ACC Publishing
FAST AND OBJECTIVE REVIEW

V : 14 I : 2 Y : 2026

Vol : 14 Issue : 2 Year : 2026

BMIJ

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Publisher / Yayıncı

ACC Publishing
FAST AND OBJECTIVE REVIEW

İmtiyaz Sahibi / Concessionaire

Ali Çağlar ÇAKMAK

Editor in Chief / Yazı İşleri Müdürü

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK

About the Journal / Dergi Hakkında

Business & Management Studies: An International Journal Dergisi yılda dört defa yayımlanan (Mart, Haziran, Eylül ve Aralık sayıları) uluslararası, online ve hakemli bir dergidir. BMIJ'nin amacı; İşletme ve Yönetim Bilimlerinin çeşitli alanlarındaki bilimsel araştırmaları yayınlamaktır. Dergi ile ilgili her türlü işlem ve başvuru https://bmij.org adresinden yapılabilir. Yazıların bilimsel sorumluluğu yazarlara aittir.

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) is an international online journal that is published four times a year in English and Turkish. The purpose of BMIJ is publishing scientific research in various fields of Business and Management Sciences. All kinds of transactions and the application about the journal can be made from https://bmij.org. The scientific responsibility of articles belongs to the authors.

Aims & Scope / Amaçlar ve Kapsam

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) Dergisi İşletme ve Yönetim Bilimleri alanlarında orijinal araştırma ve derleme makaleleri yayımlamaktadır. BMIJ Dergisinin amacı; İşletme ve Yönetim Bilimleri alanlarında literatüre katkı sağlayacak hem akademya hem de iş dünyası için kaynak teşkil edecek, güncel konuları içeren orijinal çalışmaları yayımlayarak alanında değer oluşturmaktır. Ayrıca BMIJ Dergisi, İşletme ve Yönetim Bilimleri alanlarında çalışan araştırmacıların çok kıymetli çalışmalarını yurtiçinde ve yurtdışında daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlamaktadır. BMIJ Dergisinin okur kitlesi; en başta İşletme ve Yönetim Bilimleri alanlarında akademik çalışmalar yapan değerli bilim insanları olmak üzere, iş dünyasının değerli temsilcileri, İşletme ve Yönetim Bilimleri alanları dışında akademik çalışma yapanlar ve diğer ilgililerdir.

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) publishes original research and review articles in Business and Management Sciences. Purpose of BMIJ Journal; To create value in the field by publishing original studies that will contribute to the literature in Business and Management Sciences and be a resource for academia and the business world. Besides, BMIJ Journal aims to bring the valuable work of researchers working in Business and Management Sciences to a broader audience at home and abroad. Readership of BMIJ Journal; valuable representatives of the business world, especially those who do academic studies in Business and Management Sciences, and those who do academic studies outside of Business and Management Sciences and other interested parties.

Indexing & Abstracting / İndeksleme

ProQuest · EBSCO · Ulakbim TR Dizin · EconLit · PKP|INDEX · OCLC WorldCat · ASOS indeks · EuroPub · Crossref · ERIH PLUS

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Editorial Team / Editör Kurulu

Editor in Chief / Baş Editör

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK, İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İskenderun/Hatay, TÜRKİYE .....bmijeditor@gmail.com

İstatistik Editörü

Dr. Öğretim Üyesi Abdullah ÖZÇİL, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Kahramanmaraş, TÜRKİYE abdullahozcil@ksu.edu.tr

Marketing Editors / Pazarlama Editörleri

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK, İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İskenderun/Hatay, TÜRKİYE .....accakmak1974@gmail.com

Dr. Öğretim Üyesi Bekir ÖZKAN, Bursa Teknik Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, Bursa, TÜRKİYE bekir.ozkan@btu.edu.tr

Management-Organization Editors / Yönetim-Organizasyon Editörleri

Dr. Öğretim Üyesi Ömer YAZICI, Bayburt Üniversitesi, Bayburt Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Yönetim Ve Organizasyon Bölümü, Bayburt, TÜRKİYE omeryazici@bayburt.edu.tr

Doç. Dr. Cuma SUNGUR, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, Kahramanmaraş, TÜRKİYE cumasongur@ksu.edu.tr

Accounting-Finance Editors / Muhasebe-Finansman Editörleri

Doç. Dr. Metin KILIÇ, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma, TÜRKİYE metinkilic@bandirma.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Gülferah ERTÜRKMEN, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş, TÜRKİYE gbozkaya@ksu.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Meltem KILIÇ, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş, TÜRKİYE meltem.kilic@hotmail.com

Quantitative Methods Editor / Sayısal Yöntemler Editörü

Doç. Dr. Aytaç YILDIZ, Bursa Teknik Üniversitesi, Bursa, TÜRKİYE aytac.yildiz@btu.edu.tr

International Editor / Uluslararası Editör

Adnan Ul HAQUE, Yorkville University, Toronto, CANADA adnan@sribp.com

Linguistic Editor / Dilbilim Editörü

Dr. Öğretim Üyesi İsmail ERKAN, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Ve İşletmecilik Bölümü, İzmir, TÜRKİYE ismail.erkan@ikcu.edu.tr

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Secretariat / Dergi Sekreteryası bmijsecretar@gmail.com

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Editorial Board / Yayın Kurulu

Prof. Dr. Mahir NAKİP, Çankaya University, TURKEY mnakip@cankaya.edu.tr

Prof. Dr. Yahya FİDAN, Istanbul Commerce University, Faculty of Business, International Logistics Department, TURKEY yfidan@ticaret.edu.tr

Prof. Dr. Tuncay BAYRAK, Western New England University, College of Business, UNITED STATES tbayrak@wne.edu

Prof. Dr. Talha HARCAR, The Pennsylvania State University, UNITED STATES tdh13@psu.edu

Prof. Dr. Saim KAYADİBİ, Karabuk University, Faculty of Business Administration, Department of Banking and Finance, Karabuk, TURKEY saimkayadibi@karabuk.edu.tr

Prof. Dr. Mustafa GÜLMEZ, Akdeniz University, Faculty of Applied Sciences, TURKEY mgulmez@akdeniz.edu.tr

Prof. Dr. İsmail BAKAN, Kahramanmaras Sutcu Imam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business, TURKEY ibakan63@hotmail.com

Prof. Dr. Halil SAVAŞ, Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, TURKEY hsavas@pau.edu.tr

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK, İskenderun Technical University, Faculty of Business and Management Sciences, İskenderun, Hatay, TURKEY accakmak1974@gmail.com

Prof. Dr. İlhan EGE, Mersin University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business, Mersin, TURKEY ilhanege2005@hotmail.com

Assoc. Prof. Dr. Saadet GANDILOVA, Vice-rector working of Students of the Azerbaijan State University of Economics (UNEC), AZERBAIJAN s.gandilova@unec.edu.az

Assoc. Prof. Dr. Aygun ALASGAROVA, Azerbaijan State University of Economics (UNEC), AZERBAIJAN elxan_salayev@mail.ru

Assoc. Prof. Vasyl TARAS, Bryan School of Business and Economics, University of North Carolina at Greensboro, UNITED STATES v_taras@uncg.edu

Assoc. Prof. Dr. Erhan AYDIN, IPAG Business School, Paris, FRANCE e.aydin@ipag.fr

Assoc. Prof. Dr. Ramazan NACAR, Bursa Technical University, Bursa, TURKEY ramazan.nacar@btu.edu.tr

Assoc. Prof. Matevz RASKOVIC, Victoria University of Wellington, School of Marketing and International Business, Wellington, NEW ZEALAND matt.raskovic@vuw.ac.nz

Assoc. Prof. Dr. Berk KÜÇÜKALTAN, Trakya University, TURKEY and University of Bradford, UK b.kucukaltan@bradford.ac.uk

Assist. Prof. Swati VERMA, College of Management, Lawrence Technological University, UNITED STATES sverma@ltu.edu

Assist. Prof. Masoud LAJEVARDI, Islamic Azad university, Department of Business and Management, IRAN lajevardi_masoud@yahoo.com

Assist. Prof. Dr. Pınar ÇÖMEZ, Duzce University/Faculty Of Engineering/Department Of Industrial Engineering/Department Of Industrial Engineering, Duzce, TURKEY pinarcomez@duzce.edu.tr

Dr. Alain Michael MOMO, Cape Peninsula University of Technology Faculty of Business, Marketing Department, SOUTH AFRICA momomike161@gmail.com

Dinh Tran Ngoc HUY, Banking University HCM city Vietnam- International University of Japan, JAPAN dtnhuy2010@gmail.com

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Contents / İçindekiler

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Research Articles / Araştırma Makaleleri

The relationship between attachment dimensions and impulsive buying behaviour in Generation Y and Z women in romantic relationships: A field study

Romantik ilişkisi olan Y ve Z kuşağı kadınlarda bağlanma boyutları ile dürtüsel satın alma davranışı arasındaki ilişki: Bir saha araştırması

Zehra Nihan Topsakal, Dilaver Tengilimoğlu, İrem Metin Orta, Merve Mert……..……..…….....….. 630-643

Firmaların çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlikle ilgili faaliyetlerinin tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkisi: Ampirik bir çalışma

The impact of companies' environmental, social, and economic sustainability activities on consumers' purchasing intentions: An empirical study

Murat Akbaş, Remzi Altunışık……..……..……..…….. 644-662

Osmanlı Devleti'nde girişimcilik faaliyetleri üzerine bir inceleme: Hürrem Sultan örneği

An examination of entrepreneurial activities in the Ottoman Empire: The case of Hürrem Sultan

Muhammet Fatih Şengüllendi……..……..……..……..……... 663-675

Makro göstergeler çerçevesinde Türkiye'de yük taşımacılık sektörünün ekonomik büyümeye etkisi

The impact of the freight transportation sector on economic growth in Türkiye, within the framework of macroeconomic indicators

Ayşe Güngör……..……..……..……..…….. 676-694

Dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolü

The mediating role of resistance to change in the effect of transformational leadership on staff empowerment

Ömer Dulkadir……..……..……..…….. 695-716

Cargo experience with metaphors: A perceptual evaluation of cargo companies

Metaforlarla kargo deneyimi: Kargo şirketlerine yönelik algısal bir değerlendirme

Mehri Banu Erdem……..……..……..…….. 717-734

Belirsizlik ve hisse senedi getirileri: Borsa İstanbul üzerine bir zaman-frekans bağımlılığı uygulaması

Uncertainty and stock returns: A time-frequency dependence application on the Istanbul Stock Exchange

Umut Uyar, İpek Yaylalı, Ceren Demir……..……..…… 735-763

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Contents / İçindekiler

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Hizmet kalitesi boyutları çerçevesinde iletişimin karar aşamaları ve memnuniyet üzerindeki rolü: Sağlık işletmeleri üzerine nitel bir inceleme

The role of communication in decision-making stages and satisfaction within the framework of service quality dimensions: A qualitative study on healthcare organisations

Onur Şen…… 764-791

İstanbul'da bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliğinin doğum kararlarına etkisi: Nitel bir araştırma

Childbearing decisions of women working in the banking sector in Istanbul in the context of work–life imbalance: A qualitative study

Melis Soyer…… 792-807

Yetenek yönetimi uygulamalarının kişi-iş uyumuna etkisi: Öğretmenler üzerine bir araştırma

The effect of talent management practices on person–job fit: A study on teachers

Muharrem Aksu…… 808-829

Ethical climate perception and sustainability attitude among nurses: The mediating role of professional self-efficacy

Hemşirelerde etik iklim algısı ve sürdürülebilirlik tutumu arasındaki ilişkide mesleki öz yeterliliğin aracı rolü

Melek Yağcı Özen…. …… 830-842

Türkiye'de e-Nabız sisteminin benimsenmesi: Sosyo-demografik faktörler, algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerine nicel bir analiz

Adoption of the e-Nabiz system in Türkiye: A quantitative analysis of socio-demographic factors, perceived usefulness, and expectation confirmation

Büşra Akyol, Yılmaz Daşlı…… 843-867

OECD ülkelerinde borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicileri

Macroeconomic determinants of stock market capitalisation in OECD countries

Berna Doğan Başar…. …… 868-878

Kariyer stresinin yaşam doyumuna etkisi: Lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrenciler üzerine bir araştırma

The effect of career stress on life satisfaction: A study on undergraduate tourism students

Yusuf Ziya Akbaş…… 879-897

PROVAN yöntemi ile G8 ülkelerinin lojistik performanslarının değerlendirilmesi

Evaluation of the logistics performance of G8 countries using the PROVAN method

Saime Balalan, Alptekin Ulutaş…… 898-914

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Contents / İçindekiler

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

The relationship between psychological empowerment and quiet quitting: A research in the tourism sector

Psikolojik güçlendirme ve sessiz istifa ilişkisi: Turizm sektöründe bir araştırma

Fatih Çavuşoğlu……..……..……..……..……..……... 915-930

Research on the relationship between career satisfaction, job performance and work engagement variables

Kariyer tatmini, iş performansı ve işe angaje olma değişkenleri arasındaki ilişki üzerine bir araştırma

Utku Demirci……..……..……..……..……..……... 931-947

Algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: KOBİ'ler üzerinde bir araştırma

The effect of perceived organisational support and organisational learning culture on employee creativity and entrepreneurial intention: A study on SMEs

Mihriban Cindiloğlu Demirer……..……..…… 948-962

Obezitenin sağlık harcamaları üzerine etkisi

The impact of obesity on healthcare expenditures

Elif Çapar……..……..……. 963-978

Planlı davranış teorisi çerçevesinde sürdürülebilir girişimcilik niyeti: Bilgi, değerler ve öz-yeterliğin rolü

Sustainable entrepreneurial intention within the framework of the theory of planned behaviour: The role of knowledge, values, and self-efficacy

Ayşe İpek Koca Ballı, Başak Gül Akar……..……. 979-1000

Workforce agility and innovative work behaviour: The moderating role of participative decision-making atmosphere among software developers

İş gücü çevikliği ve yenilikçi iş davranışı arasındaki ilişkide katılımcı karar alma atmosferinin düzenleyici rolü: Yazılım geliştiriciler üzerine bir araştırma

Gülden Karakuş……..……..……. 1001-1016

The mediating role of anticipated satisfaction in the relationship between functional value and purchase intention

İşlevsel değer ve satın alma niyeti arasındaki ilişkide beklenen memnuniyetin aracı rolü

Nazlı Tığlı, Reha Saydan……..……..…….. 1017-1028

Konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisinin uygulanması

Implementation of vertical integration strategy in the container shipping sector

Murat Atalay…… 1029-1046

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Contents / İçindekiler

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

The effect of emotional intelligence levels of blue-collar workers on their feelings of intent to revenge: A study in the textile industry

Mavi yaka çalışanların duygusal zekâ düzeylerinin intikam niyeti hissetmelerine etkisi: Tekstil sektöründe bir araştırma

Mehmet Cıranoğlu…… 1047-1056

Withdrawal from consumption: Generation Z's new consumption ethics, its causes, and economic implications

Tüketimden uzaklaşma: Z kuşağının yeni tüketim ahlakı, nedenleri ve ekonomik yansımaları

Ahmet Kasap, Bülent Şen, Serdar Budak …… 1057-1069

Konaklama işletmelerinde performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme: Bir otel işletmesi uygulaması

Performance-focused activity-based costing in hospitality businesses: An application in a hotel business

Taner Eken…… 1070-1091

Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkileri: Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerine bir araştırma

The effects of digital literacy and internet addiction on digital burnout: A study on advertising irritation and advertising avoidance behaviour

Sinem Sargın…… 1092-1117

The relationship between online histrionic behaviours, conspicuous consumption, and compulsive buying

Çevrimiçi histriyonik davranış, gösterişçi tüketim ve kompulsif satın alma arasındaki ilişkilerin incelenmesi

Ali Alper Akgün…… 1118-1135

Examining the relationships among person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism

Kişi–örgüt uyumu, örgüt kültürü ve değişim sinizmi arasındaki ilişkilerin incelenmesi

Özlem Tuna…… 1136-1152

Testing the asymmetric effect of financial development and capital formation on growth in Türkiye

Türkiye'de finansal gelişme ve sermaye oluşumunun büyüme üzerindeki asimetrik etkisinin test edilmesi

İbrahim Aytekin…… 1153-1171

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):630-643
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2720

Research Article

The relationship between attachment dimensions and impulsive buying behaviour in Generation Y and Z women in romantic relationships: A field study

Romantik ilişkisi olan Y ve Z kuşağı kadınlarda bağlanma boyutları ile dürtüsel satın alma davranışı arasındaki ilişki: Bir saha araştırması

Zehra Nihan Topsakal[1] Dilaver Tengilimoğlu[2]

İrem Metin Orta[3] Merve Mert[4]

Abstract

This study aims to examine the relationship between attachment dimensions in romantic relationships and consumer behaviour. Specifically, it explored the impact of adult attachment dimensions—attachment anxiety and attachment avoidance—on the impulsive buying tendencies of Generation Y and Z women currently in romantic relationships. An online survey was administered, and data were collected from a convenience sample of 385 women from Generations Y and Z living in Türkiye. The hierarchical regression analysis was conducted by controlling for participants' age and duration of their current romantic relationship. The results showed that attachment anxiety, but not avoidance, significantly affects participants' impulsive buying behaviour. The findings suggest that individuals with high attachment anxiety may use impulsive buying behaviour as a compensatory mechanism to manage their relational stress or to bolster their self-worth. These findings suggest that marketers should consider attachment security when addressing compulsive or impulsive consumer behaviours among younger adults.

Keywords: Romantic Relationship, Attachment Anxiety, Attachment Avoidance, Impulsive Buying Behaviour, Generation Y and Z

Jel Codes: M30, M31

Öz

Bu çalışma, romantik ilişkilerde bağlanma boyutlarının tüketici davranışları üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Özellikle, romantik ilişki içinde bulunan Y ve Z kuşağı kadınlarının dürtüsel satın alma eğilimleri üzerinde yetişkin bağlanma boyutlarının (bağlanma kaygısı ve bağlanma kaçınması) etkisi araştırılmıştır. Araştırmada çevrim içi anket yöntemi kullanılmış ve Türkiye'de yaşayan Y ve Z kuşağına mensup 385 kadından kolayda örnekleme yöntemiyle veri toplanmıştır. Analizlerde katılımcıların yaşı ve mevcut romantik ilişkilerinin süresi kontrol değişkeni olarak ele alınarak hiyerarşik regresyon analizi uygulanmıştır. Elde edilen bulgular, bağlanma kaygısının katılımcıların dürtüsel satın alma davranışını anlamlı biçimde etkilediğini, ancak bağlanma kaçınmasının bu davranış üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığını göstermektedir. Sonuçlar, yüksek düzeyde bağlanma kaygısına sahip bireylerin ilişkisel stresle başa çıkmak veya öz değerlerini güçlendirmek amacıyla dürtüsel satın alma davranışına başvurabileceklerini ortaya koymaktadır. Bu bulgular, pazarlamacıların özellikle genç yetişkinlerde görülen kompulsif veya dürtüsel tüketici davranışlarını ele alırken bağlanma güvenliğinin rolünü dikkate almaları gerektiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Romantik İlişki, Bağlanma Kaygısı, Bağlanma Kaçınması, Dürtüsel Satın Alma Davranışı, Y ve Z Kuşağı

JEL Kodları: M30, M31

Footnote: This article was derived from the master's thesis entitled "The Effect of Attachment Dimensions on Purchasing Behaviour Among Generation Y and Z Women in Romantic Relationships: A Field Study", conducted by Zehra Nihan Topsakal under the supervision of Prof. Dr Dilaver Tengilimoğlu within the scope of the Master's Program in the Department of Business Administration.

[1]Atılım University, Ankara, Türkiye, znihankalender@gmail.com

ORCID: 0009-0008-9829-0603

[2] Prof. Dr., Atılım University, Ankara, Türkiye, dilaver.tengilimoglu@atilim.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7101-1944

[3] Prof. Dr., Atılım University, Ankara, Türkiye, irem.metin@atilim.edu.tr

ORCID: 0000-0001-9253-9158

[4] Dr., Nişantaşı University, Ankara, Türkiye, merve.mert@nisantasi.edu.tr

ORCID: 0000-0002-4887-8467

Corresponding Author:

Merve Mert,

Nişantaşı University, Istanbul, Türkiye,

merve.mert@nisantasi.edu.tr

Submitted: 20/01/2026

1st Revised: 5/03/2026

2nd Revised: 23/03/2026

3rd Revised: 14/04/2026

4th Revised: 05/05/2026

Accepted: 26/05/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Topsakal, Z.N., Tengilimoğlu, D., Metin-Orta, I. & Mert, M., The relationship between attachment dimensions and impulsive buying behaviour in Generation Y and Z women in romantic relationships: A field study, bmij (2026) 14 (2):630-643, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2720

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

A romantic relationship is defined as a mutual, ongoing, and voluntary interaction between two partners characterised by certain expressions of love and intimacy (Finkel et al., 2017; Overall & McNulty, 2017). It plays an important role in meeting individuals' social, emotional and psychological needs (Joel et al., 2020). Researchers often examine adult attachment styles in romantic relationships (Mikulincer & Shaver, 2012; Overall et al., 2022). It is suggested that adult attachment can be assessed through two basic dimensions: attachment anxiety and attachment avoidance (Mikulincer & Shaver, 2016; Fraley & Roisman, 2019).

Attachment anxiety is characterised by an individual's intense concern that they will not receive enough love or attention from their partner and their constant need for approval (Mikulincer & Shaver, 2016; Overall et al., 2022). This anxiety can cause the individual to experience excessive dependence, lack of trust, and fear of abandonment in the relationship (Arriaga et al., 2018; Clark et al., 2020). Attachment avoidance refers to an individual's tendency to avoid emotional closeness (Fraley & Roisman, 2019). Individuals in this dimension may find emotional dependence on others threatening and may avoid establishing closeness (Overall et al., 2022). These two dimensions play a critical role in understanding how basic elements such as commitment, trust, sharing of feelings, and closeness are shaped in romantic relationships (Mikulincer & Shaver, 2016; Overall et al., 2022).

It is known that today's consumption habits have a complex structure that affects individuals' lifestyles and the dynamics of human relationships (Hamilton et al., 2019; Solomon, 2020). Romantic relationships, in particular, are an important factor in individuals' identity formation and self-expression (Schmitt et al., 2017; Hamilton et al., 2019). In this context, focusing on the possible relationship between attachment dimensions in women's romantic relationships and their purchasing behaviours can offer new perspectives in consumer psychology and behavioural economics. (Mikulincer & Shaver, 2016; Pandelaere & Shrum, 2020).

Many studies in the literature indicate that emotional involvement can affect individuals' consumption habits (Zhao et al., 2015; Soodan & Pandey, 2016). However, the relationship between attachment dimensions in romantic relationships and women's purchasing behaviours has been examined only to a limited extent. (Mikulincer & Shaver, 2016; Pandelaere & Shrum, 2020). Therefore, this study aims to investigate how attachment dimensions in romantic relationships, particularly attachment anxiety and avoidance, are reflected in women's purchasing behaviours (Mende et al., 2017; Thomson et al., 2020). It specifically examines the relationship between attachment dimensions and impulsive buying behaviour among women in the Y and Z generations who are in romantic relationships (Priporas et al., 2017; Djafarova & Bowes, 2021).

Accordingly, the study might contribute to the extant literature by providing empirical evidence on how attachment anxiety and avoidance influence the purchasing behaviours of women in Generation Y and Generation Z. This topic has received limited attention in consumer behaviour research. It might contribute to understanding marketing strategies and consumer relationships by shedding light on how the attachment dimension of romantic relationships affects purchasing behaviour (Hamilton et al., 2019; Pandelaere & Shrum, 2020). It might also provide marketers and researchers with a better understanding of the potential impact of consumers' emotional ties on product preferences and purchasing decisions by filling in the gaps in this area (Mikulincer & Shaver, 2016; Thomson et al., 2020).

Literature review

The concept of attachment and adult attachment dimensions

The emotional bond between an infant and their caregiver is defined as attachment (Bowlby, 1969). This bond begins to develop in infancy through interactions with the primary caregiver, continues into adulthood, and influences individuals' relationships throughout their lives (Fraley & Roisman, 2019). In early life stages, children internalise their experiences with caregivers and form internal working models through which they evaluate themselves as worthy of love (self-model) and others as trustworthy and available (other-model) (Fraley & Roisman, 2019). Accordingly, individuals develop either secure or insecure attachment styles, with insecure attachment typically categorised as avoidant or anxious/ambivalent (Mikulincer & Shaver, 2019).

By linking attachment theory to adult attachment, Hazan and Shaver (1987) argued that relationship patterns among adults are similar to those established in earlier years and accordingly proposed three distinct attachment styles: secure, avoidant, and anxious. In their model, they proposed that securely attached individuals trust in their partners. Secure attachment develops when caregivers are consistent, sensitive, and available in childhood. These individuals become reliable, stable, and happy individuals

in their romantic relationships in adulthood (Overall et al., 2022). People with avoidant attachment are often seen as distant and independent in their close relationships. Their expectations for relationships are limited, and they avoid others. People with anxious attachment are emotionally dependent and anxious towards others. They experience fear of abandonment and rejection. They develop dependency on the caregiver due to their inadequacy and inconsistency. They behave in the same anxious and dependent manner in their relationships as adults (Hazan & Shaver, 1987).

Later, Bartholomew and Horowitz (1991) proposed a four-category model of adult attachment (secure, preoccupied, dismissing, and fearful) based on two dimensions representing positive versus negative images of self and others. Secure attachment style is characterised by positive models of the self and others; preoccupied attachment style is characterised by a negative model of self and a positive model of others; dismissing attachment style is characterised by a positive model of self and a negative model of others; and lastly, fearful attachment style is characterised by negative models of self and others (Fraley & Roisman, 2019).

In later years, researchers adopted a dimensional approach, measuring attachment along two independent dimensions: anxiety and avoidance (Mikulincer & Shaver, 2020). According to this approach, an individual's position on the anxiety dimension indicates the degree of concern about abandonment. In contrast, their position on the avoidance dimension reflects the degree of discomfort with closeness. Research in general has shown detrimental relationships between insecure attachment (higher levels of anxiety and/or avoidance) and individual well-being, and demonstrated links between insecure attachment, emotional problems, and maladjustment (Ein-Dor & Hirschberger, 2019).

Anxiety is considered a more common attachment pattern in collectivistic cultures, whereas avoidance emerges as more prevalent in individualistic cultures (Sakman & Sümer, 2024). In line with Friedman and colleagues' (2010) culture-fit hypothesis, in relational cultures where people value interdependence, in other words, in cultures where attachment anxiety is more common, attachment avoidance might pose a risk for relational outcomes (Keller, 2021; Sakman & Sümer, 2024). For instance, prior research conducted in Türkiye, a relatively more relational and collectivistic culture, has shown that attachment avoidance (but not anxiety) is negatively associated with satisfaction among married couples (Harma & Sümer, 2016).

These attachment-related differences in emotional regulation and interpersonal expectations may also influence individuals' consumption tendencies and decision-making processes (Mikulincer & Shaver, 2019). In particular, prior research suggests that individuals experiencing higher attachment anxiety may engage in impulsive purchasing to cope with negative emotions or seek psychological reassurance (Dittmar, 2005; Otero-López & Villardefrancos, 2014), indicating a potential link between attachment dimensions and impulsive buying behaviour.

Impulsive buying behaviour

Impulsive buying behaviour refers to how customers decide and behave when purchasing a product or service. This behaviour means that customers or consumers evaluate alternatives, determine their needs, make a decision, and complete their purchase. Personal, cultural, social, and psychological factors affect this behaviour (Solomon, 2020; Kotler & Keller, 2022).

Impulsive buying is a sudden, strong urge to purchase that consumers experience, is difficult to control, and usually causes emotional conflict and leads to consumption (Rook, 1987). In such situations, consumers may feel an immediate urge to purchase a product without prior planning. For example, encountering a limited-time online discount or noticing an attractive product near the checkout area may prompt consumers to buy immediately, even though the product was not originally planned. Although impulsive buying behaviour occurs unexpectedly, it cannot be considered completely independent of rational thought. Consumers may still make quick evaluations of the product's usefulness or affordability before completing the purchase (Rook & Fisher, 1995). Recent studies also emphasise that impulsive purchasing is influenced by situational factors such as promotional stimuli and consumers' emotional states (Rodrigues et al., 2021; Gong et al., 2024).

In recent years, impulsive buying behaviour has attracted increasing attention in consumer behaviour research, as emotional and psychological factors are recognised as important determinants of consumers' purchase decisions (Verhagen & van Dolen, 2019; Xiao & Nicholson, 2023). In this context, examining the psychological factors underlying impulsive purchasing can provide a better understanding of how individuals' emotional states and interpersonal experiences shape their consumption behaviours.

The concept of generations and the purpose of this study

The concept of generation is defined by the Turkish Language Association (TDK) as a group of people born in the same years, raised in the same conditions, and sharing the same destinies and problems (Turkish Language Association, 2024). When the literature is examined, it is seen that the generations are named as follows: Silent Generation, Baby Boomers, Generation X, Generation Y, and Generation Z (Lyons & Kuron, 2014; Dimock, 2019). It is difficult to draw a clear distinction between generations, and this can vary by country. For instance, in Türkiye, the Silent Generation includes those born in the years 1925-1945; Baby Boomers in the years 1946-1964; Generation X in the years 1965-1979; Generation Y (Millennials) in the years 1980-1999; and Generation Z after the year 2000 (Arslan & Staub, 2015). However, generational classifications may vary across studies and may differ depending on social and cultural contexts (Dimock, 2019). Moreover, examining generational differences is important in consumer behaviour research because individuals across generations may exhibit distinct attitudes, values, and purchasing tendencies.

There are some distinct characteristics regarding Generation Y and Generation Z. Generation Y people grew up intertwined with technology, see technology as a vital component, and follow innovations. They are people who are fond of their freedom, addicted to technology, impatient, and able to do more than one job at a time. In addition, they are a self-centred generation, enterprising, do not believe without questioning, ambitious, and open to change (Francis & Hoefel, 2018; Dimock, 2019). Generation Y can change jobs quickly. They work for their careers, not for the institution. They enjoy listening to their ideas and do not avoid taking responsibility. They do not like control because they trust their self-control (Lyons et al., 2020). Generation Y is a generation that is mostly strangers to each other in the same house, has high social sensitivity, respects authority, and is content. This generation grew up with a belief such as "I suffered, my child should not suffer" (Sungur et al., 2017).

On the other hand, Generation Z, also called "Digital Natives", "gaming generation", "cyber children", etc., is a new generation that has transformed the internet, virtual games, and mobile communication technologies into a digital language (Şahin, 2009). This generation also uses technology better than other generations. Since Generation Z is the children of the digital age, wearable and portable technologies have become an important part of their daily lives (Williams, 2010). Members of this generation use online environments such as social media, blogs, and forums throughout their lives. The biggest difference between this generation and previous generations is that computers are in classrooms, at home, and everywhere (Alan, 2011). Since this generation's lifestyle is integrated with technology, they prefer much faster environments. Generation Z begins to live in a digital world from the moment they are born (Kupperschmidt, 2001).

These characteristics are also reflected in their consumption patterns, as individuals who grow up in digital environments tend to make faster and more technology-driven purchasing decisions (Priporas et al., 2020; Djafarova & Bowes, 2021). In this context, while purchasing behaviour involves a planned decision-making process, impulsive buying behaviour involves spontaneous, unplanned purchases that occur suddenly, and examining such tendencies is particularly relevant for Generation Z consumers (Verhagen & van Dolen, 2019; Xiao & Nicholson, 2023).

In addition to generational characteristics, interpersonal and emotional factors may also shape impulsive buying tendencies. Attachment theory suggests that individuals with insecure attachment patterns, particularly anxiety and avoidance dimensions, may engage in maladaptive coping strategies to regulate negative emotions and interpersonal stress (Mikulincer & Shaver, 2020). In this context, impulsive buying behaviour may function as a temporary emotional regulation mechanism for individuals experiencing attachment-related insecurity (Dittmar, 2005). Therefore, examining attachment dimensions alongside impulsive buying behaviour may contribute to a better understanding of the emotional and relational motivations underlying purchasing behaviours.

This study specifically focuses on the impulsive buying behaviour of Generation Y and Generation Z. As stated previously, Generation Y grew up with digital technology and spent their youth in an era when the internet was widespread. Millennials and Generation Z show distinct but related consumption patterns (Howe & Strauss, 2000).

Millennials; they use digital technologies intensively for researching, comparing, and purchasing products online. They value brand values and personalised experiences, yet their brand loyalty is relatively low, and they may switch brands easily. They are also sensitive to issues such as sustainability, ethical production, and social responsibility (Howe & Strauss, 2000).

Generation Z; they grew up with digital technology and naturally use digital platforms for shopping and sharing opinions. They are highly informed consumers who quickly access information, compare prices, and expect brand transparency. They also prefer multi-channel shopping, combining online purchasing with physical store experiences (Howe & Strauss, 2000).

Drawing on the characteristics of Generations Y and Z, this study focuses on the impulsive buying behaviours of these individuals. Women in romantic relationships were specifically selected because attachment dimensions become more visible and meaningful within close interpersonal relationships. Romantic relationships constitute one of the primary contexts in which attachment anxiety and avoidance are experienced and reflected behaviourally (Hazan & Shaver, 1987; Mikulincer & Shaver, 2016). Furthermore, women are reported in previous consumer behaviour studies to display greater emotional involvement in purchasing processes and a greater susceptibility to impulsive buying in some consumption contexts (Silvera et al., 2008). The purpose of this study is to examine the relationship between attachment dimensions (anxiety and avoidance) and impulsive buying behaviour in women of the Y and Z generations who are in a romantic relationship. Although previous studies have examined impulsive buying behaviour and attachment dimensions separately, research on the relationship between these variables among women from Generations Y and Z in the context of romantic relationships remains limited (Xiao & Nicholson, 2023). Therefore, the present study aims to address this gap in the literature by focusing on the relational and emotional aspects of impulsive buying behaviour.

The following hypotheses were sought within the scope of the study.

Hypothesis 1: Anxiety levels of the participants relate positively to impulsive buying behaviours

Hypothesis 2: Avoidance levels of the participants relate positively to impulsive buying behaviours

Method

Participants and procedure

In this study, the relational screening model, a quantitative research method, was used to examine the relationship between attachment dimensions and impulsive buying behaviour among women in romantic relationships. The study population consisted of women aged 18 to 42 from the Y and Z generations living in Türkiye. According to 2022 TÜİK (Turkish Statistical Institute) data, 15,947,838 individuals met these criteria. Based on this population size, the minimum required sample size was calculated as 385 participants at a 95% confidence level with a 5% margin of error. Convenience sampling was used, and 402 individuals participated in the study. After data screening, 386 women who met the inclusion criteria were retained for the analyses (M = 28.9, SD = 5.83). Thus, all descriptive statistics and analyses reported in the study are based on the final sample of 386 participants. Both married and unmarried participants were included, as all were considered to be in a romantic relationship.

As shown in Table 1, 42.4% of participants held a Bachelor's degree, 12.9% had a high school diploma or lower, and 6.2% had a Master's or Doctorate. Additionally, 10.7% of the participants were undergraduate students, and 7.2% were graduate students. Most participants worked in the private sector (46.1%) and reported being in a dating relationship (47.7%), followed by married participants (25.9%). Regarding relationship duration, 14% of participants reported being in a relationship for 1 year or less, 29.2% for 1–2 years, 11.9% for 3–4 years, 15.2% for 5–10 years, 4.7% for 11–15 years, and 3.3% for 16–20 years. To avoid inconsistencies, all percentages presented in the manuscript and tables were recalculated based on the valid sample size (N = 386).

The online survey form was administered via Google Forms, and the link was shared with participants via social media (Facebook, LinkedIn, Instagram) and WhatsApp groups, as well as via email. Ethical approval was obtained from the University's Ethics Committee. Before starting the survey, participants were asked to complete an informed consent form, in which they approved their voluntary participation.

Table 1: Descriptive Statistics and Characteristics of the Participants

	Percentage	Frequency	Mean	S.D.	Min.	Max.
Age			28.94	5.83	18	42
Anxiety			3.81	1.05	1	6.54
Avoidance			3.52	.96	1	5.86
Impulsive buying			2.85	1.07	1	5
Level of Education						
High school graduate or less	%12.9	63				
Undergraduate students	%10.7	52				
Bachelor's degree	%42.4	206				
Master's or Doctorate student	%7.2	35				
Master's or Doctorate	%6.2	30				
Relationship Duration						
Less than a year	%14	68				
1-2 years	%29.2	142				
3-4 years	%11.9	58				
5-10 years	%15.2	74				
11-15 years	%4.7	23				
16-20 years	%3.3	16				
More than 21 years	%1	5				
Relationship type						
Married	%25.9	126				
Flirtatious	%47.7	232				
Engaged	%5.8	28				

Materials

Adult attachment

Participants' adult attachment orientations were measured using the Experiences in Close Relationships (ECR) Questionnaire developed by Brennan et al. (1998). In this study, the Turkish-adapted version of the scale was used (Sümer, 2006). It consists of two 18-item subscales that measure attachment anxiety (e.g., "I worry about being rejected or abandoned") and avoidance (e.g., "I prefer not to show others how I feel deep down"). Participants rate each item on a 7-point Likert scale (1 = Totally disagree, 4 = Neither agree nor disagree, 7 = Totally agree). Higher scores indicate higher levels of anxiety or avoidance. The scale was adapted to Turkish by Sümer (2006). In the present study, Cronbach's alpha coefficients were.85 for the anxiety subscale and .83 for the avoidance subscale.

Impulse buying behaviour

The participants rated 12 items assessing impulsive buying behaviour, which were adapted from the Impulse Buying Behaviour scale developed by Rook and Fisher (1995) and the Impulse Buying Tendency scale developed by Weun, Jones, and Beatty (1997). Participants rated all items on a 5-point Likert scale (1 = Totally disagree, 3 = Neither agree nor disagree, 5 = Totally agree). The use of a 5-point Likert scale for this measure follows the original scaling format of the adapted instruments and was

preferred to maintain consistency with prior studies. Higher scores indicate a higher tendency for impulsive buying. Internal reliability consistencies for these items were .93 in the present study.

Demographic questions

Participants' demographic information, such as age, level of education, occupation, and questions about romantic relationships, was collected at the beginning of the survey.

Analysis of data

The data were analysed using SPSS and Jamovi software. To evaluate the measurement model, confirmatory factor analyses (CFA) were conducted for attachment anxiety, attachment avoidance, and impulsive buying behaviour.

The initial model included all measurement items; however, the fit indices indicated that it did not achieve an adequate level of fit. Such findings are common when multidimensional scales are applied across different samples (Marsh et al., 2004; Reise et al., 2013). Accordingly, a two-step model refinement procedure was adopted: (1) identifying items with low or statistically non-significant factor loadings and (2) reconstructing the model while preserving its theoretical integrity (Byrne, 2016).

Items were removed from the model only if they failed to meet statistical criteria (i.e., low or non-significant factor loadings) and provided that their exclusion did not compromise the conceptual integrity of the underlying construct (Hair et al., 2010). The final measurement model was considered to retain sufficient representation of the constructs of attachment anxiety, attachment avoidance, and impulsive buying behaviour (DeVellis, 2016).

In addition, a limited number of correlated error terms were specified exclusively between conceptually similar items. These modifications were theoretically justified and are consistent with recommendations in the structural equation modelling literature (Byrne, 2016; Kline, 2016; MacCallum et al., 1992).

Following these refinements, the model demonstrated improved fit indices (CFI = .85, TLI = .84, RMSEA = .06, SRMR = .07). Although the CFI and TLI values remained slightly below conventional cutoff criteria, the RMSEA and SRMR values indicated an acceptable level of model fit (Hu & Bentler, 1999; Kline, 2016). Furthermore, all retained items loaded significantly on their respective latent constructs ($p < .001$), and the standardised factor loadings fell within acceptable ranges (Hair et al., 2010).

Results

First, the descriptive statistics were analysed. The participants showed moderate levels of anxiety (M = 3.81, SD = 1.05, ranging from 1 to 6.54) and avoidance (M = 3.52, S.D. = .96, ranging from 1 to 5.86). In addition, they showed moderate levels of impulsive buying behaviour (M = 2.85, SD = 1.07, ranging from 1 to 5).

Second, correlational analyses were conducted to examine the relationships among study variables. As shown in Table 2, age was significantly and negatively correlated with anxiety ($r = -.28$, $p < .01$) and avoidance ($r = -.26$, $p < .01$) scores. It indicates that as participants get older, they experience less attachment anxiety and less attachment avoidance. In addition, participants' level of education was negatively correlated with relationship duration ($r = -.15$, $p < .01$), attachment anxiety ($r = -.22$, $p < .01$), and avoidance scores ($r = -.20$, $p < .01$). However, age ($r = -.04$, ns) and level of education ($r = -.04$, ns) were not correlated with participants' impulsive buying behaviour. Besides, anxiety scores were significantly and positively correlated with avoidance ($r = .63$, $p < .01$) and impulsive buying scores ($r = .15$, $p < .05$), indicating that as participants' anxiety scores increase, their impulsive buying behaviours also increase.

On the other hand, relationship duration was negatively correlated with anxiety scores ($r = -.12$, $p < .05$) and avoidance scores ($r = -.14$, $p < .05$). This indicates that as participants have a romantic relationship for a longer time, they show less anxiety and avoidance scores. However, there was no correlation between avoidance and impulsive buying ($r = .09$, ns).

To assess the potential risk of multicollinearity, correlation coefficients were examined and found to be below the critical threshold ($r < .80$), indicating that multicollinearity was not a concern. In addition, although all variables were collected via self-report measures, procedural remedies, such as ensuring anonymity and reducing evaluation apprehension, were implemented to minimise common method bias. Furthermore, the relatively low correlation coefficients suggest that the observed relationships are modest, consistent with the complex, multifactorial nature of impulsive buying behaviour.

Table 2: Bivariate Correlations Among the Study Variables

	Age	Duration	Anxiety	Avoidance	Impulsive Buying
Age	1	0.59**	-0.28**	-0.26**	-0.04
Level of Education		-0.15**	-0.22**	-0.20**	-0.04
Relationship Duration		1	-0.12**	-0.14**	-0.09
Anxiety			1	0.63**	0.15**
Avoidance				1	0.09
Impulsive buying					1

Note: ***, ** p<.01, *: p<.05.

Testing of study hypotheses

The study's hypotheses were examined using hierarchical regression analysis. The regression results examining the predictive relationships among variables are presented separately in Table 3. In the first step, age and relationship duration were controlled. In the second step, attachment dimensions were added to the regression analysis. The results showed a significant model [$F(4, 380) = 3.11$, $p < .05$, $R^2 = .03$]. Although the model's explanatory power appears low, this is not unexpected given the multifactorial nature of impulsive buying behaviour, which is influenced by psychological, situational, and contextual factors.

The findings showed that avoidance level ($\beta = -.02$, $t = -.37$, ns) was not significantly related to impulsive buying behaviour. In contrast, participants' anxiety levels ($\beta = .17$, $t = 2.57$, $p < .05$) were positively related to impulsive buying behaviour. That is, supporting Hypothesis 1, women experiencing higher levels of attachment anxiety were found to show greater levels of impulse buying behaviour. It indicates that experiencing greater attachment anxiety is associated with more impulsive buying behaviours among women. This finding can be interpreted within the framework of emotion regulation, suggesting that individuals with higher attachment anxiety may engage in impulsive consumption as a strategy to cope with negative affect and relational insecurity.

However, the findings did not support Hypothesis 2, which proposed positive associations between attachment avoidance and impulsive buying behaviours, as women's avoidance scores did not predict their impulsive buying scores. This result may indicate that avoidantly attached individuals tend to suppress emotional needs rather than express them through consumption-related behaviours.

In addition, as the data were collected via self-report measures, the possibility of common-method bias cannot be entirely ruled out; however, procedural remedies, such as ensuring anonymity and reducing evaluation apprehension, were implemented during data collection. Future studies may benefit from employing multi-method or longitudinal designs to strengthen causal interpretations and reduce potential method-related biases.

Table 3: Results of Hypothesis Testing

Variable	B	Coefficients Std. Error	β	t-value	p-value
Step 1					
Age	0.01	0.01	0.06	0.87	0.38
Duration	-0.10	0.05	-0.12	-1.90	0.05
Step 2					
Age	0.02	0.01	0.10	1.57	0.12
Duration	-0.10	0.05	-0.13	-2.09	0.04
Anxiety	0.17	0.07	0.17	2.57	0.01
Avoidance	-0.03	0.07	-0.02	-0.37	0.71

Note: Dependent Variable: Impulsive buying behaviour

Discussion

This study aimed to investigate how internal working models of relationships manifest in consumer behaviour. Specifically, it examined the effects of adult attachment dimensions, namely anxiety and avoidance, on impulsive buying behaviours of Generation Y and Z women in romantic relationships.

The main empirical finding of the study is that attachment anxiety was positively associated with impulsive buying behaviour, whereas attachment avoidance was not. Thus, Hypothesis 1 was supported, while Hypothesis 2 was not supported.

After controlling for age and relationship duration, the regression results showed that attachment anxiety significantly affects participants' impulsive buying behaviour, supporting Hypothesis 1. These findings suggest that psychological and relational factors may play a role in shaping consumer decision-making processes, though their influence appears relatively modest. In particular, the regression model's explanatory power was low, indicating that attachment dimensions account for only a limited proportion of the variance in impulsive buying behaviour, and that additional psychological, social, and contextual factors may also contribute to this behaviour. The results indicate that the act of purchasing may serve as a maladaptive emotion regulation strategy among women who experience higher levels of anxiety. In this sense, impulsive buying behaviour may serve to soothe distress and alleviate negative affect associated with emotional insecurity in romantic relationships.

This finding is consistent with previous research suggesting that individuals with attachment anxiety often experience worry, intolerance of uncertainty, reassurance-seeking tendencies, and fear of rejection, accompanied by a stronger need for validation from others (Clark et al., 2020; Fraley & Shaver, 2000; Shaver & Mikulincer, 2014; Arriaga et al., 2018). These patterns stem from internal working models characterised by a negative view of the self and a positive view of others (Clark et al., 2020). Within this framework, consumption behaviours may serve as a compensatory mechanism for regulating emotional distress. At the same time, such behaviours may also reinforce low self-esteem over time. Similarly, previous empirical studies have reported that emotionally vulnerable individuals may engage in impulsive or compulsive purchasing behaviours as a way of coping with stress, negative affect, and emotional insecurity (Dittmar, 2005; Verplanken & Herabadi, 2001; Rose & Segrist, 2014). The present findings are therefore consistent with prior research emphasising the emotional regulation function of impulsive buying behaviour.

Another important aspect of the findings is that attachment anxiety appears to be more closely associated with purchasing behaviour than attachment avoidance. This result suggests that individuals who experience stronger emotional dependence and fear of abandonment may be more likely to engage in consumption behaviours as a way of seeking reassurance or emotional comfort. These findings also support the argument that consumer behaviour cannot be explained solely by rational decision-making models but should also be interpreted through the lens of emotional and psychological processes. However, given the model's relatively low explanatory power, these findings should be interpreted cautiously.

On the other hand, the findings did not support Hypothesis 2, which posits a positive relationship between attachment avoidance and impulsive buying behaviour. Unlike individuals with high attachment anxiety, individuals with high attachment avoidance tend to use deactivating attachment strategies when coping with distress, which often involves emotional suppression and maintaining psychological distance from others (Shaver & Mikulincer, 2014; Clark et al., 2020). Therefore, they may be less likely to rely on external behaviours, such as purchasing, to regulate their negative emotional states. This tendency may explain the non-significant effect of attachment avoidance on impulsive buying behaviour observed in the present study. This finding is partially consistent with previous attachment research suggesting that avoidantly attached individuals tend to suppress emotional needs rather than seek external emotional reassurance through consumption-related behaviours (Mikulincer & Shaver, 2016).

Limitations and future directions

The study has some limitations. First, the sample consists of women aged 18 to 42 living in Türkiye, which may limit the generalizability of the findings. However, this sampling frame was intentionally selected to ensure a theoretically relevant and homogeneous group, allowing a more precise examination of attachment-related dynamics within a specific relational and cultural context. Future studies could provide a broader perspective by including people from diverse backgrounds to examine whether attachment patterns hold across different cultural or gender identities. Second, as the study employs a cross-sectional design, it does not allow for strong causal inferences regarding the

relationships among the variables. This is a common and appropriate approach in behavioural research, where data are collected within limited time frames; however, future research using longitudinal designs could further clarify the temporal dynamics of the relationship between impulsive buying and long-term "soothing" experiences, or between increased relationship stress and anxiety over time. Third, this study focuses on the impact of attachment dimensions on general purchasing behaviour and does not extend to specific consumption categories or underlying mechanisms. Future studies could build on this framework by examining how attachment dimensions relate to different consumption domains, such as luxury consumption, basic needs, or entertainment spending, and by incorporating mediating variables, such as self-esteem or emotion dysregulation, to provide a more comprehensive understanding of how attachment insecurity influences consumer behaviour.

Practical implications and conclusion

The findings of this study overall indicate that attachment anxiety, but not avoidance, is a distinct predictor of impulsive buying behaviour in women. People experiencing anxiety in their relationships might use maladaptive regulatory strategies, such as impulse buying, to cope with their internal distress. Although the model's explanatory power was relatively limited, the findings still provide meaningful insights into the emotional and relational factors associated with impulsive buying behaviour. With those findings, this study contributes to the understanding of marketing strategies and consumer relationships by shedding light on the impact of consumers' emotional ties on purchasing behaviour.

From a practical perspective, these findings suggest that marketing practitioners should consider attachment-related emotional vulnerability when designing communication strategies, as emotionally driven, urgency-based messages may be more effective for anxiously attached consumers. At the same time, this highlights the importance of ethical marketing practices to avoid reinforcing maladaptive consumption patterns. In addition, interventions aimed at reducing impulsive buying may benefit from focusing on emotional regulation rather than solely on financial awareness.

It also highlights the differential impact of attachment dimensions (anxiety and avoidance) on consumer behaviours, such that interventions targeting compulsive behaviours should distinguish among the emotional drivers of different attachment styles. Furthermore, the study contributes to the intersection of consumer behaviour and psychology by positioning attachment theory as a useful framework for understanding real-life consumption patterns. Nevertheless, the findings should be interpreted within the limitations of the study design, including the study's cross-sectional design and the model's modest explanatory power. Future studies may benefit from examining additional psychological and contextual variables that could better explain impulsive buying behaviour.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The authors have no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The authors declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from the Atılım University Human Research Ethics Committee on 07/11/2023, with document number 22316919001.

Author Contributions:

Idea/Concept/Design: **Z.N.T, D.T.** Data Collection and/or Processing: **Z.N.T, D.T.** Analysis and/or Interpretation: **Z.N.T, D.T., İ.M.O**. Literature Review: **Z.N.T., M.M.** Writing the Article: **Z.N.T, İ.M.O, M.M**. Critical Review: **Z.N.T, D.T., İ.M.O., M.M**. Approval: **Z.N.T, D.T., İ.M.O., M.M**.

References

Alan, A. G. (2011). Postmodern tüketim kültüründe pazarlama yönelimli halkla ilişkiler (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Arriaga, X. B., Kumashiro, M., Simpson, J. A., & Overall, N. C. (2018). Revising working models across time: Relationship situations that enhance attachment security. Personality and Social Psychology Review, 22(1), 71-96. https://doi.org/10.1177/1088868317705257

Arslan, A., & Staub, S. (2015). Kuşak teorisi ve içgirişimcilik üzerine bir araştırma. Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(11), 1-24.

Bartholomew, K., & Horowitz, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. Journal of Personality and Social Psychology, 61(2), 226-244. https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.226

Bowlby, J. (1969). Attachment and loss: Vol. 1. Attachment. Basic Books.

Brennan, K. A., Clark, C. L., & Shaver, P. R. (1998). Self-report measurement of adult romantic attachment: An integrative overview. In J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), Attachment theory and close relationships (pp. 46-76). Guilford Press.

Byrne, B. M. (2016). Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming (3rd ed.). Routledge.

Clark, G. I., Rock, A. J., Clark, L. H., & Murray-Lyon, K. (2020). Adult attachment, worry and reassurance seeking: Investigating the role of intolerance of uncertainty. Clinical Psychologist, 24(3), 294-305. https://doi.org/10.1111/cp.12206

DeVellis, R. F. (2016). Scale development: Theory and applications (4th ed.). Sage.

Dimock, M. (2019). Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins. Pew Research Center. https://www.pewresearch.org

Dittmar, H. (2005). A new look at compulsive buying: Self-discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. Journal of Social and Clinical Psychology, 24(6), 832-859. https://doi.org/10.1521/jscp.2005.24.6.832

Djafarova, E., & Bowes, T. (2021). Instagram made me buy it: Generation Z impulse purchases in the fashion industry. Journal of Retailing and Consumer Services, 59, 102345. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102345

Ein-Dor, T., & Hirschberger, G. (2019). Rethinking attachment theory: From a theory of relationships to a theory of individual and group survival. Current Directions in Psychological Science, 28(4), 354-360. https://doi.org/10.1177/0963721419849698

Finkel, E. J., Simpson, J. A., & Eastwick, P. W. (2017). The psychology of close relationships: Fourteen core principles. Annual Review of Psychology, 68, 383-411. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044038

Fraley, R. C., & Roisman, G. I. (2019). The development of adult attachment styles: Four lessons. Current Opinion in Psychology, 25, 26-30. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2018.02.008

Fraley, R. C., & Shaver, P. R. (2000). Adult romantic attachment: Theoretical developments, emerging controversies, and unanswered questions. Review of General Psychology, 4(2), 132-154. https://doi.org/10.1037/1089-2680.4.2.132

Francis, T., & Hoefel, F. (2018). True Gen: Generation Z and its implications for companies. McKinsey & Company.

Friedman, M., Rholes, W. S., Simpson, J. A., Bond, M., Diaz-Loving, R., & Chan, C. (2010). Attachment avoidance and the cultural fit hypothesis: A cross-cultural investigation. Personal Relationships, 17(1), 107-126. https://doi.org/10.1111/j.1475-6811.2010.01256.x

Gong, X., Zhang, K. Z. K., Chen, C., Cheung, C. M. K., & Lee, M. K. O. (2024). Understanding consumer impulse buying in the digital environment. Journal of Business Research, 172, 114482. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114482

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). Multivariate data analysis (7th ed.). Pearson.

Hamilton, R., Thompson, D., Bone, S., Chaplin, L. N., Griskevicius, V., Goldsmith, K., Hill, R., John, D. R., Mittal, C., O'Guinn, T., Piff, P., Roux, C., Shah, A., & Zhu, M. (2019). The effects of scarcity on consumer decision journeys. Journal of the Academy of Marketing Science, 47(3), 532-550. https://doi.org/10.1007/s11747-018-0604-7

Harma, M., & Sümer, N. (2016). Are avoidant wives and anxious husbands unhappy in a collectivist context? Dyadic associations in established marriages. Journal of Family Studies, 22(1), 63-79. https://doi.org/10.1080/13229400.2015.1024711

Hazan, C., & Shaver, P. R. (1987). Romantic love conceptualised as an attachment process. Journal of Personality and Social Psychology, 52(3), 511-524. https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.3.511

Howe, N., & Strauss, W. (2000). Millennials rising: The next great generation. Vintage Books.

Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. Structural Equation Modeling, 6(1), 1-55. https://doi.org/10.1080/10705519909540118

Joel, S., Eastwick, P. W., & Finkel, E. J. (2020). Is romantic desire predictable? Machine learning applied to initial romantic attraction. Proceedings of the National Academy of Sciences, 117(48), 30079-30086. https://doi.org/10.1073/pnas.1917036117

Keller, H. (2021). Culture and attachment. Current Opinion in Psychology, 43, 131-136. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.06.004

Kenny, D. A., & McCoach, D. B. (2003). Effect of the number of variables on measures of fit in structural equation modeling. Structural Equation Modeling, 10(3), 333-351. https://doi.org/10.1207/S15328007SEM1003_1

Kline, R. B. (2016). Principles and practice of structural equation modeling (4th ed.). Guilford Press.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). Marketing management (16th ed.). Pearson.

Kupperschmidt, B. R. (2001). Multigeneration employees: Strategies for effective management. The Health Care Manager, 19(1), 65-76.

Lyons, S., & Kuron, L. (2014). Generational differences in the workplace: A review of the evidence and directions for future research. Journal of Organizational Behavior, 35(S1), S139-S157. https://doi.org/10.1002/job.1913

Lyons, S., Schweitzer, L., & Ng, E. S. W. (2020). How have careers changed? An investigation of changing career patterns across generations. Journal of Vocational Behavior, 117, 103343. https://doi.org/10.1016/j.jvb.2019.103343

MacCallum, R. C., Roznowski, M., & Necowitz, L. B. (1992). Model modifications in covariance structure analysis: The problem of capitalisation on chance. Psychological Bulletin, 111(3), 490-504. https://doi.org/10.1037/0033-2909.111.3.490

Marsh, H. W., Hau, K. T., & Wen, Z. (2004). In search of golden rules: Comment on hypothesis-testing approaches to setting cutoff values for fit indexes and dangers in overgeneralising Hu and Bentler's (1999) findings. Structural Equation Modeling, 11(3), 320-341. https://doi.org/10.1207/s15328007sem1103_2

Mende, M., Bolton, R. N., & Bitner, M. J. (2017). Decoding customer-firm relationships: How attachment styles help explain customers' preferences. Journal of Consumer Psychology, 27(4), 559-573. https://doi.org/10.1016/j.jcps.2017.07.002

Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2012). An attachment perspective on psychopathology. World Psychiatry, 11(1), 11-15. https://doi.org/10.1016/j.wpsyc.2012.01.003

Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2016). Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change (2nd ed.). Guilford Press.

Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2020). Attachment theory and emotions in close relationships: Exploring the attachment-related dynamics of emotional reactions to relational events. Current Opinion in Psychology, 25, 6-10. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2018.02.004

Otero-López, J. M., & Villardefrancos, E. (2014). Prevalence, sociodemographic factors, psychological distress, and coping strategies related to compulsive buying: A cross-sectional study in Galicia, Spain. BMC Psychiatry, 14, 101. https://doi.org/10.1186/1471-244X-14-101

Overall, N. C., & McNulty, J. K. (2017). What type of communication during conflict is beneficial for intimate relationships? Current Opinion in Psychology, 13, 1-5. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.03.002

Overall, N. C., Simpson, J. A., & Fletcher, G. J. O. (2022). Regulation processes in intimate relationships. Current Opinion in Psychology, 43, 221-226. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.004

Pandelaere, M., & Shrum, L. J. (2020). Self and identity in consumer behavior. Journal of Consumer Psychology, 30(2), 341-344. https://doi.org/10.1002/jcpy.1136

Priporas, C., Stylos, N., & Fotiadis, A. (2017). Generation Z consumers' expectations of interactions in smart retailing. Computers in Human Behavior, 77, 374-381. https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.01.058

Priporas, C., Stylos, N., & Fotiadis, A. (2020). Generation Z consumers and the digital environment. Journal of Retailing and Consumer Services, 54, 102094. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.102094

Reise, S. P., Moore, T. M., & Haviland, M. G. (2013). Bifactor models and rotations: Exploring the extent to which multidimensional data yield univocal scale scores. Multivariate Behavioral Research, 48(3), 331-364. https://doi.org/10.1080/00273171.2013.768417

Rodrigues, P., Borges, A., & Antunes, J. (2021). The influence of emotional states on impulse buying behavior. Journal of Retailing and Consumer Services, 61, 102579. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102579

Rook, D. W. (1987). The buying impulse. Journal of Consumer Research, 14(2), 189-199. https://doi.org/10.1086/209105

Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. Journal of Consumer Research, 22(3), 305-313. https://doi.org/10.1086/209452

Sakman, E., & Sümer, N. (2024). Cultural correlates of adult attachment dimensions: Comparing the US and Turkey. Cross-Cultural Research, 58(2-3), 208-237. https://doi.org/10.1177/10693971231213258

Schmitt, D. P., Jonason, P. K., Byerley, G. J., Flores, S., Illbeck, B. E., O'Brien, K., ... Li, N. P. (2017). Human mating strategies and romantic relationships across cultures. Personality and Individual Differences, 110, 108-117. https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.01.045

Shaver, P. R., & Mikulincer, M. (2014). Adult attachment and emotion regulation. In J. J. Gross (Ed.), Handbook of emotion regulation (pp. 237-250). Guilford Press.

Solomon, M. R. (2020). Consumer behavior: Buying, having, and being (13th ed.). Pearson.

Soodan, V., & Pandey, A. C. (2016). Influence of emotions on consumer buying behavior. Journal of Entrepreneurship, Business and Economics, 4(2), 163-181.

Sungur, M. A., Duyar, N., Yıkılmaz, H., Boyacı, R., Urhan, H. M., Çetin, G., & İspaha, T. (2017). Evlilik ve eş seçme tutumuna kuşakların etkisi: X ve Y kuşaklarının karşılaştırması. Toplum ve Sosyal Hizmet, 28(1), 69-91.

Silvera, D. H., Lavack, A. M., & Kropp, F. (2008). Impulse buying: The role of affect, social influence, and subjective well-being. Journal of Consumer Marketing, 25(1), 23-33. https://doi.org/10.1108/07363760810845381

Sümer, N. (2006). Yetişkin bağlanma ölçeklerinin kategoriler ve boyutlar düzeyinde karşılaştırılması. Türk Psikoloji Dergisi, 21(57), 1-22.

Şahin, M. C. (2009). Yeni bin yılın öğrencilerinin özellikleri. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9(2), 155-172.

The jamovi project. (2024). Jamovi (Version 2.6) [Computer software]. https://www.jamovi.org

Thomson, M., Whelan, J., & Johnson, A. R. (2020). Why brands should fear fearful consumers: How attachment style predicts brand ownership and avoidance. Journal of Consumer Psychology, 30(2), 245-260. https://doi.org/10.1002/jcpy.1137

Turkish Statistical Institute. (2022). Statistical indicators. https://www.tuik.gov.tr

Türk Dil Kurumu. (2023, December 24). Türk Dil Kurumu sözlükleri. https://sozluk.gov.tr

Verhagen, T., & van Dolen, W. (2019). The influence of online store beliefs on consumer online impulse buying. Information & Management, 56(3), 103-116. https://doi.org/10.1016/j.im.2018.07.001

Weun, S., Jones, M. A., & Beatty, S. E. (1997). A parsimonious scale to measure impulse buying tendency. In W. M. Pride & G. T. Hult (Eds.), AMA educators' proceedings: Enhancing knowledge development in marketing (pp. 306-307). American Marketing Association.

Williams, S. (2010). Welcome to Generation Z. B&T Magazine, 60(273), 1-12.

Xiao, L., & Nicholson, M. (2023). Consumer impulse buying in the digital era: The role of emotions and online stimuli. Journal of Business Research, 154, 113338. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113338

Zhao, M., Wang, J., & Han, W. (2015). The impact of emotional involvement on online service buying decisions: An event-related potentials perspective. NeuroReport, 26(17), 995-1002. https://doi.org/10.1097/WNR.0000000000000455

Zhao, Z., Chen, M., & Zhang, W. (2019). Social community, personal involvement and psychological processes: A study of impulse buying in the online shopping carnival. Journal of Electronic Commerce Research, 20(4), 255-272.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 644-662
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2725

Araştırma Makalesi / Research Article

Firmaların çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlikle ilgili faaliyetlerinin tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkisi: Ampirik bir çalışma[1]

The impact of companies' environmental, social, and economic sustainability activities on consumers' purchasing intentions: An empirical study

Murat Akbaş[2]

Remzi Altunışık[3]

[1] Bu çalışma Prof. Dr. Remzi Altunışık danışmanlığında yürütülen ve Murat Akbaş tarafından yazılan doktora tezinden derlenmiştir.

[2] Doktora Öğr., Sakarya Üniversitesi, Sakarya, Türkiye, murat.akbas2@ogr.sakarya.edu.tr

ORCID: 0000-0001-6633-2532

[3] Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, Sakarya, Türkiye, altunr@sakarya.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7934-1841

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Murat Akbaş,

Sakarya Üniversitesi, Sakarya, Türkiye, murat.akbas2@ogr.sakarya.edu.tr

Başvuru/Submitted: 21/01/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 6/03/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 27/03/2026

Kabul/Accepted: 29/04/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Akbaş, M & Altunışık, R., Firmaların çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlikle ilgili faaliyetlerinin tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkisi: Ampirik bir çalışma, bmij (2026) 14 (2): 644-662 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2725

Öz

Sürdürülebilirlik olgusu, içinde yaşadığımız küresel ticaret dünyasında işletmelerin yaşamlarına devam edebilmesi ve toplumsal açıdan kabul görebilmesi için stratejik bir zorunluluk haline gelmiştir. Ancak kapsamlı bir yazın taraması, mevcut akademik çalışmaların büyük bölümünün sürdürülebilirlik kavramını ağırlıklı olarak tüketici açısından ve çevresel (ekolojik) bir eksende ele aldığını, ekonomik ve sosyal faktörlerin tüketicilerin karar süreçleri üzerindeki etkilerinin genellikle ihmal edildiğini ortaya koymaktadır. Bu çalışma, konuyu farklı bir bakış açısıyla ele alarak, firmalar tarafından yürütülen çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlikle ilgili faaliyetlerin tüketicilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkisini ampirik olarak araştırmayı amaçlamaktadır. Araştırma verileri, Google Forms üzerinden oluşturulan anket linkinin sosyal medya platformları üzerinden (WhatsApp, LinkedIn vb.) katılımcılara ulaştırılmasıyla elde edilmiştir. Katılımcıların farklı sosyo-demografik özelliklere sahip kişilerden seçilmesi araştırma sonuçlarının yorumlanabilirliğini artırmakla birlikte, genellemeler konusunda temkinli olunması gerektiğini göstermektedir. IBM SPSS 23.0 programı üzerinden yapılan analizler sonucunda faktör ve regresyon analizleri, sürdürülebilirliğin üç boyutunun da satın alma niyetini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Çalışma, literatürdeki genel eğilimin aksine ekonomik sürdürülebilirliğin satın alma niyeti üzerindeki en güçlü etken olduğunu ampirik olarak kanıtlayarak, tüketici rasyonalitesinin stratejik önemini özgün bir değer olarak literatüre kazandırmaktadır. Araştırma sonuçları, tüketicilerin sürdürülebilir ürün tüketimlerinde çevresel duyarlılığa önem verseler de öncelik olarak rasyonaliteyi (fiyat, dayanıklılık, yerel ekonomi) gözettiklerini ortaya koymaktadır. Bulgular, küresel şirketlere ve yasa yapıcılara, sürdürülebilirlik planlamaları yaparken yalnızca çevresel söylemlerin değil, ekonomik fayda rasyonalitesinin de önemli bir unsur olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Çevresel Sürdürülebilirlik, Sosyal Sürdürülebilirlik, Ekonomik Sürdürülebilirlik, Tüketici Davranışı, Satın Alma Niyeti

Jel Kodları: M31, Q56, D12

Abstract

The concept of sustainability has become a strategic necessity for businesses to survive and gain social acceptance in the global trade world we live in. However, a comprehensive literature review reveals that most existing academic studies address sustainability primarily from a consumer perspective and within an environmental (ecological) framework. In contrast, the influence of economic and social factors on consumers' decision-making processes is often neglected. This study aims to empirically investigate the impact of companies' environmental, social, and economic sustainability activities on consumers' purchasing intentions, adopting a different perspective. Research data were collected by distributing a Google Forms survey link via social media platforms (WhatsApp, LinkedIn, etc.). While selecting participants with diverse socio-demographic characteristics increases the interpretability of the research results, it also underscores the need for caution when making generalisations. Analyses conducted using IBM SPSS 23.0 revealed that all three dimensions of sustainability positively and significantly influenced purchase intention. Contrary to the general trend in the literature, this study empirically demonstrates that economic sustainability is the strongest factor influencing purchase intention, thereby underscoring the strategic importance of consumer rationality as a unique contribution to the literature. Among these factors, economic sustainability was found to have the strongest effect on purchase intention. The research results reveal that although consumers value environmental awareness in their consumption of sustainable products, they prioritise rationality (price, durability, local economy). The findings show global companies and lawmakers that economic benefit rationality is an important factor in sustainability planning, not just environmental discourse.

Keywords: Environmental Sustainability, Social Sustainability, Economic Sustainability, Consumer Behaviour, Purchase Intention

Jel Codes: M31, Q56, D12

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The impact of companies' environmental, social, and economic sustainability activities on consumers' purchasing intentions: An empirical study

Literature

Research subject

A review of the current literature shows that most academic studies address sustainability primarily from an "environmental" (ecological) perspective. However, recent studies (Yıldız and Kelleci, 2023; Saral, 2025) indicate that the social and economic dimensions of sustainability also play a critical role in consumer decisions. This study examines sustainability holistically, considering its environmental, social, and economic dimensions.

Research purpose and importance

The main objective of this study is to understand the impact of sustainability perceptions (environmental, social, and economic) on consumers' purchasing intentions. The importance of the study lies in addressing sustainability not merely as a "nature conservation" activity but also in incorporating economic realities and elements of social responsibility. Thus, the study empirically determines how not only the environmental but also the social and economic dimensions of sustainability influence consumers' purchasing intentions.

Contribution of the article to the literature

While most studies in the literature address sustainability from a single dimension (usually environmental), this research fills a significant gap by analysing the combined effect of three dimensions (environmental, social, and economic) on purchase intention. The study offers a unique contribution to the literature by demonstrating that consumers gravitate not only towards what is "green" but also towards what offers "economic benefits."

Design and method

Research type

This study is an applied, empirical study based on hypothesis testing, using quantitative research methods.

Research problems

The main problem in the research is that although companies' sustainability efforts mostly focus on the environmental dimension, the extent to which economic and social factors are decisive in consumers' purchasing decisions remains insufficiently understood. The study seeks to answer the question: "When consumers buy products, do they only pay attention to a company's environmental sustainability efforts, or do they also consider its social or economic sustainability activities?"

Data collection method

Data were collected between June 1, 2025 and August 31, 2025, via an online survey. The survey form was created using Google Forms and distributed to participants via digital channels such as WhatsApp, LinkedIn, and email.

Quantitative/qualitative analysis

The obtained data were analysed using IBM SPSS 23.0 software. In the first stage, Factor Analysis and reliability (Cronbach's Alpha) tests were performed to assess the scales' structural validity; then, multiple regression analyses were conducted to test the hypotheses.

Research model

In this research model, consumers' perceptions of companies' environmental, social, and economic sustainability activities are treated as independent variables, while purchase intention is the dependent variable.

Research hypotheses

The study predicted that all three dimensions of sustainability would positively influence purchase intention (H_{1a}, H_{1b}, H_{1c}), with the economic dimension having a particularly greater impact than the others (H_2).

H_{1a}: *Consumers' perception of environmental sustainability positively and significantly influences their intention to purchase sustainable products.*

H_{1b}: *Consumers' perception of social sustainability positively and significantly influences their intention to purchase sustainable products.*

H_{1c}: *Consumers' perception of economic sustainability positively and significantly influences their intention to purchase sustainable products.*

H_2: *The impact of perceived economic sustainability on purchase intention is higher than the impact of perceived environmental and social sustainability.*

The sample consisted of 399 participants, selected using convenience sampling and the snowball technique to represent internet users in Turkey.

Findings and discussion

Findings as a result of the analysis

The analysis revealed that the vast majority of participants (93.9%) had a bachelor's degree or higher. Regression analysis showed that when the three dimensions of sustainability perception are considered together, they explain 50.9% of the variation in purchase intention ($R^2 = 0.509$). This ratio shows that evaluating the dimensions together rather than individually increases their explanatory power.

Hypothesis test results

All our hypotheses have been supported. The analysis revealed a clear hierarchy: Economic Sustainability (β = 0.385) was the factor with the strongest influence on purchase intention. It was followed by Environmental Sustainability (β = 0.314), while Social Sustainability (β = 0.131) remained the dimension with the weakest influence.

Discussing the findings with the literature

Our findings show that although consumers are "environmentally conscious," they prioritise "rationality" (price, durability) at the decision-making stage. This aligns with McKinsey's (2025) finding that "consumers evaluate sustainability from a price-performance perspective." The dominance of the economic dimension suggests that, in Turkey, purchasing power and price sensitivity can outweigh ethical values. The weakness of the social dimension can be explained, as noted in the literature, by the fact that social practices (worker rights, etc.) cannot be directly observed by consumers (information asymmetry) and are now seen as a necessity rather than a matter of choice.

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

The research has revealed that sustainability is not just a "green" concept in consumers' minds; the expectation of economic benefits (affordable price, savings, durability) is the strongest factor determining purchasing intention. For consumers, sustainability is not only an ethical stance but also a rational approach to spending their money "wisely."

Suggestions based on results

The following recommendations can be offered to businesses and policymakers:

1. Simply emphasising "eco-friendly" is insufficient in sustainability communication; the economic benefits of the product (energy savings, longevity) must also be highlighted.

2. Social sustainability, which is often perceived as having a weak impact (worker rights, fair production), should be made visible. Transparent reporting and certifications should be used to increase the credibility of this aspect among consumers.

Limitations of the article

This study has a temporal limitation because the data were collected over a specific period and may not reflect changing economic conditions. Furthermore, the survey was conducted online, and participants' education levels were above the Turkish average, which necessitates caution when generalising the results to the general population.

Giriş

Tarihsel süreç açısından değerlendirildiğinde, insanlığın varoluşundan itibaren doğa ile iç içe yaşadığı ve ekosistemin sınırları içinde üretimle tüketim arasında bir denge kurabildiği bilinmektedir. Ancak modernleşmeyle birlikte Z. Bauman'ın (2000) "akışkan modernite" olarak ifade ettiği süreç çerçevesinde, sosyal ilişkiler ve kimlik yapıları daha kırılgan hale gelmiştir. Bu durum, bireyin kendini var etme arayışını tüketim nesneleri üzerinden gerçekleştirmesine neden olmaktadır. Bu yaklaşımdan hareketle tüketim, artık yalnızca nesnelerin değil, kimliklerin ve aidiyetlerin de dolaşıma girdiği sembolik bir alandır.

Son yirmi yıllık sürede tüketim piyasasında gözlemlenen dönüşüm, tüketim olgusunun yalnızca temel ihtiyaçların karşılanmasına indirgenemeyeceğini ortaya koymaktadır. Günümüzde tüketim, bireyler için maddi gereksinimlerin ötesine geçerek kültürel, simgesel ve duygusal anlamlarla yeniden tanımlanan bir pratik haline gelmiştir. Jean Baudrillard, bu yaklaşımı "tüketim toplumunun temsilleri" kavramı üzerinden açıklamakta ve modern tüketim pratiklerinde satın alma motivasyonlarının giderek maddi ihtiyaçlardan uzaklaştığını ileri sürmektedir. Bu bağlamda tüketim, bireysel ihtiyaçların doğal bir sonucu olmaktan ziyade; sosyal medya, reklam ve benzeri araçlar aracılığıyla üretilen anlamların etkisi altında sürekli olarak yeniden üretilmektedir. Dolayısıyla birey, yalnızca rasyonel ihtiyaçlarını karşılama hedefine odaklanmış bir aktör olmaktan çıkarak, sosyal yaşam içerisinde inşa edilen arzuları, kimlik anlatılarını ve aidiyet duygularını gerçekleştirmeye yönelen bir özne konumuna evrilmektedir. Bu açıdan tüketim, duygulardan arındırılmış bir süreç olmaktan ziyade, arzu, haz ve anlam arayışının iç içe geçtiği çok katmanlı ve sembolik bir pratik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu durum, benzer şekilde Thorstein Veblen'in (1899) "gösterişçi tüketim" (conspicuous consumption) teorisi üzerinden de okunabilir. Günümüzde tüketiciler, sahip oldukları nesneleri birer statü ya da gösteriş imgesi olarak kullanmakta; dijitalleşmeyle birlikte sosyal medya ise bunun bir yansıması ya da bir teşhir mekânı olarak işlev görmektedir. Dolayısıyla tüketim, ekonomik bir faaliyet olmasının ötesinde, sosyal statü görünürlüğünü güçlendiren sembolik bir anlam kazanmaktadır.

Ancak, bu sosyal statü sergileme pratiğinin arkasında önemli bir çevresel maliyet yatmaktadır. Her satın alma kararı, doğal kaynaklar üzerinde geri kazanılması güç bir baskı oluşturmakta ve çoğu zaman görünmez bir karbon ayak izi bırakmaktadır. Buna rağmen, tüketicilerin kaynakların sınırlı olduğu gerçeğini bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde göz ardı ettikleri gözlemlenmektedir. Öte yandan yükselen kapitalist üretim anlayışı ve yoğun piyasa rekabeti, üreticileri hacim odaklı stratejilere yönlendirmekte; bu da sürdürülemez döngünün daha da derinleşmesine yol açmaktadır.

Öte yandan, iklim krizinin yarattığı küresel tehdit algısı, toplumsal yapıda çevresel bilincin artmasına zemin hazırlamaktadır. Özellikle gelişmiş sanayi ülkelerinde ve çok uluslu şirketlerin gelecek planlamalarında "yeşil ekonomi", "döngüsel model" ve "kurumsal sürdürülebilirlik" kavramlarının merkeze yerleşmesi, bu zihniyet dönüşümünün somut bir göstergesi olarak görülebilir. Çevresel duyarlılık ile sosyo-ekonomik gelişmişlik arasında gözlemlenen pozitif ilişki, yalnızca şirket stratejilerini değil; aynı zamanda kamusal düzenlemeleri ve yasa koyucu mekanizmaları da dönüştürmekte ve yeni nesil bir çevre bilincinin inşasını zorunlu kılmaktadır.

Bununla birlikte artan üretim baskısı, üreticileri plansız ve yoğun kaynak kullanımına yöneltmekte; bu durum çevre ve iklim üzerinde onarılması güç hasarlara yol açmaktadır. Bu süreç, çevresel risk faktörlerini tetikleyerek tüketicilerin algıladıkları kaygı düzeyini de yükseltmektedir. Doğa ve çevreyle uyumlu tüketici profili ve 'çevresel sürdürülebilirlik' anlayışı, krizden çıkış için kaçınılmaz bir çözüm alanı olarak öne çıkmaktadır. Sürdürülebilirlik paradigması, tüketicinin doğayı atalarından miras kalan sınırsız bir servet olarak algılaması yerine, korunması gereken ortak bir değer olarak görmesini sağlamaktadır. Bu yaklaşım ise tüketim tercihlerinin radikal bir biçimde dönüşmesini ve üretim süreçlerinin dünyanın ekolojik sınırlarına saygı duyacak şekilde yeniden yapılandırılmasını zorunlu kılmaktadır.

Literatür incelendiğinde, sürdürülebilirlik kavramı içerisinde çevresel boyutun uzun süre baskın bir konumda ele alındığı; sosyal sürdürülebilirliğin ise çoğunlukla ikincil planda tutulduğu görülmektedir. Ancak küresel ölçekte yaşanan kritik kırılma anları, sürdürülebilirliğin sadece çevresel etkilerle sınırlandırılamayacağını açık biçimde ortaya koymaktadır. Özellikle Bangladeş'teki Rana Plaza faciası, moda endüstrisindeki çocuk işçiliğine ilişkin vakalar ve tedarik zincirlerinde gündeme gelen modern kölelik iddiaları; sosyal sürdürülebilirliğin hem etik sorumluluklar hem de kurumsal risk yönetimi açısından çevresel sürdürülebilirlik kadar hayati bir öneme sahip olduğunu somut örneklerle ortaya koymaktadır (Stringer vd., 2022).

Bu gelişmeler, sürdürülebilirliği yalnızca "doğaya zarar vermeme" ilkesiyle sınırlayan yaklaşımların yetersizliğini görünür kılmış; çalışma koşulları, insan hakları, toplumsal eşitlik ve adil üretim gibi sosyal unsurların da sürdürülebilirlik tartışmalarının merkezine taşınmasına yol açmıştır. Bununla birlikte literatürde, sürdürülebilirliğin ekonomik boyutunun çoğu zaman rasyonel bir zorunluluk olarak kabul edildiği, ancak tüketici davranışları üzerindeki etkisinin çevresel boyuta kıyasla daha sınırlı biçimde ele alındığı görülmektedir.

Sürdürülebilirliğin çevresel, sosyal ve ekonomik boyutları birbirinden bağımsız faktörler olmayıp, aksine tüketici karar mekanizmalarında birlikte eşzamanlı olarak rol üstlenen ve birbirleriyle etkileşim içinde olan unsurlardır. Dolayısıyla tüketicilerin sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetlerinin yalnızca çevresel duyarlılıkla değil, sosyal sorumluluk algısı ve ekonomik değerlendirmeler gibi farklı faktörlerin de etkisiyle şekillendiği düşünülmektedir. Çalışmanın temel amacı, sürdürülebilirliğin yalnızca çevresel bir duyarlılık alanı değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk ve ekonomik rasyonaliteyle iç içe geçmiş çok boyutlu bir belirleyici olduğunu ampirik olarak ortaya koymaktır.

Literatür taraması

Sürdürülebilirlik ve tüketici davranışı literatürü, tarihsel süreçte ağırlıklı olarak "çevresel" (yeşil) boyut ekseninde şekillenmiş olsa da özellikle 2017-2025 döneminde yapılan çalışmaların sosyal ve ekonomik boyutları da kapsayan daha bütünleşik bir yaklaşıma evrilmeye başladığı görülmektedir. Bu dönüşümün izleri ulusal literatürde de görülmektedir. Nitekim Atrek ve Madran'ın (2017) Türkiye bağlamındaki kapsamlı literatür taraması, erken dönem çalışmaların çevresel sürdürülebilirliği önceleyen çalışmalar olduğunu sistematik biçimde ortaya koymaktadır. Özkan ve Şahin (2021), 2010-2020 yılları arasındaki sürdürülebilir sistemleri inceledikleri çalışmalarında; yeşil tedarik zinciri, yeşil lojistik, yeşil pazarlama, yeşil ekonomi, yeşil enerji ve yeşil tesis grupları olmak üzere altı ana başlık belirlemiş ve Türkiye özelinde yapılan çalışmaların %47 gibi yüksek bir oranla en çok "yeşil pazarlama" alanında yoğunlaştığını tespit etmişlerdir.

Güncel çalışmalarda ise bu odağın genişlediği dikkat çekmektedir. Örneğin, Yıldız ve Kelleci (2023) tarafından Z kuşağı üzerine gerçekleştirilen saha çalışması, sürdürülebilir tüketim niyetinin yalnızca çevresel kaygılarla değil aynı zamanda sosyal sorumluluk algısıyla da anlamlı düzeyde şekillendiğini ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Saral (2025), çevresel ve sosyal boyutların ayrılmaz bir bütün olduğunu vurgulayarak; ahlaki zekâ ve değer yönelimlerinin, çevre dostu ürün satın alma niyeti üzerindeki belirleyici rolünü kapsamlı biçimde analiz etmektedir. Öte yandan Doğan (2024), işletmelerin Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetim (ÇSY/ESG) skorlarının finansal performans üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmasında, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi işletmelerini analiz etmiş, ÇSY genel ve sosyal skorlarının özkaynak kârlılığı ile pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Sürdürülebilirlik kavramı ve tarihçesi

Latince kökenli "sus" (alttan, yukarı) ve "tenere" (tutmak) kelimelerinden türeyen sürdürülebilirlik (sustainability), günümüz literatüründe genel olarak "devam ettirilebilen, desteklenebilen ve uzun dönemde ayakta kalabilen" bir sistem anlayışını ifade etmektedir (Yılmaz, 2022). Her ne kadar günümüzde çok boyutlu ve disiplinlerarası bir paradigma olarak ele alınsa da kavramın kökenleri 18. Yüzyıla kadar uzanmaktadır. Kavram ilk kez, Alman maden işletmecisi Hans Carl von Carlowitz'in 1713 tarihli Sylvicultura Oeconomica adlı eserinde sistematik bir biçimde ortaya konulmuştur. Carlowitz, dönemin endüstriyel faaliyetleri nedeniyle yok olma tehlikesiyle karşı karşıya kalan ormanlar için "büyümekte olan bir ormanın ürettiğinden daha fazlasının asla hasat edilmemesi" prensibini geliştirmiş ve bu yaklaşımı "Nachhaltigkeit" kavramı ile ifade ederek sürdürülebilirlik düşüncesinin temelini atmıştır (Scoones, 2007; Wilderer, 2007).

Sanayi Devrimi sonrasında hızlanan üretim süreçleri ve nüfus artışı, doğal kaynakların sınırlılığına ilişkin kaygıları daha görünür hale getirmiştir. Bu konuda Thomas Malthus'un Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme (1798) adlı eseri, sürdürülebilirlik tartışmalarına teorik bir zemin kazandıran erken dönem çalışmalar arasında yer almaktadır. Malthus, nüfusun geometrik, kaynakların ise aritmetik artışı arasındaki dengesizliğe dikkat çekerek, bugünkü çevresel tartışmaların erken dönem habercisi olmuştur (Basiago, 1999). 1970'li yıllarda Roma Kulübü tarafından hazırlanan Büyümenin Sınırları (Limits to Growth) raporu, daha somut ve ampirik bir boyut kazanmıştır. Meadows ve arkadaşları (1972), sistem dinamikleri modelleri aracılığıyla ekonomik büyüme, nüfus artışı ve çevresel bozulma arasındaki doğrusal ilişkiyi simüle etmiş; sınırsız büyüme düşüncesinin ekolojik sınırlar karşısında sürdürülebilir olmadığını bilimsel verilerle ortaya koymuştur (Meadows vd., 1972; Paul, 2008).

Sürdürülebilirlik olgusunun küresel politikaların merkezine yerleşmesi ise 1972 yılında düzenlenen Stockholm Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı ile gerçekleşmiştir. Bu konferans, çevre

sorunlarının çözümünde uluslararası iş birliğinin gerekliliğini vurgulayarak Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nın (UNEP) kurulmasına öncülük etmiştir (Coşkun, 2021). Ancak sürdürülebilirliğin bugünkü anlamıyla en yaygın ve kapsayıcı tanımı, 1987 yılında Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (WCED) tarafından yayımlanan Ortak Geleceğimiz (Brundtland Raporu) ile yapılmıştır. Raporda sürdürülebilir kalkınma; "gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinden ödün vermeden, şimdiki neslin ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma" olarak tanımlanmış; çevresel koruma, ekonomik büyüme ve sosyal adaleti birbirini tamamlayan ve bütünleşik unsurlar olarak ilişkilendirmiştir (Brundtland, 1987).

Bu bütüncül yaklaşım, 1992 yılında Rio de Janeiro'da düzenlenen Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı (Yeryüzü Zirvesi) ile somut küresel eylem planlarına dönüştürülmüştür. Zirve sonucunda kabul edilen Gündem 21, Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi ve İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi, sürdürülebilirliğin küresel ölçekte benimsenmesinde önemli bir adım olmuştur (Tıraş, 2012). Bu süreci takiben kabul edilen Kyoto Protokolü (1997), sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yönelik bağlayıcı hedefler getirmesi açısından iklim diplomasisinde kritik bir aşama olarak değerlendirilmektedir (Prizzia, 2017).

2000'li yıllara gelindiğinde ise Birleşmiş Milletlerin sürdürülebilirlik yaklaşımı, çevresel korumanın ötesine geçerek daha insan merkezli bir kalkınma modeline evrilmiştir. 2000 yılında kabul edilen Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDGs), yoksulluğun azaltılması, eğitim, cinsiyet eşitliği ve sağlık gibi sosyal göstergeleri, çevresel sürdürülebilirlik hedefleriyle bütünleştirmiştir (United Nations [UN], 2000; Doyle ve Stiglitz, 2014). Bu sürecin devamı niteliğindeki Rio+10 (Johannesburg, 2002) ve Rio+20 (Rio de Janerio, 2012) zirveleri ise, mevcut üretim ve tüketim kalıplarının sürdürülemez olduğunu ortaya koymuş; "İstediğimiz Gelecek" (The Future We Want) bildirgesi ile 2015 sonrası Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SDG) döneminin kavramsal ve politik altyapısını hazırlamıştır (Langlois vd., 2012; UN, 2012).

Sonuç olarak, başlangıçta ormancılık alanında teknik bir terim olarak ortaya çıkan sürdürülebilirlik kavramı; tarihsel süreçte ekolojik kaygılarla şekillenmiş, zamanla ekonomik ve sosyal boyutları da kapsayacak şekilde genişleyerek günümüzde küresel kalkınma politikalarının temel paradigması haline gelmiştir. Öte yandan 2024 yılında Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI) ve ResearchGate verileri üzerinden yapılan analizler, sürdürülebilir tüketim bağlamında dikkat çekici bir paradoksa işaret etmektedir. Bulgulara göre tüketicilerin yaklaşık %70'i sürdürülebilir ürünlere yönelik olumlu bir tutum sergilerken, fiili satın alma aşamasında bu oranın yalnızca %4-5 düzeyinde kaldığı görülmektedir. Literatürde sıklıkla "tutum-davranış boşluğu" (attitude-behavior gap) olarak tanımlanan bu durumun olası nedenleri arasında sürdürülebilir ürünlerin görece yüksek fiyatları, ürünlere erişim zorluğu ve tabii ki markaların samimiyetine duyulan güvensizlik yer alır. Özellikle de "yeşil aklama" (greenwashing) uygulamaları, tüketicilerin markaların çevresel ve sosyal sorumluluk bağlamlarındaki vaatlerine şüpheyle yaklaşmalarına sebep olmaktadır

Bununla birlikte, 2025 yılı verileri daha farklı bir eğilimin ortaya çıktığına işaret etmektedir. Özellikle Voice of the Consumer 2025 ve McKinsey bulguları, Y ve Z kuşaklarının sürdürülebilir tüketim dinamiklerini yeniden şekillendirdiğine işaret etmektedir. Bu kuşaklar için sürdürülebilirlik söyleminin ötesinde, dijital mecralarda sergilenen şeffaflık, doğrulanabilir bilgi ve tutarlılık belirleyici hale gelmeye başlamıştır. Bu özellikler sayesinde dijital dünyadaki bu dürüstlük ve açıklık, yıllardır kapanmayan meşhur "niyet-eylem boşluğunun" daralmasına katkı sunmaktadır. Dolayısıyla günümüz tüketicisi, yalnızca "yeşil" etiketlere değil; dijital kanıtlarla desteklenen samimiyet ve bütüncül sürdürülebilirlik uygulamalarına önem vermektedir. Yıllarca çevresel sürdürülebilirliğin gölgesinde "ikinci planda" kalan sosyal boyut, günümüzde etik tüketim anlayışıyla birlikte belirgin biçimde önem kazanmıştır. Bu nedenle etik tüketim, sadece işletmeler için bir iş modeli değil; adil ticaret, çalışan hakları ve cinsiyet eşitliği gibi temel insani değerleri kapsayan bütüncül bir yaklaşım olarak ele alınmaktadır. Günümüz tüketicisi artık markaların sadece 'çevreci' olmasını yeterli bulmamakta; aynı zamanda dijital platformlar aracılığıyla toplumsal meselelere karşı açık, tutarlı ve görünür bir duruş sergilemesini de beklemektedir. Bu tür sosyal duyarlılıklar, tüketici penceresinden markaya olan güveni güçlendirmekte ve satın alma davranışına yöneltmektedir.

Bütünleşik yaklaşım gerekliliği

Mevcut literatürdeki çalışmaların çoğu, sürdürülebilirliği maalesef tek boyutlu bir kavram olarak ele almakta; yalnızca çevresel veya etik unsurlara odaklanarak konunun çok katmanlı yapısını yansıtmaktan uzak kalmaktadır. Oysa saha bulguları, tüketici karar süreçlerinin bu tür indirgemeci yaklaşımlardan çok daha karmaşık olduğunu ortaya koymaktadır. Nitekim McKinsey (2025) raporuna göre modern tüketici artık "değer odaklı" bir zihniyetle hareket etmekte; çevresel, sosyal ve ekonomik faydaları birbirinden bağımsız değil, bütüncül bir değer seti içinde değerlendirmektedir. Bu çalışma,

literatürdeki bu parçalı yaklaşımı bütünleştirmeyi hedefleyerek sürdürülebilirliğin üç temel boyutunun satın alma niyeti üzerindeki etkisini sadece tek tek değil, yarattıkları kümülatif etkiyle birlikte analiz etmektir.

Çalışmanın ayırt edici yanı ise, bu boyutları birbirinden bağımsız değişkenler olarak değil; tüketici karar sürecinde birbirini besleyen veya kısıtlayan unsurlar olarak ele almasıdır. Tüketiciler, bir ürünü satın alma kararı verirken "ürün çevre dostu ama fiyatı makul mu?" veya "ürünün fiyatı ucuz ama çalışanlarına değer veriyor mu?" gibi çoklu denklemler kurarak değerlendirmeler yapmaktadır. Dolayısıyla bu araştırma, bu üç boyutun satın alma niyeti üzerindeki bileşik etkisini (*combined effect*) analiz ederek, tüketicinin gerçek dünyadaki karmaşık karar verme sürecini anlamayı hedeflemektedir.

Kavramsal çerçeve ve hipotez gelişimi

Bu bölüm, sürdürülebilirlik kavramının güncel literatürdeki dönüşümünü ele almakta ve çevresel-sosyal sürdürülebilirlik algısının satın alma niyeti üzerindeki etkisini hem teorik hem de ampirik bir düzlemde incelemektedir.

Sürdürülebilirlik kavramının evrimi: Çevresel ve sosyal boyutların bütünleşmesi

Sürdürülebilirlik, tarihsel süreçte yalnızca "doğal kaynakların korunması" şeklindeki dar çevreden uzaklaşarak, toplumsal refahı, etik değerleri ve insan haklarını da kapsayan çok boyutlu bir yapıya evrilmiştir. Güncel literatürde sürdürülebilirlik, ekolojik dengenin korunmasını ifade eden çevresel boyut ile toplumsal adalet, eşitlik ve insan haklarını da içeren sosyal boyutun bütüncül biçimde ele alındığı yaklaşımlar üzerinden tartışılmaktadır. Özellikle 2024 ve 2025 yıllarına ait çalışmalar, tüketicilerin markalardan beklentilerinin artık yalnızca "çevre dostu ürün" sunulmasıyla sınırlı olmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Tüketiciler, artan ekonomik belirsizliklere rağmen değer odaklı harcama davranışlarını sürdürmekte; çevresel hassasiyetin yanı sıra işletmelerin çalışan hakları, tedarik zinciri şeffaflığı ve toplumsal katkılarına yönelik uygulamalarına da giderek daha fazla duyarlılık göstermektedir (McKinsey, 2025).

Çevresel sürdürülebilirlik boyutunda temel hedefler, karbon ayak izinin azaltılması, kaynakların döngüsel ekonomi ilkeleri doğrultusunda yeniden kullanıma kazandırılması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının yaygınlaştırılması şeklinde ifade edilmektedir. 2023 ve 2024 tarihli akademik çalışmalar, çevre bilincindeki artışın sadece bir farkındalık olarak kalmadığını; çevreci ürünlere yönelik tutumu ve nihayetinde cüzdanı açma kararını (satın alma niyetini) doğrudan tetiklediğini vurgulamaktadır (Amoako vd., 2022).

Sosyal sürdürülebilirlik boyutunda ise Kurumsal Sosyal Sorumluluk (CSR) bağlamındaki çalışma ve uygulamalar ön plana çıkmaktadır. Artık günümüzde adil ücretlendirme, iş güvenliği ve onurlu çalışma koşullarının sağlanması şirketler için gönüllü bir "iyilik" konusu olmaktan çıkıp kurumsal bir zorunluluk olarak algılanmaya başlamıştır. Son zamanlarda yapılan araştırmalar, sosyal sorumluluk açısından sorumlu olarak algılanan markaların tüketicilerde özgecilik (altruism) duygusunu tetiklemekte olduğunu; bu duygununsa marka güvenini güçlendirerek satın alma davranışını desteklediğini göstermektedir (Martínez-Ruiz vd., 2012).

Sürdürülebilirliğin satın alma niyeti üzerindeki etkisi ve araştırma hipotezleri

Tüketici davranışları yazını incelendiğinde, sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetinin yalnızca çevresel farkındalık ya da etik duyarlılık ile açıklanamayacağı görülmektedir. Özellikle sürdürülebilir tüketim literatürü, tüketicilerin satın alma kararlarının çok boyutlu değerlendirme süreçleri sonucunda şekillendiğini ortaya koymaktadır. White, Habib ve Hardisty (2019), sürdürülebilir tüketim davranışlarının çevresel kaygıların yanı sıra ekonomik fayda algısı ve sosyal değerler tarafından da yönlendirildiğini belirtmektedir. Benzer şekilde Grimmer ve Bingham (2013), tüketicilerin çevre dostu ürünlere yönelik tutumlarının satın alma niyetini etkilediğini, ancak bu etkinin çoğu zaman ekonomik maliyet ve algılanan fayda gibi faktörlerle birlikte değerlendirildiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, sürdürülebilir tüketim davranışının tek faktörlü/boyutlu açıklamalardan ziyade çok boyutlu kuramsal yaklaşımlar çerçevesinde ele alınması gerektiğine işaret etmektedir.

Sürdürülebilirlik bağlamında ilgili alanyazında önemli bir kavramsal çerçeve sunan yaklaşımlardan biri Elkington (1998) tarafından geliştirilen Üçlü Sorumluluk (Triple Bottom Line) yaklaşımıdır. Bu yaklaşım, sürdürülebilirliği yalnızca çevresel koruma ile sınırlı bir kavram olarak ele almak yerine; çevresel sürdürülebilirlik, sosyal sorumluluk ve ekonomik değer boyutlarının birlikte değerlendirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Üçlü Sorumluluk perspektifine göre işletmelerin sürdürülebilirlik performansı yalnızca çevresel etkiler üzerinden değil, aynı zamanda toplumsal refaha katkıları ve ekonomik sürdürülebilirlik kapasiteleri üzerinden de değerlendirilmelidir. Güncel tüketici davranışı

araştırmaları da tüketicilerin markalara yönelik değerlendirmelerinde bu üç boyutu birlikte dikkate aldıklarını göstermektedir (White vd., 2019).

Sürdürülebilir ürün satın alma niyetinin oluşumuna yönelik olarak öne sürülen bir diğer yaklaşım ise algılanan değer (perceived value) çerçevesidir. Algılanan değer yaklaşımı, tüketicilerin satın alma kararlarını yalnızca normatif ya da etik motivasyonlarla değil; ürünün sunduğu faydalar ile katlanılan maliyetlerin karşılaştırılması sonucunda oluşan genel değer algısı üzerinden şekillendirdiklerini ileri sürmektedir. Bu yaklaşım özellikle sürdürülebilir tüketim literatüründe önemli bir açıklayıcı mekanizma olarak kabul edilmektedir. Gupta ve Ogden (2009), tüketicilerin çevre dostu ürünlere yönelik olumlu tutumlara sahip olsalar bile, algılanan ekonomik maliyet yüksek olduğunda satın alma niyetinin zayıflayabileceğini göstermektedir. Benzer şekilde Yadav ve Pathak (2017), sürdürülebilir ürünlerin satın alınmasında tüketicilerin çevresel kaygılar kadar algılanan fayda ve ekonomik değer değerlendirmelerini de dikkate aldıklarını ortaya koymaktadır.

Bu kuramsal yaklaşımlar birlikte değerlendirildiğinde, sürdürülebilir tüketim davranışının yalnızca çevresel bilinç ile açıklanamayacağı; çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik algılarının tüketicilerin karar süreçlerinde birlikte rol oynadığına işaret etmekte olduğu değerlendirilmesi yapılabilmektedir. Dolayısıyla sürdürülebilirlik algısının satın alma niyetine etkisini anlamak için bu üç boyutun bütüncül bir çerçevede ele alınması gerekmektedir. Bu çalışmada da sürdürülebilir tüketim literatürü ve Üçlü Sorumluluk yaklaşımı temel alınarak, tüketicilerin çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik algılarının sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyeti üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilmektedir. Böylece sürdürülebilirlik algısının tüketici karar süreçlerinde nasıl bir rol oynadığı çok boyutlu bir perspektiften ortaya konulması amaçlanmaktadır.

Çevresel sürdürülebilirlik algısı, tüketicilerin çevre dostu ürünleri tercih etme eğilimlerini artırabilmektedir. Literatürde çevresel farkındalığın sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyan birçok ampirik çalışma bulunmaktadır (Grimmer ve Bingham, 2013; Yadav ve Pathak, 2017). Bu doğrultuda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_{1a}: *Tüketicilerin çevresel sürdürülebilirlik algısı, sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkiler.*

Sosyal sürdürülebilirlik uygulamaları tüketicilerin markalara yönelik etik değerlendirmelerini ve güven algılarını güçlendirebilmektedir. Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin tüketici davranışları üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, sosyal sorumluluk algısının satın alma niyetini artırabildiğini göstermektedir (Martínez-Ruiz, 2012). Bu bulgular ışığında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_{1b}: *Tüketicilerin sosyal sürdürülebilirlik algısı, sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkiler.*

Sürdürülebilir ürünlere yönelik tüketici tercihleri yalnızca çevresel veya etik değerlendirmelerle değil, aynı zamanda algılanan ekonomik değer ile de şekillenmektedir. Algılanan değer yaklaşımına göre tüketiciler satın alma kararlarını ürünün sunduğu faydalar ile maliyetler arasındaki değerlendirme sonucunda vermektedir (Gupta ve Ogden, 2009; White vd., 2019). Bu nedenle sürdürülebilir ürünlerin ekonomik açıdan değerli olarak algılanması satın alma niyetini artırabilmektedir

H_{1c}: *Tüketicilerin ekonomik sürdürülebilirlik algısı, sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkiler.*

Sürdürülebilir tüketim literatüründe tüketicilerin çevresel ve sosyal değerleri önemsemelerine rağmen satın alma kararlarında ekonomik değerlendirmelerin belirleyici olabildiği vurgulanmaktadır. Özellikle fiyat–performans dengesi ve algılanan değer, sürdürülebilir ürün tercihlerinde kritik bir rol oynayabilmektedir (Gupta ve Ogden, 2009; White vd., 2019). Bu bilgiler ışığında da H_2 hipotezi önerilmiştir.

H_2: *Ekonomik sürdürülebilirlik algısının satın alma niyeti üzerindeki etkisi, çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik algılarının etkisinden daha yüksektir.*

Bu hipotezler, sürdürülebilirliğin sadece "çevresel" boyutuyla değil, "sosyal" boyutuyla da (toplumsal fayda) tüketicinin karar mekanizmasında bütünleşik bir rol oynadığını varsaymaktadır.

Araştırma metodolojisi

Araştırmada nicel araştırma teknikleri kullanılmıştır. Çalışmanın evreni konusu, kapsamı ve amaçları doğrultusunda belirlenerek, katılımcılar Türkiye'de yaşayan ve tüketim faaliyetleri çerçevesinde satın alma sürecini yürüten kişiler olarak çerçevelenmiştir. Ancak yapılan pilot çalışmalarda satın alma

sürecini etkileyen faktörler bağlamında her üç faktörün etkisine ilişkin farkındalık düzeyi yüksek olan katılımcıların popülasyonda görece az olduğu fark edilmiştir. Dolayısıyla, araştırmanın sağlıklı sonuçlar verebilmesi için söz konusu üç faktör konusunda farkındalık düzeyi yüksek ve sürdürülebilirlik alanında temel düzeyde fikir sahibi olan katılımcıların seçilebilmesi adına amaçlı örnekleme yaklaşımlarından olan kartopu örneklemesi yönteminin daha uygun olacağı kanaatine varılmıştır. Böylece eğitim düzeyi yüksek olan bir örneklem grubundan elde edilecek verilerin çalışmanın amacı açısından daha faydalı olacağı değerlendirilmiştir. Analize temel teşkil eden veriler 01 Haziran 2025 ve 31 Ağustos 2025 tarihleri arasında toplanmıştır.

Bu süreçte kişisel ilişkiler ve ortak çevre referanslarıyla temasa geçilen kişiler, yeni kişileri referans göstermiş ve örneklem bu şekilde oluşturulmuştur. Anket çalışmasına katılma konusunda toplamda 406 kişiden olumlu yanıt alınmıştır. Anket formu, araştırmanın kapsamını ve amacını özetleyen bilgilendirici bir metinle Google Forms üzerinden hazırlanarak WhatsApp, e-posta ve diğer sosyal medya araçları aracılığıyla yalnızca bir kez cevap verebilecek şekilde hazırlanarak ulaştırılmıştır.

Veri toplama sürecinde toplam 413 anket elde edilmiştir. İlk aşamada veri kalitesini sağlamak amacıyla kontrol soruları ve tutarlılık analizleri uygulanmış; çelişkili yanıtlar veren ve dikkat kontrol maddelerini hatalı işaretleyen 7 anket veri setinden çıkarılmıştır. Bu işlem sonucunda 406 geçerli anket elde edilmiştir. İkinci aşamada eksik veri ve aykırı değer analizi gerçekleştirilmiş, analiz varsayımlarını ihlal eden 7 gözlem daha veri setinden çıkarılmış ve nihai örneklem büyüklüğü N=399 olarak belirlenmiştir. Eksik veri işlemlerinde listwise deletion yöntemi uygulanmıştır. Bu aşamadan sonra yapılan tüm analizler veri temizleme süreci sonrasında elde edilen 399 gözlem üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Sonuç olarak, çalışmanın evrenini Türkiye'deki internet kullanıcıları oluşturmaktadır. Evrenin büyüklüğünü yaklaşık olarak ortaya koymak amacıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayımlanan güncel veriler esas alınmıştır. TÜİK'in 06 Şubat 2025 tarihli Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları, 2024 bültenine göre Türkiye'nin toplam nüfusu 86.142.124 kişidir (TÜİK, 2025). TÜİK'in 2024 yılı Hane Halkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması sonuçlarına göre ise Türkiye'de internet kullanım oranı %88,3 olarak belirlenmiştir (TÜİK, 2024). Bu iki veri birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'deki internet kullanıcılarının sayısının yaklaşık 76.078.229 kişi olduğu hesaplanmaktadır.

Evren büyüklüğü bilindiğinde örneklem hacmi, olasılığa dayalı örnekleme yaklaşımlarında yaygın olarak kullanılan istatistiksel formüller aracılığıyla hesaplanabilmektedir. %95 güven düzeyi ve %5 hata payı esas alındığında, söz konusu evren için önerilen asgari örneklem büyüklüğünün yaklaşık 384 kişi olduğu görülmektedir.

Bu çerçevede, çalışmada elde edilen 399 katılımcılık örneklem büyüklüğü, olasılığa dayalı örnekleme için önerilen asgari sınırın üzerinde olup, değişkenler arasındaki ilişkilerin istatistiksel olarak test edilebilmesi açısından yeterli görülmektedir. Bununla birlikte, kullanılan örnekleme yönteminin doğası gereği, elde edilen bulguların evrene genellenmesi konusunda temkinli olunması gerektiği kabul edilmektedir:

$$n = \frac{Nt^2pq}{d^2(N-1) + t^2pq}$$

Bu formülde;

N : evreni,

n : örneklemi,

p : olayın gerçekleşme olasılığını,

q (1-p) : gerçekleşmeme olasılığını,

d : kabul edilebilir örnekleme hata payını,

t_(α,sd): belirli anlamlılık düzeyinde serbestlik derecesine göre kritik t değerini temsil etmektedir (Salant ve Dillman, 1994).

Bu formülasyona göre, %5 hata payı ve %95 güven aralığında söz konusu evren için gerekli minimum örneklem büyüklüğü 384 katılımcı olarak hesaplanmıştır.

Ölçekler ve faktör analizi

Araştırmada kullanılan Ölçek ifadeleri büyük ölçüde literatür taraması sonucu oluşturularak yazında geçerlik ve güvenirliği sınanmış ölçeklerden derlenmiştir. Diğer kısmıysa alanda uzman akademisyenlerin görüşü sonucunda ölçeğe dahil edilmiştir. Çevresel sürdürülebilirlik algısına yönelik maddeler ağırlıklı olarak Chen ve Chang (2012) ile Grimmer ve Bingham (2013) tarafından geliştirilen ölçeklerden uyarlanmıştır. Sosyal sürdürülebilirlik maddeleri Buerke vd. (2017) ile Young vd. (2010)'nin ölçek yapılarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Ekonomik sürdürülebilirlik maddeleri ise Teng ve Wang (2015) ile Peattie (2010)'nin çalışmalarına dayandırılmıştır. Satın alma niyeti ölçeği Paul vd. (2016) ile Han vd. (2010) üzerine inşa edilmiştir. Erciş ve Türk (2019)'ün önerileri doğrultusunda anketi oluşturacak ifadeler için tercüme ve tersine tercüme yöntemi kullanılarak olası hatalardan kaçınılmıştır. Uygulamaya geçilmeden önce 10 kişi ile pilot araştırma yapılmış, anlaşılmayan veya hatalı olabilecek ifadeler düzeltilmiştir.

Ölçeğin iç tutarlılığını değerlendirmek amacıyla Cronbach's Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Analiz sonuçlarına göre ölçeğin genel güvenirlik katsayısı 0,919 olarak bulunmuş ve yüksek düzeyde iç tutarlılığa sahip olduğu belirlenmiştir. Madde-toplam korelasyonlarının 0,50 ile 0,729 arasında değiştiği görülmüş ve herhangi bir maddenin çıkarılmasının ölçeğin güvenirliğinde anlamlı bir artış sağlamadığı tespit edilmiştir.

Ölçek geliştirme ve doğrulama süreci iki aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada Açıklayıcı Faktör Analizi (Exploratory Factor Analysis – EFA) ile ölçeğin faktör yapısı ortaya konulmuş, ikinci aşamada ise elde edilen yapı Doğrulayıcı Faktör Analizi (Confirmatory Factor Analysis – CFA) ile test edilmiştir.

EFA sürecinde veri setinin faktör analizine uygunluğu Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) testi ve Bartlett Küresellik Testi ile değerlendirilmiştir. KMO değeri 0,92 olarak bulunmuş ve veri setinin faktör analizi için yüksek düzeyde uygun olduğu belirlenmiştir. Bartlett testi sonucu istatistiksel olarak anlamlıdır (χ^2 = 3546,926; df = 105; $p < 0,001$). Faktör çıkarımında Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılmış ve Varimax dik döndürme yöntemi uygulanmıştır. Faktör sayısının belirlenmesinde özdeğeri 1'den büyük olma kriteri ve scree plot birlikte değerlendirilmiştir. Faktör yükleri için alt sınır 0,50 olarak kabul edilmiş ve çapraz yükleme farkı minimum 0,10 olacak şekilde değerlendirme yapılmıştır. Bu kriterler doğrultusunda 3 madde analizden çıkarılmış ve ölçek 18 maddeden 15 maddeye indirgenmiştir.

Yapılan EFA sonucunda ölçeğin üç faktörlü bir yapı sergilediği belirlenmiştir. Bu üç faktör toplam varyansın %67,75'ini açıklamaktadır. Faktör bazlı açıklanan varyans oranları incelendiğinde; çevresel sürdürülebilirlik faktörünün %50,35, sosyal sürdürülebilirlik faktörünün %10,46 ve ekonomik sürdürülebilirlik faktörünün %6,94 oranında varyansı açıkladığı görülmektedir. Faktör yüklerinin 0,60 ile 0,84 arasında değiştiği ve anlamlı çapraz yükleme bulunmadığı tespit edilmiştir.

EFA ile elde edilen yapının doğrulanması amacıyla CFA uygulanmıştır. CFA sonuçlarına göre modelin uyum indeksleri kabul edilebilir düzeydedir ($\chi^2/df = 5$; CFI = 0,90; TLI > 0,90; RMSEA < 0,08; SRMR < 0,08). Yakınsak geçerlilik kapsamında hesaplanan CR değerlerinin 0,70'in üzerinde, AVE değerlerinin ise 0,50'nin üzerinde olduğu belirlenmiştir. Ayrışma geçerliliği Fornell–Larcker kriteri ile test edilmiş ve tüm faktörlerin birbirinden ayırt edilebilir olduğu görülmüştür.

Araştırma verileri IBM SPSS 23.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Hipotezlerin test edilmesinde basit ve çoklu doğrusal regresyon analizleri kullanılmıştır. Analiz öncesinde çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) sorunu VIF değerleri ile kontrol edilmiş ve tüm değerlerin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğu belirlenmiştir.

Bulgular ve analiz

Araştırmanın ampirik bulguları, katılımcı profili, ölçeklerin yapısal geçerliliği ve hipotez testlerine dayalı regresyon modelleri üzerinden üç aşamada sunulmuştur.

Katılımcı profili ve tanımlayıcı istatistikler

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Grup	Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Kadın	208	52,1
Erkek	191	47,9
Toplam	**399**	**100,0**
Yaş		
18-24	9	2,3
25-34	89	22,3
35-44	131	32,8
45-54	124	31,1
55 ve üzeri	46	11,5
Toplam	**399**	**100,0**
Eğitim Durumu		
Lise	17	4,3
Lisans	235	58,9
Lisansüstü	142	34,8
Diğer	8	2,0
Toplam	**399**	**100,0**
Aylık Gelir (TL)		
25.000 TL'den az	23	5,8
25.000 - 40.000	35	8,8
40.001 - 55.000	35	8,8
55.001 - 70.000	99	24,8
70.001 - 85.000	49	12,3
85.001 - 100.000	45	11,3
100.000 TL ve üzeri	113	28,3
Toplam	**399**	**100,0**

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Katılımcı profiline bakıldığında, cinsiyet açısından oldukça dengeli bir tablonun olduğu gözlenmektedir (%52 Kadın, %48 Erkek). Yaş dağılımı ise ağırlıklı olarak 25-54 yaş bandındaki "aktif çalışan nüfusa" işaret etmekte, örneklemin ana gövdesini genç ve orta yaş grubu oluşturmaktadır. Ancak bu profilin dikkat çekici yanı eğitim seviyesidir. Katılımcıların toplamda %93,9 gibi bir çoğunluğu lisans (%58,9) veya lisansüstü (%35) derecesine sahip olması, tesadüf değildir. Bu yüksek eğitim profili, sürdürülebilirlik gibi kavramsal derinliği olan ve entelektüel farkındalık gerektiren bir konuda, bilinç düzeyi yüksek bir kitlenin perspektifini yansıttığımızı kanıtlar niteliktedir. Gelir dağılımında ise yelpaze geniş olsa da ibrenin orta ve üst gelir grubuna dönük olduğu görülmektedir.

Ölçeklerin güvenirlik ve geçerlilik analizi

Tablo 2: Ölçeklerin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutlar	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha (α)	Karar
Sürdürülebilirlik Algısı (Genel)	15	0,92	Yüksek Güvenilir
Çevresel Sürdürülebilirlik Tutumu	6	0,88	Yüksek Güvenilir
Sosyal Sürdürülebilirlik Tutumu	5	0,90	Yüksek Güvenilir
Ekonomik Sürdürülebilirlik Tutumu	4	0,81	Kabul Edilebilir
Satın Alma Niyeti	7	0,92	Mükemmel Güvenilir

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Sürdürülebilirlik Algısı Ölçeğinin orijinalinde yer alan 18 madde, gerçekleştirilen Açımlayıcı Faktör Analizi (EFA) sonucunda değerlendirilmiş; düşük madde-toplam korelasyonu gösteren 3 maddenin ölçekten çıkarılmasıyla nihai form 15 maddeye inmiştir. Tabloda sunulan alt boyutlardaki madde dağılımı (6+5+4), bu eleme sonrası oluşan güncel yapıyı yansıtmaktadır.

Katılımcıların hipotez testlerine uygunluğunu belirlemek amacıyla öncelikle güvenilirlik ve faktör analizleri gerçekleştirilmiştir. "Sürdürülebilirlik Algısı" ölçeğinin Cronbach's Alpha katsayısı 0,92 olarak hesaplanmış olup, bu değer ölçeğin iç tutarlılığının yüksek olduğuna işaret etmektedir. Benzer şekilde "Satın Alma Niyeti" ölçeği de 0,92 gibi mükemmel düzeyde bir güvenilirlik katsayısına sahiptir. Yapı geçerliliğini test etmek için uygulanan Açıklayıcı Faktör Analizi (EFA), ölçeğin toplam varyansın %67,75'ini açıkladığını ortaya koymaktadır. Faktör yüklerinin 0,60 üzerinde yoğunlaşması, ölçeğin kavramsal olarak tutarlı ve çok boyutlu yapısını doğrular niteliktedir.

Tablo 3: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları ve Yakınsak Geçerlilik

Faktör	Madde	Standartlaştırılmış Faktör Yükü	CR	AVE
Çevresel Sürdürülebilirlik	ENV1	0,78	**0,89**	**0,62**
	ENV2	0,82		
	ENV3	0,75		
	ENV4	0,80		
	ENV5	0,77		
	ENV6	0,79		
Sosyal Sürdürülebilirlik	SOC1	0,81	**0,88**	**0,60**
	SOC2	0,84		
	SOC3	0,76		
	SOC4	0,79		
	SOC5	0,73		
Ekonomik Sürdürülebilirlik	ECO1	0,72	**0,82**	**0,54**
	ECO2	0,77		
	ECO3	0,74		
	ECO4	0,71		

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Not: CR: Composite Reliability, AVE: Average Variance Extracted. Faktör yüklerinin 0,50'nin üzerinde olması kabul edilebilir olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 4: Ayrışma Geçerliliği (Fornell–Larcker Kriteri)

Faktör	1	2	3
1. Çevresel Sürdürülebilirlik	**0,79**		
2. Sosyal Sürdürülebilirlik	0,58	**0,77**	
3. Ekonomik Sürdürülebilirlik	0,46	0,51	**0,73**

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Not: Köşegen değerleri AVE karekökünü göstermektedir. Ayrışma geçerliliğinin sağlanabilmesi için AVE karekökü değerlerinin faktörler arası korelasyonlardan büyük olması beklenir.

Tablo 5: Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İndeksleri

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Değer	Model Sonucu
χ^2/df	< 5	3,14
CFI	> 0,90	0,93
TLI	> 0,90	0,92
RMSEA	< 0,08	0,067
SRMR	< 0,08	0,054

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Açıklayıcı Faktör Analizi (EFA) sürecinde, öncelikle veri setinin faktör analizine uygunluğu Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) örneklem yeterliliği testi ve Bartlett Küresellik Testi ile değerlendirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre KMO değeri 0,92 olarak bulunmuş ve veri setinin faktör analizi için yüksek düzeyde uygun olduğu belirlenmiştir. Bartlett testi sonucu istatistiksel olarak anlamlıdır ($\chi^2 = 3546{,}926$; $df = 105$; $p < 0{,}001$) ve değişkenler arasında yeterli düzeyde korelasyon bulunduğunu göstermektedir. Faktör çıkarımında Temel Bileşenler Analizi (Principal Components Analysis) yöntemi kullanılmış, faktörlerin yorumlanabilirliğini artırmak amacıyla Varimax dik döndürme yöntemi uygulanmıştır. Faktör sayısının belirlenmesinde özdeğeri 1'den büyük olma kriteri (Kaiser kriteri) ve yamaç grafiği (scree plot) birlikte değerlendirilmiştir. Faktör yükleri için alt sınır 0,50 olarak kabul edilmiş, çapraz yükleme farkının en az 0,10 olması kriteri esas alınmıştır. Bu kriterler doğrultusunda düşük faktör yüküne sahip veya yüksek çapraz yükleme gösteren 3 madde analizden çıkarılmıştır.

Elde edilen faktör yapısını doğrulamak amacıyla ayrıca Doğrulayıcı Faktör Analizi (Confirmatory Factor Analysis – CFA) gerçekleştirilmiştir. Yakınsak geçerlilik ve ayrışma geçerliliğini değerlendirmek

amacıyla Bileşik Güvenilirlik (Composite Reliability – CR) ve Ortalama Açıklanan Varyans (Average Variance Extracted – AVE) değerleri hesaplanmıştır. Analiz sonuçlarına göre tüm faktörler için CR değerleri 0,70'in üzerinde, AVE değerleri ise 0,50'nin üzerinde bulunmuştur. Bu bulgular ölçeğin yakınsak geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir. Ayrışma geçerliliği açısından ise her bir faktörün AVE karekökünün faktörler arası korelasyon değerlerinden yüksek olduğu görülmüş ve faktörlerin birbirinden ayırt edilebilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma kapsamında veri analizleri başlangıçta 399 katılımcıdan elde edilen veriler üzerinden gerçekleştirilmiştir. Veri temizleme sürecinde eksik veri ve aykırı değer analizi gerçekleştirilmiş, analiz varsayımlarını karşılamayan 7 gözlem veri setinden çıkarılmıştır. Bu nedenle regresyon ve varyans analizlerinde kullanılan örneklem büyüklüğü 399 katılımcı olarak gerçekleşmiştir. Regresyon analizi sonuçları modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir ($F(1,397) = 137,913$, $p < 0,001$). Benzer şekilde yapılan tek yönlü ANOVA analizi sonuçları da anlamlı farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır ($F(3,395) = 136,660$, $p < 0,001$). Serbestlik derecelerinden de görülebileceği üzere bu analizler 399 gözlem üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bu durum veri temizleme sürecinde bazı gözlemlerin analiz dışı bırakılmasından kaynaklanmaktadır.

Hipotez testleri ve regresyon modelleri

Çalışmanın temel amacı doğrultusunda, sürdürülebilirlik algısının ve alt boyutlarının satın alma niyeti üzerindeki etkisi, basit ve çoklu doğrusal regresyon analizleri ile test edilmiştir.

Model 1: Sürdürülebilirlik algısının genel etkisi

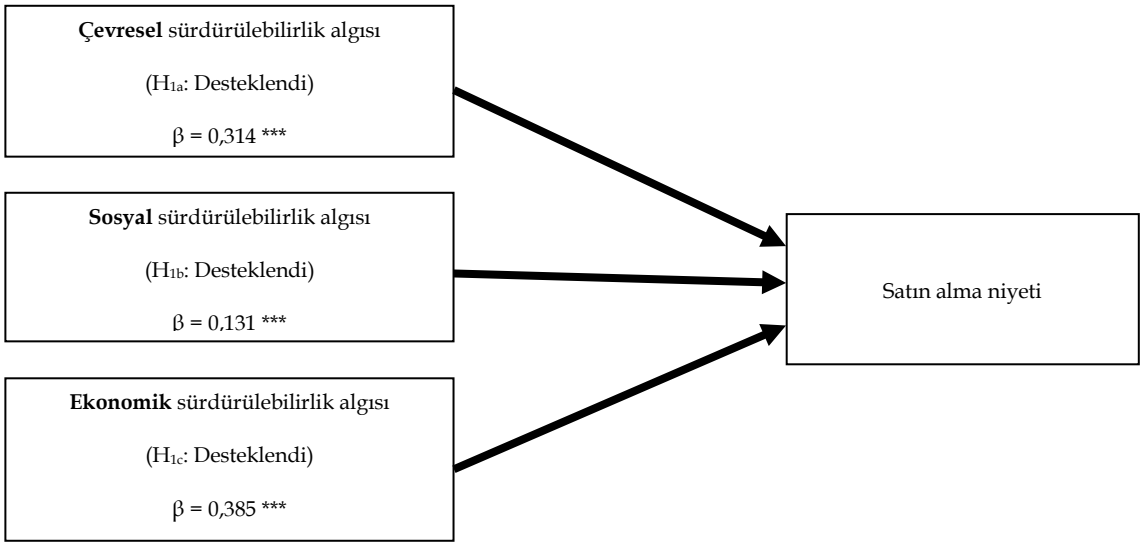
Tablo 6: Sürdürülebilirlik Boyutlarının Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi (Çoklu Regresyon Analizi)

Bağımsız Değişkenler	B	Std. Hata	Standardize Beta (β)	t	p (Sig.)	VIF
(Sabit)	2,984	1,120	-	2,663	0,008	-
Çevresel Sürdürülebilirlik	0,376	0,056	0,314	6,731	<0,001	1,748
Sosyal Sürdürülebilirlik	0,196	0,067	0,131	2,937	0,004	1,608
Ekonomik Sürdürülebilirlik	0,410	0,050	0,385	8,273	<0,001	1,746

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Not: $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır. Bağımlı değişken: Satın Alma Niyeti.

İlk aşamada, sürdürülebilirlik algısının satın alma niyeti üzerindeki genel etkisi incelenmiştir. Analiz verileri, sürdürülebilirlik algısının satın alma niyetini pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde yordadığını göstermektedir ($F(1, 397) = 137,913$, $p < 0,001$). Modelin açıklama gücü (R^2) 0,258 olarak belirlenmiştir; bu oran, satın alma niyetindeki değişimin yaklaşık %26'sının genel sürdürülebilirlik algısı ile açıklanabildiğini ifade etmektedir. Katsayılar tablosuna bakıldığında, sürdürülebilirlik algısındaki bir birimlik artışın, satın alma niyetinde 0,508 birimlik bir artış yarattığı ($\beta = 0,508$) ve bu etkinin güçlü olduğu anlaşılmaktadır. Regresyon analizi sonucunda elde edilen katsayılar ve değişkenler arasındaki etki düzeyleri, araştırma modeli üzerinde Şekil 1'de görselleştirilmiştir. Şekilde görüldüğü üzere, ekonomik boyutun satın alma niyeti üzerindeki baskın etkisi ($\beta=0,385$) dikkat çekmektedir.



Şekil 1: Araştırma Modeli ve Regresyon Analizi Sonuçları

Kaynak: Yazarlar tarafından üretilmiştir.

Model 2: Çevresel, sosyal ve ekonomik boyutların ayrıştırılmış etkisi

İkinci modelde çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik boyutları aynı anda modele dahil edilerek satın alma niyeti üzerindeki etkileri birbirleri kontrol edilerek test edilmiştir. Bu yaklaşım, Model 1'deki "genel sürdürülebilirlik algısı" değişkeninin toplulaştırılmış etkisini alt bileşenlerine ayırarak, satın alma niyetini hangi boyutun daha güçlü biçimde açıkladığını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Elde edilen bulgular, Model 2'nin Model 1'e kıyasla belirgin biçimde daha yüksek bir açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Model 1'de sürdürülebilirlik algısı tek başına satın alma niyetindeki varyansın %25,8'ini açıklarken (R^2 = 0,258), Model 2'de üç boyut birlikte varyansın %50,9'unu açıklamaktadır (R^2 = 0,509). Böylece sürdürülebilirlik olgusunun boyutlar düzeyinde ele alınması, açıklama gücünü yaklaşık iki katına çıkarmıştır. Modelin genel olarak anlamlı olduğu ANOVA testiyle de doğrulanmıştır [$F(3,395) = 136,660$, $p < 0,001$].

Katsayılar incelendiğinde, üç boyutun da satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri olduğu görülmekle birlikte, etki büyüklükleri belirgin biçimde farklılaşmaktadır. Standardize beta katsayılarına göre en güçlü yordayıcı ekonomik sürdürülebilirliktir (β = 0,385, $p < 0,001$). Bunu çevresel sürdürülebilirlik izlemektedir (β = 0,314, $p < 0,001$). Sosyal sürdürülebilirlik ise istatistiksel olarak anlamlı olmakla birlikte, diğer iki boyuta kıyasla daha sınırlı bir etki göstermektedir (β = 0,131, p = 0,004). Bu sıralama, sürdürülebilir satın alma niyetinin yalnızca "yeşil duyarlılık" ile değil, aynı zamanda fiyat–dayanıklılık–yerel ekonomi gibi ekonomik rasyonalite unsurlarıyla güçlü biçimde bağlantılı olduğunu göstermektedir.

Son olarak, çoklu doğrusal bağlantı riski VIF değerleri üzerinden kontrol edilmiştir. Varyans Şişme Faktörü (Variance Inflation Factor - VIF), çoklu regresyon analizlerinde bağımsız değişkenler arasındaki çoklu doğrusal bağlantı sorununu (multicollinearity) tespit etmek amacıyla kullanılan bir istatistiktir. VIF değerinin 10'un üzerinde olması ciddi çoklu bağlantı sorununa işaret ederken 5'in altındaki değerler kabul edilebilir, 2'nin altındaki değerler ise sorunsuz bir yapıya işaret etmektedir (Hair vd., 2019). Bu çalışmada hesaplanan VIF değerleri çevresel sürdürülebilirlik için 1,748, sosyal sürdürülebilirlik için 1,608 ve ekonomik sürdürülebilirlik için 1,746 olarak bulunmuştur. Tüm değerler 2 sınırının belirgin biçimde altında olduğundan modelde çoklu doğrusal bağlantı sorununun bulunmadığı değerlendirmesi yapılabilir. Bu sonuç, regresyon katsayılarının güvenilir ve yorumlanabilir olduğuna dair ek bir kanıt sunmaktadır.

Tartışma ve sonuç

Yapılan nicel araştırma, sürdürülebilirliğin tüketici zihninde yalnızca "çevre duyarlılığı" ile sınırlı bir kavram olmadığını; satın alma niyetinin oluşumunda ekonomik ve sosyal boyutların da anlamlı roller üstlendiğini göstermektedir. Özellikle çoklu regresyon modelinin açıklama gücünün Model 1'e kıyasla belirgin biçimde artması (R^2 = 0,509), sürdürülebilirlik algısını tek bir toplam skor olarak ele almak yerine boyutlar düzeyinde ayrıştırmanın, tüketici niyetini açıklamada daha işlevsel bir yaklaşım sunduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgu, sürdürülebilir tüketim yazınında sıklıkla vurgulanan "çok boyutlu açıklama ihtiyacı" ile de uyumludur (Paul, Modi ve Patel, 2016).

Araştırmanın bir diğer önemli sonucu, ekonomik sürdürülebilirliğin satın alma niyeti üzerinde en güçlü etkiye sahip bağımsız değişken olmasıdır (β = 0,385, $p < 0,001$). Bu durum, sürdürülebilir ürün tercihlerinde iyi niyet ya da çevresel hassasiyet kadar, hatta onlardan fazla, değer algısının belirleyici olabileceğine işaret etmektedir. Başka bir ifadeyle tüketici, sürdürülebilirliği yalnızca etik bir tercih değil, aynı zamanda "yaptığı ödemenin karşılığını aldığı" bir fayda paketi olarak değerlendirmektedir. McKinsey'in (2024) tüketici içgörülerinde de fiyat/değer unsurunun tüketici gündeminde yüksek öncelikte yer aldığı ve sürdürülebilirlik tercihinin çoğu zaman fiyat-performans dengesiyle birlikte değerlendirildiği vurgulanmaktadır. Bu çerçevede ekonomik sürdürülebilirliğin güçlü etkisi; Türkiye bağlamında alım gücü, fiyat hassasiyeti ve "sürdürülebilir ürün pahalıdır" algısının hâlâ yaygın olabileceği varsayımlarıyla da uyumlu şekilde değerlendirilebilir.

Bu çalışma kapsamında elde edilen bulgular, giriş bölümünde tartışılan dijital teşhir ve gösterişçi tüketim dinamiklerinin sürdürülebilir tüketim üzerindeki etkisini dolaylı biçimde desteklemektedir. Gerçekleştirilen korelasyon ve çoklu regresyon analizleri sonucunda, sürdürülebilirliğin üç boyutunun da satın alma niyeti üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğu ($p < 0,05$) belirlenmiş; ancak ekonomik sürdürülebilirlik boyutunun diğer boyutlara kıyasla daha güçlü bir etki yarattığı ortaya konmuştur . Bu bulgu, tüketicilerin sürdürülebilir ürünleri değerlendirirken çevresel ya da etik hassasiyetlerden ziyade rasyonel fayda unsurlarını (fiyat, dayanıklılık, ekonomik katkı) önceliklendirdiğini göstermektedir.

Söz konusu sonuçlar, Baudrillard'ın tüketimin yalnızca ihtiyaç temelli değil, aynı zamanda anlam ve sembolik değer üretimi üzerinden şekillendiği yaklaşımıyla örtüşmektedir. Nitekim sürdürülebilirlik algısının satın alma niyeti üzerindeki etkisinin varlığı, ancak bu etkinin ekonomik rasyonalite lehine yoğunlaşması, sürdürülebilir tüketimin her zaman içselleştirilmiş bir çevresel bilinçten kaynaklanmadığını; aksine sembolik ve araçsal bir değer üzerinden de işleyebildiğini göstermektedir. Bu durum, Veblen'in (1899) gösterişçi tüketim yaklaşımı ile birlikte değerlendirildiğinde, sürdürülebilir ürün tercihlerinin sosyal statü ve görünürlük üretiminin bir aracı haline gelebildiğine işaret etmektedir.

Bauman'ın (2000) akışkan modernite çerçevesinde tüketimin kimlik inşasıyla iç içe geçtiği yönündeki tespiti dikkate alındığında ise, sürdürülebilir tüketim davranışlarının yalnızca çevresel sorumluluk değil, aynı zamanda sosyal onay ve görünürlük arayışıyla da şekillendiği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, dijital ortamlarda sergilenen sürdürülebilir tüketim pratikleri, bireylerin sosyal sermaye üretim süreçlerinin bir parçası haline gelebilmektedir. Dolayısıyla "dijital teşhir", sürdürülebilir tüketimi artıran bir mekanizma olarak işlev görse de bu pratiğin yüzeysel ve performatif bir tüketim biçimine dönüşme riskini de beraberinde taşımaktadır.

Her ne kadar bu teorik çerçeve tüketimi sembolik ve kültürel bir pratik olarak konumlandırsa da araştırma bulguları tüketicilerin satın alma niyetinde ekonomik rasyonaliteyi (fiyat, dayanıklılık, fayda) önceliklendirdiğini göstermektedir. Bu durum, modern tüketicinin bir yandan sembolik ve kimlik temelli tüketim eğilimleri sergilerken, diğer yandan özellikle ekonomik belirsizlikler altında daha hesaplayıcı ve fayda odaklı kararlar alabildiğini ortaya koymaktadır.

Dolayısıyla çalışma, tüketim davranışının yalnızca Bauman'ın ifade ettiği akışkan kimlikler veya Baudrillard'ın vurguladığı sembolik anlamlar üzerinden değil, aynı zamanda güçlü bir ekonomik rasyonalite ekseninde şekillendiğini ampirik olarak göstermektedir. Bu bulgu, sürdürülebilir tüketim literatüründe sıklıkla tartışılan "niyet–davranış boşluğunun" ekonomik faktörler tarafından nasıl şekillendiğine dair önemli bir açıklama sunmaktadır. Altın ve Kırçova'nın (2024) çalışması da ekonomik kısıtlamaların bu boşluğun nedenlerinden birisi olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle son yıllarda yaşanan küresel ekonomik konjonktür, ülkemizde de enflasyon artışı, kur baskısı ve satın alma gücünde düşüşe yol açarak tüketicileri çevreci mesajlardan ziyade, bu mesajların bütçelerine ve uzun vadeli refahlarına olan katkısına odaklanmaya itmiştir.

Çevresel sürdürülebilirlik de önemli bir belirleyici olarak öne çıkmaktadır ($\beta = 0{,}314$, $p < 0{,}001$). Bu bulgu, yeşil pazarlama literatüründe çevresel bilincin niyeti desteklediğini ileri süren yaklaşımlarla uyumludur. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, çevresel tutumun tek başına her zaman satın alma eylemine dönüşmemesidir. Veriler, çevresel hassasiyetin satın alma niyetini güçlendirdiğini; fakat ekonomik faydanın zayıf algılandığı koşullarda bu etkinin sınırlanabileceğini göstermektedir. Nitekim McKinsey'in (2024) paketleme araştırmalarında da tüketicilerin bir kısmının sürdürülebilirliği önemsedikleri hâlde, tercih anında fiyat ve işlevsellik gibi daha somut ve kısa vadeli faydalara öncelik verebildiği belirtilmektedir. Bu alanda yapılan farklı çalışmalar da tüketicileri "yeşil" satın almaya teşvik eden unsurun bu ürünlerle birlikte sunulan ekonomik değer ve parasal fayda olduğunu ortaya koymaktadır (Joshi vd., 2021; Tang vd., 2014).

Sosyal sürdürülebilirlik ise anlamlı olmakla birlikte görece daha zayıf bir etkiye sahiptir ($\beta = 0{,}131$, $p = 0{,}004$). Bu bulguyu "sosyal boyut önemsiz" şeklinde okumak yerine, tüketicinin sosyal sürdürülebilirliği kararının merkezine koymasını zorlaştıran iki mekanizma üzerinden tartışmak daha açıklayıcıdır:

Birincisi, şeffaflık, adil ücret, çalışma koşulları ve tedarik zincirinde insan hakları ihlalleri gibi sosyal sürdürülebilirlik unsurları çoğu zaman tüketici açısından doğrudan gözlemlenebilir değildir, dolayısıyla bilgi asimetrisi yüksektir. Özellikle greenwashing algısının, tüketicide bir ihanet hissi ve güven erozyonu yaratarak uzun vadede marka güvenini zedelediği ve sürdürülebilir ürünlere yönelik satın alma niyetini olumsuz yönde etkilediği ampirik olarak ortaya konmuştur (Sun ve Shi, 2022; Simoes vd., 2026).

İkincisi, sosyal boyutun tüketiciler için artık markayı rakiplerinden ayıran ekstra bir özellik olarak değil, zaten olması gereken bir kurumsal sorumluluk standartı olarak görme eğilimidir. Yani şirketler açısından bu konu artık bir tercih sebebi değil, bir zorunluluktur. Sosyal sürdürülebilirlik ancak tarafsız kurumlardan alınan sertifikalar ve şeffaf iletişimle kanıtlandığında tüketiciyi gerçekten etkileyebilmektedir. Sosyal sürdürülebilirliğin görece daha zayıf bir etkiye sahip olması, Türkiye bağlamında ele alındığında daha anlamlı hale gelmektedir.

Bütün bu araştırma sonuçları, sürdürülebilir satın alma niyetinin yalnızca çevresel duyarlılıkla açıklanamayacağını göstermektedir. Gerek diğer boyutları gerekse farklı psikolojik faktörler kompleks bir şekilde sürdürülebilir tüketim yaklaşımını etkilemektedir (Altın, 2025). Bu çalşmanın temel katkısı

ise ekonomik sürdürülebilirlikle ilgili faaliyetlerin diğer boyutların önüne geçtiğini spesifik olarak ortaya koymasıdır. Bu sonuç, tarihsel süreci çevre duyarlılığıyla başlayan ve bu yaklaşımla özdeşleşen sürdürülebilirlik kavramının bugün ekonomik boyutuyla ön plana çıkmaya başladığını göstermektedir.

Çalışmanın sonuçları pazarlama profesyonelleri için de net bir mesaj vermektedir: Sadece "çevreci" söylem yeterli değildir. Sürdürülebilirlik temelli pazarlama stratejilerinin etkinliği, yalnızca normatif "çevre dostu" söylemlere değil, tüketicinin algıladığı bireysel faydayı somutlaştıran mesajlara bağlıdır. Markaların, sürdürülebilirlik iletişimini soyut etik değerlerden çıkararak "toplam sahip olma maliyeti" yaklaşımıyla yeniden çerçevelemesi; yani ürünün yalnızca satın alma fiyatını değil, kullanım süresince sağladığı ekonomik faydayı da vurgulaması, sürdürülebilir tüketimin rasyonel bir tercih olarak konumlandırılmasına katkı sağlayacaktır (Altın, 2025). Bu doğrultuda, sürdürülebilir ürün iletişiminde çevresel faydaların, uzun ömürlülük, enerji verimliliği, bakım maliyetlerinin düşüklüğü gibi "ekonomik tasarruf" unsurlarıyla birlikte sunulması, tüketicinin algılanan etkinlik düzeyini artırarak satın alma niyetini güçlendirecektir. Tüketicilerin sosyodemografik özellikleri dikkate alınarak uygulanacak olan farklılaştırılmış pazarlama faaliyetleri de ekonomik sürdürülebilirliği ön planda tutan gruplara erişmeyi kolaylaştıracaktır (Witek ve Kuźniar, 2021). Tüketicileri doğrudan finansal ödüller, indirimler veya kişiselleştirilmiş sadakat puanları ile ödüllendiren sistemler kurulması da çevresel hassasiyetleriyle ekonomik gerçekleri arasında sıkışan kitleleri sisteme dahil edebilecektir.

Sürdürülebilirlik vaadinin tüketiciye geçebilmesi için çevresel değer, ekonomik fayda ile birlikte sunulmalıdır (uygun fiyat/uzun ömür/dayanıklılık/enerji tasarrufu/yerel ekonomi katkısı). Sosyal sürdürülebilirlik uygulamaları ise yalnızca kampanya düzeyinde kalmamalı; şeffaf raporlama, tedarik zinciri izlenebilirliği ve bağımsız doğrulama (sertifikalar, denetim raporları, tedarikçi standartları) ile görünür kılınmalıdır. Böylece sosyal boyut "inanılır" ve "anlaşılır" hale geldikçe niyet üzerindeki etkisinin güçlenmesi beklenebilir.

Araştırmanın örneklemi çevrim içi kanallar üzerinden ulaşılan katılımcılardan oluştuğu için bulguların genellenebilirliğinde temkinli olunmalıdır. Ayrıca kesitsel tasarım, zaman içinde değişen ekonomik koşulların (enflasyon/gelir beklentileri) sürdürülebilirlik–niyet ilişkisini nasıl dönüştürdüğünü izlemeyi sınırlamaktadır. Gelecek araştırmalarda; (i) fiyat hassasiyeti ve algılanan değer değişkenlerinin aracı/düzenleyici rolü, (ii) sosyal sürdürülebilirliğin görünür kılınmasının (sertifikasyon, etiketleme, şeffaflık) etkisi ve (iii) farklı gelir grupları arasında boyutların ağırlıklarının nasıl değiştiği karşılaştırmalı olarak test edilebilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazar Katkıları / Author Contributions:

Fikir/Kavram/Tasarım - *Idea/Concept/ Design*: **M.A., R.A.,** Veri Toplama ve/veya İşleme - *Data Collection and/or Processing*: **M.A., R.A.,** Analiz ve/veya Yorum - *Analysis and/or Interpretation:* **M.A., R.A.,** Kaynak Taraması - *Literature Review:* **M.A.,** Makalenin Yazımı - *Writing the Article*: **M.A., R.A.,** Eleştirel İnceleme - *Critical Review*: **M.A., R.A.,** Onay - *Approval*: **M.A., R.A.**

Kaynakça / References

Altın, B.K. (2025). *Bilinçli seçimlerin yapı taşları: Sürdürülebilirlik bilincinin ekseninde sürdürülebilir tüketim kararlarının psikolojik yansımaları* (Yayın no: 934741). [Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi]. YÖK Ulusal Tez Merkezi.

Altın, B. K. ve Kırçova, İ. (2024). Çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik bilincinin ve algılanan tüketici etkinliğinin sürdürülebilir tüketim bağlamında incelenmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 12(3), 571-599. https://doi.org/10.15295/bmij.v12i3.2399

Amoako, G. K., Dzogbenuku, R. K., Doe, J. ve Adjaison, G. K. (2022). Green marketing and the SDGs: emerging market perspective. *Marketing Intelligence & Planning*, 40(3), 310-327. https://doi.org/10.1108/MIP-11-2018-0543

Atrek, B. ve Madran, C. (2017). Ulusal alanyazınında sürdürülebilir tüketim: tüketici perspektifinden sistematik derleme çalışması. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 10(19), 1-32. https://izlik.org/JA28WZ48HX

Basiago, A. D. (1999). Economic, social and environmental sustainability in development theory and urban planning practice. *The Environmentalist,* 19(2), 145–161. https://doi.org/10.1023/A:1006697118620

Baudrillard, J. (2016). *Tüketim toplumu*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi 1970).

Bauman, Z. (2017). *Akışkan modernite*. İstanbul: Can Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi 2000).

Brundtland, G. H. (1987). Our common future—Call for action. *Environmental Conservation*, 14(4), 291–294. https://doi.org/10.1017/S0376892900016805

Buerke, A., Straatmann, T., Lin-Hi, N., ve Müller, K. (2017). Consumer awareness and sustainability-focused value orientation as motivating factors of responsible consumer behavior. *Review of Managerial Science*, 11(4), 959–991. https://doi.org/10.1007/s11846-016-0211-2

Chen, Y. S., ve Chang, C. H. (2012). Enhance green purchase intentions: The roles of green perceived value, green perceived risk, and green trust. *Management Decision*, 50(3), 502–520. https://doi.org/10.1108/00251741211216250

Coşkun, İ. L. (2021). *Süreklilikten sürdürülebilirliğe bir kurumsal sürdürülebilirlik yolculuğu* (1. Baskı). İstanbul: Artisan Yayınları.

Doğan, S. (2024). *Çevre, sosyal ve kurumsal yönetim (ÇSY) kriterleri ile sürdürülebilir kalkınma hedeflerine yönelik açıklamaların finansal performansa etkisi: BİST sürdürülebilirlik endeksindeki işletmelere yönelik analiz* (Yayın no: 853599). [Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi]. YÖK Ulusal Tez Merkezi

Doyle, M. W. ve Stiglitz, J. E. (2014). Eliminating extreme inequality: A sustainable development goal, 2015–2030. *Ethics & International Affairs,* 28(1), 5–13. https://doi.org/10.1017/S0892679414000021

Elkington, J. (1998). Partnerships from cannibals with forks: The triple bottom line of 21st-century business. *Environmental Quality Management,* 8(1), 37–51. https://doi.org/10.1002/tqem.3310080106

Erciş, A., ve Türk, B. (2019). Bütünleşik amaca yönelik davranış modeli ile çevreci ürün satın alma niyetinin incelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 12(23), 55-80. https://izlik.org/JA22WT36WE

Grimmer, M. ve Bingham, T. (2013). Company environmental performance and consumer purchase intentions. *Journal of Business Research*, 66(10), 1945–1953. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.017

Gupta, S. ve Ogden, D. T. (2009). To buy or not to buy? A social dilemma perspective on green buying. *Journal of Consumer Marketing*, 26(6), 376–391. https://doi.org/10.1108/07363760910988201

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

Han, H., Hsu, L. T., ve Sheu, C. (2010). Application of the theory of planned behavior to green hotel choice: Testing the effect of environmental friendly activities. *Tourism Management*, 31(3), 325–334. https://doi.org/10.1016/j.tourman.2009.03.013

Joshi, Y., Uniyal, D. P. ve Sangroya, D. (2021). Investigating consumers' green purchase intention: Examining the role of economic value, emotional value and perceived marketplace influence. *Journal of cleaner production*, 328, 129638. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.129638

Langlois, E. V., Campbell, K., Prieur-Richard, A.-H., Karesh, W. ve Daszak, P. (2012). Towards a better integration of global health and biodiversity in the new sustainable development goals. *EcoHealth*, 9(4), 381–385. https://doi.org/10.1007/s10393-012-0800-8

Malthus, T. (1798). An essay on Principle of Population. *Electronic Scholarly Publishing Project, 1998*. http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf

Martínez-Ruiz, M. P., Jiménez-Zarco, A. I. ve Izquierdo-Yusta, A. (2012). The effects of the current economic situation on customer satisfaction and retail patronage behaviour. *Total Quality Management & Business Excellence*, 23(11–12), 1207–1225. https://doi.org/10.1080/14783363.2012.661133

Meadows, D. H., Meadows, D. H., Randers, J., ve Behrens III, W. W. (1972). *The limits to growth* (5. Baskı). New York: Universe Books

McKinsey & Company (2024). *The state of fashion 2024: Finding pockets of growth as uncertainty reigns.* The State of Fashion 2024 report | McKinsey

McKinsey & Company (2025). *State of the consumer 2025: When disruption becomes permanent*. https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/state-of-consumer#/

Özkan, E., ve Şahin, Y. (2021). Sürdürülebilir sistemler: 2010-2020 yılları arası literatür incelemesi. *Uluslararası Batı Karadeniz Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, *3*(1), 18-47.

Paul, B. D. (2008). A history of the concept of sustainable development: Literature review. *The Annals of the University of Oradea, Economic Sciences Series*, 17(2), 576-580.

Paul, J., Modi, A. ve Patel, J. (2016). Predicting green product consumption using theory of planned behavior and reasoned action. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 29, 123-134. http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.11.006

Peattie, K. (2010). Green consumption: Behavior and norms. *Annual Review of Environment and Resources*, 35(1), 195–228. https://doi.org/10.1146/annurev-environ-032609-094328

Prizzia, R. (2017). Sustainable development in an international perspective. *In Handbook of Globalization and the Environment* (pp. 19-42), Routledge.

Salant, P., ve Dillman, D. A. (1994). *How to conduct your own survey* (ABD: John Wiley & Sons).

Saral, İ. (2025). Çevre dostu ürün tutumu ve satın alma niyetinde sürdürülebilirlik odaklı değer yönelimi ve ahlaki zekânın rolü. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 11(2), 633-658. https://doi.org/10.20979/ueyd.1699971

Scoones, I. (2007). Sustainability. *Development in Practice*, 17(4–5), 589–596. https://doi.org/10.1080/09614520701469609

Simoes, B.R., Correia, M., Provera, T. ve Chkoniya, V.A. (2026). Greenwashing and information asymmetry: A theoretical perspective. *European Journal of Marketing and Economics*, 9(1), 59-80. https://doi.org/10.26417/7e7fpv08

Stringer T., Payne AR. ve Mortimer, G. (2022). As cheap as humanly possible: why consumers care less about worker welfare, *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, Vol. 26 No. 4 pp. 717–737. https://doi.org/10.1108/JFMM-06-2021-0158

Sun, Y. ve Shi, B. (2022). Impact of greenwashing perception on consumers' green purchasing intentions: A moderated mediation model. *Sustainability*, 2022; 14(19): 12119. https://doi.org/10.3390/su141912119

Tang Y., Wang X. ve Lu P (2014), Chinese consumer attitude and purchase intent towards green products. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, Vol. 6 No. 2 pp. 84–96. https://doi.org/10.1108/APJBA-05-2013-0037

Teng, C. C. ve Wang, Y. M. (2015). Decisional factors driving organic food consumption: Generation of consumer purchase intentions. *British Food Journal*, 117(3), 1066–1081. https://doi.org/10.1108/BFJ-12-2013-0361

Tıraş, H. H. (2012). Sürdürülebilir kalkınma ve çevre: Teorik bir inceleme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 57–73. https://izlik.org/JA88AP78KK

Türkiye İstatistik Kurumu (2024). *Hanehalkı bilişim teknolojileri kullanım araştırması*. Hanehalkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması - 2024 - Veri Portalı - TÜİK

Türkiye İstatistik Kurumu (2025). *Adrese dayalı nüfus kayıt sistemi sonuçları, 2024*. Nüfus İstatistikleri Portalı

United Nations (2000). *United Nations Millennium Declaration* (A/RES/55/2). New York: United Nations General Assembly. United Nations Millennium Declaration :

United Nations (2012). *The Future We Want* (A/RES/66/288). New York: United Nations General Assembly. Microsoft Word - THE FUTURE WE WANT - FINAL DOCUMENT.doc

Veblen, T. (2005). *Aylak sınıfın teorisi*. İstanbul: Babil Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi 1899).

Wilderer, P. A. (2007). Sustainable water resource management: The science behind the scene. *Sustainability Science*, 2(1), 1–4. https://doi.org/10.1007/s11625-007-0022-0

White, K., Habib, R. ve Hardisty, D. J. (2019). How to SHIFT consumer behaviors to be more sustainable: A literature review and guiding framework. *Journal of Marketing*, 83(3), 22–49. https://doi.org/10.1177/0022242919825649

Witek, L. ve Kuźniar, W. (2021). Green purchase behavior: The effectiveness of socio-demographic variables for explaining green purchases in emerging market. *Sustainability*, 13(1), 209. https://doi.org/10.3390/su13010209

World Commission on Environment and Development. (1987). *Our common future* (A/42/427). New York: United Nations General Assembly. Our Common Future; Brundtland Report 1987

Yadav, R. ve Pathak, G. S. (2017). Determinants of consumers' green purchase behavior in a developing nation: Applying and extending the theory of planned behavior. *Ecological Economics*, 134, 114–122. https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2016.12.019

Yıldız, O. ve Kelleci, A. (2023). Determinants of sustainable consumption behavior: a field study on Turkish gen Z. *Akademik Hassasiyetler*, 10(21), 1-21. https://doi.org/10.58884/akademik-hassasiyetler.1255154

Yılmaz, S. (2022). Gündemimiz sürdürülebilirlik. *PR Atölye Dergisi*, 3, 30–32. https://www.pratolye.com/dergi/sayi3/#page/30

Young, W., Hwang, K., McDonald, S., ve Oates, C. J. (2010). Sustainable consumption: Green consumer behaviour when purchasing products. *Sustainable Development*, 18(1), 20–31. https://doi.org/10.1002/sd.394

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 663-675
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2775

Araştırma Makalesi / Research Article

Osmanlı Devleti'nde girişimcilik faaliyetleri üzerine bir inceleme: Hürrem Sultan örneği

An examination of entrepreneurial activities in the Ottoman Empire: The case of Hürrem Sultan

Muhammet Fatih Şengüllendi[1]

[1] Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye, fatihsengullendi@beykent.edu.tr

ORCID: 0000-0002-6807-6947

Öz

Bu çalışma, girişimcilik kavramını tarihsel perspektiften ele alarak Osmanlı Devleti'nde ekonomik faaliyetlerin nasıl örgütlendiğini Hürrem Sultan örneği üzerinden incelemeyi amaçlamaktadır. Girişimcilik literatürünün büyük ölçüde Batı merkezli varsayımlar üzerine inşa edilmiş olması, farklı tarihsel ve kurumsal girişimcilik biçimlerinin yeterince açıklanamamasına yol açmaktadır. Bu doğrultuda çalışma, Osmanlı Devleti ekonomik yapısı içerisinde vakıf sistemi, mülkiyet ilişkileri ve devlet merkezli ekonomik düzenin girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Araştırmada nitel yöntem benimsenmiş ve doküman analizi tekniği kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, Hürrem Sultan'ın yalnızca siyasi bir figür olmadığını; aynı zamanda ticaret, sınai üretim, tarım, gayrimenkul ve mali yatırımlar gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren çok yönlü bir ekonomik aktör olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgular, girişimciliğin yalnızca bireysel kâr maksimizasyonuna dayalı bir süreç olmadığını; aynı zamanda kurumsal yapı, devlet ilişkileri ve toplumsal fayda üretimi ile iç içe geçmiş çok katmanlı bir olgu olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda çalışma, Osmanlı Devleti'nde girişimciliğin tarihsel ve kurumsal boyutlarının anlaşılmasına katkı sunmakta ve girişimcilik literatürüne alternatif bir bakış açısı geliştirmektedir.

Anahtar Kelimeler: İşletme Tarihi, Osmanlı Devleti, Girişimcilik Tarihi, Hürrem Sultan

Jel Kodları: M13, N80, N83

Abstract

This study takes a historical and contextual look at entrepreneurship, focusing on how economic activities were organised in the Ottoman Empire through the example of Hürrem Sultan. The dominance of Western-centric assumptions in the entrepreneurship literature has limited the understanding of entrepreneurial forms emerging in different historical and institutional contexts. In this regard, the study focuses on the role of institutional structures, such as the waqf system, property relations, and state-centred economic organisation, in shaping entrepreneurial activities within the Ottoman context. A qualitative method was adopted, and document analysis was employed. The findings reveal that Hürrem Sultan was not only a political figure but also a multifaceted economic actor operating across sectors such as trade, industrial production, agriculture, real estate, and financial investments. These findings indicate that entrepreneurship cannot be reduced solely to a process of individual profit maximisation; rather, it emerges as a multi-layered phenomenon embedded in institutional structures, state relations, and the production of social benefit. In this respect, the study contributes to the entrepreneurship literature by offering a historically grounded, context-sensitive perspective on entrepreneurial activity in the Ottoman Empire.

Keywords: Business History, Ottoman Empire, Entrepreneurship History, Hürrem Sultan

Jel Codes: M13, N80, N83

Başvuru/Submitted: 16/04/2026

Revizyon/ Revised: 20/05/2026

Kabul/Accepted: 3/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Şengüllendi, M.F., Osmanlı Devleti'nde girişimcilik faaliyetleri üzerine bir inceleme: Hürrem Sultan örneği, bmij (2026) 14 (2): 663-675 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2775

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

An examination of entrepreneurial activities in the Ottoman Empire: The case of Hürrem Sultan

Literature

The entrepreneurship literature has traditionally been grounded in an economic and individualistic understanding of entrepreneurial activity, emphasising new venture creation and opportunity exploitation. Shane and Venkataraman (2000) define entrepreneurship as the process of discovering, evaluating, and exploiting opportunities, while Kirzner (1997) highlights alertness to market disequilibria. In contrast, Schumpeter (1934) conceptualises the entrepreneur as an innovator driving economic transformation. Despite their contributions, these approaches are largely rooted in the assumptions of modern capitalist contexts.

More recent studies challenge this universal perspective by emphasising the context-dependent nature of entrepreneurship. Welter (2011) argues that entrepreneurial activity is embedded within historical, social, and institutional environments, while institutional economics underscores the role of formal and informal structures in shaping economic behaviour (North, 1990). From this perspective, entrepreneurship emerges within institutional constraints and opportunities rather than as a purely individual act. However, the literature remains heavily influenced by Western-centric assumptions, limiting its applicability to non-Western and pre-capitalist contexts (Buğra, 1994; Kuran, 2011). This bias narrows the analytical scope of entrepreneurship and overlooks alternative forms of economic organisation.

In this regard, the Ottoman Empire provides a distinctive historical context in which entrepreneurship was shaped through institutional and social mechanisms. Its economic system—based on waqf institutions, guild structures, and state regulation—demonstrates that economic activity was oriented not only toward profit maximisation but also toward social welfare and the provision of public goods (Çizakça, 2000; Kuran, 2001). This configuration reflects an alternative model in which economic and social dimensions are deeply intertwined. Contemporary debates further highlight hybrid forms such as social and institutional entrepreneurship, which combine economic and social value creation (Battilana et al., 2009; Mair and Martí, 2006). Historical cases are therefore particularly valuable for understanding the early manifestations of such hybrid models. Within this theoretical framework, the case of Hürrem Sultan illustrates that entrepreneurship extends beyond profit-driven activity. Her diverse economic engagements reveal a multi-layered, institutionally embedded form of entrepreneurship that integrates economic value creation with social objectives and state structures. This case thus provides a historically grounded basis for rethinking entrepreneurship as a contextually embedded, multi-dimensional phenomenon.

Research subject

This study aims to examine how entrepreneurial activities were shaped within the institutional and historical context of the Ottoman Empire through the case of Hürrem Sultan, and to determine how Hürrem Sultan can be positioned within the framework of modern entrepreneurship theories.

Research purpose and importance

This study aims to analyse how entrepreneurship emerged and was organised within the Ottoman economic structure by examining the concept of entrepreneurship from a historical and contextual perspective. The significance of the study lies in its provision of an alternative historical example to the Western-centric perspective dominant in the entrepreneurship literature and in its ability to reveal the multi-layered nature of entrepreneurship within the Ottoman context.

Contribution of the article to the literature

This study shows that entrepreneurship is not limited to Western, modern economic systems, but has also developed in different historical and cultural contexts. Focusing on the Ottoman Empire, it highlights how entrepreneurial activities were shaped within a broader institutional framework that included the waqf system, state structures, and social relations. Through the case of Hürrem Sultan, the study illustrates a form of entrepreneurship that combines economic activity with social responsibility, offering an early example of what is today described as hybrid entrepreneurship. In doing so, it also brings attention to the often-overlooked role of women in economic life, contributing to a better understanding of women's entrepreneurship from a historical perspective.

Design and method

The study uses a qualitative approach and employs a historical research design. Secondary sources are systematically examined through the document analysis method.

Research type

A qualitative research method is employed in this study.

Research problems

The main research questions of this study are formulated as follows:

Through which mechanisms did entrepreneurial activities emerge, and how were they organised within the unique economic and institutional structure of the Ottoman Empire?

How can Hürrem Sultan's multi-sectoral economic activities be positioned within the framework of contemporary entrepreneurship theories (institutional, social, portfolio, and state-embedded entrepreneurship)?

Data collection method

The document analysis method is employed in this study. Academic studies and secondary sources are examined.

Quantitative/qualitative analysis

Qualitative analysis is conducted. The data are analysed using an interpretive and explanatory approach.

Research model

An interpretive historical analysis model grounded in historical context is employed. In addition, a micro-level business history approach is adopted.

Research hypotheses

Since this study is exploratory and qualitative, no explicit hypotheses are formulated.

Findings and discussion

The findings indicate that the waqf system, state policies, and property relations shaped entrepreneurship in the Ottoman Empire. Hürrem Sultan's activities provide a concrete example of this structure.

Findings as a result of analysis

It is observed that Hürrem Sultan engaged in multi-sectoral economic activities. In this process, the waqf system was effectively utilised as a sustainable economic model. The findings reveal that entrepreneurship is not solely a profit-driven process, but is also closely associated with the creation of social value. Furthermore, economic activities are found to be closely intertwined with state structures and shaped by institutional arrangements.

Hypothesis test results

No quantitative hypothesis testing is conducted.

Discussing the findings with the literature

The study's findings align with Schumpeter's (1934) view of the entrepreneur as an innovative actor who transforms the economic structure. Hürrem Sultan's investments across multiple sectors and her economic organisation model suggest not only adaptation to existing structures but also the capacity to reshape them. At the same time, the results are consistent with North's (1990) institutional perspective, indicating that entrepreneurial activities cannot be understood independently of market mechanisms, but are instead shaped by institutional elements such as the waqf system, property relations, and state regulations. In line with Welter's (2011) contextualised entrepreneurship approach, the findings also show that entrepreneurship gains meaning within its historical, social, and institutional context. In this sense, the case of Hürrem Sultan demonstrates that entrepreneurship is not a universal, one-dimensional phenomenon, but rather takes different forms depending on the context in which it emerges. Finally, the findings align with the social entrepreneurship literature, highlighting that economic value creation and social benefit can coexist. In this respect, waqf-based structures can be considered early historical examples of such hybrid entrepreneurship models.

Conclusion, recommendation and limitations

The study shows that entrepreneurship cannot be explained solely as a one-dimensional phenomenon based on individual opportunity recognition and profit maximisation. Instead, it emerges as a multi-dimensional process shaped by historical, institutional, and social contexts. The findings from the Ottoman Empire indicate that entrepreneurial activities were closely intertwined with institutional mechanisms, including the waqf system, property relations, and a state-centred economic structure. In this context, entrepreneurship extends beyond the creation of economic value and also involves the production of social benefit and the sustainability of public services. Hürrem Sultan's multi-sectoral activities, in particular, demonstrate that entrepreneurship can span different domains, diversify risk, and operate in close integration with institutional structures. Overall, the study highlights the contextual and layered nature of entrepreneurship and offers an alternative perspective that goes beyond the narrow, Western-centric approaches dominant in the existing literature.

Results of the article

The institutional structure shaped entrepreneurial activities in the Ottoman Empire. In this context, the waqf system, property relations, and state regulations were key factors in determining both the emergence and the functioning of entrepreneurship. Hürrem Sultan's economic activities across different sectors present a concrete example of a hybrid entrepreneurship model. Moreover, the findings indicate that entrepreneurship is not merely an individual activity; rather, it is a process deeply embedded in social structures, involving the creation of social value and the sustainability of public services.

Suggestions based on results

The study demonstrates the need to reassess entrepreneurship across different historical and institutional structures, such as the Ottoman State, in future research. It suggests that historical cases can expand the explanatory power of contemporary entrepreneurship theories. Future studies are recommended to comparatively examine the economic activities of different dynastic women, such as Mihrimah Sultan, Kösem Sultan, and Nurbanu Sultan, and to investigate the transformation of women's entrepreneurship in the Ottoman State across different historical periods through archive-based research. In addition, testing the historical entrepreneurship approach with broader samples from non-Western societies may contribute significantly to the literature.

Limitations of the article

This study has several limitations. First, the study relies predominantly on secondary historical sources rather than directly examining primary archival documents. Second, the analysis is limited to a single historical actor, namely Hürrem Sultan. Therefore, the findings may not be generalised to all examples of women's entrepreneurship in the Ottoman State.

Giriş

Girişimcilik işletme tarihi perspektifinden ele alındığında, sadece yeni bir işletme kurma faaliyetleriyle sınırlı bir kavram olarak değerlendirilmemektedir (Davidsson, 2015). Bunun aksine, girişimcilik farklı tarihsel bağlamlarda ortaya çıkan ekonomik fırsatların nasıl tanımlandığı, nasıl anlamlandırıldığı ve hangi kurumsal mekanizmalar aracılığıyla hayata geçirildiği ile yakından ilişkilidir (Shane ve Venkataraman, 2000). Bu kapsamda işletme tarihi perspektifinden girişimcilik, fırsatların keşfi ve değerlendirilmesi ile sınırlı olmayan; aynı zamanda belirsizlik koşulları altında kaynakların yeniden tahsisi ve örgütlenmesini içeren dinamik bir süreç olarak kavramsallaştırılmıştır (Kirzner, 1997). Bununla birlikte girişimciliğin tarihsel açıdan, hem makro düzeyde ekonomik sistemlerin evrimini hem de mikro düzeyde aktörlerin stratejik davranışlarını şekillendiren çok katmanlı bir analiz alanı olduğu öne sürülmektedir (Carlsson vd., 2013).

Tarihsel süreç içerisinde girişimciliğin, farklı dönemlerin kurumsal ve ekonomik yapılarına bağlı olarak çeşitlenen bir karakter sergilediği öne sürülmektedir (Welter, 2011; Wadhwani ve Jones, 2014). Bu durum, girişimciliğin evrensel ve homojen bir olgudan ziyade bağlamsal olarak şekillenen bir süreç olduğunu göstermektedir (Gartner, 1985). Örneğin, özellikle Sanayi Devrimi ile birlikte üretim ilişkilerindeki dönüşüm, girişimciliğin daha sistematik ve kurumsal bir nitelik kazanmasına yol açmıştır (Wennekers ve Thurik, 1999). Bu süreçte girişimci, yalnızca ticari faaliyet yürüten bir aktör olmaktan çıkarak yenilik üreten ve ekonomik yapıyı dönüştüren bir unsur olarak konumlandırılmıştır. Schumpeterci yaklaşım ise bu dönüşümü teorik olarak temellendirerek girişimciyi yaratıcı yıkım sürecinin merkezine yerleştirmiştir (Schumpeter, 1934; Baumol, 1990).

Bununla birlikte, McMullen (2011)'e göre girişimcilik literatürünün önemli bir bölümünün Batı merkezli olması, bu araştırmanın amacı doğrultusunda ele alındığında, Türk girişimcilik tarihi araştırmaları açısından literatürde önemli bir boşluk olduğunu göstermektedir. Çünkü, girişimcilik tarihi çalışmaları Batı merkezli teorik varsayımlar üzerine inşa edilmiştir. Bu durum, farklı tarihsel ve kurumsal bağlamlarda ortaya çıkan girişimcilik biçimlerinin yeterince açıklanamamasına yol açmaktadır (Buğra, 1994; Kuran, 2012). Dolayısıyla girişimciliğin yalnızca modern kapitalist ekonomilere özgü bir olgu olarak ele alınması, kavramın analitik kapsamını sınırlamaktadır. Oysa girişimcilik faaliyetleri, farklı toplumsal ve kurumsal yapılarda özgün biçimlerde ortaya çıkmakta ve tarihsel ve kurumsal koşullar altında yeniden şekillenmektedir (Welter, 2011; Prouchet, 2025).

Bu noktada Osmanlı Devleti, girişimciliğin piyasa temelli bireysel faaliyetlerden ziyade kurumsal ve toplumsal mekanizmalar aracılığıyla şekillendiği özgün bir örnek teşkil etmektedir (Çizakça, 2000). Osmanlı Devleti ekonomik yapısı içerisinde vakıf sistemi, lonca örgütlenmeleri ve saray merkezli ekonomik ilişkiler, girişimciliğin sosyal ve ekonomik boyutlarının iç içe geçtiği bir kurumsal yapı oluşturmuştur (Kuran, 2012). Bu yapı, ekonomik faaliyetlerin yalnızca kâr maksimizasyonu çerçevesinde değil; aynı zamanda toplumsal refah üretimi ve kamusal hizmetlerin sürdürülebilirliği bağlamında ele alındığını göstermektedir (Kuran, 2001). Bu çerçevede, Osmanlı toplumunda kadınların ekonomik hayattaki rolü, girişimcilik literatürü açısından yeniden değerlendirilmesi gereken önemli bir analiz alanı sunmaktadır. Geleneksel anlatılar kadınları çoğunlukla pasif aktörler olarak konumlandırsa da tarihsel veriler kadınların mülkiyet ilişkilerine aktif biçimde katıldığını, ekonomik kaynakları yönettiğini ve girişimsel faaliyetlerde bulunduğunu ortaya koymaktadır (Kuran, 2012; Dávila ve Lluch, 2022; Jennings ve Brush, 2013). Bu durum, girişimciliğin toplumsal cinsiyet boyutunun tarihsel süreçler ve kurumsal yapılar çerçevesinde yeniden ele alınmasını gerekli kılmaktadır.

Bu çerçevede Hürrem Sultan, Osmanlı Devleti'nde girişimcilik faaliyetlerinin kurumsal ve toplumsal boyutlarını analiz etmek açısından özgün bir örnek teşkil etmektedir. Bu örnek, girişimcilik faaliyetlerinin Osmanlı Devleti'nin kurumsal yapısı içinde nasıl şekillendiğini ve vakıf sistemi aracılığıyla nasıl sürdürülebilir hâle getirildiğini göstermektedir. Kurduğu vakıflar, gerçekleştirdiği imar faaliyetleri ve bu yapıların sürdürülebilirliğini sağlayan finansal organizasyon modeli, Hürrem Sultan'ın yalnızca siyasi bir figür değil; aynı zamanda kaynakları mobilize eden ve sosyal fayda üreten bir girişimci aktör olarak değerlendirilmesini mümkün kılmaktadır (Mair ve Martí, 2006; Xu vd., 2024).

Bu çalışma, Osmanlı Devleti ekonomik ve kurumsal yapısı içinde kadınların ekonomik rolünü tarihsel bir perspektiften inceleyerek, vakıf sistemi ve saray merkezli ilişkiler çerçevesinde Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetlerini yorumlayıcı tarihsel analizle ele alarak ekonomik kaynakları kullanma biçimini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Bununla birlikte, girişimcilik literatürünün büyük ölçüde modern ve Batı merkezli örneklere dayanması, tarihsel örneklerin sınırlı kalmasına yol açmakta; Osmanlı Devleti'nde kadınların ekonomik rollerine ilişkin araştırmaların görece azlığı ise önemli bir araştırma boşluğu oluşturmaktadır. Bu çalışma, söz konusu boşluğu Hürrem Sultan örneği üzerinden doldurmayı hedefleyerek girişimciliğin tarihsel ve bağlamsal boyutlarının yeniden değerlendirilmesine

katkı sunmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın temel araştırma sorusu, Osmanlı Devleti'nin kendine özgü ekonomik ve kurumsal yapısı içerisinde girişimcilik faaliyetlerinin hangi mekanizmalar aracılığıyla ortaya çıktığı ve nasıl örgütlendiği ile Hürrem Sultan'ın çok sektörlü ekonomik faaliyetlerinin çağdaş girişimcilik teorileri çerçevesinde nasıl değerlendirilebileceğidir.

Kavramsal çerçeve

Girişimcilik ve kadın girişimciliği

Girişimcilik kavramının tanımlanmasına ilişkin literatürde farklı yaklaşımlar bulunmakla birlikte, bu yaklaşımlar büyük ölçüde üç temel eksen etrafında şekillenmektedir:

- Girişimcinin bireysel özellikleri (McClelland, 1987)
- Yeni örgütlerin ortaya çıkışı (Gartner, 1989)
- Fırsatların keşfi süreci (Shane ve Venkataraman, 2000)

Bununla birlikte, bu yaklaşımlar, girişimciliğin tarihsel süreç içerisindeki dönüşümünü ve ekonomik değişimle olan ilişkisini açıklamakta sınırlı kalmaktadır. Bu sınırlılığı aşmak amacıyla geliştirilen tarihsel perspektif, girişimciliği ekonomik değişimi harekete geçiren yaratıcı süreçler bütünü olarak ele almaktadır (Wadhwani ve Jones, 2014). Bu yaklaşımın teorik kökenleri ise Alman Tarihçi Okulu'na kadar uzanmakta ve Schmoller tarafından ekonomik davranışların evrensel ve soyut kurallar yerine dönemin tarihsel ve toplumsal koşulları çerçevesinde anlaşılması gerektiğini savunarak klasik iktisadın indirgemeci varsayımlarına karşı çıkmışlardır (Shionoya, 2005).

Bu düşünsel zemin üzerinde yükselen Schumpeteryen yaklaşım, girişimciliği ekonomik sistemde değişimi mümkün kılan temel aktör olarak konumlandırmaktadır. Schumpeter (1934), girişimcinin mevcut kaynakları yeni kombinasyonlar hâlinde bir araya getirerek ekonomik yapıda dönüşüm yarattığını ileri sürmekte; daha sonraki çalışmalarında ise bu süreci "yaratıcı tepki" kavramı ile açıklamaktadır (Schumpeter, 1947). Bu yaklaşım, girişimciliğin yalnızca fırsatları keşfetmekten ibaret olmadığını; aynı zamanda geleceğe yönelik tahayyüller geliştirme ve bu tahayyülleri gerçekleştirme kapasitesiyle ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Bu perspektiften hareketle girişimcilik, yalnızca ekonomik değer üretimi ile sınırlı olmayan; farklı değer biçimlerinin (sosyal, kültürel, dini) ortaya çıkmasına da aracılık eden bir süreç olarak değerlendirilmektedir. Nitekim girişimci motivasyonlarının yalnızca rasyonel fayda maksimizasyonu ile açıklanamayacağı; aksine tarihsel olarak şekillenen çoklu motivasyonlara dayandığı vurgulanmaktadır (Schumpeter, 1954). Bu durum, girişimciliğin piyasa dışı alanlarda da ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Bu geniş perspektif içerisinde kadın girişimciliği, girişimcilik literatürünün önemli ancak görece ihmal edilmiş bir boyutunu oluşturmaktadır (Yadav ve Unni, 2016). Kadın girişimciliğine yönelik çalışmalar çoğunlukla modern ekonomik sistemler içerisinde kadınların karşılaştıkları engellere ve fırsatlara odaklanmakta (Jennings ve Brush, 2013); tarihsel bağlamda kadınların ekonomik ve sosyal aktör olarak üstlendikleri roller ise sınırlı düzeyde incelenmektedir. Nitekim tarihsel çalışmalar, Osmanlı Devleti'nde kadınların yalnızca pasif ekonomik aktörler olmadığını; aksine mülkiyet yönetimi, vakıf faaliyetleri ve kurumsal yapılar aracılığıyla ekonomik kaynakların yönlendirilmesinde aktif roller üstlendiklerini göstermektedir (Kuran, 2001; Peirce, 1993; Zilfi, 1997). Bu durum, kadın girişimciliğinin yalnızca işletme kurma faaliyetleri üzerinden değil; aynı zamanda kaynak tahsisi, değer üretimi ve toplumsal etki yaratma süreçleri üzerinden değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Girişimcilik tarihi ve tarihsel perspektif

Girişimcilik tarihi çalışmaları, girişimcilik faaliyetlerini belirli bir zaman dilimi içerisinde ortaya çıkan bireysel eylemler olarak değil; tarihsel süreçler içerisinde şekillenen dinamik bir olgu olarak ele almaktadır. Bu yaklaşım, girişimciliğin yalnızca birey ya da işletme düzeyinde değil; ekonomik, sosyal ve kurumsal yapıların etkileşimi içerisinde ortaya çıktığını vurgulamaktadır (Wadhwani ve Jones, 2014). Tarihsel perspektifin temel dayanaklarından biri, ekonomik faaliyetlerin toplumsal ilişkiler içerisine gömülü olduğu varsayımıdır. Bu bağlamda Granovetter (1985), ekonomik eylemlerin sosyal ağlardan bağımsız olarak anlaşılamayacağını ileri sürerek girişimciliğin sosyal bağlamdan koparılamayacağını ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Koselleck (2004), bireylerin geleceğe yönelik beklentilerinin geçmiş deneyimlerle şekillendiğini belirterek girişimciliğin zamansal bir boyut taşıdığını vurgulamaktadır.

Bu yaklaşım doğrultusunda girişimcilik, yalnızca mevcut fırsatların keşfi değil; aynı zamanda geleceğin tahayyül edilmesi ve bu tahayyüllerin hayata geçirilmesi süreci olarak değerlendirilmektedir. Girişimci

aktörler, içinde bulundukları kurumsal ve toplumsal koşullardan tamamen bağımsız hareket etmemekle birlikte, bu yapıları dönüştürebilecek yaratıcı kapasiteye de sahiptir. Bu durum, girişimciliğin yalnızca kurumsal yapılar tarafından belirlenen bir faaliyet olmadığını; aksine aktörlerin bu yapılar üzerinde dönüştürücü etkiler yaratabildiğini göstermektedir (Wadhwani ve Jones, 2014). Bu çerçevede girişimcilik faaliyetleri, bireysel aktörlerin tekil eylemleri olarak değil; zaman içerisinde birbirini takip eden ve birbirini etkileyen süreçlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, girişimciliğin kolektif ve kümülatif bir karakter taşıdığını göstermektedir. Nitekim ekonomik ve sosyal dönüşüm, tek bir girişimci eylemden ziyade, birbirine bağlı girişimsel süreçlerin birikimli etkisiyle gerçekleşmektedir. Bu teorik yaklaşım, Osmanlı Devleti gibi farklı kurumsal yapılara sahip tarihsel bağlamların girişimcilik perspektifiyle yeniden değerlendirilmesine imkân tanımaktadır. Osmanlı Devleti'nde ekonomik faaliyetlerin büyük ölçüde vakıf sistemi, lonca örgütlenmeleri ve devlet merkezli düzenlemeler aracılığıyla şekillenmesi, girişimciliğin piyasa temelli bireysel faaliyetlerden farklı biçimlerde ortaya çıktığını göstermektedir (Çizakça, 2000; Kuran, 2001).

Bu doğrultuda Osmanlı Devleti örneği, girişimciliğin yalnızca piyasa mekanizmaları üzerinden değil; aynı zamanda kurumsal, sosyal ve kültürel yapılar aracılığıyla şekillendiğini ortaya koyarak girişimcilik literatürüne alternatif bir perspektif sunmaktadır. Bu çerçevede Hürrem Sultan, vakıf faaliyetleri aracılığıyla ekonomik kaynakları yeniden tahsis eden, sosyal fayda üreten ve bu faaliyetleri dini ve toplumsal meşruiyet zemininde kurumsallaştıran bir aktör olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla Hürrem Sultan örneği, Osmanlı Devleti'nde kadın girişimciliğinin tarihsel yönünü somutlaştırarak, girişimsel süreçlerin piyasa dışı alanlarda da nasıl ortaya çıktığını göstermektedir.

Dönem ile ilgili bulgular

Hürrem Sultan, Osmanlı Devleti'ne Yavuz Sultan Selim döneminde bir cariye olarak gelmiş, fakat devlet yapısı içerisinde etkili olduğu dönem Kanuni Sultan Süleyman'ın 1534 yılında kendisiyle nikâh kıydığı yılla başlayıp vefat ettiği yıl olan 1558'e kadar olan dönemdir (Oluk, 2013). Bu yıllarda Osmanlı Devleti ekonomisi istikrarlı bir tarımsal temele, güçlü bir nakit vakıf sistemine ve devletin zirvede olduğu bir mali ihtişama sahiptir. Ancak bu dönemde aynı zamanda, nüfus artışının yarattığı gıda talebi ve yavaş yavaş etkisini gösterecek olan nakit para ihtiyacı gibi yapısal dinamikler de mevcuttur (İnalcık, 1973).

Osmanlı Devleti'nin "Klasik Çağı"nın zirvesini temsil eden 1534-1558 yılları arası, iktisadi açıdan büyük bir genişleme ve kurumsallaşma dönemidir. Bu dönemde imparatorluk ekonomisi, güçlü bir merkezi otorite ve genişleyen toprakların sunduğu kaynaklar üzerinde yükselmiştir. Dönemin en belirgin özelliği, Anadolu'da yaşanan hızlı nüfus artışıdır; bu demografik baskı tarımsal üretimin yoğunlaşmasına ve köylülerin yeni üretim stratejileri geliştirmesine yol açmıştır (İslamoğlu-İnan, 1994; Cook, 1972). Bu dönemde ekonomik yapının temelini "çift-hane sistemi" olarak adlandırılan küçük köylü işletmeleri oluşturmuş, devlet bu yapı üzerinden vergi gelirlerini güvence altına almıştır (Barkan, 1980; İnalcık, 1973). Aynı zamanda, vakıf sistemi bu dönemde sosyal ve ekonomik hayatın ana motoru haline gelmiş; Süleymaniye Külliyesi gibi devasa yapılar hem bayındırlık faaliyetlerini hem de şehir ekonomisini canlandıran büyük yatırım merkezleri olarak işlev görmüştür (Kan ve Binan, 2014; Koç ve Özdemir, 2017).

Devletin bireysel girişimcilere muamelesi

Osmanlı Devleti bu dönemde, bireysel girişimciliği "iaşecilik" (provisionism) ilkesi çerçevesinde, yani şehirlerin ve ordunun ihtiyaçlarının kesintisiz karşılanması hedefiyle yönlendirmiştir (Genç, 1975). Devlet, bireylerin iktisadi faaliyetlerini tamamen serbest bırakmak yerine, adaletnameler aracılığıyla mülkiyet haklarını koruyan hukuki bir çerçeve sunmuştur. Kanunî Sultan Süleyman, tahta çıktığında yayınladığı emirlerle, yerel idarecilerin halkın malına el koymasını yasaklamış ve bireylerin kullanım (tasarruf) haklarını kanun güvencesine alarak üretimde sürekliliği teşvik etmiştir (Barkan, 1943). Devlet, bireysel girişimcileri özellikle vakıf kurma ve mülk edinme yoluyla sisteme dâhil etmiş, bu sayede hem bireylerin servet biriktirmesine imkân tanımış hem de bu servetin sosyal hizmetlere (imaretler, hastaneler, medreseler) aktarılmasını sağlamıştır (Singer, 2012; Kazıcı, 2003).

Girişimcilerin kaynakları ve faaliyet biçimleri

İncelenen dönemde girişimcilerin ekonomik faaliyetleri, yalnızca bireysel sermaye birikimi ve rasyonel seçim perspektifi ile açıklanamayacak ölçüde karmaşık bir kurumsal bağlama gömülüdür. Bu durum, girişimciliğin geleneksel neoklasik yaklaşımların ötesinde, kurumsal yapıların sunduğu fırsatlar ve sınırlılıklar çerçevesinde şekillenen ilişkisel bir süreç olduğunu göstermektedir. Granovetter'in (1985) gömülülük yaklaşımı ile North'un (1990) kurumsal iktisat perspektifi birlikte ele alındığında, Osmanlı Devleti'nde girişimcilik faaliyetlerinin piyasa mekanizmalarından ziyade sosyal, politik ve hukuki düzenlemelerle iç içe geçtiği anlaşılmaktadır. Bu yönüyle Osmanlı girişimciliği, girişimcilik

faaliyetlerinin tarihsel ve kurumsal koşullar tarafından şekillendiğini vurgulayan literatürün (Welter, 2011) erken tarihsel örneklerinden biri olarak değerlendirilebilir.

Modern bankacılığın henüz bulunmadığı bu dönemde "para vakıfları", girişimcilere düşük maliyetli kredi sağlayan temel kurumlar olmuştur. Özellikle girişimciler, bu vakıflardan sağladıkları sermaye ile hammadde temin etmiş ve ticari faaliyetlerini yürütmüşlerdir (Özcan, 2003; Çizakça, 1996). İlgili dönem incelendiğinde girişimciler; un değirmenleri, fırınlar, sabunhaneler ve hamamlar gibi sürekli nakit akışı sağlayan sınai tesislere yatırım yapmışlardır. Bu işletmelerin çoğu vakıf portföylerinin bir parçası olarak yönetilmiş hem yerel istihdam yaratmış hem de şehir ekonomisinin canlılığını korumuştur (Tanman, 2003; Beytar, 2025). Aynı zamanda 16. yüzyılın ortalarında, özellikle tekstil alanında, tacirlerin hammaddeyi üreticiye sağlayıp mamul ürünü topladığı "sipariş usulü" üretim organizasyonlarının geliştiği ve girişimcilerin bu ağlar üzerinden bölgesel pazarlara hâkim oldukları görülmektedir (İslamoğlu-İnan, 1994). Sonuç olarak, incelenen dönemde girişimcilik; devletin merkezi olarak belirlediği hukuki sınırlar içinde, vakıf sermayesi ve mülkiyet haklarının korunmasıyla şekillenen hem bireysel kârı hem de toplumsal faydayı gözeten bir yapı olarak dikkat çekmektedir.

Yöntem

Bu araştırmada nitel araştırma yöntemi kullanılmış ve tarihsel araştırma deseni benimsenmiştir. Tarihsel araştırma deseni, çalışmanın amacına uygun olarak geçmişe ait verilerin sistematik biçimde toplanması, yorumlanması ve tarihsel süreçler içerisinde anlamlandırılmasına dayanmaktadır (Tosh, 2021). Bu yaklaşım, geçmişteki olay ve olguların neden-sonuç ilişkileri içerisinde çözümlenmesine, tarihsel süreçlerin günümüzle bağlantılarının kurulmasına ve bireyler ile kurumların faaliyetlerinin dönemin tarihsel, toplumsal ve kurumsal koşulları içerisinde değerlendirilmesine imkân tanımaktadır (Sarfo ve Ofori, 2017). Bu yönüyle yöntem, yalnızca betimleyici değil; aynı zamanda açıklayıcı ve yorumlayıcı bir analiz sunarak toplumsal ve kurumsal yapıların anlaşılmasına katkı sağlamaktadır (Lune ve Berg, 2011).

Nitel araştırma yöntemi, toplumsal olguların ortaya çıktıkları tarihsel, kurumsal ve sosyal koşullar çerçevesinde derinlemesine anlaşılmasını amaçlayan bir yaklaşım olarak değerlendirilmektedir (Creswell ve Poth, 2016; Merriam, 2009). Özellikle tarihsel aktörlerin ekonomik faaliyetlerinin anlamlandırılmasında, nicel göstergelerin ötesine geçerek süreçlerin, ilişkilerin ve kurumsal yapıların yorumlanmasına imkân sağlaması nedeniyle nitel yöntem tercih edilmiştir. Bu doğrultuda çalışma, Hürrem Sultan'ın ekonomik faaliyetlerinin yalnızca nicel büyüklükleri üzerinden değil; ortaya çıktıkları tarihsel koşullar ve kurumsal ilişkiler ağı içerisinde değerlendirilmesini hedeflemektedir.

Araştırmada veri toplama tekniği olarak kullanılan doküman analizi ise tarihsel olay ve olguların yazılı kaynaklar üzerinden sistematik biçimde incelenmesini mümkün kılan bir yöntemdir (Bowen, 2009). Bu kapsamda vakfiye kayıtları ve muhasebe verilerine ilişkin tarihsel incelemeler, bilimsel yayınlar, tezler ve diğer ikincil akademik kaynaklar değerlendirilmiş; araştırma soruları doğrultusunda Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetlerinin hangi mekanizmalar aracılığıyla ortaya çıktığı ve çağdaş girişimcilik teorileri açısından nasıl yorumlanabileceği açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışma yalnızca tarihsel dokümanlar ve ikincil kaynaklara dayandığından etik kurul izni gerekmemektedir. Bu nedenle nitel araştırma yöntemi ve doküman analizi tekniği, araştırmanın temel sorularını tarihsel ve kurumsal boyutlarıyla açıklama amacıyla uyumlu bir yaklaşım sunmaktadır.

Araştırmanın işletme tarihi literatürü içerisindeki konumlandırılması açısından Dirlik ve Leblebici (2016), mikro ve makro olmak üzere iki analiz düzeyi önermektedir. Bu doğrultuda girişimciler kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar mikro yaklaşım içerisinde değerlendirilmektedir (Dirlik ve Leblebici, 2016, s. 141). Dolayısıyla bu araştırma, Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetlerini işletme tarihi ve çağdaş girişimcilik teorileri üzerinden incelemesi nedeniyle işletme tarihi açısından mikro yaklaşıma sahiptir. Söz konusu incelemenin alt zeminini oluşturmak amacıyla öncelikle dönemin koşulları ortaya konulmuş, ardından Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetleri ikincil tarihsel kaynaklar üzerinden analiz edilmiştir.

Araştırmada bulguların ortaya daha net olarak konulması için araştırma iki bölüm şeklinde ele alınmıştır. İlk bölümde Hürrem Sultan'ın yaşadığı dönem ile ilgili bulgular aktarılmışken, ikinci bölümde ise Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetleri ile ilgili bulgular aktarılmıştır. Araştırmanın sonuç kısmında ise Winata (2008)' referans alınarak girişimcilik teorileri incelenmiş ve Hürrem Sultan'ın güncel girişimcilik literatürü açısından hangi tür girişimci olduğu ortaya konulmuştur.

Bulgular

Hürrem Sultan'ın çok yönlü ekonomik faaliyetlere yönelmesinin altında yalnızca bireysel servet birikimi amacı değil, dönemin siyasal, kurumsal ve toplumsal koşulları da etkili görünmektedir. Osmanlı Devleti'nde hanedan kadınlarının ekonomik gücü çoğunlukla vakıf sistemi aracılığıyla kurumsallaşmakta; bu yapı hem sosyal meşruiyet sağlamanın hem de uzun vadeli ekonomik sürdürülebilirlik oluşturmanın önemli bir aracı olarak işlev görmektedir (Kuran, 2001; Kazıcı, 2003, s. 9). Özellikle Haseki Sultan statüsünün sağladığı siyasi nüfuz, ekonomik kaynaklara erişim ve mülk edinme imkânları, Hürrem Sultan'ın geniş ölçekli yatırımlara yönelmesini kolaylaştırmıştır (Clot, 2005). Bunun yanında, imaretler, külliyeler ve hayır faaliyetleri aracılığıyla toplumsal refahın desteklenmesi, girişimsel faaliyetlerin yalnızca ekonomik değil; aynı zamanda sosyal ve politik meşruiyet üretimiyle de ilişkili olduğunu göstermektedir (Yavuzcan, 2019; Oluk, 2013).

1534-1558 yılları arasındaki dönem, Osmanlı Devleti'nin sadece askeri ve siyasi değil, aynı zamanda iktisadi açıdan da kurumsallaşmasının zirvesine ulaştığı bir evredir. Bu devirde ekonomi; devletin iaşe, gelenekçilik ve fiskalizm ilkeleriyle yönetilirken, bireysel ve hanedan temelli girişimcilik faaliyetleri de vakıf sistemi üzerinden hayat bulmuştur (Akkuş ve Menteş, 2018; Uygun, 2019). Bu ekosistemin en etkili aktörlerinden biri olan Hürrem Sultan, şahsi servetini ticaret ve sınai yatırımlarla büyüterek devasa bir hayır ağını finanse eden stratejik bir girişimci figürü olarak öne çıkmaktadır (Oluk, 2013; Yavuzcan, 2019).

Hürrem Sultan'ın bir girişimci olarak faaliyet gösterdiği sektörler, yatırım hacimleri ve operasyonel yönetim biçimleri şu şekilde detaylandırılabilir:

Deniz ticareti ve uluslararası lojistik

Hürrem Sultan, sermayesini sadece durağan mülklerde tutmamış, risk ve kâr barındıran deniz ticaretine de yönlendirmiştir (Altınay, 2011). Sultan'ın Süveyş ile Cidde arasında işletilen birçok vakıf gemisi bulunmaktadır (Yavuzcan, 2019). Bu gemiler, Uzak Doğu ve Hindistan'dan gelen ticari malların lojistiğinde rol oynamış ve navlun gelirleri elde etmiştir. Gemi işletmeciliğinden elde edilen bu gelirler, Mekke ve Medine'deki hayır işlerinin sürekliliğini sağlamak amacıyla doğrudan vakıf bütçesine aktarılmıştır (Necipoğlu, 2013).

Sınai üretim ve endüstriyel tesis yönetimi

Hürrem Sultan, hammadde işleyen ve mamul madde üreten tesisler kurarak bölgesel sanayi ekonomisine katılmıştır (Oluk, 2013). Şam ve Kudüs gibi merkezlerde kendi vakıflarına bağlı sabunhaneler, yağhaneler ve mum imalathaneleri (şemhane) işletmiştir (Yavuzcan, 2019). Bununla birlikte Kudüs'teki imaretine sürekli gelir sağlamak amacıyla bölgedeki tepelerde yel değirmenleri kurdurmuştur. Bu tesislerde marangoz, taşçı, dökümcü ve lağımcı gibi pek çok uzman meslek erbabı istihdam edilmiştir (Yavuzcan, 2019). Tereke kayıtlarına göre Hürrem Sultan'ın imparatorluk genelinde 76 adet su değirmeni (Oluk, 2013, s. 81) ve toplamda 11 değirmen işletmesi bulunmaktadır (Oluk, 2013, s. 119).

Kentsel gayrimenkul portföyü ve kira ekonomisi

Hürrem Sultan, kentsel dokuyu ticari birer yatırım alanına dönüştürmüştür. 1560-1561 yılına ait muhasebe kayıtları bu gücü rakamlarla ispatlamaktadır (Doğan, 2022). Dükkân ve çarşı yönetimi açısından sadece İstanbul'daki vakıflarına bağlı 181 adet dükkân işletilmektedir. Bu dükkânlardan elde edilen yıllık kira geliri 84.775 akçedir (Doğan, 2022, s. 82).

Konaklama ve ticaret merkezleri

Sultan, 102 bab oda, 7 büyük fırın ve Hân-ı Kebîr gibi dev kervansarayları yöneterek şehir ticaretinin kalbinde yer almıştır (Doğan, 2022, s. 81-82). Hamam işletmeciliği kapsamında Ayasofya civarındaki Yeni Hamam ve Galata'daki Eski Hamam gibi tesislerden yıllık toplam 125.000 akçe gelir elde edilmiştir (Doğan, 2022, s. 80).

Tarımsal girişimcilik ve geniş arazi yönetimi

Hürrem Sultan, kendisine temlik edilen arazileri verimli tarım işletmelerine dönüştürmüştür (Yavuzcan, 2019). Hürrem Sultan'ın miras kayıtlarında 815 (bazı kaynaklarda 1000) adet çiftliği olduğu belirtilmektedir (Oluk, 2013, s. 81). Bu çiftliklerden yıllık 325.666 akçelik gelir elde etmiştir (Doğan, 2022, s. 79). Kestel'deki Kadıncık Çiftliği'nde kenevir, pamuk ve piyaz üretimi yapılmış; Kudüs'teki Emyon köyündeki zeytinliklerden 1544 yılında 126.195 akçe hâsılat elde edilmiştir (Yavuzcan, 2019). Vakıf yönetimi, tarımsal verimliliği artırmak için sulama kanalları ve altyapı çalışmalarını bizzat finanse etmiştir (Doğan, 2022).

Mali yatırımlar ve mukataa sistemi

Hürrem Sultan, devletin vergi toplama hakkını temsil eden mukataa (iltizam) sistemine bir yatırımcı olarak dâhil olmuştur (Doğan, 2022; Uygun, 2019). Aydos'taki Misivri (197.000 akçe), Ahyolu'ndaki Vasilkoz (113.333 akçe) ve Çorlu'daki Umurcu (15.666 akçe) mukataalarını işleterek yıllık toplam 325.666 akçe kazanç sağlamıştır (Doğan, 2022, s. 79). Bu faaliyet, bir mültezim gibi hareket ederek devletin vergi kaynaklarını kârlı birer işletmeye dönüştürdüğünü göstermektedir (Uygun, 2019).

Operasyonel yönetim ve istihdam hacmi

Hürrem Sultan, devasa ekonomik ağı sadece finanse etmekle kalmamış, aynı zamanda profesyonel bir yönetici olarak denetlemiştir. Vakıf kurumlarında her gün ne pişeceği, hangi oranda alım yapılacağı ve personel durumu kendisine rapor edilmiş; bu raporlar Babüssaade ağaları aracılığıyla Sultan'a ulaştırılmıştır (Yavuzcan, 2019).

Sadece İstanbul'daki vakıflarında 349 personel istihdam edilmiş, yıllık maaş ödemesi 286.612 akçeye ulaşmıştır (Doğan, 2022, s. 97). Kudüs'teki imaret personel sayısı ise verimlilik artışıyla birlikte beş yıl içinde 37'den 49'a yükseltilmiştir (Yavuzcan, 2019, s. 32).

Sonuç olarak, Hürrem Sultan'ın yıllık toplam gelirinin 867.331 akçe olduğu hesaplanmıştır (Doğan, 2022, s. 85). Mirasındaki 100 milyon akçelik nakit varlığı ve 780.000 altınlık serveti, onun Osmanlı Osmanlı Devleti ekonomik yapısı içerisindeki önemini ve çok sektörlü girişimci kimliğini tescillemektedir (Oluk, 2013, s. 81).

Tartışma ve sonuç

Bu çalışma, Hürrem Sultan'ın ekonomik faaliyetlerini çağdaş girişimcilik kuramları çerçevesinde yeniden yorumlayarak, tarihsel bir aktörün modern teorik kategorilerle nasıl anlamlandırılabileceğini ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular, Hürrem Sultan'ın tekil bir girişimci tipolojisiyle açıklanamayacağını; aksine çok katmanlı ve hibrit bir girişimcilik modeli sergilediğini göstermektedir.

Bir yönüyle, Hürrem Sultan'ın vakıf ve mukataa gibi kurumsal mekanizmaları dönüştürücü biçimde kullanması, onu kurumsal girişimcilik literatürü ile ilişkilendirmektedir. Kurumsal girişimciler, mevcut kuralları yeniden şekillendirerek yeni ekonomik alanlar yaratmaktadırlar (Battilana vd., 2009). Bu doğrultuda Hürrem Sultan'ın vakıf sistemini sadece bir hayır aracı değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir ekonomik organizasyon olarak yapılandırması, mevcut kurumsal mekanizmaları ekonomik ve sosyal amaçlar doğrultusunda etkin biçimde kullandığını göstermektedir.

Bunun yanında, elde edilen gelirlerin sistematik biçimde sosyal refaha yönlendirilmesi, Hürrem Sultan'ı sosyal girişimcilik perspektifine yakınlaştırmaktadır. Sosyal girişimcilik, ekonomik değer ile toplumsal faydanın birlikte üretildiği hibrit organizasyonel yapılara işaret etmektedir (Mair ve Martí, 2006; Zahra vd., 2009). Hürrem Sultan'ın vakıf temelli modeli, bu yaklaşımın erken tarihsel örneklerinden biri olarak değerlendirilebilir.

Diğer taraftan, farklı sektörlerde eş zamanlı faaliyet göstermesi, onun portföy girişimcisi niteliğini ortaya koymaktadır. Bu durum, modern finans teorisinde riskin dağıtılması ve getiri optimizasyonu ile ilişkilendirilen portföy yaklaşımı ile örtüşmektedir (Markowitz, 1952). Hürrem Sultan'ın deniz ticareti, tarım, gayrimenkul ve vergi işletmeciliği gibi alanlara yayılmış yatırımları, ekonomik riskleri dengeleyen stratejik bir çeşitlendirme modeline işaret etmektedir.

Ayrıca, girişimcilik faaliyetlerinin devlet yapısı ile iç içe olması, Hürrem Sultan'ı devlet-bağlantılı (state-embedded) girişimcilik modeli kapsamında değerlendirmeyi mümkün kılmaktadır. Kurumsal ekonomi literatürü, ekonomik faaliyetlerin büyük ölçüde politik ve kurumsal yapı tarafından şekillendirildiğini vurgulamaktadır (Acemoglu ve Robinson, 2001). Bu çerçevede Hürrem Sultan'ın ekonomik gücü, yalnızca piyasa dinamiklerinden değil, aynı zamanda devletle kurduğu yapısal ilişkilerden beslenmektedir.

Buna ek olarak, yatırımların sistematik biçimde sosyal etki üretmeye yönlendirilmesi, onun etki odaklı girişimcilik yaklaşımıyla benzer özellikler taşıdığını göstermektedir. Günümüzde etki yatırımı yaklaşımı, finansal sürdürülebilirlik ile sosyal faydanın birlikte optimize edilmesini esas almaktadır. Hürrem Sultan'ın vakıf sistemi aracılığıyla kurduğu model, bu yaklaşımın tarihsel bir prototipi olarak değerlendirilebilir.

Son olarak, farklı sektörlerdeki faaliyetlerin merkezi bir yapı altında koordine edilmesi, Hürrem Sultan'ın ekonomik organizasyonunun proto-holding niteliği taşıdığını göstermektedir. Bu durum, modern çok sektörlü işletme gruplarının erken bir formu olarak yorumlanabilir.

Elde edilen bulgular, girişimciliğin yalnızca bireysel fırsatların değerlendirilmesine dayalı ekonomik bir faaliyet olarak ele alınmasının tarihsel örnekleri açıklamakta yetersiz kalabileceğini göstermektedir (Welter ve Baker, 2021; Wadhwani, 2016). Bu durum, girişimciliğin tarihsel, kurumsal ve toplumsal koşullar içerisinde şekillendiğini savunan çalışmalarla uyumludur (Wadhwani, 2007; Welter, 2011; Wadhwani ve Jones, 2014). Özellikle Osmanlı Devleti gibi piyasa mekanizmalarının devlet yapısı, vakıf sistemi ve toplumsal meşruiyet biçimleri ile iç içe geçtiği yapılarda girişimcilik faaliyetlerinin modern piyasa ekonomilerindeki bireysel girişimcilik anlayışından farklı biçimlerde ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Bu yönüyle çalışma, Batı merkezli girişimcilik kuramlarının tarihsel ve coğrafi sınırlarına ilişkin tartışmalara katkı sunmaktadır.

Bunun yanında, çalışma, kadın girişimciliği literatürü açısından da önemli çıkarımlar ortaya koymaktadır. Kadın girişimciliğine ilişkin mevcut çalışmalar çoğunlukla modern piyasa ekonomileri içerisindeki bireysel girişim faaliyetlerine odaklanırken (Yadav ve Unni, 2016), Hürrem Sultan örneği tarihsel süreçte kadınların ekonomik kaynakları yönlendirebildiğini, kurumsal yapıları etkin biçimde kullanabildiğini ve ekonomik değer ile sosyal faydayı eş zamanlı olarak üretebildiğini göstermektedir. Bu bulgu, kadın girişimciliğinin yalnızca modern piyasa ekonomilerine özgü bir olgu olarak değerlendirilmesinin sınırlı kalabileceğine ve tarihsel örnekler üzerinden yeniden ele alınması gerektiğine işaret etmektedir (Zilfi, 1997).

Bu değerlendirmeler doğrultusunda, Hürrem Sultan'ın girişimcilik faaliyetleri tekil bir kuramsal kategori ile açıklanamayacak nitelikte olup; kurumsal mekanizmaların dönüştürülmesini içeren kurumsal girişimcilik, ekonomik değer ile toplumsal faydanın birlikte üretildiği sosyal girişimcilik, farklı sektörlere yayılmış yatırımlar üzerinden risk dağılımını esas alan portföy girişimciliği, devlet yapılarıyla karşılıklı bağımlılık içinde şekillenen devlet-gömülü girişimcilik ve finansal sürdürülebilirlik ile sosyal etkiyi birlikte hedefleyen etki odaklı girişimcilik boyutlarının eşzamanlı olarak kesiştiği bütünleşik bir girişimcilik formu olarak değerlendirilebilir.

Bu model, girişimciliğin yalnızca bireysel fırsat değerlendirme süreci olmadığını; aynı zamanda kurumsal yapı, devlet ilişkileri ve toplumsal fayda üretimi ile iç içe geçmiş çok katmanlı bir olgu olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla Hürrem Sultan örneği, girişimcilik literatürüne önemli katkılar sunmaktadır. Bunlar; girişimciliğin yalnızca Batı merkezli ve modern ekonomik sistemlerle sınırlı olmadığını tarihsel bir örnek üzerinden göstermesi ve hibrit girişimcilik modellerinin tarihsel kökenlerine ilişkin tartışmalara katkı sağlamasıdır.

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak çalışma, doğrudan birincil arşiv belgeleri yerine ağırlıklı olarak ikincil tarihsel kaynaklara dayanmaktadır. İkinci olarak, inceleme tek bir tarihsel aktör olan Hürrem Sultan örneği ile sınırlandırılmıştır. Bu durum, bulguların Osmanlı Devleti'ndeki tüm kadın girişimcilik örneklerine genellenmesini sınırlandırmaktadır.

Sonuç olarak çalışma, gelecekte yapılacak araştırmalar için Osmanlı Devleti gibi farklı tarihsel ve kurumsal yapılarda girişimciliğin yeniden değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymakta ve tarihsel örneklerin modern girişimcilik kuramlarının açıklayıcılığını genişletme potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir. Gelecekte yapılacak araştırmaların, Mihrimah Sultan, Kösem Sultan ve Nurbanu Sultan gibi farklı hanedan kadınlarının ekonomik faaliyetlerini karşılaştırmalı biçimde incelemesi; ayrıca Osmanlı Devleti'nde kadın girişimciliğinin farklı dönemlerdeki dönüşümünü arşiv temelli çalışmalarla ele alması önerilmektedir. Bunun yanında tarihsel girişimcilik yaklaşımının Batı dışı toplumlar açısından daha geniş örneklemlerle test edilmesi literatüre katkı sağlayabilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369–1401. https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369

Akkuş, Y. & Menteş, S. A. (2018). Osmanlı İmparatorluğu'nda Girişimcilik: Klasik Dönem Üzerine Bir Çalışma. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 169-186. https://doi.org/10.17336/igusbd.405820

Altınay, A. R. (2011). *Kadınlar Saltanatı*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Barkan, Ö. L. (1943). *XV. ve XVI. asırlarda Osmanlı İmparatorluğu'nda zirai ekonominin hukuki ve mali esasları*. İstanbul: Burhaneddin Matbaası.

Barkan, Ö. L. (1980). *Türkiye'de Toprak Meselesi*. İstanbul: Gözlem Yayınları.

Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), 65–107. https://doi.org/10.1177/0170840609104805

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921. https://doi.org/10.1086/261712

Beytar, A. (2025). *Osmanlı Devleti'nde vakıfların sosyo-ekonomik boyutu: Fatih ve Süleymaniye külliyeleri özelinde bir inceleme*. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Aksaray.

Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27–40 https://doi.org/10.3316/QRJ0902027

Buğra, A. (1994). *State and business in modern Turkey*: *A comparative study*. Albany, NY: SUNY Press.

Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpää, H. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 41, 913–930. https://doi.org/10.1007/s11187-013-9503-y

Clot, A. (2005). *Muhteşem Süleyman: Osmanlı'nın Altın Çağı*. (T. Ilgaz, Çev.). İstanbul: Epsilon Yayıncılık.

Cook, M. A. (1972). *Population pressure in rural Anatolia: 1450-1600*. London: Oxford University Press.

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2016). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches*. Sage publications.

Çizakça, M. (1996). *A Comparative Evolution of Business Partnerships: The Islamic World and Europe*. Leiden: E.J. Brill.

Çizakça, M. (2000). *A history of philanthropic foundations: The Islamic world from the seventh century to the present*. Istanbul: Boğaziçi University Press.

Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualisation. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674–695. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.002

Dávila, C., & Lluch, A. (2022). Entrepreneurship in emerging markets: Female entrepreneurs in Colombia since 1990. *Business History Review*, 96(2), 373–397. https://doi.org/10.1017/S0007680522000502

Dirlik, S., & Leblebici, H. (2016). *Türkiye'deki İşletmelerin tarihini anlamada iktisadi, politik, sosyal ve yasal bağlamın önemi*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 45, 140-153.

Doğan, H. (2022). *Muhasebe Kayıtları Işığında Haseki Hürrem Sultan'ın İstanbul'daki Vakıflarının Malî Bilançosu (H.968/M.1560-1561)*. Osmanlı'da Toplum, Şehir ve Ticaret -III- içinde (ss. 65-100).

Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706. https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279094

Genç, M. (1975). *Osmanlı maliyesinde malikâne sistemi*. O. Okyar ve Ü. Nalbantoğlu (Haz.), Türkiye İktisat Tarihi Semineri içinde. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.

İnalcık, H. (1973). *The Ottoman Empire: The classical age 1300-1600*. London: Weidenfeld and Nicolson

İslamoğlu-İnan, H. (1994). *State and Peasant in the Ottoman Empire: Agrarian Power Relations and Regional Economic Development in Ottoman Anatolia during the Sixteenth Century*. Leiden: E.J. Brill.

Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs. *Academy of Management Annals,* 7(1), 663–715. https://doi.org/10.1080/19416520.2013.782190

Kan, T. & Binan, D. (2014). İstanbul Süleymaniye külliyesi örneğinde külliyeler için bir yönetim modeli önerisi. *Tasarım+ Kuram*, 10(17), 94–119. https://doi.org/10.23835/tasarimkuram.239602

Kazıcı, Z. (2003). *Osmanlı vakıf medeniyeti*. İstanbul: Bilge Yayınevi.

Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85. https://doi.org/10.1257/jel.35.1.60

Koç, A. & Özdemir, Ö. (2017). Kanûnî vakfiyesi'ne göre Süleymaniye Camii ve görevlileri. *Diyanet İlmi Dergi*, 53(2), 119–147. https://doi.org/10.61304/did.383132

Koselleck, R. (2004). *Futures past: On the semantics of historical time*. Columbia University Press.

Kuran, T. (2001). The Provision of Public Goods under Islamic Law: Origins, Impact, and Limitations of the Waqf System. *Law & Society Review*, 35(4), 841–897 https://doi.org/10.2307/3185418

Kuran, T. (2012). *The long divergence*: How Islamic law held back the Middle East. Princeton University Press

Lune, H., & Berg, B. L. (2011). *Qualitative research methods for the social sciences* (8th ed.). Pearson.

Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00126.x

Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91. https://doi.org/10.2307/2975974

McClelland, D. C. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, 21(3), 219–233

McMullen, J. S. (2011). Delineating the domain of development entrepreneurship: A market-based approach to facilitating inclusive economic growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 185–193. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00428.x

Merriam, S. B. (2009). *Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 3rd edition.

Necipoğlu, G. (2013). *Sinan Çağı: Osmanlı İmparatorluğu'nda Mimari Kültür*, Çev.Gül Çağalı Güven, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.

Oluk, D. Ş. (2013). *Kanunî Sultan Süleyman'ın hayatındaki üç kadın: Hafsa Valide Sultan, Hürrem Sultan, Mihrimah Sultan*. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek lisans tezi, Kayseri.

Özcan, T. (2003). *Osmanlı para vakıfları: Kanunî dönemi Üsküdar örneği*. Ankara: Türk Tarih Kurumu.

Peirce, L. P. (1993). *The imperial harem: Women and sovereignty in the Ottoman Empire*. Oxford University Press, USA.

Prouchet, L. (2025). Business history and social entrepreneurship. *Business History*. https://doi.org/10.1080/00076791.2025.2584546

Sarfo, J. O., & Ofori, P. K. (2017). A book review: Qualitative inquiry & research design: Choosing among five approaches. *Russian Journal of Sociology*, (3), 30-33. https://doi.org/10.13187/rjs.2017.1.30

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The journal of economic history*, 7(2), 149-159.

Schumpeter, J. A. (2006). *History of economic analysis*. Routledge.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611

Shionoya, Y. (2005). *The soul of the German historical school: methodological essays on Schmoller, Weber, and Schumpeter*. Boston, MA: Springer US.

Singer, A. (2012). *İyilik Yap Denize At: Müslüman Toplumlarda Hayırseverlik*. (A. Özdamar, Çev.). İstanbul: Kitap Yayınevi.

Tanman, M. B. (2003). *Haseki Külliyesi. Dünden Bugüne İstanbul Ansiklopedisi* (Cilt 4, s. 101). İstanbul: Kültür Bakanlığı ve Tarih Vakfı.

Tosh, J. (2021). *The pursuit of history: Aims, methods and new directions in the study of history* (7th ed.). Routledge.

Uygun, R. (2019). Osmanlı İmparatorluğu'nun Klasik Döneminde Girişimcilik ve Girişimci Tipolojileri. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 15(3), 371-385.

Wadhwani, R. D. (2007). *Historical Approaches to Entrepreneurship Research*. Paper presented at UNC Chapel Hill Center for Entrepreneurial Initiatives. https://scholarlycommons.pacific.edu/esob-facpres/11

Wadhwani, R. D. (2016). *Entrepreneurship in historical context: Using history to develop theory and understand process. In A research agenda for entrepreneurship and context* (pp. 65-78). Edward Elgar Publishing.

Wadhwani, R. D., & Jones, G. (2014). Business history and entrepreneurship. *Business History Review*, 88(1), 1–11. https://doi.org/10.1017/S000768051400001X

Welter, F. (2011). Contextualising entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00432.x

Welter, F., & Baker, T. (2021). Moving contexts onto new roads: Clues from other disciplines. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(5), 1154-1175. https://doi.org/10.1177/1042258720930996

Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Entrepreneurship and growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–55. https://doi.org/10.1023/A:1008063200484

Winata, S. (2008). T*he economic determinants of entrepreneurial activity: evidence from a Bayesian approach:* a thesis presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Business Studies in Financial Economics at Massey University (Doctoral dissertation, Massey University).

Xu, C., Zhou, H., Fan, B., & Sun, Y. (2024). Shaping contexts through entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 18(1), 73–99. https://doi.org/10.1108/APJIE-08-2023-0157

Yadav, V., & Unni, J. (2016). Women entrepreneurship: research review and future directions. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 12. https://doi.org/10.1186/s40497-016-0055-x

Yavuzcan, Z. (2019). *Osmanlı Devleti'nde hayırsever hanım sultanlara bir örnek: Hürrem Sultan* (Yüksek lisans tezi). Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.

Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Academy of Management Review*, 34(3), 519–532. https://doi.org/10.5465/amr.2009.40633119

Zilfi, M. C. (Ed.). (1997). *Women in the Ottoman Empire: Middle Eastern women in the early modern era* (Vol. 10). Brill.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 676-694
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2739

Araştırma Makalesi / Research Article

Makro göstergeler çerçevesinde Türkiye'de yük taşımacılık sektörünün ekonomik büyümeye etkisi

The impact of the freight transportation sector on economic growth in Türkiye, within the framework of macroeconomic indicators

Ayşe Güngör[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Kadir Karabaş Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Lojistik Yönetimi, Giresun, Türkiye, ayse.gungor@giresun.edu.tr

ORCID: 0009-0006-3916-9657

Öz

Bu çalışmada, makro göstergeler çerçevesinde Türkiye'de yük taşımacılık sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 2000–2024 dönem aralığında analiz edilmiştir. Analizde, yük taşımacılığı sektörü için denizyolu taşımacılığını temsilen konteyner liman trafiği (TEU), demiryolu yük taşımacılığı (milyon ton-km) ve havayolu yük taşımacılığı (milyon ton-km) değişkenleri; ekonomik büyüme için reel GSYH büyüme oranı kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan veriler Dünya Bankası veritabanından alınmıştır. Değişkenlerin durağanlık özellikleri Genişletilmiş Dickey–Fuller (ADF) birim kök testi ile test edilmiştir. Analizde, farklı bütünleşme derecelerine sahip serilerin birlikte analiz edilebilmesine olanak tanıyan ARDL sınır testi yaklaşımı uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, taşımacılık göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında, uzun dönem tahmin sonuçlarına göre konteyner liman trafiğinin ekonomik büyümeyi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı biçimde etkilediği, buna karşın demiryolu yük taşımacılığının ise uzun dönemde negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki sergilediği tespit edilmiştir. Havayolu yük taşımacılığının ekonomik büyümeye etkisinin ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Kısa dönem dinamikleri de liman taşımacılığının ekonomik büyüme üzerinde destekleyici bir rolü olduğunu göstermektedir. Analiz sonucunda konteyner liman trafiğinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin anlamlı bulunması denizyolu altyapısının ekonomik büyüme açısından stratejik öneme sahip olduğu görüşünü desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Taşımacılık Sektörü, Ekonomik Büyüme, ARDL Sınır Testi, Denizyolu Taşımacılığı, Demiryolu Taşımacılığı, Havayolu Taşımacılığı

Jel Kodları: C13, C20, C22

Abstract

This study analyses the impact of the transportation sector on economic growth in Turkey, using macroeconomic indicators for the period 2000–2024. In the analysis, container port traffic (TEU), rail freight (million ton-km), and air freight (million ton-km) variables were used to represent maritime transport. In contrast, the real GDP growth rate was used to represent economic growth. The data used in the research were obtained from the World Bank database. The stationarity of the variables was tested using the Augmented Dickey–Fuller (ADF) unit root test. The ARDL bounds test approach, which allows for the analysis of series with different degrees of integration, was used. The findings revealed a long-term cointegration relationship between transportation indicators and economic growth. Furthermore, according to the long-term estimation results, container port traffic positively and statistically significantly affects economic growth, whereas rail freight exhibits a negative and significant long-term relationship. The effect of air freight on economic growth was found to be statistically insignificant. Short-term dynamics also show that port transportation plays a supportive role in economic growth. The analysis indicates that maritime infrastructure, in particular, is of strategic importance for economic growth.

Keywords: Transportation Sector, Economic Growth, ARDL Bounds Test, Maritime Transportation, Rail Transportation, Air Transportation

Jel Codes: C13, C20, C22

Başvuru/Submitted: 1/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 12/04/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 1/06/2026

Kabul/Accepted: 6/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Güngör, A., Makro göstergeler çerçevesinde Türkiye'de yük taşımacılık sektörünün ekonomik büyümeye etkisi, bmij (2026) 14 (2): 676-694 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2739

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The impact of the freight transportation sector on economic growth in Türkiye, within the framework of macroeconomic indicators

Literature

The impact of transportation and logistics infrastructure on economic growth has long been a central topic in the literature. In particular, the relationship among freight volume, trade capacity, and production processes is considered an important determinant of economic performance. In empirical studies on Turkey, the relationships between different modes of transportation and economic growth have been analysed using various econometric methods. While Yurdakul (2020) identified unidirectional causality from growth to the logistics sector, Emirkadı and Balcı (2023) found bidirectional causality between growth and road and rail transportation. Studies on air transportation reveal a long-term cointegration relationship (İslamoğlu, 2021; Ünlü, 2024), while the supportive effect of sea and rail transportation on growth is also empirically emphasised (Yağış, 2024; Karadağ Albayrak and Cengiz, 2025).

Research subject

This study examines the relationships between maritime (container port traffic), rail freight, and air freight indicators, and economic growth in Turkey, within the framework of macroeconomic indicators. The study focuses on comparatively evaluating the effects of different transportation modes on economic growth.

Research purpose and importance

The research aims to analyse the short- and long-term relationships between freight transportation indicators and economic growth in Turkey during the 2000–2024 period using the ARDL bounds test. Given Turkey's geostrategic location and foreign trade structure, examining the impact of transportation infrastructure on growth by mode is important for policymakers.

Contribution of the article to the literature

It is observed that most studies in the literature focus on a single transportation mode. This study offers a holistic and comparative perspective on the literature by analysing maritime, rail, and air freight indicators together within a single model. In addition, the ARDL-based analysis conducted using a current data set contributes to the literature from a methodological perspective.

Design and method

This study is an applied, quantitative research examining the impact of the transportation sector on economic growth in Turkey, using macroeconomic indicators. The ARDL bounds test approach from time-series methods was used in the analysis.

Research type

Research article.

Research problems

The main objective of the research is to determine the direction and magnitude of the impact of maritime (container port) traffic, rail freight, and air freight indicators on economic growth in Turkey. In this context, the following questions were addressed: (i) Is there a long-term cointegration relationship between transportation indicators and economic growth? (ii) Which transportation mode is more effective on economic growth in the short and long term?

Data collection method

The data used in the study cover the period 2000–2024 and are presented annually. Real GDP growth rate represents economic growth; container port traffic (TEU) represents maritime transportation; and freight transportation data represents rail and air transportation. The data was obtained from the World Bank database.

Quantitative/qualitative analysis

Time series analysis was applied in the research. First, the stationarity of the variables was tested using the Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root test. The ARDL bounds test approach was used to determine the long-term relationship between series with different degrees of integration. Short-term dynamics were analysed by estimating long-term coefficients and an error-correction model.

Research model

In the study, economic growth was the dependent variable, and container port traffic, rail freight, and air freight were independent variables. The model was designed to test the short-term and long-term effects of transportation indicators on economic growth. Through the model established within the ARDL framework, both the cointegration relationship and the direction and statistical significance of the coefficients were evaluated.

Hypotheses

The primary hypothesis is that freight transportation volume positively impacts economic growth. Specifically, the study posits that maritime, rail, and air freight transportation exhibit significant long-term cointegration with, and have positive effects on, economic growth in Türkiye.

Findings and discussion

First, the stationarity properties of the variables were examined using the ADF unit root test. The findings showed that the series had different degrees of integration. This justified the use of the ARDL bounds test to assess the long-term relationship between the variables. The ARDL bounds test results revealed a long-term cointegration relationship between transportation indicators and economic growth. The fact that the calculated F-statistic is above the upper critical value supports the existence of a long-term relationship between the variables. Accordingly, it was understood that the model's variables move together and that developments in the transportation sector significantly affect economic growth. According to long-term coefficient estimates, container port traffic has a positive and statistically significant effect on economic growth. The railway freight transportation

variable, on the other hand, showed a negative, significant long-term relationship. The coefficient of air freight transportation was determined to be statistically insignificant. When short-term dynamics are examined, it is seen that the role of port transportation in supporting growth continues. The fact that the error correction coefficient is negative and significant indicates that short-term deviations are correcting towards long-term equilibrium.

Findings as a result of analysis

The model results reveal that the effects of transportation modes on economic growth differ. While the container port traffic variable has a positive long-term effect on growth, the rail freight transportation variable shows an inverse relationship with growth. Air freight transportation, on the other hand, has no statistically significant effect on economic growth during the analysis period. The general fit criteria and diagnostic test results indicate that the model is statistically valid and reliable. In addition, the significant, negative error-correction term indicates that the model's long-term equilibrium return mechanism is functioning.

Hypotheses test results

Based on the ARDL bounds test for the 2000–2024 period, a long-term cointegration relationship was confirmed. While maritime transport has a positive, statistically significant impact on economic growth in both the short and long term, rail transport has a significant but negative long-term effect. Air transport shows no statistically significant impact on economic growth. Finally, a negative and significant error correction coefficient confirms that short-term deviations rapidly correct towards the long-term equilibrium.

Discussing the findings with the literature

The findings are generally consistent with studies showing that maritime and rail transportation are associated with economic growth (Yağış, 2024; Karadağ Albayrak and Cengiz, 2025). However, the negative long-term correlation observed in rail transport can be explained by structural factors such as infrastructure efficiency, investment structure, or capacity utilisation rates. The statistically insignificant finding regarding air transport may be due to sea transport's dominance in Turkey's freight transport. In this respect, the study differs from some research in the literature, which mostly finds a positive correlation and shows that the effects of transportation modes on growth are heterogeneous. In conclusion, the findings reveal that the impact of transportation infrastructure on economic growth varies by mode and indicate that sectoral priorities should be considered in policy design.

Conclusion, recommendation and limitations

The study's results, recommendations based on these results, and the research's limitations are presented under the following headings.

Results of the article

In this research, the relationship between sea, rail, and air freight transportation indicators and economic growth in Turkey during the period 2000–2024 was analysed using the ARDL bounds test approach. The findings revealed a long-term cointegration relationship between the variables. According to long-term coefficient estimates, container port traffic was found to have a positive and statistically significant effect on economic growth. The rail freight transportation variable was found to exhibit a negative and significant relationship in the long term. It was concluded that air freight transport did not have a statistically significant effect on economic growth. The negative, significant error-correction coefficient indicates that short-term deviations are corrected toward long-term equilibrium. These results reveal that the effect of transportation infrastructure on economic growth differs across modal types.

Suggestions based on results

Based on the findings, it is assessed that investments in maritime transportation infrastructure, in particular, have the potential to support economic growth. Therefore, increasing port capacity, strengthening logistics centres, and improving foreign trade connections can be among policy priorities. Considering the negative impact of rail transportation on growth, it is recommended to make structural improvements in efficiency, capacity utilisation, and infrastructure integration in this area. In future studies, including different macroeconomic control variables in the model, using data at different frequencies, and comparing the results with alternative econometric methods can contribute to the literature.

Limitations of the article

This study is limited to annual data for the period 2000–2024. Only freight transportation indicators were used in the analysis; passenger transportation data were not included. In addition, the model is limited to the selected variables, and the effects of other macroeconomic factors have been excluded. Within the limitations outlined above, the results obtained should be evaluated in the context of the analysed period and variable set.

Giriş

Lojistik kavramı, mal ve hizmetlerin üretim sürecinin başlangıcından son tüketiciye ulaşmasına kadar geçen tüm fiziksel ve bilgi akışlarının planlanması, koordinasyonu ve denetlenmesini kapsayan bütüncül bir yönetim alanını ifade eder. Bu anlamda lojistik, taşıma, depolama, stok yönetimi, sipariş işleme, dağıtım planlama, gümrükleme vb. birbirine bağlı faaliyetlerin entegre biçimde yürütülmesini kapsamaktadır (Vallee ve Dircksen, 2011; Arabacı ve Yücel, 2020; Yurdakul, 2020; Gerekan ve Atasel, 2021). Literatürdeki tanımlar da benzer şekilde, malların ve hizmetlerin menşe noktasından tüketim noktasına etkin ve verimli biçimde taşınması ve depolanması etrafında şekillenmektedir (Duran ve Türkoğlu, 2019; Görgün, 2021). Council of Supply Chain Management (CSCMP) tarafından yapılan tanımda da lojistik, müşteri gereksinimlerini karşılamak amacıyla malların, hizmetlerin ve bilginin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi süreci olarak tanımlanmıştır (CSCMP, 2026). Türkçe literatürde de lojistik, depolama, taşıma, müşteri hizmetleri ve bilgi akışının yönetimini içeren kapsamlı bir faaliyet alanı olarak ele alınmakta ve daha çok küresel üretim ağları ile ticaret politikaları bağlamında değerlendirilmektedir (Ülengin ve 1999; Yapraklı ve Ünalan, 2017; Yeung ve Coe, 2015). Lojistik sektörü teknolojik gelişmelerle birlikte stratejik bir niteliğe evrilmiştir. Lojistik sektörünün temel bileşenlerinden olan taşımacılık faaliyetleri hacmi ve maliyet yapısı ile lojistik sektörünün merkezinde konumlanmıştır. (Yurdakul, 2020; Gerekan ve Atasel, 2021). Taşımacılık, üretim ve tüketim arasındaki mekânsal ayrımı ortadan kaldırarak ticaret hacmini genişletmekte ve kaynak tahsisinin etkinliğini artırmaktadır (Arabacı ve Yücel, 2020; Gümüş, 2013). Bu yönüyle taşımacılık, lojistiğin bir alt bileşeni olmanın ötesinde ekonomik büyüme dinamiklerini etkileyen stratejik bir unsur olarak ayrışmaktadır.

Lojistik kavramı başlangıçta askeri faaliyetler çerçevesinde ortaya çıkmış, II. Dünya Savaşı sonrasında ise küresel ticaretteki gelişmelerle birlikte ekonomik sistemin temel unsurlarından biri haline gelmiştir (Gümüş, 2013; Arabacı ve Yücel, 2020). 1980'li yıllardan itibaren ticaretin serbestleşmesi, konteynerleşmenin yaygınlaşması ve liman altyapılarının modernizasyonu, lojistik faaliyetlerin kapsamını genişletmiştir. Konteyner taşımacılığı maliyetleri düşürerek ticaret hacmini artırmıştır. Ayrıca, intermodal ve kombine taşımacılık uygulamaları, farklı taşıma türlerinin entegrasyonunu sağlayarak lojistik süreçlerin verimliliğini yükseltmiştir (Yurdakul, 2020; Gerekan ve Atasel, 2021). Küreselleşme ile üretimin farklı coğrafyalara yayılması, çok uluslu şirketlerin tedarik zincirlerini genişletmesine ve lojistiğin daha stratejik bir konuma gelmesine yol açmıştır. Ayrıca, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler de lojistik altyapının değişen ekonomik sistem içindeki önemini artırmıştır (Arabacı ve Yücel, 2020). Böylece, lojistik sektörü yalnızca taşıma faaliyetleriyle sınırlı kalmayıp, küresel ticaretin sürekliliğini sağlayan ve ülkelerin rekabet gücünü doğrudan etkileyen kritik bir unsur haline gelmiş ve lojistik altyapı yatırımları ile ticaret hacmi ve üretim kapasitesi arasındaki ilişki, literatürde daha belirgin biçimde ortaya konmaya başlanmıştır.

Yaşanan bu gelişmelerle birlikte artık günümüzde lojistik sektörü, sadece üretim ve ticareti destekleyen yardımcı bir hizmet alanı olmanın ötesinde ekonomik büyümeyi doğrudan etkileyen stratejik bir sektör olarak ele alınmaktadır (Arabacı ve Yücel, 2020; Gümüş, 2013). Bu bağlamda ülkelerin lojistik alanındaki performansını çeşitli göstergeler üzerinden değerlendirmek üzere Dünya Bankası tarafından geliştirilen Lojistik Performans Endeksi (LPI) araştırmalar için önemli bir veri kaynağı sunmaktadır. Lojistik Performans Endeksi, lojistik altyapının kalitesi, gümrük işlemlerinin etkinliği, uluslararası taşımacılık kapasitesi ve teslimatların zamanında ve güvenilir şekilde yapılması gibi göstergeleri esas almaktadır. Bu göstergeler üzerinden ölçülen performansla ülkelerin lojistik kapasitesiyle ekonomik rekabet gücü arasındaki ilişki daha somut biçimde ortaya konabilmektedir (Yurdakul, 2020). Lojistik performansındaki artışlar ülkelerin dış ticaret hacminin büyümesine, yatırım ortamının güçlenmesine ve üretim süreçlerindeki maliyet kaleminin düşmesine imkân vermektedir (Gerekan ve Atasel, 2021; Bayat, 2026). Artan küresel ticaret hacmiyle birlikte, lojistik sektörü bir taşıma organizasyonu olmanın ötesine geçerek, yarattığı istihdamla, katma değerle ve altyapı yatırımlarıyla ekonomik büyümenin önemli bir unsuru haline getirmiştir. Bu bağlamda özellikle ulaştırma altyapısına yapılan yatırımların bir taraftan sermaye birikimi sürecine katkı sağlarken bir taraftan da üretim kapasitesini genişlettiği gözlemlenmiştir (Arabacı ve Yücel, 2020). Lojistik sektöründeki büyüme ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir ilişki vardır. Ekonomik büyüme lojistik talebini artırırken, lojistik kapasitesindeki artış da ticaret ve üretim kanalları üzerinden ekonomik büyümeyi artırmaktadır (Yurdakul, 2020; Emirkadı ve Balcı, 2023).

Türkiye jeostratejik konumuyla Avrupa ile Asya arasında yer alan uluslararası ticaret koridorlarının kesişim noktasında yer almaktadır. Bu avantajlı konum, Türkiye'yi önemli bir transit geçiş ülkesi yapmanın yanında, ülkeye aynı zamanda küresel ticarette de önemli bir lojistik merkez olma potansiyeli kazandırmaktadır. Son yıllarda Türkiye'de liman kapasitelerinin artırılması, demiryolu ağlarının

genişletilmesi ve kombine taşımacılık gibi ulaştırma altyapısı alanlarına yönelik gerçekleştirilen yatırımlar, bu stratejik potansiyeli destekleyen önemli adımların başında gelmektedir (Arabacı ve Yücel, 2020; Gerekan ve Atasel, 2021). Bu stratejik adımlar Türkiye'nin küresel ekonomik sisteme uyumunu kolaylaştırarak dış ticaret hacmi üzerinden ekonomik performansını önemli ölçüde desteklemektedir.

Taşımacılık modları açısından Türkiye'nin dış ticaret taşımalarında tonaj olarak en büyük pay denizyoluna aittir. UTİKAD (2024) raporuna göre 2024 yılı itibarıyla ithalatın %92,7'si, ihracatın ise %78,85'i denizyolu ile gerçekleştirilmiştir. Bu durum, liman altyapısının ve konteyner trafiğinin Türkiye ekonomisi için ne kadar önemli bir stratejik öneme sahip olduğunu gözler önüne sermektedir. Buna rağmen karayolu taşımacılığı da özellikle Avrupa'yla ve yakın coğrafya ile yapılan ticarette sağladığı esneklik ve hız avantajıyla önemli bir konuma sahiptir. Havayolu taşımacılığı ise sahip olduğu ayırt edici özellikleriyle, yüksek katma değerli ve zaman duyarlı yüklerin taşınmasında tercih edilmekte ve bu özelliği ile kritik bir işlevi yerine getirmektedir (Altuntaş ve Kılıç, 2021; İslamoğlu, 2021). Demiryolu taşımacılığı da yine sahip olduğu ayır edici özellikleriyle, sürdürülebilir ulaştırma politikaları ve karbon emisyonlarının azaltılmasına yönelik stratejiler çerçevesinde gün geçtikçe daha fazla önem kazanmaktadır (UTİKAD, 2024; Emirkadı ve Balcı, 2023). Bu çerçevede Türkiye'de farklı taşımacılık modlarının gelişmişlik düzeyi, sadece lojistik sektörünü değil, aynı zamanda ülkenin dış ticaret performansını ve ekonomik büyümesini de doğrudan etkilemektedir. Bu sebeple gerek denizyolu (konteyner trafiği), gerek demiryolu yük taşımacılığı ve gerekse havayolu kargo hacmi gibi göstergeler, Türkiye ekonomisinin üretim gücünü ve ticaret kapasitesini gösteren önemli makro göstergeler arasında yer almaktadır (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2023).

Literatürde lojistik sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki konusunda çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda farklı ekonometrik yaklaşımlar kullanılarak aradaki ilişki analiz edilmiş ve farklı bulgular elde edilmiştir. Türkiye ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda, taşımacılık ve lojistik göstergelerinin ekonomik büyüme ile olan ilişkisi kısa ve uzun dönem aralığında analiz edilmiştir. Bunlardan birkaçını sıralayacak olursak: Yurdakul (2020) çalışmasında, lojistik sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi VAR yöntemiyle analiz etmiş ve büyümeden lojistik sektörüne doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Arabacı ve Yücel (2020) çalışmalarında, lojistik altyapının ekonomik sistem içindeki üretken sermaye niteliğine dikkat çekmişler ve lojistik sektörünün ekonomik büyümeyi destekleyici rolünü teorik bir çerçevede analiz etmişlerdir. Emirkadı ve Balcı (2023) ise çalışmalarında panel veri analizi yöntemini kullanarak karayolu ve demiryolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğunu ve bu ilişkinin dinamik ve çift yönlü ilişki şeklinde olduğunu tespit etmişlerdir.

Havayolu taşımacılığının ekonomik büyümeyle olan ilişkisini konu edinen çalışmalarda, aradaki ilişki özellikle uzun dönemli dinamikler çerçevesinde ele alınmıştır. İslamoğlu (2021) çalışmasında, yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme yaklaşımıyla havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Benzer biçimde Altuntaş ve Kılıç (2021), ARDL sınır testi yaklaşımı kullanarak havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkileri analiz etmişlerdir. Araştırma bulgularından tespit edilen kısa dönemde yolcu trafiğinin ekonomik büyümeyi destekleyici etkisi dikkat çekicidir. Kılıç vd. (2024) çalışmalarında, asimetrik eşbütünleşme yaklaşımıyla taşımacılık hacmindeki artışların ve azalışların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin simetrik olmadığını tespit etmişlerdir. Bu sonuca göre taşıma hacmindeki genişleme ve daralmalar ekonomik büyüme üzerinde farklı büyüklükte ve farklı yönlerde etki yapabilmektedir. Bu bulgular, lojistik sektörü ile ekonomik büyüme ilişkisinin doğrusal olmayan ve dinamik bir yapıda olabileceğini göstermektedir.

Denizyolu ve demiryolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi konu edinen bir diğer çalışmada da ulaştırma altyapısının ekonomik büyüme ile pozitif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Mahpour vd. 2023). Bunun haricinde Yağış (2024), demiryolu yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi eşbütünleşme yaklaşımı çerçevesinde analiz ettiği çalışmasında, demiryolu taşımacılığındaki artışın büyümeyi olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde Karadağ Albayrak ve Cengiz (2025) çalışmalarında, farklı taşımacılık modlarını karşılaştırmalı biçimde ele alarak özellikle denizyolu ve demiryolu taşımacılığının ekonomik performans üzerindeki olumlu etkilerine dikkat çekmişlerdir. Bu tür çalışmalar, lojistik sektörünün üretim ve ticaret kanalları üzerinden ekonomik büyümeyi pozitif anlamda desteklediğini göstermesi bakımından önemlidir. Bununla birlikte mevcut literatür üzerine genel bir değerlendirme yapılacak olursa, çalışmaların çoğunluğunun tek bir taşımacılık türüne odaklandığı veya panel veri yaklaşımıyla genel lojistik göstergelerini esas aldıkları söylenebilir (Emirkadı ve Balcı, 2023). Mod bazlı yük taşımacılığı göstergelerinin aynı model içerisinde birlikte analiz edildiği ve ekonomik büyüme ile olan kısa ve uzun dönemli dinamik ilişkilerin eş zamanlı olarak değerlendirildiği çalışmaların ise sınırlı olduğu dikkat

çekmektedir. Özellikle denizyolu konteyner trafiği, demiryolu yük taşımacılığı ve havayolu kargo hacminin bir arada ele alındığı ve bu göstergelerin büyüme üzerindeki dinamik etkilerinin bütüncül bir çerçevede incelendiği araştırmaların literatürde yeterince yer bulmadığı görülmektedir. Bu durum, ulaştırma modlarının ekonomik büyüme üzerindeki göreli etkilerinin karşılaştırmalı biçimde analiz edilmesini gerekli kılmaktadır.

Ekonomik büyüme kuramları çerçevesinde ulaştırma ve lojistik altyapı yatırımları, yalnızca fiziki sermaye birikiminin bir parçası olarak değil, üretken sermaye niteliği taşıyan stratejik yatırımlar olarak değerlendirilmektedir. Lojistik altyapının geliştirilmesi; üretim süreçlerinde maliyetleri düşürmekte, piyasalara erişimi kolaylaştırmakta ve ticaret hacmini artırarak ekonomik faaliyetlerin ölçeğini genişletmektedir (Arabacı ve Yücel, 2020; Gerekan ve Atasel, 2021; Zhang ve Cheng, 2023). Taşımacılık maliyetlerindeki azalış, firmaların rekabet gücünü artırmakta ve kaynak tahsisinin daha etkin yapılmasına olanak tanımaktadır. Bu durum, üretim kapasitesinin genişlemesi ve dış ticaret hacminin artışı yoluyla ekonomik büyüme sürecini destekleyebilmektedir (Gümüş, 2013). Bununla birlikte literatürde ulaştırma altyapısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tek yönlü olmadığı vurgulanmaktadır. Ekonomik büyümenin hızlanması, taşımacılık talebini artırmakta ve artan ticaret ile üretim hacmi lojistik kapasitenin genişlemesini zorunlu kılmaktadır (Yurdakul, 2020; Emirkadı ve Balcı, 2023). Bu bağlamda lojistik sektöründeki gelişmeler hem ekonomik büyümenin bir sonucu hem de sebebi olarak değerlendirilebilmektedir (Luz vd., 2016; Okechukwu vd., 2020). Bu nedenle lojistik göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin kısa ve uzun dönemli etkiler dikkate alınarak analiz edilmesi, akademik açıdan olduğu kadar, ulaştırma politikalarının oluşturulması ve altyapı yatırımlarının etkililiğinin ölçülmesi bakımından da politika yapıcılar için önemli bir analiz zemini sunmaktadır.

Bu çalışma, Türkiye'de denizyolu (konteyner liman trafiği), demiryolu yük taşımacılığı ve havayolu yük taşımacılığı göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 2000–2024 dönemi için incelemeyi amaçlamaktadır. Analizde Dünya Bankası veri tabanından elde edilen yük taşımacılığı hacim göstergeleri ile reel ekonomik büyüme oranı kullanılarak taşımacılık modlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Çalışma, mod bazlı yük taşımacılığı göstergelerini aynı model içerisinde birlikte ele alması bakımından mevcut literatürden ayrılmaktadır. Ayrıca kısa ve uzun dönemli ilişkilerin eş zamanlı olarak analiz edilmesine imkân tanıyan dinamik bir yaklaşım benimsenerek taşımacılık sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin zaman boyutuna göre farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmaktadır. Bu yönüyle araştırma, Türkiye literatüründe çoğunlukla tek bir taşımacılık moduna odaklanan veya genel lojistik göstergelerini ele alan çalışmalardan farklılaşmakta; denizyolu, demiryolu ve havayolu yük taşımacılığı göstergelerini karşılaştırmalı ve bütüncül bir çerçevede değerlendirmektedir. Böylece çalışma, ulaştırma altyapısının ekonomik büyüme ile olan dinamik ilişkisini daha kapsamlı biçimde ortaya koyarak hem akademik literatüre hem de ulaştırma politikalarının şekillendirilmesine katkı sunmayı hedeflemektedir.

Literatür taraması

Literatürde taşımacılık sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki gerek Türkiye özelinde gerekse küresel ölçekte çok sayıda akademik çalışmaya konu olmuştur. Bu bölümde, araştırma konusunun anlaşılmasına katkı sağlamak amacıyla literatürde yer alan temel çalışmalar özetlenmektedir.

Tablo 1: Literatürle İlgili Mevcut Çalışmaların Karşılaştırmalı Bir Değerlendirilmesi

Tema	Çalışmalar	Dönem / Yöntem	Temel Bulgular
Ulaştırma Altyapısı ve Büyüme	Luz vd. (2016); Okechukwu vd. (2020); Zhang ve Cheng (2023); Aksoy (2023)	OLS, literatür taraması, PCA-VECM, ekonometrik analiz	Altyapı yatırımları uzun dönemde büyümeyi destekler; kısa dönemde maliyet baskısı yaratabilir, çift yönlü nedensellik.
Lojistik Performans ve Ticaret	Arabacı & Yücel (2020); Mahpour vd. (2023); Gerşil ve Akın (2024); Bayat (2026)	Betimsel analiz, Gravity modeli, panel veri	Lojistik performans ticaret hacmini artırır; ihracatın büyüme üzerindeki etkisi lojistik düzeye bağlıdır; ithalat pozitif, ihracat negatif etki.
Havayolu Taşımacılığı	İslamoğlu (2021); Kılıç vd. (2024); Ünlü (2024); Eren, Eryer ve Orhan (2024)	FMOLS, kantil eşbütünleşme, ARDL, DOLS	Yolcu ve yük taşımacılığı büyümeyi pozitif etkiler; kantil yaklaşımı asimetrik etkileri ortaya koyar, uzun dönemde güçlü eşbütünleşme ilişkisi.
Karayolu ve Demiryolu Taşımacılığı	Yurdakul (2020); Emirkadı ve Balcı (2023); Yağış (2024); Karadağ Albayrak ve Cengiz (2025)	VAR, panel veri, ARDL, Johansen eşbütünleşme	Karayolu ve demiryolu taşımacılığı büyümeyi destekler; karşılıklı nedensellik vardır, demiryolu yük taşımacılığındaki %1 artış büyümeyi %1,95 artırır.
Denizyolu Taşımacılığı	Mahpour vd. (2023); Karadağ Albayrak ve Cengiz (2025)	Gravity modeli, ECM	Denizyolu taşımacılığı ticaret hacmini artırır; uzun dönemde büyüme ile pozitif ilişki, kısa dönem sapmalar hızla düzelir (%82).

Luz vd. (2016) bu çalışmalarında ulaştırma altyapısı ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırmada 2010–2014 dönemi için dünyanın en yüksek GSYİH'ye sahip on ekonomisi örneklem olarak alınmış; ekonomik gelişmişlik göstergesi olarak GSYİH ve kişi başına GSYİH, ulaştırma altyapısı göstergesi olarak ise Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi (LPI) kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişki doğrusal regresyon (OLS) yöntemiyle analiz edilmiştir. Araştırma bulgularına göre, toplam GSYİH ile LPI arasında anlamlı bir ilişki tespit edememişler, ancak kişi başına GSYİH ile LPI arasında daha güçlü ve pozitif yönlü bir korelasyon bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Arabacı ve Yücel (2020), çalışmalarında lojistik sektörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Türkiye bağlamında incelemişler ve lojistik, taşımacılık, depolama ve bilgi akışını kapsayan geniş bir faaliyet alanı olarak ele almışlardır. Çalışmada sivil havacılık, dış ticaret ve taşımacılık sektörüne ilişkin ikincil veriler kullanılarak betimleyici ve kavramsal bir analiz yapılmıştır. Lojistik sektöründeki gelişimin ticaret hacmi, istihdam ve yatırımlar aracılığıyla ekonomik büyümeyi desteklediğini; büyüme ile lojistik arasında karşılıklı bir etkileşim bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Yurdakul (2020) bu çalışmasında Türkiye'de lojistik sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1998–2015 dönemine ait üçer aylık veriler üzerinden VAR yöntemiyle analiz etmiştir. Çalışmada Lojistik sektörü göstergesi olarak "Ulaştırma ve Depolama Faaliyetleri", ekonomik büyüme göstergesi olarak ise GSYH verilerini kullanmıştır. Analizde VAR modeli kapsamında Granger nedensellik testi, etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemlerini kullanmıştır. Ekonomik büyümeden lojistik sektörüne doğru tek yönlü nedensellik bulunduğunu ve ekonomik büyümenin lojistik sektörünün gelişimini desteklediğini tespit etmiştir.

Okechukwu, vd. (2020) bu çalışmalarında ulaştırma altyapısının ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini teorik ve ampirik literatür çerçevesinde incelemişlerdir. Çalışmada karayolları, limanlar, havaalanları, dağıtım merkezleri ve intermodal bağlantılar gibi altyapı unsurlarının ekonomik performans üzerindeki rolünü ele almışlar ve literatür taramasına dayalı analitik bir değerlendirme yapmışlardır. Araştırma bulgularında, ulaştırma altyapısındaki iyileştirmelerin ticaret hacmini artırdığını, üretim maliyetlerini düşürdüğünü ve bölgesel rekabet gücünü desteklediğini tespit etmişlerdir.

İslamoğlu (2021) bu çalışmasında Türkiye'de havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1960–2019 dönemi yıllık verileri üzerinden incelemiştir. Çalışmada havayolu taşımacılığını temsilen yolcu ve yük verileri, ekonomik büyümeyi temsilen ise GSYİH kullanılmıştır. Analizde yapısal kırılmaları dikkate alan Hatemi-J (2008) çift kırılmalı eşbütünleşme testi ve uzun dönem katsayı tahmini için FMOLS yöntemi uygulanmıştır. Araştırma bulgularında, havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunduğunu ve yolcu ve yük trafiğindeki artışların ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini tespit edilmiştir.

Mahpour vd. (2023) bu çalışmalarında lojistik performans, ekonomik göstergeler ve demografik faktörlerin denizyolu ticareti üzerindeki etkisini Orta Doğu'daki gelişmekte olan ülkeler (Katar,

Umman, Türkiye, Pakistan ve İran) özelinde incelemişlerdir. Çalışmada Lojistik Performans Endeksi (LPI), gümrük tarifeleri, nüfus ve ekonomik büyüklük gibi değişkenler kullanılmış; analizde çekim (gravity) modeli uygulanmıştır. Araştırma bulgularına göre, ithalatçı ülkede LPI'daki %1'lik artışın toplam ticareti yaklaşık %0,8 artırdığını, tarifelerdeki %1'lik artışın ise ticaret hacmini %0,4 azalttığını tespit etmişlerdir.

Zhang ve Cheng (2023) çalışmalarında Birleşik Krallık'ta 1970–2017 döneminde ulaştırma altyapısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Karayolu uzunluğu, elektrikli demiryolu hat uzunluğu ve hava yük taşımacılığı verileri kullanılarak PCA yöntemiyle bileşik bir altyapı endeksi oluşturmuşlar ve araştırma verilerinin analizinde VECM modelini kullanmışlardır. Araştırma bulgularına göre, ulaştırma altyapısının uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif ve anlamlı biçimde etkilediğini, kısa dönemde ise maliyet etkileri nedeniyle büyüme üzerinde negatif bir etki oluşturduğunu ve ulaştırma altyapısı ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu tespit edilmiştir.

Emirkadı ve Balcı (2023) bu çalışmalarında Türkiye'de karayolu ve demiryolu yolcu ve yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 2002–2020 dönemi verileri üzerinden panel veri analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışmada ekonomik büyümeyi temsilen GSYH, taşımacılık faaliyetlerini temsilen ise karayolu ve demiryolu yolcu ve yük verileri kullanılmıştır. Analiz kapsamında panel eşbütünleşme ve nedensellik testlerinden yararlanılmıştır. Araştırma bulguları karayolu ve demiryolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi bulunduğunu ve taşımacılık faaliyetlerindeki artışın büyümeyi pozitif yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

Aksoy (2023) bu çalışmasında Türkiye'de taşımacılık altyapılarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırmada kara yolu, demir yolu, hava yolu ve deniz yolu altyapı göstergeleri ile ekonomik büyüme değişkenleri kullanılmış; veriler TÜİK ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı kaynaklarından temin edilmiştir. Analizde ekonometrik yöntemler aracılığıyla taşımacılık altyapısı ile büyüme arasındaki ilişkiler ampirik olarak test edilmiştir. Bulgular, özellikle kara yolu ve demir yolu altyapı yatırımlarının ekonomik büyümeyi destekleyici yönde etkili olduğunu ve ulaştırma altyapısının sürdürülebilir büyüme açısından stratejik öneme sahip bulunduğunu ortaya koymaktadır.

Eren, Eryer ve Orhan (2024) bu çalışmalarında Türkiye'de karayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1990–2022 dönemi için incelemişlerdir. Çalışmada ekonomik büyümeyi temsilen GSYİH, bağımsız değişken olarak ise karayolu yük ve yolcu taşımacılığı verileri kullanılmıştır. GSYİH verileri Dünya Bankası'ndan, taşımacılık verileri Karayolları Genel Müdürlüğü'nden temin edilmiştir. Analizde ADF ve PP birim kök testlerinin ardından ARDL sınır testi ve FMOLS yöntemi uygulanmıştır. Araştırma bulguları uzun dönemde karayolu yük taşımacılığının ekonomik büyümeyi pozitif ve anlamlı biçimde etkilediğini, kısa dönemde ise hem yolcu hem yük taşımacılığının büyüme üzerinde olumlu etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Gerşil ve Akın (2024) bu çalışmalarında Avrupa Birliği ülkelerinde lojistik performans düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 2007–2020 dönemi için incelemişlerdir. Çalışmada 26 AB ülkesine ait ihracat, Lojistik Performans Endeksi (LPE), yatırım, finansal gelişmişlik, nüfus artış oranı ve kişi başına reel GSYİH verileri Dünya Bankası veri tabanından temin edilmiştir. Analizde panel veri yöntemi kullanılmış; sabit etkiler modeli Driscoll-Kraay dirençli standart hatalarla tahmin edilmiştir. Bulgular, lojistik performansın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini ve ihracatın büyüme üzerindeki etkisinin lojistik performans düzeyine bağlı olarak güçlendiğini göstermektedir.

Kılıç vd. (2024) bu çalışmalarında Türkiye'de havayolu yolcu ve yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1960–2022 dönemi için incelemişlerdir. Çalışmada ekonomik büyümeyi temsilen reel GSYİH, havayolu taşımacılığını temsilen ise yolcu ve yük verileri kullanılmıştır. Analizde geleneksel Engle-Granger eşbütünleşme testine ek olarak Xiao (2009) kantil eşbütünleşme yaklaşımı uygulanarak asimetrik yapı dikkate alınmıştır. Araştırma bulguları geleneksel yöntemin aksine kantil yaklaşımında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunduğunu ve özellikle yük taşımacılığındaki artışların ekonomik büyümeyi pozitif ve kantil bazında farklılaşan düzeylerde etkilediğini göstermektedir.

Ünlü (2024) bu çalışmasında Türkiye'de havayolu taşımacılığının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1974–2023 dönemi için ampirik olarak incelemiştir. Araştırmada Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH), havayolu yolcu taşımacılığı ve havayolu yük taşımacılığı değişkenleri kullanılmış; serilerin durağanlığı ADF ve PP birim kök testleriyle sınanmıştır. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi Engle–Granger eşbütünleşme testiyle analiz edilmiş, ardından FMOLS, DOLS ve CCR yöntemleriyle katsayı tahminleri yapılmıştır. Araştırma bulgularında hem yolcu hem de yük taşımacılığının GSYH üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığını ortaya konmuştur.

Yağış (2024) bu çalışmasında Türkiye'de demiryolu yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1960–2021 dönemine ait veriler üzerinden incelemiştir. Araştırmada demiryolu yük taşımacılığının, mal akışını düzenleyerek maliyetleri azaltma, ticaret hacmini destekleme ve üretim süreçlerini hızlandırma kanallarıyla büyümeyi etkileyebileceği varsayımından hareket edilmiştir. Bu çerçevede değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişki ARDL sınır testi yaklaşımı ile analiz edilmiştir. Araştırma bulguları demiryolu yük taşımacılığının ekonomik büyüme üzerinde hem kısa hem de uzun dönemde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca uzun dönemde demiryolu yük taşımacılığındaki %1'lik artışın ekonomik büyümeyi %1,95 oranında artırdığı tespit edilerek demiryolu yatırımlarının büyüme açısından önemine dikkat çekilmiştir.

Karadağ Albayrak ve Cengiz (2025) bu çalışmalarında Türkiye'de denizyolu ile elleçlenen yük miktarı, demiryolu yük talebi ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi 2004–2022 dönemi yıllık verileri üzerinden incelemişlerdir. Çalışmada denizyolu elleçlenen yük miktarı (ton), demiryolu yük talebi (ton-km) ve GSYH verileri kullanılmış; serilerin durağanlığı ADF ve PP testleri ile sınanmıştır. Uzun dönem ilişki Johansen eşbütünleşme testiyle analiz edilmiş, kısa dönem dinamikleri hata düzeltme modeli (ECM) ile değerlendirilmiştir. Araştırma bulguları denizyolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ve pozitif bir ilişki bulunduğunu, kısa dönemli sapmaların ise yaklaşık %82'sinin bir sonraki dönemde düzeldiğini göstermektedir.

Bayat (2026) bu çalışmasında Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) üyesi ülkelerde lojistik (havayolu ve demiryolu yük taşımacılığı) ve dış ticaretin (ihracat ve ithalat) ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 2006–2023 dönemi panel verileri üzerinden incelemiştir. Çalışmada GSYH bağımlı değişken olarak kullanılmış; veriler Dünya Bankası'ndan temin edilmiştir. Analizde MM-QR Panel Kantil Regresyon yöntemi uygulanmıştır. Araştırma bulguları havayolu yük taşımacılığı ve ithalatın büyümeyi pozitif ve anlamlı etkilediğini, demiryolu yük taşımacılığının anlamsız, ihracatın ise negatif ve anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Yukarıda verilen literatürle karşılaştırıldığında çalışma hava yolu, demir yolu ve konteyner taşımacılığı makro değişkenlerin birlikte ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tartışmaya açmak açısından literatüre önemli katkılar sunmaktadır.

Yöntem

Zaman serisinde durağanlık, ortalama ile varyansın zaman içinde sabit olması ve otokovaryansın sadece gecikme sayısına bağlı olması şeklinde ifade edilebilir. Bir zaman serisinin durağan olmaması ekonometik modellerden elde edilen bulguların "zamandan kaynaklı" hatalı sonuçlar vermesine neden olabilmektedir. Bu nedenle tüm zaman serileri analizinde de ilk adım serilerin durağanlığının incelenmesidir. Bu çalışmada serilerin durağanlığı ADF birim kök testi ile incelenmiştir. ADF yönteminde test istatistiği

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \delta Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^{m} \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad \text{----------(1)}$$

Eşitliği ile verilir. Test kapsamında $\gamma = 0$ hipotezi serinin birim kök içerdiğini (durağan olmadığını) ifade etmektedir. Elde edilen test istatistiği kritik değerle karşılaştırılmakta; yokluk hipotezinin reddedilmesi halinde serinin ilgili düzeyde durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Ng ve Perron, 2001; Sevüktekin, 2007). Çalışmada ADF birim kök testinin kullanılmasında yöntemin, otokorelasyonu kontrol edebilmesi, farklı seri yapılarına uyarlanabilmesi ve gecikmeli fark terimlerini modele eklemesi özellikleri etkili olmuştur.

Ekonometrik zaman serisi analizlerinde değişkenler arasındaki ilişkinin incelendiği regresyon ve eşbütünleşme yöntemlerinde genellikle iki temel sınırlılık söz konusudur: (i) değişkenlerin aynı bütünleşme derecesine sahip olması gerekliliği ve (ii) büyük örneklem hacmi ihtiyacı. Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model (Autoregressive Distributed Lag–ARDL) yaklaşımı bu iki kısıtı büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır. ARDL yöntemi, değişkenlerin I(0) veya I(1) düzeyinde durağan olmalarına izin vermekte ve küçük örneklemlerde de güvenilir sonuçlar üretebilmektedir (Pesaran vd., 2001; Gümüşsoy, 2021). Küçük örneklem büyüklüklerinde geleneksel eşbütünleşme yöntemlerinin güvenilirliğine yönelik eleştiriler (Narayan ve Narayan, 2005) ve makroekonomik verilerin çoğunlukla yıllık frekansta yayımlanması birlikte değerlendirildiğinde, ARDL yaklaşımının uygulama açısından önemli avantajlar sunduğu görülmektedir.

İki bağımsız değişken içeren genel bir ARDL(p, q_1, q_2) modeli aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p} \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{j=0}^{q_1} \beta_j X_{1,t-j} + \sum_{k=0}^{q_2} \delta_k X_{2,t-k} + \varepsilon_t \quad \text{----------(2)}$$

Burada $Y_t$bağımlı değişkeni, $X_{1,t}$ve $X_{2,t}$bağımsız değişkenleri, p, $q_1$ve $q_2$ise gecikme uzunluklarını göstermektedir.

Uygulama süreci uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi ile başlamıştır. Bu amaçla Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwartz Bilgi Kriteri (SIC), Log-en çok olabilirlik (LogL), Bayesian Information Criterion (BIC) ve Hannan–Quinn (HQ) kriterlerinden yararlanılmıştır.

İkinci aşamada değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı sınır testi (Bounds Test) yaklaşımı ile incelenmiştir. Bu kapsamda kısıtsız hata düzeltme modeli (UECM) aşağıdaki biçimde kurulmaktadır:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_i \, \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=0}^{q_1-1} \beta_j \, \Delta X_{1,t-j} + \sum_{k=0}^{q_2-1} \delta_k \, \Delta X_{2,t-k} + \phi_1 Y_{t-1} + \phi_2 X_{1,t-1} + \phi_3 X_{2,t-1} + \varepsilon_t \quad \text{---(3)}$$

Uzun dönemli ilişkinin varlığı, gecikmeli düzey değişkenlerinin ortak anlamlılığına dayanan F istatistiği ile test edilmektedir. Sınır testi sonuçları şu şekilde yorumlanmaktadır (Pesaran vd., 2001; Uyar Kalfa, 2022):

- $F < I(0)$alt sınır değeri ise eşbütünleşme yoktur.
- $F > I(1)$üst sınır değeri ise eşbütünleşme vardır.
- $I(0) < F < I(1)$ise sonuç belirsizdir.

Eşbütünleşme ilişkisinin tespit edilmesi halinde uzun dönem katsayıları ve hata düzeltme modeli tahmin edilir. Hata düzeltme terimi (ECM) aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$ECM_{t-1} = Y_{t-1} - \theta_1 X_{1,t-1} - \theta_2 X_{2,t-1} \quad \text{----------(4)}$$

Hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması, kısa dönem sapmalarının uzun dönem dengeye doğru düzeltildiğini göstermektedir (Narayan ve Smyth, 2006).

Analizin son aşamasında modelin tanısal testleri gerçekleştirilmiştir. Otokorelasyon sorunu Breusch–Godfrey LM testi ile, değişen varyans problemi Breusch–Pagan–Godfrey testi ile ve modelin fonksiyonel formunun uygunluğu Ramsey RESET testi ile sınanmıştır (Austin vd., 2022; Karadağ Ak, 2021). Ayrıca modelde yapısal kırılma olup olmadığı Brown, Durbin ve Evans (1975) tarafından geliştirilen CUSUM ve CUSUMSQ testleri aracılığıyla değerlendirilmiştir.

Veri seti ve bulgular

Taşımacılık ve lojistik sektörü için makro göstergeler değerlendirildiğinde en önemli üç gösterge havayolu, deniz (liman) ve demiryolu üzerinden taşınan yüklerdir. Bu çerçevede düşünüldüğünde yük taşımacılığındaki pozitif yönlü değişiminin ekonomik büyümeyi de pozitif yönde etkilediği hipotezinin test edilmesi hem lojistik alanı açısından hem de politika belirleyicileri ve ekonomiye yön veren karar vericilerin politika belirlemesi açısından önemli bir hipotezdir. Bu çalışmada dünya bankasının 2000-2024 dönemi için yıllık olarak yayınlanan istatistik verileri kullanılmıştır. İlgili dönem tüm değişkenler için verilerin tam olarak elde edilebildiği en geniş zaman aralığıdır. Dolayısıyla zaman aralığı çalışma için doğal bir sınırlama oluşturmaktadır. Çalışma Dünya bankası makro istatistikleri kullanılmıştır. Karayolu yük taşımacılığı ile ilgili analiz döneminde düzenli ve eksiksiz veri olmadığı için kullanılamamıştır. Çalışma özel olarak lojistik (yük taşımacılığı) tasarlanmıştır. Yolcu taşımacılığı ayrıca ve detaylı incelenmesi gereken bir alan olarak sonraki çalışmaya bırakılmıştır. Çalışma doğrudan lojistik sektörü üzerine bir çalışma olduığu için ekonomik büyüme üzerinde etkisi değerlendirilebilecek diğer makro değişkenler modelden dışlanmıştır.

Tablo 2: Değişkenler için Kısa Tanım ve Kaynak Bilgileri

Değişken	Kısa tanım
ATF	Havayolu yük taşımacılığı (milyon ton-km)
CPT	Konteyner liman trafiği (TEU: 20 fit eşdfeğeri birim)
RGT	Trenyolu yük taşıımacılığı (milyon ton-km)
GDP	GSYİH (Gayri safi yurt içi hasıla) büyüme (yıllık %)

Kaynak: Dünya Bankası: https://data.worldbank.org

Araştırma değişkenler için kısa tanım ve kaynak bilgileri Tablo 2'de verilmiştir. Şekil 1'de verilen zaman yolu grafiğinde de görüldüğü gibi taşımacılık serileri yıllık olarak üstel artma eğilimindedir. Literatürde

yaygın kullanılan yöntem üstel artma eğilimine sahip serilerde logaritma dönüşümü yapılarak değişimi "doğruısal" forma dönüştürmektir. Bu çalışmada da model analizi aşamasında doğal logaritma dönüşümleri kullanılmıştır. Araştırmanın amacı ve değişkenleri göz önüne alındığında model denklemi aşağıdaki gibi elde edilir.

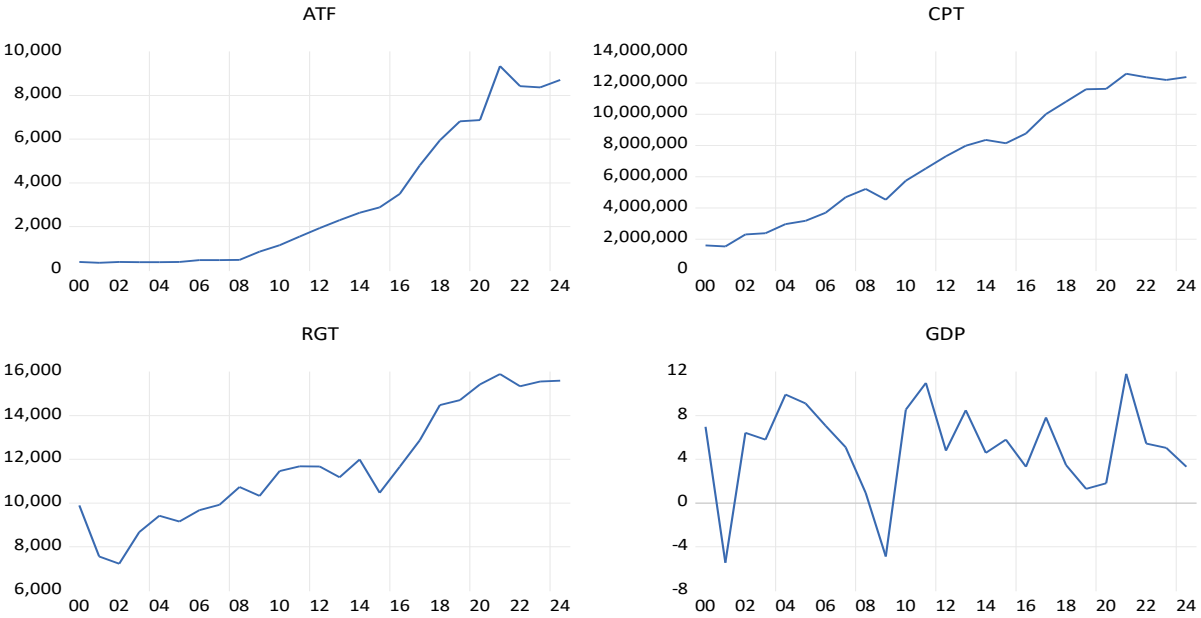
$$\Delta GDP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_i \, \Delta GDP_{t-i} + \sum_{j=0}^{q_1-1} \beta_j \, \Delta \mathrm{LATF}_{t-j} + + \sum_{j=0}^{q_2-1} \beta_j \, \Delta \mathrm{LCPT}_{t-j} + + \sum_{j=0}^{q_3-1} \beta_j \, \Delta \mathrm{LRGT}_{t-j} + \phi_1 GDP_{t-1} + \phi_2 \mathrm{LATF}_{t-1} + + \phi_3 \mathrm{LCPT}_{t-1} + + \phi_4 \mathrm{LRGT}_{t-1} + \varepsilon_t \quad \text{----------(5)}$$

Tablo 3: Değişkenler için Betimleyici İstatistik Bulguları

İstatistik	ATF	CPT	RGT	GDP
Mean	3188,545	7135594,	11703,14	5,103302
Median	1933,678	7302956,	11462,00	5,441225
Maximum	9338,329	12591327	15900,00	11,81109
Minimum	349,9820	1526576,	7224,000	-5,459408
Std, Dev,	3190,431	3818553,	2632,788	4,199618
Skewness	0,763947	0,040120	0,227493	-0,893312
Kurtosis	2,030715	1,611790	1,958961	3,826874
Jarque-Bera	3,410392	2,014130	1,344557	4,037232
Probability	0,181737	0,365289	0,510544	0,132839

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin betimleyici istatistikler Tablo 3'te sunulmuştur. Bulgular, Türkiye'de taşımacılık sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme değişkeninin dağılım özellikleri ve dönemsel oynaklıkları hakkında önemli bilgiler sunmaktadır. Hava yolu yük taşımacılığını temsil eden ATF değişkeninin ortalama değeri 3188,545 milyon ton-km'dir. Medyan değerin (1933,678) ortalamanın altında kalması ve maksimum değerin (9338,329) oldukça yüksek olması, ilgili dönemde özellikle son yıllarda hava kargo taşımacılığında belirgin artışlar yaşandığını göstermektedir. Konteyner liman trafiğini gösteren CPT değişkeninin ortalama değeri 7.135.594 TEU'dur. Demiryolu yük taşımacılığını temsil eden RGT değişkeninin ortalama değeri 11.703,14 milyon ton-km'dir. Minimum (7.224) ve maksimum (15.900) değerler arasındaki fark, demiryolu yük taşımacılığında zaman içinde artış eğilimi ve dönemsel değişimler yaşandığını göstermektedir. Ekonomik büyümeyi temsil eden GDP (yıllık büyüme oranı) değişkeninin ortalama değeri %5,10'dur. Genel olarak değerlendirildiğinde, taşımacılık sektörüne ilişkin göstergelerin tamamının normal dağılım varsayımını sağladığı (Jarque–Bera testine göre), özellikle hava yolu ile konteyner liman taşımacılığında daha yüksek oynaklık gözlendiği görülmektedir. Ekonomik büyüme değişkeninde ise dönemsel daralma ve kriz etkilerinin dağılım özelliklerine yansıdığı anlaşılmaktadır. Bu bulgular, ilerleyen aşamalarda gerçekleştirilecek ekonometrik analizler (birim kök, eşbütünleşme ve nedensellik testleri gibi) için serilerin dağılım özellikleri açısından uygun bir başlangıç sunduğunu göstermektedir.

Araştırma değişkenlerinin zaman içerisindeki seyri Şekil 1'de verilen zaman yolu grafiği aracılığıyla gösterilmektedir. Grafik incelendiğinde, en belirgin yükselme trendinin havayolu yük taşımacılığında olduğu görülmektedir. Tren yolu yük taşımacılığı ise 2001-2002 / 2015 yıllarında düşme eğilimi göstermesine karşın konteyner taşımacılığında olduğu gibi artan bir eğilim gösterdiği görülmektedir. Ekonomik büyümedeki değişim verisinde ise 2001 ve 2009 yılları negatif değişim hariç pozitif yönlü kararlı bir değişim görülmektedir.



Şekil 1: Araştırma Değişkenleri için Zaman Yolu Grafiği

Tablo 4: Değişkenler için ADF Birim Kök Testi Bulguları

	Düzey		1. Fark	
	t-Statistic	**Prob,***	**t-Statistic**	**Prob,***
GDP	-4,593831	0,0014	-7,678186	0,0000
LATF	0,006086	0,9503	-3,773463	0,0096
LCPT	-2,321597	0,1736	-5,837189	0,0001
LRGT	-0,572145	0,8594	-6,254168	0,0000
Test critical values:				
1% level	-3,737853		-3,752946	
5% level	-2,991878		-2,998064	
10% level	-2,635542		-2,638752	

Araştırmada kullanılan değişkenlerin durağanlık özelliklerini belirlemek amacıyla Genişletilmiş Dickey–Fuller (ADF) birim kök testi uygulanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur. Durağanlık kısaca zaman serisinde, ortalama ile varyansın zaman içinde sabit olması ve otokovaryansın sadece gecikme sayısına bağlı olması olarak açıklanabilir. Bulgular, serilerin düzey ve birinci fark değerlerinde durağanlık durumlarını ortaya koymaktadır. ADF testi sonuçlarına göre ekonomik büyümeyi temsil eden GDP değişkeninin düzey değerinde durağan olduğu görülmektedir (t-istatistiği = -4,593831; p=0,0014). Taşımacılık sektörüne ilişkin logaritmik seriler incelendiğinde, LATF (hava yolu yük taşımacılığı) değişkeninin düzeyde durağan olmadığı (t=0,006086; p=0,9503), ancak birinci farkı alındığında durağan hale geldiği (t=-3,773463; p=0,0096) görülmektedir. Aynı biçimde LRGT (demiryolu yük taşımacılığı) değişkeni düzeyde birim kök içermekte (t=-0,572145; p=0,8594), ancak birinci farkı alındığında istatistiksel olarak anlamlı biçimde durağanlaşmaktadır (t=-6,254168; p=0,0000). Bu durum LRGT değişkeninin I(1) olduğunu göstermektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, analizde yer alan değişkenlerden GDP'nin düzeyde durağan (I(0)), taşımacılık sektörünü temsil eden LATF, LCPT ve LRGT değişkenlerinin ise birinci farkta durağan (I(1)) olduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgular, araştırmada farklı bütünleşme derecelerine sahip değişkenlerin birlikte analiz edilmesine imkân tanıyan ARDL sınır testi yaklaşımının kullanılmasının metodolojik açıdan uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: ARDL Model Seçim Kriteri Değerleri

Model	**LogL**	**AIC***	**BIC**	**HQ**	**Adj. R-sq**
ARDL(2, 2, 1, 0)	-44,979353	5,140891	5,588543	5,238043	0,510888
ARDL(2, 2, 2, 0)	-44,152276	5,157360	5,654751	5,265306	0,506840
ARDL(2, 1, 1, 0)	-46,366402	5,177753	5,575666	5,264110	0,484752
ARDL(2, 1, 2, 0)	-45,413481	5,182236	5,629889	5,279388	0,490241

ARDL Model seçim kriteri değerleri Tablo 5'te verilmiştir. Bu kapsamda oluşturulan alternatif gecikme kombinasyonları LogL, Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Bayesyen Bilgi Kriteri (BIC), Hannan–Quinn (HQ) ve düzeltilmiş R-kare (Adj. R^2) değerleri dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, model çerçevesinde yapılan karşılaştırma neticesinde ARDL(2, 2, 1, 0) gecikme yapısının en uygun spesifikasyon olduğu belirlenmiştir. Bu doğrultuda, taşımacılık sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin analizinde söz konusu optimal model yapısı esas alınmıştır.

Tablo 6: ARDL Sınır Testi Bulguları

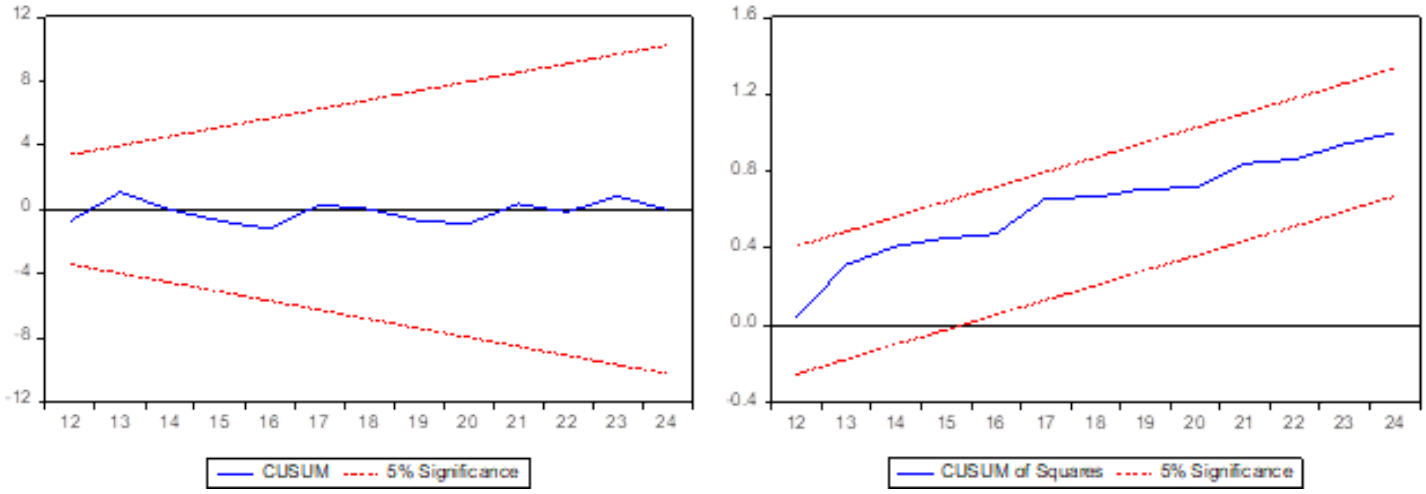
Test Statistic	Value	Signif,	I(0)	I(1)
F-statistic	5,285573	10%	2,37	3,2
k	3	5%	2,79	3,67
		2,5%	3,15	4,08
		1%	3,65	4,66

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını test etmek amacıyla ARDL sınır testi yaklaşımı uygulanmış ve elde edilen bulgular Tablo 6'da sunulmuştur. Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi çerçevesinde hesaplanan F-istatistik değeri, farklı anlamlılık düzeyleri için verilen alt sınır I(0) ve üst sınır I(1) kritik değerleri ile karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Tablo 6 incelendiğinde, kurulan tek model için hesaplanan F-istatistik değeri 5,285573 olup, modeldeki bağımsız değişken sayısı k=3 olarak belirlenmiştir. Sınır testi yaklaşımına göre F-istatistiği üst sınır değerinin üzerinde olduğunda, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olmadığı yönündeki sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu bağlamda, taşımacılık sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Elde edilen bu bulgu, bir sonraki aşamada uzun dönem katsayılarının ve hata düzeltme modelinin (ECM) tahmin edilmesinin istatistiksel olarak anlamlı ve metodolojik açıdan uygun olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 7: ARDL Tanısal Test Bulguları

Tanısal testler	Statistics	Porb.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:	F-statistic: 0,005705	Prob. F(2,1): 0,9943
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey	F-statistic: 1,508274	Prob. F(8,13): 0,245
Ramsey RESET Test	F-statistic: 2,726597	Prob. F(1, 12): 0,1246
Normallik testi	Jarque-Bera: 0,892650	Prob.: 0,639976

Tahmin edilen ARDL modelinin istatistiksel geçerliliğini ve güvenilirliğini değerlendirmek amacıyla çeşitli tanısal testler uygulanmış ve elde edilen bulgular Tablo 7'de sunulmuştur. Tek model üzerinden gerçekleştirilen bu testler; otokorelasyon, değişen varyans, model kurma hatası ve normallik varsayımlarını sınamaktadır. Öncelikle modelde artıklar arasında seri korelasyon olup olmadığını belirlemek amacıyla uygulanan Breusch–Godfrey Serial Correlation LM Testi sonuçlarına göre modelde otokorelasyon sorununun bulunmadığını göstermektedir. Modelde değişen varyans (heteroskedastisite) sorununun varlığı Breusch–Pagan–Godfrey testi ile incelenmiştir. Olasılık değerinin %5'ten büyük olması, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduğunu ve modelde heteroskedastisite sorununun bulunmadığını göstermektedir. Modelin fonksiyonel biçiminin doğru belirlenip belirlenmediğini test etmek amacıyla uygulanan Ramsey RESET testine göre modelde kurma hatası (model specification error) bulunmadığını ve fonksiyonel formun uygun olduğunu göstermektedir. Son olarak, hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadığını belirlemek amacıyla yapılan Jarque–Bera normallik testi artıkların normal dağılım varsayımını sağladığını göstermektedir.



Şekil 2: CUSUM ve CUSUMSQ Testi için %95 Güven Aralığı

ARDL modelinin tanısal test değerlerine ek olarak modelin yapısal kırılma içerip içermediği CUSUM ve CUSUMSQ testleri (Brown vd., 1975) ile incelenerek elde edilen bulgular grafiksel olarak Şekil 2'de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre modelin yapısal kırılma içermediği, istikrarlı sonuçlar verdiği görülmektedir.

Tablo 8: ARDL Model ve Uzun Dönem Tahmin Bulguları

Model tahmin bulguları				
Variable	**Coefficient**	**Std, Error**	**t-Statistic**	**Prob,**
C	7,17004	2,25181	3,18413	0,00720
GDP(-1)*	-1,35533	0,27423	-4,94238	0,00030
DLATF(-1)	-15,84529	15,27566	-1,03729	0,31850
DLCPT(-1)	61,13752	27,67901	2,20880	0,04580
DLRGT**	-57,58483	28,54492	-2,01734	0,06480
D(GDP(-1))	0,56777	0,19811	2,86600	0,01320
D(DLATF)	-2,33291	10,90576	-0,21392	0,83390
D(DLATF(-1))	-6,03013	9,91607	-0,60812	0,55360
D(DLCPT)	84,07446	21,07006	3,99023	0,00150
Uzun dönem tahmin bulguları				
DLATF	-11,69108	10,61246	-1,10164	0,29060
DLCPT	45,10890	19,98430	2,25722	0,04180
DLRGT	-42,48763	18,90731	-2,24715	0,04260
C	5,29025	1,06223	4,98033	0,00030
EC = GDP - (-11,6911*DLATF + 45,1089*DLCPT -42,4876*DLRGT + 5,2902)				

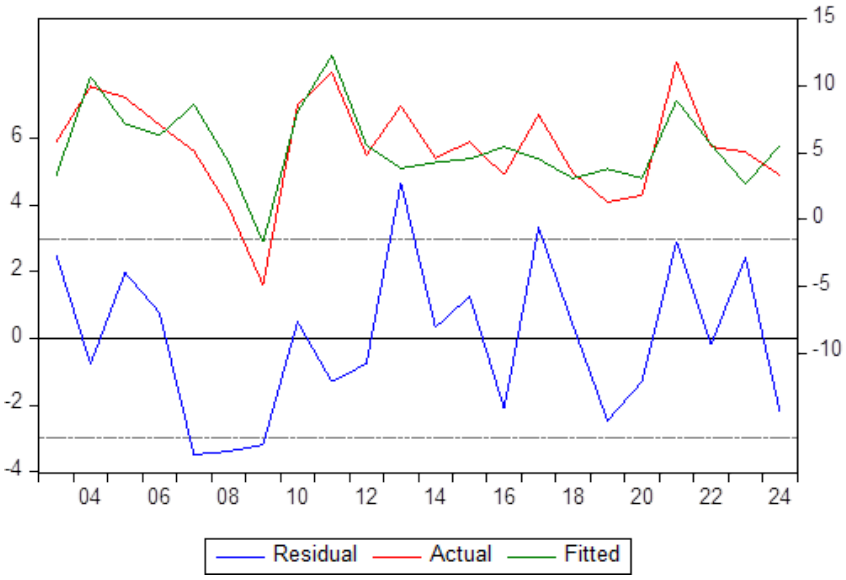
ARDL(2,2,1,0) modeli kapsamında elde edilen kısa ve uzun dönem tahmin sonuçları Tablo 8'de sunulmuştur. Model tahmin bulguları incelendiğinde, sabit terimin pozitif ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu (p=0,0072) görülmektedir. Bağımlı değişkenin gecikmeli değeri olan GDP(-1) katsayısının negatif (-1,35533) ve yüksek düzeyde anlamlı (p=0,00030) olması, kısa dönemde ortaya çıkan sapmaların bir sonraki dönemde ters yönde düzeltilerek sistemin dengeye yöneldiğini göstermektedir. Kısa dönem dinamikleri açısından konteyner liman trafiğini temsil eden DLCPT(-1) değişkeninin pozitif (61,13752) ve %5 düzeyinde anlamlı (p=0,0458) olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca D(DLCPT) katsayısının da pozitif ve %1 düzeyinde anlamlı (p=0,0015) olması, konteyner liman taşımacılığındaki artışların ekonomik büyümeyi kısa dönemde güçlü biçimde desteklediğini ortaya koymaktadır. Buna karşılık demiryolu yük taşımacılığını temsil eden DLRGT değişkeninin katsayısı negatif (-57,58483) olup %10 düzeyinde anlamlıdır (p=0,0648); bu durum demiryolu taşımacılığındaki artışların kısa dönemde büyüme üzerinde sınırlı ve negatif yönlü bir etki oluşturabileceğine işaret etmektedir. Hava yolu yük taşımacılığını temsil eden DLATF değişkenine ait kısa dönem katsayılarının ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Uzun dönem tahmin sonuçları değerlendirildiğinde, konteyner liman trafiğini temsil eden DLCPT değişkeninin pozitif (45,10890) ve

%5 düzeyinde anlamlı (p=0,0418) olduğu görülmektedir. Bu bulgu, liman taşımacılığındaki artışların uzun dönemde ekonomik büyümeyi artırıcı yönde etkilediğini göstermektedir. Buna karşılık demiryolu yük taşımacılığını temsil eden DLRGT değişkeninin uzun dönem katsayısı negatif (-42,48763) ve %5 düzeyinde anlamlıdır (p=0,0426); bu durum demiryolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde negatif yönlü bir ilişki bulunduğunu ortaya koymaktadır. Hava yolu yük taşımacılığını temsil eden DLATF değişkeninin uzun dönem katsayısı negatif olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir (p=0,2906). Uzun dönem denge ilişkisi EC = GDP - (-11,6911*DLATF + 45,1089*DLCPT - 42,4876*DLRGT + 5,2902) biçiminde ifade edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde, konteyner liman taşımacılığının hem kısa hem de uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu, demiryolu yük taşımacılığının ise özellikle uzun dönemde negatif yönlü bir ilişki sergilediği, hava yolu yük taşımacılığının ise istatistiksel olarak anlamlı bir etki oluşturmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 9: ARDL Error Correction Regression Model Bulguları

Variable	Coefficient	Std, Error	t-Statistic	Prob,
D(GDP(-1))	0,56777	0,15236	3,72650	0,00250
D(DLATF)	-2,33291	8,20322	-0,28439	0,78060
D(DLATF(-1))	-6,03013	7,66030	-0,78719	0,44530
D(DLCPT)	84,07446	12,35652	6,80406	0,00000
CointEq(-1)*	-1,35533	0,23055	-5,87873	0,00010
R-squared	0,78499	Mean dependent var		-0,14127
Adjusted R-squared	0,73441	S,D, dependent var		5,00224
S,E, of regression	2,57795	Akaike info criterion		4,92858
Log likelihood	-49,214	Schwarz criterion		5,17655
Durbin-Watson stat	1,91771	Hannan-Quinn criter,		4,98700

ARDL hata düzeltme modeli (ECM) kapsamında elde edilen kısa dönem dinamik sonuçları Tablo 9'da sunulmuştur. Kısa dönem katsayıları incelendiğinde, D(GDP(-1)) değişkeninin pozitif (0,56777) ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı (p=0,0025) olduğu görülmektedir. Bu bulgu, ekonomik büyümede bir önceki döneme ait değişimlerin cari dönem büyümesini pozitif yönde etkilediğini ve büyüme sürecinde belirli bir süreklilik bulunduğunu göstermektedir. Taşımacılık değişkenleri açısından değerlendirildiğinde, konteyner liman trafiğini temsil eden D(DLCPT) katsayısının pozitif (84,07446) ve %1 düzeyinde yüksek derecede anlamlı (p=0,0000) olduğu görülmektedir. Bu sonuç, konteyner liman taşımacılığındaki artışların kısa dönemde ekonomik büyümeyi güçlü biçimde desteklediğini ortaya koymaktadır. Buna karşılık hava yolu yük taşımacılığını temsil eden D(DLATF) ve D(DLATF(-1)) değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı değildir (p>0,05). Bu durum, hava yolu yük taşımacılığındaki değişimlerin kısa dönemde ekonomik büyüme üzerinde belirgin bir etkisinin bulunmadığını göstermektedir. Modelin en önemli göstergelerinden biri olan hata düzeltme terimi CointEq(-1) katsayısının -1,35533 ve %1 düzeyinde anlamlı (p=0,0001) olması, değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin varlığını teyit etmektedir. Katsayının negatif işaretli olması, kısa dönemde ortaya çıkan dengesizliklerin uzun dönemde giderildiğini göstermektedir. Mutlak değerin 1'den büyük olması ise sistemin denge değerine dalgalanarak (geçici bir süre için aşırı tepki/hedefi aşma etkisiyle) yakınsadığına işaret etmektedir (Alam ve Quazi, 2003). Modelin açıklayıcılık gücünü gösteren R^2 değerinin 0,78499, düzeltilmiş R^2 değerinin ise 0,73441 olması, kısa dönem dinamiklerinin ekonomik büyümedeki değişimin yaklaşık %73'ünü açıkladığını göstermektedir. Durbin–Watson istatistiğinin 1,91771 olması da modelde ciddi bir otokorelasyon sorunu bulunmadığını desteklemektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, kısa dönemde özellikle konteyner liman taşımacılığının ekonomik büyüme üzerinde güçlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu, hava yolu yük taşımacılığının ise istatistiksel olarak anlamlı bir katkı sağlamadığı anlaşılmaktadır. Negatif ve anlamlı hata düzeltme katsayısı ise taşımacılık sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir uzun dönem denge ilişkisinin bulunduğunu ve kısa dönem sapmaların hızlı biçimde giderildiğini ortaya koymaktadır.



Şekil 3: Gözlem Değerleri ile ARDL Modeline göre Tahmin ve Hata Değerleri için Zaman Yolu Grafiği

Araştırma değişkenlerinin gözlem değerleri, ARDL modeli tahmin değerleri ve modelin tahmininin hata değerleri için zaman yolu grafiği Şekil 3'te verilmiştir. Grafik incelendiğinde gözlem değerleri ile tahmin değerlerinin birbiriyle "uyumlu" kabul edilebilecek durumda olduğu görülmektedir. Model hata değerlerinin ise sıfır ortalamalı rastgele bir eğilim izlediği görülmektedir. Hata terimlerine göre 2007-2010 yılları arasında ve 2013 yılında diğer yıllara göre daha yüksek bir değişkenliğin olduğu görülmektedir.

Sonuç ve öneriler

Çalışma makro taşımacılık özel durumunda lojistik sektörünün ekonomik büyüme üzerinde etkisinin olduğunu göstermesi ve bu etkinin gelecekteki yansımaları hakkında bilgi vermesi açısından dikkate değer sonuçlar elde etmiştir.

Yapılan analize göre konteyner liman taşımacılığının gecikmiş değerleri kısa dönemde pozitif yönde etkiye sahip olduğu görülmektedir. Uzun dönem etkilerinde ise liman konteyner taşımacılığının pozitif yönlü etkisi, demiryolu taşımacılığının ise negatif yönlü etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir. Havayolu taşımacılığının ise uzun dönem etkisinin negatif yönlü olmasına karşın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı elde edilen bulgular arasındadır. ARDL analizinin diğer önemli bir bulgusu ise bağımsız değişkenlerde meydana gelen şokların etkisinin nasıl ortaya çıktığının belirlenmesidir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre taşımacılık sektöründe meydana gelecek bir şok sonrasında ekonomik büyümenin uzun dönem denge değerine doğru boyutu küçülen dalgalar formunda yakınsaması beklenmektedir.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular, literatürde ulaştırma altyapısı ve yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların bulgularıyla büyük oranda benzerlik göstermiştir. Demiryolu yük taşımacılığının büyüme üzerindeki pozitif etkisini ortaya koyan bulgular Yağış (2024) ile Karadağ Albayrak ve Cengiz'in (2025) araştırmalarında elde ettikleri bulgularla benzerlik göstermektedir. Havayolu taşımacılığı ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik bulgular da Ünlü (2024) ve İslamoğlu'nun (2021) çalışmalarındaki uzun dönemli pozitif ilişki sonuçlarını destekler yöndedir. Bunların yanında ulaştırma altyapısının uzun dönemde büyümeyi teşvik ettiğini ortaya koyan Zhang ve Cheng (2023) ile Okechukwu vd. (2020) çalışmaları da araştırmanın genel çerçevesini doğrulamaktadır. Bazı modlara ilişkin etki düzeylerinin farklılaşması, Bayat (2026) ve Luz vd. (2016) çalışmalarında da vurgulanan bağlamsal ve yöntemsel farklılıklarla açıklanabilir. Bu yönüyle çalışma, literatürdeki bulguları desteklemekle birlikte, mod bazlı karşılaştırmalı yaklaşımı sayesinde konuya bütüncül bir katkı sunmaktadır. Genel olarak yukarıda belirtilen çalışmalar incelendiğinde demiryolu yük taşımacılığının etkisinin negatif çıkması ilk bakışta literatürle farklılaşmaktadır. Ancak model bütüncül olarak değerlendirildiğinde üç değişken (hava yolu, demiryolu ve konteyner) birlikte değerlendirildiğinde konteyner yük taşımacılığının dominant etkisinin önemli bir faktör olarak ortaya çıktığı görülmektedir.

Politika yapıcıları açısından düşünüldüğünde havayolu yük taşımacılığının etkisinin anlamsız çıkması ulaşım sektörü açısından ilgili sektörün gelişime açık olduğu/geliştirilmesi gerekliliği üzerine fizibilite çalışmalarının yoğun bir şekilde yapılması gerektiği sonucunu ortaya koymaktadır. Konteyner taşımacılığının uzun dönemdeki pozitif etkisi bu alanda yapılacak yatırım, teşvik ve yeni modal

bağlantılar oluşturmanın ekonomiye pozitif katkılar vereceği değerlendirilmektedir. Özellikle lojistik merkezlerinin konteyner trafiğini de kapsayacak şekilde planlanması önemli bir stratejik adım olarak değerlendirilmektedir.

Çalışma ekonomik büyüme üzerinde sadece makro düzeyde taşımacılık değişkenlerinin etkisini incelemektedir. Modele ekonomik büyüme üzerinde etkisi istihdam, enerji tüketimi üretim/imalat değişkenleri de eklenebilir böylece lojistik sektörünün ekonomi üzerindeki etkisi farklı bir açıdan karşılaştırmalı olarak değerlendirilebilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Alam, I. ve Quazi, R. (2003). Determinants of capital flight: An econometric case study of Bangladesh. *International Review of Applied Economics, 17*(1), 85–103. https://sgb.uab.gov.tr/ulusal-ulastirma-ve-lojistik-ana-plani

Altuntaş, M. ve Kılıç, E. (2021). Havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi: Türkiye örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 23*(1), 187–202. https://doi.org/10.32709/akusosbil.716045

Arabacı, H. ve Yücel, D. (2020). Lojistik sektörünün ekonomik büyümeye etkisi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi, 6*(4), 78–84.

Brown, R. L., Durbin, J. ve Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relationships over time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological), 37*(2), 149–163.

Bayat, T. (2026). Lojistik ve dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Türk Devletleri Teşkilatı ülkelerinden ampirik kanıtlar. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (88),* 90–109. https://doi.org/10.51290/dpusbe.1688646

Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP). (2026, 17 Şubat). CSCMP supply chain management definition and glossary. *CSCMP.* https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx

Duran, G. ve Türkoğlu, M. (2019). Lojistik sektörünün önemi ve bölgesel kalkınmaya katkıları. *Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi, 1*(2), 86–97. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/909252

Emirkadı, Ö. ve Balcı, H. (2023). Türkiye'de karayolu ve demiryolu yolcu ve yük taşımacılığı ile ekonomik büyüme ilişkisi: Panel veri analizi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAÜİİBFD), 14*(28), 977–998. https://doi.org/10.36543/kauiibfd.2023.039

Gerekan, B. ve Atasel, O. Y. (2021). Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimi: 2000–2021 dönemi. Ş. Karabulut (Ed.), *Yönetim, Strateji ve Organizasyon Alanında Bilimsel Tartışmalar* (ss. 349–366). Ankara: Gazi Kitabevi.

Görgün, M. R. (2021). *Türk lojistik sektörünün analizi ve alternatif taşıma modelleri.* Ankara: Akademisyen Kitabevi.

Gümüşsoy, F. G. (2021). Kuru soğan üretimi ve fiyat ilişkisinin ARDL sınır testi ve Almon modeli ile tespit edilmesi: Örümcek ağı teoremi. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi, 4*(1), 37–55.

İslamoğlu, B. (2021). Türkiye'de havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yapısal kırılmalı ekonometrik yöntem yaklaşımıyla incelenmesi. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi (IJBEMP), 5*(2), 749–759. https://doi.org/10.29228/ijbemp.52883 (doi.org in Bing)

Karadağ Ak, Ö. (2021). Türkiye'deki ekonomik büyüme, enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişkinin ARDL sınır testi yaklaşımıyla analizi. *Pearson Journal, 6*(15), 299–312. https://doi.org/10.46872/pj.367

Karadağ Albayrak, Ö. ve Cengiz, Ö. (2025). Taşımacılık modlarından denizyolu ve demiryolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. *Alanya Akademik Bakış Dergisi, 9*(1), 51–62. https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.1479531

Kılıç, E., Pazarcı, Ş., Kale, S. ve Kızıl, M. (2024). Havayolu yolcu/yük taşımacılığının ekonomik büyüme üzerindeki asimetrik davranışının incelenmesi: Türkiye için ampirik bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 26*(4), 1758–1774. https://doi.org/10.32709/akusosbil.1245007

Luz, J. A. A., dos Reis, J. G. M., de Araújo Leite, F., de Araújo, K. W. F. ve Moritz, G. (2016). Effects of transport infrastructure in the economic development. In I. Nääs ve diğerleri (Ed.), *Advances in Production Management Systems. Initiatives for a Sustainable World. APMS 2016. IFIP Advances in Information and Communication Technology* (Vol. 488). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-51133-7_75

Mahpour, A., Farzin, I., Baghestani, A., Ashouri, S., Javadi, Z. ve Asgari, L. (2023). Modeling the impact of logistic performance, economic features, and demographic factors of countries on the seaborne trade. *The Asian Journal of Shipping and Logistics, 59*(2), 60–66. https://doi.org/10.1016/j.ajsl.2023.02.003

Narayan, P. K. ve Narayan, S. (2005). Estimating income and price elasticities of imports for Fiji in a cointegration framework. *Economic Modelling, 22*(3), 423–438.

Narayan, P. K. ve Smyth, R. (2006). What determines migration flows from low-income to high-income countries? An empirical investigation of Fiji–US migration 1972–2001. *Contemporary Economic Policy, 24*(2), 332–342.

Ng, S. ve Perron, P. (2001). LAG length selection and the construction of unit root tests with good size and power. *Econometrica, 69*, 1519–1554. https://doi.org/10.1111/1468-0262.00256

Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics, 16*(3), 289–326. http://dx.doi.org/10.1002/jae.616

Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2007). *Ekonometrik zaman serileri analizi.* Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD). (2024). *Lojistik sektörü raporu 2024.* UTİKAD. https://www.utikad.org.tr/images/HizmetRapor/utikadlojistiksektoruraporu2024-9911.pdf

Uyar Kalfa, N. (2022). Türkiye'de elektrik enerjisi tüketimi ve seçilmiş ekonomik göstergeler arasındaki ilişki: ARDL sınır testi yaklaşımı. *International Journal of Economics Administrative and Social Sciences, 5*(2), 67–82.

Ülengin, F. ve Uray, N. (1999). Current perspectives in logistics: Turkey as a case study. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management, 29*(1), 22–49. https://doi.org/10.1108/09600039910253869

Vallee, F. ve Dircksen, M. (2011). Extended logistical factors for success in international trade. *World Customs Journal, 5*(2), 77–94. https://doi.org/10.55596/001c.92726

Yağış, O. (2024). Demiryolu yük taşımacılığı ekonomik büyümeyi etkiler mi? ARDL sınır testi yaklaşımı. *Akademik İncelemeler Dergisi, 19*(2), 384–404. https://doi.org/10.17550/akademikincelemeler.1481633

Yapraklı, T. Ş. ve Ünalan, M. (2017). Küresel lojistik performans endeksi ve Türkiye'nin son 10 yıllık lojistik performansının analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 31*(3), 589–606. https://openaccess.firat.edu.tr/xmlui/handle/11508/9853?show=full

Yeung, H. W. C. ve Coe, N. M. (2015). Toward a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography, 91*(1), 29–58.

Yurdakul, E. M. (2020). Türkiye'de lojistik sektörü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin VAR analizi ile incelenmesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 20*(40), 174–185. https://doi.org/10.30976/susead.707425

Zhang, Y. ve Cheng, L. (2023). The role of transport infrastructure in economic growth: Empirical evidence in the UK. *Transport Policy, 133*(4), 223–233. https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2023.01.017

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 695-716
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2742

Araştırma Makalesi / Research Article

Dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolü

The mediating role of resistance to change in the effect of transformational leadership on staff empowerment

Ömer Dulkadir[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, Karabük, Türkiye,
odulkadir@karabuk.edu.tr

ORCID: 0000-0003-2069-2860

Öz

Bu çalışmanın amacı dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolünü analiz etmek ve önerilerde bulunmaktır. Nicel araştırma yönteminin kullanıldığı kesitsel ve ilişkisel desene sahip çalışmanın verileri, kavramlara ait ölçekler kullanılarak toplanmıştır. Karabük Üniversitesi'nde çalışan ve kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan 345 idari personelden online veya yüz yüze anket ile elde edilen verilere SPSS'de tanımlayıcı istatistik analizi, farklılık analizi ve aracılık testi uygulanarak çalışma bulguları elde edilmiştir. Tanımlayıcı analizler sonucunda dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç hakkında örneklemlerin kararsız bir tutum sergilendiği belirlenmiştir. Aracılık testi sonucunda dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu, personel güçlendirme düzeyi arttıkça değişime direncin azaldığı ve dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin kısmi aracılık rolü olduğu belirlenmiştir. Çalışma sonuçları literatür kapsamında değerlendirildiğinde ise demografik değişkenler açısından hem benzerlikler hem de farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki pozitif etkisine ilişkin sonuçlar ise literatürle benzerlik göstermektedir. Çalışma sonucunda dönüşüm sürecinin doğru yönetilmesi durumunda değişime direncin azaltılabileceği ve personel güçlendirme hedefine ulaşılabileceği belirtilerek önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dönüşümcü Liderlik, Personel Güçlendirme, Değişime Direnç, Karabük Üniversitesi

Jel Kodları: M10, M14, M50

Başvuru/Submitted: 1/03/2026

Revizyon/ Revised: 12/05/2026

Kabul/Accepted: 6/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Abstract

This study aims to analyse the mediating role of resistance to change in the effect of transformational leadership on employee empowerment and to make suggestions. Data for this cross-sectional and correlational study, using quantitative research methods, were collected using scales related to the concepts. Data were obtained from 345 administrative personnel at Karabük University via convenience sampling and online or face-to-face surveys. Descriptive statistical analysis, difference testing, and mediation tests were conducted in SPSS to obtain the study's findings. Descriptive analyses revealed that the samples exhibited ambivalence toward transformational leadership, employee empowerment, and resistance to change. The mediation test results showed that transformational leadership has a positive effect on employee empowerment, that resistance to change decreases as employee empowerment increases, and that resistance to change partially mediates the effect of transformational leadership on employee empowerment. When the study results are evaluated in the context of the literature, both similarities and differences are observed in demographic variables. The results regarding the positive effect of transformational leadership on employee empowerment are consistent with the literature. As a result of the study, recommendations were made emphasising that resistance to change can be reduced and the aim of employee empowerment can be achieved if the transformation process is managed effectively.

Keywords: Transformational Leadership, Employee Empowerment, Resistance to Change, Karabük University

Jel Codes: M10, M14, M50

Atıf/Citation: Dulkadir, Ö., Dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolü, bmij (2026) 14 (2): 695-716 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2742

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The mediating role of resistance to change in the effect of transformational leadership on staff empowerment

Literature

Research subject

The rapid advancements in technology and constantly evolving applications offer employees a comprehensive opportunity for change and development. While employee development may not be directly targeted in the transformation process, the use of new technologies compels employees to evolve. This indirect effect can also bring about resistance, a consequence of change. This study, which aims to address this process theoretically, focuses on staff perceptions of leaders during the transformation, their visions for employee empowerment, and resistance to change.

Research purpose and importance

Organisations are increasingly encountering transformation processes due to the influence of current management approaches. Leaders who view transformation as an opportunity for innovation and development need to adapt to these processes, maintain their competitiveness, and pursue their growth objectives. Transformation processes also change employees' attitudes and behaviours towards change. This study aims to reveal the relationship between transformational leadership and employee empowerment behaviours. Furthermore, it aims to contribute to the literature and shed light on future research by examining the role of resistance to change in the relationship between transformational leadership and employee empowerment.

Contribution of the article to the literature

This study, which examines the leadership approach that drives transformation and the employee empowerment processes that are part of transformation efforts, aims to contribute to the literature by also addressing the mediating role of resistance behaviour, which is commonly observed in all change initiatives. Existing publications tend to focus on resistance to change rather than on transformation or employee empowerment. It is believed that this study will contribute to the literature by practically examining the concepts of transformational leadership and employee empowerment, whose relationship with resistance to change remains at the theoretical level. Furthermore, by addressing the study's limitations, it can offer researchers a new perspective and serve as a basis for discussion in future studies.

Design and method

Research type

This study adopts a quantitative research approach focusing on the abstraction and objectification of phenomena, processes, and factors. The study was conducted within the framework of a relational survey model. The study's findings were obtained from the data using descriptive statistics, difference testing, and mediation analyses.

Research problems

The research aims to determine the mediating role and level of resistance to change in the effect of perceptions of transformational leadership on employee empowerment.

Data collection method

To measure the perception of transformational leadership, the scale developed by combining the scales of Caudrilla (2007), Avolio and Bass (2004), and Podsakoff et al. (1996), and adapted into Turkish by Koç (2023), consisting of 26 statements and four sub-dimensions, was used. To determine perceived empowerment, the Spreitzer (1995) scale, adapted into Turkish by Çöl (2008), consisting of 12 statements and three sub-dimensions, was used. To measure resistance to change among administrative staff, the Oreg (2006) scale, adapted into Turkish by Çalışkan (2019) and consisting of 15 statements across three sub-dimensions, was used. Data was collected primarily through email addresses accessible to all non-managerial staff. However, employees who did not frequently use email were also contacted via printed forms. A significant portion of the population was reached, and 345 administrative personnel responded. To mitigate the risk of methodological bias, participants were informed that the information would be used solely for academic purposes, that the data would be visible only to the researcher and not shared with third parties, and that it would not be possible to identify who completed the questionnaires. In short, anonymity was guaranteed in both the electronic and physical questionnaires. This is believed to have successfully prevented methodological bias.

Quantitative/qualitative analysis

The study data were analysed using SPSS 22. First, the data's validity and reliability were examined. Exploratory Factor Analysis was used to assess structural validity, and Cronbach's Alpha was used to assess reliability. Descriptive statistics were used to determine the levels related to the concepts. For demographic comparisons of the concepts, either the Independent-Samples T-test or the One-Way ANOVA was used, depending on the number of variables. PROCESS_v4.2_beta, added to the SPSS interface, was used to test the hypotheses. To examine the mediating role, a mediation test was conducted using Hayes' Model 4. The bootstrap method was used to test the mediation effect, and 95% confidence intervals were calculated based on 5000 resamples.

Research model

Since the study is based on cause-and-effect relationships, it was conducted within the framework of a relational survey model. The relational survey model is shown in Figure 1.

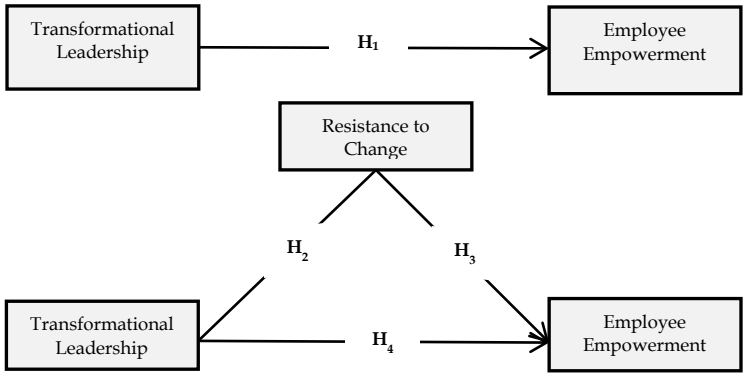


Figure 1: Research Model

Research hypotheses

The following hypotheses were tested in the study:

- H_1: There is a significant positive relationship between transformational leadership and employee empowerment.
- H_2: There is a significant negative relationship between transformational leadership and resistance to change.
- H_3: There is a significant negative relationship between resistance to change and employee empowerment.
- H_4: Resistance to change acts as a mediating variable in the relationship between transformational leadership and employee empowerment.

Findings and discussion

Findings as a result of the analysis

Descriptive analyses revealed that administrative staff exhibited ambivalent attitudes regarding transformational leadership, employee empowerment, and resistance to change. Demographic comparisons showed no significant differences in employees' perceptions of transformational leadership based on gender, age, or length of service. However, administrative staff in the rectorate unit had a more positive perception of leadership than staff in faculties and vocational schools. Perceptions of employee empowerment did not differ significantly by gender, age, employment unit, or length of service. The level of resistance to change was similar across age, employment unit, and length of service. However, men perceived resistance to change more strongly than women did. Transformational leadership was found to positively affect employee empowerment and reduce resistance to change. Furthermore, resistance to change partially mediated the effect of transformational leadership on employee empowerment.

Hypothesis test results

As a result of the analyses, hypotheses H_1, H_2, H_3, and H_4 were confirmed.

Discussing the findings with the literature

When demographic data were evaluated, perceptions of transformational leadership did not differ by gender, and the results were consistent with the literature (Koç & Çil Koçyiğit, 2023; Keskin & Kaya, 2025). Regarding the lack of significant differences in employee empowerment perceptions by gender, age, unit, and length of service, both similarities and differences were observed in the literature. Llorente-Alonso et al. (2023) and Salles et al. (2021) found that empowerment perception increased with length of service and consequently with age. Güdük et al. (2025) found significant differences by age and seniority, but no differences by gender or unit worked in. Although the level of employee resistance to change was similar across age, unit, and length of service, men showed greater resistance than women. While studies in the literature are completely contradictory to this study, similarities were also observed. While Turan & Akçay (2023) found that women showed less resistance to change, Bisdas et al. (2021) reported the opposite result. Similarly, Çınar & Toker (2018) found no significant differences by gender, age, or seniority. This indicates a wide range of impacts from resistance to change. The study found that transformational leadership positively affects employee empowerment and reduces resistance to change. Since no study using all three concepts together was found in the literature, a direct comparison of the results was not possible. However, given the concepts' pairwise interactions, the findings were consistent with the literature. Karagöz (2023), Cinnioğlu and Ertoğrul (2022), Özpehlivan and Altan (2018), Beare et al. (2020), and Erbir (2024) have shown that transformational leadership and employee empowerment efforts improve organisational performance, and that the effects of negative concepts such as resistance to change are reduced if the development process is managed correctly.

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

The study found that transformational leadership, employee empowerment, and perceptions of resistance to change show both similarities and differences across demographic variables. Since these results show both similarities and differences with the literature, it was determined that there is no common definition of demographic characteristics. This is thought to be mainly due to different institutions, industries, employee types, organisational structures, organisational types, and similar variables. Regarding the interaction among transformational leadership, employee empowerment, and resistance to change, the results aligned with the literature. Studies in the literature also show that transformational leadership and employee empowerment efforts improve organisational performance.

Suggestions based on results

In line with the research findings, developing transformational leadership practices in organisations, empowering employees, and supporting adaptation to change are crucial. In this context, it is recommended that managers receive training to improve their leadership skills, establish open and regular communication with employees, increase employee participation in decision-

making, and delegate authority. Furthermore, implementing training programs that improve employees' knowledge and competencies, along with merit-based reward and promotion systems, can support employee empowerment. To reduce resistance to change, employees should be involved in changing processes at an early stage, the aims and outcomes of change should be shared transparently, and effective feedback mechanisms should be established. In addition, creating an organisational culture based on open communication, trust, and collaboration will increase employee commitment and adaptation to change processes. Accordingly, it is recommended that leadership, employee empowerment, and change management practices be regularly evaluated and continuously improved.

Limitations of the article

This study was conducted solely among administrative staff at Karabük University, limiting the direct generalisability of its findings to other universities or sectors. Furthermore, because the research used a cross-sectional design, relationships between variables can be revealed, but definitive causal inferences cannot be made. Although the self-report method of data collection may lead participants to provide responses based on their perceptions and increase the risk of methodological bias, this problem is considered overcome by ensuring data anonymity. Finally, the study examined only transformational leadership, employee empowerment, and resistance to change; the effects of other variables, such as organisational culture, organisational commitment, or job satisfaction, were not investigated.

Giriş

Örgütlerin sürekli güçlenen rakipleri ile rekabet etmek için doğru yönetim yaklaşımlarını uygulayabilmeleri gerekmektedir. Çok sayıda yönetim yaklaşımı hem literatüre hem de örgüt kültürüne konu olsa da bazıları günümüzde kullanılamaz hale gelmiştir, bazıları ise varlığını güncellemelerle sürdürebilmektedir. Sürekli yeni anlayışların ortaya çıkması bu dinamik süreci doğru ve zamanında kullanma konusunda örgütleri zorlamaktadır. Örgütlerin dinamik süreçteki güncel anlayışları değerlendirmesi ve olanakları doğrultusunda uygulaması örgüt için önemli bir unsurdur. Literatürde dönüşümcü liderlik şeklinde tanımlanan ve değiştirici, harekete geçirici bir liderlik tarzı gerektiren modern anlayış, örgütlerde dönüşümcü lider tarafından koordine edilen güncel liderlik anlayışlarındandır. Dönüşümcü liderlerin takipçileri açısından temel özellikleri; onları tanımaları, ihtiyaçlarını bilmeleri, dikkate almaları, potansiyelleri doğrultusundan yararlanmaları ve ihtiyaçlarını karşılamalarıdır (McShane, 2005: 430). Örgüt açısından temel özellikleri ise değişim, yenilenme ve gelişim sağlayarak hedeflere ulaşmaya katkı sağlamasıdır. Bir bütün olarak ele alındığında dönüştürücü liderlik anlayışı değişimi esas alan zorlu bir süreç gerektirmektedir (Koçel, 2018: 610).

Güncel yönetim anlayışlarının insanı ön plana çıkarması nedeni ile çalışanları güçlendirecek politikalar liderler için önemli bir araç haline gelmiştir. Modern yönetim anlayışlarında örgüt liderlerinin uygulaması ve yönetmesi gereken güncel dönüşüm modellerinden öne çıkanlar; dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, sürdürülebilirlik dönüşümü, endüstri 4.0 dönüşümü, örgütsel dönüşüm, kültürel dönüşüm, müşteri deneyimi dönüşümü ve iş modeli dönüşümü şeklinde sıralanmaktadır. Tamamı örgütün rekabet ve hayatta kalma yeteneklerini geliştirmeye yönelik olan bu modeller yeni teknolojileri, uygulamaları, süreçleri, sorumlulukları ve planları beraberinde getirdiğinden kuvvetli bir personel güçlendirme politikası da gerektirmektedir. Çalışanların yaptığı işte uzmanlaşmasını ve karar alma becerilerinin geliştirilmesini esas alan personel güçlendirmenin öncelikli amaçları; işe bağlılığın artırılması, işten ayrılma niyetinin azaltılması ve minimum çalışan sirkülasyonu ile işletme verimliliğinin artırılmasıdır (Eskibana, 2025: 45-46). Her ne kadar örgütü ve çalışanı daha güçlü hale getirmek için yapılmış olsa da mevcut sistemin değiştirildiği bu süreçte karşılaşılan önemli sorunlardan biri de değişime dirençtir. Çalışanların, mevcut düzenlerinin bozulmasını engellemek için açık veya gizli bir şekilde gerçekleştirdikleri değişime direncin doğru yönetilememesi dönüşüm sürecini sekteye uğratabilecek önemli bir engeldir. Modern liderlik ve yönetim anlayışlarının bir vazgeçilmesi olan dönüşüm, literatüre de sıkça konu olmuş ve özellikle çalışanların değişime gösterdikleri dirençle ilgili çeşitli değerlendirmelerde bulunulmuştur. Gedik ve Köse (2026) tıbbi sekreterlerin teknoloji kabul düzeyi ve değişime direnç davranışı arasındaki ilişkiyi ele aldığı çalışmasında iki kavram arasında orta düzeyde negatif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Zaidi ve arkadaşları (2026), insan kaynakları yönetiminde kullanılan dijital dönüşüm sürecinde örgütsel kültür ve teknolojik karmaşıklığın aracılık rolünü inceleyerek direncin en aza indirilmesine yönelik önerilerde bulunmuşlardır. Yang ve arkadaşları (2026) inşaat sektöründe dijital dönüşümü inceledikleri çalışmalarında liderlik yeteneğinin önemli kolaylaştırıcı olduğunu fakat liderlerin değişime direnci engellemek amacı ile kuvvet alanı analizi yöntemlerini kullanmalarının uygun olacağını ifade etmişlerdir.

Güncel çalışmalardan da görüldüğü üzere özellikle teknoloji, çevre, sistem ve çalışana yönelik dönüşüm süreçleri ve etkilediği davranışlar literatürde sıkça konu edilmektedir. Dönüştürücü liderlerin hem örgüt hem de personeli güçlendirmek amacı ile gerçekleştirdiği değişim sürecinde yaşanan çalışan direncini ele alan çalışmalarda ise genellikle direncin ortadan kaldırılmasına yönelik öneriler ele alınmış, dönüştürücü liderlik ve dönüşümün getirdiği bir gereklilik olan personel güçlendirme davranışları çoğunlukla teorik düzeyde kalmıştır. Oysa, dönüşümün ortaya çıkmasına önderlik eden dönüşümcü liderlik ve dönüşüm çabalarının bir parçası olan personel güçlendirme dönüşüm sürecinin ayrılmaz parçalarıdır. Bu çalışma ile literatürdeki kısıtlı değerlendirmelerin geliştirilmesi için dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç kavramları hakkında üniversite idari personeli üzerinden uygulamalı bir değerlendirme yapılması ve öneriler sunulması amaçlanmıştır.

Kavramsal çerçeve

Bu bölümde dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç kavramları hakkında bilgi verilmiştir. Ayrıca bu kavramları konu eden literatürdeki çalışmalar ele alınarak bu çalışmanın literatüre katkısı hakkında değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Dönüşümcü liderlik

Geleneksel liderlik kuramlarından olan davranışsal liderlik, 1980'lere kadar hem örgütlerde hem de literatürde hâkim tür olarak kullanılmış olsa da 1980'lerden sonra yerini dönüşümcü ve karizmatik liderliğe bırakmıştır. Günümüzde literatürdeki yerine korumakta olan dönüşümcü liderlik süreç yerine duygu ve değerleri ele almaktadır (Rukmani vd., 2010: 365). Dönüşümcü liderlik örgütün çıkarlarına ek

olarak örgüt çalışanlarının gelişimini ve dolayısıyla memnuniyetini öne çıkaran bir yaklaşımdır (Odumeru ve Ogbonna, 2013: 356). Dönüşümcü liderler, çalışanların mevcut görev ve sorumluluklarını yerine getirirken sağladığı katkıyı artırmaya çalışan ve gelecekteki yeni pozisyonlar için gelişimlerini önemseyen bir yapıya sahiptirler. Böylece hem örgütün hem de çalışanların gelecekle ilgili planlarını göz önüne alarak örgüt hedeflerinin gerçekleştirilmesine katkı sağlarlar (Dvir vd., 2002: 736). Dönüşümcü liderlikle ile literatürde öne çıkan araştırmacılardan Bass; dönüşümcü liderlik karakterine sahip olanların bireysel çıkarları gözetmediklerini, sistemin bir bütün olarak iyi olmasını hedeflediklerini, güven sağlamaları gerektiğini ve motivasyon artırıcı faaliyetler sonucunda ekip üyelerinin performansının artırılabileceklerini savunmuştur (Bass, 1985).

Dönüşümcü liderliğin ortaya çıkmasını sağlayan dört bileşen bulunmaktadır. Bunlardan ilki olan "idealleştirilmiş etki" bileşenine göre dönüşümcü liderlerin güven verici, kararlı ve karizmatik olması gerekmektedir. İkinci bileşen olan "ilham verici motivasyon", dönüşümcü liderlerin ekip üyelerini daha yüksek performans için motive etmesi gerektiğini belirtmektedir. "Bireyselleştirilmiş ilgi" bileşeni ise ekip üyelerinin gelişimi için bireysel olarak duygusal destek sağlama faaliyetlerinden oluşmaktadır. Son bileşen olan "entelektüel teşvik" ise ekip üyelerini alışılmışın dışında düşünmeye teşvik etmeyi ve bu kapsamda yenilik oluşturmayı içermektedir (Aksoy, 2023: 140). Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, örgüt hedeflerine odaklanırken ekip üyelerinin gelişimine de önem veren ve çalışanların performansını artırmak için etki, motivasyon, ilgi ve teşvik faaliyetlerini gerçekleştiren dönüşümcü liderlik modern yönetim anlayışlarının bir parçası haline gelmiştir.

Personel güçlendirme

Sürekli değişen, çalışan ve gelişen rakiplerinin gerisinde kalmamak için tüm örgütlerin yenilik anlayışını benimsemesi ve uygulaması gerekmektedir. Örgütün önemli unsurlarından biri olan çalışanların; dinamik çevre koşullarına uyum sağlaması, yaratıcı olması, mevcut potansiyelini etkin kullanabilmesi ve verimli bireyler olması örgütlerin temel beklentilerindendir (Düren, 2000). Personel güçlendirme olarak bilinen bu süreç örgütteki çalışanların kendine güven duymalarını, kendilerini geliştirmelerini, bilgi ve birikimlerini artırmalarını, iş arkadaşları ile güçlü bir iletişim kurmalarını ve birbirlerine destek olmalarını içermektedir (Doğan: 2006: 32). Bir başka tanıma göre ise yöneticilerin sahip oldukları bilgi ve gücü çalışanları ile paylaşarak onların gelişmesine katkı sunması personel güçlendirme olarak tanımlanmaktadır (Hales ve Klidas, 1998). Günümüzde örgütler çalışanına kattığı değerle farklılaştığından ve bu farklılaşma rekabet avantajı sağladığından personel güçlendirme önemli bir güncel kavram haline gelmiştir. Örgütler, çalışanların aktif katılımını ve etkisini amaca ulaşmada etkili bir araç olarak görmektedirler. Çalışanlara bu katkıyı sağlayan güçlendirici liderler, yaratıcılıklarını örgüte katkı sağlayacak şekilde kullanmaya yönlendirmektedirler. Liderin katkısı çalışanların kendilerini daha güçlü hissetmesine, dolayısı ile problem çözümüne önemli katkı sağlamaktadır (İrge ve Yazıcı, 2020: 69).

Personel güçlendirmede önemli iki bakış açısı bulunduğu kabul edilmektedir. Bunlardan ilki astlar ve üstlerle yetki paylaşımı, diğeri ise motivasyondur (Özbek ve Kosa, 2015: 194). Yetki paylaşımı bakışının temel boyutları; tüm süreçlere katılım, yeniliği benimseme, yeniliği uygulama, karar verme becerisi, güç ve örgüt yararına yeni fikirler üretebilmedir. Motivasyon ise çalışanları amaca yönelik harekete geçiren içsel veya dışsal faaliyetlerdir. Personelin gelişimine katkı sağlayan tüm boyutlar örgütsel hedeflere ulaşmaya da katkı sağlamaktadır (Gürbüz vd., 2013: 3).

Değişime direnç

Değişim genelde tabiata özgü bir anlayış gibi algılansa da örgütlerde de gerçekleşen bir durumdur. Örgütlerde değişim normal bir süreç olarak görülse de özellikle çalışanların tepkisel davranışları nedeni ile ortaya çıkan sorun değişime direnç olarak ifade edilmektedir. Doğru yönetilmemesi örgütler için önemli bir sorun olan değişime direnç gösterme davranışı literatürde de kendisine sıkça yer bulmaktadır (Güleç, 2024: 1).

Örgütler dinamik yapıları gereği sürekli değişim halindedirler. Değişim planlanmış olabilse de planlanmadan, aşamalı şekilde de gerçekleşebilmektedir (Burke, 2017: 22). Durumsallık çerçevesinde örgütsel değişim; yapı, hedef, amaç, prosedür, tarz, kültür gibi örgütsel faaliyet ve kavramların tamamında gerçekleşebilecek bir durumdur (Palmer vd., 2017: 140). Örgütsel değişimi başarılı bir şekilde tamamlamak için sürecin doğru yönetilmesi gerekmektedir. Değişimin yönetilmesinde öncelikle amaçların doğru tespit edilmesi ve etkileyeceği unsurlardan insanın sürece doğru hazırlanması gerekmektedir. Çalışanların ikna edilmesi ve amaçları benimsemesi süreci kolaylaştırabilecektir (Varoğlu vd., 2014: 31). Değişimde ihtiyaç duyulan bir diğer başlık ise liderliktir. Liderin sergileyeceği motivasyon çalışanların desteğini sağlayabilecektir. Araştırmalar, çalışanların katkısı olmayan değişim çabalarının genellikle olumsuz sonuçlar barındırdığını ortaya koymaktadır

(Tunçer, 2011). Ayrıca kurumsal aidiyet de değişimi kolaylaştıran bir diğer unsur olarak görülmektedir (Öztop: 2014).

Değişime direnç gösteren kişilerin öne çıkan davranışları değişim çabalarını uygulamamak ve değişimin amaçlarına ulaşmasını engellemektir (Oreg, 2006: 73). Değişime direnç kavramı tutum ve davranış şeklinde iki boyuttan oluşmaktadır. Tutum boyutu değişime ihtiyaç olmadığını psikolojik olarak kabul etme durumudur. Davranış boyutu ise değişimi desteklemeyen hareketler segilemeyi ifade etmektedir (Chawla ve Kelloway, 2004: 485). Değişime direnç sorununu ortadan kaldırmak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Doğru iletişim, eğitim, çalışanların katılımını sağlama, çalışanların kazançlı çıkmasını sağlama ve zor kullanarak mecbur bırakma bu yöntemlerden öne çıkanlardır (Coffey vd., 1994: 550). Özellikle ani ve keskin değişim aynı derecede direncin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Çalışanların haklı olduğu değerlendirilen konularda önceden yapılacak hazırlıklar ve önlemler direncin seviyesinin azalmasına katkı sağlamaktadır (Tunçer, 2013). Ayrıca direnci besleyen endişe, korku, itiraz gibi davranışların doğru iletişim ile anlaşılması ve karşı davranışlarla iyileştirilmesi süreci kolaylaştırabilmektedir (Ford ve Ford, 2010).

Literatür özeti

Dönüşümcü liderlerin asli motivasyonları örgütlerini güncel ve modern uygulamaları aracılığı ile geliştirmek ve rekabet avantajını artırmaktır. Özellikle teknolojideki hızlı gelişim ile sürekli yenilenen uygulamalar çalışanlar için de kapsamlı bir değişim ve gelişim imkânı sunmaktadır. Dönüşüm faaliyetleri, doğrudan personel geliştirme hedeflenmese bile yeni teknolojilerin kullanımı sayesinde çalışanları ister istemez bir gelişmeye zorlamaktadır. Bu dolaylı etkinin çalışan direncini de beraberinde getirmesi karşılaşılabilecek sorunlardan biridir. Bu kapsamda dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç kavramları örgütsel davranış alanındaki araştırmacıların dikkatini çekmekte ve diğer davranışlara etkisini ortaya koyan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Üç kavramın doğrudan bir arada ele alındığı bir çalışmaya rastlanmamış olsa da literatürde tek veya ikili ilişkilerin analiz alındığı çalışmalar yer almaktadır. Bu bölümde kavramların etkileşimini ele alan çalışmalar ve bu araştırmanın beklenen literatür katkısı hakkında bilgi verilmiştir.

Şen ve İrge (2022), personel güçlendirmenin aracılık rolünü değişime direncin örgütsel çevikliğe etkisi kapsamında ele almışlardır. Çalışma verilerini 12 ildeki farklı işkollarında çalışan 405 kişiden elde etmişlerdir. Araştırma sonucunda değişime direncin örgütsel çevikliği ve personel güçlendirmeyi olumsuz yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Ayrıca değişime direncin örgütsel çevikliğe etkisinde personel güçlendirmenin aracı rolü olduğu belirlenmiştir.

Alay ve arkadaşları (2023), dönüşümcü liderlik görevlerinin personel güçlendirme ve yaratıcılık kültürü üzerindeki rolünü belirlemek için hazırladıkları çalışmayı İstanbul'da görevli 300 kamu çalışanı ile gerçekleştirmişlerdir. Verilerin analizi sonucunda personel güçlendirmenin bireysel yaratıcılık üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca liderliğin bu iki kavramın ilişkisinde etkili bir aracı değişken olduğunu belirlemişlerdir.

Erbir (2024) hemşireler üzerine hazırladığı çalışmasında değişime direnç algılarının personel güçlendirme faaliyetleri üzerinde etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Kayseri'de faaliyet gösteren kamu ve özel sağlık kuruluşlarındaki 462 hemşireye uygulanan araştırma sonucunda personel güçlendirme ve değişime direnç davranışları arasında negatif korelasyon olduğunu tespit etmiştir. Yani personel güçlendirme faaliyetlerinin yoğun olması durumunda değişime karşı direncin azaldığı belirlenmiştir.

Aksoy (2023) doğrudan değişime direnci içermese de benzer bir kavram olan değişime açıklık ile dönüşümcü liderliğin ilişkisini ele almıştır. Dönüşümcü liderin değişim sürecinde başarıyı yakalayabilmesi için uygulayabileceği yöntemleri ele alan kavramsal çalışma ile önerilerde bulunulmuştur. Çalışma sonucunda örgütsel değişim sürecinin başarılı şekilde tamamlanabilmesi için dönüşümcü liderliğin, şeffaf iletişimin ve çalışanlarda değişim fikrinin oturmuş olmasının önemli unsurlar olduğu ortaya konulmuştur.

Lejla ve Malić Bandur (2025), günümüzde neredeyse tamamen dijital hale gelen ve teknolojiyi yakından takip etmesi zorunlu olan bankacılık çalışanlarına yönelik araştırmalarında dönüşümcü liderin gerçekleştirdiği dönüşüm çabalarında çalışanların direncini ele almışlardır. Araştırma sonucunda bankacılık gibi teknoloji ile iç içe olan örgütlerin teknolojiye ve getirdiği özelliklere zorunluluk nedeni ile daha az direnç gösterdiklerini, hatta bireysel gelişimleri için güçlendirme çabalarına ihtiyaçları olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu kapsamda, teknoloji kullanımı ağırlıklı örgütlerdeki liderlerin dönüşüm sürecindeki çabaları ile çalışanların yeniliğe ayak uydurma beklentisini bir avantaj haline getirebileceklerini ve değişime direnci en aza indirebileceklerini belirtmişlerdir. Ayrıca bankacılık sektörü için en avantajlı liderlik modelinin dönüşümcü liderlik olduğunu savunarak önerilerde bulunmuşlardır.

Tharuni ve arkadaşları (2025), bilişim teknolojisi alanındaki dönüşümcü liderlik davranışlarının getirdiği değişim faaliyetlerine personelin tepkilerini ele almışlardır. Çalışmalarında dönüşümcü liderliğin yenilikçiliği nasıl teşvik ettiğini ve iletişimi nasıl geliştirdiğini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda dönüşümcü liderlerin çalışan zekasını harekete geçirmeye yönelik çabalarda bulunmasının bir gereklilik olduğunu ve etkin iletişim faaliyetleri ile çalışanların değişime daha az direnç göstereceğini ortaya koymuşlardır. Çalışma kapsamında özellikle teknoloji merkezli örgütlerin dönüşüme daha fazla önem vermesinin gerektiğini ve iş gücü seçiminde dönüşümü destekleyen personel tercih edilerek değişime direnç sorununun ortadan kaldırılabileceğine yönelik çıkarımlarda bulunmuşlardır.

Literatürde yer alan yayınla ele alındığında dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç konuları sıkça çalışılmış olsa da doğrudan bu üç kavramı ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dönüşüm süreci bir liderlik anlayışı ve personelin güçlendirilmeyi gerektirse de çalışmalarda bu kavramlar kısmen teorik düzeyde kalmıştır. Dönüşümün ortaya çıkmasına önderlik eden dönüşümcü liderlik ve dönüşüm çabalarının bir parçası olan personel güçlendirme süreçlerini ele alan bu çalışmada değişim faaliyetlerinde görülebilen direnç davranışının aracılık rolü de ele alınmıştır. Çalışmanın akademik faaliyetlere dolaylı katkısı olan üniversite idari personele uygulanmasının da bir diğer örgün özellik olduğu düşünülmektedir.

Yöntem

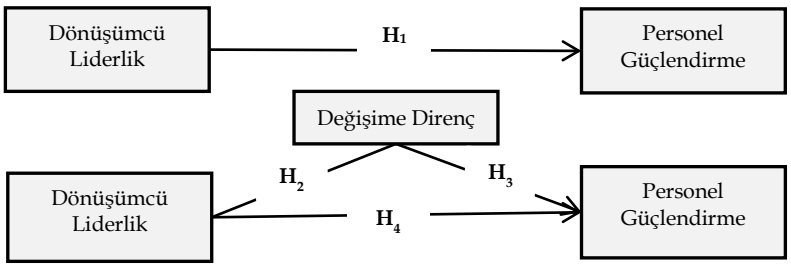
Bu bölümde dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç kavramlarının Karabük Üniversitesi'nde görevli idari personel üzerinden ele alındığı çalışmanın amacı, önemi, modeli, hipotezleri, evreni, örneklemi, veri toplama yöntemi ve analiz yöntemi hakkında bilgiler verilmiştir.

Araştırmanın amacı ve önemi

Örgütler, güncel yönetim yaklaşımlarının etkisi ile dönüşüm süreçlerini daha sık yaşamaktadırlar. Bu yaklaşımlardan biri olan dönüşümcü liderlik; değişim, yenilik ve gelişim odaklı özelliklerinden dolayı örgütsel dönüşüm süreçleriyle ilişkilendirilmektedir. Bu durum, özellikle teknolojik gelişmelerin hız kazandığı günümüzde örgütlerin dönüşüm süreçlerine uyum sağlamaları, rekabet güçlerini korumaları ve büyüme hedeflerini sürdürmeleri açısından önemli görülmektedir. Bununla birlikte örgütsel dönüşüm süreçleri, çalışanların değişime yönelik tutum ve davranışlarını da gündeme getirmektedir. Bu bağlamda değişime direnç, örgütsel dönüşüm literatüründe sıklıkla ele alınan kavramlardan biridir. Günümüz örgütlerinde değişime direnç olgusu, dönüşümcü liderlik yaklaşımı ve personel güçlendirme uygulamaları arasındaki ilişkilerin incelenmesi sürecin sağlıklı ilerlemesi için önemli bir araçtır. Bu kapsamda hazırlanan çalışmada dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç kavramları arasındaki ilişkilerin ortaya konulması amaçlanmıştır. Ayrıca değişime direncin, dönüşümcü liderlik ile personel güçlendirme arasındaki ilişkideki rolünün incelenmesinin ilgili literatüre katkı sağlayacağı ve gelecekte yapılacak araştırmalara ışık tutacağı değerlendirilmektedir.

Araştırmanın modeli ve hipotezleri

Bu çalışmada olguların, süreçlerin veya faktörlerin soyutlanmasına ve nesnelleştirilmesine odaklanan nicel araştırma türü benimsenmiştir. Çalışma ilişkisel tarama modeli çerçevesinde yürütülmüştür. İlişkisel tarama modeli genellikle birden çok değişken arasındaki etkileşimlerin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Korelasyon, t-testi, varyans analizi ve çoklu regresyon gibi istatistiksel teknikler yardımıyla değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek veya grup ortalamalarını karşılaştırmak mümkündür. Ancak ilişkisel modelde, bazen ilişkilerin yönünü ve düzeyini belirlemekle yetinilirken (örneğin korelasyon), bazen de neden-sonuç ilişkilerine dönük istatistiksel karşılaştırmalar (örneğin varyans analizi) yapılabilmektedir (Şimşek, 2012: 92). Bu çalışmanın kapsamını ifade etmek için hazırlanan ilişkisel tarama modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırma modelinde görüldüğü üzere dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çerçevede aşağıdaki hipotezlerin test edilmesi hedeflenmiştir:

- ***H₁:*** *Dönüşümcü liderlik ile personel güçlendirme arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.*
- ***H₂:*** *Dönüşümcü liderlik ile değişime direnç arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.*
- ***H₃:*** *Değişime direnç ile personel güçlendirme arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.*
- ***H₄:*** *Değişime direnç, dönüşümcü liderlik ile personel güçlendirme arasındaki ilişkide aracı bir değişken olarak rol oynamaktadır.*

Evren ve örneklem

Çalışmanın evreni Karabük Üniversitesi'nde görevli olan ve yönetici pozisyonunda olmayan idari personeldir. Araştırmanın yapıldığı dönemde, belirtilen sınırlamaları karşılayan toplam 504 idari personelin görev aldığı tespit edilmiştir. Tüm idari personele ulaşmak çeşitli nedenlerden dolayı zor olduğundan örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Bu çerçevede Krejcie ve Morgan (1970) tarafından hazırlanan örneklem tablosu esas alınmış ve 504 kişilik evrende 218 örneklemin yeterli olacağı belirlenmiştir. 218 anket yeterli görülse de sorun yaşanma ihtimali ve daha kapsamlı veri elde etmek için kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. %95 güven aralığı değeri de dikkate alınarak tüm personele elektronik olarak veya yüz yüze anket uygulanmıştır. Verileri elde etmek için öncelikle yönetici pozisyonunda olmayan tüm personele kurumun web sayfasında yer alan ve erişilebilir olan mail adresleri üzerinden ulaşılmıştır. Yine de mail adresini sık kullanmayan çalışanlar olabileceği için anketi doldurmadığını beyan edenlere basılı form ile ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında evrenin önemli bir kısmına ulaşılmış ve toplamda 345 idari personelden geri dönüş sağlanmıştır. Araştırmada ortak yöntem yanlılığı riskini azaltmak amacıyla katılımcılara bilgilerin sadece akademik çalışma için kullanılacağı, verilerin sadece araştırmacı tarafından görülebileceği, üçüncü kişilerle paylaşılmayacağı ve anketlerin kim tarafından doldurulduğunun belirlenmesinin mümkün olmadığı bildirilmiştir. Hem elektronik ortamda hem de fiziki ankette bildirilen ifadelerle anonimlik güvencesinin sağlandığı ve ortak yöntem yanlılığının önüne geçildiği düşünülmektedir. Araştırmaya katılan idari personelle ilgili demografik özellikleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: İdari Personelin Demografik Özellikleri

Cinsiyet	**n**	%
Erkek	198	57,4
Kadın	147	42,6
Yaş	**n**	%
30 Yaş ve Altı	31	9,0
31-35 Yaş	52	15,1
36-40 Yaş	77	22,3
41-45 Yaş	88	25,5
46 Yaş ve Üstü	97	28,1
Çalışılan Birim	**n**	%
Rektörlük	140	40,6
Fakülte/Yüksekokul	163	47,2
MYO	42	12,2
Hizmet Süresi	**n**	%
5 Yıl ve Altı	61	17,7
6-10 yıl	99	28,7
11-15 Yıl	103	29,9
16 Yıl ve Üstü	82	23,8
Genel Toplam	**345**	**100**

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmaya katılan 345 idari personelin %57,4'ü erkek ve %42,6'sı kadındır. İdari personelin %9'u 30 yaş veya altında, %15,1'i 31-35 yaş aralığında, %22,3'ü 36-40 yaş aralığında, %25,5'i 41-45 yaş aralığında, %28,1'i 46 yaşında veya üzerindedir. Araştırmaya en çok fakültede/yüksekokullarda çalışanlar (%47,2) katılmıştır. Daire başkanlıkları, koordinatörlükler ve idari müdürlükler gibi birimleri barındıran rektörlükte çalışanlar da yakın bir orana (%40,6) sahiptir. Personelin %17,7'si 5 yıl veya altı, %28,7 si 6-10 yıl, %29,9'u 11-15 yıl ile %23,8'i 16 yıl veya üzeri süredir üniversitede çalışmaktadır.

Veri toplama yöntemi ve analizi

Karabük Üniversitesi bünyesinde yönetici pozisyonunda olmayan idari personele yönelik olarak yapılan bu çalışmada elektronik veya yüz yüze anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunda; bilgi formu, dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç ölçekleri yer almıştır. Bilgi

formunda; cinsiyet, yaş, çalışılan birim ve personelin hizmet süresi ile ilgili kapalı uçlu sorular yer almıştır. Personelin dönüşümcü liderlik algısını ölçmek için Dönüştürücü Liderlik Ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçek, Casida (2007), Avolio ve Bass (2004) ile Podsakoff ve arkadaşlarının (1996) geliştirdikleri ölçeklerin birleştirilmesi ile geliştirilmiştir. 26 ifade bulunan ölçek, dört alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe uyarlama çalışması Koç (2023) tarafından yapılmıştır. Koç (2023) ölçeğin uyum kriterlerini CMIN/df=2,23, GFI=0,901, AGFI=0,880, CFI =0,957, NFI=0,925, TLI=0,952, RFI=0,916, IFI=0,957, RMSEA=0,052 ve RMR=0,032 olarak bulmuştur. Algılanan güçlendirmeyi belirlemek için Algılanan Güçlendirme Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, Spreitzer (1995) tarafından geliştirilmiş, Çöl (2008) tarafından ise Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçek 12 ifade ve üç alt boyuttan oluşmaktadır. Çöl (2008), ölçeğin anlam-yetkinlik boyutu için güvenirlik katsayısını 0,872, özerklik alt boyutunu 0,810 ve etki alt boyutunu 0,942 düzeyinde güvenilir bulunmuştur. İdari personelin değişime direnç düzeyini ölçmek için Değişime Direnç Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, Oreg (2006) tarafından geliştirilmiştir. Değişime Direnç Ölçeği Çalışkan (2019) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçek, 15 ifade ve üç boyutlu bir yapıdan oluşmaktadır. Türkçe uyarlama çalışmasında ölçeğin uyum kriterleri X2=153,35, df=82, X2/df=1,87, RMSEA=0,04, NFI=0,94, GFI=0,95, AGFI=0,93 ve CFI=0,97 olarak tespit edilmiştir. Araştırmada verilerin öz-bildirim yoluyla aynı katılımcılardan toplanmasının ortak yöntem yanlılığı riski oluşturabileceği değerlendirilmiştir. Bu kapsamda katılımcılara anonimlik güvencesi verilmiş, ölçek maddeleri tek bir yapıyı çağrıştırmayacak şekilde düzenlenmiş ve gönüllü katılım esas alınmıştır.

Karabük Üniversitesi bünyesinde çalışan idari personelden toplanan veriler SPSS 22 ile analiz edilmiştir. Öncelikle verilerin geçerliliği ve güvenirliği analiz edilmiştir. Yapısal geçerlilik için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ve güvenirlik için Cronbach Alpha yöntemi kullanılmıştır. İkinci aşamada idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, algıladıkları güçlendirme ve değişime direnç düzeylerini belirlemek için betimsel istatistiklerden yararlanılmıştır. Ortalama sonuçlarının yorumlanmasında Özdamar (2001) tarafından önerilen "1,00-1,80 = kesinlikle katılmıyorum, 1,81-2,60 = katılmıyorum, 2,61-3,40 = kararsızım, 3,41-4,20 = katılıyorum ve 4,21-5,00 = kesinlikle katılıyorum" değer aralıkları kullanılmıştır. Üçüncü aşamada personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeyleri demografik özellikleri açısından karşılaştırılmıştır. İki değişkenli karşılaştırmalar için Independent Sample T testi; ikiden fazla değişkenli karşılaştırmalarda One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Son aşamada ise hipotezleri test etmek için Andrew F. Hayes tarafından geliştirilen ve SPSS ara yüzüne eklenen PROCESS_v4.2_beta ile dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolüne bakılmıştır.

Veriler, Karabük Üniversitesi Rektörlüğü, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurul Başkanlığı, 27.09.2024 tarihli ve 74 karar nolu etik kurul onayı ile toplanmıştır

Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde Karabük Üniversitesi'nde çalışan, yönetici pozisyonda olmayan idari personelden anket yolu ile elde edilen verilerin analizi sonucu elde edilen bulgular hakkında bilgi verilmiştir.

Geçerlik ve güvenirlik sonuçları

Araştırmada kullanılan dönüşümcü liderlik algısı, algılanan güçlendirme ve değişime direnç ölçeklerinin geçerliliğini yapısal anlamda test etmek amacı ile AFA uygulanmıştır. Güvenirliğini test etmek amacı içinse Cronbach's Alpha testinden yararlanılmıştır. Dönüşümcü Liderlik Ölçeği'ne ilişkin AFA ve güvenirlik sonuçları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Dönüşümcü Liderlik Ölçeği ile İlgili AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Faktörler	İfadeler	Faktör Yükü	α
Entelektüel Uyarım ve Uygun Bir Model Olmak	İfade 12	0,911	0,964
	İfade 14	0,909	
	İfade 18	0,904	
	İfade 15	0,902	
	İfade 13	0,885	
	İfade 17	0,882	
	İfade 16	0,862	
İlham Vererek Güdülemek	İfade 10	0,927	0,943
	İfade 7	0,909	
	İfade 8	0,901	
	İfade 11	0,887	
	İfade 9	0,879	
İdealleştirilmiş Etki	İfade 5	0,819	0,867
	İfade 3	0,782	
	İfade 2	0,778	
	İfade 6	0,771	
	İfade 4	0,740	
	İfade 1	0,740	
Bireysel İlgi	İfade 22	0,922	0,940
	İfade 19	0,921	
	İfade 20	0,919	
	İfade 21	0,915	
Grup Amaçlarının Kabul Edilmesini Sağlamak	İfade 24	0,922	0,960
	İfade 25	0,921	
	İfade 26	0,917	
Toplam Varyans Açıklama Oranı		**78,880**	**0,837**
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		**0,881**	
Bartlett testi: χ2		**7942,475**	

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Bartlett (χ2=7942,475; p=0,000) değerlerinden dönüşümcü liderlik ile ilgili verilerin belli bir yapıya sahip olduğu KMO (0,881) anlaşılmaktadır. Ölçeğin toplam varyans açıklama oranı %78,880 olarak tespit edilmiştir ve oranın 0,55'ten büyük olması araştırma problemine yeterince cevap verebildiğini desteklemektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Literatürde çeşitli faktör yük değeri skalaları kullanılıyor olsa da sosyal bilimler alanında genel kabul gören değer ≥0,35'tir (Büyüköztürk, 2002). Bu nedenle dönüşümcü liderlik ölçeğinin faktör yük değerleri (0,74-0,92) kabul edilen sınırın üzerindedir. Ölçek güvenirliği değerlendirmesi ise Cronbach's Alpha katsayıları kullanılarak yapılmıştır. Literatürde çalışmaların güvenirlik katsayısının 0,70'ten büyük olması beklenmektedir (Kalaycı, 2010: 405). Ölçeğin geneli için Cronbach's Alpha katsayısı α=0,837 olarak elde edildiğinden ölçeğin güvenilir olarak değerlendirilmesi mümkündür (Akgül ve Çevik, 2003).

Karabük Üniversitesi bünyesinde çalışan idari personelden toplanan veriler üzerinden Algılanan Güçlendirme Ölçeği'ne AFA uygulanmış ve elde edilen yapının güvenirliği kontrol edilmiştir. İlgili bulgular Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Algılanan Güçlendirme Ölçeği ile ilgili AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Faktörler	İfadeler	Faktör Yükü	α
Anlam-Yetkinlik	İfade 12	0,965	0,981
	İfade 4	0,960	
	İfade 8	0,955	
	İfade 10	0,953	
	İfade 11	0,935	
	İfade 9	0,922	
Etki	İfade 3	0,964	0,944
	İfade 2	0,960	
	İfade 1	0,913	
Özerklik	İfade 5	0,951	0,930
	İfade 6	0,940	
	İfade 7	0,895	
Toplam Varyans Açıklama Oranı		**90,105**	**0,858**
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		**0,852**	
Bartlett testi: χ2		**5906,957**	

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Personelin güçlendirme algısını ortaya koyan ölçek 12 madde ve üç alt boyuttan oluşmakta olup yapılan AFA sonucunda ölçeğin KMO değeri 0,852 ve Bartlett değeri anlamlı bulunmuştur (p<0,05). Ölçeğin faktör yük değerleri 0,89-0,96 arasında çıkmıştır. KMO değerinin 0,60'tan büyük olması ve faktör yük

değerlerinin 0,35'ten büyük olması gerekliliği ile ölçeğin faktör analizine uygun olduğu ve faktör yüklerinin de kabul edilebilir seviyede olduğu tespit edilmiştir (Büyüköztürk, 2007). Birden çok faktör içeren yapılarda varyans açıklama oranının 0,55'ten büyük olması gerektiği varsayımından hareketle ölçeğin varyans açıklama oranının (%90,105) kabul edilir düzeyde olduğu belirlenmiştir (Gürbüz ve Şahin, 2018). Ayrıca elde edilen yapının a=0,70'in üzerinde olması, ölçeğin güvenilir olduğunu desteklemektedir (Kline, 2016).

İdari personelin değişime direncini ölçen Değişime Direnç Ölçeğine ilişkin AFA ve güvenirlik testi sonuçları Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4: Değişime Direnç Ölçeği ile İlgili AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Faktörler	İfadeler	Faktör Yükü	α
Duygusal Tepki	İfade 6	0,920	0,954
	İfade 10	0,916	
	İfade 7	0,909	
	İfade 9	0,901	
	İfade 8	0,899	
Davranışsal Tepki	İfade 14	0,929	0,941
	İfade 13	0,917	
	İfade 12	0,888	
	İfade 11	0,876	
	İfade 15	0,858	
Bilişsel Tepki	İfade 2	0,871	0,894
	İfade 1	0,850	
	İfade 4	0,837	
	İfade 3	0,821	
	İfade 5	0,786	
Toplam Varyans Açıklama Oranı		**78,745**	**0,713**
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		**0,864**	
Bartlett testi: χ2		**4992,664**	

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

AFA sonuçlarına göre; Değişime Direnç Ölçeğine ait KMO değerinin 0,864 ve Bartlett değerinin ise χ2=4992,664 olduğu belirlenmiştir. Bu değer p<0,05 değer aralığına göre anlamlıdır. Değişime direnç ölçeğinin toplam varyans açıklama oranı %78,745 olarak tespit edilmiştir ve kabul edilen sınırın (≥0,55) üzerindedir (Gürbüz ve Şahin, 2018). Ölçeğin faktör yük değerlerinin de kabul edilen sınırın (≥0.35) üstünde olduğu tespit edilmiş olup (Büyüköztürk, 2002), 0,78-0,98 arasında değiştiği görülmektedir. Ölçeğin Cronbach Alpha değeri α=0,713 olarak çıkmıştır. Bu değer ≥0,70 kuralına göre arzu edilen sınırın üzerindedir (Kalaycı, 2010).

Tanımlayıcı istatistiklere ilişkin bulgular

Çalışmanın bu kısmında; Karabük Üniversitesi'nde çalışan idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeylerini belirlemek için yapılan betimsel istatistik sonuçları değerlendirilmiştir. İlgili bulgular Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Tanımlayıcı İstatistiklere İlişkin Bulgular

Değişkenler	n	$\bar{X}$	SS	Çarpıklık	Basıklık
Dönüşümcü Liderlik Algısı	**345**	**3,333**	**0,584**	**0,068**	**-0,901**
Entelektüel Uyarım ve Uygun Bir Model Olmak	345	2,655	1,382	0,012	-1,481
İlham Vererek Güdülemek	345	4,455	0,714	-1,071	1,099
İdealleştirilmiş Etki	345	3,600	0,915	-0,787	-0,008
Bireysel İlgi	345	3,389	1,316	-0,175	-1,387
Grup Amaçlarının Kabul Edilmesini Sağlamak	345	2,441	1,347	0,661	-0,905
Güçlendirme Algısı	**345**	**2,975**	**0,941**	**0,286**	**-0,735**
Anlam-Yetkinlik	345	2,644	1,347	0,633	-0,944
Etki	345	3,425	1,545	-0,591	-1,356
Özerklik	345	3,589	1,471	-0,830	-0,929
Değişime Direnç	**345**	**2,834**	**0,572**	**-0,079**	**-0,560**
Duygusal Tepki	345	2,080	1,284	0,858	-0,889
Davranışsal Tepki	345	2,691	1,163	0,583	-0,663
Bilişsel Tepki	345	3,731	0,954	-0,970	0,471

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

İdari personel, yöneticilerinin ilham vererek güdülediğini ($\bar{X}$=4,45) ve kendilerinde ideal olan etkiler ($\bar{X}$=3,60) bıraktıklarını düşünmektedirler. Yöneticilerin sergilediği dönüşümcü liderlik davranışı algısına ait tanımlayıcı istatistikler öncelikle alt boyutlar açısından değerlendirilmiştir. Buna göre örneklemlerin; entelektüel güce sahip olma ($\bar{X}$=2,65), personelle birebir ilgilenme ($\bar{X}$=3,38) ve grup amaçlarını genel yayabilme ($\bar{X}$=2,44) konularında bir kararsızlık içerisinde oldukları tespit edilmiştir.

Buna bağlı olarak da personelin, yöneticilerinde gözlemledikleri dönüşümcü liderlik özellikleri konusunda kararsız kaldıklarını söylemek mümkündür ($\bar{X}$=3,33). Araştırmaya katılan idari personel, işle ilgili anlam üretme ve yetkin olma konularında da kararsız kalmışlardır ($\bar{X}$=2,64). İdari personel, birimlerindeki işle ilgili konularda etki sahibi olduklarını ($\bar{X}$=3,42) ve işyerindeki işlerin nasıl yapılacağı konusunda özerk hareket edebildiklerini ($\bar{X}$=3,58) düşünmektedirler. Yine de kendilerine yönelik bir personel güçlendirme davranışı sergilenme düzeyi konusunda kararsız kaldığı ortaya çıkmıştır ($\bar{X}$=2,97). İdari personelin kurumdaki değişimlere karşı verdikleri duygusal tepki vermedikleri ($\bar{X}$=2,08), davranışsal tepki verme konusunda kararsız kaldıkları ($\bar{X}$=2,69) ve bilişsel tepki gösterdikleri ($\bar{X}$=3,73) belirlenmiştir. Bu sonuçlara göre; personelin genel olarak değişime direnç gösterme konusunda kararsız kaldıklarını söylemek mümkündür ($\bar{X}$=2,83).

Farklılık analizlerine ilişkin bulgular

Çalışmanın bu kısmında; üniversitedeki idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeyleri demografik özellikleri açısından karşılaştırılmıştır. Bu çerçevede ikili karşılaştırmalarda Independent Sample T testi; ikiden fazla değişkenlerin karşılaştırılmasında One-Way ANOVA testinden yararlanılmıştır. Cinsiyet açısından yapılmış olan karşılaştırma sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Cinsiyete Göre Karşılaştırma Sonuçları

	Cinsiyet	n	$\bar{X}$	SS	t	p	Cohen's d
Dönüşümcü Liderlik Algısı	**1.** Erkek	198	3,324	0,506	-0,356	0,722	0,04
	2. Kadın	147	3,346	0,676			
Güçlendirme Algısı	**1.** Erkek	198	3,001	0,903	0,591	0,555	0,06
	2. Kadın	147	2,941	0,992			
Değişime Direnç	**1.** Erkek	198	2,938	0,403	3,724	**0,000***	0,45
	2. Kadın	147	2,693	0,718			

*p<0,05

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmaya katılan erkek ve kadın idari personelin dönüşümcü liderlik ve güçlendirme ile ilgili algıları birbirine yakın çıkmıştır (p>0,05). Buna karşın erkeklerin değişime direnç algılarının kadınlardan daha yüksek olduğu belirlenmiştir (t=3,724; p=0,000). Bağımsız örneklem t testi sonuçlarına ek olarak hesaplanan Cohen's d etki büyüklüğü değerleri incelendiğinde dönüşümcü liderlik algısı (d=0,04) ve güçlendirme algısı (d=0,06) için etki büyüklüklerinin oldukça düşük olduğu görülmüştür. Buna karşın değişime direnç değişkeninde orta düzeye yakın bir etki büyüklüğü elde edilmiştir (d=0,45).

Karabük Üniversitesi bünyesinde çalışan idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeyi yaşlarına göre karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma analizine ilişkin Levene İstatistiği sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Yaşa İlişkin Levene Testi Sonuçları

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Dönüşümcü Liderlik Algısı	0,676	4	340	0,609
Güçlendirme Algısı	1,850	4	340	0,119
Değişime Direnç	0,463	4	340	0,763

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Gruplar arası varyansların homojenliğini test etmek amacıyla yapılan Levene testi sonuçlarına göre dönüşümcü liderlik algısı (Levene=0,676; p=0,609), güçlendirme algısı (Levene=1,850; p=0,119) ve değişime direnç (Levene=0,463; p=0,763) değişkenlerinin tamamında anlamlılık değerlerinin 0,05'ten büyük olduğu görülmüştür. Tablo 8'deki sonuçlar, grupların varyanslarının eşit olduğunu ve varyans homojenliği varsayımının sağlandığını göstermektedir.

Tablo 8: Yaşa Göre Karşılaştırma Sonuçları

Yaş		n	$\bar{X}$	SS	F	p	(η^2)
Dönüşümcü Liderlik Algısı	**1.** 30 Yaş ve Altı	31	3,541	0,553	1,479	0,208	0,017
	2. 31-35 Yaş	52	3,336	0,576			
	3. 36-40 Yaş	77	3,367	0,595			
	4. 41-45 Yaş	88	3,311	0,618			
	5. 46 Yaş ve Üstü	97	3,259	0,550			
Güçlendirme Algısı	**1.** 30 Yaş ve Altı	31	3,368	0,703	1,961	0,100	0,023
	2. 31-35 Yaş	52	3,070	1,007			
	3. 36-40 Yaş	77	2,979	0,934			
	4. 41-45 Yaş	88	2,888	0,927			
	5. 46 Yaş ve Üstü	97	2,876	0,969			
Değişime Direnç	**1.** 30 Yaş ve Altı	31	2,866	0,651	1,862	0,117	0,021
	2. 31-35 Yaş	52	3,002	0,540			
	3. 36-40 Yaş	77	2,760	0,560			
	4. 41-45 Yaş	88	2,763	0,584			
	5. 46 Yaş ve Üstü	97	2,856	0,549			

*p<0,05

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

İdari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime karşı direnç düzeyi yaşlarına bağlı olarak anlamlı farklılık göstermemiştir (p>0,05). ANOVA sonuçlarına ek olarak etki büyüklüğü değerleri incelenmiş ve eta kare (η^2) katsayılarının dönüşümcü liderlik algısı için 0,017, güçlendirme algısı için 0,023 ve değişime direnç için 0,021 olduğu belirlenmiştir. Buna göre yaş grupları arasındaki farklılıkların etki büyüklüğünün düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Çalışılan birime göre idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime karşı direnç düzeyi karşılaştırılmıştır. Gruplar arası varyansların homojenliğini test etmek amacıyla yapılan Levene testi sonuçları Tablo 9'daki gibidir.

Tablo 9: Çalışılan Birime İlişkin Levene Testi Sonuçları

	Levene Statistic/Brown-Forsythe	df1	df2	Sig.
Dönüşümcü Liderlik Algısı	19,915	2	342	0,000
	8,207	2	101,058	0,000
Güçlendirme Algısı	2,100	2	342	0,124
Değişime Direnç	2,551	2	342	0,079

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Gruplar arası varyansların homojenliğini incelemek amacıyla gerçekleştirilen Levene testi sonuçlarına göre güçlendirme algısı (Levene=2,100; p=0,124) ve değişime direnç (Levene=2,551; p=0,079) değişkenlerinde anlamlılık düzeylerinin 0,05'ten büyük olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle söz konusu değişkenlerde varyans homojenliği varsayımı sağlanmıştır. Buna karşın dönüşümcü liderlik algısı değişkeninde Levene testi sonucunun anlamlı olduğu görülmüştür (Levene=19,915; p<0,05). Bu durum, gruplar arası varyansların eşit olmadığını ve dönüşümcü liderlik algısı değişkeni açısından varyans homojenliği varsayımının sağlanmadığını göstermektedir. Bu nedenle Tablo 10'da klasik ANOVA sonuçları yerine varyans homojenliği varsayımına duyarlı olmayan Brown-Forsythe testi dikkate alınmıştır. Brown-Forsythe testi sonucunda gruplar arasında anlamlı farklılık olduğu belirlenmiştir (Brown-Forsythe=8,207; p<,001).

Tablo 10: Çalışılan Birime Göre Karşılaştırma Sonuçları

Çalışılan Birim		n	$\bar{X}$	SS	F	p	Tukey	(η^2)
Dönüşümcü Liderlik Algısı	**1.** Rektörlük	140	3,497	0,476	10,524	**0,000***	1>2	0,058
	2. Fakülte/Y.Okul	163	3,197	0,582				
	3. MYO	42	3,320	0,765				
Güçlendirme Algısı	**1.** Rektörlük	140	3,079	0,893	2,257	0,106	-	0,013
	2. Fakülte/Y.Okul	163	2,862	0,924				
	3. MYO	42	3,071	0,941				
Değişime Direnç	**1.** Rektörlük	140	2,757	0,519	2,187	0,114	-	0,013
	2. Fakülte/Y.Okul	163	2,881	0,603				
	3. MYO	42	2,907	0,599				

*p<0,05

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Çalışılan birime göre idari personelin algıladığı güçlendirme ve değişime karşı düzeyi birbirine yakın çıkarken (p>0,05); rektörlük biriminde çalışan idari personelin fakülte ve yüksekokullarda çalışan personelden daha olumlu liderlik algısına sahip oldukları tespit edilmiştir (F=10,524; p=0,000). Dönüşümcü liderlik algısı için eta değeri 0,058, güçlendirme algısı için 0,013 ve değişime direnç için

0,013 değerleri elde edilmiştir. Buna göre dönüşümcü liderlik algısında grup farklılıklarının etki büyüklüğünün orta düzeye yakın olduğu, diğer değişkenlerde ise düşük düzeyde etki büyüklüğü bulunduğu değerlendirilmiştir.

Kurumdaki hizmet süresi açısından idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime karşı direnç düzeyi karşılaştırılmış olup ilgili bulgular Tablo 11'deki şekildedir.

Tablo 11: Hizmet Süresine İlişkin Levene Testi Sonuçları

	Levene Statistic/Brown-Forsythe	df1	df2	Sig.
Dönüşümcü Liderlik Algısı	2,225	3	341	0,085
Güçlendirme Algısı	5,318	3	341	0,001
	,823	3	300,539	0,482
Değişime Direnç	,932	3	341	0,425

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Gruplar arası varyansların homojenliğini incelemek amacıyla gerçekleştirilen Levene testi sonuçlarına göre dönüşümcü liderlik algısı (Levene=2,225; p=0,085) ve değişime direnç (Levene=0,932; p=0,425) değişkenlerinde varyans homojenliği varsayımının sağlandığı belirlenmiştir (p>0,05). Buna karşın güçlendirme algısı değişkeninde Levene testinin anlamlı olduğu görülmüştür (Levene=5,318; p=0,001). Bu sonuç, güçlendirme algısı değişkeninde gruplar arası varyansların eşit olmadığını göstermektedir. Bu nedenle Tablo 12'de ANOVA sonuçları yerine varyans homojenliği varsayımına duyarlı olmayan Brown-Forsythe testi dikkate alınmıştır (Brown-Forsythe=0,823; p>0,05).

Tablo 12: Hizmet Süresine Göre Karşılaştırma Sonuçları

	Hizmet Süresi	n	$\bar{X}$	SS	F	p	(η^2)
Dönüşümcü Liderlik Algısı	**1.** 5 Yıl ve Altı	61	3,417	0,528	2,293	0,078	0,020
	2. 6-10 Yıl	99	3,273	0,568			
	3. 11-15 Yıl	103	3,257	0,570			
	4. 15 Yıl Üstü	82	3,440	0,642			
Güçlendirme Algısı	**1.** 5 Yıl ve Altı	61	3,101	0,879	0,823	0,482	0,007
	2. 6-10 Yıl	99	2,960	0,969			
	3. 11-15 Yıl	103	2,876	0,799			
	4. 15 Yıl Üstü	82	3,026	1,105			
Değişime Direnç	**1.** 5 Yıl ve Altı	61	2,911	0,526	0,506	0,679	0,004
	2. 6-10 Yıl	99	2,808	0,598			
	3. 11-15 Yıl	103	2,836	0,569			
	4. 15 Yıl Üstü	82	2,805	0,581			

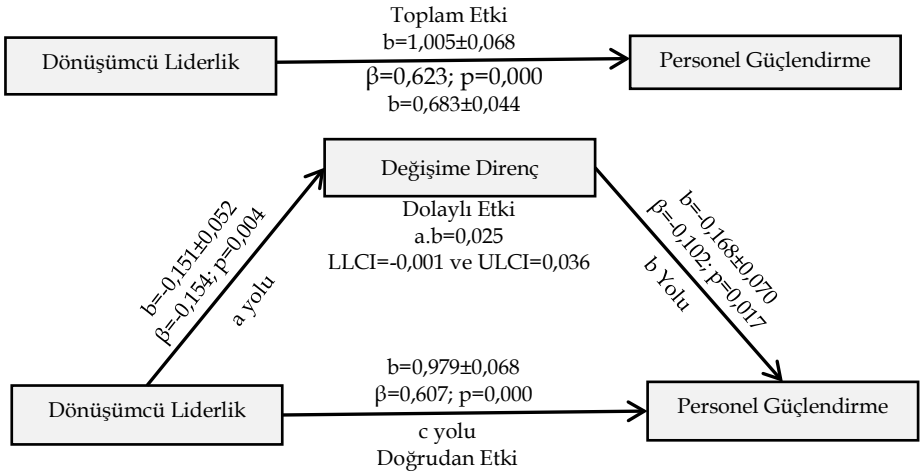
*p<0,05

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

İdari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime karşı direnç düzeyinin hizmet sürelerine bağlı olarak anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir (p>0,05). ANOVA sonuçlarına ek olarak hesaplanan eta kare (η^2) değerleri dönüşümcü liderlik algısı için 0,020, güçlendirme algısı için 0,007 ve değişime direnç için 0,004 olarak bulunmuştur. Buna göre grup farklılıklarının etki büyüklüklerinin düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir.

Aracılık testine ilişkin bulgular

Çalışmada son olarak Andrew F. Hayes tarafından geliştirilen ve SPSS ara yüzüne eklenen PROCESS_v4.2_beta eklentisiyle aracılık testi (model 4) yapılmıştır. Şekil 2'de dönüşümcü liderlik algısının güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin aracılık rolü ile ilgili bulgular verilmiştir.



Şekil 2: Aracılık Rolüne İlişkin Bulgular

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Aracılık etkisinin test edilmesinde bootstrap yöntemi kullanılmış ve 5000 yeniden örnekleme üzerinden %95 güven aralıkları hesaplanmıştır. Şekil 2'de dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmektedir (β=0,623). Dönüşümcü liderliğin değişime karşı direnci düşürdüğü tespit edilmiştir (β=-0,154). Aynı zamanda değişime direncin de personelin güçlendirme düzeyini düşürdüğü belirlenmiştir (β=-0,102). Dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direnç araya girdiğinde, bu etkide dönüşümcü liderliğin baskısı devam ettiği için değişime direncin kısmi aracılık rolü olduğunu söylemek mümkündür (β=0,607). Bu sonuca göre araştırmanın H_1, H_2, H_3 ve H_4 hipotezleri doğrulanmıştır.

Sonuç

Karabük Üniversitesi'nde görevli idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeyleri arasındaki etkileşimin incelendiği bu çalışmada öncelikle kavramlar ve kavramlara ait alt boyutlar analiz edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen veriler çalışanların yöneticilerinin dönüşümcü liderlik özellikleri sergileyip sergilemediği konusunda net bir değerlendirmeye sahip olmadıklarını göstermektedir. Benzer şekilde çalışanlar, kurumlarında uygulanan personel güçlendirme faaliyetlerinin yeterliliği konusunda da kararsız bir tutum sergilemişlerdir. Değişime direnç düzeylerine ilişkin değerlendirmelerde de belirgin bir eğilim oluşmamış ve çalışanların bu konuda da kararsız kaldıkları görülmüştür. Elde edilen bu sonuçlar, kurumda liderlik uygulamalarının, personel güçlendirmeye yönelik faaliyetlerin ve değişim süreçlerinin çalışanlar tarafından yeterince açık ve güçlü biçimde algılanmadığına işaret etmektedir.

Çalışmada üniversitedeki idari personelin dönüşümcü liderlik algısı, güçlendirme algısı ve değişime direnç düzeyleri demografik özellikleri açısından da karşılaştırılmıştır. Yapılan karşılaştırmalarda dönüşümcü liderlik algısının cinsiyete, yaşa ve hizmet süresine bağlı olarak anlamlı farklılık göstermediği belirlenmiştir. Literatürdeki çalışmalarda da dönüştürücü liderliğin cinsiyet, yaş ve hizmet süresi açısından anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Koç ve Çil Koçyiğit (2023) Gümüşhane ilindeki sağlık çalışanlarına yönelik çalışmasında dönüşümcü liderlik algısının cinsiyet ve yaş açısından anlamlı değişkenlik göstermediğini belirlemiştir. Keskin ve Kaya (2025) tarafından hazırlanan ve sektör sınırlaması olmasa da bankacılık, denetim, eğitim, hizmet, kimya, lojistik ve sağlık çalışanlarının örneklem olarak öne çıktığı çalışmada yine benzer şekilde cinsiyet, yaş ve çalışma süresi açısından anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Literatürde dönüşümcü liderlik kavramını üniversite idari personeli üzerinden ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle çalışma kapsamında elde edilen "rektörlükte çalışan idari personelin diğer personellere göre daha olumlu bir dönüşümcü liderlik algısına sahiptir" bulgusu literatür kapsamında tartışılamamıştır. Rektörlük personelinin dönüşümcü liderlik konusunda daha yüksek bir algıya sahip olmasının tüm birimlerin amiri konumundaki merkezde uygulanan yenilikçi ve iyileştirici çabaların yoğunluğundan kaynaklandığı ve bu yoğunluğun çalışanların dönüşümcü liderlik algısına sirayet ettiği düşünülmektedir. Gelecekteki çalışmalarda merkez birim çalışanlarına yönelik demografik bilgi kullanılması bu çalışma bulgusunun bir tartışma kaynağı olabileceği düşünülmektedir. Bütün olarak ele alındığında ise örgütler tarafından kaçınılmaz bir gerçek olan dönüşüm zorunluluğu sürecindeki liderlik anlayışının çalışanlar tarafından demografik değişkenlere bağlı olmadan kısmen benimsendiği fakat kurumların merkezi durumundaki birimlerde ise daha yoğun bir şekilde gözlendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada personel güçlendirme algısının cinsiyete, yaşa, çalışılan birime ve hizmet sürelerine bağlı olarak anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir. Bu durum literatürle hem benzerlikler hem de farklılıklar göstermektedir. Llorente-Alonso ve arkadaşları (2023) hizmet süresi ve dolayısı ile yaş arttıkça güçlendirme algısının da arttığını tespit etmişlerdir. Salles ve arkadaşları (2021) da benzer şekilde yaş ve kıdemin artması ile güçlendirme algısının geliştiği ve farklılaştığı sonucuna ulaşmışlardır. Güdük ve arkadaşları (2025) sağlık çalışanlarına yönelik araştırmalarında 40 yaş veya üzeri çalışanlarla ve 10 yıl veya üzeri çalışanların diğer gruplara göre daha yüksek güçlendirme algısına sahip olduğunu belirlemişlerdir. Cinsiyet ve çalışılan birime göre ise anlamlı bir farklılık olmadığı belirlenmiştir. Çalışmalar bütün olarak ele alındığında yaş ve kıdem yılı açısından oluşan farklılaşmanın araştırmalara konu edilen kurumların farklı niteliklerde olmasından ve kamudaki istihdam garantisi nedeni ile güçlendirme algısının kıdem yılı ve yaş artsa da anlamlı düzeyde ilgi olmamasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu durum özellikle kamu personelinin güçlendirmesine yönelik daha anlamlı bir yönetim anlayışı gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Personelin değişime karşı direnç düzeyi yaş, çalışılan birim ve hizmet süreleri açısından birbirine yakın çıkmıştır. Ancak erkeklerin değişime direnç algılarının kadınlardan daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Literatürde çalışma ile tamamen zıt çalışmalar bulunduğu gibi benzerliklerin olduğu çalışmalara da rastlanılmıştır. Turan ve Akçay (2023) öğretmenlere yönelik çalışmalarında benzer şekilde kadınların değişime daha az direnç gösterdiğini ve değişimi daha kolay benimsediklerini tespit etmişlerdir. Bisdas ve arkadaşları (2021) ise bu çalışma ile tamamen zıt bir sonuç elde etmişlerdir. Çalışmada tıp ve diş hekimliği öğrencilerinin yapay zekâya uyum sağlama süreci, değişimi kabullenme boyutu ile alınmıştır. Çalışma sonucunda erkeklerin kadınlara göre daha olumlu bir bakışa sahip oldukları, kadınların riskler ve direnç faktörlerini daha fazla vurguladıklarını, erkeklerin ise değişimi daha hızlı kabul ettiklerini belirlemişlerdir. Çınar ve Toker (2018) ise ameliyathane hemşirelerine yönelik çalışmalarında değişime direncin benzer şekilde cinsiyet, yaş ve kıdeme bağlı olarak anlamlı bir farklılık göstermediğini belirlemişlerdir. Literatür genel olarak ele alındığında değişime direnç konusunda yoğun denilebilecek düzeyde çalışmalar yapılmış olsa da demografik veriler özelindeki bulgularda geniş bir varyasyon olduğunu görülmektedir. Bu durum değişime direncin karmaşık bir yapıya sahip olduğunu, değişime dirençle ilgili ortak bir yorum yapılmasının mümkün olmadığını ve farklı kurum, iş kolu, çalışan türü, örgüt yapısı, örgüt türü vb. değişkenlerle önemli farklılıklar gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Çalışmada dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerinde pozitif etkisinin olduğu ve değişime karşı direnci düşürdüğü tespit edilmiştir. Bu sonuca paralel olarak değişime direncin de personelin güçlendirme düzeyini düşürdüğü belirlenmiştir. Bu bulgulara göre, dönüşümcü liderliğin personel güçlendirme üzerindeki etkisinde değişime direncin kısmi aracılık rolü olduğu yapılan analizlerle kanıtlanmıştır. Literatürde üç kavramın bir arada kullanıldığı bir çalışma bulunamadığından sonuçların bire bir karşılaştırması mümkün olmamıştır. Fakat kavramların ikili etkileşimi ele alındığında bulguların literatür ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Karagöz (2023) Ankara ilindeki savunma sanayi şirketi çalışanlarına yönelik çalışmasında benzer şekilde dönüştürücü liderliğin personel güçlendirmeye olumlu etkisi olduğunu belirlemiştir. Cinnioğlu ve Ertoğrul (2022) tarafından Antalya ilindeki beş yıldızlı otel çalışanlarından elde edilen verilerle hazırlanan çalışmada liderlik boyutlarının personel geliştirmeye etkisi ele alınmıştır. Çalışmada yer alan liderlik boyutlardan biri olan ve dönüşümcü liderlikle yakın anlamda olan değişim odaklı liderlik anlayışının personel güçlendirme düzeyleri üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Özpehlivan ve Altan (2018) İstanbul ilindeki bilişim sektörü çalışanlarına yönelik araştırmalarında dönüştürücü liderlik ile değişime direnç arasında anlamlı ve olumsuz yönde bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Beare ve arkadaşları (2020) değişime direncin örgütlerin dönüşüm sürecinde aşılması gereken en önemli sorunlardan biri olduğunu ve doğru yönetilememesi durumunda dönüşüm çabalarının boşa çıkmasına sebep olabileceğini, dolayısı ile değişime dirençle dönüşüm çabaları arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Erbir (2024) hemşireler özelinde değişime dirençle personel güçlendirme ilişkisini ele aldığı çalışmasında iki kavram arasında negatif bir korelasyon olduğunu, yani personel güçlendirme çabalarının değişime direnci azalttığını tespit etmiştir. Literatürdeki çalışmalar da dönüşümcü liderlik ve personel güçlendirme çabalarının örgüt performansını geliştirdiğini ortaya koymaktadır. Bu gelişim sürecinin doğru yönetilmesi ise değişime direnç gibi olumsuz kavramların etkilerini azaltmaktadır.

Çalışma kapsamında elde edilen bulgular sonucunda özellikle dönüşümcü liderliğin örgüt gelişimine katkısı hakkında önerilerde bulunmak mümkündür. Bu öneriler, çalışanların liderlik uygulamalarını daha net algılamalarına, güçlendirme faaliyetlerinden daha fazla yararlanmalarına ve değişim süreçlerine daha olumlu yaklaşmalarına katkı sağlayabilecektir. Örgütler için bir gereklilik olan dönüşümün personelin güçlenmesine katkı sağlaması ve değişim sürecinde direncin en aza indirilmesi için oluşturulan öneriler aşağıda sıralanmıştır:

- Yöneticilere yönelik dönüşümcü liderlik eğitimleri düzenlenerek ilham verme, vizyon oluşturma, bireysel destek sağlama ve çalışanları motive etme becerileri geliştirilmelidir.
- Yöneticilerin çalışanlarla düzenli iletişim kurmaları ve kurumsal hedefleri açık bir şekilde paylaşmaları sağlanmalıdır.
- Çalışanların karar alma süreçlerine katılımı artırılarak kendilerini kurumun önemli bir parçası olarak hissetmeleri desteklenmelidir.
- Yetki devri uygulamaları yaygınlaştırılarak çalışanların görevleri üzerinde daha fazla inisiyatif kullanmalarına olanak tanınmalıdır.
- Personel güçlendirme uygulamalarının kapsamı ve amacı çalışanlara açık biçimde anlatılmalı, bu uygulamaların sonuçları düzenli olarak değerlendirilmelidir.
- Çalışanların bilgi, beceri ve yetkinliklerini geliştirecek hizmet içi eğitim programları artırılmalıdır.
- Liyakatli terfi gibi başarı ve performansı ödüllendiren sistemler geliştirilerek çalışanların motivasyonu güçlendirilmelidir.
- Değişim süreçleri planlanırken çalışanlar sürece erken aşamalarda dahil edilmeli ve görüşleri alınmalıdır.
- Kurumda gerçekleştirilecek değişimlerin nedenleri, hedefleri ve beklenen sonuçları çalışanlara şeffaf bir şekilde açıklanmalıdır.
- Değişim sürecinde ortaya çıkabilecek kaygı ve belirsizlikleri azaltmak amacıyla bilgilendirme toplantıları ve geri bildirim mekanizmaları oluşturulmalıdır.
- Çalışanların değişime yönelik tutumları düzenli aralıklarla ölçülerek olası direnç kaynakları önceden tespit edilmelidir.
- Kurum içerisinde açık iletişim, güven ve iş birliği kültürünü destekleyen uygulamalar yaygınlaştırılmalıdır.
- Üst yönetim, dönüşümcü liderlik davranışlarını teşvik eden ve çalışanların güçlendirilmesini destekleyen kurumsal politikalar geliştirmelidir.
- Liderlik, personel güçlendirme ve değişim yönetimi uygulamalarının etkinliği belirli aralıklarla değerlendirilerek sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır.
- Çalışanların kuruma bağlılıklarını ve değişim süreçlerine uyumlarını artıracak mentorluk ve rehberlik programları uygulanmalıdır.

Bu çalışma yalnızca Karabük Üniversitesi'nde görev yapan idari personel üzerinde yürütülmüş olup, elde edilen bulguların farklı üniversitelere veya sektörlere doğrudan genellenmesi sınırlıdır. Ayrıca araştırma kesitsel bir tasarımla gerçekleştirildiğinden değişkenler arasındaki ilişkiler ortaya konulabilmekle birlikte kesin nedensel çıkarımlar yapmak mümkün değildir. Anket metninde anonimlik için gerekli güvenceler verilmiş olsa da verilerin öz-bildirim yöntemiyle toplanmış olması katılımcıların algılarına dayalı yanıtlar vermelerine ve ortak yöntem yanlılığı riskine yol açabilmektedir. Ayrıca çalışmada yalnızca dönüşümcü liderlik, personel güçlendirme ve değişime direnç değişkenleri ele alınmış olup, örgüt kültürü, örgütsel bağlılık veya iş tatmini gibi farklı değişkenlerin etkileri incelenmemiştir.

Çalışmada ele alınan üç kavramın bir arada kullanıldığı başka bir araştırma tespit edilemediğinden çalışmanın özgün olduğu değerlendirilmektedir. Karabük Üniversitesi'nde görevli, yönetici olmayan idari personel şeklindeki sınırlılıklarının değiştirilmesi ile benzer çalışmaların farklı örgüt, sektör, personel türü gibi unsurlara uygulanması mümkündür. Bu şekilde oluşturulacak yeni çalışmalarla elde edilecek bulguların daha açıklayıcı sonuçlar ortaya koyacağı, tartışma kaynağı yoğunluğunu artıracağı ve daha kapsamlı bir bakış açısı sağlayacağı düşünülmektedir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Karabük Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulundan 27/09/2024 tarihli 74 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Karabük University, Social and Human Sciences Research Ethics Committee on 27/09/2024 and 74 document number.

Kaynakça / References

Akgül, A. & Çevik, O. (2003). *İstatistiksel analiz teknikleri, SPSS'te işletme yönetimi uygulamaları*. Ankara: Emek Ofset Ltd. Şti.

Aksoy, I. (2023). Örgütsel değişim bağlamında çalışanların değişime açıklığı, dönüşümcü lider ve örgüt içi şeffaf iletişim ilişkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 25(1), 135- 143. https://doi.org/10.31671/doujournal.1329096

Alay, H. K., Demir, F. & Genç, S. (2023). Personel güçlendirme ve bireysel yaratıcılık ilişkisinde liderlik görevlerinin rolünün incelenmesi. *R&S-Research Studies Anatolia Journal*, 6(2). 107-127. https://doi.org/10.33723/rs.1243448

Avolio, B. J. & Bass, B. M. (2004). *Multifactor leadership questionnaire*. Manual and sampler set. (3rd ed.) Redwood City, CA: Mind Garden.

Bass, B. M. (1985). Leadership: Good, better, best. *Organisational Dynamics*, 13(3), 26-40. 10.1016/0090-2616(85)90028-2

Beare, E. C., O'Raghallaigh, P., McAvoy, J., & Hayes, J. (2020). Employees' emotional reactions to digitally enabled work events. *Journal of Decision Systems*, 30(2–3), 235–258. https://doi org/10.1080/12460125.2020.1782085

Bisdas, S., Topriceanu, CC., Zakrzewska, Z., Irimia, AV., Shakallis, L., et al. (2021). Artificial intelligence in medicine: A multinational multi-center survey on the medical and dental students' perception. *Front Public Health*. 24(9). https://doi.org /10.3389/fpubh.2021.795284.

Burke, W. W. (2017). *Organisation change: Theory and practice*. London: Sage Publications.

Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör analizi: Temel kavramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı. Kuram ve *Uygulamada Eğitim Yönetimi*, (32), 470-483. https://izlik.org/JA38RD36ZC

Büyüköztürk, Ş. (2007). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Ankara: Pegem Yayıncılık.

Casida, Jesus M. (2007). *The relationship of nurse managers' leadership styles and nursing unit organisational culture in Acute Care Hospitals in New Jersey*. Seton Hall University Dissertations and Theses (ETDs). 1732.

Chawla, A. & Kelloway, E. K. (2004). Predicting openness and commitment to change. *Leadership & Organization Development Journal*, 25(6), 485-498. 10.1108/01437730410556734

Cinnioğlu, H. & Ertoğrul, R. (2022). Otel çalışanlarının algıladıkları liderlik tarzının bireysel yaratıcılık ve personel güçlendirme düzeyleri üzerindeki etkisi: Antalya örneği. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 8(56), 1086-1104. 10.29228/JOSHAS.64382

Coffey, R. E., Cook, C. W., & Hunsaker, P. L. (1994). *Management and organisational behavior*. San Francisco: Austen Press.

Çalışkan, A. (2019). Değişime Direnç: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 237-252. https://izlik.org/JA52CK36DM

Çınar, F. & Toker, K. (2018). Ameliyathane Hemşirelerinin Değişime Açıklığa İlişkin Değerlendirmeleri. *Journal of Health and Nursing Management*. 2018, 1(5), 19-26. https://doi.org/10.5222/SHYD.2018.01919.

Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin işgören performansı üzerine etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 35-46. https://izlik.org/JA46PW66NY

Doğan, S. (2006). *Personel güçlendirme rekabette başarının anahtarı* (2. Baskı). İstanbul: Kare Yayınları.

Düren, Z. A. (2002). *2000'li yıllarda yönetim*, İstanbul: Alfa Yayınları.

Dvir, T., Eden, D., Avolio, B. J., & Shamir, B. (2002). Impact of transformational leadership on follower development and performance: A field experiment. *Academy of Management Journal*, 45(4), 735-744. https://doi.org/10.2307/3069307

Erbir, M. (2024). Personel Güçlendirme Değişime Direnci Etkiler Mi? Hemşireler Üzerinde Bir Araştırma. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 159-176. https://doi.org/10.53306/klujfeas.1536578

Eskibina, Y. (2025). İnsan kaynakları yönetiminde personel güçlendirme uygulamaları ile performans değerlendirme sistemi arasındaki hukuki ilişki. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 41-56. https://izlik.org/JA47RA89AH

Ford, J. D. & Ford, L. W. (2010). Stop blaming resistance to change and start using it. *Organisational Dynamics*, 39(1), 24-36. 10.1016/j.orgdyn.2009.10.002

Gedik, G. H. & Köse, A. (2026). Tıbbi sekreterlerde değişime direncin teknoloji kabul düzeyine etkisi. *Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sağlık Bilimleri ve Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 131-142. https://doi.org/10.46413/boneyusbad.1685697

Güdük, Ö., Gül Vural, A. & Dışıaçık, G. (2025). Sağlık çalışanlarında algılanan güçlendirmenin yapay zeka kaygı düzeyine etkisinin incelenmesi. *Çalışma ve Toplum*, 1(85), 285-310. https://doi.org/10.54752/ct.1624015

Güleç U. T. (2024). Örgütsel değişim ve değişime direnç üzerine bibliyometrik bir analiz. *İşletme ve Girişimcilik Araştırmaları Dergisi*, 2024(4), 1-13. https://izlik.org/JA83LK29MP

Gürbüz, G., Kumkale, İ. & Oğuzhan, A. (2013, 17-18 Eylül). *Bankacılık sektöründe personel güçlendirme uygulamalarının örgütsel bağlılığa etkisi: Trakya bölgesi bankalarında araştırma* [Konferans sunumu]. Uluslararası Avrasya Ekonomileri Kongresi, St. Petersburg/ Rusya.

Gürbüz, S. & Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe-yöntem-analiz*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Hales, C. & Klidas A. (1998). Empowerment in Five-Stars Hotels: Choice, Voice or Rhetoric?. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 10(3): 88-95. https://doi.org/10.1108/09596119810210260

İrge, N. T. & Yazıcı, A. M. (2020). İnovasyon yönetimi, O. Yılmaz (Ed.), *Güçlendirici liderliğin inovasyona etkisi* içinde. Ankara: Gazi Kitapevi, 53-78.

Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. 5. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Karagöz, B. (2023). *Dönüştürücü liderliğin duygusal bağlılık ve personel güçlendirmeye etkisi: Bir alan araştırması* (Yayın No. 781809) [Yüksek lisans tezi, Ufuk Üniversitesi]. YÖK Ulusal Tez Merkezi.

Keskin, Ö., & Kaya, Y. (2025). Dönüştürücü liderliğin strateji geliştirme üzerine etkisinde örgütsel öğrenmenin aracılık rolü. *Uluslararası Liderlik Çalışmaları Dergisi: Kuram ve Uygulama*, 8(2), 53-79. doi: 10.52848/ijls.1691876

Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling*, 4. Baskı. New York: The Guilford Press.

Koç, Ö. & Çil Koçyiğit, S. (2023). Dönüştürücü liderlik ve örgüt kültürü ilişkisi: Sağlık kurumları üzerine bir uygulama. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*. 12(1), 1-11. 10.37989/gumussagbil.1228149

Koç, Ö. (2023). Dönüştürücü liderlik ölçeğinin geçerlik ve güvenirlik analizi. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 12(2), 396-407. https://doi.org/10.37989/gumussagbil.1284020

Koçel, T. (2018). *İşletme yöneticiliği*, (17. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.

Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610. https://doi.org/10.1177/001316447003000308

Lejla, S. & Malić Bandur K. (2025). The impact of transformational leadership on employee resistance in Bosnia and Herzegovina's banking sector. *International Business Research*, 18(1): 43-53. https://doi.org/10.5539/ibr.v18n1p43

Llorente-Alonso, M., García-Ael, C., Topa, G. (2024). A meta-analysis of psychological empowerment: Antecedents, organisational outcomes, and moderating variables. *Current Psychology*, 43, 1759-1784. https://doi.org/10.1007/s12144-023-04369-8

McShane, S. L. (2005). *Organisational behaviour*. New York: McGraw-Hill Irwin.

Odumeru, J. A., & Ogbonna, I. G. (2013). Transformational vs. transactional leadership theories: Evidence in literature. *International Review of Management and Business Research*, 2(2), 355-361. https://www.irmbrjournal.com/papers/1371451049.pdf, Son Erişim Tarihi: 05.06.2026.

Oreg, S. (2006). Personality, context, and resistance to organisational change. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 15(1), 73-101. https://doi.org/10.1080/13594320500451247

Özbek, M. & Kosa, G. (2015). Duygusal bağlılık, örgütsel destek, üst yönetim desteği ve personel güçlendirmenin hizmet kalitesi üzerindeki etkisi: Kırgızistan'da banka işgörenleri üzerinde bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (34), 189-212. https://doi.org/10.18070/euiibfd.62317

Özdamar, K. (2001). *SPSS ile biyoistatistik*, 4. Basım, Eskişehir: Kaan Kitabevi.

Özpehlivan, M. & Altan, S. (2018). Bilişim sektöründe dönüştürücü liderliğin, değişime direnç ve yenilikçiliğe etkisi: İstanbul ili örneği. *Turkish Studies Economics, Finance and Politics*, 13(22), 417-436. http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.13995

Öztop, S. (2014). Kurumsal aidiyet bilincinin çalışanların örgütsel değişim algısı üzerinde etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 299-316. https://izlik.org/JA83RF46AA

Palmer, I., Dunford, R., & Akin, G. (2017). *Managing organisational change*, 3rd Edition. New York: McGraw-Hill.

Podsakoff, P. M, MacKenzie, S. B. & Bommer, W. H. (1996). Transformational leader behaviors and substitutes for leadership as determinants of employee satisfaction, commitment, trust, and organisational citizenship behaviors. *Journal of Management*, 22(2), 259-298. https://doi.org/10.1016/S0149-2063(96)90049-5

Rukmani, K., Ramesh, M., & Jayakrishnan, J. (2010). Effect of leadership styles on organisational effectiveness. *European Journal of Social Sciences*, 15(3), 365-369.

Salles, B. G., Dias, F. C. P., Perissotto, S., Andrade, J. C., Dini, A. P. & Gasparino, R. C. (2021). Psychological empowerment of health professionals. *Rev Gaúcha Enferm*, 42(spe):20200050. https://doi.org/10.1590/1983-1447.2021.20200050

Spreitzer, G. M. (1995). Psychological empowerment in the workplace: Dimensions, measurement, and validation. *Academy of Management Journal*, 38(5), 1442-1465. https://doi.org/10.2307/256865

Şen, E. & İrge, N. T. (2022). Çalışanların değişime dirençlerinin örgütsel çevikliğe etkisinde personel güçlendirmenin aracı rolü. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 20(43), 119-148. https://doi.org/10.35408/comuybd.878640

Şimşek, A. (2012). Araştırma modelleri. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* içinde (80-106), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2653.

Tabachnick, B. G. & Fidel, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. USA: Pearson Education Limited.

Tharuni B.L.S., Rebecca, E. & Jawad, M.M. (2025). Impact of transformational leadership on employees' reaction to organisational change: The mediation role of innovative work behavior and effective communication on it sector employees. *International Journal of Research and Innovation In Social Science*, 9 (8), 2801-2812. https://dx.doi.org/10.47772/IJRISS.2025.908000229

Tunçer, P. (2011). Örgütsel değişim ve liderlik. *Sayıştay Dergisi*, 80(1), 57-83. https://izlik.org/JA49JA72UJ

Tunçer, P. (2013). Değişim yönetimi sürecinde değişime direnme. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 32(1), 373-406. https://doi.org/10.7822/egt157

Turan, A. & Akçay, R. C. (2023). Öğretmenlerin değişim yorgunluğu ile değişime direnç konusundaki algıları arasındaki ilişki. *Yıldız Journal of Educational Research*, 8(1), 28-42. https://izlik.org/JA39CB36MH

Varoğlu, K., Basım, N., Sözen, H. C., Yeloğlu, O., Sağsan, M., & Şeşen, H. (2014). *Örgütsel değişim ve öğrenme*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Yang, K., Sunindijo, R. Y., & Wang, C. C. (2026). Digital transformation in the construction industry: barriers and leadership competencies. *International Journal of Construction Management*, 1–18. https://doi.org/10.1080/15623599.2026.2630248

Zaidi, S. A. B., Ghazmenn, Faheem, M. & Afsar, S. (2026). The role of HR in overcoming employee resistance during organisational change: Insights from digital transformation. *The Critical Review of Social Sciences Studies*, 4(1), 315-336. https://doi.org/10.59075/75dk9k51

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):717-734
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2743

Research Article

Cargo experience with metaphors: A perceptual evaluation of cargo companies

Metaforlarla kargo deneyimi: Kargo şirketlerine yönelik algısal bir değerlendirme

Mehri Banu Erdem[1]

[1] Dr., Kahramanmaraş İstiklal University, Kahramanmaraş, Turkey, mehribanu.erdem@istiklal.edu.tr

ORCID: 0000-0002-9763-3271

Abstract

The rapid growth of e-commerce has increased the importance of cargo services in shaping customer experiences and satisfaction. This study aims to explore consumers' perceptions of cargo companies through metaphor analysis. A qualitative research design was employed, and data were collected through metaphor-based structured interviews with 65 consumers residing in Kahramanmaraş, Turkey. The data were analysed using Content Analysis. The findings indicate that consumers generally hold positive perceptions of cargo companies, particularly regarding delivery speed, reliability, and operational efficiency. However, concerns related to customer communication and service consistency were also identified. The metaphorical expressions revealed both functional and emotional dimensions of cargo experiences, providing a deeper understanding of how consumers evaluate cargo services beyond conventional satisfaction measures. The study contributes to the literature by extending metaphor analysis to the context of cargo services. It offers practical implications for improving service quality, customer communication, and brand perception in cargo companies.

Keywords: Perceived Quality, Service Experience, Customer Satisfaction, Cargo, Metaphor

Jel Codes: L81, L87, M31, L91

Öz

E-ticaretin hızla büyümesi, müşteri deneyimlerinin ve memnuniyetinin şekillenmesinde kargo hizmetlerinin önemini artırmıştır. Bu çalışma, tüketicilerin kargo şirketlerine yönelik algılarını Metafor Analizi aracılığıyla incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırmada nitel araştırma deseni benimsenmiş, veriler Kahramanmaraş ilinde yaşayan 65 tüketiciden metafor temelli yapılandırılmış görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Elde edilen veriler İçerik Analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. Araştırma bulguları, tüketicilerin kargo şirketlerine yönelik genel olarak olumlu algılara sahip olduğunu, özellikle teslimat hızı, güvenilirlik ve operasyonel etkinlik unsurlarını ön plana çıkardıklarını göstermektedir. Bununla birlikte, müşteri iletişimi ve hizmet tutarlılığına ilişkin bazı sorun alanları da belirlenmiştir. Metaforik ifadeler, kargo deneyimlerinin hem işlevsel hem de duygusal boyutlarını ortaya koyarak, tüketicilerin kargo hizmetlerini geleneksel memnuniyet ölçütlerinin ötesinde nasıl değerlendirdiklerine ilişkin daha derin bir anlayış sunmuştur. Çalışma, metafor analizinin kargo hizmetleri bağlamında uygulanmasına katkı sağlayarak literatüre destek olmaktadır. Ayrıca kargo şirketlerinin hizmet kalitesini, müşteri iletişimini ve marka algısını geliştirmelerine yönelik uygulamaya dönük çıkarımlar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Kalite, Hizmet Deneyimi, Müşteri Memnuniyeti, Kargo, Metafor

JEL Kodları: L81, L87, M31, L91

Submitted: 1/03/2026

Revised: 1/06/2026

Accepted: 7/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Erdem, M.B., Cargo experience with metaphors: A perceptual evaluation of cargo companies, bmij (2026) 14 (2): 717-734, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2743

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

The rapid increase in digitalisation across every field has transformed customer experiences, pushing them to seek excellence. Logistics is one of the sectors rapidly developing under the influence of digitalisation. Logistics serves as a key enabler of economic activity across sectors. According to Gökmoğol (2021), logistics is the effective and efficient planning, organisation, execution, and control of the flow of products, services, and information from the point of raw material to the point of consumption to meet customer needs. Logistics is a chain that involves not only industrial customers but also final consumers. The most visible part of logistics and the one that directly connects with the consumer is cargo services.

Cargo companies are responsible for delivering shipments from senders to recipients promptly while managing logistics activities, including handling, warehousing, transfer, and transportation. Cargo generally refers to packaged goods transported from one location to another through organised delivery networks. As a key component of last-mile delivery, cargo services represent the most visible interface between logistics operations and consumers, directly influencing customer satisfaction.

With the increase in digitalisation, e-commerce has rapidly gained a larger share. Parallel to e-commerce, cargo services have also increased. Internet accessibility, mobile technology, and digital innovations are changing consumers' lifestyles and habits. Companies have recognised that their presence on the internet and social media affects the growth of store sales, shaping the origins of e-commerce retail (Indap, 2019). According to the Turkish Statistical Institute (TÜİK, 2024), "The proportion of individuals using the Internet who purchased or ordered goods or services over the Internet for private use (e-commerce) was 49.5% in 2023 and 51.7% in 2024." Furthermore, "The compound annual growth rate (CAGR) of the general e-commerce volume reached 85.66% between 2019 and 2024, and the CAGR of the retail e-commerce volume reached 90.82% in the same period" (Republic of Turkey Ministry of Trade, 2025). Among sectors that received the largest share of e-commerce growth, the transportation sector ranks among the top three (Republic of Turkey Ministry of Trade, 2025). At this juncture, logistics for consumers now primarily brings to mind the cargo delivery processes in which they are most involved. Therefore, the importance of identifying and making sense of consumers' perceptions of their cargo experiences becomes evident.

A gap arises between the service a customer expects (perhaps based on past experiences, word of mouth, or promises made by the company) and the service the customer perceives (Mario, 2006). A customer who chooses to send a package through a cargo company forms expectations (often subconsciously) about the service they are likely to encounter. These expectations include criteria such as the courtesy of the receiving or delivering personnel, the security of the cargo during transport, on-time delivery, a damage-free arrival of the package, tracking the delivery, and continuous updates on the cargo's status. Expectations can be based on advertisements for the cargo company, word of mouth from others who have used the company, or the customer's past experiences with the firm. During service delivery, the customer will experience or perceive the service as expected or as different from expectations (better or worse). In this case, the customer gap refers to the perceived difference (Mario, 2006). This perceived difference constitutes the starting point of this study.

This study aims to evaluate consumer perceptions of cargo companies using metaphors. Metaphors provide a valuable means of exploring not only customer satisfaction but also the emotions, meanings, and perceptions underlying service experiences. By enabling individuals to express thoughts and feelings that may be difficult to articulate directly, metaphor analysis offers deeper insights into consumers' evaluations of cargo services. Although previous studies have examined cargo services in terms of service quality, customer satisfaction, and consumer preferences, research exploring consumers' cargo experiences through metaphors remains limited. Therefore, this study seeks to contribute to the literature by revealing the metaphorical perceptions consumers associate with cargo companies and by providing insights that may support service improvement, customer relationship management, and brand development.

Accordingly, the study addresses the following research questions: (1) How do consumers perceive cargo companies through metaphors based on their service experiences? (2) What positive and negative themes emerge from consumers' metaphorical descriptions of cargo companies? (3) What do these metaphorical perceptions reveal about customer satisfaction, service quality, reliability, and communication practices in cargo services? The answers to these questions provide a deeper understanding of consumers' cargo experiences and contribute to the literature on service experience and customer perceptions in cargo services.

Literature review

Metaphors are an integral part of our conceptual system, enabling the understanding of complex ideas through simpler, more concrete domains (Volodymyrivna, 2024). The use of metaphors often occurs at a subconscious level, where individuals employ figurative language to convey their thoughts creatively and understandably (Abduboriyevna, 2019). Although a metaphor is often viewed as a literary device or a distinguishing feature of figurative language, adopting a conceptual perspective enables it to enter the research process (Dexter & LaMagdeleine, 2002). When metaphors are combined with lived, critical, and imaginary events, they help generate new service ideas. Customer experiences can be used to interpret unspoken, implicit knowledge. This is beneficial when companies seek to learn and create something new together with the customer (Helkkula & Pihlström, 2010).

According to Kotler (1998; Temel, 2024), products related to consumer experiences have three fundamental dimensions. The first dimension concerns the magnitude of the "core product", which addresses the query about what the consumer fundamentally receives. The second dimension covers aspects such as the tangible product it represents, its functional features, intrinsic qualities, overall quality, design elements, brand characteristics, and packaging considerations. The third dimension, the augmented product dimension, encompasses additional components such as logistics, delivery mechanisms, installation procedures, and after-purchase service offerings (Temel, 2024). National and international sources related to the topic have been reviewed. Below are some studies in the literature concerning cargo experiences.

Several studies have examined consumers' experiences and perceptions of cargo services from different perspectives. Deniz & Gödekmerdan (2011) found that consumers generally evaluated staff behaviour and cargo-handling processes positively, although delivery delays remained a common source of dissatisfaction. Similarly, Ünal & Yücel (2014) emphasised the importance of service quality and customer satisfaction in influencing consumer preferences, while Çakmaklı & Özkan (2017) reported that consumers attached particular importance to complete, secure, and accurate delivery. More recently, Çoban & Aksezer (2023) demonstrated that consumers evaluate cargo companies based on price, reliability, speed, staff behaviour, and service network characteristics. Likewise, Temel (2024) highlighted the critical role of cargo services in shaping online shopping experiences.

Another stream of research has focused on organisational and stakeholder perspectives. Deste & Savaşkan (2020), Alnıpak & Ceyhan (2023), and Yiğit & Çakırkaya (2024) examined the experiences of corporate customers and emphasised the influence of service quality, relationship management, and communication practices on customer evaluations. In addition, Gerou, Patsiouras & Pantouvakis (2025) demonstrated the significant relationship between stakeholder experiences and stakeholder satisfaction in the cargo transportation sector.

Studies conducted in the air cargo sector have similarly concentrated on service quality, customer satisfaction, customer loyalty, and performance evaluation. Jiang (2023) identified challenges in customer satisfaction and loyalty, while Li (2023) developed a service quality evaluation framework for air cargo services and identified several service quality deficiencies. Comparable findings were reported by Wang (2023), Yang (2023), and Zhao (2023), all of whom emphasised the importance of improving service quality and customer experience in air cargo operations.

Taken together, the existing body of research demonstrates that consumers evaluate cargo services through multiple dimensions, including delivery performance, reliability, communication quality, and service effectiveness. The findings also indicate that customer experiences are shaped not only by operational outcomes but also by interactions throughout the service process. However, the literature has predominantly emphasised measurable and functional aspects of cargo services, providing limited insight into how consumers interpret and assign meaning to their experiences.

While these studies provide valuable insights into the functional aspects of cargo services, they offer a limited understanding of how consumers cognitively and emotionally interpret their cargo experiences. As a result, the emotional and symbolic dimensions of cargo experiences remain relatively underexplored. Metaphors enable individuals to express perceptions, emotions, and meanings that may not be captured through conventional evaluation methods. Despite the growing importance of cargo services in consumers' daily lives, no study was identified that examines consumer perceptions of cargo companies through metaphor analysis. This gap is important because understanding the symbolic meanings and perceptions associated with cargo experiences may provide deeper insights into customer expectations, service evaluations, and brand perceptions. Therefore, this study seeks to address this gap by exploring consumers' metaphorical representations of cargo companies.

Methodology

The purpose of this study is to evaluate participants' perceptions of cargo companies through metaphors based on their experiences with these companies. With the publication of George Lakoff and Mark Johnson's Metaphors We Live By, the term "conceptual metaphor" entered linguistic usage. It began to be understood as the process of comprehending one concept or conceptual domain through another. According to Lakoff, the essence of metaphor is understanding one thing in terms of another. A large part of our conceptual system is structured metaphorically, meaning that most concepts can be understood in part through other concepts (Volodymyrivna, 2024). Based on this perspective, the present study aims to reveal perceptions toward cargo companies through metaphors.

In this study, ethical approval for conducting the research was obtained from the Kahramanmaraş İstiklal University Scientific Research and Publication Ethics Committee with decision number 2024/15-06 dated 30.12.2024. The data were collected in the province of Kahramanmaraş. During data collection, surveyors provided support. When selecting the surveyors, their scientific data-collection skills were considered, and preference was given to at least graduate-level students (Yıldırım & Şimşek, 2016).

The data were collected between January 10 and February 3 in 2025. The obtained data were analysed using content analysis, a qualitative data analysis method. The data were collected face-to-face through a structured interview method (Kvale & Brinkmann, 2009). A convenience sampling method was used in the study (Patton, 2015). In qualitative research, it is recommended to ask 5-10 questions. To examine the topic in detail, 10 questions were asked of participants during the research process. These questions were posed based on the cargo companies participants had most recently worked with, and clarifications were provided accordingly. These questions are presented in Table 1.

Table 1: Questions Included in the Interview Form

Question	References
1. If you were to describe this cargo company with a metaphor, how would you define it?	Firdaus & Sutarso, 2022; Zhang et al., 2021.
2. If the service provided by the cargo company were personified as a character, how would it behave?	Fajardo et al., 2023; Keni & Esmeralda, 2022.
3. If you were to describe this company's service as a means of transportation, which vehicle would you choose and why?	Altuntaş et al., 2021; Yang et al., 2021.
4. If you thought of the delivery process as a journey, what kind of route would it be?	Baştuğ et al., 2020; Patchou et al., 2021.
5. If you were to match this company's delivery speed with an animal, which animal would it be? Why?	Uzir et al., 2021.
6. When you think of the employees of this cargo company as a team, which team sport or profession would you associate them with?	Firdaus & Sutarso, 2022.
7. How would you describe the customer service provided by the cargo employees using a character metaphor?	Firdaus & Sutarso, 2022.
8. If you were to describe the company's reliability using a type of structure, what kind of structure would it be?	Yang et al., 2021.
9. If you were to express your communication with the cargo company through a metaphor, what kind of communication would it be?	Wang et al., 2021.
10. If you were to express the company's overall image or impression with a colour or weather condition, what would it be?	Fauziah et al., 2020.

Participants were selected from individuals aged 18 or older who had previously used cargo services. Areas with high population density within the city were preferred for data collection. Data were collected from 65 participants. Although qualitative studies often employ relatively small sample sizes, a sample of approximately 15 participants may be considered sufficient in certain contexts (Morse, 1995; Creswell & Poth, 2016). The adequacy of a qualitative sample is primarily determined by data saturation. In the present study, data collection continued until no substantially new metaphors, codes, or themes emerged from participants' responses. Given the repeated observation of similar patterns and

metaphorical expressions, it was concluded that thematic saturation had been achieved. Therefore, the final sample of 65 participants was considered sufficient to address the research objectives.

During the analysis phase of the study, the researcher first read and organised all documents and conducted preliminary preparation for themes and codes. Then, all data were entered into a computer program commonly used in qualitative analysis, and themes and codes were linked through the software (Braun & Clarke, 2006; Yıldırım & Şimşek, 2016). Additionally, similar codes and themes that emerged were associated and simplified, making the findings more meaningful (Elo & Kyngas, 2008).

The coding and theme development process used qualitative content analysis. First, all participant responses were reviewed repeatedly, and the metaphors generated for each question were identified. During this stage, the explanations accompanying the metaphors were examined to determine the meanings participants attributed to their metaphorical expressions.

In the second stage, similar metaphorical expressions were grouped according to their underlying meanings and assigned initial codes. For example, metaphors such as "jet," "high-speed train," and "sports car" were coded under concepts related to speed and efficiency. In contrast, metaphors such as "flat tyre," "taxi with a broken GPS," and "road construction" were coded under concepts associated with delays, uncertainty, or operational problems. The coding process focused not only on the metaphor itself but also on the participant's explanation for choosing it.

In the third stage, codes with similar characteristics were grouped into categories. Subsequently, related categories were combined into broader themes representing common patterns in participants' perceptions of cargo companies. For instance, categories emphasising speed, efficiency, and reliability were grouped under positive service-related themes. In contrast, categories emphasising delays, communication problems, uncertainty, and operational deficiencies were grouped under negative service-related themes.

Finally, the resulting themes were reviewed and refined through repeated comparisons with the original participant statements to ensure that they accurately reflected the meanings expressed by the participants. Throughout the analysis process, consistency between the raw data, codes, categories, and themes was maintained to enhance the credibility and trustworthiness of the findings.

Findings

When the demographic findings related to the participants in the study were examined, it was found that the majority were women (64.62%), single (60.00%), had an undergraduate level of education (58.46%), were between the ages of 18-24 (52.32%), were students (40.00%), had an income level below 30,000 TRY (49.23%), and generally used cargo services within the scope of e-commerce (64.62%). In addition, participants reported receiving cargo deliveries 2-3 times (41.54%) in the past month.

Table 2: Demographic Distribution of the Participants

Gender	**n**	%	**Marital Status**	**n**	%
Female	42	64.62	Single	39	60.00
Male	23	35.38	Married	26	40.00
Total	65	100	**Total**	65	100
Education Level	**n**	%	**Age**	**n**	%
High school or below	3	4.62	18-24	34	52.31
Associate degree	15	23.08	25-31	15	23.08
Bachelor's degree	38	58.46	32-38	9	13.85
Graduate degree	9	13.85	39+	7	10.77
Total	65	100	**Total**	65	100
Occupation	**n**	%	**Income**	**n**	%
Student	26	40.00	1-30.000	32	49.23
Private sector	3	4.62	30.001-50.000	13	20.00
Public sector	18	27.69	50.001-70.000	9	13.85
Homemaker	11	16.92	70.001+	11	16.92
Self-employed/Other	7	10.77	**Total**	65	**100**
Total	**65**	**100**	**Cargo Usage**	**n**	%
Number of cargo deliveries received in the last month?	**n**	%	E-commerce	42	64.62
1 time	18	27.69	Personal	17	26.15
2-3 times	27	41.54	Work-related	6	9.23
4-5 times	14	21.54	**Total**	65	**100**
6 or more	5	7.69			
Total	**65**	**100**			

Within the scope of the study, participants were first asked the question: "*If you were to describe this cargo company with a metaphor, how would you define it?*", referring to the most recent cargo company they used or experienced. Based on the findings, participants generally had positive feelings toward the cargo companies (56.92%).

In this study, 3 themes and 15 codes were identified. Under the theme "Positive Perception and Satisfaction," 5 codes emerged. Among these codes, "a fast and solution-oriented friend" had the highest frequency. For example, in response to the question, Participant 1 (Female, 22 years old, university student) commented: "If I were to describe this cargo company using a metaphor, I would call it a fast and solution-oriented friend. When I ordered something online, I was able to easily track my package and receive it on time. Even when a minor problem occurred, customer service responded promptly and helped resolve the issue." Another participant (Male, 29 years old, public sector employee) provided the following response to the same question: "For me, this cargo company is like a fast supporter who gets the job done without creating unnecessary problems. The delivery process was smooth, the courier was helpful, and communication was clear throughout the entire process."

Under the theme "Disappointment and Dissatisfaction," 6 codes were identified. The final theme, which included undecided participants, was defined as "Ambivalent Evaluations." The prominence of the code "a sailor delivering in a turbulent sea" under this theme indicates that, although participants experienced indecision, their overall positive feelings remained dominant. It also suggests that they perceived the cargo companies they encountered as ultimately fulfilling their purpose by successfully delivering the packages.

Table 3: Cargo Company Metaphors

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Positive Perception and Satisfaction	A fast and solution-oriented friend	***12***	37	***32.43***	***56.92***
	An efficient servant	9		24.32	
	A knowledgeable professional	7		18.92	
	A dutiful person	5		13.51	
	A trustworthy friend	4		10.81	
Disappointment and Dissatisfaction	Turtle	***7***	17	***18.92***	26.15
	A balloon drifting in the wind	4		10.81	
	Someone full of surprises but not trustworthy	2		5.41	
	A journey in foggy weather	2		5.41	
	A ship without a compass	1		2.70	
	A patched bundle	1		2.70	
Ambivalent Evaluations	A sailor delivering in a turbulent sea	***5***	11	***13.51***	16.92
	A worker is trying to fix their mistake	3		8.11	
	A fast taxi driver	2		5.41	
	Someone unpredictable	1		2.70	
Total		**65**		**100**	

Theme: These are overarching concepts formed from categories.
Code: These are meaningful segments and events present within the data.
fi: Frequency value for the related code.
Σfi: Total frequency of all themes and codes.
%: Weight of the related code within the theme.
Σ%: Percentage weight of the theme within the overall total.
Note 1: The same abbreviations have been used consistently across all other tables in the study.

In the next stage of the research process, participants were asked to describe cargo companies as a character. When responses to this question were examined, participants emphasised the importance of timing and adherence to the promised delivery period, highlighting the code "punctual and disciplined".

When the participants' responses were examined, 2 themes and 14 codes emerged. As shown in Table 4, the theme "Positive Behaviour and Professionalism" (69.23%) was dominant, indicating that participants' positive perceptions of cargo companies continued within this context.

In the study, participants were asked the question: "If you were to describe this company's service as a means of transportation, which vehicle would you choose and why?" As a result of the content analysis, 2 themes and 11 codes emerged. Under the theme "Speed and Modern Vehicles," 6 codes were identified. For example, regarding the "High-speed train" code, which had the highest frequency, one participant stated: "I would especially compare my most recent cargo delivery to a high-speed train because everything progressed much faster than I expected. I placed my order, and before I even had time to wonder where it was, it had already arrived. The entire process was very well organised. This speed and consistency reminded me of a high-speed train that always runs on time." In contrast, regarding the "Flat tyre" code, which had the lowest frequency, another participant commented: "I would compare the shipping company to a flat tyre. Initially, everything was going smoothly, but the delivery kept being delayed, and I couldn't get clear information about what was happening. It finally arrived, but it took a very long time, and I wasted my time waiting unnecessarily." An examination of these codes shows that the concept of speed was particularly emphasised.

Table 5: Transportation Vehicle Metaphors for Cargo Companies

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Fast and Modern Vehicles	High-speed train	16	46	34.78	**70.77**
	Jet	11		23.91	
	Airplane	8		17.39	
	Speedboat	6		13.04	
	Sports car	3		6.52	
	Drone	2		4.35	
Insufficiency and Slowness	Taxi with broken GPS	6	19	31.58	29.23
	Freight train	5		26.32	
	Worn-out minibus	3		15.79	
	Bicycle with a slipped chain	2		10.53	
	Car slipping on ice	2		10.53	
	Flat tire	1		5.26	
Total		**65**			**100**

In this study, the fourth question posed to participants was: "If you think of the delivery process as a journey, what would the route of this journey be like?" As shown in Table 6, 4 themes and 15 codes emerged. The theme "Trust and a Happy Ending" had the highest frequency weight (56.92%), while "Routine Procedures" had the lowest (7.69%). Among the codes, "a wait that ends happily" had the highest weight (32.43%).

Table 6: Findings on Associating the Delivery Process with a Journey

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Trust and a Happy Ending	A waiting period that ends happily	12	37	32.43	56.92
	An arrow reaching its target	7		18.92	
	A journey completed despite minor setbacks	5		13.51	
	A smooth route	6		16.22	
	A road that requires patience	4		10.81	
	Like riding a roller coaster	3		8.11	
Uncertainty and Obstacles	Ongoing road construction	4	8	50.00	12.31
	A long and uncertain tunnel	2		25.00	
	A road prone to accidents	1		12.50	
	A bus trip coinciding with a holiday rush	1		12.50	
Stress and Impatience	Traffic congestion	7	15	87.50	23.08
	Constant red lights	5		62.50	
	A slow-moving convoy	3		37.50	
Routine Procedures	A familiar, ordinary route	3	5	60.00	7.69
	Transportation is taking approximately the expected duration	2		40,.00	
Total		**65**			**100**

When participants were asked to associate the delivery speed offered by cargo companies with an animal, the results obtained are presented in Table 7. An examination of Table 7 shows that 4 themes and 15 codes emerged. It is noteworthy that when the themes of "fast and reliable" (63.08%) and "fast

but unreliable" (9.23%) are combined (a combined weight of 72.31%), participants predominantly emphasised the speed factor.

Table 7: Association of Cargo Delivery Speed with Animal Metaphors

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Fast and Reliable	Bee	13	38	31.71	**63.08**
	Ant	9		24.39	
	Cheetah	5		12.20	
	Greyhound	5		12.20	
	Horse	5		12.20	
	Falcon	2		4.88	
	Eagle	1		2.44	
Fast but Unreliable	Fox	5	6	83.33	9.23
	Jackal	1		16.67	
Slowness and Delay	Turtle	5	16	31.25	24.62
	Snail	4		25	
	drowsy sloth	4		25	
	Lazy cat	3		18.75	
Uncertainty and Irregularity	Lost pigeon	1	2	50.00	3,08
	Dog chasing its tail	1		50,00	
Total		**65**			**100**

In this study, participants were asked to associate cargo company employees with a team sport or a profession. An analysis of the responses revealed 2 themes and 15 codes. The theme "Systematic and Highly Duty-Oriented" had the highest weight, with the codes "Professional dance team" (21.95%) and "Synchronised swimming team" (21.95%) emerging as the most frequent. Based on the identified codes, it can be concluded that participants are generally satisfied with the functioning of cargo companies.

Table 8: Associating Cargo Company Employees with a Team Sport or Profession

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
High Systematic Work and Strong Sense of Duty	Professional dance team	9	41	21.95	**63.08**
	Synchronised swimming team	9		21.95	
	Military ceremony unit	8		19.51	
	Well-organised volleyball team	6		14.63	
	Shift-working logistics team	4		9.76	
	Expert medical team	3		7.32	
	Automatically operating assembly line	2		4.88	
Lack of Coordination	A student who completes the group project alone	5	24	20.83	36.92
	Amateur theatre group	4		16.67	
	Team of new interns	4		16.67	
	Unplanned picnic group	3		12.50	
	An apprentice who doesn't know the job	3		12.50	
	Students waiting for the recess bell	2		8.33	
	A cook who dislikes their job	2		8.33	
	Neighbourhood soccer match	1		4.17	
Total		**65**			**100**

In the study, participants were asked: "How would you describe the customer service provided to you by the cargo company employees as a character?" The findings related to the responses given to this question are presented in Table 9. A total of 4 themes and 17 codes emerged. When the table is examined, it is observed that the negative experiences participants had with customer representatives were expressed through the themes "Insensitivity and Lack of Understanding" (24.62%), "Communication Difficulties and Lack of Trust" (20.00%), and "Insufficient Assistance and Lack of Solutions" (7.69%), and these three themes cumulatively constituted the largest share (52.31%). In this respect, participants' experiences with cargo companies' customer representatives were generally negative.

Table 9: Description of Customer Services

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Insensitivity and Lack of Understanding	Indifferent officer	7	16	43.75	24.62
	Robotic customer representative	6		37.5	
	Someone who nods but doesn't listen	3		18.75	
Communication Difficulties and Lack of Trust	Sullen security guard	4	13	30.77	20.00
	A doorman who doesn't help	3		23.08	
	Broken record	3		23.08	
	A tourist guide who has lost their way	2		15.38	
	The neighbour who opens the door halfway	1		7.69	
Insufficient Help and Lack of Solutions	A shopkeeper who brushes you off	2	5	40.00	7.69
	Someone who creates problems instead of solving them	2		40.00	
	Inexperienced rookie who doesn't know what they're doing	1		20.00	
Attentive and Helpful Approach	A knowledgeable professional	9	31	29.03	47.69
	Patient and explanatory representative	7		22.58	
	Friendly and supportive guide	6		19.35	
	Polite and courteous communicator	4		12.90	
	Customer service that is detailed yet clear	3		9.68	
	Friendly and understanding employee	2		6.45	
Total		65			100

Another question posed within the scope of the research was: "If you were to describe the reliability of this company as a type of structure, what kind of structure would it be?" When examining participants' perceptions of cargo companies' reliability, the code "steel-construction house" (26.83%) stands out as the most positive theme. These findings highlight that the traces of the recent earthquake disaster in the region remain and continue to influence individuals' perceptions. One of the participants' evaluations regarding this finding is as follows: "After experiencing the earthquake, I pay much more attention to whether a building feels safe or not. For the same reason, I would compare this cargo company to a steel-frame house. Even when there are small delays or unexpected issues, I still trust that my package will arrive safely."

Table 10: Perceived Organisational Structure of Cargo Companies

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Structures Conveying Reliability	Steel-frame house	11	41	26.83	63.08
	A solid fortress	8		19.51	
	Reinforced-concrete apartment building	7		17.07	
	Earthquake-resistant housing complex	7		14.63	
	A solid bridge	6		12.20	
	Well-maintained public building	3		7.32	
	Skyscraper	1		2.44	
Fragility and Unreliability	Paper castle	5	14	35.71	21.54
	Building with cracked beams	4		28.57	
	Cracked building	2		14.29	
	Dilapidated shack	2		14.29	
	Hollow yet ostentatious palace	1		7.14	
Disorder and Neglect	Partially constructed building	2	4	50.00	6.15
	Abandoned factory	1		25.00	
	Skeleton house	1		25.00	
Loss of Trust and Disappointment	Building without structural inspection	2	6	33.33	9.23
	Seemingly earthquake-resistant building with foundational issues	2		33.33	
	Inaccessible temple	1		16.67	
	Bridge on the verge of collapse	1		16.67	
Total		65			100

This study explored the communication patterns between consumers and cargo company employees by asking, "If you were to describe your communication with the cargo company using a metaphor, what would it be like?" The findings yielded 2 themes and 18 codes. The theme "Obstacles and Conflict" stood out, accounting for 69.23% of responses. Within this theme, the code "Talking to the Wall" had the highest frequency (22.22%).

Table 11: Communication Practices of Cargo Companies

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Communication that can be established but is Challenging	A representative who answers after effort but speaks briefly	6	20	30.00	30.77
	Delayed but explanatory feedback	4		20.00	
	A call centre that eventually produces results	3		15.00	
	A system that responds later	3		15.00	
	Support is accessible only during limited hours	2		10.00	
	An employee who is attentive but provides unclear answers	2		10.00	
Barriers and Miscommunication	Talking to a wall	9	45	22.22	69.23
	Getting stuck with automated responses	7		15.56	
	Feeling like your message is only "seen"	5		11.11	
	A game of broken telephone	4		8.89	
	A deaf-mute dialogue	4		8.89	
	A difficult job interview	3		6.67	
	Judicial process	3		6.67	
	Walking uphill	3		6.67	
	Echoing cave	2		4.44	
	Like a courthouse corridor	2		4.44	
	Missed call	1		2.22	
	An unsolvable riddle	1		2.22	
Total		65			100

As a final component of the study, participants were asked to describe the overall image or impression of cargo companies using a colour or a weather condition. Upon examining the responses, two themes and seventeen codes emerged. It can be inferred that a sense of satisfaction predominantly shapes participants' perceptions. In this regard, the theme "Moderate and Trust-Inducing" stands out with 64.62%, indicating that it is the most prominent perception among respondents.

Table 12: Image of Cargo Companies

Theme	Code	fi	Σfi	%	Σ%
Warm and Trustworthy	A warm spring weather	8	42	12.31	**64.62**
	A bright day	7		10.77	
	A sunny morning	6		9.23	
	A lightly breezy summer evening	5		7.69	
	A partly cloudy yet hopeful sky	5		7.69	
	A pink rose	4		6.15	
	The wind of Maraş	4		6.15	
	Fog fading in daylight	2		3.08	
	A relaxing Spotify playlist	1		1.54	
Uncertainty and Variability	A grey and foggy day	5	23	7.69	35.38
	Stormy sea	4		6.15	
	Rainy weather	3		4.62	
	Cloudy weather	3		4.62	
	Twilight	3		4.62	
	Brown and muddy	2		3.08	
	Faded colors	2		3.08	
	Dried flower	1		1.54	
Total		65			100

When the codes under the theme "Uncertainty and Change," which can be considered negative, are examined, it becomes evident that a generally mild atmosphere still prevails. This indicates that participants' perceptions of cargo companies are, overall, rather moderate. Based on participants' responses within the scope of the study, a total of 29 themes and 157 codes were identified.

Discussion and conclusion

In modern commerce, the cargo (delivery) experience is a critical factor that directly influences business success and customer satisfaction. The cargo experience forms the foundation of customer satisfaction, and each experience constitutes an important step in shaping the next one. Technological developments and evolving customer expectations require customer experiences to be examined more comprehensively. This study aimed to evaluate customers' experiences with cargo and their satisfaction with metaphors. Through metaphorical expressions, it sought to reveal customers' perceptions of cargo companies. In line with this purpose, content analysis, a qualitative research method, was employed.

In this study, most participants used cargo services for e-commerce and reported generally positive perceptions of cargo companies. Participants associated cargo companies with reassuring metaphors such as "a fast and solution-oriented friend" and "a knowledgeable professional." At the same time, the speed of service was linked to rapid and technologically driven images such as "high-speed train," "jet," "bee," and "cheetah." Employees were perceived as systematic and disciplined, represented by metaphors like "a professional dance team" and "a synchronised swimming team." In contrast, the corporate structure was viewed as reliable, exemplified by the metaphor of a "steel-construction house." The dominance of the theme "a wait that ends happily" in the delivery process indicates that, despite occasional disruptions, participants perceive the service as ultimately being completed successfully. The prominence of metaphors such as "high-speed train," "jet," and "sports car" suggests that delivery speed constitutes a central component of consumers' evaluations of cargo companies. This finding is consistent with previous studies emphasising the importance of delivery speed and operational performance in shaping customer satisfaction and service quality perceptions (Deniz & Gödekmerdan, 2011; Çakmaklı & Özkan, 2017; Temel, 2024).

However, alongside these positive perceptions, several critical problem areas were also identified. Some participants described cargo companies using metaphors that evoke a sense of unreliability, such as "a turtle" or "a ship without a compass"-while customer service was characterised as "an insensitive clerk"

or "a robot-like customer representative." Communication processes were depicted as one-sided and obstructed, with expressions such as "talking to a wall" and "getting stuck with automated responses." These findings indicate that although cargo companies generally inspire confidence, inconsistencies in individual service experiences persist, and there is a significant need for improvement, particularly in customer communication. Although the overall image is balanced and conveyed through mild metaphors such as "a warm spring day," variability in service quality undermines customer satisfaction.

One of the most striking findings of the study was the emergence of the metaphor "talking to a wall" in relation to customer communication. This metaphor suggests that customers perceive communication channels as ineffective, unresponsive, or unable to provide satisfactory solutions to their problems. Although cargo companies have increasingly adopted automated communication technologies, the findings indicate that customers still value accessible and responsive human interaction, particularly when facing delivery problems or service failures. Therefore, cargo companies should not only invest in technological solutions but also ensure that customers can easily reach competent personnel when necessary. To eliminate perceptions such as "talking to a wall" and "a robot-like customer representative," communication channels should be strengthened, customer service personnel should receive targeted training, and a more effective live support line should be developed. The gap between the metaphors "a competent professional" and "an indifferent employee" points to a lack of standardisation. To ensure consistent quality standards across all branches, detailed procedural guidelines should be prepared, regular audits conducted, and a performance-based reward system established.

The widespread use of metaphors such as "high-speed train" indicates that delivery speed is a core component of customer perceptions. Cargo companies should therefore communicate delivery performance more effectively through tracking systems, proactive notifications, and service guarantees to maintain this positive image. Reliability-related metaphors such as "steel-frame house" suggest that customers value package security and trust. Cargo companies may strengthen these perceptions by clearly communicating package protection procedures, insurance options, damage prevention practices, and delivery assurance policies.

Scientific studies on perceived service quality, service experience, and customer satisfaction generally support the findings of the present research. Ren, Qiu, Wang & Lin (2016) reported that four factors of customer experience-tangibles, personnel aspects, aesthetic perception, and location-have a positive and significant effect on customer satisfaction. Pandey & Chawla (2018) found that dimensions of customer experience influence loyalty either directly or indirectly through satisfaction. Nobar & Rostamzadeh (2018) demonstrated that expectations significantly affect satisfaction, and that both satisfaction and expectations are positively related to loyalty. Wang, Wang, Xue, Wang & Li (2018) indicated that price and popularity exert strong moderating effects on the relationship between satisfaction and customer experience, whereas Zaid & Patwayati (2021) found that customer experience has a strong, positive effect on both customer satisfaction and customer loyalty. Unlike previous studies that have predominantly focused on measurable service attributes such as delivery speed, reliability, and customer satisfaction, the present study provides insight into the symbolic and emotional meanings consumers associate with cargo services. Metaphor analysis revealed dimensions of customer experience that may be hidden when conventional survey-based approaches are employed.

The primary limitation of this study is that the data were collected exclusively from consumers residing in Kahramanmaraş. Therefore, the findings cannot be generalised; however, meaningful insights can still be drawn. Future studies may examine metaphorical perceptions of cargo services across different regions or countries and compare the findings. Mixed-method studies combining qualitative and quantitative approaches may also provide a more comprehensive understanding of cargo experiences. Furthermore, the metaphors identified in this study may serve as the basis for developing quantitative scales to measure consumer perceptions of cargo companies.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from Kahramanmaraş İstiklal University, Scientific Research and Publication Ethics Committee, on 30/12/2024, with document number 2024/15-06.

References

Abduboriyevna, H.M., (2019). Conceptual metaphor theory, *International Journal of Research,* 6(13), 662-667. https://journals.pen2print.org/index.php/ijr/

Alnıpak, S., Tunaboylu, Y. C., & Ceyhan, S. (2023). Air Cargo Carrier Selection: The Case of Turkey. *Journal of Aviation*, *7*(2), 242-250. https://doi.org/10.30518/jav.1254490

Altuntaş V., C., Baştuğ, S., & Gülmez, S. (2021). Sustainable brand positioning by container shipping firms: Evidence from social media communications. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 94, 102938. https://doi.org/10.1016/j.trd.2021.102938

Baştuğ, S., Şakar, G. D., & Gülmez, S. (2020). An application of brand personality dimensions to container ports: A place branding perspective. *Journal of Transport Geography,* 82, 102552. https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2019.102552

Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology,* 3(2), 77-101. https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2016). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches.* Sage publications.

Çoban, V., & Çağlar Aksezer, S. (2023). Cargo company recommendation study based on probabilistic linguistic term set. *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, *12*(4), 1226-1236. https://doi.org/10.17798/bitlisfen.1361043

Deniz, A., & Gödekmerdan, L. (2011). A Study on Customers' Attitudes and Feelings Towards Cargo Firms' Services. *Journal of Atatürk University Social Sciences Institute,* 15(2), 379-396.

Deste, M., & Savaşkan, A. G. (2021). E-Ticaret Işletmelerinin Kargo Firmasi Seçimi Üzerine Vikor Yöntemiyle Bir Uygulama. *Uluslararası Anadolu Sosyal Bilimler Dergisi*, *5*(1), 4-21. https://doi.org/10.47525/ulasbid.818878

Dexter, S., & LaMagdeleine, D. R. (2002). Dominance theater, slam-a-thon, and cargo cults: Three illustrations of how using conceptual metaphors in qualitative research works. *Qualitative Inquiry*, 8(3), 362-380. https://doi.org/10.1177/107780040080030

Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of Advanced Nursing*, 62(1), 107-115. https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2007.04569.x

Fajardo, V. C., Molinillo, S., Sánchez, R. A., & Ekinci, Y. (2023). Brand personality: Current insights and future research directions. *Journal of Business Research,* 166, 114062. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114062

Fauziah, L. F., Subagja, A. D., & Anditasari, P. (2020). Brand personality matters: Enhancing customer loyalty in the retail industry. Branding: *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(1). https://doi.org/10.15575/jb.v2i1.28929

Firdaus, F. F., & Sutarso, Y. (2022). The effect of perceived quality and value on express delivery services trust during pandemic Covid-19. *Journal of Business & Banking,* 12(2). https://doi.org/10.14414/jbb.v12i2.3102

Gerou, A., Patsiouras, C., & Pantouvakis, A., (2025). Stakeholders experience management in shipping industry: a strategic edge for competitive advantage. *Maritime Policy & Management,* 1-20. https://doi.org/10.1080/03088839.2025.2532465

Gökmoğol, M.R., (2021). *Logistics Concepts Dictionary,* Turkish Airlines, GK Book Publishing, First Edition, Ankara, 1103.

Helkkula, A., & Pihlström, M. (2010). Narratives and metaphors in service development. *Qualitative Market Research: An International Journal,* 13(4), 354-371. https://doi.org/10.1108/13522751011078791

Indap, Ş. (2019). The status of cargo companies in e-commerce logistics and innovative solution proposals to improve their competitiveness. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management,* 8(2), 39-67. https://www.betadergi.com/jeim/yonetim/icerik/makaleler/136-published.pdf

Jiang, S. (2023*). Research on Customer Satisfaction of SF Air Cargo Company.* https://www.theseus.fi/handle/10024/802111

Keni, K., & Esmeralda, V. S. (2022). Brand personality as a predictor of consumer brand relationship. *Jurnal Manajemen,* 25(2), 206-221. https://doi.org/10.24912/jm.v25i2.736

Kotler, P. (1998). *Marketing Management.* Prentice Hall, Upper Saddle River.

Kvale, S., & Brinkmann, S. (2009). *Interviews: Learning the craft of qualitative research interviewing.* sage.

Li, Y. (2023). *SC Air Cargo Service Quality Research.* Haaga-Helia University of Applied Sciences Aviation Business Research (Bachelor), https://www.theseus.fi/handle/10024/802080

Mario, K. (2006). Delivering excellent service quality in aviation: a practical guide for internal and external service provider. Hampshire: Ashgate Publishing Limited.

Morse, J. M. (1995). The significance of saturation. *Qualitative Health Research,* 5(2), 147-149. https://doi.org/10.1177/104973239500500201

Nobar, H. B. K., & R. Rostamzadeh. (2018). "The impact of customer satisfaction, customer experience and customer loyalty on brand power: empirical evidence from the hotel industry." *Journal of Business Economics and Management,* 19(2), 417-430. https://doi.org/10.3846/jbem.2018.5678.

Pandey, S., & D. Chawla. (2018). "Online customer experience (OCE) in clothing e-retail: Exploring OCE dimensions and their impact on satisfaction and loyalty-does gender matter?" *International Journal of Retail & Distribution Management,* 46 (3), 323-346. https://doi.org/10.1108/IJRDM-01-2017-0005.

Patchou, M., Sliwa, B., & Wietfeld, C. (2021). Flying robots for safe and efficient parcel delivery within the COVID-19 pandemic. *ArXiv*. https://doi.org/10.48550/arXiv.2101.07877

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods* (4th ed.). Sage Publications.

Ren, L., H. Qiu, P. Wang, & P. M. Lin, (2016). "Exploring customer experience with budget hotels: Dimensionality and satisfaction." *International Journal of Hospitality Management,* 52,13-23. https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2015.09.009.

Temel, E. (2024). Your order has been shipped: shipping experiences of consumers in online shopping, *Journal of Biga Economics and Administrative Sciences Faculty,* 5(2), 59-83. https://dergipark.org.tr/tr/pub/biibfd/issue/84968/1460225

Turkish Statistical Institute (TÜİK). (2024). *Household information technologies (IT) usage survey, Retrieved August 10, 2025,* https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2024-53492

Ministry of Trade of the Republic of Turkey. (2025). *Report on the state of e-commerce in Turkey.* Retrieved August 10, 2025, https://ticaret.gov.tr/duyurular/turkiyede-e-ticaretin-gorunumu-raporu-yayinlandi-06-05-2025

Uzir, M. U. H., Al Halbusi, H., Thurasamy, R., Hock, R. L. T., Aljaberi, M. A., Hasan, N., & Hamid, M. (2021). The effects of service quality, perceived value and trust in home delivery service personnel on customer satisfaction: Evidence from a developing country. *Journal of Retailing and Consumer Services,* 63, 102721. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102721

Ünal, A., & Yücel, M. (2014). The factors that affect consumer preferences in cargo service marketing: the field survey in Malatya. *Selcuk University The Journal of Social Sciences Institute* (31.1), 119-133. https://dergipark.org.tr/en/pub/susbed/issue/61810/924703

Volodymyrivna, C.N., (2024). The concept of cognıtıve metaphor, phılology and journalism, Theoretical and empirical scientific research: concept and trends, section 13, 202-206. https://doi.org/10.36074/logos-16.08.2024.040

Wang, J., S. Wang, H. Xue, Y. Wang, & J. Li. (2018). "Green image and consumers' word-of-mouth intention in the green hotel industry: The moderating effect of millennials." *Journal of Cleaner Production*, 181, 426-436. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.01.250.

Wang, X., Wong, Y. D., Qi, G. & Yuen, K. F. (2021). Contactless channel for shopping and delivery in the context of social distancing in response to COVID-19 pandemic. *Electronic Commerce Research and Applications,* 48, 101075. https://doi.org/10.1016/j.elerap.2021.101075

Wang, X. (2023). *SF Airlines Cargo Service Quality Evaluation and Research.* Haaga-Helia University of Applied Sciences Aviation Business Research (Bachelor) https://www.theseus.fi/handle/10024/802023

Yang, S., Ning, L., Jiang, T., & He, Y. (2021). Dynamic impacts of COVID-19 pandemic on regional express logistics: Evidence from China. *Transport Policy,* 111, 111–124. https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2021.07.012

Yang, L. (2023). *Research on cargo service quality improvement strategy of AC airlines.* Haaga-Helia University of Applied Sciences Aviation Business Research (Bachelor), https://www.theseus.fi/handle/10024/802590

Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Qualitative research methods* (10. Baskı). Seçkin Publishing.

Yiğit, M., & Çakırkaya, M. (2024). The role of relationship marketing activities carried out by cargo companies during the Covid-19 pandemic on the service quality perception of corporate customers. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, *16*(1), 30-43. https://doi.org/10.20491/isarder.2024.1774

Zaid, S., & P. Patwayati. (2021). "Impact of customer experience and customer engagement on satisfaction and loyalty: A case study in Indonesia." *The Journal of Asian Finance, Economics & Business,* 8(4), 983-992. https://doi.org/10.13106/jafeb.2021

Zhang, D., Zhang, M., Peng, C., Jung, J. J., & Xia, F. (2021). Metaphor research in the 21st century: A bibliographic analysis. *ArXiv*. https://doi.org/10.48550/arXiv.2105.00714

Zhao, L. (2023). Air cargo service quality evaluation study at shuangliu international airport. https://www.theseus.fi/handle/10024/802583

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 735-763
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2745

Araştırma Makalesi / Research Article

Belirsizlik ve hisse senedi getirileri: Borsa İstanbul üzerine bir zaman-frekans bağımlılığı uygulaması

Uncertainty and stock returns: A time-frequency dependence application on the Istanbul Stock Exchange

Umut Uyar[1]

İpek Yaylalı[2]

Ceren Demir[3]

[1] Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Denizli, Türkiye, uuyar@pau.edu.tr

ORCID: 0000-0001-6217-8283

[2] Dr.Öğr. Üyesi, Medipol Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, ipek.yaylali@medipol.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7171-7752

[3] Arş. Gör., Medipol Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, ceren.demir1@medipol.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8285-3458

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Ceren Demir,

Medipol Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, ceren.demir1@medipol.edu.tr

Başvuru/Submitted: 1/03/2026

Revizyon/ Revised: 8/05/2026

Kabul/Accepted: 22/05/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Uyar, U., & Yaylalı, İ, & Demir, C., Belirsizlik ve hisse senedi getirileri: Borsa İstanbul üzerine bir zaman-frekans bağımlılığı uygulaması, bmij (2026) 14 (2): 735-763, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2745

Öz

Bu çalışma, küresel ve ulusal makroekonomik belirsizliklerin Borsa İstanbul'da işlem gören dokuz farklı sektör endeksi üzerindeki etkilerini 2001-2022 dönemi verileriyle incelemektedir. Çalışmada; Küresel Ekonomik Politika Belirsizliği, ABD Ekonomik Politika Belirsizliği, Dünya Belirsizlik Endeksi ve Türkiye Jeopolitik Risk Endeksinin etkileri, temel makroekonomik kontrol değişkenleri altında zaman serisi regresyonu ve Wavelet Uyum Analizi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular, küresel politika belirsizliğinin sektör getirileri üzerinde baskılayıcı bir etkiye sahip ve öncü bir gösterge niteliğinde olduğunu; buna karşın yerel jeopolitik risklerin risk primi kanalıyla getirileri nominal düzeyde artırabildiğine işaret etmektedir. Sektörel bazda yapılan analizler, finansal varlık ağırlıklı bankacılık ve yüksek kaldıraçlı elektrik sektörlerinin belirsizlik şoklarına karşı daha kırılgan bir yapı sergilediğini; buna karşın sınai sektörünün reel varlık ve stok yapısı sayesinde görece daha dirençli kalabildiğini göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, yatırımcıların portföy çeşitlendirmesi yaparken ve politika yapıcıların sektörel düzenlemeleri tasarlarken, sektörlerin bilanço niteliklerini ve varlık-kaynak kompozisyonlarını dikkate almalarının önemini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Makroekonomik Belirsizlik, BIST Sektör Endeksleri, Wavelet Uyum Analizi, Finansal Raporlama, Risk Primi

Jel Kodları: G12, E44, M41, C58

Abstract

This study examines the effects of global and national macroeconomic uncertainties on nine sector indices traded on the Istanbul Stock Exchange (BIST) using data from 2001 to 2022. The study tests the impacts of Global Economic Policy Uncertainty, US Economic Policy Uncertainty, the World Uncertainty Index, and the Turkey Geopolitical Risk Index using time-series regression and Wavelet Coherence Analysis, controlling for key macroeconomic variables. The empirical findings indicate that global policy uncertainty acts as a leading indicator, dampening sector returns; conversely, local geopolitical risks tend to drive nominal returns higher through the risk premium channel. Sectoral analyses reveal that the banking sector, which is heavily weighted towards financial assets, and the highly leveraged electricity sector are more vulnerable to uncertainty shocks. In contrast, the industrial sector appears relatively more resilient, potentially due to its real asset and inventory structure. Overall, these insights suggest that incorporating sectoral financial characteristics and asset-liability compositions could provide valuable guidance for investors during portfolio diversification and for policymakers in designing sectoral regulations.

Keywords: Macroeconomic Uncertainty, BIST Sector Indices, Wavelet Coherence Analysis, Financial Reporting, Risk Premium

Jel Codes: G12, E44, M41, C58

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Uncertainty and stock returns: A time-frequency dependence application on the Istanbul Stock Exchange

Literature

Macroeconomic uncertainty, fueled by financial uncertainties and increasingly geopolitical risks, has become a significant topic in the macroeconomic literature. Theoretical frameworks explain how uncertainty affects asset prices through risk premium adjustments, changes in expectations, and investment delay mechanisms. Empirical studies have shown that Economic Policy Uncertainty (EPU) and geopolitical risks significantly impact equity market returns and sectoral dynamics. However, much of the current literature focuses on developed markets rather than on the sector's structure. The question of how global and local uncertainty shocks spread heterogeneously across sectors has received less attention.

Research subject

This study examines the effects of global and national macroeconomic uncertainties on nine different sector indices traded on the Istanbul Stock Exchange (BIST) using data from 2001 to 2022.

Research purpose and importance

The main objective of this study is to analyse the asymmetric impact of different types of uncertainty, such as global policy uncertainty, US policy uncertainty, world uncertainty, and local geopolitical risk, on sector indices. This is crucial for both portfolio diversification strategies and macroprudential policy design in emerging markets like Türkiye.

Contribution of the article to the literature

This study presents a sector-level analysis for an emerging market, rather than relying on aggregated index data. It also considers both global and local measures of uncertainty. Finally, it incorporates both time-series regression analysis and Wavelet Coherence Analysis to capture the short- and long-term dynamics of the uncertainty-return relationship.

Design and method

The study employs a quantitative research design based on time-series econometric techniques.

Research type

Research article.

Research problems

The main objective of this study is to determine whether macroeconomic uncertainty indicators significantly affect sectoral stock returns on the BIST. It also aims to examine whether these effects differ across sectors.

Data collection method

The dataset covers the period 2001-2022. The aim is to analyse nine sector indices traded on BIST, incorporating uncertainty indicators. Key macroeconomic control variables have also been included to mitigate bias from missing variables.

Quantitative/qualitative analysis

In our study, which applies time-series regression models to estimate the direct impact of uncertainty indicators on sector returns, we use Wavelet Coherence Analysis to examine time-frequency-domain relationships.

Research model

First, time series models incorporating uncertainty and control variables will be implemented. Models will be estimated separately for each sector index; explanatory variables will be included in the models in the appropriate form after unit root tests. In the second stage of the analysis, Wavelet Analysis will be used to examine how the relationship between uncertainty variables and sector index returns differs across time scales (investment horizons).

Research hypotheses

A holistic approach to examining the effects of economic uncertainty on economic growth performance, exchange rate dynamics, capital flows, and financial market volatility is becoming increasingly important for both policymakers and market participants. Designed with this motivation, the main objective of this study is to reveal the impact of global and national uncertainties on different sector indices within the BIST, while controlling for macroeconomic dynamics. Using annual data from 2001 to 2022, the study considers nine sector indices as dependent variables.

Findings and discussion

The empirical findings reveal significant heterogeneity across sectors in response to uncertainty shocks.

Findings as a result of analysis

When the significance values (R2) of the models are examined, it is evident that the models explain a large portion of the variation in sector indices. In particular, the model's explanatory power approaches 90% in the XELKT (0,89) and XBLSM (0,87) sectors. At the same time, it is understood that the XGMYO (0,48) sector moves relatively more independently from macroeconomic variables or is more affected by sector-specific dynamics (housing loan interest rates, zoning regulations, etc.) that are not included in the model. The most important point that stands out in the analysis results is that although global policy uncertainty (dGEPU_ppp) is a suppressive (negative) factor on almost all sectors, local macroeconomic variables (exchange rate, inflation) feed the stock market indices upwards (positively). This situation indicates that BIST investors use stocks as a hedge in the local inflationary environment while avoiding global risks. The most striking divergence in the estimation results is observed in the direction of the types of uncertainty. During periods of increased geopolitical risk, investors demand higher returns to remain in the market; furthermore, rising exchange rates and inflation expectations during these periods push stock prices up in nominal terms.

Conclusion, recommendation and limitations

The study concludes that sectoral structure plays a critical role in determining sensitivity to uncertainty shocks.

Results of the article

Findings from time-series regression analysis show that global policy uncertainty exerted strong negative pressure on BIST sectors, while local inflation and exchange rates pushed the indices nominally higher. This is where sectoral accounting structures come into play. In the industrial and commercial sectors, the revaluation of inventories and fixed assets valued on a historical cost basis during inflationary periods, and the ability to reflect cost increases in sales prices, allowed these sectors to maintain their turnover and, consequently, their nominal share performance. Wavelet-fitting analysis results show that the interaction of uncertainty shocks in the time-frequency domain is closely related to the asset valuation methods of the sectors. The faster and more severe response of banking and finance sector indices to global uncertainty shocks can be explained by the fact that a significant portion of these sectors' assets consists of financial assets whose fair value difference is reflected in profit/loss. This mark-to-market structure, where market volatility is instantly reflected in income statements, makes uncertainty an immediately priced risk for financial sectors.

Giriş

Makroekonomik politikalar; kamu otoriteleri tarafından belirlenen makroekonomik hedeflere ulaşmak, ekonomik istikrarı sağlamak ve toplumsal refah düzeyini artırmak amacıyla uygulamaya konulan ilke ve araçlar bütünüdür. Bu politikalar, doğaları gereği hem içsel dinamiklerden hem de ulusal ve uluslararası çevresel koşullardan etkilenmekte olup, farklı düzeylerde belirsizlik barındırmaktadır. Söz konusu belirsizlik, geleceğe yönelik ekonomik karar ve politika değişikliklerinde öngörülemeyen unsurların varlığından kaynaklanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde, politika yapım süreçlerinin yapısal kırılganlıklar ve dış şoklara daha açık olması nedeniyle ekonomik politika belirsizliğinin daha yoğun hissedildiği ifade edilmektedir (Yuan vd., 2023). Bu bağlamda, gelişmekte olan piyasalar özelinde küresel ve ulusal makroekonomik belirsizlik şoklarının hisse senedi piyasalarına yansıma biçimi, genel makroekonomik performans tartışmalarının ötesinde, doğrudan doğruya finansal aktarım kanalları üzerinden şekillenmektedir. Belirsizlik şokları, gelişmekte olan ekonomilerde ilk olarak risk primi ve iskonto oranları kanalıyla sektör getirilerini ve hisse senedi fiyatlamalarını etkilemektedir. Artan belirsizlik ortamında yatırımcıların talep ettiği risk priminin yükselmesi, iskonto oranlarını yukarı çekerek varlık fiyatları üzerinde doğrudan bir baskı yaratmaktadır. Eş zamanlı olarak bu şoklar; uluslararası sermaye akımlarının yön değiştirmesine, döviz kuru oynaklığının tırmanmasına ve bilanço kanalı vasıtasıyla yatırımcı beklentilerinin asimetrik bir biçimde dalgalanmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla, belirsizlik ile BIST sektör getirileri arasındaki ilişkiyi analiz ederken piyasayı tek parça (homojen) kabul etmek yerine; bu şokların kısa vadeli spekülatif ufuklar ile uzun vadeli stratejik yatırım ufuklarında nasıl bir zaman-frekans bağımlılığı sergilediğini ortaya koymak, finans literatüründeki temel araştırma sorusunu oluşturmaktadır.

Ekonomik Politika Belirsizliği (EPU) endeksi ilk olarak Baker ve çalışma arkadaşları tarafından 2016 yılında Amerika Birleşik Devletleri için geliştirilmiştir. Söz konusu bu endeks, ABD'de yayımlanan önde gelen on gazetenin kapsamlı analizine dayanmaktadır. Benzer yöntem daha sonraki aşamalarda farklı ülke ve bölgeler için de uygulanmış ve birçok EPU endeksi geliştirilmiştir. Geliştirildikleri tarihten bu yana, EPU endeksleri finansal piyasalardaki varlık getirilerindeki değişimleri açıklamaya yönelik çok sayıda akademik çalışmada kullanılmıştır. Literatürden elde edilen sonuçlar, EPU endeksleri ile hisse senedi getirisi performansı arasında genellikle negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucunu ortaya koymuştur (Ceylan, 2023).

2008 küresel finans krizinin ardından dünya ekonomisi, belirsizlik düzeyinin giderek arttığı ve krizlerin daha sık tekrarlandığı bir yapıya evrilmiştir. İklim krizi, jeopolitik gerilimler, ABD ile Çin arasındaki ticari anlaşmazlıklar ve Rusya–Ukrayna savaşı gibi küresel ölçekte yaşanan gelişmeler, küresel ekonomik belirsizlik (GEU) düzeyini yükselterek ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerini olumsuz etkileyen dış koşulların ciddi biçimde bozulmasına neden olmuştur. Bu dönemde birçok ülkede ekonomik toparlanma sürecinin yavaş ilerlemesiyle birlikte, ülkeye özgü ekonomik belirsizlik (CSEU) kavramı da her ekonominin krizlere verdiği tepkiler, yapısal dönüşüm stratejileri ve politika uyarlamalarındaki farklılıkları yansıtan özgün bir görünüm kazanmıştır. Küresel ve ulusal düzeydeki ekonomik belirsizliklerde meydana gelen dalgalanmalar, uluslararası sermaye hareketlerinin yönü ve hacmi üzerinde belirleyici olmaktadır. Nitekim artan sayıda ampirik çalışma, sermaye akımlarının belirsizlik ve risk unsurlarına duyarlı olduğunu ortaya koymakta; ekonomik belirsizliklerin ve risk şoklarının uluslararası sermaye akımlarının temel belirleyicileri arasında yer aldığını göstermektedir (Zhang ve Chen, 2025; Boonman, 2023; Broner vd., 2013; Choi vd., 2023; Falato vd., 2021; Forbes ve Warnock, 2021; Fratzscher, 2012). Olağan dışı nitelik taşıyan ve geniş ölçekli etkilere yol açan şoklar; özellikle küresel finans krizi (GFC), Brexit süreci, Çin ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticari gerilimler ve COVİD-19 salgını, yalnızca ortaya çıktıkları ülkelerin ekonomilerini değil, küresel ekonomik sistemi bir bütün olarak derinden etkilemiştir. Bu sıra dışı gelişmeler karşısında politika yapıcılar, ekonomik istikrarı koruyabilmek amacıyla mevcut ekonomi politikalarını yeniden şekillendirmek durumunda kalmışlardır. Söz konusu süreç, akademik çalışmalarda dikkatlerin ekonomik sonuçları belirlemede kilit bir unsur olarak öne çıkan "belirsizlik" kavramı üzerinde yoğunlaşmasına yol açmıştır (Kumar vd., 2020). Diğer bir ifadeyle, küresel ekonomi açısından stratejik öneme sahip temel hammaddelerin ihracatçısı konumunda bulunan ülkelerde ortaya çıkan çatışma, iç karışıklık ve savaşlar (Körfez Savaşı ile Rusya-Ukrayna çatışması); bunun yanı sıra gelişmiş ekonomilerde yaşanan finansal ve yapısal sorunlar (2008 mortgage krizi ve Avrupa Birliği'nde görülen ekonomik durgunluklar) ile bölgesel ya da küresel ölçekte etkiler yaratan salgın hastalıklar (SARS ve COVİD-19), ekonomik belirsizlik düzeyini artırmaktadır. Bu tür şokların ekonomiler üzerindeki etkisi, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak farklı yoğunluk ve kanallar üzerinden ortaya çıkabilmektedir. Hem kuramsal yaklaşımlar hem de ampirik bulgular, söz konusu belirsizliklerin yatırım kararları, tüketim ve tasarruf davranışları, ekonomik büyüme ile istihdam gibi temel

makroekonomik göstergeler aracılığıyla ekonomileri nasıl etkilediğini ya da etkileyebileceğini ortaya koymaktadır (Usta ve Mete, 2022).

Günümüz ekonomileri; iktisadi, toplumsal ve politik alanlarda yüksek düzeyde bütünleşmiş bir yapı sergilemektedir. Küreselleşmenin hız kazanmasıyla birlikte serbest ticaretin yaygınlaşması, uluslararası rekabetin artması, sermaye akımlarının serbestleşmesi, ülkeler arası uzmanlaşma eğilimleri, teknoloji transferi ile bilginin sınır ötesi dolaşımı gibi önemli dönüşümler yaşanmıştır. Bu dönüşüm süreci, ülkelerin küresel ölçekte meydana gelen gelişmelere karşı daha duyarlı hale gelmesine yol açmıştır. Küreselleşmenin etkileri çift yönlüdür; bir yandan küresel ölçekte ortaya çıkan olumlu gelişmelerin ülke ekonomilerine daha hızlı ve güçlü biçimde yansımasını sağlarken, diğer yandan küresel nitelikli sorunların olumsuz ve yıkıcı etkilerine maruziyeti de artırmaktadır. Dünya genelinde yaşanan ekonomik, siyasi ve sağlık temelli sorunlar, küresel belirsizlik düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır. Küresel belirsizlik; küresel ekonomik krizler, salgın hastalıklar, silahlı çatışmalar ve jeopolitik gerilimler gibi yayılma potansiyeli yüksek olayların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin, ülkeler arasındaki ekonomik entegrasyon düzeyinin artması, tek bir ülkede yaşanan ekonomik krizin kısa sürede küresel ölçekte etkili olabilmesine imkan tanırken; sosyal entegrasyonun derinleşmesi ise salgın hastalıkların daha hızlı yayılmasına zemin hazırlayabilmektedir. Bu çerçevede söz konusu gelişmeler, ülkelerin makroekonomik performanslarının yalnızca ulusal kaynaklı belirsizlik şoklarından değil, aynı zamanda ortak küresel belirsizlik şoklarından da etkilenebildiğini ortaya koymaktadır (Güzel ve Acaravcı, 2023).

Küreselleşme sürecinin ivmesini sürdürdüğü günümüz ekonomik yapısında, ülkeler arasındaki karşılıklı bağımlılık ve etkileşimler giderek daha belirleyici hale gelmektedir. Belirsizlik ortamında ortaya çıkan ekonomik büyüme yavaşlamalarının ardında çok sayıda makroekonomik unsur yer alabilmektedir. Bu durum, ülkelerin ekonomik performanslarını yansıtan göstergelerin bütüncül fakat ayrıntılı biçimde değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde; fiyat hareketleri, döviz kuru dalgalanmaları, enflasyon oranları ve gelir düzeyi gibi değişkenlerin öne çıktığı görülmektedir. Ekonomik belirsizlik, özellikle dış ticarete açık ekonomilerde döviz kuru kanalı aracılığıyla ilave riskler yaratmaktadır. İthalat ve ihracat hacminde meydana gelen değişimler, doğrudan ülke ekonomisinin genel dengelerini etkilemekte; buna paralel olarak döviz kurlarındaki dalgalanmalar da ekonomik beklentileri ve belirsizlik düzeyini yeniden şekillendirmektedir (Ünal vd., 2022). Ekonomik belirsizlik, makroekonomik göstergeler üzerinde kayda değer etkiler yaratmaktadır. Özellikle makroekonomik politika araçlarının kullanımını içeren ekonomi politikalarında meydana gelen değişiklikler, belirsizlik düzeyinin artmasına yol açabilmektedir. Bu çerçevede ekonomi politikaları belirsizliği, ülkede uygulanan ekonomi politikalarındaki değişimlerin yönü ve olası sonuçlarının önceden tahmin edilmesindeki güçlükleri ifade etmekte olup, yatırımcıların karar alma süreçleri açısından kritik bir unsur haline gelmektedir (Özmerdivanlı ve Karataşlı, 2022; Meriç ve Kamışlı, 2024). Sermaye piyasalarında faaliyet gösteren yatırımcılar ve spekülatif işlem yapan aktörler, mevcut piyasa bilgilerini analiz ederek ortalamanın üzerinde getiri elde etmeyi hedeflemektedir. Bu bağlamda, çok sayıda makroekonomik unsurun yanı sıra çeşitli finansal ve finansal olmayan faktörlerden etkilenen hisse senedi fiyatları ile fiyat oynaklığının doğru biçimde öngörülebilmesini sağlayan uygun modellerin kullanılması, finansal piyasalardan elde edilecek kazançların artırılması açısından önemli bir avantaj sunmaktadır (Gao vd., 2020). Küresel iklim politikası belirsizliği; birçok piyasa koşulu için enerji payı yüksek olan elektrik sektörünü pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilerken, diğer sektörlerde söz konusu etkiler piyasa koşullarına bağlı olarak farklı düzeylerde ve dönemlerde ortaya çıkmaktadır (Suyadal, 2025). Küresel piyasalarda birçok belirsizlik kaynağı bulunmaktadır. Son dönemde yapılan çalışmalar, makroekonomik göstergeler üzerinde küresel ekonomik politikalardaki belirsizliklerin anlamlı etkisinin bulunduğunu göstermektedir (Kocaarslan, 2020).

Belirsizliklerin finansal piyasalar üzerindeki etkisi, borsada işlem gören şirketlerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin yapısal özelliklerine ve tabi oldukları muhasebe standartlarına göre önemli farklılıklar göstermektedir. Şirketlerin varlık ve kaynak yapılarındaki ayrışma, makroekonomik şokların bilançolara yansıma hızını ve şiddetini değiştirmektedir. Örneğin, finansal varlık ağırlıklı bir bilançoya sahip olan ve varlıkları gerçeğe uygun değer ile değerlenen bankacılık ve finans sektörü firmaları; faiz, kur ve politika belirsizliklerinden anlık olarak etkilenmekte ve bu durum hisse fiyatlarına hızla yansımaktadır. Buna karşın, duran varlık ve stok ağırlıklı çalışan, tarihi maliyet esasının daha baskın olduğu sınai ve imalat sektörlerinde, belirsizliğin finansal tablolara etkisi daha gecikmeli veya dolaylı ortaya çıkabilmektedir. Benzer şekilde, yüksek finansal kaldıraç ile çalışan sektörlerin faiz şoklarına duyarlılığı ile döviz açık pozisyonu taşıyan sektörlerin kur şoklarına duyarlılığı birbirinden farklıdır. Dolayısıyla, belirsizlik ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi analiz ederken, tüm piyasayı homojen bir yapı olarak ele almak yerine, sektörlerin muhasebeleşme mantığından ve operasyonel yapısından kaynaklanan bu kendine özgü risk algılarını da göz önünde bulundurmak gerekmektedir.

Mevcut finans yazını detaylı biçimde incelendiğinde, belirsizlik ve pay piyasaları ilişkisine dair geniş bir külliyat bulunmasına rağmen, ampirik ve teorik açıdan sistematik bazı literatür boşlukları göze çarpmaktadır. Literatürdeki mevcut boşluklar dört temel eksende ayrışmaktadır: (i) Çalışmaların büyük bir çoğunluğu BIST 100 gibi genel piyasa endekslerine odaklanmakta, piyasanın bütünsel yapısı altındaki sektörel heterojenliği ve fiyatlama farklılıklarını sınırlı biçimde ele almaktadır. (ii) Küresel ve yerel belirsizlik göstergelerinin sektörel dinamikler üzerindeki asimetrik etkileri eş zamanlı ve karşılaştırmalı olarak yeterince değerlendirilmemiştir. (iii) En belirgin boşluklardan biri olarak; sektörlerin muhasebe/bilanço yapılarına, operasyonel mantıklarına (finansal varlık yoğunluğu ile fiziki duran varlık/stok yapısı) dayalı sektörel duyarlılık farkları finans literatüründe analitik ve deneysel bir zeminde tartışılmamıştır. (iv) Son olarak, uygulanan ekonometrik yöntemlerde zaman-frekans boyutunun ihmal edilmesi, şokların kalıcılık süresi ve yatırım ufuklarına göre asimetrisinin görülmesini engellemektedir. Bu çalışma, söz konusu boşlukları bir arada doldurarak literatürdeki dağınık görünümü ortadan kaldırmayı ve ampirik bulgularla desteklenmiş özgün bir konum elde etmeyi amaçlamaktadır.

Bu motivasyonla tasarlanan çalışmanın temel amacı, küresel ve ulusal ölçekli belirsizliklerin Borsa İstanbul pay piyasası bünyesindeki farklı sektör endeksleri üzerindeki etkisini, makroekonomik dinamikleri kontrol ederek ortaya koymaktır. Çalışma, 2001-2022 dönemini kapsayan yıllık verilerle, BIST Sınai, Bankacılık, Teknoloji, Hizmetler gibi dokuz farklı sektör endeksini [1] bağımlı değişken olarak ele almaktadır. Analizde, Türkiye Jeopolitik Risk Endeksi (GPRC_TR), Küresel Ekonomik Belirsizlik (GEU) ve Ekonomi Politikaları Belirsizliği (EPU) endekslerinin açıklayıcı gücü test edilirken; GSYİH, enflasyon (TÜFE/ÜFE), döviz kuru, faiz oranları, petrol fiyatları ve doğrudan yabancı yatırımlar gibi temel makroekonomik göstergeler kontrol değişkeni olarak modellere dahil edilmiştir. Böylece çalışma, yalnızca belirsizliğin piyasa genelindeki etkisini değil, aynı zamanda sektörlerin finansal ve operasyonel yapılarına göre belirsizliklere karşı geliştirdikleri direnç veya kırılganlıkları karşılaştırmalı bir perspektifle analiz ederek literatüre katkı sağlamayı hedeflemektedir.

Çalışmanın literatüre sağladığı katkılar, ampirik analiz ile kavramsal iddialar arasındaki uyumu güçlendirecek şekilde teorik, ampirik ve yöntemsel boyutlar altında ayrıştırılmaktadır. Makroekonomik belirsizliklerin sektörel hisse senedi getirilerine olan etkisi, yalnızca genel bir dışsal şok olarak değil; firmaların operasyonel yapıları ve tabi oldukları değerleme/muhasebe standartları (tarihi maliyet esası ile gerçeğe uygun değerleme farkları) üzerinden finansal aktarım kanallarıyla teorik bir zemine oturtulmuştur. Böylece bilanço yapısının belirsizlik dönemlerinde bir risk emici ya da volatilite artırıcı rol oynayabileceğine dair literatüre kavramsal bir çerçeve sunulmaktadır. Borsa İstanbul bünyesindeki 9 farklı alt sektörün, küresel ve ulusal belirsizlik dalgalanmalarına karşı sergiledikleri direnç veya kırılganlık farkları ampirik olarak ortaya konulmuştur. Özellikle risk primi teorisiyle uyumlu olarak, yerel jeopolitik risklerin nominal getirileri yukarı çekici etkisi ile küresel belirsizliklerin baskılayıcı rolü, ilk kez sektörel bilanço heterojenliği gözetilerek ampirik olarak ayrıştırılmıştır. Çalışmada zaman serisi regresyon analizleri ile doğrusal olmayan Wavelet Uyum Analizi (WTC) metodolojisi bir arada kullanılmıştır. Bu sayede belirsizlik-getiri ilişkisi yalnızca yön ve anlamlılık bakımından değil; aynı zamanda kısa, orta ve uzun vadeli frekans bantlarında (farklı yatırım ufuklarında) ve dönemsel finansal krizler ekseninde zaman-frekans uzayında dinamik ve eş zamanlı olarak modellenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümü literatür araştırması ile devam ederken; üçüncü bölümünde analizlerde kullanılan veri ve metodolojiye yer verilecektir. Dördüncü bölümde analizlerden elde edilen bulguların yorumu yapılarak, son bölümde sonuçlar üzerinde tartışılacaktır.

Literatür taraması

Makro ekonomik belirsizlikler ve finansal piyasaların ilişkisi üzerine ekonomi, muhasebe ve finans literatüründe hatırı sayılır sayıda çalışma bulunmaktadır. Özellikle son yıllarda da konu üzerinde ortaya konulmuş eser sayısının fazlalığı, konunun güncelliğini koruduğunu göstermektedir. Araştırmanın, literatüre katkı sağlayabilmesi için son yıllarda yapılmış çalışmalar taranmış ve kronolojik sıra ile özetlenmiştir.

Belirsizlik, makro değişken, piyasa performansı ilişkisini inceleyen çalışmalar

Bhuiyan ve Chowdhury (2020) çalışmalarında, belirli makroekonomik göstergelerin hisse senedi piyasasında yer alan farklı sektörler üzerindeki etkilerinin Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada örnekleri üzerinden nasıl farklılaştığını analiz etmektedir. Araştırmada 2000-2018 dönemine ait aylık veriler kullanılmış; endüstriyel üretim, para arzı, uzun vadeli faiz oranları ile çeşitli sektör endeksleri arasındaki ilişkiler eşbütünleşme yöntemiyle incelenmiştir. Analiz kapsamına enerji, finans, gayrimenkul, sanayi, sağlık, isteğe bağlı tüketim ve temel tüketim malları sektörleri dahil edilmiştir. Elde edilen bulgular, ABD'de makroekonomik değişkenler ile sektör endeksleri arasında istikrarlı ve

uzun dönemli bir ilişkinin varlığına işaret ederken, Kanada için benzer bir uzun dönem ilişkisinin bulunmadığını göstermektedir. Bununla birlikte, ABD'ye ait para arzı ve faiz oranı göstergelerinin Kanada hisse senedi piyasasını açıklamada anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Olokoyo vd., (2020) çalışmalarında, faiz oranları, yabancı sermaye hareketleri, döviz kuru, GSYİH büyümesi, enflasyon ve ticaret hacmi gibi temel makroekonomik göstergelerin Nijerya hisse senedi piyasasının performansı üzerindeki uzun dönemli etkilerini analiz etmiştir. Araştırmada, Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI, 2018) ile Nijerya Merkez Bankası'nın (CBN) 2018 yılı İstatistik Bülteni'nden elde edilen veriler kullanılmış ve ampirik değerlendirmeler Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları, ilk olarak makroekonomik değişkenler ile borsa performansının uzun dönemde eşbütünleşik bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca faiz oranları, enflasyon ve ticaret değişkenlerinin borsa performansı üzerinde olumsuz etkiler yarattığı; buna karşılık döviz kuru, GSYİH büyüme oranı ve yabancı sermaye girişlerinin piyasa değeri ile pozitif yönlü bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir.

Setiawan vd., (2021), 2002-2019 dönemini kapsayan çalışmalarında ASEAN ülkeleri ile Orta ve Doğu Avrupa'da yer alan orta ve yüksek gelir grubundaki ekonomilerde finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada yıllık zaman serisi verileri, Dünya Bankası kaynaklı hisse senedi piyasası gelişim göstergeleri kullanılarak derlenmiştir. Hisse senedi piyasası gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı ortaya koymak amacıyla rastgele etkiler yaklaşımına dayalı panel veri modeli uygulanmıştır. Ampirik bulgular, piyasa kapitalizasyonu ile toplam hisse senedi işlem değerinin ekonomik büyümeyi destekleyici bir etki yarattığını göstermektedir. Buna karşılık, yerel hisse senedi işlem hacmi ile gayrisafi yurt içi hasıla büyümesi arasında olumsuz yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Güzel ve Acaravcı (2023) çalışmalarında, küresel belirsizliğin başlıca makroekonomik göstergeler üzerindeki etkilerini, farklı gelişmişlik düzeylerine sahip ülke grupları açısından karşılaştırmalı bir yaklaşımla incelemeyi amaçlamıştır. Bu kapsamda küresel belirsizliğin makroekonomik yansımaları; G7 ülkeleri, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkeler için analiz edilmiştir. Araştırmada 1990-2019 dönemine ait yıllık veriler kullanılmış ve ampirik değerlendirmeler CS-ARDL yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular, küresel belirsizliğin G7 ülkelerinde yatırım ve ihracat üzerinde kısa vadede olumsuz etkiler yarattığını, ancak uzun dönemde bu değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığını göstermektedir. Buna karşılık, yükselen piyasa ekonomileri ile düşük gelirli ülkelerde çıktı düzeyi, yatırım ve ihracat değişkenlerinin küresel belirsizlikten uzun dönemde negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Öte yandan, tüketim ve fiyat düzeyi değişkenleri açısından incelenen tüm ülke gruplarında küresel belirsizliğin anlamlı bir etkisine rastlanmamıştır. Saraç ve Yirmibeş (2024) çalışmalarında, dünya belirsizlik endeksi (WUI) ile ekonomik karar alma süreçlerinde belirleyici rol oynayan döviz kuru, petrol fiyatları, enflasyon ve gelir değişkenleri arasındaki ilişkiyi BRIC ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ile Türkiye için 2003-2022 dönemine ait veriler kullanarak ampirik olarak incelemiştir. Analizde, panel eşbütünleşme katsayılarının değerlendirilmesinde Panel Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) yöntemi; değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin tespit edilmesinde ise Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) uygulanmıştır. Panel DOLS sonuçları, uzun dönemde söz konusu değişkenlerdeki artışların belirsizlik endeksini panel geneli itibarıyla anlamlı biçimde etkilediğini ortaya koymaktadır. VECM bulguları ise belirsizlik endeksi ile petrol fiyatları ve gelir arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi bulunduğunu; buna karşılık enflasyon ve döviz kurundan belirsizlik endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu göstermektedir.

Bu başlık altında yer alan çalışmalar genel olarak makroekonomik göstergeler ile finansal piyasa performansı arasındaki ilişkileri incelemektedir. Faiz oranı, enflasyon, döviz kuru, büyüme, ticaret hacmi ve küresel belirsizlik gibi değişkenlerin piyasa performansı üzerindeki etkileri çoğunlukla uzun dönem ilişkiler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bununla birlikte, bu çalışmaların büyük kısmı makroekonomik değişkenlerin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisini doğrusal modeller ve geleneksel zaman serisi yöntemleriyle analiz etmiş; ilişkilerin farklı yatırım ufuklarında nasıl değiştiğini yeterince dikkate almamıştır. Bu çalışmanın farklılığı, makroekonomik belirsizlik ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi yalnızca doğrusal ve tek boyutlu bir çerçevede ele almamakta; ilişkinin zaman ve frekans boyutunda nasıl farklılaştığını incelemektedir. Ayrıca çalışmanın doğrudan Borsa İstanbul örneklemine odaklanması, Türkiye gibi gelişmekte olan ve kırılgan piyasa yapısına sahip ekonomiler açısından daha özgün sonuçlar üretme potansiyeli taşımaktadır. Böylece kısa, orta ve uzun vadeli yatırım ufuklarında belirsizliğin etkilerinin farklılaşıp farklılaşmadığı ortaya konulacaktır.

Belirsizlik endeksleri, uluslararası yayılım, zaman-frekans bağlantılarını inceleyen çalışmalar

Abakah vd., (2021), 1985-2019 dönemini kapsayan çalışmalarında Kanada, Fransa, Japonya, Amerika Birleşik Devletleri, İrlanda ve İsveç olmak üzere altı farklı ekonomi için kesirli entegrasyon ve eşbütünleşme yöntemlerini kullanarak ekonomik politika belirsizliğinin (EPU) süreklilik düzeyini ve ülkeler arası etkileşimler çerçevesinde bireysel EPU endeksleri arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığını incelemişlerdir. Elde edilen bulgular, EPU şoklarının ne ölçüde kalıcı olduğu ve ülkeler arasında nasıl aktarıldığına ilişkin önemli çıkarımlar sunmakta; söz konusu sonuçlar, risk yönetimi ve yatırım stratejileri geliştiren piyasa katılımcılarının yanı sıra etkin makroekonomik politika tasarlamakla yükümlü karar alıcılar açısından da dikkate değer sonuçlar doğurmaktadır. Moramarco (2022), 2000 yılının birinci çeyreği ile 2020 yılının dördüncü çeyreği arasındaki dönemi kapsayan çalışmasında, küresel makroekonomik belirsizlik ile ülkeler arasındaki ikili belirsizlik aktarım mekanizmalarını küresel vektör otoregresyon (GVAR) modeli çerçevesinde incelemiştir. Analizde; gayrisafi yurt içi hasıla düzeyleri, tüketici fiyat endeksine dayalı çeyreklik enflasyon oranları, kısa vadeli faiz oranları, ABD doları karşısındaki döviz kurları ve hisse senedi fiyat endeksleri temel değişkenler olarak kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, belirsizlik yayılımının küresel ekonomik yapıyla güçlü biçimde bağlantılı olduğu, ülke bazındaki belirsizliğin ortalama olarak yaklaşık %40'ının dünya ekonomisinin geri kalanından kaynaklanan yayılma etkilerinden beslendiği görülmüştür. 2019 yılı itibarıyla Çin, Amerika Birleşik Devletleri ve Euro Bölgesi görece yüksek düzeyde belirsizlik yayılımı üreten ekonomiler olarak öne çıkarken; Kanada, İsveç, Birleşik Krallık ve İsviçre ise küresel sistemden en fazla yayılma etkisi alan ülkeler arasında yer aldığı tespit edilmiştir. Aynı yıl, Ünal vd., (2022) çalışmalarında, Borsa İstanbul 100 (BİST 100) endeksi üzerinde etkili olan makroekonomik göstergeler ile beklenti temelli endeksleri analiz etmiş ve bu amaçla Otoregresif Dağıtılmış Gecikme (ARDL) yaklaşımını Python programlama dili kullanarak uygulamıştır. Çalışmada, en uygun ARDL modeli oluşturularak değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkileri incelenmiştir. Elde edilen bulgular, uzun dönemde Amerikan doları/Türk lirası kuru (USD/TRY), Ekonomik Güven Endeksi (EGE) ve Tüketici Fiyat Endeksi'nin (TÜFE) BİST 100 endeksi ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. Buna karşılık, 5 yıllık tahvil faizi ile oynaklık endeksi (VIX) değişkenlerinin BİST 100 üzerindeki etkisinin negatif olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Brent petrol fiyatının Amerikan doları cinsinden değerinin (BRENT) ise istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yuan vd. (2023), çalışmalarında sekiz ülkeyi çekirdek ekonomi grubu (Çin, Güney Kore, Hırvatistan, Hindistan, Rusya, Yunanistan, Pakistan ve Singapur) ve dört ülkeyi ise çevre ekonomi grubu (Almanya, Fransa, Japonya ve Birleşik Krallık) olarak belirlemiş; bu kapsamda seçilen toplam on iki ülke için ekonomik politika belirsizliğinin (EPU) hem korelasyon yapısını hem de ülkeler arası yayılma etkilerini incelemiştir. Analizde, EPU arasındaki bağımlılık ilişkilerini ortaya koymak amacıyla kopula yaklaşımından, belirsizlik yayılımlarını değerlendirmek için ise karma frekanslı küresel vektör otoregresyon (GVAR) modelinden yararlanılmıştır. EPU endeksi aylık verilerden, gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) verileri üç aylık verilerden oluşturulmuştur. Elde edilen ampirik sonuçlar, Kuşak ve Yol girişimi kapsamında yer alan sekiz çekirdek ülke arasında EPU korelasyonunun daha güçlü olduğunu ve bu ülkelerden çevre ekonomilere doğru gerçekleşen belirsizlik aktarımının istatistiksel olarak anlamlı düzeyde olduğunu ortaya koymaktadır. Aharon ve Ali (2025), 2003-2023 dönemini kapsayan çalışmalarında 22 ülkeye ait ekonomik politika belirsizliği (EPU) endekslerini derlemiş ve EPU'nun yayılma etkilerini özellikle dağılımın orta ve uç kantillerinde incelemek amacıyla Ando vd. (2026) tarafından geliştirilen kantil vektör otoregresyon (QVAR) yönteminden yararlanmışlardır. Bu metodolojik tercih, belirsizlik şoklarının normal piyasa koşullarına kıyasla aşırı piyasa durumlarında daha güçlü ve belirgin biçimde ortaya çıkabileceği varsayımına dayanmaktadır. Ayrıca elde edilen sonuçların tutarlılığını sınamak amacıyla, Diebold ve Yılmaz'ın (2012) klasik bağlantısallık yaklaşımı da uygulanmıştır. Örneklem dönemi olarak, konut kredisi krizi, Avrupa borç krizi, Çin borsası çöküşü, Brexit, COVİD-19 pandemisi ve son Rusya-Ukrayna çatışmasını kullanmışlardır. Analiz bulguları, yirmi yıllık veri seti kullanılarak 22 büyük ekonominin EPU endeksleri arasında, dağılımın alt (%10) ve üst (%90) yüzdelik dilimlerinde belirgin bir karşılıklı bağımlılık bulunduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, söz konusu etkileşimin dağılımın merkezinden uç değerlere doğru ilerledikçe güçlenme eğilimi gösterdiği belirlenmiştir. Guo vd. (2025), çalışmalarında Amerika Birleşik Devletleri ile BRIC ülkeleri arasındaki ekonomik politika belirsizliğinin (EPU) hem durağan hem de zamana bağlı yayılma dinamiklerini analiz etmektedir. Ülkeler arasındaki belirsizlik bağlantıları, zaman ve frekans boyutlarını birlikte dikkate alan yayılma endeksi çerçevesi ve frekans alanı ayrıştırma teknikleri kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen bulgular, ülkelerin EPU yayılımında zaman içinde değişen belirgin özellikler sergilediğini ve belirsizlik bağlantılarının ağırlıklı olarak kısa vadeli ufukta yoğunlaştığını ortaya koymaktadır. Ayrıca ABD'de meydana gelen içsel olağanüstü gelişmelerin yayılma endekslerinde keskin artışlara yol açtığı; çoğu durumda ABD'nin belirsizlik aktarımında hem

baskın bir iletici hem de alıcı konumunda bulunduğu tespit edilmiştir. Buna karşılık Rusya'nın, belirsizlik yayılımını hem ileten hem de alan ülke olarak görece en düşük düzeyde yer aldığı görülmektedir. Günlük ticaret politikası belirsizliği ve aylık EPU endeksleri seçili ülkeler için baz alınmıştır. Aynı yıl, Zhang ve Chen (2025), 1997-2022 dönemine ait üç aylık verilerden yararlanarak 31 ülkeyi kapsayan çalışmalarında, küresel ekonomik belirsizlik (GEU) ile ülkeye özgü ekonomik belirsizliğin (CSEU) sınır ötesi sermaye hareketleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Elde edilen bulgular, küresel belirsizlik düzeyindeki artışların sermaye girişlerini teşvik ettiğini; buna karşılık ülkeye özgü belirsizlikteki yükselişlerin sermaye çıkışlarını hızlandırdığını ortaya koymaktadır. Ayrıca TÜFE ve faiz oranı farkları gibi temel makroekonomik göstergelerin, GEU ve CSEU'nun sermaye akımları üzerindeki etkilerini sınırlayıcı bir rol üstlenebildiği tespit edilmiştir. Öz sermaye piyasası endekslerinin ise özellikle yüksek CSEU kaynaklı sermaye çıkışlarını azaltıcı bir işlev gördüğü bulgulanmıştır. Gelişmekte olan ekonomilerde sermaye hareketlerinin makroekonomik koşullara karşı daha duyarlı olduğu; GEU'nun sermaye akımları üzerindeki etkisinin ise kamu harcamaları, borsa performansı ve reel efektif döviz kuru (REER) gibi değişkenler aracılığıyla zayıflatılabildiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Bu başlık altında yer alan araştırmalar, ekonomik politika belirsizliği endeksleri ile ülkeler arası belirsizlik aktarım mekanizmalarını incelemekte; özellikle küresel yayılım (spillover) etkilerine odaklanmaktadır. Çalışmalarda kopula yöntemleri, GVAR modelleri, bağlantısallık analizleri ve kantil temelli yaklaşımlar kullanılarak belirsizlik şoklarının ülkeler arasında nasıl yayıldığı analiz edilmiştir. Ancak söz konusu çalışmalar çoğunlukla ülke veya bölge düzeyindeki makro belirsizlik aktarımını ele almakta; hisse senedi getirilerinin frekans-temelli dinamiklerini ayrıntılı biçimde incelememektedir. Bu çalışmanın farklılığı, ekonomik politika belirsizliği veya küresel belirsizlik göstergelerinin yalnızca yayılım mekanizmasına değil, Borsa İstanbul hisse senedi getirileri üzerindeki dinamik etkilerine odaklanmaktadır. Özellikle kullanılacak zaman-frekans bağımlılığı yaklaşımı, belirsizlik etkilerinin yatırım vadelerine göre değişen yapısını ortaya koyarak mevcut literatürden ayrışmaktadır. Böylece kısa dönemli spekülatif etkiler ile uzun dönemli yapısal etkiler aynı analitik çerçevede değerlendirilebilecektir.

Hisse getirileri, oynaklık, piyasa tepkisi, asimetrik etkileri inceleyen çalışmalar

Fang vd., (2020) çalışmalarında, kısa ve uzun dönemli oynaklık bileşenlerini birlikte içeren bir GARCH-MIDAS çerçevesi geliştirmiş; modelde uzun dönemli oynaklık bileşenini çok sayıda makroekonomik ve finansal göstergeye bağlı olarak tanımlamıştır. Modelde TÜFE, ÜFE, GSYİH, işsizlik oranları, şirket karları, bireysel tüketim ve tüketici hassasiyeti, enflasyon volatilitesi, konut çalışmaları, parasal taban gibi makro göstergeler baz alınmıştır. Ampirik bulgular, incelenen geniş makroekonomik ve finansal değişken seti içerisinden konut başlangıçları, temerrüt spreadi ve gerçekleşen oynaklık olmak üzere üç değişkenin uzun vadeli borsa oynaklığını açıklamada öne çıktığını göstermektedir. Ayrıca gerçekleştirilen özyinelemeli örneklem dışı tahmin değerlendirmeleri, değişken seçimi mekanizmasının GARCH-MIDAS modelinin uzun dönemli borsa oynaklığını öngörme performansını anlamlı ölçüde artırdığını ortaya koymaktadır. Huynh vd., (2021) çalışmalarında, COVİD-19 salgınının finansal piyasalar üzerindeki etkilerini, makroekonomik ve yönetsel faktörleri kontrol ederek incelemiştir. Doğal deney yaklaşımı benimsenen araştırmada, 1 Ocak-20 Ağustos 2020 dönemine ait veriler kullanılarak 50 farklı hisse senedi piyasa endeksi panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Bu bağlamda, ekonomi politikaları ve finans piyasalarındaki belirsizliği kapsayan bir belirsizlik endeksi (WUI) kullanılmış ve belirsizlik düzeyi ne kadar yüksekse, COVİD-19'un finans piyasası üzerindeki etkisinin de o kadar kötü olacağı öne sürülmüştür. Finans piyasası büyümesi için ölçüt olarak ekonomik kalkınma verisi kullanılmıştır. Ampirik bulgular, COVİD-19 vaka sayılarındaki günlük artışların hisse senedi getirileri üzerinde anlamlı ve olumsuz etkiler yarattığını; buna karşılık piyasa genelinde yatırım risklerini artırıcı yönde bir etki oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Camgöz'ün (2022) çalışmasında, küresel ölçekte ortaya çıkan belirsizlik unsurlarının BIST'te işlem gören hisse senedi fiyatları üzerindeki kısa ve uzun vadeli asimetrik etkileri araştırılmıştır. Araştırmada yöntem olarak Doğrusal Olmayan Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model (NARDL) tercih edilmiştir. Küresel belirsizliği temsil etmek amacıyla ekonomik, jeopolitik, enerji ve finansal risklere ilişkin zımni volatilite endeksleri analiz kapsamına dahil edilmiştir. Elde edilen ampirik sonuçlar, incelenen hisse senedi fiyatları ile küresel belirsizlik göstergeleri arasında uzun dönemli asimetrik bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Bunun yanında gerek kısa vadede gerekse uzun vadede belirsizlik faktörlerinin hisse senedi fiyatlarını yön ve etki büyüklüğü açısından farklı biçimlerde etkilediği belirlenmiştir. Çalışma bulguları, yatırımcıların portföy çeşitlendirmesi, risk kontrolü ve yatırım kararlarının şekillendirilmesi açısından önemli çıkarımlar sunmaktadır. Lee vd. (2022) araştırmasında, farklı ekonomik belirsizlik göstergelerinin hisse senedi getirilerinin kesitsel olarak açıklanmasındaki göreli gücü karşılaştırmalı biçimde incelenmiştir. Çalışma kapsamında 1990–2019 dönemine ait bireysel hisse senetleri ile 100 hisse

senedinden oluşan portföy verileri analiz edilmiştir. Analiz sürecinde Jurado vd. (2015), Bekaert vd. (2022) ve Baker vd. (2016) tarafından geliştirilen ekonomik politika belirsizliği ölçüleri ile S&P 500 endeksine ait ima edilen ve gerçekleşen oynaklık verileri dikkate alınmıştır. Elde edilen bulgular, gerçekleşen oynaklık değişkeninin hisse senedi getirilerinin kesitsel açıklanmasında en yüksek açıklayıcı güce sahip olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca önceki literatürde raporlanan bazı sonuçların, kullanılan yöntemsel çerçeve ve örneklem dönemi açısından yeniden değerlendirildiğinde yeterince sağlam olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Meriç ve Kamışlı (2024) çalışmalarında, Borsa İstanbul'a ait sektör endekslerinin oynaklıkları ile farklı ülke ve bölgelere ilişkin ekonomik politika belirsizlikleri arasındaki asimetrik ilişkileri ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu doğrultuda Avrupa Bölgesi ile Almanya, Fransa, Birleşik Krallık ve İtalya'ya ait ekonomi politika belirsizliği endeksleri ile küresel ekonomi politika belirsizliği göstergeleri; Borsa İstanbul 30, Hizmetler, Mali, Sınai ve Teknoloji sektör endekslerinin oynaklıklarıyla birlikte ele alınmış ve söz konusu ilişkiler Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, incelenen tüm ekonomi politika belirsizliği endekslerinde meydana gelen artışların, sektör endeksleri oynaklıklarındaki artışlarla nedensel bir ilişki içerisinde olduğunu ortaya koymaktadır. Buna karşılık, ekonomi politika belirsizliği göstergelerindeki düşüşler ile sektör endeks oynaklıklarındaki azalışlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır. Yaşar'ın (2025) çalışmasında, ekonomik belirsizlik ile para politikası kaynaklı belirsizliklerin BIST 100 endeks getirileri üzerindeki etkileri farklı piyasa ortamları dikkate alınarak incelenmiştir. Araştırmada Türkiye piyasası örneklem olarak ele alınmış ve belirsizlik unsurlarının hisse senedi getirilerine olan etkileri kantil regresyon yöntemi aracılığıyla değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular, ekonomik ve para politikası belirsizliklerinin özellikle piyasa koşullarının zayıf seyrettiği dönemlerde endeks getirileri üzerinde daha belirgin etkiler oluşturduğunu göstermektedir. Sonuçlar, belirsizlik düzeyindeki yükselişin risk primini artırarak yatırımcı beklentilerini olumsuz yönde etkilediğini ve piyasa koşullarını daha kırılgan hale getirdiğini ortaya koymaktadır. Bunun yanında, bazı piyasa koşullarında belirsizlik etkisinin olumlu bir görünüme dönüşmesiyle birlikte getirilerde yükseliş eğiliminin görülebildiği belirlenmiştir. Genel olarak çalışma, belirsizliğin finansal piyasalar üzerindeki etkilerinin sabit ve homojen bir yapı sergilemediğini göstermektedir.

Bu kapsamda yapılan çalışmalar, ekonomik ve finansal belirsizliklerin hisse senedi getirileri ile piyasa oynaklığı üzerindeki etkilerini incelemektedir. Özellikle COVİD-19, küresel krizler, ekonomik politika belirsizliği ve piyasa volatilitesi gibi unsurların hisse getirileri üzerindeki etkileri panel veri modelleri, GARCH-MIDAS, kantil regresyon ve asimetrik yöntemlerle değerlendirilmiştir. Bununla birlikte mevcut literatürde, belirsizlik ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkinin farklı frekans bantlarında zaman içinde nasıl evrildiğini inceleyen çalışmalar sınırlıdır. Bu çalışma, doğrudan belirsizlik ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiye odaklanması bakımından literatüre en yakın başlıkla örtüşmekle birlikte, yöntembilimsel açıdan ayrışmaktadır. Araştırmada kullanılacak zaman-frekans bağımlılığı yaklaşımı, belirsizlik şoklarının kısa, orta ve uzun vadede hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerini aynı anda analiz etmeye imkan sağlamaktadır. Bu yönüyle çalışma, mevcut literatürde çoğunlukla göz ardı edilen yatırım ufku heterojenliğini dikkate alarak daha derinlikli bir değerlendirme sunmaktadır.

Belirsizlik, yatırımcı davranışı ve finansal kararları inceleyen çalışmalar

Wu vd., (2021) çalışmalarında, 2000-2014 dönemine ait banka düzeyinde panel verilerden yararlanarak, dokuz Asya gelişmekte olan ekonomisini kapsayan bir örneklemde ekonomik belirsizlik ile finansal belirsizliğin bankaların risk profilleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Gelir çeşitlendirmesi, finansal piyasa volatilitesi, likidite oranları, GSYİH, para politikaları, finansal regülasyonlar, finansal özgürlük parametreleri baz alınmıştır. Analizde banka-özgü özellikler, makroekonomik koşullar, finansal düzenlemeler ve çeşitli piyasa düzeyi faktörler kontrol edildikten sonra, belirsizlik türlerine bağlı olarak bankaların risk alma davranışlarının farklı yönlerde değiştiğine dair güçlü bulgular elde edilmiştir. Buna göre, ekonomik belirsizlikteki artışların bankaların daha yüksek düzeyde risk üstlenmesiyle ilişkili olduğu görülürken, finansal belirsizlikteki yükselişlerin banka risk alma eğilimini azalttığı tespit edilmiştir. Nguyen ve Lee (2021), 1996-2017 dönemini kapsayan ve 116 ülkeyi içeren geniş bir küresel örneklem üzerinden, belirsizlik ile finansal gelişmişliğin yabancı doğrudan yatırım (DYY) girişleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışmanın temel bulguları, ekonomik politika belirsizliğinin yüksek olduğu ülkelerin daha düşük düzeyde DYY çektiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca finansal piyasaların daha gelişmiş olduğu ekonomilerin genel olarak daha fazla DYY çekme potansiyeline sahip olduğu görülmekle birlikte, bu ülkelerde dahi içsel belirsizliğin yabancı yatırımlar açısından caydırıcı bir unsur olmaya devam ettiği tespit edilmiştir. Bulguların sağlamlığını değerlendirmek amacıyla ülkeler; düşük ve alt-orta gelirli, üst-orta gelirli ve yüksek gelirli olmak üzere üç alt gruba ayrılarak analiz edilmiştir. Alt örneklem sonuçları, belirsizlik düzeyinin artmasıyla birlikte DYY girişlerinin düşük gelirli ve daha

kırılgan ekonomilerden, yüksek gelirli ve görece daha istikrarlı ülkelere yöneldiğini göstermekte; bu durum yabancı yatırımcıların riskli ortamlardan kaçınarak güvenli liman olarak algılanan ülkelere yöneldiğini ifade eden "güvenli liman etkisi" ile açıklanmaktadır. Elde edilen bulgular, belirsizlik (risk), doğrudan yabancı yatırım ve ev sahibi ülkenin finansal gelişmişlik düzeyi arasındaki etkileşimin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlamaktadır. Cao vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada, yatırımcıların bilgiye yönelik tercihleri ile hisse senetlerinin getiri ve risk yapısı arasındaki bağlantı araştırılmıştır. Araştırmada, bir varlık hakkında bilgi edinmenin beklenen yararını temsil eden bir öğrenme endeksi geliştirilmiş ve bu gösterge kullanılarak hisse senedi performansı ile risk düzeyi arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Bunun yanında, koşullu varlık fiyatlama modeli, bilgi akışını temsil eden göstergeler ve kazanç açıklamaları çevresindeki bilgi ortamı da analiz sürecine dahil edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, öğrenme endeksi yüksek olan hisse senetlerinin ilerleyen dönemlerde daha düşük getiri ve daha düşük risk sergilediğini ortaya koymuştur. Sonuçlar ayrıca, yatırımcıların öğrenme davranışlarının hisse senedi fiyatlamasında belirleyici bir role sahip olduğunu ve geliştirilen öğrenme endeksinin yatırımcı davranışlarını açıklamada önemli bir ölçüt olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Moessner ve Nelson (2024) çalışmalarında, merkez bankalarının iletişim politikalarını dikkate alarak Amerika Birleşik Devletleri, euro bölgesi ve Yeni Zelanda'daki finansal piyasaların tepkilerini incelemiştir. Yeni Zelanda örneğinde, merkez bankasının politika faiz oranlarına ilişkin ileriye dönük tahminlerinin piyasa fiyatlamaları üzerinde etkili olduğuna dair bulgular elde edilmiştir. Buna karşılık, Amerika Birleşik Devletleri, euro bölgesi ve Yeni Zelanda için faiz tahminleri ya da yönlendirmelerinin piyasa işleyişini bozduğunu gösteren herhangi bir kanıta rastlanmamıştır.

Bu başlık altında yer alan çalışmalar, yatırımcıların bilgi edinme süreçleri, risk algıları, finansal belirsizlik ortamlarında yatırım kararları ve piyasa tepkilerini incelemektedir. Elde edilen bulgular, yatırımcı davranışlarının belirsizlik düzeyine bağlı olarak farklılaştığını ve piyasa fiyatlamasında önemli rol oynadığını göstermektedir. Ancak yatırımcı davranışlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkileri çoğunlukla geleneksel ekonometrik yöntemlerle ele alınmıştır. Bu çalışmanın farklılığı: Bu çalışma, yatırımcı davranışlarının dolaylı yansıması olarak görülebilecek hisse senedi getirilerinin belirsizlik karşısındaki zamansal ve frekans temelli tepkilerini analiz ederek mevcut literatüre katkı sunmaktadır. Böylece farklı yatırımcı profillerinin (kısa vadeli spekülatif yatırımcılar ve uzun vadeli yatırımcılar gibi) belirsizlik şoklarına verdikleri tepkilerin dolaylı biçimde ortaya konulması mümkün olacaktır.

Belirsizlik ve muhasebe/kurumsal davranışları inceleyen çalışmalar

Dai ve Ngo'nun (2021) gerçekleştirdiği araştırmada, siyasi belirsizliğin işletmelerin muhasebe muhafazakarlığı üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Çalışmada, ABD'de 1963–2016 yılları arasında gerçekleşen valilik seçimlerinin yarattığı siyasi belirsizlikten faydalanılarak, bu belirsizlik ile muhasebe muhafazakarlığı arasındaki bağlantı incelenmiştir. Bunun yanında, sözleşme talebi yaklaşımı kapsamında firmalara özgü çeşitli özellikler dikkate alınarak karşılaştırmalı analizler yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, siyasi belirsizlik düzeyindeki artışın muhasebe uygulamalarında daha muhafazakar bir yaklaşımın benimsenmesine yol açtığını göstermektedir. Bulgular ayrıca, siyasi kaynaklı belirsizliğin bilgi asimetrisini artırması nedeniyle işletmeler üzerinde daha temkinli finansal raporlama baskısı oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Söz konusu etkinin; seçimlere katılım oranının düşük olduğu bölgelerde faaliyet gösteren, sözleşme yoğunluğu yüksek sektörlerde yer alan, borçluluk seviyesi yüksek ve yönetim pay sahipliği düşük olan firmalar ile kurumsal yönetim yapısı güçlü işletmelerde daha güçlü hissedildiği belirlenmiştir.

Cui vd. (2023) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, belirsizliğe ilişkin belirsizlik kavramının (Uncertainty of Uncertainty-UOU) işletmelerin muhasebe muhafazakarlığı üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Araştırmada, UOU ile muhasebe muhafazakarlığı arasındaki bağlantı çeşitli analizler aracılığıyla incelenmiş; bunun yanında farklı firma özellikleri ile dış denetim yapılarının etkisini ortaya koymak amacıyla mekanizma ve alt grup analizlerinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, UOU düzeyindeki artışın muhasebe muhafazakarlığını da artırdığını göstermektedir. Sonuçlar, belirsizlik koşullarında alacaklıların daha şeffaf ve güvenilir finansal bilgi talep etmelerinin işletmeleri daha ihtiyatlı muhasebe politikalarına yönlendirdiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca söz konusu etkinin, kamu işletmesi niteliği taşımayan firmalarda ve dış denetim yapısı görece zayıf olan işletmelerde daha belirgin olduğu tespit edilmiştir. Alao vd. (2024) çalışmalarında, kazanç yönetimi uygulamaları ile kurumsal yönetişimdeki aksaklıklar arasındaki ilişkiyi ve bu unsurların küresel ekonomik istikrar ile yatırımcı güveni üzerindeki yansımalarını eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmiştir. Araştırma, Enron (1993-1995) ve Wirecard (2015-2019) vakalarına odaklanarak söz konusu şirketlerin çöküşünde etkili olan başlıca finansal ve yönetsel göstergeleri ortaya koymaktadır. Bu göstergeler arasında

CEO'nun eş zamanlı olarak birden fazla üst düzey görevi üstlenmesi, yönetim kurulunun yetersiz gözetim mekanizmaları ve finansal tabloların manipülasyona açık biçimde sunulması öne çıkmaktadır. Analizde kullanılan veriler, şirketlerin finansal raporları, Dünya Bankası kaynaklı makroekonomik göstergeler ve MarketWatch üzerinden temin edilen borsa verilerinden elde edilmiştir. Finansal oran analizleri ve regresyon sonuçları, Enron örneğinde gayrisafi yurt içi hasıla büyümesi ile anormal getiriler arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişki bulunduğunu gösterirken; enflasyonun her iki vaka için de anormal getiriler üzerinde güçlü ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Toksoz'un (2024) araştırmasında, muhasebe muhafazakarlığı ile gelecekte ortaya çıkabilecek hisse senedi fiyat çöküş riski arasındaki bağlantı ele alınmıştır. Çalışma kapsamında, 2009–2019 döneminde Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlere ait veriler kullanılmış ve analizlerde firmalara özgü çöküş riski göstergeleri ile firma ve yıl bazlı sabit etkiler dikkate alınmıştır. Elde edilen sonuçlar, muhafazakar muhasebe uygulamalarını daha yoğun kullanan işletmelerin ilerleyen dönemlerde daha düşük çöküş riskiyle karşı karşıya kaldığını göstermektedir. Bulgular ayrıca, muhasebe muhafazakarlığının yöneticilerin olumsuz bilgileri erteleme ya da gizleme imkanını sınırlandırarak risk seviyesinin azalmasına katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanında, söz konusu etkinin özellikle finansal performansı zayıf olan işletmelerde ve maddi olmayan duran varlık yoğunluğu yüksek firmalarda daha güçlü şekilde hissedildiği belirlenmiştir.

Fuad ve arkadaşlarının (2025) çalışmasında, olasılıksal risk ile olasılıksız belirsizlik (muğlaklık) durumlarının muhasebe muhafazakarlığı üzerindeki birbirinden farklı yönlü etkileri incelenmiştir. Araştırmada yıl ve sektör bazlı sabit etkileri içeren panel regresyon yönteminden yararlanılmıştır. Çalışma kapsamında 24 ülkenin iletişim ve enerji sektörlerinden elde edilen veriler doğrultusunda 1.946 firmaya ait 5.838 firma-yıl gözlemi analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, risk seviyesindeki artışın muhasebe uygulamalarında daha muhafazakar bir yaklaşımı teşvik ettiğini; buna karşılık belirsizliğin kontrol edilemez ve tahmin edilemez boyutlara ulaştığı durumlarda muhafazakarlık düzeyinin gerilediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca bulguların, farklı kurumsal yapı koşulları, vekalet problemleri ve örneklem farklılıkları altında da tutarlılığını koruduğu belirlenmiştir. Bellikli ve Daştan'ın (2025) gerçekleştirdiği araştırmada, küresel ekonomik politika belirsizliğinin BIST-100 kapsamındaki işletmelerin muhasebe muhafazakarlığı üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Araştırma kapsamında, 2017-2022 yılları arasında finansal verilerine eksiksiz şekilde ulaşılan 73 işletmeye ait veriler panel veri analiz yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, ilgili dönemde firmaların muhafazakarlık seviyelerinin genel olarak düşük kaldığını göstermektedir. Bununla birlikte, küresel ekonomik politika belirsizliğinde meydana gelen yükselişin şirketlerin muhasebe uygulamalarında daha muhafazakar bir yaklaşım benimsemelerine neden olduğu belirlenmiştir. Çalışma bulguları ayrıca, belirsizlik ortamlarında işletmelerin paydaşların menfaatlerini koruma eğilimi gösterdiğini, yönetsel açıdan fırsatçı davranışlardan uzak durduğunu ve taraflar arasındaki bilgi eşitsizliğini azaltmaya yönelik hareket ettiğini ortaya koymaktadır.

Bu alandaki araştırmalar, belirsizlik ortamlarında işletmelerin finansal raporlama davranışları, muhasebe muhafazakarlığı ve yönetsel karar alma süreçleri üzerindeki etkileri incelemektedir. Bulgular genel olarak ekonomik ve siyasi belirsizliğin işletmeleri daha ihtiyatlı muhasebe politikalarına yönlendirdiğini göstermektedir. Bununla birlikte, söz konusu çalışmalar firma düzeyinde muhasebe çıktıları üzerinde yoğunlaşmakta olup sermaye piyasası getirilerine doğrudan odaklanmamaktadır. Bu araştırma, belirsizliğin firma içi finansal raporlama süreçlerinden ziyade sermaye piyasalarındaki fiyatlama davranışlarına ve hisse senedi getirilerine olan etkisini incelemektedir. Ayrıca belirsizlik etkisinin yalnızca yönünü değil, zaman ve frekans bazlı dinamiklerini değerlendirmesi bakımından ilgili literatürden ayrışmaktadır. Zira bahsi geçen çalışmalar muhasebe muhafazakarlığını firmaların içsel bir kararı olarak incelerken; bu çalışma, söz konusu muhasebeleşme niteliklerinin (gerçeğe uygun değer vs. tarihi maliyet) belirsizlik şokları anında sermaye piyasasındaki sektörel fiyatlama dinamiklerini nasıl şekillendirdiğini dışsal bir yansıma olarak ilk kez test etmektedir.

Güncel literatür özeti incelendiğinde, ekonomik belirsizlik göstergelerinin pay piyasaları üzerindeki etkisinin ağırlıklı olarak BIST 100 gibi ana endeksler üzerinden ve genellikle tek bir belirsizlik türüne (sadece EPU veya sadece VIX gibi) odaklanılarak test edildiği görülmektedir. Ancak piyasanın geneli için geçerli olan risk algısının, finansal ve operasyonel yapıları birbirinden tamamen farklı olan alt sektörler için aynı düzeyde geçerli olduğunu varsaymak, sektörel dinamiklerin göz ardı edilmesine neden olabilmektedir. Bu durum, sektörel farklılıklar ile bilanço ve muhasebe yapısına dayalı kırılganlıkların net bir şekilde ortaya koyulmasının önüne geçmektedir. Bu çalışma, literatürdeki bu boşluğu doldurmak amacıyla; Türkiye ekonomisini etkileyen belirsizlikleri yalnızca ulusal (CSEU, EPU) değil, aynı zamanda küresel (GEU) boyutuyla da ele alarak çok katmanlı bir analiz sunmaktadır. Çalışmanın temel özgünlüğü; 2001-2022 gibi krizleri de barındıran geniş bir zaman aralığında, makroekonomik göstergeleri kontrol altında tutarak 9 farklı sektörün belirsizliklere verdiği tepkiyi

karşılaştırmalı olarak ortaya koymasında yatmaktadır. Böylece çalışma, belirsizlik şoklarının sektörlerin farklı bilanço yapıları ve muhasebeleşme mantıkları (finansal varlık vs. fiziki stok yoğunluğu) çerçevesinde nasıl asimetrik etkilere yol açtığını göstererek hem yatırımcıların portföy çeşitlendirmesi kararlarına hem de literatürdeki sektörel duyarlılık tartışmalarına deneysel bir katkı sağlamayı hedeflemektedir. Özellikle gelişmekte olan piyasalarda ekonomik belirsizliğin; ekonomik büyüme performansı, döviz kuru oynaklığı, sermaye akımları ve yatırımcı beklentileri üzerinden sektör getirilerine yansıma biçimine yönelik elde edilen sonuçlar, literatüre hem teorik hem de ampirik katkı sunmaktadır.

Veri ve metodoloji

Çalışmanın amacı doğrultusunda taranan literatür çerçevesinde, bağımlı ve açıklayıcı değişkenler tespit edilmiştir. Çalışma dönemi olarak 2000-2022 aralığının tercih edilmesindeki en önemi faktör ise mümkün olan en geniş dönem aralığında en fazla değişken ile araştırmanın gerçekleştirilmesi güdüsüdür. Analizlerde kullanılan tüm değişkenlere ait açıklamalar, veri kaynakları ve değişkenlerin tespit edildiği kaynak çalışmalar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Araştırmada Kullanılan Değişkenler, Tanımları ve Kaynakları

Değişken Kodu	Değişken Tanımı ve Açıklaması	Veri Kaynağı	Kaynak Çalışmalar
GEPU_ppp	Küresel Ekonomik Politika Belirsizliği Endeksi: 18 ülkenin ulusal EPU endekslerinin GSYİH ağırlıklı ortalaması ile oluşturulan aylık küresel belirsizlik göstergesi.	policyuncertainty.com	Baker vd. (2016); Bloom (2009); Davis (2016)
EPU_USA	ABD Ekonomik Politika Belirsizliği Endeksi: Haber tabanlı veriler kullanılarak oluşturulan, ABD ekonomisine dair politika belirsizliğini temsil eden endeks.	policyuncertainty.com	Baker vd. (2016); Nguyen vd. (2020)
WUI	Dünya Belirsizlik Endeksi: Küresel, bölgesel ve ülke düzeyinde ekonomik ve politik belirsizliği ölçen geniş kapsamlı endeks.	worlduncertaintyindex.com	Ahir vd. (2018)
GPRC_TR	Jeopolitik Risk Endeksi (Türkiye): Türkiye özelinde jeopolitik gerilimleri ve riskleri ölçen, haber akışı tabanlı endeks.	policyuncertainty.com	Caldara ve Iacoviello (2022); Alsagr ve van Hemmen (2021)
GDP_TR	Kişi Başına GSYİH: Türkiye için kişi başına düşen Gayrisafi Yurt İçi Hasıla verisi (Ekonomik büyüme göstergesi).	FED St. Louis (FRED)	Olokoyo vd. (2009); Vo vd. (2019)
HOUSE	Hanehalkı Tüketim Harcamaları: Hanehalkı ve hanehalkına hizmet eden kuruluşların nihai tüketim harcamalarındaki yıllık % büyüme.	World Dev. Indicators	Barndorff-Nielsen ve Cox (1994); Olokoyo vd. (2009)
GOVERN	Kamu Harcamaları: Türkiye için reel genel yönetim nihai tüketim harcamaları.	FED St. Louis (FRED)	Olokoyo vd. (2009); Nguyen vd. (2022)
IMPORTS_TR	İthalat: Türkiye'nin mal ve hizmet ithalatı (Reel).	FED St. Louis (FRED)	Mansfield ve Helms (1982); Ünal vd. (2022)
EXPORTS_TR	İhracat: Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatı (Reel).	FED St. Louis (FRED)	Mansfield ve Helms (1982); Ünal vd. (2022)
UNEMP_TR	İşsizlik Oranı: Toplam işgücü içerisindeki işsizlerin yüzdesi (Ulusal tahmin).	World Dev. Indicators	Patefield (1977)
INF_TR	Enflasyon (TÜFE): Tüketici fiyat endeksindeki değişim oranı.	FED St. Louis (FRED)	Barndorff-Nielsen (1983)
PPI_TR	Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE): İmalat sanayi sektörü için yurt içi üretici fiyat endeksi.	FED St. Louis (FRED)	Barndorff-Nielsen (1983)
USDTRY	Döviz Kuru: ABD Doları / Türk Lirası dönem sonu spot döviz kuru.	FED St. Louis (FRED)	Olokoyo vd. (2009)
RATE_TR	Faiz Oranı: Türkiye için uygulanan iskonto faiz oranı.	FED St. Louis (FRED)	Humpe ve Macmillan (2009); Olokoyo vd. (2009)
FDI_TR	Doğrudan Yabancı Yatırımlar: Net doğrudan yabancı yatırım girişlerinin GSYİH'ye oranı.	World Dev. Indicators	Vo vd. (2019); Nguyen vd. (2022)

WTI	Petrol Fiyatları: West Texas Intermediate (WTI) ham petrol fiyatları.	FED St. Louis (FRED)	Vo vd. (2019);
XUSIN	BIST Sınai Endeksi: Borsa İstanbul'da işlem gören sınai sektörü şirketlerinin getiri endeksi.	Refinitiv Eikon	Mansfield ve Helms (1982); Gao vd. (2020)
XUHIZ	BIST Hizmetler Endeksi: Hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin endeksi.	Refinitiv Eikon	Mansfield ve Helms (1982)
XUMAL	BIST Mali Endeksi: Finans ve mali sektör şirketlerinin endeksi.	Refinitiv Eikon	Mansfield ve Helms (1982);
XUTEK	BIST Teknoloji Endeksi: Teknoloji sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin endeksi.	Refinitiv Eikon	Mansfield ve Helms (1982)
XBANK	BIST Banka Endeksi: Bankacılık sektörü paylarından oluşan endeks.	Refinitiv Eikon	Han ve Melecky (2013)
XBLSM	BIST Bilişim Endeksi: Bilişim ve yazılım sektörü şirketlerinin endeksi.	Refinitiv Eikon	-
XELKT	BIST Elektrik Endeksi: Elektrik üretimi ve dağıtımı yapan şirketlerin endeksi.	Refinitiv Eikon	-
XFINK	BIST Fin. Kir. Faktoring: Finansal kiralama ve faktoring şirketlerinin endeksi.	Refinitiv Eikon	-
XGMYO	BIST Gayrimenkul Y.O.: Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları endeksi.	Refinitiv Eikon	-

Tablo 1'de yer alan değişkenler üç farklı sınıfta ele alınmaktadır. GEPU_ppp, EPU_USA, WUI ve GPRC_TR değişkenleri çalışmanın amacına uygun olarak seçilmiş odak açıklayıcı değişkenleri ifade ederken; GDP_TR, HOUSE, GOVERN, IMPORTS_TR, EXPORTS_TR, UNEMP_TR, INF_TR, PPI_TR, USDTRY, RATE_TR, FDI_TR, WTI değişkenleri ise ekonometrik modelde tanımlama hatasını azaltmak için kullanılacak olan kontrol değişkenlerini; XUSIN, XUHIZ, XUMAL, XUTEK, XBANK, XBLSM, XELKT, XFINK, XGMYO değişkenleri ise ayrı modellerde kullanılacak olan bağımlı değişkenleri göstermektedir. Çalışmanın veri setine ilişkin tanımlayıcı istatistikleri ise Tablo 2'de gösterilmektedir.

Çalışmada tercih edilen odak belirsizlik göstergeleri ve makroekonomik kontrol değişkenleri, literatürdeki yaygın kullanımlarının ötesinde, BIST sektör getirileri üzerindeki teorik aktarım kanalları dikkate alınarak seçilmiştir. Küresel Ekonomik Politika Belirsizliği (GEPU), Türkiye gibi dış ticarete ve küresel sermaye hareketlerine yüksek oranda entegre olmuş gelişmekte olan bir piyasanın maruz kaldığı dışsal riskleri bütüncül olarak (18 ülkenin GSYİH ağırlıklı ortalamasıyla) yansıttığı için temel küresel belirsizlik göstergesi olarak konumlandırılmıştır. Öte yandan, ABD Ekonomik Politika Belirsizliği (EPU_USA) endeksinin modele dahil edilmesinin teorik gerekçesi; ABD piyasalarındaki para ve maliye politikası belirsizliklerinin, gelişmekte olan ülkelere yönelik portföy yatırımları, uluslararası risk iştahı ve risk primi kanalları üzerinden doğrudan yayılma etkisi yaratmasıdır. Benzer şekilde, modele dahil edilen makroekonomik kontrol değişkenlerinin hisse senedi getirileriyle olan ilişkisi spesifik finansal kanallara dayanmaktadır. Döviz kuru (USDTRY), sektörlerin ithal girdi maliyetleri, döviz açık pozisyonları ve bilanço kanalı üzerinden; enflasyon (INF_TR) ve üretici fiyatları (PPI_TR), nominal getiri ayarlamaları, maliyet baskısı ve firmaların fiyatlama gücü üzerinden; faiz oranları (RATE_TR), hisse senedi değerlemelerindeki iskonto oranı ve sermaye maliyeti üzerinden sektörel getirileri etkilemektedir. Petrol fiyatları (WTI) enerji maliyetlerini temsil ederken; GSYİH, dış ticaret (ihracat/ithalat) ve doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) gibi reel makro değişkenler ise sektörlerin dış talep, büyüme potansiyeli ve makroekonomik performans beklentilerini yansıtmaktadır. Geniş bir kontrol değişkeni setinin aynı modelde kullanılması, belirsizlik şoklarının hisse senedi piyasaları üzerindeki "saf" (izole edilmiş) etkisini ölçmek ve dışlanan değişken ön yargısını önlemek amacıyla tercih edilmiştir. Yıllık veri frekansı ve sınırlı gözlem sayısı dikkate alındığında ortaya çıkabilecek aşırı uyum, çoklu doğrusal bağlantı ve serbestlik derecesi sorunlarının teknik boyutunun farkındalığıyla; değişkenler birim kök testleri sonucunda tespit edilen uygun durağanlık formlarında (farkları alınarak) modellere dahil edilmiş ve aşırı uyum riski bu sayede sınırlandırılmıştır. Çalışmanın veri setine ilişkin tanımlayıcı istatistikleri ise Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
GEPU_ppp	142,32	67,94	66,32	315,37
EPU_USA	106,85	47,03	56,06	278,87
WUI	20908,61	7319,70	9275,00	40648,58
GPRC_TR	0,25	0,13	0,05	0,50
GDP_TR	8991,65	2860,77	3052,23	12635,56
HOUSE	5,11	5,57	-8,53	16,16
GOVERN	47757,38	15685,20	27524,97	75360,88
IMPORTS_TR	79024,53	24633,41	31276,16	114838,90
EXPORTS_TR	79174,22	31024,32	36210,45	141987,40
UNEMP_TR	10,68	1,63	6,49	14,02
INF_TR	18,71	18,71	6,25	72,31
PPI_TR	115,33	129,33	13,72	626,28
USDTRY	0,55	0,33	0,06	1,59
RATE_TR	24,25	17,05	8,75	60,00
FDI_TR	1,56	0,80	0,36	3,61
WTI	62,54	24,80	25,98	99,67
XUSIN	0,20	0,36	-0,72	0,96
XUHIZ	0,16	0,38	-0,60	1,26
XUMAL	0,14	0,44	-0,79	1,12
XUTEK	0,18	0,43	-0,77	1,08
XBANK	0,13	0,48	-0,76	1,15
XBLSM	0,14	0,47	-0,75	0,93
XELKT	0,11	0,54	-0,97	1,57
XFINK	0,18	0,41	-0,90	0,92
XGMYO	0,12	0,45	-1,07	1,07

Tablo 2'de sunulan tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde, ele alınan 2001-2022 döneminin hem küresel hem de ulusal ölçekte yüksek volatiliteye sahne olduğu görülmektedir. Özellikle belirsizlik göstergelerinden GEPU ve EPU_USA maksimum değerlerinin ortalamalarından yaklaşık 2,5 kat daha yüksek olması, analiz döneminin 2008 Küresel Finans Krizi ve COVİD-19 pandemisi gibi büyük yapısal kırılmalar barındırdığını teyit etmektedir. Makroekonomik göstergeler tarafında dikkat çeken en temel bulgu, PPI_TR ile INF_TR arasındaki ayrışmadır. Üretici fiyatlarındaki oynaklığın (129,33), tüketici enflasyonu oynaklığının (18,71) oldukça üzerinde gerçekleşmesi; reel sektör firmalarının ciddi bir maliyet belirsizliği ile karşı karşıya kaldığını ve maliyet geçişkenliğindeki katılıklar nedeniyle bu riskin bilançolar üzerinde baskı yarattığını göstermektedir. Bağımlı değişkenler olan sektör endeksleri açısından ise belirgin bir risk-getiri asimetrisi göze çarpmaktadır. İncelenen sektörler arasında XUSIN endeksi, ortalama 0,20 ile en yüksek getiriyi sunarken, 0,36 düzeyindeki standart sapma ile görece daha istikrarlı bir görünüm sergilemiştir. Buna karşılık, finansal yapısı gereği faiz ve kur şoklarına karşı daha hassas olan XBANK ve XELKT sektörleri, en yüksek standart sapma değerlerine (sırasıyla 0,48 ve 0,54) ulaşarak belirsizlik dönemlerinde en yüksek riski taşıyan sektörler olarak öne çıkmıştır. Özellikle Elektrik sektörünün en yüksek volatiliteye karşın en düşük ortalama getiriyi (0,11) sağlaması, bu sektörün dışsal şoklara ve regülasyon risklerine karşı kırılganlığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bu durum, finansal varlık ağırlıklı ve regüle sektörlerin belirsizlik şoklarını fiyatlamada, reel varlık ağırlıklı sanayi sektörüne kıyasla daha fazla dalgalanma yaşadığı yönündeki çalışmamızın teorik beklentisiyle uyuşmaktadır.

Küresel ve ulusal ölçekli belirsizliklerin Borsa İstanbul bünyesindeki farklı sektör endeksleri üzerindeki etkisini ölçebilmek için iki farklı zaman serisi metodolojisinden yararlanılmaktadır. Öncelikle, belirsizlik değişkenleri ve kontrol değişkenlerinin dahil edildiği zaman serisi modelleri gerçekleştirilecektir. Her bir sektör endeksi için modeller ayrı ayrı tahmin edilecek; açıklayıcı

değişkenler ise birim kök testleri sonrasında uygun formda modellere dahil edilecektir. Çalışmada, durağanlık sınamasında Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilmiş Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi prosedürü takip edilmiştir. Tahmin edilen zaman serisi modelleri Eşitlik 1'de gösterilmektedir.

$$XU_{i,t} = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{4} \beta_j X_{i,t} + \sum_{k=1}^{12} \theta_k C_{k,t} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde,

$XU_{i,t}$: Bağımlı değişken ($i \in \{1, \dots, 9\}$ olmak üzere, 9 farklı BIST sektör endeksleri),

$X_{i,t}$: Belirsizlik göstergeleri vektörünü (Modellerdeki odak değişkenleri),

$C_{k,t}$: Modele dahil edilen 12 farklı makroekonomik kontrol değişkeni vektörünü,

β_j ve θ_k: Tahmin parametrelerini,

ε_t: Beyaz gürültü özelliklerine sahip hata terimini temsil etmektedir.

ADF birim kök testinin gücünü artırmak ve en uygun model spesifikasyonunu sağlamak adına, optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Elliott, Rothenberg ve Stock (1996) tarafından önerilen DF-GLS testi kullanılmıştır. Her bir değişken için optimal gecikme uzunluğu, Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve Modifiye Edilmiş Akaike Bilgi Kriteri (MAIC) dikkate alınarak DF-GLS prosedürü ile tespit edilmiştir. Belirlenen optimal gecikme uzunlukları kullanılarak uygulanan ADF testi Eşitlik 2'de yer alan regresyon denklemi üzerinden tahmin edilmiştir.

$$\Delta y_t = \alpha + \beta y_{t-1} + \delta t + \sum_{j=1}^{k} \zeta_j \Delta y_{t-1} + \epsilon_t \quad (2)$$

Modelde,

Δ: Fark operatörünü,

y_t: İlgili zaman serisini,

δt: Deterministik trendi,

k: DF-GLS ile belirlenen optimal gecikme uzunluğunu,

ϵ_t: Hata terimini ifade etmektedir.

Testin temel hipotezi (H_0: $\beta = 0$), serinin birim kök içerdiğini (durağan olmadığını); alternatif hipotez ise serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Analizlerin ikinci aşamasında ise Wavelet Uyum Analizi (WTC) kullanılarak, belirsizlik değişkenleri ile sektör endeks getirileri arasındaki ilişkinin farklı zaman ölçeklerinde (yatırım ufuklarında) nasıl farklılaştığı üzerine odaklanılmıştır. Klasik zaman serisi tahmincileri, ekonomik zaman serileri arasındaki ilişkinin dinamikleri hakkında sınırlı bilgi sağlayabilmektedir (Diğer ve Uyar, 2025). Bu nedenle, ekonomik zaman serisi göstergeleri arasındaki dinamik ilişkileri daha ayrıntılı incelemek için Wavelet analizi, araştırmacılar tarafından uzun zamandır kullanılmaktadır. Yöntem ilk olarak Ramsey ve Zhang (1997) tarafından ekonomi ve finans zaman serileri için kullanmıştır. Özellikle ekonomik zaman serisi analizinde, bu yöntem kısa, orta ve uzun vadeli döngüler oluşturmak için kullanılabilmektedir.

Wavelet analizi birçok alt yönteme ayrılmaktadır. WTC yöntemini açıklamadan önce çoklu ölçekleme tekniğinin anlaşılması elzemdir. Teknik, en yüksek hesaplanabilir olasılık frekansında veri kaybı olmaksızın doğal bir platform oluşturarak zaman serisi ayrıştırması gerçekleştirmektir. Wavelet çoklu ölçekleme tekniğinde 1'den J'ye kadar olan ölçek parametreleri belirlenmektedir. Zaman serisinin j farklı zaman ölçeğine bölünmekte ve J en yüksek zaman ölçeğini göstermektedir. Ekonomi verisi için J yatırım ufkunun göstergesi kabul edilmektedir. Tablo 3, Wavelet çoklu ölçekleme tekniği için farklı ölçeklerde (yıllık, aylık ve günlük) kullanılan zaman ufuklarını göstermektedir. Analizlerde kullanılan veri setinin frekansına göre her bir zaman ufku (ölçek) ilgili satırdaki döngüleri ifade etmekte ve çıktılar bu teorik temel çerçevesinde yorumlanmaktadır (Aydoğdu ve Meder Çakır, 2025).

Tablo 3: Farklı Yatırım Ufukları için Zaman Ölçekleri

Ölçekler	Yıllık	Aylık	Günlük
D1	2-4	2-4	2-4
D2	4-8	4-8	4-8
D3	8-16	8-16 (8m–1y4m)	8-16
D4	16-32	16-32 (1y4m–2y8m)	16-32 (3w1d–6w2d)
D5	32-64	32-64 (2y8m–5y4m)	32-64 (6w2d–12w4d)
D6	64-128	64-128 (5y4m–10y8m	64-128 (12w4d–25w3d)
D7	128-256	128-256 (10y8m–21y4m)	128-256 (25w3d–51w1d)
D8	256-512	…	…

WTC analizi, iki zaman serisi arasındaki ilişkinin farklı frekanslara göre zaman içinde nasıl değiştiğini incelemek için uygulanmaktadır. Analiz, iki zaman serisinin birlikte hareket ettiği veya etkileşimde bulunduğu zaman-frekans uzayındaki tüm bölgeleri belirleyebilmektedir (Kangalli Uyar, 2021). Buna göre, zaman-frekans uzayında iki zaman serisi arasındaki yerel korelasyon katsayısının hesaplanmasını sağlamaktadır. İki zaman serisi olan $x(t)$ ve $y(t)$ için WTC ölçüsü Eşitlik 3'teki gibi tanımlanmaktadır:

$$R(u,s) = \frac{|S\left(s^{-1}W_{xy}(u,s)\right)|}{S(s^{-1}|W_x(u,s)|^2)^{1/2} * S\left(s^{-1}|W_y(u,s)|^2\right)^{1/2}} \quad (3)$$

Burada S, zaman ölçeklerindeki düzeltme işlemcisini ifade etmektedir. Düzeltme, tüm zaman ölçekleri için gerekli bir işlemdir ve bu işlem olmadan Wavelet tutarlılık katsayısı, $R(u,s)$, her zaman ölçeği için 1'e eşit olacaktır (Rua ve Nunes, 2009: 634; Vacha ve Barunik, 2012: 243). Bu katsayının karesi ise Eşitlik 4'te gösterilmektedir. Karesi alınmış Wavelet uyum katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almaktadır: $0 \leq R^2(u,s) \leq 1$.

$$R^2(u,s) = \frac{|S\left(s^{-1}W_{xy}(u,s)\right)|^2}{S(s^{-1}|W_x(u,s)|^2) * S\left(s^{-1}|W_y(u,s)|^2\right)} \quad (4)$$

Eşitlik 4'te 0'a yakın bir $R^2(u,s)$ değeri, iki zaman serisi arasındaki yerel korelasyonun zayıf olduğunu gösterirken; 1'e yakın bir değer ise güçlü korelasyon göstergesidir (Rua ve Nunes, 2009: 634). Bu katsayıyı farklı zaman ölçekleri için hesaplayarak, iki farklı ekonomik gösterge arasındaki ilişkinin doğası analiz edilebilmektedir. Özellikle belirli dönemlerde (örneğin kriz dönemlerinde) yüksek frekanslarda önemli bir artış, bulaşma etkilerinin bir göstergesi olarak kabul edilirken, düşük frekanslarda hala güçlü bir ilişki, piyasalar arasındaki karşılıklı bağımlılığın bir göstergesi olarak yorumlanmaktadır.

WTC analizinin çıktıları, tablolar yerine ısı grafikleri olarak gösterilebilmektedir. Bu çalışmada, zaman ve frekans uzayında optimal bir denge sunması nedeniyle finans literatüründe en yaygın kabul gören Morlet dalgacık fonksiyonu (Morlet wavelet function) tercih edilmiştir. Morlet dalgacığı, özellikle durağan olmayan finansal zaman serilerindeki periyodik hareketleri yakalamada yüksek çözünürlük sağlamaktadır. WTC ısı grafiklerinde istatistiksel olarak anlamlı (%5 anlamlılık düzeyi) eş hareketlilik bölgeleri kalın siyah konturlarla (çizgilerle) belirtilmektedir. Grafiklerin sağ ve sol kenarlarında yer alan soluk renkli veya U-şeklindeki "'Etki Konisi" (Cone of Influence - COI) bölgesi ise, sonlu zaman serilerinde uç noktalara sıfır eklenmesinden kaynaklanan sınır etkilerini (edge effects) göstermektedir (Aydoğdu, 2024; 2025). COI bölgesinin dışında (altında) kalan kısımlarda elde edilen sonuçlar istatistiksel güvenilirlik açısından dikkatli yorumlanmalıdır. Grafiklerin içinde yer alan okların yönü, iki zaman serisi arasındaki faz farkını (phase difference) ve öncü-gecikmeli (lead-lag) ilişkisini ifade etmektedir. Doğrudan yapısal bir nedensellik testi olmamakla birlikte bu oklar, seriler arasındaki etkinin yönüne dair güçlü kanıtlar sunmaktadır. Sağa doğru işaret eden oklar, değişkenlerin eş fazlı (in-phase) olduğunu ve aynı yönde (pozitif) hareket ettiğini; sola doğru işaret eden oklar ise değişkenlerin ters fazlı (anti-phase) olduğunu ve zıt yönde (negatif) hareket ettiğini göstermektedir. Yukarı doğru işaret eden oklar, birinci zaman serisinin (belirsizlik) ikinci zaman serisine (sektör endeksi) 90 derece öncülük ettiğini (liderlik ettiğini) ifade etmektedir. Aşağı doğru işaret eden oklar ise ikinci zaman

serisinin birinciye öncülük ettiğini göstermektedir. Örneğin, sol-aşağı yönlü bir ok, iki seri arasında negatif bir ilişki olduğunu ve birinci değişkenin (belirsizlik) öncü gösterge (lider) olarak sektör endeksini etkilediğini ortaya koymaktadır. Korelasyon katsayıları ($\rho_{X,Y}$), Eşitlik 5 kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$\rho_{X,Y} = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(X_i - \bar{X})^2}\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(Y_i - \bar{Y})^2}} \quad (5)$$

Burada X ve Y iki rastgele değişken olduğundan, analizlerde sektör endeksi ve belirsizlik değişkeni olarak ele alınmaktadır.

Çalışmanın ampirik tasarımında doğrusal regresyon modelleri ile doğrusal olmayan Wavelet Uyum Analizinin (WTC) eş zamanlı olarak tercih edilmesi, yöntemlerin birbirini tamamlayıcı analitik güçlerinden kaynaklanmaktadır. Doğrusal regresyon analizi, makroekonomik kontrol değişkenleri altında belirsizlik şoklarının sektör getirileri üzerindeki ortalama, sabit ve genel etkisini yön ve katsayı boyutuyla ortaya koyarken; serilerin zaman içinde sabit kalan (time-invariant) statik bir resmini sunmaktadır. Buna karşılık Wavelet Uyum Analizi, seriler arasındaki dinamik etkileşimi hem zaman (tarihsel kırılmalar, kriz dönemleri) hem de frekans (kısa, orta ve uzun vadeli yatırım ufukları) uzayında aynı anda ayrıştırarak doğrusal modellerin göz ardı ettiği vade heterojenliğini ve asimetrik ilişkileri yakalamaktadır. Dolayısıyla bu iki yöntemin birlikte kullanımı, belirsizliğin sektörel getiriler üzerindeki etkisini hem statik/bütünsel hem de dinamik/vade-bazlı olarak çift yönlü test etmeye ve daha dirençli (robust) ampirik bulgular elde etmeye imkan tanımaktadır.

Araştırma tasarımı kurgulanırken, makalede ele alınan kavramsal iddialar ile ampirik modeller arasındaki bağın kopmaması adına belirli metodolojik tercihler yapılmıştır. Bu bağlamda, odaklanılan muhasebe ve bilanço yapısı boyutu, modellere doğrudan gözlemlenebilir birer ekonometrik değişken olarak dahil edilmemiş; elde edilen sektörel getiri ve duyarlılık bulgularını (finansal varlık yoğunluğu, kaldıraç, tarihi maliyet esası vb.) finansal teori ekseninde yorumlamaya imkan veren üst bir kavramsal çerçeve olarak konumlandırılmıştır. Diğer taraftan, çalışmada zaman-frekans analizlerinde sıklıkla rastlanan yüksek frekanstaki (aylık/günlük) veriler yerine yıllık veri frekansının tercih edilmesinin temel nedeni, Türkiye Jeopolitik Risk Endeksi (GPRC_TR) ve Dünya Belirsizlik Endeksi (WUI) gibi temel odak belirsizlik göstergelerinin yanı sıra gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) gibi yapısal makroekonomik kontrol değişkenlerinin bütünüyle senkronize, eksiksiz ve en geniş zaman aralığını (2001-2022) kapsayacak şekilde tek bir model setinde bir araya getirilmesi zorunluluğudur. Yıllık veri yapısı altında Wavelet Uyum Analizinin tercih edilmesi ise, makro-finansal şokların kalıcılık sürelerini ve sektörlerin yapısal döngülerini (kısa vadeli 2-4 yıllık periyotlar ile uzun vadeli 4-8 yıllık stratejik ufuklar) zaman ve frekans boyutunda doğrusal olmayan bir esneklikle izleme amacına dayanmaktadır.

Bulgular

Araştırmanın amacı ve metodoloji bölümünde açıklanan yöntem sıralaması gereğince, iki farklı analize ait bulgular sırasıyla sunulmaktadır. Tablo 4'te Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve Modifiye Edilmiş Akaike Bilgi Kriteri (MAIC) dikkate alınarak DF-GLS prosedürü sonucunda hesaplanan optimum gecikme uzunları ve Genişletilmiş ADF birim test sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 4: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	SIC	Gecikme SIC	MAIC	Gecikme MAIC	Kullanılan Gecikme	DF-GLS Test İstatistiği	Olasılık Değeri
GEPU_ppp	7,44	1	7,82	1	1	-2,205	0,4870
EPU_USA	8,02	5	9,38	1	5	-4,656	0,0008
WUI	17,36	1	22,10	6	1	-3,722	0,0209
GPRC_TR	-4,50	1	-2,75	3	1	-3,192	0,0861
GDP_TR	14,06	1	14,13	1	1	-1,729	0,7379
HOUSE	3,48	1	5,61	1	1	-3,622	0,0281
GOVERN	14,52	1	14,47	1	1	-1,887	0,6613
IMPORTS_TR	17,53	1	18,72	2	1	-3,101	0,1000
EXPORTS_TR	18,26	1	18,77	3	1	-3,087	0,1000
UNEMP_TR	0,73	1	2,04	1	1	-3,512	0,0382
INF_TR	4,45	6	4,00	8	6	1,499	0,9999
PPI_TR	6,63	7	6,70	5	7	1,493	0,9999
USDTRY	-7,15	1	-7,34	2	2	-3,097	0,1000
RATE_TR	3,08	1	2,88	1	1	-1,670	0,7637
FDI_TR	-1,94	1	1,55	8	8	-11,284	0,0000
WTI	6,16	1	6,76	2	1	-2,089	0,5522

Tablo 4'te yer alan ADF birim kök testi sonuçlarına göre, GEPU_ppp, GDP_TR, GOVERN, INF_TR, PPI_TR, RATE_TR ve WTI değişkenlerinin zaman serisi modellerinde yer alabilmesi için birinci farklarının alınması gerektiğine karar verilmiştir. Değişkenlerin uygun formlarının belirlenmesinin ardından, zaman serisi modellerinin tahmini aşamasına geçilmiştir. Eşitlik 1'de yer alan modellerin tahmin sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Regresyon aşamasında oldukça geniş bir kontrol değişkeni setinden hareket edilmiş; nihai model yapıları daraltılırken Akaike Bilgi Ölçütü (AIC) ve Schwarz Bilgi Ölçütü (SIC) gibi model seçim kriterleri baz alınmıştır. Tablo 5'te bazı sektör modellerinde belirli makroekonomik kontrol değişkenlerinin yer alıp bazılarında hücrelerin boş bırakılmasının nedeni, her sektörel endeks modeli için istatistiksel olarak anlamlı en iyi modelin (best model) tespit edilerek raporlanması kaynaklıdır.

Tablo 5: Zaman Serisi Modelleri Tahmin Sonuçları

Açıklayıcı	Bağımlı Değişkenler								
Değişkenler	XUSIN	XUHIZ	XUMAL	XUTEK	XBANK	XBLSM	XELKT	XFINK	XGMYO
dGEPU_ppp	-2,46E+00	-2,30E+00	-2,32E+00	-1,63E+00	-2,55E+06	-2,20E+00	-3,33E+00	-2,85E+00	-8,22E-01
Olasılık Değeri	*0,001*	*0,001*	*0,001*	*0,003*	*0,001*	*0,001*	*0,000*	*0,000*	*0,058*
EPU_USA	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Olasılık Değeri	-	-	-	-	-	-	-	-	-
WUI	5,82E-05	3,41E-05	-	-	-	3,06E-05	5,16E-05	-	-
Olasılık Değeri	*0,007*	*0,056*	-	-	-	*0,073*	*0,012*	-	-
GPRC_TR	3,37E+00	3,06E+06	5,13E+06	3,34E+00	5,75E+00	3,44E+00	4,91E+00	5,73E+00	1,47E+00
Olasılık Değeri	*0,007*	*0,017*	*0,001*	*0,009*	*0,001*	*0,007*	*0,010*	*0,000*	*0,063*
dGDP_TR	-2,43E+00	-	-	-1,68E+00	-	-1,44E+00	-	-	-
Olasılık Değeri	*0,008*	-	-	*0,012*	-	*0,014*	-	-	-
HOUSE	-	-5,35E-02	-5,76E-02	-	-6,33E-02	-	-9,31E-02	-8,40E-02	-
Olasılık Değeri	-	*0,019*	*0,010*	-	*0,090*	-	*0,001*	*0,001*	-
dGOVERN	-	-	-	-	-	-6,97E+00	-	-	-
Olasılık Değeri	-	-	-	-	-	*0,013*	-	-	-
IMPORTS_TR	4,51E-05	7,83E-05	3,22E-05	2,27E-05	3,74E-05	1,82E-05	8,98E-05	7,92E-05	-
Olasılık Değeri	*0,008*	*0,002*	*0,007*	*0,024*	*0,050*	*0,060*	*0,020*	*0,001*	-
EXPORTS_TR	-3,39E-05	-4,10E-05	-	-	-	-	-4,71E-05	-5,32E-05	-
Olasılık Değeri	*0,050*	*0,017*	-	-	-	-	*0,025*	*0,002*	-
UNEMP_TR	3,74E-01	0.3951414	4,05E-01	3,13E-01	4,52E-01	3,89E-01	6,03E-01	5,15E-01	1,33E-01
Olasılık Değeri	*0,002*	*0,002*	*0,001*	*0,006*	*0,010*	*0,001*	*0,000*	*0,000*	*0,048*
dINF_TR	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Olasılık Değeri	-	-	-	-	-	-	-	-	-
dPPI_TR	3,78E+00	5,44E+00	4,04E+00	2,16E+00	4,49E+00	2,03E+00	7,56E+00	5,67E+00	9,62E-01
Olasılık Değeri	*0,002*	*0,001*	*0,000*	*0,013*	*0,000*	*0,012*	*0,000*	*0,000*	*0,070*
USDTRY	3,02E+00	4,50E+00	5,09E+00	3,32E+00	5,99E+00	3,22E+00	5,51E+00	3,39E+00	-
Olasılık Değeri	*0,017*	*0,003*	*0,002*	*0,026*	*0,001*	*0,022*	*0,001*	*0,008*	-
dRATE_TR	-6,86E-01	-	-8,54E-01	-9,57E-01	-8,55E-01	-9,93E-01	-6,42E-01	-	-8,81E-01
Olasılık Değeri	*0,093*	-	*0,023*	*0,010*	*0,034*	*0,005*	*0,085*	-	*0,043*
FDI_TR	2,66E-01	-	-	-	-	3,05E-01	2,21E-01	-	-
Olasılık Değeri	*0,045*	-	-	-	-	*0,028*	*0,072*	-	-
dWTI	7,71E-01	-	-	-	-	-	-	-	-
Olasılık Değeri	*0,089*	-	-	-	-	-	-	-	-
Sabit	-9,29E+00	-1,14E+01	-1,10E+01	-7,85E+00	-1,26E+01	-9,11E+00	-1,60E+01	-1,11E+01	-1,88E+00
Olasılık Değeri	*0,002*	*0,001*	*0,001*	*0,009*	*0,001*	*0,002*	*0,000*	*0,000*	*0,021*
Model R2	**0,8382**	**0,7060**	**0,6992**	**0,7017**	**0,6945**	**0,8666**	**0,8898**	**0,7796**	**0,4773**

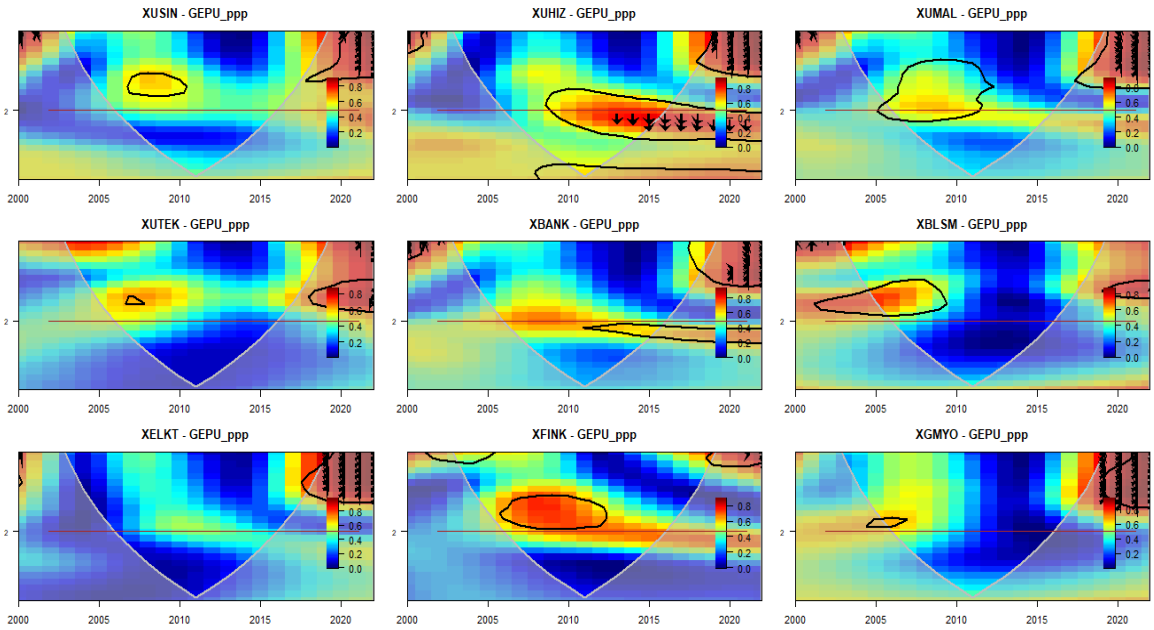
Tablo 5'te yer alan modellerin öncelikle anlamlılık değerleri (**R2)** incelendiğinde, modellerin sektör endekslerindeki değişimin büyük bir kısmını açıkladığı görülmektedir. Özellikle XELKT (0,89) ve XBLSM (0,87) sektörlerinde modelin açıklama gücünün %90'a kadar yaklaşırken, XGMYO (0,48) sektörünün makroekonomik değişkenlerden görece daha bağımsız hareket ettiği veya modele dahil edilmeyen sektöre özgü (konut kredisi faizleri, imar düzenlemeleri vb.) dinamiklerden daha fazla etkilendiği anlaşılmaktadır. Analiz sonuçlarında dikkat çeken en temel husus; küresel politika belirsizliğinin (dGEPU_ppp) neredeyse tüm sektörler üzerinde baskılayıcı (negatif) bir unsur oluşturmasına karşın, yerel makroekonomik değişkenlerin (kur, enflasyon) borsa endekslerini yukarı

yönlü (pozitif) beslediğidir. Bu durum, BIST yatırımcısının küresel risklerden kaçınırken, yerel enflasyonist ortamda hisse senetlerini bir korunma aracı (hedge) olarak kullandığına işaret etmektedir.

Tahmin sonuçlarında en çarpıcı ayrışma, belirsizlik türlerinin yönünde gözlenmektedir. dGEPU_ppp, beklentilerle uyumlu olarak XGMYO hariç tüm sektörlerde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı (%1 ve %5 düzeyinde) bir etkiye sahiptir. Katsayı büyüklükleri incelendiğinde, küresel belirsizlik şoklarından en fazla negatif etkilenen sektörlerin XELKT ve XFINK olduğu görülmektedir. Buna karşın, GPRC_TR şaşırtıcı bir şekilde tüm sektörlerde pozitif katsayıya sahiptir. Bu durum, finans literatüründeki risk primi teorisi ile açıklanabilir. Jeopolitik risklerin arttığı dönemlerde yatırımcılar piyasada kalmak için daha yüksek getiri talep etmekte, ayrıca bu dönemlerde artan döviz kurları ve enflasyon beklentileri, hisse senedi fiyatlarını nominal olarak yukarı çekmektedir.

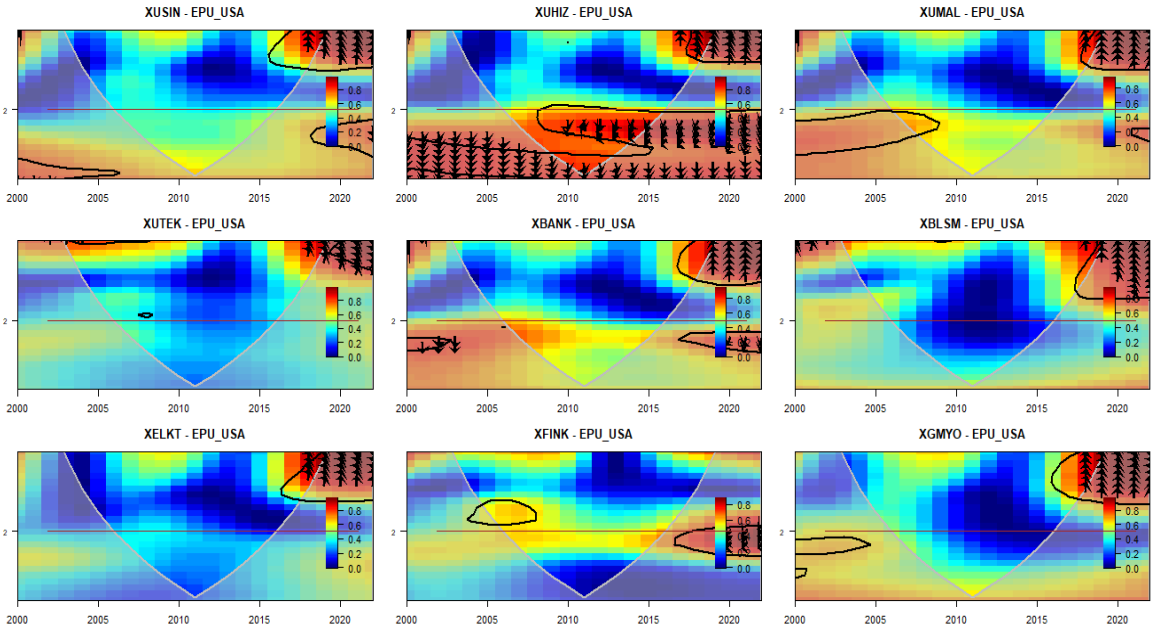
Çalışmanın ikinci aşamasında ise ekonomik zaman serisi göstergeleri arasındaki dinamik ilişkileri daha ayrıntılı incelemek için Wavelet analizi kullanılmıştır. BIST sektör endeksleri ile belirsizlik göstergeleri arasındaki zaman-frekans bağımlılığını gösteren Wavelet Uyum Analizi (WTC) grafikleri incelendiğinde, genel olarak sektör endeksleri ile küresel ve ulusal belirsizlikler arasında ters yönlü (negatif) bir ilişki olduğu görülmektedir. Grafiğin istatistiksel olarak anlamlı bölgelerinde (siyah kontur içindeki kırmızı alanlar) yer alan okların ağırlıklı olarak sola ve sol-aşağıya baktığı gözlemlenmiştir. Bu durum, belirsizlikteki artışların borsa endekslerini düşürdüğünü (anti-faz durumu) teyit etmektedir. Okların sol-aşağı yönelimi ise, belirsizlik değişkenlerinin sektör endeksleri için birer öncü gösterge olduğunu; yani önce belirsizlik şokunun oluştuğunu, ardından sektörlerin buna tepki verdiğini işaret etmektedir.

İlişkinin yoğunlaştığı dönemler incelendiğinde, 2008 Küresel Finans Krizi ve 2018 Rahip Brunson Olayları sonrası dönemlerdeki yüksek uyumluluk dikkat çekicidir. Söz konusu bu majör makroekonomik kriz dönemleri, ilgili ısı grafiklerinin (Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3 ve Şekil 4) kısa ve orta vadeli frekans bantlarında kalın siyah konturlarla çevrili, istatistiksel olarak anlamlı kırmızı yüksek uyumluluk adaları (korelasyonun 1'e yaklaştığı bölgeler) şeklinde somutlaşmaktadır. Bu bulgular, sektörlerin belirsizliklere karşı kırılgan olduğu hipotezini destekler niteliktedir.



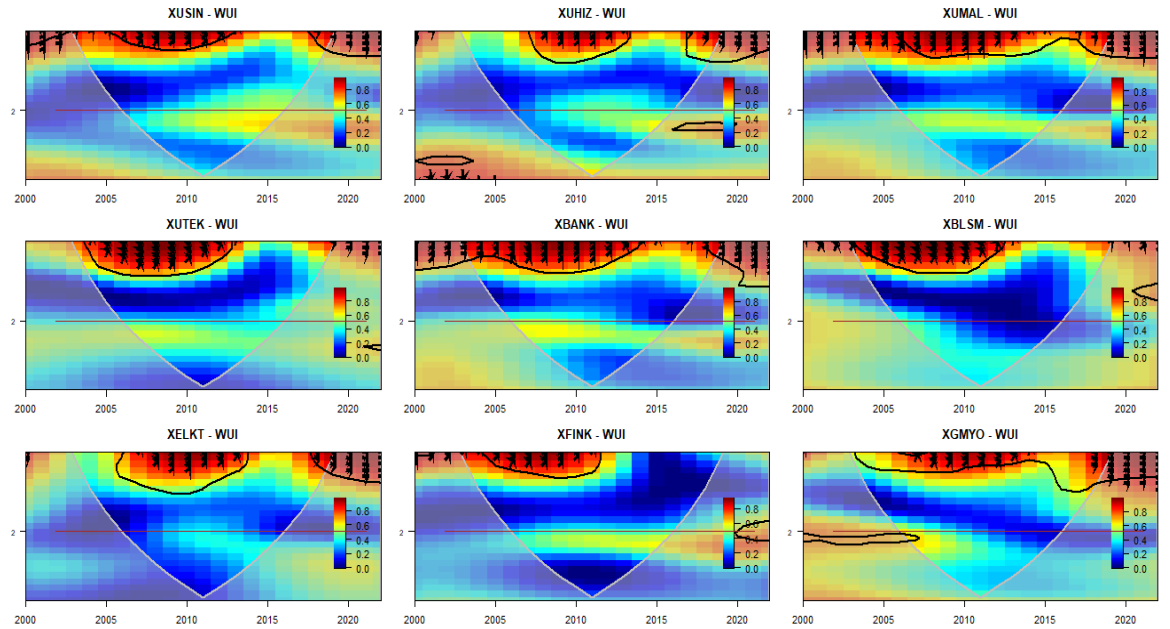
Şekil 1: Küresel Ekonomik Politika Belirsizliği ve BIST Sektör Endeksleri WTC Grafikleri

GEPU_ppp ile sektör endeksleri arasındaki ilişki incelendiğinde, özellikle 2008-2015 döneminde orta ve uzun vadeli frekanslarda güçlü bir uyumluluk göze çarpmaktadır. Nitekim Şekil 1'de yer alan XUHIZ-GEPU_ppp ve XFINK-GEPU_ppp ısı grafikleri detaylı incelendiğinde, 2008 Küresel Finans Krizi ile başlayan ve 2010 sonrasında orta ve uzun vadeli frekans bantlarında (4 ila 16 yıllık döngüleri temsil eden D2-D4 ölçek parametreleri aralığında) çok belirgin, geniş bir alana yayılan istatistiksel olarak anlamlı yüksek korelasyon adalarının mevcut olduğu görülmektedir. Bu anlamlı alanlardaki okların ağırlıklı olarak sol-aşağı yönlü bir eğilim sergilemesi, küresel politika belirsizliklerinin Türkiye'deki hizmet ve finans sektörü paylarını ters fazda (negatif) ve belirsizliğin öncü (lider), sektör getirilerinin ise geciken (takip eden) değişken olduğu bir aktarım mekanizmasıyla etkilediğini ampirik olarak kanıtlamaktadır. Buna karşın XUSIN ve XUTEK endekslerinde etki daha sınırlı ve dönemsel kalmıştır.



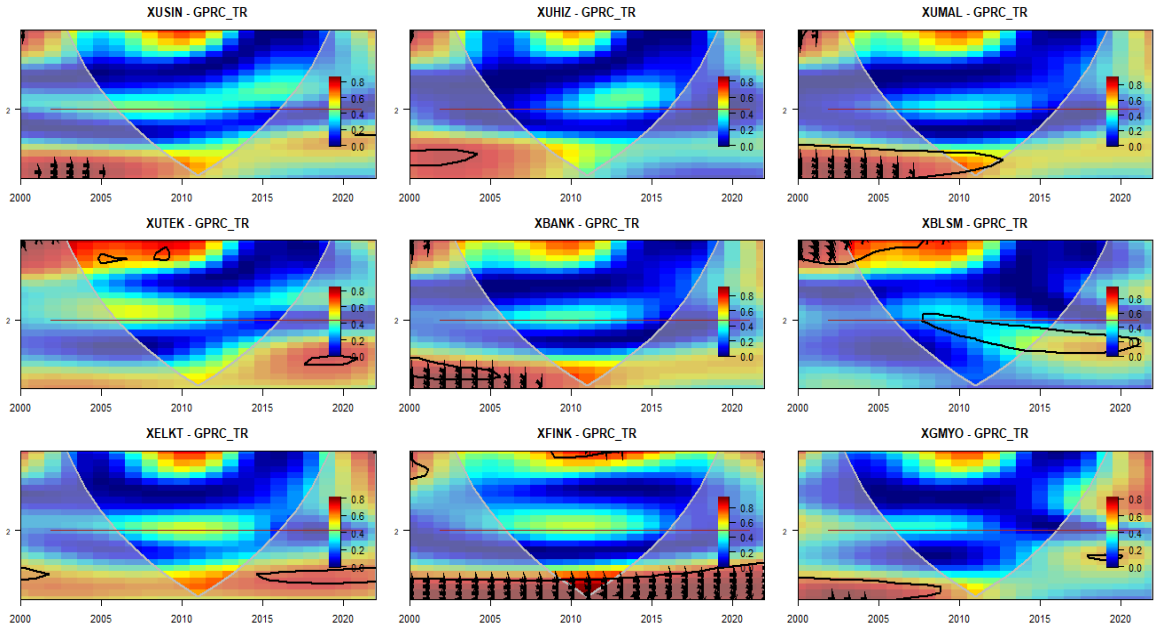
Şekil 2: ABD Ekonomik Politika Belirsizliği ve BIST Sektör Endeksleri WTC Grafikleri

EPU_USA değişkeninin BIST sektörleri üzerindeki etkisi, küresel endekse benzer bir görüntü sergilemekle birlikte, etkinin şiddeti ve süresi sektörler bazında farklılaşmaktadır. XGMYO ve XUHIZ endekslerinde 2015 sonrası dönemde ve 2008 kriz döneminde anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Okların yönü yine ağırlıklı olarak sola bakmakta olup, bu durum ABD ekonomisindeki politika belirsizliklerinin Türk borsasında riskten kaçış trendini tetikleyerek getiri düşüşlerine yol açtığını göstermektedir. Bu eksende en dikkat çekici ampirik bulgu, Şekil 2'de sunulan XBANK-EPU_USA grafiğinde saklıdır. Bankacılık (XBANK) sektöründeki zaman-frekans bağımlılığının, 2013 yılı civarında ve hemen sonrasında orta vadeli frekans bandında (4-8 yıllık döngü / D2-D3 ölçekleri) kalın siyah çizgi ile çevrelenmiş yüksek uyumluluk bölgesinde yoğunlaştığı ve okların net bir şekilde sola doğru yöneldiği müşahede edilmektedir. Bu durum, 2013 yılında FED'in varlık alımlarını azaltma (Tapering) sinyali vermesiyle başlayan küresel likidite daralması ve sermaye çıkışı sürecinin, Türk bankacılık sektörü getirileri üzerinde yarattığı asimetrik satış baskısını ve risk algısını tam koordinatlarıyla doğrulamaktadır.



Şekil 3: Dünya Belirsizlik Endeksi ve BIST Sektör Endeksleri WTC Grafikleri

WUI grafiklerinde, diğer belirsizlik göstergelerinden farklı olarak, kısa vadeli (yüksek frekanslı) şokların etkisinin analizin üst kısmındaki yatay bant boyunca süreklilik arz ettiği görülmektedir. Bununla birlikte, Şekil 3'teki XBLSM-WUI, XUTEK-WUI ve XUSIN-WUI grafikleri incelendiğinde; 2008 Küresel Finans Krizi'nin sisteme yayıldığı 2008-2012 aralığında, orta vadeli frekans dalgalarında (D2-D4 ölçekleri aralığı, 4-16 yıllık döngü) kalın siyah konturlarla çevrili çok güçlü birer uyumluluk adası oluştuğu net olarak seçilmektedir. Bu dönemde okların sola ve sol-yukarı doğru yönelmesi, krizin derinleştiği süreçte dünya genelindeki sistemik belirsizlik şoklarının eş anlı veya hafif bir faz farkıyla borsa üzerinde belirleyici olduğunu teyit etmektedir. WUI'nin kapsayıcılığı göz önüne alındığında, küresel ölçekli büyük krizlerin (sistemik risklerin) teknoloji yoğun sektörler üzerinde kalıcı ve güçlü bir satış baskısı yarattığı yorumlanmaktadır.



Şekil 4: Türkiye Jeopolitik Risk Endeksi ve BIST Sektör Endeksleri WTC Grafikleri

Türkiye'ye özgü jeopolitik risklerin sektörler üzerindeki yansıması, küresel ekonomik belirsizliklere kıyasla daha parçalı ve zayıf bir yapı sergilemektedir. Borsa İstanbul'un küresel belirsizlik değişkenlerine kıyasla Türkiye'nin jeopolitik risk göstergesinden daha sınırlı etkilenmesi, şaşırtıcı bir bulgu olarak değerlendirilmektedir. Grafikler detaylı incelendiğinde, jeopolitik risklerin etkisinin tüm periyoda yayılmadığı, bunun yerine belirli olaylara odaklandığı görülmektedir. Bu bağlamda Şekil 4'teki XBLSM-GPRC_TR, XFINK-GPRC_TR ve XELKT-GPRC_TR grafikleri incelendiğinde; özellikle 2018 Rahip Brunson Olayı ve takiben yaşanan makro-finansal kur şokunun gerçekleştiği 2018-2020 alt döneminde, grafiklerin sağ tarafında, kısa ve orta vadeli frekans bantlarında (D1-D3 ölçekleri) istatistiksel olarak anlamlı pürüzlü kırmızı alanların belirginleştiği göze çarpmaktadır. Okların net bir biçimde sola yönelmiş olması, yerel düzeyde jeopolitik gerilimlerin tırmandığı bu spesifik dönemde pay piyasalarında ani risk iştahı azalmalarının ve getiri kayıplarının yaşandığını somut olarak ortaya koymaktadır.

Elde edilen tüm ampirik bulgular, çalışmanın literatür altyapısında tartışılan teorik ve deneysel külliyatla birlikte değerlendirildiğinde anlamlı bir sentez ortaya koymaktadır. Doğrusal zaman serisi regresyon modellerinden elde edilen ve küresel politika belirsizliğinin (GEPU_ppp) BIST sektör getirileri üzerinde baskılayıcı bir etki yarattığını gösteren bulgularımız; Olokoyo vd. (2020), Huynh vd. (2021) ve Yaşar (2025) tarafından ulaşılan belirsizliğin risk primini tırmandırarak varlık fiyatlarını aşağı çektiği yönündeki ampirik kanıtlarla tam bir uyum içerisindedir. Buna karşılık, Türkiye Jeopolitik Risk Endeksinin (GPRC_TR) belirli alt dönemlerde nominal getirileri yukarı yönlü tetikleyebildiğine dair ulaştığımız özgün bulgu, Camgöz (2022) ve Yaşar (2025) tarafından öne sürülen belirsizlik etkilerinin piyasa ortamına ve risk türüne göre sabit/homojen bir yapı sergilemediği, asimetrik nitelik taşıdığı teziyle örtüşmektedir. Çalışmanın temel metodolojik omurgasını oluşturan Wavelet Uyum Analizi (WTC) sonuçları ise, küresel şokların (2008 Krizi, 2013 FED Tapering) sektörel getiriler üzerindeki etkisinin ağırlıklı olarak kısa ve orta vadeli yatırım ufuklarında (yüksek frekans bantlarında) yoğunlaştığını göstermiştir. Bu durum, belirsizlik bağlantılarının zaman-frekans uzayında kısa vadeli ufukta kümeleştiğini raporlayan Guo vd. (2025) bulgularını doğrudan desteklemektedir. Son olarak, bilanço yapısı finansal varlık ve gerçeğe uygun değerleme esasına dayanan bankacılık (XBANK) ile yüksek kaldıraçlı elektrik (XELKT) sektörlerinin belirsizlik dalgalanmalarına karşı en kırılgan; duran

varlık yoğunluğu yüksek sınai (XUSIN) sektörünün ise en dirençli yapı sergilemesi, Cui vd. (2023) ile Bellikli ve Daştan (2025) tarafından vurgulanan, belirsizlik dönemlerinde firmaların maruz kaldığı bilgi asimetrisi ve temkinli finansal raporlama baskısının sermaye piyasasındaki sektörel fiyatlama davranışlarına asimetrik bir aktarım kanalıyla yansıdığını ampirik olarak doğrulamaktadır.

Sonuç

Küresel finansal entegrasyonun derinleştiği günümüz ekonomisinde, makroekonomik belirsizliklerin gelişmekte olan piyasalar üzerindeki etkisi, yalnızca ana endeksler üzerinden okunamayacak kadar karmaşık bir yapıya bürünmüştür. Piyasa genelini homojen bir yapı olarak kabul eden geleneksel yaklaşımların aksine, bu çalışma sektörlerin finansal ve operasyonel karakteristiklerini merkeze alarak belirsizlik şoklarının asimetrik etkilerini ortaya koymaktadır. Bu tür bir analiz, özellikle sermaye piyasalarının etkinliği ve finansal istikrarın sürdürülebilirliği açısından kritik öneme sahiptir. Zira belirsizlik dönemlerinde firmaların risk maruziyetini belirleyen temel unsur, yalnızca makroekonomik konjonktür değil, aynı zamanda firmaların bilançolarındaki varlık kalitesi, borçlanma yapısı ve tabi oldukları muhasebe standartlarıdır.

Zaman serisi regresyon analizinden elde edilen bulgular, küresel politika belirsizliğinin BIST sektörleri üzerinde güçlü bir negatif baskı oluşturduğunu, buna karşın yerel enflasyon ve döviz kurunun endeksleri nominal olarak yukarı taşıdığını göstermektedir. Bu noktada sektörel muhasebe yapıları devreye girmektedir. Sınai ve ticaret sektörlerinde *tarihi maliyet* esasına göre değerlenen stokların ve duran varlıkların enflasyonist dönemlerde yeniden değerlenmesi ve maliyet artışlarının satış fiyatlarına yansıtılabilmesi, bu sektörlerin cirolarını ve dolayısıyla hisse performanslarını nominal olarak korumalarına olanak tanımıştır. Buna karşın, bilançoları ağırlıklı olarak parasal varlık ve yükümlülüklerden oluşan bankacılık ve finans sektörü, enflasyon muhasebesinin uygulanmadığı veya gecikmeli uygulandığı dönemlerde *sermaye erimesi* riskiyle karşı karşıya kalmış ve bu durum belirsizlik katsayılarının finansal sektörlerde daha yüksek negatif değerler almasına neden olmuştur.

Wavelet uyum analizi sonuçları ise belirsizlik şoklarının zaman-frekans boyutundaki etkileşiminin, sektörlerin varlık değerleme yöntemleriyle yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Bankacılık ve finans sektörü endekslerinin küresel belirsizlik şoklarına karşı daha hızlı ve şiddetli tepki vermesi, bu sektörlerin varlıklarının önemli bir kısmının *gerçeğe uygun değer* farkı kar/zarara yansıtılan finansal varlıklardan oluşmasıyla açıklanabilir. Piyasa volatilitesinin anlık olarak gelir tablolarına yansıdığı bu *mark-to-market* yapısı, belirsizliği finansal sektörler için anında fiyatlanan bir risk haline getirmektedir. Öte yandan, teknoloji ve sınai gibi reel sektörlerdeki etkinin daha sınırlı veya gecikmeli hissedilmesi, bu firmaların varlıklarının operasyonel faaliyetlere dayalı olması ve nakit akışlarının sözleşmelere bağlı yapısı sayesinde belirsizlik şoklarını bilançolarında absorbe edebilme kapasiteleriyle ilişkilendirilmiştir.

Çalışmadan elde edilen ampirik sonuçlar, gelişmekte olan piyasaların makro-finansal istikrarı ve sermaye piyasası etkinliği açısından kritik doğurgulara sahip olup, doğrudan piyasa uygulayıcıları ve ekonomi yönetimi için somut politika önerileri barındırmaktadır. Hakem önerileri ve yönlendirmeleri doğrultusunda; çalışmanın doğrusal regresyon ile zaman-frekans uzayındaki Wavelet bulguları, piyasadaki karar alıcı aktörlerin stratejik ihtiyaçlarına göre dört temel eksende ayrıştırılmıştır. (i) Küresel belirsizliklerin (GEPU) tırmandığı dönemlerde bireysel yatırımcıların, varlıkları ağırlıklı olarak finansal araçlardan oluşan ve değerleme yöntemi olarak gerçeğe uygun değer (fair value) kar/zarar esasını benimseyen bankacılık (XBANK) gibi oynaklığı anlık fiyatlayan sektörlerdeki maruziyetlerini azaltmaları rasyonel bir yaklaşım olacaktır. Buna karşın yatırımcılar, tarihi maliyet esasının baskın olduğu, duran varlık ve fiziki stok yoğunluğu yüksek sınai (XUSIN) sektörü paylarına yönelerek, küresel şokların ve yerel enflasyonist baskıların getiri üzerindeki olumsuz etkilerini absorbe eden bir koruma kalkanı (hedge) stratejisi geliştirebilirler. Yerel jeopolitik risklerin (GPRC_TR) arttığı dönemlerde ise risk primi kanalıyla ortaya çıkan nominal getiri artışları kısa vadeli spekülatif ufuklarda getiri fırsatı sunsa da zaman-frekans uzayındaki zayıf ve parçalı bağımlılık yapısı nedeniyle uzun vadeli stratejik ufuklarda bu tür varlıklarda temkinli olunmalıdır. (ii) Profesyonel portföy yöneticileri, varlık tahsis (Asset Allocation) ve risk yönetimi modellerini kurgularken piyasayı homojen bir yapı olarak görmekten kaçınmalı; sektörlerin bilanço niteliklerini, finansal kaldıraç düzeylerini ve tabi oldukları muhasebe standartlarını dinamik birer risk faktörü olarak ağırlıklandırmalıdır. Wavelet Uyum Analizi (WTC) sonuçlarının gösterdiği üzere, 2008 Küresel Krizi veya 2013 FED Tapering gibi sistemik şok dönemlerinde finansal (XBANK, XFINK) ve yüksek kaldıraçlı reel sektörlerin (XELKT) kısa vadeli frekans bantlarında (yüksek oynaklık ufuklarında) sergilediği yüksek asimetrik kırılganlıklar, bu dönemlerde agresif bir sektörel rotasyon stratejisini zorunlu kılmaktadır. Portföy yöneticileri, sistemik risk sinyalleri aldıklarında nakit akışları operasyonel sözleşmelere ve fiziki varlıklara dayalı sınai ile teknoloji sektörlerine geçiş yaparak portföy oynaklığını minimize etmelidir. (iii) Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) gibi düzenleyici otoriteler,

finansal istikrarı koruma amacıyla makro ihtiyati tedbirler tasarlarken tüm piyasayı kapsayan genel şablonlar yerine, sektör bazlı finansal raporlama duyarlılıklarını esas alan mikro ihtiyati politikalara odaklanmalıdır. Özellikle türev piyasaların derinleştirilmesi teşvik edilerek, gerçeğe uygun değer muhasebesi nedeniyle volatiliteyi anında bilanço ve gelir tablolarında hisseden finansal kurumlara (XBANK, XFINK) ve kur şoklarına hassas yüksek kaldıraçlı sektörlere (XELKT) yönelik özel riskten korunma (hedging) mekanizmaları ve likidite destek hatları yapılandırılmalıdır. Ayrıca, dünya belirsizlik endeksi (WUI) şoklarından kısa vadede yoğun etkilenen teknoloji (XUTEK) ve bilişim (XBLSM) gibi stratejik alt sektörlerde derinliği korumak adına piyasa yapıcılığı sistemleri gözden geçirilmelidir. (iv) Ekonomi politikalarını yöneten makamlar, küresel ve ulusal belirsizlik dalgalanmalarının yerel piyasaya aktarım kanallarını (risk primi, sermaye akımları, döviz kuru ve faiz oranları) izlerken sektörel asimetrileri kritik birer girdi olarak kullanmalıdır. Tanımlayıcı istatistiklerde ampirik olarak ortaya konulan, üretici fiyat endeksi oynaklığının (PPI) tüketici enflasyonu oynaklığından (INF) belirgin şekilde yüksek seyretmesi olgusu, reel sektör üzerinde ciddi bir maliyet belirsizliği yaratmaktadır. Politika yapıcılar, bu maliyet geçişkenliği baskısını ve finansal kur şoklarının bilanço kanalıyla imalat sektörüne yayılmasını önlemek adına, hedefli sektörel kredi garanti fonları ve imalata yönelik hammadde sübvansiyonları geliştirmelidir. Yerel jeopolitik risklerin tırmandığı dönemlerde ise CDS primlerindeki yükselişin sermaye çıkışlarını tetiklemesini önlemek için, yabancı sermaye hassasiyeti yüksek olan hizmet ve finans sektörlerinin varlık-kaynak kompozisyonunu destekleyecek hedefli teşvik paketleri devreye sokulmalıdır.

Çalışmanın ampirik bulguları belirli sınırlılıklar çerçevesinde değerlendirilmelidir. Geniş değişken seti nedeniyle analizlerin yıllık frekansta yürütülmüş olması, ana motivasyon kaynağı olan sektörel muhasebe yapısının modele doğrudan bir ekonometrik rasyo yerine yorumlayıcı bir teorik çerçeve olarak dahil edilmesi ve toplulaştırılmış endeks verilerinin firma içi heterojenliği gizleme riski temel kısıtları oluşturmaktadır. Ayrıca, uygulanan Wavelet Uyum Analizi (WTC) yapısal bir nedensellik testi olmayıp, zaman-frekans uzayında dinamik bir etki yönü ve faz farkı sunmaktadır. Gelecek araştırmalarda, odak değişken seti daraltılarak daha yüksek frekanslı (aylık/haftalık) verilerin kullanılması, kaldıraç veya varlık değerleme oranları gibi somut bilanço rasyolarının modele bağımsız değişken olarak entegre edilmesi ve firma düzeyinde mikro verilerle panel zaman serisi veya panel Wavelet tekniklerinin kurgulanması, literatürdeki sektörel duyarlılık tartışmalarına daha derin ampirik katkılar sağlayabilecektir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı gerekmemektedir.

Ethics committee approval is not required for this study.

Yazar Katkıları / Author Contributions:

Veri Toplama ve/veya İşleme - *Data Collection and/or Processing*: **U.U.** ve **C.D.** Analiz ve/veya Yorum - *Analysis and/or Interpretation:* **U.U.** Kaynak Taraması - *Literature Review:* **İ,Y.**

Kaynakça / References

Abakah, E. J. A., Caporale, G. M., & Gil-Alana, L. A. (2021). Economic policy uncertainty: Persistence and cross-country linkages. *Research in International Business and Finance*, 58, 101442. https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101442

Aharon, D. Y., ve Ali, S. (2025). Economic policy uncertainty in a globalized world: insights from a cross-country analysis. *International Journal of Emerging Markets*, 1-35. https://doi.org/10.1108/IJOEM-09-2024-1571

Ahir, H., Bloom, N., & Furceri, D. (2018). The World Uncertainty Index (October 29, 2018). Available at SSRN 3275033.

Alao, A. I., Adebiyi, O. O., & Olaniyi, O. O. (2024). The interconnectedness of earnings management, corporate governance failures, and global economic stability: A critical examination of the impact of earnings manipulation on financial crises and investor trust in global markets. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 24(11), 47-73. https://doi.org/10.9734/ajeba/2024/v24i111542

Alsagr, N., & Van Hemmen, S. (2021). The impact of financial development and geopolitical risk on renewable energy consumption: evidence from emerging markets. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(20), 25906-25919. https://doi.org/10.1007/s11356-021-12447-2

Ando, T., Hoshino, T., & Tsay, R. (2026). Quantile Vector Autoregression without Crossing. arXiv preprint arXiv:2601.04663. https://doi.org/10.48550/arXiv.2601.04663

Aydoğdu, A. (2024). Volatility spillovers of global economic policy uncertainty and fear index among cryptocurrencies: A wavelet-based DCC-GARCH approach. *Journal of Applied Microeconometrics*, 4(1), 13-29. https://doi.org/10.53753/jame.2417

Aydoğdu, A. (2025). Risk Şokları ve Türkiye'deki Finansal Varlıklar Arasındaki Yayılım Etkisinin TVP-VAR Dayalı Wavelet Uyum Analizi ile İncelenmesi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 303-331. https://doi.org/10.30784/epfad.1595233

Aydoğdu, A., & Meder Çakır, H. (2025). Volatility Modelling of Cryptocurrencies According to Different Investment Horizons: The Case of Bitcoin. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 12(2), 724-749. https://doi.org/10.30798/makuiibf.1609311

Aydoğdu, A., & Uyar, U. (2025). Enerji ve Kıymetli Metal Piyasaları Arasında Yayılım Etkisi: Wavelet Uyum Analizine Dayalı DCC-GARCH Yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 33(64), 557-585. https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2025.02.24

Baker, S. R., Bloom, N. & Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty, *The Quarterly Journal of Economics*, 131, 4, 1593–1636. https://doi.org/10.1093/qje/qjw024

Barndorff-Nielsen, O. (1983). On a formula for the distribution of the maximum likelihood estimator. *Biometrika*, 70(2), 343-365. https://doi.org/10.2307/2335549

Barndorff-Nielsen, O. E., & Cox, D. R. (1994). *Inference and asymptotics*. Chapman & Hall.

Bekaert, G., Engstrom, E. C., & Xu, N. R. (2022). The time variation in risk appetite and uncertainty. *Management Science*, 68(6), 3975-4004. https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4068

Bellikli, U., & Daştan, A. (2025). The impact of global economic policy uncertainty on accounting conservatism: A research on companies listed in the BIST 100 index. *Istanbul Business Research*, 54(2), 255-268.

Bhuiyan, E. M., & Chowdhury, M. (2020). Macroeconomic variables and stock market indices: Asymmetric dynamics in the US and Canada. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 77, 62-74. https://doi.org/10.1016/j.qref.2019.10.005

Bloom, N. (2009). The impact of uncertainty shocks. *Econometrica*, 77(3), 623-685. https://doi.org/10.3982/ECTA6248

Boonman, T. M. (2023). Portfolio capital flows before and after the Global Financial Crisis. *Economic Modelling*, 127, 106440. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106440

Broner, F., Didier, T., Erce, A., & Schmukler, S. L. (2013). Gross capital flows: Dynamics and crises. *Journal of Monetary Economics*, 60(1), 113-133.

Caldara, D., & Iacoviello, M. (2022). Measuring geopolitical risk. *American Economic Review*, 112(4), 1194-1225. DOI: 10.1257/aer.20191823

Camgöz, M. (2022). Global belirsizlik faktörlerinin BIST hisse senedi fiyatlarına asimetrik etkilerinin NARDL modeliyle analizi. *Maliye ve Finans Yazıları*, (118), 71-100. https://doi.org/10.33203/mfy.1103403

Cao, C., Gempesaw, D., & Simin, T. T. (2021). Information choice, uncertainty, and expected returns. *The Review of Financial Studies*, 34(12), 5977-6031. https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa146

Ceylan, Ö. (2023). Revisiting the Nexus between Turkish tourism ındex returns and economic policy uncertainty:partial wavelet coherence analysis, *Journal of Applied and Theoretical Social Sciences*, 5(3), 251-269, https://doi.org/10.37241/jatss.2023.92

Choi, S., Ciminelli, G., & Furceri, D. (2023). Is domestic uncertainty a local pull factor driving foreign capital inflows? New cross-country evidence. *Journal of International Money and Finance*, 130, 102764. https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2022.102764

Cui, X., Ma, T., Xie, X., & Goodell, J. W. (2023). Uncertainty of uncertainty and accounting conservatism. *Finance Research Letters*, 52, 103525. https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103525

Dai, L., & Ngo, P. (2021). Political uncertainty and accounting conservatism. *European Accounting Review*, 30(2), 277-307. https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1760117

Davis, S. J. (2016). An index of global economic policy uncertainty (No. w22740). *National Bureau of Economic Research,* Working Paper 22740, doi: 10.3386/w22740

Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072. https://doi.org/10.2307/1912517

Diebold, F. X., & Yilmaz, K. (2012). Better to give than to receive: Predictive directional measurement of volatility spillovers. *International Journal of Forecasting*, 28(1), 57-66. https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2011.02.006

Diğer, H. & Uyar, U. (2025). The Relationship Between Health Expenditures and Inflation by Provinces in Türkiye: Wavelet Coherence Analysis. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 12(1), 271-292. https://doi.org/10.30798/makuiibf.1505841

Elliott, G. R., Rothenberg T. J., & Stock, J. H. (1996). Efficient tests for an autoregressive unit root. *Econometrica*, 64, 813–836. https://doi.org/10.2307/2171846

Falato, A., Goldstein, I., & Hortaçsu, A. (2021). Financial fragility in the COVID-19 crisis: The case of investment funds in corporate bond markets. *Journal of Monetary Economics*, 123, 35-52. https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2021.07.001

Fang, T., Lee, T. H., & Su, Z. (2020). Predicting the long-term stock market volatility: A GARCH-MIDAS model with variable selection. *Journal of Empirical Finance*, 58, 36-49. https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2020.05.007

Forbes, K. J., & Warnock, F. E. (2021). Capital flow waves—or ripples? Extreme capital flow movements since the crisis. *Journal of International Money and Finance*, 116, 102394. https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102394

Fratzscher, M. (2012). Capital flows, push versus pull factors and the global financial crisis. *Journal of International Economics*, 88(2), 341-356. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.05.003

Fuad, F., Rohman, A., Yuyetta, E. N. A., & Zulaikha, Z. (2025). How risk and ambiguity affect accounting conservatism. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 23(6), 2323-2344. https://doi.org/10.1108/JFRA-11-2022-0425

Gao, P., Zhang, R., & Yang, X. (2020). The application of stock index price prediction with neural network. *Mathematical and Computational Applications*, 25(3), 53. https://doi.org/10.3390/mca25030053

Guo, J., Yang, Y., & He, R. (2025). Spillover effects of economic policy uncertainty among the US and BRIC countries: based on time and frequency domain perspectives. *Applied Economics*, 57(25), 3412-3426. DOI: 10.1080/00036846.2024.2337783

Güzel, A. E., & Acaravcı, A. (2023). Küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri: Seçilmiş ülkeler için karşılaştırmalı bir analiz. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 9(2), 133-160. https://doi.org/10.20979/ueyd.1289756

Han, R., & Melecky, M. (2013). Financial inclusion for financial stability: Access to bank deposits and

the growth of deposits in the global financial crisis. *World Bank Policy Research,* working paper (6577).

Humpe, A., & Macmillan, P. (2009). Can macroeconomic variables explain long-term stock marketmovements? A comparison of the US and Japan. *Applied Financial Economics*,19(2), 111–119. https://doi.org/10.1080/09603100701748956

Huynh, N., Dao, A., & Nguyen, D. (2021). Openness, economic uncertainty, government responses, and international financial market performance during the coronavirus pandemic. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 31, 100536. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100536

Jurado, K., Ludvigson, S. C., & Ng, S. (2015). Measuring uncertainty. *American Economic Review,* 105(3), 1177-1216. DOI: 10.1257/aer.20131193

Kangalli Uyar, S. G. (2021). Uluslararası döviz piyasalarında finansal bulaşıcılık ve karşılıklı bağımlılık: Wavelet uyum analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, (656), 115-147.

Kocaarslan, B. (2020). Volatility transmission between US economic policy uncertainty and BIST (Borsa Istanbul) Major Sector Indıces. *Business and Management Studies: An International Journal*, 8(3), es, BMIJ, (2020), 8(3): 3221-3238. https://doi.org/10.15295/bmij.v8i3.1572

Kumar, A., Kalhoro, M. R., Kumar, R., Ghumro, N. H., Dakhan, S. A., & Kumar, V. (2020). Decomposing the effect of domestic and foreign economic policy uncertainty shocks on real and financial sectors: Evidence from BRIC countries. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(12), 315. https://doi.org/10.3390/jrfm13120315

Lee, K., Jeon, Y., & Kim, M. (2022). Which uncertainty measures matter for the cross-section of stock returns?. *Finance Research Letters*, 46, 102390. https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102390

Mansfield, E. R. & Helms, B. P. (1982). Detecting multicollinearity. *The American Statistician*, 36(3a), 158-160. https://doi.org/10.1080/00031305.1982.10482818

Meriç, E., & Kamışlı, M. (2024). Ekonomik politika belirsizlikleri ile pay senedi piyasası oynaklığı arasında asimetrik ilişkiler: Borsa İstanbul sektörlerine ilişkin uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 12(4), 1067-1082. https://doi.org/10.15295/bmij.v12i4.2478

Moessner, R., & Nelson, W. (2024). Central bank policy rate guidance and financial market functioning. Fourteenth issue (September 2008) of the *International Journal of Central Banking*.

Moramarco, G. (2022). Measuring global macroeconomic uncertainty and cross-country uncertainty spillovers. *Econometrics*, 11(1), 2. https://doi.org/10.3390/econometrics11010002

Nguyen, C. P., & Lee, G. S. (2021). Uncertainty, financial development, and FDI inflows: Global evidence. *Economic Modelling*, 99, 105473. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2021.02.014

Nguyen, C. P., Le, T. H., & Su, T. D. (2020). Economic policy uncertainty and credit growth: Evidence from a global sample. *Research in International Business and Finance*, 51, 101118. DOI: 10.1016/j.ribaf.2019.101118

Nguyen, H. M., Le, Q. T. T., Ho, C. M., Nguyen, T. C., & Vo, D. H. (2022). Does financial development matter for economic growth in the emerging markets? *Borsa Istanbul Review*, 22(4), 688-698. https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.10.004

Olokoyo, F. O., Ibhagui, O. W., & Babajide, A. (2020). Macroeconomic indicators and capital market performance: Are the links sustainable? *Cogent Business & Management*, 7(1), 1792258. https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1792258

Olokoyo, F. O., Osabuohien, E. S. C., & Salami, O. A. (2009). Econometric analysis of foreign reserves and some macroeconomic variables in Nigeria (1970–2007). *African Development Review*, 21(3), 454–475. https://doi.org/10.1111/j.1467-8268.2009.00218.x

Özmerdivanlı, A., & Karataşlı, İ. (2022). The relationship between the stock markets and economic policy uncertainty: An application on some developed and developing countries. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 7, 178-193. https://doi.org/10.30784/epfad.1160794

Patefield, W. M. (1977). On the maximized likelihood function. *Sankhyā: The Indian Journal of Statistics, Series B*, 92-96. https://www.jstor.org/stable/25052054

Ramsey, J. B., & Zhang, Z. (1997). The analysis of foreign exchange data using waveform dictionaries. *Journal of Empirical Finance*, 4(4), 341-372. https://doi.org/10.1016/S0927-5398(96)00013-8

Rua, A. & Nunes L. N. (2009). International comovement of stock market returns: A wavelet analysis.

Journal of Empirical Finance, 16(4), 632-639. https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2009.02.002

Saraç, Ş., & Yirmibeş, S. (2024). Makroekonomik Değişkenler ile Belirsizlik Endeksi Arasında Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi: BRIC-T Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 20(ICMEB'24 Özel Sayı), 386-400. https://doi.org/10.17130/ijmeb.1501347

Setiawan, B., Saleem, A., Nathan, R. J., Zeman, Z., Magda, R., & Barczi, J. (2021). Financial market development and economic growth: Evidence from ASEAN and CEE region. *Polish Journal of Management Studies*, 23. DOI:10.17512/pjms.2021.23.2.29

Suyadal, M. (2025). Global Clımate Polıcy Uncertaınty And Stock Returns: Empırıcal Evıdence From Bıst Sectoral Indıces. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 10(Özel Sayı), 216-234. https://doi.org/10.30784/epfad.1813815

Toksoz, T. (2024). Crash risk and conservatism: Evidence from Borsa Istanbul. *Borsa Istanbul Review*, 24(4), 787-796. https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.04.010

Usta, C., & Mete, E. (2022). Ekonomik politika belirsizliğinin makro ekonomik göstergeler üzerine etkisi: Avrupa birliği ülkeleri örneği. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(27), 644-659. https://doi.org/10.38155/ksbd.1200131

Ünal, A. E., Nas, S., & Heybeli, M. (2022). Seçilmiş makroekonomik değişkenler ve beklenti endekslerinin BİST 100 endeksi üzerine etkisi. *Sosyoekonomi,* 30(54), 443-466. https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2022.04.23

Vacha, L., & Barunik, J. (2012). Co-movement of energy commodities revisited: Evidence from Wavelet coherence analysis. *Energy Economics*, 34(1), 241-247. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2011.10.007

Vo, A. T., Van, L. T. H., Vo, D. H., & McAleer, M. (2019). Financial inclusion and macroeconomic stability in emerging and frontier markets. *Annals of Financial Economics*, 14(02), 1950008. DOI: 10.1142/S2010495219500088

WDI (2018). World Development Indicators 2018. Washington, DC: World Bank. worldbank.org

Wu, J., Li, H., Zheng, D., & Liu, X. (2021). Economic uncertainty or financial uncertainty? An empirical analysis of bank risk-taking in Asian emerging markets. *Finance Research Letters*, 39, 101542. https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101542

Yaşar, Z. R. (2025). The effect of the uncertainties of monetary and economy policies on stock markets. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 23(1), 139-159. https://doi.org/10.11611/yead.1621178

Yuan, J., Dong, Y., Zhai, W., & Cai, Z. (2023). Economic policy uncertainty: cross-country linkages and spillover effects on economic development in some belt and road countries. *Journal of Systems Science and Complexity*, 36(3), 1169-1188. https://doi.org/10.1007/s11424-023-1060-0

Zhang, D., & Chen, R. (2025). The Impact of Economic Uncertainty on Cross-Border Capital Flows. *Emerging Markets Finance and Trade*, 1-23. https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2482723

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 764-791
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2749

Araştırma Makalesi / Research Article

Hizmet kalitesi boyutları çerçevesinde iletişimin karar aşamaları ve memnuniyet üzerindeki rolü: Sağlık işletmeleri üzerine nitel bir inceleme

The role of communication in decision-making stages and satisfaction within the framework of service quality dimensions: A qualitative study on healthcare organisations

Onur Şen[1]

[1]Öğr. Gör. Dr., Kırklareli Üniversitesi, Kırklareli, Türkiye, onursen@klu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-2278-4235

Başvuru/Submitted: 2/03/2026

Revizyon/ Revised: 5/06/2026

Kabul/Accepted: 9/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Öz

Bu araştırma, sağlık hizmetlerinde iletişim deneyimlerinin hasta karar verme süreci ve memnuniyet algılarıyla nasıl ilişkilendirildiğini katılımcı anlatıları doğrultusunda açıklamayı amaçlamaktadır. Hizmet kalitesi boyutlarını merkeze alan bu çalışmada fenomenolojik araştırma deseni takip edilmiş ve nitel araştırma yöntemi benimsenmiştir. Farklı polikliniklerden sağlık hizmeti almış 36 katılımcıyla yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler tematik analiz yaklaşımıyla MAXQDA 24 Pro yazılımı kullanılarak çözümlenmiş ve karar sürecinde yön değiştirici deneyim anlarını belirlemek amacıyla Kritik Olay Tekniği çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bulgular; empati, açıklık ve bilgilendirmenin katılımcılar tarafından hasta karar sürecinin farklı aşamalarında önemli unsurlar olarak değerlendirildiğini, erişim, maliyet şeffaflığı ve kişiselleştirilmiş bakımın ise hizmet sonrası memnuniyet deneyimleriyle ilişkilendirildiğini göstermektedir. Ayrıca fiziksel çevre ve hijyen faktörlerinin karar verme aşamasında etkili olduğu ancak iletişim faktörünün bu unsurların önüne geçtiği tespit edilmiştir. Sonuç olarak katılımcı anlatıları, etkili iletişimin yalnızca memnuniyet deneyimiyle değil, aynı zamanda sağlık hizmeti satın alma kararının oluşum süreciyle de yakından ilişkilendirildiğine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hasta Karar Verme Süreci, Sağlık İşletmeciliği, Hasta Memnuniyeti

Jel Kodları: I11, M31, L32

Abstract

This study aims to explain, based on participants' accounts, how communication experiences in healthcare are related to the patient decision-making process and perceptions of satisfaction. The study, which focuses on dimensions of service quality, was conducted within a phenomenological framework and employed a qualitative research method. Semi-structured interviews were conducted with 36 participants who had received healthcare services from various outpatient clinics. The data were analysed using the thematic analysis approach in MAXQDA 24 Pro and evaluated within the Critical Incident Technique framework to identify pivotal moments in the decision-making process. The findings indicate that participants evaluated empathy, transparency, and information as important elements at different stages of the patient decision-making process. In contrast, access, cost transparency, and personalised care were associated with post-service satisfaction. Additionally, it was determined that physical environment and hygiene factors were effective during the decision-making stage, but the communication factor took precedence over these elements. In conclusion, the participants' narratives indicate that effective communication is closely linked not only to satisfaction with the experience but also to the decision-making process leading to the purchase of healthcare services.

Keywords: Patient Decision-Making Process, Healthcare Management, Patient Satisfaction

Jel Codes: I11, M31, L32

Atıf/Citation: Şen, O., Hizmet kalitesi boyutları çerçevesinde iletişimin karar aşamaları ve memnuniyet üzerindeki rolü: Sağlık işletmeleri üzerine nitel bir inceleme, bmij (2026) 14 (2): 764-791 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2749

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The role of communication in decision-making stages and satisfaction within the framework of service quality dimensions: A qualitative study on healthcare organisations

Literature

Communication is considered a decisive factor in shaping perceptions of service quality and customer satisfaction in service marketing. Especially in sectors with high interaction, such as healthcare, communication goes far beyond information transfer; it functions as a strategic management mechanism that establishes trust, reduces uncertainty, and shapes the perceived value of the service (Zeithaml et al., 2023). The SERVQUAL model (Parasuraman et al., 1988) defines five fundamental dimensions of service quality: tangibility, reliability, responsiveness, assurance, and empathy. Among these, empathy and responsiveness are particularly relevant to communicative competence as they emphasise understanding, care, and the ability to respond to individual needs (Ladhari, 2009). In healthcare, where emotional sensitivity and information asymmetry determine the provider-patient relationship, communication is the most effective determinant of perceived service quality. Communication ensures continuity of interaction throughout the service process and forms the basis of trust between patients and healthcare professionals. Effective communication reduces uncertainty, increases compliance with treatment processes, and strengthens the institution's perceived reliability. Conversely, communication breakdowns, such as a lack of explanation, distant attitudes, or delayed responses, often lead to dissatisfaction and distrust, regardless of the medical outcome (Zolnierek & DiMatteo, 2009). In this context, empathy and sensitivity emerge as communication-based components that transform the healthcare experience into a relational and perceptual process. Empathy enables healthcare professionals to understand patients' emotional needs, while sensitivity provides timely and informative feedback. Both dimensions create a sense of security and emotional comfort, which directly influence patient satisfaction and decision-making (Derksen et al., 2013).

In summary, the literature emphasises that communication not only enhances the perceived quality of healthcare services but also facilitates decision-making and post-service satisfaction by identifying trust, empathy, and sensitivity as key determinants of a positive patient experience (Zeithaml et al., 2023; Parasuraman et al., 1988; Ladhari, 2009; Zolnierek & DiMatteo, 2009; Derksen et al., 2013).

Research subject

This study aims to explain the effects of communication in healthcare on the patient decision-making process and post-service satisfaction. The research examines communication processes within the framework of service quality dimensions and reveals how decision-making behaviours are shaped.

Research purpose and importance

The primary objective of the study is to explain how communication affects decision-making processes and satisfaction levels in healthcare services. Evaluating communication as a fundamental strategic variable that guides patient behaviour distinguishes this research from the existing literature.

Contribution of the article to the literature

The research reveals the mediating role of communication by integrating SERVQUAL and consumer decision-making process models. Thus, it provides both a theoretical explanatory model and develops an applied framework for managing communication quality in healthcare services.

Design and method

Research type

The research is applied and exploratory, focusing on understanding individuals' communication experiences in healthcare. In this context, the study was designed within a phenomenological design framework and evaluated from a critical incident perspective.

Research problems

The main research question is: "How does communication in healthcare shape patients' decision-making processes and satisfaction levels?"

Data collection method

Data were collected through semi-structured interviews with 36 participants who had received healthcare services from different polyclinics. Participants were selected using the maximum diversity sampling method (Patton, 2015). Interviews lasted 30-60 minutes, were audio-recorded, and transcribed verbatim.

Quantitative/qualitative analysis

Data were analysed using Braun & Clarke's (2006, 2019) thematic analysis method in MAXQDA 24 Pro software and evaluated from a critical incident perspective. The coding process included codes explaining the thematic and decision-making stages. Coding was ensured through peer review and participant approval. The validity of the study was ensured according to the four criteria defined by Lincoln & Guba (1985) (reliability, transferability, consistency, and confirmability).

Research model

The model relates the SERVQUAL dimensions (empathy, reliability, responsiveness, assurance, tangibility) to the stages of the consumer decision-making process (need recognition, information search, evaluation, purchase, post-purchase). Communication is positioned as a "central variable" that links these two structures, both guiding the decision-making process and ensuring the sustainability of satisfaction.

Research hypotheses

This study used a qualitative research approach, and no predetermined hypotheses were tested. However, the thematic analysis revealed conceptual propositions that explain the functional role of communication in the patient decision-making process.

Consistent with the existing literature, these propositions reflect the transformative effect of communication elements on the service experience: H1: Open, clear, and empathetic communication plays a guiding role in the stages of recognising patient needs and seeking information. H2: Professional attitude, reassuring style, and timely feedback strengthen patients' sense of trust during the assessment and decision-making stages.

Findings and discussion

Findings as a result of the analysis

Five main themes were identified in the analysis: (1) Decision Formation Through Communication, (2) Cognitive Clarification Process, (3) Environmental Perception and Decision Concentration, (4) Perceived Value and Decision Orientation, (5) Rational Evaluation Dimension.

The most frequently emphasised elements in participants' statements were openness, empathy, active listening, timely information, and cost transparency. These elements strengthened trust, increased satisfaction, and guided patients through the service evaluation process. Physical environmental conditions (hygiene, comfort) were effective in forming a first impression but were secondary to communication quality.

Participants described the relationship between communication and satisfaction as cumulative—a process in which consistent and responsive interactions at every stage of care increased the perceived quality of service. Effective explanations provided by doctors and administrative staff reduced patients' concerns and facilitated rational decision-making. Conversely, a lack of information, a condescending tone, or delayed feedback often led to confusion and a loss of trust.

The results show that communication functions not only as a behavioural change but also as an emotional regulation mechanism that manages expectations and creates a sense of security. When patients perceive sincerity and competence together, their overall assessment of healthcare services becomes more positive, and their intention to revisit or recommend the institution increases.

Hypothesis test results

Findings related to H1 indicate that participants associated clear, understandable, and empathetic communication with the decision-making process for purchasing healthcare services. In particular, the elements of providing information, active listening, and empathy were frequently highlighted during the decision-making stages. Findings related to H2 reveal that participants associated healthcare professionals' professional demeanour, active listening skills, and explanatory communication styles with their assessments of trust and satisfaction.

Discussing the findings with the literature

The findings confirm that the empathy and sensitivity dimensions of the SERVQUAL model are key determinants of satisfaction (Parasuraman et al., 1988; Ladhari, 2009). Similarly, studies emphasising communication transparency and feedback consistency show parallel effects on satisfaction and loyalty. In this context, healthcare communication is viewed as both a functional and symbolic process: while conveying organisational credibility, it transforms clinical competence into emotional reassurance for the patient.

Consistent with the existing literature, integrating empathy and responsiveness into patient–healthcare provider interactions creates a strong synergistic effect. Empathy fosters trust and commitment, whereas responsiveness enhances patient satisfaction and perceived reliability by ensuring timely and appropriate responses to patients' expectations (Levett-Jones & Cant, 2020; Pehrson et al., 2016). Moreover, the present findings align with previous research suggesting that communication acts as a crucial link between satisfaction and loyalty. Tan and Pawitra (2001) demonstrated that effective communication strengthens loyalty by increasing satisfaction, while Kitapçı (2014) emphasised that satisfied patients are more likely to revisit the same healthcare institution and recommend it to others. These findings highlight the pivotal role of communication in establishing long-term patient relationships and promoting patient loyalty.

Overall, the analysis shows that communication goes beyond a supportive role and directly influences satisfaction, decision-making clarity, and the sustainability of trust. Therefore, it can be considered a multidimensional structure that links cognitive evaluation and emotional experience to a consistent perception of service quality. In this sense, empathy and sensitivity not only make the SERVQUAL framework functional but also embody the emotional and relational dimensions that define excellence in healthcare communication.

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

This research has revealed that empathy, transparency, and sensitivity play central roles in patient decision-making and satisfaction. Communication has emerged as both a strategic and operational factor that shapes patient experiences throughout all stages of healthcare delivery. While environmental factors contribute to comfort, the quality and continuity of interaction are the determining factors for trust and loyalty. Patients who receive open, respectful, and timely communication tend to evaluate the institution as more reliable and patient-centred.

Suggestions based on results

Healthcare professionals should be systematically trained in communication and empathy-focused interaction techniques that emphasise patient understanding and emotional awareness. Institutions should establish standard communication protocols to ensure transparency and consistent feedback across all service points. Developing digital communication tools, such as patient portals or automated updates, will also strengthen trust and accessibility. From a managerial perspective, integrating communication quality indicators into performance measurement systems can institutionalise patient-centred service standards.

Limitations of the article

The study adopted a qualitative design that limits its generalizability. The sample was drawn from a specific regional and institutional context that may not reflect all healthcare settings. Future research should test the conceptual model using mixed or longitudinal designs to compare communication-based satisfaction across different hospital types and cultural settings. Such studies will broaden the understanding of how communication strategies can systematically improve quality and patient retention rates in healthcare institutions.

Giriş

Hizmetler alanı, küresel düzeydeki payı ve yaratmış olduğu rekabet avantajı sebebiyle müşteri merkezli stratejik planların geliştirilmesini mecburi kılmaktadır. Hizmet pazarlaması noktasında iletişim, sadece bilginin aktarımını değil bununla beraber müşterilerle güven ilişkisini kurma, belirsizlik ortamını azaltma ve algıyı tekraren şekillendirme işlevleriyle özel bir rol üstlenmektedir (Zeithaml vd., 2023). Bilhassa sağlık hizmetleri sahası gibi yüksek temas düzeyi, duygusal hassasiyet ve algılanan riskin yoğun olduğu hizmet noktalarında iletişimin kalitesi, hizmetler deneyiminin ayrılmaz bir parçası hâline dönüşmektedir (Kalaja ve Krasniqi, 2022).

Sunulan hizmet kalitesinin ölçülmesinde yaygın biçimde kullanılan Servqual modeli (Parasuraman vd., 1988), "empati" ve "hızlı yanıt verebilme" gibi iletişimle direkt ilişkili boyutlar bağlamında, hizmet sunucularının müşteri beklentilerini anlayabilme ve onlarla etkili etkileşim kurma kapasitesini değerlendirmektedir (Ladhari, 2009). Sağlık hizmetleri sektöründe bu boyutların, hastaların hizmete ilişkin bilgiye erişimleri, tedavi sürecini anlamlandırmaları ve karar verme deneyimleriyle ilişkili olabileceği belirtilmektedir.

Güncel ampirik çalışmalar, sağlık hizmetleri alanında hizmet kalitesi boyutlarının hastaların memnuniyeti ve onların güven algısıyla güçlü şekilde ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır (Yunus, Abdullah vd., 2024). Bu çalışmalar çoğunlukla sağlık iletişimi perspektifiyle sınırlı kalmakta ve işletme alanyazında yer alan hizmet pazarlaması modelleriyle sistematik bir bütünleştirme ortaya koyamamaktadır. Diğer yandan literatürde sağlık hizmetleri bağlamında iletişimin, müşteri davranışlarıyla nasıl ilişkilendiğini bilhassa Tüketici Karar Verme Süreci Modelinde tanımlanan; ihtiyaç tanıma, bilgi arama alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma ve satın alma sonrası aşamalarında hangi süreçlerde etkili olduğunu açıklayan teorik ve ampirik çalışmalara yönelik bilimsel çağrılar artmaktadır (Kalaja ve Krasniqi, 2022; Ladhari, 2009; Zeithaml vd., 2023,). Sağlık hizmetlerinde iletişim faktörüne ilişkin önceki araştırmalarda bilhassa sözsüz iletişimin hasta güveni, hasta deneyimi ve algılanan hizmet kalitesi üzerindeki etkileri ortaya konmuştur (Şen, 2026; Mast, 2007; Henry vd., 2012; Hillen vd., 2018; Blanch-Hartigan vd., 2019). Bununla birlikte iletişimin hasta karar verme sürecinin farklı aşamalarıyla nasıl ilişkilendirildiği ve bu süreç içerisindeki rolünün bütüncül bir bakış açısıyla ele alındığı çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir.

Bu çalışma: "Sağlık hizmetlerinde iletişim deneyimleri, hastaların karar alma süreci ve memnuniyet algılarıyla nasıl ilişkilendirilmektedir?" araştırma sorusuna odaklanmaktadır. Bununla birlikte araştırma, literatürde yer alan iki önemli boşluğu gidermeyi de hedeflemektedir; birincisi sağlık hizmetleri bağlamında iletişim–hasta davranışı ilişkisinin işletme literatüründe yer alan hizmet pazarlaması modelleriyle bütünleştirildiği derinlemesine nitel çalışmaların sınırlı olması, ikincisi; mevcut ampirik çıktıların çoğunluğunun nicel anket verilerine dayanması ve yukarıda da aktarıldığı gibi özel bir karar aşaması olan müşteri karar verme sürecinin ardındaki deneyimsel ve algısal mekanizmaları açıklama noktasında sınırlı içgörüler sunmasıdır. Bu istikamette çalışma; nitel veri toplama ve analiz teknikleri vasıtasıyla, teorik düzlemde hizmet pazarlaması literatürüne katkı sağlarken uygulama tarafında da sağlık işletmelerinin iletişim stratejilerinin geliştirilmesine dönük bağlamsal ve kanıta dayalı çıktılar ortaya koymayı ve güncel bulguları genişletmeyi amaçlamaktadır.

Hizmet pazarlaması perspektifinden sağlık iletişimi

Hizmet pazarlamasında iletişim ve pazarlama karmasındaki yeri

Hizmet pazarlamasında iletişim; pazarlama karmasının (ürün, fiyat, yer, süreç, insanlar, fiziksel kanıt ve pazarlama iletişimi-tutundurma) stratejik bir elamanı olarak, müşterilerin beklentilerinin yönetilmesi ve işletmelerin rekabet ederek sürdürülebilir başarı elde etmesinde belirleyici rol oynamaktadır (Akroush, 2011). Etkin iletişim, müşteri ile işletme arasındaki etkileşimi güçlendirerek hizmet kalitesinin algılanmasını ve müşteri memnuniyetini artırmaktadır. Bu durum müşteri sadakati ve uzun vadeli başarı için kritik bir önem teşkil etmektedir (Sasmita vd., 2021). Alanyazından da takip edildiği üzere iletişim stratejilerinin diğer pazarlama karması elemanlarıyla entegre edildiğinde işletmelere önemli ve sürdürülebilir rekabet avantajı sağladığı ve aynı zamanda müşteri memnuniyetini güçlendirdiği görülmektedir (Hänninen ve Karjaluoto, 2017). Sağlık sektörü özelinde yapılan çalışmalarda da doğru bilgiye ulaşabilirliğin ve etkili iletişim stratejilerinin hastaların memnuniyetini artırarak bilinçli karar almayı desteklediği vurgulanmaktadır (Güdük ve Sevim, 2020). Bu doğrultuda iletişimin müşteriyle duygusal bağ oluşturmadaki önemi vurgulanırken; yetersiz iletişimin ise memnuniyetsizlik ve müşteri kaybına yol açabildiği, etkili iletişimin sadakati güçlendirdiği aktarılmaktadır (Köse ve Çizer, 2021; Karakahraman ve ÖzSaatcı, 2021). Bu sebeple işletmelerin iletişim mekanizma ve süreçlerini sürekli geliştirmeleri, müşteri geri bildirim mekanizmalarıyla desteklemeleri ve müşteri deneyim alanlarını zenginleştirmeleri kritik mahiyettedir (Öztürk, 2022; Yeniçeri vd., 2020).

İletişim, hizmet pazarlamasının sadece tanıtım boyutunda yer almamakta aynı zamanda müşteri memnuniyeti, sadakat ve marka bağlılığının da temel belirleyicisi konumunda bulunmaktadır. İşletmelerin güçlü iletişim stratejileri oluşturmaları literatürde vurgulanan teorik çerçevelerle uyumlu bir şekilde (Senguo vd., 2017; Agyei, 2020) hizmet kalitesini arttırmakta ve sürdürülebilir büyümeyle rekabet avantajını sağlayabilmektedir (Hänninen ve Karjaluoto, 2017).

Sağlık hizmetlerinde yüksek temas- algılanan risk ve bilgi asimetrisi

Sağlık hizmeti sunulan işletmelerde ayırt edici özellikler, hizmet sunumunu ve tüketicilerin ilgili hizmetlere dönük algılarını doğrudan değiştirebilmekte ve şekillendirebilmektedir. Bilhassa sağlık alanı diğer hizmet sunulan sektörlerden farklı olarak yüksek temasla karakterize edilmektedir, bu husus sağlık profesyonelleri ve hastalar arasında yoğun şekilde fiziksel ve duygusal iletişimi gerektirmektedir (Kwame ve Petrucka, 2021; Avcı ve Arpacıoğlu, 2022). Yüksek temas sadece tedavi süreçlerinde destek ve empati yoluyla hastanın deneyimini olumluya çevirmekle kalmayıp aynı zamanda hasta memnuniyeti ve sağlık çıktıları üzerinde de doğrudan belirleyici olmaktadır (Salam vd., 2024).

Yüksek temas durumları sağlık hizmetlerinde potansiyel olarak algılanan risk düzeyini arttırabilmektedir. Burada algılanan risk; mahremiyet, hasta güvenliği ve hizmet kalitesi gibi faktörler üzerinden oluşmakta ve hastaların seçim yaparak sağlık işletmelerine başvurma niyetlerini etkileyebilmektedir ((Sang ve Cheng, 2020; Güdük ve Sevim, 2020). Bu bağlamda COVID-19 pandemisi döneminde aktarılan riskin yoğun olarak deneyimlenmesi, sağlık profesyonellerinin psikolojik durumlarını olumsuz biçimde etkilemiş ve hasta memnuniyeti üzerinde belirgin sonuçlar doğurmuştur (Avcı ve Arpacıoğlu, 2022; Shinan-Altman vd., 2020). Buradan hareketle potansiyel riskin etkin şekilde yönetilmesi, sağlık kuruluşları özelinde stratejik mahiyetiyle öncelik olarak öne çıkmaktadır (Ikonen vd., 2021). Diğer bir önemli unsur ise bilgi asimetrisidir. Sağlık profesyonelleri ile hastalar arasındaki bilginin dengesizliği, hastalığının teşhisi, tedavisi ve diğer olası yan etkileri konusunda belirgin hale gelmektedir. Bu durum hasta güvenini azaltabilmekte ve tedavinin etkin bir şekilde yürütülmesini aynı zamanda uyumunu güçleştirmektedir (Yılmaz ve Boylu, 2016; Altıntaş vd., 2022; Sezgin vd., 2024). Çalışmalar, bilgi eksikliği görülen hastaların tedaviye konu olacak sağlık hizmetlerinden yararlanma hususunda tereddüt yaşadıklarını ve bu durumun hastanın sağlık sonuçlarını olumsuz etkilediğini göstermektedir (Yılmaz ve Boylu, 2016). Bu durum özellikle risk düzeyi yüksek hastalıklarda (örneğin meme kanseri gibi) doğru bilgilendirmeyle değerlendirilmelidir (Olgun, 2018).

Sağlık hizmetlerinde deneyimlenen bilgi asimetrisinin idare edilmesinde sağlık çalışanlarının psikososyal destek ve bilgilendirme rollerinin önemi yüksektir. Hemşirelerin hizmet sunumunda bilgilendirici yaklaşımları hastaların yaşayacakları bilgi eksikliklerini giderebilmekte ve hastaların sürece uyumlarını kolaylaştırmaktadır (Olgun, 2018; Altıntaş vd., 2022). Bu bağlamıyla bilgilendirme süreçlerinin niteliği, hizmetin hasta tarafından algılanan kalitesini doğrudan pozitif etkilemekte ve sağlık çalışanlarının bu perspektifteki eğitim ve farkındalıkları sahada başarı faktörü olarak değerli görülmektedir (Güdük ve Sevim, 2020; Han vd., 2019; Pilbery vd., 2023). Bütünsel bir değerlendirmeyle sağlık hizmetlerinde hastalarla yüksek temas durumu, onların algıladıkları risk ve deneyimledikleri bilgi asimetrisi**,** sağlık hizmetinin kalitesini, hastaların memnuniyetini ve ilgili hizmetlere erişim kararlarını belirleyen merkezi faktörler olarak öne çıkmaktadır. İlgili faktörlerin etkin yönetilmesi sürdürülebilir sağlık hizmeti sunumunu ve hasta güveni ile sadakati açısından kritiktir (Olgun, 2018; Fabes vd., 2022; Kim vd., 2022).

Sağlık hizmetlerinde iletişimin güven- algılanan değer- memnuniyet ve sadakatle ilişkisi

Sağlık hizmetlerinde iletişim süreçlerinin hasta güveni ve algılanan hizmet kalitesi üzerindeki etkisi literatürde bilhassa sözsüz iletişim faktörüyle ele alınmıştır. Doktor ya da yardımcı sağlık personelleri–hasta etkileşiminde; göz teması, yüz ifadeleri, beden yönelimi ve ses tonu gibi sözsüz göstergelerin hastaların güven algısını ve memnuniyet değerlendirmelerini anlamlı biçimde etkilediği gösterilmiştir (Şen, 2026; Mast, 2007). Sistematik incelemelerde, klinik görüşmeler sırasında sergilenen olumlu sözsüz davranışların hasta memnuniyeti ve bakım kalitesi algısıyla ilişkili olduğunu ortaya konmaktadır (Henry vd., 2012). Buna benzer biçimde Hillen ve arkadaşları (2018), hekimlerin sözsüz davranışlarının hasta güvenini güçlendiren bir belirleyici etken olduğunu aktarmaktadır. Bu bağlamda iletişim, sadece bilgi aktarımına indirgenemeyerek, güven, algılanan kalite ve duygusal güvence üretimiyle ilişkili çok katmanlı ya da parametreli bir mekanizma olarak değerlendirilmelidir.

İletişim, sağlık işletmelerinde sunulan hizmetlerde güven, algılanan değer, memnuniyet ve sadakat arasındaki potansiyel etkileşimi yönlendiren özel bir faktördür. Sağlık işletmeleri açısından iletişim sadece hizmetin kalitesini değil bununla beraber hastaların bireysel tecrübelerini de şekillendirebilmektedir. Burada güven, hasta ve sağlık işletmesindeki hizmeti sunan profesyonelle

etkileşimin temel unsurudur. Hastaların hizmeti sunan profesyonellere güven duyması tedaviye uyumu ve onların memnuniyetini artırmaktadır (Bogdanović ve Tomić, 2024; Diliasari ve Sulistiadi, 2024). Algılanan değer ise iletişim kalitesiyle yakından ilişkilidir. Hastaların ilgili hizmetin fayda–maliyet derecesini değerlendirmelerine aracılık sağlamaktadır (Elrod ve Fortenberry, 2018; Kar ve Wasnik, 2024). Memnuniyet, planlı iletişim stratejileriyle desteklenmiş olan hizmet deneyimlerinin önde gelen bir çıktısıdır. Geri bildirim mekanizmaları memnuniyet sürecini güçlendirmektedir (Elrod ve Fortenberry, 2018; Ravangard vd., 2020; Sasmita vd., 2021; Priescu ve Oncioiu, 2022; Diliasari ve Sulistiadi, 2024).

Son olarak sadakat ise güven ile memnuniyetin bileşkesiyle oluşmakta, bilgilendirme ve bağlılık programları vasıtasıyla desteklenmektedir (Rauf, vd., 2023; Hodijah, Maria ve Dewatmoko, 2023). İletişim; hastaların güveni, algılanan değeri, onların memnuniyeti ve sadakatleri arasındaki etkileşimin merkezi konumunda yer almaktadır. Sadakat burada hasta deneyimlerinin olumlu şekillendirilmesi ve sağlık hizmetlerinde sürdürülebilir başarının yerleşmesi için yadsınamaz bir faktör olarak değerli görülmektedir (Priescu ve Oncioiu, 2022; Hodijah vd., 2023).

Servqual modeli

SERVQUAL modeli, sağlık hizmetleri alanı da dâhil olmak üzere birçok sektörde hizmet kalitesini değerlendirmek maksadıyla kullanılan yaygın modellerden biridir. Bu modelin beş boyutu bulunmaktadır. Bunlar; somut unsurlar, güvenilirlik, duyarlılık, güvence ve empatidir. Model, hastaların deneyimlerini olumlu hale getirebilme noktasında önem teşkil etmektedir. İletişim, yukarıda sıralanan boyutların tamamını güçlendiren bir unsur olarak merkezi konumda yer almakta ve aynı zamanda hastanın memnuniyetini, onun güven algısını ve sadakatini doğrudan etkileyebilmektedir.

Somut unsurlar; fiziksel çevre, sağlık işletmesinin tesisleri ve donanımları, doğrudan iletişim destekleriyle (örneğin açık yönlendirmeler, görsel materyaller ve broşürler) beraber hastaların profesyonellik, teknik bilgi, güven ve özen algısını pekiştirmektedir (Šíma ve Ruda, 2019). Bu sayede ilk izlenimden itibaren hizmetle ilgili kalite algısı olumlu yönde hastaya sirayet etmektedir.

Güvenilirlik; sağlık işletmelerinin sunmayı vaat ettikleri hizmeti açık, tutarlı ve tam zamanında iletişimle sunabilmeleriyle hizmete duyulan güven artmaktadır. Öncelikle randevu veya bununla ilgili prosedür değişikliklerinin tam zamanında iletilmesi, hastanın güvenini ve onun memnuniyetini güçlendirmektedir (Ahmed vd., 2017).

Duyarlılık; hastaların ivedi ihtiyaçlarına çözüm odaklı ve hızlı yanıt verme kapasitesidir aynı zamanda hizmet esnasındaki iletişimin en önemli boyutlarından biridir. Kastedilen etkili iletişim, hastaların hizmetle ilgili sorularına ve süreçteki endişelerine tam zamanında cevap verilmesini sağlayarak hastaların hizmet kalitesi algısını ve memnuniyetini arttırmaktadır (Shafiq vd., 2017; Lau vd., 2013). Bu noktada sağlık işletmesindeki hızlı geri dönüş mekanizmaları, hastaların güvenini pekiştiren bir unsur olarak önem teşkil etmektedir (Soleha vd., 2023).

Güvence: Sağlık hizmet sunumunu gerçekleştiren çalışanların bilgi düzeyi, nezaketli yaklaşımları ve güven telkin edici iletişim biçimleri tedavi sürecinde hastanın güven hissiyatını pekiştirmektedir. Hastaya verilen güven ve onunla ilişkili önlemler, açık bilgilendirme ve empatik yaklaşım biçimi, hastanın tedavi öncesi ve sonrasındaki kaygısını azaltarak olumlu bir deneyim yaratma yönünde değerli görülmektedir (Brysland ve Curry, 2001).

Empati: Tıbbi hizmetlerden yararlanacak olan hastaların bireysel ihtiyaçlarına dönük duyarlılık gösteren ve hastaya göre kişiselleştirilen iletişim stratejileri, sadece fiziksel değil aynı zamanda duygusal beklentilerin de tatmin edilmesini sağlar. Empatik iletişim burada hasta memnuniyetini ve onun sadakatini arttıran temel faktörlerden biridir (Wang vd., 2015; Misaii vd., 2019). Diğer durumda empati eksikliğinde ise hastaların tersi istikamette kendilerini değersiz hissetmeleri olağan bir durumdur (Abdullah vd., 2022).

Empatiyle beraber duyarlılığın birlikte hasta deneyimine entegre edilmesi güçlü bir sinerji yaratmaktadır. Burada empati, güven ve bağlılığı yükseltirken diğer yandan duyarlılık, beklentilere tam zamanında ve etkin yanıt verilmesini sağlar. Söz konusu iki boyutun bütüncül olarak süreç içerisinde güçlendirilmesi durumu, sunulan hizmet kalitesi ve hasta memnuniyeti üzerinde kritik etkilere sebebiyet vermektedir (Levett-Jones ve Cant, 2020; Pehrson vd., 2016; Kim ve Kim, 2024; Lee ve Ihm, 2021; Ramanathan vd., 2018).

Alanyazında iletişimin hasta memnuniyeti ve onun sadakati arasında doğrudan doğruya bir köprü işlevi gördüğünü göstermektedir. Tan ve Pawitra (2001), kurulan güçlü iletişimin, memnuniyet düzeyini arttırarak hasta sadakati geliştirdiğini Kitapçı, Akdoğan ve Dökmen (2014) ise bununla aynı

doğrultuda memnun hastaların aynı sağlık işletmesini tercih etme ve işletmeyi tavsiye etme eğiliminde olduklarını vurgulamaktadır. Hastada var olan beklentilerin karşılanması ya da bunların aşılması, hastanın sadakatinin oluşumunda belirleyici, temel bir rol oynamaktadır (Hamzah vd., 2017). Servqual modeli boyutları ele alındığında bunların her biri iletişimle doğrudan ilişkilidir. Bilhassa empati ile duyarlılık, etkin iletişimin hasta deneyimini farklı bir konumdan alarak dönüştürücü etkiyi güçlü şekilde yansıtmaktadır. Profesyoneller tarafından sunulan sağlık hizmetlerine entegre biçimde iletişim stratejilerinin geliştirilmesi sadece hastanın hizmet kalite algısını değil aynı zamanda hasta güvenini, hasta memnuniyetini ve onun sadakatini de sürdürülebilir şekilde güçlendirmektedir.

Karar verme süreci ve iletişim

İletişim, hizmet pazarlaması karmasıyla ilişkili (ürün, fiyat, dağırım, süreç, insan, fiziksel kanıt ve tutundurma) müşteri deneyimini dönüştüren stratejik bir unsurdur (Bayram vd., 2023; Kutlu, 2025). Özellikle nitelikli iletişim; müşteri memnuniyetini, hizmet kalitesi algısını ve marka sadakatini arttırırken (Karaman, 2020; Öztürk, 2022), buradaki eksiklikler müşteri memnuniyetsizliğine yol açabilmektedir (Çakmak ve Sağcan, 2024). Bu sebeple iletişim stratejilerine yapılan spesifik yatırımlar sadece hizmet kalitesini yükseltmekle kalmamakta bununla beraber sektörde diğerleriyle kalıcı rekabet avantajını da sağlamaktadır (Akdu, 2019; Sargın ve Dedeoğlu, 2023). Tüketicinin karar verme süreci de ihtiyaçların idrak edilmesinden satın alma sonrası bütüncül değerlendirmeye kadar uzanan süreçlerle nitelikli iletişimden doğrudan etkilenmektedir. İletişim burada; bilgilendirme, müşteriyi yönlendirme ve onunla etkileşim kurma fonksiyonlarıyla tüketicinin satın alma yolculuğunun tüm aşamalarında kritik bir rol üstlenir. Söz konusu karar verme süreci yolculuğunun aşamaları aşağıda sıralanmış ve açıklanmıştır.

İhtiyaç tanıma ve bilgi arama

Karar sürecinin ilk aşaması ihtiyacı fark etme ya da tanımadır. Bu aşama pazarlama uygulamaları ve nitelikli iletişim stratejileriyle oluşturulabilmektedir (Lemon ve Verhoef, 2016). İhtiyacın tanınması ya da fark edilmesinden sonra gelen diğer bir aşama bilgi arama aşamasıdır. Burada daha çok çevrimiçi online kaynaklar, sosyal etkileşim kurulan çevre ve markanın gerçekleştirdiği iletişim belirleyici olmaktadır. İşletmelerin tüketicilere bilgiyi hızlı ve güvenilir şekilde sunması ve onların buna ulaşabilmesini sağlaması kritiktir (Hoyer vd., 2020). Elektronik olarak gerçekleştirilen ağızdan ağıza iletişim (e-WOM), tüketicinin bilgi arama sürecini hızlandırarak onun satın alma niyetlerini olumlu etkilemektedir (Nuseir vd., 2011).

Alternatiflerin değerlendirilmesi

Tüketicilerin karar aşamasındaki bir başka aşama alternatiflerin değerlendirilmesi aşamasıdır. Tüketiciler, bilgiyi topladıktan sonra farklı alternatif seçenekleri kıyaslar. Açıklayıcı, karşılaştırılabilir ve ulaşılabilir iletişim, tüketicinin karar kriterlerini berraklaştırır (Vollrath ve Villegas, 2021). Burada net ve iletişime dönük empati temelli mesajlar, tüketicilerin hizmetle ilişkili olan; fiyat, güvenilirlik ve kalite gibi unsurları daha doğru değerlendirmesini sağlamaktadır (Schoofs vd., 2019; Ndone, 2025).

Satın alma kararı ve satın alma kararı sonrası

Diğer bir aşama satın alma kararıdır. Bu aşama, önceki aşamalarda yaşanan etkileşim deneyimleriyle doğrudan şekillenmektedir. Tüketiciye sunulan açık, net ve duyarlılık içeren bir iletişim, hizmetin satın alma olasılığını artırır bununla beraber empati kurma çabasındaki markalar daha yüksek oranda tercih edilebilir (Hoyer vd., 2020). Satın alma kararı aşamasından sonraki satın alım sonrası değerlendirme aşamasında ise hizmetle alakalı izleme mesajları ve satış sonrası hizmetle ilgili destek sunulması gibi uygulamalar müşteri memnuniyeti ve sadakatini güçlendirmektedir (Becker vd., 2020).

Sağlık sektörü perspektifiyle incelendiğinde karar süreçleri; hasta, sağlık hizmeti sunan profesyoneller ve sağlık işletmesi yöneticilerini kapsayan çok aktör ve faktörlü karmaşık yapılara sahiptir. (Schünemann vd., 2022). Bu bağlamıyla risk kültürü de kararın niteliği üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir. Örneğin, hemşirelerin hizmet sunumlarındaki profesyonel otonomisi (Yorgancılar ve Özlük, 2022), hastanın güvenliği ve sunulan hizmet kalitesini artırırken, kişisel değerler ve spesifik olarak dindarlık gibi unsurlar da karar tarzlarını dönüştürebilmektedir (Kefe ve Selamoğlu, 2021; Bozkurt ve Ercan, 2019). Nihayetinde iletişim, tüketicinin yolculuğunda bütün aşamalarda belirgin bir kaldıraçtır. Tutarlı, net ve empatik iletişim stratejileri; hizmetle ilgili ihtiyaç farkındalığını arttırmakta, onun bilgisini arama ve değerlendirmesini kolaylaştırmakta ve akabinde satın alma kararlarını güçlendirerek satın alma sonrası memnuniyeti de pekiştirmektedir. Sağlık hizmetleri sunan işletmeler bağlamında güçlü iletişim; risk kültürü, hizmet kalitesi ve hasta memnuniyetini sürdürülebilir biçimde arttırmaktadır (Dursun vd., 2013; Dursun ve Yıldırım, 2021; Taniş ve Yanık, 2021).

Araştırmanın kuramsal konumu ve literatüre katkısı

Sağlık hizmetleri alanında iletişim; hizmet kalitesi, güven ve memnuniyet ile ilişkili temel kavramlardan biri olarak ele alınmaktadır (Parasuraman vd., 1988; Ladhari, 2009; Zeithaml vd., 2023). Bununla birlikte ilgili literatür incelendiğinde, iletişimin çoğunlukla hasta memnuniyeti, hizmet kalitesi ya da hasta–sağlık çalışanı etkileşimi bağlamında değerlendirildiği görülmektedir. Buna karşın iletişim deneyimlerinin hasta karar verme sürecinin farklı aşamalarıyla nasıl ilişkilendirilebileceğini açıklamaya odaklanan çalışmaların daha sınırlı olduğu söylenebilir.

Sağlık iletişimi çalışmaları daha çok güven, hasta deneyimi ve hasta memnuniyeti üzerine yoğunlaşırken (Şen, 2026; Mast, 2007; Henry vd., 2012; Hillen vd., 2018; Blanch-Hartigan vd., 2019), hizmet pazarlaması literatürü tüketici karar verme sürecini ihtiyaç tanıma, bilgi arama, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma ve satın alma sonrası değerlendirme aşamaları üzerinden açıklamaktadır (Lemon ve Verhoef, 2016; Zeithaml vd., 2023). Bu durum sağlık hizmetlerinde iletişim deneyimlerinin karar verme süreci perspektifiyle birlikte ele alınabileceği yeni araştırma alanlarına işaret etmektedir.

Bu araştırma söz konusu kuramsal boşluktan hareketle, sağlık hizmetlerinde iletişim olgusunu yalnızca hizmet kalitesinin bir bileşeni olarak değil aynı zamanda hasta karar verme süreciyle ilişkilendirilebilecek bir kavram olarak değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda SERVQUAL modelindeki boyutların (Parasuraman vd., 1988; Ladhari, 2009), karar verme sürecinin farklı aşamalarıyla nasıl ilişkilendirilebileceğinin incelenmesi hedeflenmektedir.

Araştırmanın ayrıca sağlık hizmetlerinde satın alma kararı ve satın alma sonrası memnuniyet süreçlerinin hangi noktalarda benzeştiği, hangi noktalarda farklılaşabileceği konusuna da katkı sunması beklenmektedir. Mevcut literatürde bu iki sürecin çoğu zaman birlikte ele alındığı görülmekle birlikte (Zeithaml vd., 2023), sağlık hizmetlerinin kendine özgü yapısı nedeniyle karar verme ve memnuniyet değerlendirmelerinde farklı unsurların ön plana çıkabilme ihtimali bulunmaktadır. Bu nedenle çalışmanın, hasta deneyiminin farklı aşamalarında etkisi olabilecek faktörlerin daha ayrıntılı biçimde anlaşılmasına katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Bütüncül bir değerlendirmeyle bu araştırma; sağlık iletişimi, sağlık işletmeleri yönetimi, hizmet pazarlaması ve hasta davranışı literatürleri arasında kavramsal bir bağlantı kurmayı amaçlamakta ve iletişim deneyimlerinin sağlık hizmeti satın alma süreci bağlamında nasıl değerlendirilebileceğine yönelik nitel bir perspektif sunmayı hedeflemektedir.

Yöntem

Araştırma tasarımı

Bu araştırmada, sağlık işletmelerinde sunulan hizmetlerde, iletişim süreçlerinin hastaların karar verme sürecine etkisini derinlemesine araştırmak ve anlamak maksadıyla nitel araştırma yaklaşımı tercih edilmiştir. Araştırmada, sağlık hizmeti alan bireylerin hizmeti alma sürecinde tecrübe ettikleri durumların özünü ve anlamını ortaya koymak hedeflenmiş ve bu doğrultuda fenomenolojik araştırma desenine göre çalışma kurgusu düzenlenmiştir (Creswell ve Poth, 2018). Fenomenoloji, araştırma katılımcılarının spesifik bir olaya ilişkin bireysel deneyimlerini idrak etmeye ve ilgili deneyimlerin örtüşen anlamlarını tanımlamaya odaklanmaktadır (Moustakas, 1994). Bu bağlamıyla araştırmada farklı hizmet sunumlarının geliştirildiği polikliniklerden tıbbi hizmet almış bireylerin, iletişim süreçlerine dönük kişisel deneyimleri derinlemesine incelenmiştir.

Araştırma katılımcılarının anlatıları takip edilerek, iletişimin hastaların hizmet almaya dönük karar verme sürecindeki rolü ve söz konusu süreçte ortaya çıkan bilişsel, duygusal ve davranışsal faktörlerin temeline ulaşmak amaçlanmıştır. Böylelikle fenomenolojik yaklaşım istikametinde öznel deneyimlerin ortak temalar etrafında nasıl biçimlendiği betimlenerek anlatılmıştır.

Fenomenolojik çerçeveyle beraber karar sürecinde değişime neden olan eşik anların sistematik biçimde analiz edilebilmesi maksadıyla çalışma kritik olay tekniği (critical incident technique – CIT) perspektifiyle derinlemesine incelenmiştir. Kritik olay tekniğiyle bireylerin belirli bir davranışı gerçekleştirirken tecrübelerinin sonucunu belirgin biçimde etkileyen olayların tanımlanması ve tasnif etmesine dayanan bir yöntemdir (Flanagan, 1954). Bu yöntem, hizmetle ilişkili araştırmalarda karar anlarını, memnuniyete ilgili kırılmaları ve güven tesisini analiz etmek amacıyla yaygın biçimde kullanılmaktadır (Gremler, 2004). Bu doğrultuda katılımcıların karar verme sürecindeki deneyimler kritik olay olarak değerlendirilmiş olup fenomenolojik temalar içerisinde eşik anların konumu ayrıca incelenmiştir.

Örneklem ve örnekleme yöntemi

Araştırmada amaçlı örnekleme yöntemi izlenmiştir. Araştırmada, katılımcıların derinlik ve çeşitliliğini sağlamak amacıyla amaçlı örnekleme yönteminin bir türü olan maksimum çeşitlilik örneklemesi tercih edilmiştir (Patton, 2015). Söz konusu örnekleme yöntemiyle, farklı birimlerden hizmet almış araştırma katılımcılarının seçilerek tatbik ettikleri deneyimin çeşitliliğini maksimum düzeyde yansıtmak hedeflenmiştir.

Katılımcıların araştırmaya dahil edilme kriterleri; 1- Son 2 ay içerisinde herhangi bir poliklinikten yüz yüze sağlık hizmeti almış olmak, 2- 18 yaş ve üzerinde olmak şeklindedir. Araştırmada katılımcıların hariç tutulma kriteri ise; görüşme sürecini olumsuz etkileyebilecek acil kriz veya ciddi psikiyatrik hususların bireyde var olma durumudur. Araştırmada örneklem büyüklüğü veri doygunluğu ilkesine göre (satürasyon) belirlenmiştir. Bu doğrultuda toplamda 36 katılımcıya ulaşılmıştır. Çalışmanın karar verme sürecindeki eşik noktaları ortaya koymayı amaçlayan analitik yapısında, maksimum çeşitlilik örneklemesi sadece hizmet türü farklılıklarını değil bununla beraber kararın niteliğini kapsayacak biçimde değerlendirilmiştir.

Veri toplama süreci

Çalışmaya ilişkin etik kurul onayı Kırklareli Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar ve Yayın Etiği Kurulu tarafından verilmiştir (Sayı: E-35523585-199-190851). Araştırma sürecine başlamadan önce katılımcılara araştırmanın amacı, kapsamı, görüşme süreci, verilerin hangi amaçlarla kullanılacağı ve gizlilik ilkeleri hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir. Görüşmelere katılım tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak gerçekleştirilmiş olup katılımcılardan bilgilendirilmiş onam alınmıştır. Katılımcılara araştırmadan istedikleri zaman herhangi bir gerekçe göstermeksizin çekilebilecekleri açıklanmıştır. Ayrıca elde edilen verilerin yalnızca bilimsel amaçlarla kullanılacağı ve kişisel bilgilerin gizli tutulacağı taahhüt edilmiştir. Bu istikamette araştırma verileri yarı yapılandırılmış görüşmeler vasıtasıyla toplanmıştır.

Tercih edilen görüşme formu literatürde yer alan sağlık iletişimi ve hasta karar verme süreci boyutlarına dönük olarak düzenlenmiştir (Hoyer vd., 2020; Soleha vd., 2023). Araştırmada görüşmeler 30–60 dakika aralığında sürmüştür. Görüşmeler 28.01.2026- 25.02.2026 tarihinde Kırklareli'nde gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler herhangi bir kamu veya özel kurum içerisinde gerçekleştirilmemiş olup sağlık hizmeti alan bireylerle bağımsız bölümlerde gerçekleştirilmiştir. Katılımcı onamıyla ses kaydı cihazı kullanılmış ve kayıtlar alınmıştır, akabinde görüşmeler kelimesi kelimesine transkripte edilmiş ve ses verileri silinmiştir. Son aşamada verilerde yer alan bireysel kimlik çıktıları içerikten çıkarılarak veriler anonimleştirilmiştir.

Görüşmeler sırasında katılımcıların karar verme sürecinde belirleyici rol oynayan deneyimlerini ayrıntılı biçimde aktarabilmeleri maksadıyla kritik noktalarda takip soruları yöneltilmiştir. İlgili sorular çalışmanın sonunda paylaşılmıştır. Bu bağlamda karar sürecinin sadece tematik boyutlarını değil kararın yönünü belirgin biçimde şekillendiren olayların da ortaya çıkarılması hedeflenmiştir.

Veri analizi

Her görüşmenin ardından elde edilen veriler incelenmiş ve ortaya çıkan kodlar mevcut tema yapısı içerisinde değerlendirilmiştir. Veri toplama sürecinin ilerleyen aşamalarında katılımcı ifadelerinin mevcut kod ve temaları tekrar etmeye başladığı, yeni bir kavramsal kategori üretmediği gözlemlenmiştir. Özellikle görüşmelerin son bölümünde elde edilen verilerin mevcut temaları desteklediği ancak yeni bir tema veya alt tema ortaya koymadığı görülmüştür. Bu durum araştırmada tematik doygunluğa ulaşıldığını göstermiştir. Bununla birlikte veri doygunluğunu doğrulamak amacıyla görüşmelere bir süre daha devam edilmiş ve elde edilen verilerin mevcut tema yapısını tekrar ettiği tespit edilmiştir. Bu doğrultuda veri toplama süreci sonlandırılmıştır. Araştırma katılımcılarından alınan görüşler istikametinde veri satürasyonunun sağlandığı görüldüğünde 36 görüşme sonunda farklı bir görüşme planlanmamış ve mülakatlar sonlandırılmıştır.

Katılımcılardan elde edilen görüşme verileri Braun ve Clarke'ın (2006, 2019) tematik analiz yaklaşımıyla çözümlenmiştir. Çözümleme MAXQDA 2024 yazılımının Pro versiyonu kullanılarak yürütülmüştür. Araştırmada analiz adımları aşağıda yer alan sırada takip edilmiştir.

⇒ Veriye aşinalık: MAXQDA 24 Pro üzerinden katılımcılardan elde edilen görüşme transkriptlerinin tekraren okunması, burada ilgili notların ve memoların geliştirilmesi.

⇒ Alt (açık) kodlama: Veriler Satır-satır kodlanarak anlamlı ifadeler belirginleştirilmiştir. İlgili Kodlar MAXQDA 24 Pro'nun kod sistemi özellikleri ve arayüzü kullanılarak oluşturuluştur.

⇒ Tema geliştirme: Oluşturulan kodlar benzerliklerine göre bir araya getirilmiştir. MAXQDA 24 Pro'nun "Coding System" ve "Creative Coding" arayüzleri ile bütüncül temalar geliştirilmiştir.

⇒ Tema adlandırma ve tanımlama: Nihai temalar anlamlı biçimde başlıklandırılmış ve bu doğrultuda tanımlanmıştır

⇒ Raporlama: Tanımlanan temalar, MAXQDA 24 Pro'nun "Summary Grid" ve "Document Portrait" araçları ile entegre edilerek raporlanmıştır.

Tematik analiz sürecinin tamamlanmasının ardından, elde edilen temalar karar sürecindeki yön değişimlerini belirlemek amacıyla kritik olay tekniği (critical incident technique – CIT) perspektifi doğrultusunda ikinci bir analitik değerlendirmeye tabi tutulmuştur (Flanagan, 1954; Gremler, 2004). Bu aşamada katılımcı ifadelerinde kararın oluşumunu açık biçimde etkilediği belirtilen olaylar ayrıca kodlanmış ve "kritik eşik anlar" olarak sınıflandırılmıştır.

Geçerlik ve güvenirlik

Araştırma güvenirlik ve geçerliğini sağlamak maksadıyla Lincoln ve Guba'nın (1985) tavsiye ettiği dört temel ölçüt takip edilmiştir. Bunlar; 1-İnandırıcılık (credibility): Katılımcının doğrulanması ve akran incelemesi 2-Aktarılabilirlik (transferability): Araştırmada yer alan bağlama özgü detaylı betimlemeler 3-Tutarlılık (dependability): Araştırma katılımcılarının verilerinin analizinde kodlamanın ayrıntılı biçimde ortaya konması ve bunun denetlenmesi 4-Onaylanabilirlik (confirmability): Veriler, kodlar ve temalar ilişkisinin şeffaf bir şekilde raporlanarak sunulması şeklindedir.

Kodlama sürecinin güvenirliğini artırmak amacıyla görüşme verileri araştırmacı ve nitel araştırma konusunda deneyimli ikinci bir kodlayıcı tarafından bağımsız olarak incelenmiştir. Her iki araştırmacı tarafından MAXQDA 2024 Pro yazılımı kullanılarak oluşturulan kodlar, ilgili katılımcı alıntıları ve tema yapıları karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sürecinde kodların temsil ettiği anlamlar, kodlara atanan katılımcı ifadeleri ve kodların frekans dağılımlarının hiyerarşik kod modeli ve kod teori modeli çıktıları değerlendirilmiş, büyük ölçüde örtüşen sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür. Görüş ayrılığı bulunan sınırlı sayıdaki kod ve tema ise araştırmacılar arasında gerçekleştirilen istişareler sonucunda yeniden değerlendirilmiş ve uzlaşı yoluyla nihai hâle getirilmiştir.

Araştırmacının konumu

Araştırmacı; işletme, iletişim ve sağlık yönetimi alanlarında akademik öz geçmişe sahip olup önceden edinilen malumatı ve literatür okuması doğrultusunda araştırma sorularını yapılandırmıştır. Araştırmada refleksivite ilkesine bağlı kalmaya gayret ederek (Berger, 2015), bireysel önyargıların veri toplama ve analiz süreçlerine yansımasını minimuma indirmek maksadıyla görüşme soruları, tarafsız ve açık uçlu sorularla hazırlanmıştır. Kodlamada akran denetimi teknikleri kullanılarak güvenilirlik güçlendirilmeye çalışılmıştır (Lincoln ve Guba, 1985).

Bulgular

Çalışmada sağlık hizmeti alan 36 katılımcının görüşleri tematik analiz yöntemiyle incelenmiştir. Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 1'de sunulmuştur. Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların %75,0'ının kadın (n=27), %25,0'ının ise erkek (n=9) olduğu görülmektedir. Eğitim durumları açısından değerlendirildiğinde katılımcıların büyük çoğunluğunun üniversite mezunu olduğu (n=25; %69,5), bunu lise mezunlarının (n=8; %22,2) ve ilkokul mezunlarının (n=3; %8,3) takip ettiği belirlenmiştir. Hizmet alınan birimler incelendiğinde katılımcıların dahiliye (n=12), acil servis (n=5), ortopedi (n=4), kadın hastalıkları ve doğum (n=3), göz hastalıkları (n=3), dermatoloji (n=3), kardiyoloji (n=2), kulak burun boğaz (n=2) ve genel cerrahi (n=1) birimlerinden hizmet aldığı görülmektedir. Katılımcıların farklı eğitim düzeylerine sahip olmaları ve farklı kliniklerden hizmet almış olmaları, araştırmada tercih edilen maksimum çeşitlilik örneklemesi yaklaşımını desteklemektedir.

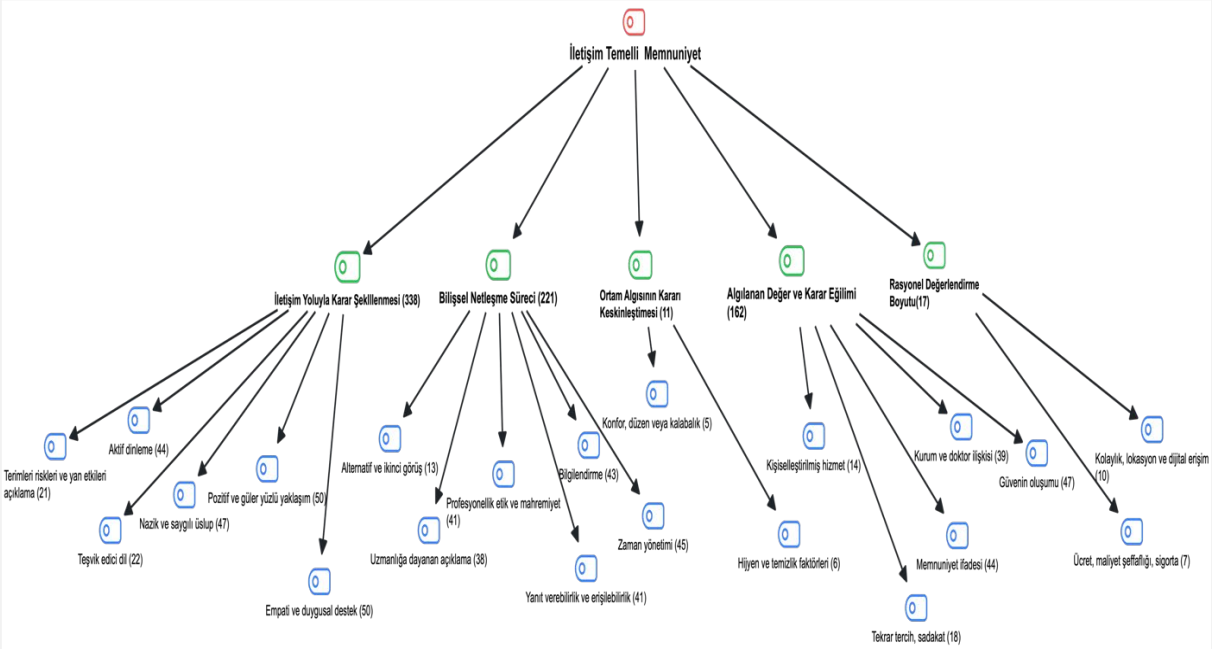
Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken	Kategori	n	%
Cinsiyet	Kadın	27	75,0
	Erkek	9	25,0
Eğitim Durumu	İlkokul	3	8,3
	Lise	8	22,2
	Üniversite	25	69,5
Hizmet Alınan Birim	Dahiliye	12	33,3
	Acil Servis	5	13,9
	Ortopedi	4	11,1
	Kadın Hastalıkları ve Doğum	3	8,3
	Göz Hastalıkları	3	8,3
	Dermatoloji	3	8,3
	Kardiyoloji	2	5,6
	Kulak Burun Boğaz	2	5,6
	Genel Cerrahi	1	2,8
Toplam		**36**	**100**

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Katılımcıların demografik özelliklerinin aktarımından sonra ilk olarak araştırma katılımcılarının ifadelerinden oluşturulan alt kodlar, söz konusu kodların frekans dağılımları sunulmuş ve benzer alt kodların tasnifiyle elde edilen ana temalar ortaya çıkarılmıştır. Araştırmada kodlama süreci Braun ve Clarke'ın (2006) tematik analiz yaklaşımı esas alınarak gerçekleştirilmiştir. İlk olarak araştırma katılımcılarının ifadeleri satır satır okunmuş ve anlamlı bölümlere ayrılmıştır. Sonrasında ilgili bölümler açık kodlar hâline getirilmiştir (alt kodlama). Daha sonraki aşamada benzer nitelikteki kodlar bir araya getirilerek temalar oluşturulmuş, temalar arasındaki ilişkiler değerlendirilmiş ve araştırmanın kavramsal yapısını oluşturan ana temalara ulaşılmıştır.

Kod frekanslarının hesaplanmasında katılımcının bir alt kodu yalnız bir kez temsil etmesi esas alınmıştır. Bir katılımcı aynı kodu destekleyen görüşü farklı şekillerde ifade etmiş olsa da bu husus frekans hesabına sadece bir kez dahil edilmiştir. Böylelikle frekansların araştırmadaki katılımcı çeşitliliğini yansıtmasını sağlarken tekrar eden söz konusu ifadeler sebebiyle kod dağılımının yapay biçimde yükselmesinin önüne geçilmiştir. Yapılan analiz sonunda ortaya çıkan bütünsel yapı şekil 1'de görselleştirilmiştir.



Şekil 1: İletişim Temelli Memnuniyet-Hiyerarşik Model

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Bu bölümde ilk olarak alt kod frekansları (açık kodlar) dahil olduğu temanın altında tablo hâlinde verilmiştir. İlgili kodlar, katılımcı ifadelerinden hareketle detaylandırılarak açıklanmıştır. Alt kodlardan ortaya çıkarılan ana temalar ele alınmış buradan hareketle tüketici karar verme sürecinin aşamalarıyla olan ilişkisi değerlendirilmiştir.

Tema ve alt kod frekansları

Tablo 2'de ilk olarak elde edilen iletişim yoluyla kararın şekillenmesi temasına ilişkin alt kodlar ve frekans dağılımları sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde katılımcıların sağlık hizmeti satın alma sürecinde özellikle açık ve anlaşılır iletişim, sorulara verilen açıklayıcı yanıtlar, empatik yaklaşım ve pozitif iletişim davranışlarına önem verdikleri görülmektedir. Bunun yanında nazik ve saygılı üslup, aktif dinleme, teşvik edici dil kullanımı ile tıbbi terimlerin, risklerin ve olası yan etkilerin açıklanması da katılımcıların karar süreçlerini etkileyen önemli iletişim unsurları arasında yer almaktadır. Aşağıda katılımcı ifadeleri doğrultusunda bu alt kodlara ilişkin bulgular sunulmuştur.

Tablo 2: İletişim Yoluyla Kararın Şekillenmesi – Tema 1

Alt Kod	n
Açıklık ve anlaşılır dil	53
Soru sorma ve geri yansıtma (sorulara yanıt verme)	51
Empati ve duygusal destek	50
Pozitif ve güler yüzlü yaklaşım	50
Nazik ve saygılı üslup	47
Aktif dinleme	44
Teşvik edici dil	22
Terimleri, riskleri ve yan etkileri açıklama	21

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

"Açıkçası doktorum riskleri beni tıbbi terimlere boğmadan, sade bir şekilde anlattığında kafamda her şey daha net oturdu. Bazen doktorlar daha teknik konuşuyor, o zaman insan daha çok korkuyor. Ama bana şu olabilir bu olabilir ama biz şu adımları atacağız diye tane tane anlatınca ben de neyle karşı karşıya olduğumu anladım. En çok ihtiyacımız olan şey netlik. Ne yapacağımı neden yapacağımı bilince içim daha çok rahatladı." (K7).

"Benim için en önemli şeylerden biri hızlı bir şekilde dönüş almaktı. Mesela aradığımda ya da farklı bir şey sorduğumda günlerce beklemek zorunda kalmadım. Hemen geri dönüş yaptılar ilgilendiler net bilgi verdiler. O yüzden acaba başka bir yere mi baksam diye çok düşünmedim bile. İnsan sağlığı konusunda zaten tedirgin oluyor bir de üstüne belirsizlik eklenince daha çok stres oluyorsun burada süreçte naziklerdi ve şeffaf ilerledi içim rahat ve başka bir alternatif arama ihtiyacı hissetmedim." (K15).

Katılımcı ifadeleri, açıklayıcı bilgi verilmesinin yanı sıra soruların dikkatle dinlenmesi ve yanıtlanmasının da karar sürecine ilişkin değerlendirmelerde öne çıkan unsurlar arasında yer aldığını göstermektedir. Bu durumu bir katılımcı, "Özellikle sorularımı dikkatle dinleyip anlaşılır şekilde yanıtlamaları, karar verme sürecimi kolaylaştırdı. Tıbbi bilgiler konusunda açık olmaları ve süreci anlatmaları sayesinde kafamda soru işareti kalmadan hizmeti almayı tercih ettim." (K1) şeklinde ifade etmiştir. Benzer şekilde başka bir katılımcı, "Sorularımı dikkatle dinlemeleri ve açıklayıcı cevaplar vermeleri hizmeti almamı sağladı." (K4) ifadelerini kullanmıştır.

Katılımcı ifadelerinde empatik ve destekleyici yaklaşımın sıklıkla güven duygusuyla ilişkilendirildiği görülmektedir. Bir katılımcı, "empatik iletişim kurmaları, güvende hissetmemi sağladı." (K19) derken, başka bir katılımcı ise "Sakin ve empatik yaklaşımları, kaygımı azalttı ve değerli biri gibi hissettirdi." (K20) ifadeleriyle benzer bir deneyimi aktarmıştır. Benzer şekilde bir diğer katılımcı da "Sağlık çalışanlarının sabırlı iletişim kurmaları iyi hissettirdi diyebilirim." (K24) ifadelerini kullanmıştır.

Bunun yanında katılımcılar, güler yüzlü ve saygılı yaklaşımı sağlık kurumunun güvenilirliğinin bir göstergesi olarak değerlendirmiştir. Bir katılımcı, "İlk karşılayan kişi güler yüzlü, açıklayıcı ve ilgiliyse içeri girer girmez kendimi daha rahat hissederim." (K22) derken, başka bir katılımcı "Eğer ilk iletişime geçtiğim kişi ilgili, bilgilendirici ve güler yüzlü ise güvendeyim gibi hissederim. Kuruma olan güvenim artar ve ilk tercihim olur." (K25) ifadelerini kullanmıştır. Benzer şekilde bir başka katılımcı da "İlk iletişimde karşılaştığım kişi nazik ve yardımcıysa güvende hissederim ve bu da hastaneyle olan ilişkimi olumlu yönde etkiler." (K11) ifadeleriyle ilk temasın önemini vurgulamıştır.

Katılımcılar ayrıca sağlık çalışanlarının kendilerini dikkatle dinlemelerini ve anlamaya çalışmalarını etkili iletişimin önemli bir parçası olarak değerlendirmiştir. Katılımcı ifadelerinde aktif dinleme, ilgi gösterme ve karşı tarafı anlamaya yönelik çabaların sıklıkla güven duygusuyla ilişkilendirildiği görülmektedir. Bu doğrultuda bir katılımcı "Bazıları var ki gözünün içine bakıyor, seni dikkatle dinliyor, derdini anlamaya çalışıyor. İşte o zaman diyorsun ki 'Tamam bu insanlar işini biliyor.' O iletişim, o ilgi, sana güven veriyor." (K7) ifadelerini kullanırken, başka bir katılımcı "Konuşurken

yüzüme bakması, beni dinlediğini göstermesi, kafamdaki soruları sabırla yanıtlaması bende güven duygusu oluşturuyor." (K23) sözleriyle benzer bir görüş ortaya koymuştur.

Katılımcılar, sağlık çalışanlarının kullandığı teşvik edici ve güven verici dili karar sürecine ilişkin değerlendirmelerinde önemli bir unsur olarak ifade etmiştir. Bir katılımcı "Kafasında soru işareti kalmayan, ne yaşayacağını bilen bir kişi bence hizmet almaya daha istekli olur." (K11) ifadeleriyle benzer bir değerlendirmede bulunmuştur.

Son olarak katılımcılar, tıbbi terimlerin, risklerin ve tedavi sürecine ilişkin bilgilerin anlaşılır biçimde açıklanmasını karar sürecine ilişkin değerlendirmelerinde öne çıkan unsurlar arasında göstermiştir. Bu doğrultuda bir katılımcı "Tedavi süreciyle ilgili detayları net bir şekilde anlatmaları, iyi bir yerde olduğumu hissettirdi." (K11) derken, başka bir katılımcı "Ne yapılacağı, sürecin nasıl ilerleyeceği gibi konuların net şekilde anlatılması kafamdaki soru işaretlerini azalttı ve karar verme sürecimi kolaylaştırdı." (K28) ifadelerini kullanmıştır.

Tablo 3'te elde edilen ikinci tema olan bilişsel netleşme sürecine ilişkin alt kodlar ve frekans dağılımları sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde, katılımcıların karar verme sürecinde zaman yönetimi, süreç ve prosedürlere ilişkin bilgilendirme, yanıt verebilirlik ve erişilebilirlik, profesyonellik, etik ve mahremiyet, uzmanlığa dayanan açıklama ile alternatif ve ikinci görüş alma imkânını önemsedikleri görülmektedir. Aşağıda bu alt kodlar katılımcı ifadeleri doğrultusunda açıklanmıştır.

Tablo 3: Bilişsel Netleşme Süreci – Tema 2

Alt kod	**n**
Zaman yönetimi (randevu ve bekleme)	45
Bilgilendirme (süreçler ve prosedür)	43
Yanıt verebilirlik ve erişilebilirlik	41
Profesyonellik, etik ve mahremiyet	41
Uzmanlığa dayanan açıklama	38
Alternatif ve ikinci görüş	13

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Katılımcı ifadeleri, sağlık hizmeti satın alma sürecine ilişkin değerlendirmelerde yalnızca bilgilendirici iletişimin değil, aynı zamanda hizmetin organizasyonu boyutlarına ilişkin unsurların da öne çıktığını göstermektedir. Özellikle zaman yönetimi (randevu ve bekleme) konusunda yaşanan deneyimler katılımcılar tarafından sıklıkla vurgulanmıştır. Bir katılımcı, "Randevu saatimden 15 dakika erken gelip sıra aldım ve sıramı bekledim fakat doktorun mesai saati dışında mola verdiğini bilmediğim için randevu saatim aksamıştı. Bunu öğrenince sekreter ile konuşmak istedim ama sekreterin saygısız, ilgisiz ve anlayışsız tavrıyla karşılaşınca kurumu terk ettim." (K26) ifadelerini kullanmıştır. Benzer şekilde başka bir katılımcı, "Hangi işlem için ne yapılacağı, olası riskler ve bekleme süreleri gibi konularda net bilgi verilmesi kararsız olmamı engelledi." (K17) Diğer bir katılımcı ise, "En çok zorlayan şey bekleme sürelerinin fazla uzun olmasıydı. Randevu alıyorsun ama yine saatlerce sıra bekliyorsun ne zaman da içeri gireceğin belli değil. Belirsizlik olunca ister istemez başka bir hastaneye mi gitsem diye düşünmeye başlıyorsun. O yüzden alternatif yerlere başka yerlere bakmayı ciddi ciddi düşündüm." (K22) diyerek süreç yönetiminin önemine dikkat çekmiştir.

Bilgilendirme (süreçler ve prosedür) alt kodu kapsamında katılımcılar, sağlık hizmetinin nasıl yürütüleceğine ilişkin açıklamaların karar verme sürecini kolaylaştırdığını belirtmiştir. Bir katılımcı, "Herhangi bir işlemin neden, nasıl yapıldığını anlayınca kendimi daha iyi hissederim" (K26) ifadelerini kullanmıştır.

Yanıt verebilirlik ve erişilebilirlik boyutunda ise sağlık çalışanlarının sorulara zamanında ve açıklayıcı biçimde cevap vermeleri öne çıkmaktadır. Bir katılımcı, "Sorulara sabırlı yaklaşıyor mu, net cevaplar veriyor mu ona bakarım." (K21) derken, başka bir katılımcı "Sağlık çalışanlarının iletişiminin güven vermesi ile kafamda oluşan tüm soruları rahatça sormamı ve cevap almamı sağladı." (K27) ifadeleriyle bu durumu desteklemiştir.

Profesyonellik, etik ve mahremiyet alt kodu kapsamında katılımcılar özellikle gizlilik ve mesleki tutuma vurgu yapmıştır. Bir katılımcı, "Hastalığımızla ilgili durumu ailem haricinde kimseyle paylaşmamaları, mahremiyete saygı göstermeleri bizim hizmeti satın almamıza çok katkı sağladı." (K10) ifadelerini kullanırken, başka bir katılımcı "Hastayı güvende hissettirmek, mahremiyetini korumak iletişimle olur." (K31) değerlendirmesinde bulunmuştur.

Uzmanlığa dayanan açıklama alt kodunda sağlık çalışanlarının bilgi ve deneyimlerini hastaların anlayabileceği şekilde aktarmalarının güven oluşturduğu görülmektedir. Bir katılımcı, "Doktorun ya da hemşirenin bana güven veren, açık ve anlayışlı bir şekilde yaklaşması, kafamdaki soru işaretlerini giderdi." (K11) derken, başka bir katılımcı "Ne yapılacağı, sürecin nasıl ilerleyeceği gibi konuları net şekilde açıklamaları doğru karar vermeme yardımcı oldu." (K28) ifadelerini kullanmıştır.

Son olarak alternatif ve ikinci görüş alt koduna ilişkin bulgular, iletişim eksikliğinin hastaları farklı sağlık kuruluşlarına yönlendirebildiğini göstermektedir. Bir katılımcı, "Doktor annemle ilgilenmiyordu ve annemin durumu daha kötüye gittiği için biz de zaman kaybetmek istemedik. Bu nedenle Edirne'deki başka bir hastaneye gitmek zorunda kaldık." (K10) ifadelerini kullanırken, başka bir katılımcı "Sorularımı geçiştirdi, yüzüme bile doğru düzgün bakmadı. Sonrasında başka bir hastaneye gittim ve oradaki iletişim tarzı tamamen farklıydı." (K22) diyerek ikinci görüş arayışının iletişimle ilişkili olduğunu belirtmiştir.

Tablo 4'te elde edilen üçüncü tema olan fiziksel çevre ve hizmet ortamına ilişkin alt kodlar ve frekans dağılımları sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde katılımcıların sağlık hizmeti satın alma sürecinde yalnızca tıbbi hizmete değil, aynı zamanda hizmetin sunulduğu fiziksel çevreye de önem verdikleri görülmektedir. Aşağıda bu alt kodlara ilişkin katılımcı görüşlerine yer verilmiştir.

Tablo 4: Ortam Algısının Kararı Keskinleştirmesi- Tema 3

Alt kod	n
Hijyen ve temizlik faktörleri	6
Konfor, düzen ve kalabalık	5

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Katılımcı ifadeleri; hijyen, temizlik, düzen, konfor ve hizmet ortamındaki yoğunluğa ilişkin unsurların sağlık kurumlarına yönelik değerlendirmelerde sıklıkla vurgulandığını göstermektedir. Bu unsurların katılımcılar tarafından güven, tercih ve hizmete ilişkin olumlu algılarla ilişkilendirildiği görülmektedir. Bir katılımcı, "Benim için hijyen çok önemli özellikle sağlık söz konusu olunca insan daha da hassas oluyor. Burada hem ortamın temizliği hem de hijyenle ilgili yaptıkları açıklamalar beni rahatlattı. Ne yapıldığını nasıl temizlik yapıldığı steril edildiğini anlatmaları güven verdi. Düzenli ve temiz bir ortam görünce içime sindi dedim ve o yüzden burayı tercih ettim." (K35) ifadelerini aktarmıştır. Diğer bir katılımcı ise "Yaşadığımız yere yakın olması, güvenilir olması, verilen sağlık hizmetinin iyi olması, bütçemize uygun olması ve hastanenin temiz olması tercih nedenlerim arasında yer alır." (K10) ifadelerini kullanmıştır. Bir başka katılımcı, "Randevu alırken çok bekletildiği için olumsuz değerlendiririm." (K31) sözleriyle hizmet ortamındaki yoğunluk ve bekleme sürelerine ilişkin değerlendirmelerini paylaşmıştır.

Tablo 5'te dördüncü tema olarak ele alınan algılanan değer ve karar eğilimi temasına ilişkin alt kodlar ve frekans dağılımları sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde katılımcıların sağlık hizmeti deneyimlerine ilişkin değerlendirmelerinde güven oluşumu, memnuniyet, kurum ve doktor tercihleri, tekrar tercih etme eğilimi ve kişiselleştirilmiş hizmet algısının öne çıktığı görülmektedir. Aşağıda katılımcı ifadeleri doğrultusunda bu alt kodlara ilişkin bulgular sunulmuştur.

Tablo 5: Algılanan Değer ve Karar Eğilimi – Tema 4

Alt kod	n
Güvenin oluşumu	47
Memnuniyet ifadesi	44
Kurum ve doktor değişikliği	39
Tekrar tercih etme- sadakat	18
Kişiselleştirilmiş hizmet	14

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Katılımcı ifadeleri, güven duygusunun sağlık hizmeti satın alma sürecine ilişkin değerlendirmelerde sıklıkla vurgulanan unsurlardan biri olduğunu göstermektedir. Bir katılımcı, "Ben biraz detaycıyımdır aklıma takılan şeyleri sorarım. Sağ olsunlar içerde hiçbir sorumu geçiştirmediler. Sabırla dinlediler sonra tek tek açıkladılar. Hatta bazı şeyleri de ben sormadan anlattılar. O yüzden içimde bir soru işareti kalmadı. Gerçekten gönül rahatlığıyla karar verdim diyebilirim." (K19) ifadeleriyle açıklayıcı ve güven verici iletişimin karar süreciyle ilişkilendirildiğini vurgulamıştır. Benzer şekilde başka bir katılımcı, "Açık, net, anlayışlı ve empati kurabilen bir sağlık çalışanı, kendimi güvende ve anlaşılmış hissettirir.

Bu da hizmeti alma isteğimi artırır çünkü sağlıkta güven duygusu her şeyden önemlidir." (K29) değerlendirmesinde bulunmuştur.

Memnuniyet ifadesi alt kodunda katılımcılar, olumlu iletişim deneyimlerini memnuniyet algılarıyla ilişkilendirmiştir. Bir katılımcı, "Kendimi anlaşılmış, değerli ve güvende hissettiğimde, o hizmete olan güvenim arttı." (K18) derken, başka bir katılımcı "Nazik ve anlayışlı bir iletişim tarzı sadece bilgi almak değil, aynı zamanda içimin rahatlamasını sağlıyor." (K11) ifadelerini kullanmıştır.

Kurum ve doktor değişikliği alt koduna ilişkin bulgular, katılımcıların iletişim deneyimlerini hizmet tercihleriyle birlikte değerlendirdiklerini göstermektedir. Bir katılımcı, "Bir özel hastaneye gitmiştim, doktor sorularıma yanıt vermekten çok 'Ben ne dersem o' tarzındaydı. Başka bir doktora gittim bende." (K23) ifadelerini kullanırken, başka bir katılımcı "Doktorun tavrı çok ilgisizdi ve ne sorsam geçiştiriyordu, o yüzden başka bir yeri tercih ettim." (K33) şeklinde görüş bildirmiştir.

Tekrar tercih etme ve sadakat alt kodu kapsamında katılımcılar, olumlu iletişim deneyimlerini gelecekteki tercihleriyle ilişkilendirmiştir. Bir katılımcı, "Sağlık çalışanlarının anlaşılır şekilde açıklamalar yapması ve ilgisi tekrar hastaneye gitme durumum oluştuğunda bu hastaneye öncelik vermemi sağladı." (K15) derken, başka bir katılımcı "İyi iletişim kuran bir sağlık kuruluşu hastaların sadece bir kez değil, tekrar tekrar tercih ettiği yer olur." (K20) ifadelerini kullanmıştır.

Kişiselleştirilmiş hizmet alt kodu kapsamında ise katılımcılar kendilerine özel ilgi gösterilmesini ve bireysel ihtiyaçlarının dikkate alınmasını önemli bir değer unsuru olarak değerlendirmiştir. Bir katılımcı, "Kurumda kendimi sıradan bir hasta gibi değil de gerçekten önemsenen biri gibi hissettim. Konuşurkenki ilgi, göz teması kurmaları, benim tedavi sürecimle yakından ilgilenmeleri bana değer verildiğini hissettirdi. Bu benim için çok önemliydi. Özel hissetmek burayı seçmemde belirleyici nedenlerden biri oldu." (K8) diyerek bireysel ilgi ve değer görme hissinin hizmet tercihleriyle ilişkilendirildiğini belirtmiştir.

Tablo 6'da elde edilen son tema olan rasyonel değerlendirme boyutuna ilişkin alt kodlar ve frekans dağılımları sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde katılımcıların sağlık hizmeti satın alma sürecine ilişkin değerlendirmelerinde kolaylık, lokasyon, dijital erişim, ücretlendirme ve maliyet şeffaflığı gibi fayda-maliyet temelli unsurları sıklıkla vurguladıkları görülmektedir.

Tablo 6: Rasyonel Değerlendirme Boyutu – Tema 5

Alt kod	n
Kolaylık, lokasyon ve dijital erişim	10
Ücret, maliyet şeffaflığı ve sigorta	7

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Kolaylık, lokasyon ve dijital erişim, ücret, maliyet şeffaflığı ve sigorta alt kodlarına ilişkin bulgular, sağlık hizmetine erişimin yalnızca fiziksel ulaşım değil aynı zamanda bilgiye ve hizmet süreçlerine hızlı erişim açısından da değerlendirildiğini göstermektedir. Bir katılımcı "Başta ne konuştuysak süreç boyunca da o oldu. Ekstra bir ücret ya da sonradan çıkan parasal bir masraf olmadı. Hastane de beklenmedik ödemeler çıkabiliyor o yüzden bazen endişeli olabiliyoruz. Ama burada şeffaf davrandılar. Dürüst bir yer hissini verdi ve güvenimi arttırdı bunlar diyebilirim." (K13) ifadelerini aktarmıştır. Diğer bir katılımcı "Test sonuçlarını sistemden kendim telefondan görebilmek beni çok rahatlattı. Öncesinde sonuçlar için sürekli aramak ya da gidip sormak zorunda kalmadım. Kolaylıkla açılabiliyor. Zaman kazandırdı diğer işlerimde de zorluk yaşamadım. Teknolojik şeyler, bunlara dijital olarak ulaşmak daha stressiz olmamı sağladı tekrar tercih ederim." (K2). Bir başka katılımcı, "Yaşadığımız yere yakın olması, güvenilir olması ve verilen sağlık hizmetinin iyi olması benim için önemli kriterler arasında yer alıyor." ve "Annem, babam ve kendim için bütçemize en uygun olan yeri değerlendirip seçerim." (K10) ifadelerini kullanmıştır. Aktarılan temalar ve alt kod frekansları, ilgili kodların kaç farklı katılımcı tarafından dile getirildiğini göstermektedir. Ortaya çıkan tematik yapı, frekans dağılımları üzerinden izlenebilmektedir. Aşağıdaki tabloda ana temalara ilişkin frekanslar, ilgili alt kodların toplamları dikkate alınarak sunulmuştur. Böylece hem tek tek alt kodlar hem de bunlardan oluşan bütüncül temalar çerçevesinde katılımcıların sağlık hizmeti satın alma sürecine ilişkin değerlendirmelerinde hangi unsurları vurguladıkları ortaya konulmuştur.

Aktarılan temalar incelendiğinde, İletişim Yoluyla Karar Şekillenmesi teması; empati, pozitif iletişim, aktif dinleme ve açıklık gibi alt kodlar etrafında yapılandırılmıştır. Bu tema kapsamında yer alan ifadeler, iletişimle ilişkili unsurların katılımcıların karar alma deneyimlerinde sıklıkla vurgulandığını göstermektedir. Benzer şekilde Bilişsel Netleşme Süreci teması altında yer alan bilgilendirme, profesyonellik, yanıt verebilirlik ve zaman yönetimi alt kodları, katılımcıların hizmet sürecinin

anlaşılabilir ve düzenli olmasına önem verdiklerini ortaya koymaktadır. Görece daha düşük frekanslarda dile getirilen Ortam Algısının Kararı Şekillendirmesi teması ise hijyen, temizlik, düzen, konfor ve kalabalık gibi fiziksel çevre unsurlarını içermektedir. Katılımcı anlatıları, bu unsurların özellikle ilk izlenimlerin oluşumu ve hizmet ortamının değerlendirilmesiyle ilişkilendirildiğini göstermektedir. Bunun yanında Algılanan Değer ve Karar Eğilimi teması kapsamında yer alan güven, memnuniyet, tekrar tercih etme ve kişiselleştirilmiş hizmet unsurları; katılımcıların sağlık hizmetine ilişkin deneyimlerini değerlendirirken sıklıkla atıfta bulundukları boyutlar arasında yer almaktadır. Son olarak Rasyonel Değerlendirme Boyutu teması altında yer alan maliyet şeffaflığı, sigorta olanakları, lokasyon ve dijital erişim unsurları da katılımcıların sağlık hizmeti deneyimlerini fayda–maliyet çerçevesinde değerlendirdiklerini göstermektedir.

Tablo 7: Araştırma Temaları

Tema	Alt kod yoğunluğu (n)
Tema 1: İletişim Yoluyla Karar Şekillenmesi	338
Tema 2: Bilişsel Netleşme Süreci	221
Tema 3: Algılanan Değer ve Karar Eğilimi	162
Tema 4: Rasyonel Değerlendirme Boyutu	17
Tema 5: Ortam Algısının Kararı Keskinleştirmesi	11

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Gerçekleştirilen tematik analiz sonrasında elde edilen bulgular, sağlık hizmeti deneyimlerinde öne çıkan unsurları betimlemenin yanı sıra katılımcıların bu unsurları karar verme süreçleriyle nasıl ilişkilendirdiklerine dair içgörüler sunmuştur. Alt kodlara ilişkin frekans dağılımları incelendiğinde, iletişim, bilgilendirme ve erişilebilirlik gibi faktörlerin katılımcı anlatılarında sıklıkla vurgulandığı görülmektedir. Bu durum, hizmet pazarlaması ve sağlık iletişimi alanyazınında tartışılan güven, memnuniyet ve sadakat kavramlarının sağlık hizmeti deneyimlerinin değerlendirilmesinde önemli referans noktaları olarak ele alınabileceğini düşündürmektedir (Parasuraman vd., 1988; Ladhari, 2009).

Tematik analiz sonucunda elde edilen temalar, karar sürecinde yön değişimine neden olduğu ifade edilen deneyimlerin daha ayrıntılı biçimde anlaşılabilmesi amacıyla Kritik Olay Tekniği (Critical Incident Technique – CIT) perspektifiyle de değerlendirilmiştir (Flanagan, 1954; Gremler, 2004). Bu aşamada katılımcı anlatılarında karar süreçleriyle ilişkilendirilen deneyimler ayrıca kodlanmış ve yorumlanmıştır. Elde edilen tematik yapı, tüketici karar verme sürecinde yer alan ihtiyaç farkındalığı ve bilgi arama, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma kararı ve satın alma sonrası değerlendirme aşamalarıyla birlikte okunabilecek bir çerçeve sunmaktadır. Bir sonraki bölümde temaların söz konusu karar aşamalarıyla nasıl ilişkilendirildiği sistematik biçimde ele alınmış, ayrıca katılımcı görüşlerinden seçilen alıntılar aracılığıyla bu ilişkiler somutlaştırılmıştır.

Tablo 8: Karar Sürecinde Örnek İfadeler

Karar Aşaması	İlgili Temalar	Alt Kodlar
İhtiyaç Farkındalığı ve Bilgi Arama	İletişim Yoluyla Kararın Şekillenmesi	Empati, Açıklık ve Bilgilendirme
"Açıkçası doktorum riskleri beni tıbbi terimlere boğmadan, sade bir şekilde anlattığında kafamda her şey daha net oturdu. Bazen doktorlar daha teknik konuşuyor, o zaman insan daha çok korkuyor. Ama bana şu olabilir bu olabilir ama biz şu adımları atacağız diye tane tane anlatınca ben de neyle karşı karşıya olduğumu anladım. En çok ihtiyacımız olan şey netlik. Ne yapacağımı neden yapacağımı bilince içim daha çok rahatladı." (K7). "Benim için en önemli şeylerden biri hızlı bir şekilde dönüş almaktı. Mesela aradığımda ya da farklı bir şey sorduğumda günlerce beklemek zorunda kalmadım. Hemen geri dönüş yaptılar ilgilendiler net bilgi verdiler. O yüzden acaba başka bir yere mi baksam diye çok düşünmedim bile. İnsan sağlığı konusunda zaten tedirgin oluyor bir de üstüne belirsizlik eklenince daha çok stres oluyorsun burada süreçte naziklerdi ve şeffaf ilerledi içim rahat ve başka bir alternatif arama ihtiyacı hissetmedim" (K15). "Özellikle sorularımı dikkatle dinleyip anlaşılır şekilde yanıtlamaları, karar verme sürecimi kolaylaştırdı. Tıbbi bilgiler konusunda açık olmaları ve süreci şeffaf bir şekilde anlatmaları sayesinde, kafamda soru işareti kalmadan hizmeti gönül rahatlığıyla almayı tercih ettim." (K1).		
Alternatiflerin Değerlendirilmesi	Bilişsel Netleşme Süreci / Ortam Algısının Kararı Keskinleştirmesi	Profesyonellik, Zaman yönetimi ve Hijyen–temizlik
"En çok zorlayan şey bekleme sürelerinin fazla uzun olmasıydı. Randevu alıyorsun ama yine saatlerce sıra bekliyorsun ne zaman da içeri gireceğin belli değil. Belirsizlik olunca ister istemez başka bir hastaneye mi gitsem diye düşünmeye başlıyor. O yüzden alternatif yerlere başka yerlere bakmayı ciddi ciddi düşündüm." (K22) "Hangi işlem için ne yapılacağı, olası riskler ve bekleme süreleri gibi konularda net bilgi verilmesi, kararsızlık yaşamamı engelledi." (K17) "Herhangi bir işlemin neden, nasıl yapıldığını anlayınca kendimi emin ellerde hissettim ve hizmeti almakta daha istekli oldum." (K26) "Benim için hijyen çok önemli özellikle sağlık söz konusu olunca insan daha da hassas oluyor. Burada hem ortamın temizliği hem de hijyenle ilgili yaptıkları açıklamalar beni rahatlattı. Ne yapıldığını nasıl temizlik yapıldığı steril edildiğini anlatmaları güven verdi. Düzenli ve temiz bir ortam görünce içime sindi dedim ve o yüzden burayı tercih ettim." (K35).		
Satın Alma Kararı	Algılanan Değer ve Karar Eğilimi	Aktif dinleme ve Güven oluşumu
"Ben biraz detaycıyımdır aklıma takılan şeyleri sorarım. Sağ olsunlar içerde hiçbir sorumu geçiştirmediler. Sabırla dinlediler sonra tek tek açıkladılar. Hatta bazı şeyleri de ben sormadan anlattılar. O yüzden içimde bir soru işareti kalmadı. Gerçekten gönül rahatlığıyla karar verdim diyebilirim." (K19). "Kurumda kendimi sıradan bir hasta gibi değil de gerçekten önemsenen biri gibi hissettim. Konuşurkenki ilgi göz teması kurmaları, benim tedavi sürecimle yakından ilgilenmeleri bana değer verildiğini hissettirdi. Bu benim için çok önemliydi. Özel hissetmek burayı seçmemde belirleyici nedenlerden biri oldu." K8. "Hastalığımızla ilgili durumu ailem haricinde kimseyle paylaşmamaları, mahremiyete saygı göstermeleri bizim hizmeti satın almamıza çok katkı sağladı." (K10).		
Satın Alma Sonrası Değerlendirme	Rasyonel Değerlendirme Boyutu/ Algılanan Değer ve Karar Eğilimi	Maliyet şeffaflığı, Genel memnuniyet, Dijital süreçler
"Başta ne konuştuysak süreç boyunca da o oldu. Ekstra bir ücret ya da sonradan çıkan parasal bir masraf olmadı. Hastane de beklenmedik ödemeler çıkabiliyor o yüzden bazen endişeli olabiliyoruz. Ama burada şeffaf davrandılar. Dürüst bir yer hissini verdi ve güvenimi arttırdı bunlar diyebilirim." (K13). "Test sonuçlarını sistemden kendim telefondan görebilmek beni çok rahatlattı. Öncesinde sonuçlar için sürekli aramak ya da gidip sormak zorunda kalmadım. Kolaylıkla açılabiliyor. Zaman kazandırdı diğer işlerimde de zorluk yaşamadım. Teknolojik şeyler, bunlara dijital olarak ulaşmak daha stressiz olmamı sağladı tekrar tercih ederim" (K2).		

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

İhtiyaç farkındalığı ve bilgi arama

Araştırma katılımcıları, sağlık hizmetine yönelik ihtiyaçlarını fark etme ve ilk bilgileri toplama süreçlerine ilişkin anlatılarında iletişimin niteliğini sıklıkla vurgulamıştır. Özellikle empati ile desteklenen açık ve anlaşılır iletişim, katılımcıların sağlık sorunlarını değerlendirme ve olası çözüm yollarını anlamlandırma süreçleriyle ilişkilendirilmiştir. Örneğin katılımcılar arasında yer alan K7, risklerin açık ve sade bir dille açıklanmasının kendi ihtiyaçlarını daha net değerlendirmesine katkı sağladığını ifade etmiştir. Benzer biçimde K15 de sağlık kuruluşundan aldığı hızlı geri dönüşleri bilgi arama sürecine ilişkin olumlu deneyimleri arasında değerlendirmiştir. Bu bulgular, açık ve zamanında iletişimin katılımcıların ihtiyaç farkındalığı ve bilgi arama deneyimlerinde öne çıkan unsurlardan biri olduğunu göstermektedir.

Alternatiflerin değerlendirilmesi

Alternatif sağlık hizmeti sunucularının değerlendirilmesine ilişkin anlatılarda bilgilendirme düzeyi, bekleme süreleri ve hizmet ortamına ilişkin unsurların sıklıkla vurgulandığı görülmektedir.

Katılımcılar özellikle hijyen, düzen ve zaman yönetimine ilişkin deneyimlerini tercih değerlendirmeleriyle birlikte ele almıştır. K22, uzun bekleme sürelerini farklı sağlık kuruluşlarını değerlendirmesine neden olan deneyimler arasında aktarırken, K35 hijyen uygulamalarına ilişkin açıklamaları hizmet tercihine ilişkin değerlendirmelerinde öne çıkarmıştır. Bu bulgular, katılımcıların alternatifleri değerlendirirken hem fiziksel çevreye hem de iletişim süreçlerine ilişkin unsurları birlikte dikkate aldıklarını göstermektedir.

Satın alma kararı

Karar verme aşamasına ilişkin anlatılarda empati, aktif dinleme ve hasta odaklı yaklaşımın sıklıkla vurgulandığı görülmektedir. Katılımcılar kendilerini değerli, anlaşılmış ve önemsenmiş hissettikleri deneyimleri karar süreçleriyle ilişkilendirmiştir. Bu duruma örnek olarak K19, sorularının sabırla yanıtlanmasını karar sürecine ilişkin değerlendirmelerinde önemli bir unsur olarak ifade etmiştir. Katılımcılar arasında yer alan K8 ise bireysel ilgi ve özen gösterilmesini sağlık kuruluşu tercihine ilişkin anlatılarında öne çıkarmıştır. Bu bulgular, güven duygusu ve iletişim deneyimlerinin katılımcıların karar verme süreçlerine ilişkin değerlendirmelerinde önemli bir yer tuttuğunu göstermektedir.

Satın alma sonrası değerlendirme

Satın alma sonrasındaki deneyimlere ilişkin anlatılarda memnuniyet, maliyet şeffaflığı ve dijital erişim olanaklarıyla birlikte değerlendirilmiştir. Katılımcılar maliyetlerin önceden açıklanmasını ve hizmet sürecinin öngörülebilir olmasını olumlu deneyimler arasında tanımlamıştır. Katılımcılar arasında yer alan K13, ücretlendirme sürecindeki şeffaflığı güven duygusuyla ilişkilendirirken, K2 ise sonuçlara dijital sistemler üzerinden erişebilmesini hizmet deneyimini kolaylaştıran bir unsur olarak değerlendirmiştir. Bu bulgular, şeffaflık ve dijital erişilebilirliğin katılımcıların satın alma sonrası deneyimlerine ilişkin değerlendirmelerinde öne çıkan boyutlar arasında yer aldığını göstermektedir

Tartışma

Araştırmadan elde edilen bulgular, sağlık hizmetlerinde satın alma kararı ile satın alma sonrası memnuniyet süreçlerinin büyük ölçüde benzer temalar etrafında şekillendiğini, ancak bu süreçlerde bazı faktörlerin farklı ağırlıklar ve işlevler kazandığını ortaya koymaktadır. Bu durum, sağlık hizmetlerinde hasta deneyiminin tek boyutlu bir yapıdan ziyade, karar öncesi ve karar sonrası aşamalarda farklı beklenti ve değerlendirmelerin öne çıkabildiği çok katmanlı bir süreç olarak ele alınabileceğini göstermektedir. Katılımcı anlatılarında satın alma kararının oluşumunda iletişim ve güven unsurları daha görünür hâle gelirken, memnuniyet değerlendirmelerinde erişilebilirlik, süreçlerin şeffaflığı ve kişiselleştirilmiş hizmet uygulamaları daha belirgin biçimde vurgulanmaktadır.

Hasta–sağlık çalışanı iletişimi, katılımcılar tarafından yalnızca bilgi aktarımına hizmet eden teknik bir süreç olarak değil, aynı zamanda güven duygusunun oluştuğu ve belirsizliğin azaldığı bir deneyim alanı olarak tanımlanmaktadır. Bu yorumlar, SERVQUAL modelinin empati ve duyarlılık boyutlarının (Parasuraman vd., 1988; Ladhari, 2009) sağlık hizmetlerinde yalnızca hizmet kalitesine ilişkin değerlendirmelerle değil, karar verme sürecine yönelik algılarla da ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Açık iletişim, açıklayıcı bilgilendirme ve aktif dinleme unsurları özellikle bilgi arama ve alternatifleri değerlendirme aşamalarında öne çıkmakta; katılımcılar tarafından karar sürecini kolaylaştıran deneyimler olarak aktarılmaktadır. Bu yönüyle iletişim, operasyonel bir süreçten öte, güven duygusunun geliştiği ve algılanan riskin yönetildiği bir unsur olarak konumlanmaktadır. Katılımcılar, kendilerini anlaşılmış ve değerli hissettikleri iletişim deneyimlerini sağlık hizmetine yönelik olumlu değerlendirmeleriyle birlikte aktarmaktadır. Bu durum, hasta odaklı hizmet yaklaşımının iletişim boyutunun karar sürecindeki önemini görünür kılmaktadır.

Araştırmada dikkat çeken bir diğer husus, satın alma kararının katılımcılar tarafından doğrusal bir süreç olarak değil, belirli eşik deneyimler etrafında anlatılmasıdır. Kritik Olay Tekniği perspektifinden değerlendirildiğinde uzun bekleme süreleri, yetersiz bilgilendirme, ilgisiz davranışlar veya olumsuz iletişim deneyimleri yalnızca hizmet kalitesine ilişkin değerlendirmelerde değil, alternatiflerin yeniden gözden geçirilmesiyle ilgili anlatılarda da yer bulmaktadır. Katılımcılar, güven kaybı yaratan veya belirsizliği artıran deneyimleri karar sürecinde önemli kırılma noktaları olarak betimlemektedir. Buna karşılık açık bilgilendirme, ilgi ve empatiyle ilişkilendirilen deneyimler ise kararın netleştiği anlar olarak aktarılmaktadır. Bu bulgular, sağlık hizmeti satın alma sürecinin yalnızca rasyonel değerlendirmelerden oluşmadığını, aynı zamanda deneyimsel ve duygusal unsurlarla birlikte anlam kazandığını göstermektedir.

Fiziksel çevre ve somut hizmet unsurlarına ilişkin bulgular da dikkat çekicidir. Katılımcılar hijyen, temizlik, düzen ve konfor gibi unsurları sağlık işletmesine yönelik ilk değerlendirmelerinde önemli kriterler arasında ifade etmektedir. Bu durum, SERVQUAL modelindeki somut unsurlar (tangibles)

boyutunun hizmet kalitesinin algılanmasındaki rolünü vurgulayan çalışmalarla (Parasuraman vd., 1988) uyumlu görünmektedir. Bununla birlikte katılımcı anlatılarında fiziksel çevre çoğunlukla tek başına yeterli bir unsur olarak değil, iletişim deneyimleriyle birlikte değerlendirilmektedir. Hijyen ve fiziksel koşullar gerekli beklentiler arasında yer alırken, nihai tercihlerin açıklanmasında iletişimsel deneyimlerin daha fazla vurgulandığı görülmektedir. Bu yönüyle çalışma, fiziksel çevrenin önemini reddetmemekte; ancak sağlık hizmetlerinde iletişimsel boyutun katılımcılar tarafından daha merkezi bir konumda değerlendirildiğini ortaya koymaktadır.

Satın alma sonrasındaki memnuniyet ve sadakat değerlendirmeleri incelendiğinde ise farklı bir örüntü ortaya çıkmaktadır. Katılımcılar açısından erişilebilirlik, maliyet şeffaflığı, dijital sistemlerin sağladığı kolaylıklar ve kişiselleştirilmiş hizmet uygulamaları memnuniyetle ilişkilendirilen temel unsurlar arasında yer almaktadır. Katılımcılar maliyetlerin önceden açıklanmasını, beklenmeyen ücretlerle karşılaşmamayı ve süreçlerin öngörülebilir olmasını olumlu hizmet deneyiminin parçaları olarak değerlendirmektedir. Benzer şekilde dijital erişim araçları ve sonuçlara kolay ulaşabilme imkânı da zaman tasarrufu, kolaylık ve kontrol hissiyle birlikte ele alınmaktadır. Kişiselleştirilmiş hizmet uygulamaları ise katılımcıların kendilerini yalnızca tedavi edilen bireyler olarak değil, bireysel özellikleri ve ihtiyaçları dikkate alınan kişiler olarak hissetmeleriyle ilişkilendirilmektedir. Bu deneyimler sadakat ve yeniden tercih etme eğilimine ilişkin anlatılarda da sıklıkla yer bulmaktadır.

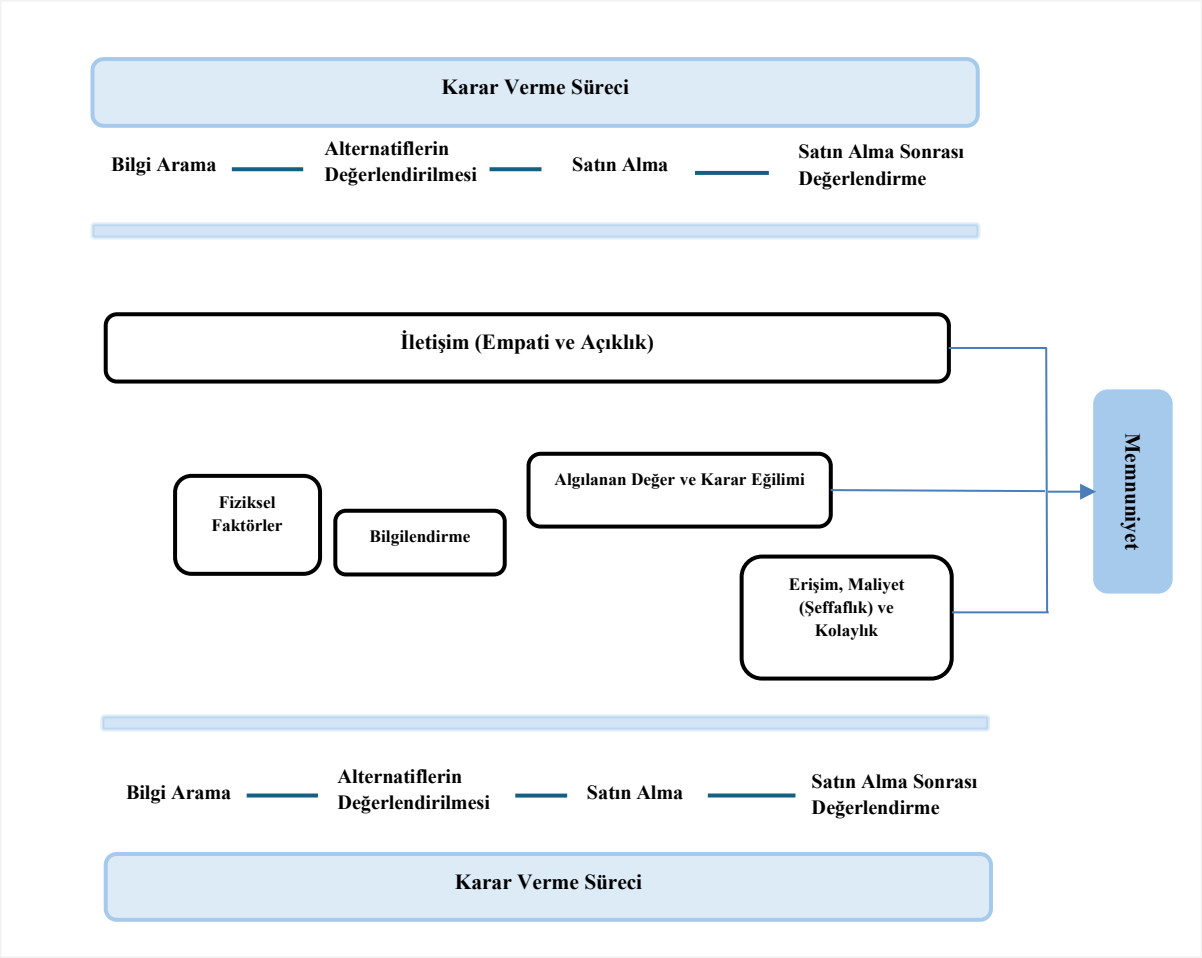
Bu bulgular, Lemon ve Verhoef'un (2016) müşteri yolculuğu yaklaşımıyla önemli ölçüde örtüşmektedir. Söz konusu yaklaşım müşteri deneyiminin farklı temas noktalarında farklı unsurlar tarafından şekillenebileceğini ileri sürmektedir. Bu araştırmada da ilk temas ve bilgilendirme süreçleri satın alma kararına ilişkin anlatılarda daha görünür hâle gelirken, erişilebilirlik, şeffaflık ve kişiselleştirilmiş hizmet unsurları memnuniyet ve sadakat değerlendirmelerinde daha fazla öne çıkmaktadır. Benzer biçimde Zeithaml ve arkadaşlarının (2023) hizmet değeri, memnuniyet ve sadakat arasındaki ilişkiye yönelik açıklamalarıyla da uyumlu bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte bu araştırmada iletişim, katılımcı anlatılarında yalnızca hizmet kalitesinin alt boyutlarından biri olarak değil, karar verme ve memnuniyet deneyimlerinin birlikte anlamlandırıldığı önemli bir unsur olarak değerlendirilmiştir.

Bütünsel bir değerlendirmeyle araştırma, sağlık hizmetlerinde satın alma kararı ile hasta memnuniyetinin tamamen aynı dinamikler üzerinden açıklanamayacağını ortaya koymaktadır. Katılımcı anlatılarında satın alma kararına ilişkin değerlendirmeler daha çok iletişim, bilgilendirme ve fiziksel çevre etrafında şekillenirken; memnuniyet ve sadakat anlatılarında erişilebilirlik, maliyet şeffaflığı ve kişiselleştirilmiş hizmet daha görünür hâle gelmektedir. Bununla birlikte katılımcılar her iki süreçte de kendilerini anlaşılmış, değerli ve güvende hissettikleri deneyimlere özel bir önem atfetmektedir. Bu nedenle iletişim, katılımcı deneyimleri çerçevesinde değerlendirildiğinde, sağlık hizmetlerinde karar verme ve memnuniyet süreçlerinin anlamlandırılmasında temel referans noktalarından biri olarak değerlendirilebilir.

Sonuç

Bu araştırmada sağlık işletmelerinde sunulan sağlık hizmeti bağlamında hastanın karar verme süreci ve memnuniyetini belirleyen faktörler arasındaki potansiyel ilişkiler tematik analiz yöntemine göre incelenmiştir. Elde edilen bulguların bazıları; satın alma kararını ve memnuniyeti birlikte beslediği diğer yandan bazı temaların ise sadece karar alma ya da memnuniyet sürecine özgü olduğunu göstermektedir. İletişim noktasında; bilgilendirme ve empati unsurları, karar verme safhaları ve aynı zamanda hizmet sonrası memnuniyetin oluşumunda merkezi bir konumdadır. Araştırma katılımcılarının; empatik üslup, açık bilgilendirme durumu ve hızlı geri dönüşlere verdiği önem, alanyazında yer alan Servqual modelinde empati (empathy) ve duyarlılık (responsiveness) boyutlarıyla açıklanan bulgularla kesişmektedir (Ladhari, 2009; Parasuraman vd., 1988). Bu bulgu, satın alma kararı süreci ile memnuniyet arasında belirli ortak temaların bulunduğuna işaret etmektedir. Buna karşın fiziksel ve çevresel faktörler (hijyen, konfor ve düzen) satın alma kararının verilmesinde önemli gözükmektedir. Araştırma katılımcıları sağlık işletmesinin seçiminde ilk izlenimlerin kritik olduğunu vurgulayarak söz konusu unsurların bilhassa bilgi arama ve alternatif değerlendirme aşamalarında öne çıktığını aktarmışlardır. Bu bulgu literatürde somut unsurlar (tangibles) boyutunun satın alma öncesi süreçte etkili olduğunu fakat hizmet sonrası memnuniyetin sürdürülebilirliğinde daha ikincil bir konumda yer bulduğunu gösteren çalışmalarla örtüşmektedir (Yunus vd., 2024). Hastalara göre gerçekleştirilen kişiselleştirilmiş hizmet aynı zamanda bütüncül yaklaşım ve güven unsuru çoğunlukla hizmetin deneyimlenmesinden sonraki memnuniyet ve sadakatle ilişkili bulunmuştur. Katılımcı anlatıları incelendiğinde, kişiselleştirilmiş hizmet ve bireysel ilgi unsurlarının satın alma kararının ilk aşamalarında doğrudan vurgulanmadığı, ancak tedavi süreci tamamlandıktan sonra memnuniyet ve sadakat değerlendirmelerinde daha görünür hâle geldiği anlaşılmaktadır. Katılımcılar özellikle

kendilerini değerli, önemsenmiş ve bireysel ihtiyaçları dikkate alınmış hissettikleri deneyimleri olumlu hizmet değerlendirmeleriyle ilişkilendirmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde bulgular, literatürde sıklıkla satın alma öncesi süreçlere odaklanan çalışmaların ötesine geçerek, satın alma sonrası memnuniyet ve sadakat değerlendirmelerinde farklı faktörlerin ön plana çıkabileceğine işaret etmektedir. Çalışmada kritik olay tekniği perspektifinde yapılan değerlendirmeler, sağlık hizmetlerinde satın alma kararının ve memnuniyetin doğrusal bir süreçten ziyade belirli eşik deneyimler üzerinden şekillendiğini ortaya koymaktadır. Katılımcı anlatılarında özellikle belirsizliğin ortadan kalktığı bilgilendirme safhaları, empatiyle ilgili temas noktaları, maliyet şeffaflığının netleştiği durumlar ve zaman yönetimiyle ilgili kırılmalar karar yönünü değiştiren kritik olaylar olarak belirginleşmiştir. Bu bulgular, hizmet kalitesi boyutlarının yalnızca genel değerlendirme unsurları olarak değil, aynı zamanda katılımcıların karar süreçlerinde yön değişimine neden olabilen kritik deneyim noktalarıyla birlikte değerlendirilebileceğini düşündürmektedir. Katılımcı anlatılarında olumlu kritik olaylar güven duygusuyla ve kararın netleşmesiyle ilişkilendirilirken, olumsuz kritik olaylar ise alternatif arayışını gündeme getiren deneyimler olarak betimlenmiştir. Bu doğrultuda araştırma bulguları, sağlık hizmetlerinde satın alma kararı ile memnuniyet arasındaki ilişkinin, katılımcı anlatılarında yalnızca tematik faktörlerin varlığıyla değil, aynı zamanda kritik deneyim anlarında ortaya çıkan güven ve belirsizlik azaltma süreçleriyle ilişkilendirildiğine işaret etmektedir.



Şekil 2: Hasta Karar Verme Süreci ve Memnuniyet

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Yukarıda yer alan şekilde de görüldüğü üzere araştırma bulguları, bazı temaların satın alma kararı ve satın alma sonrası memnuniyet süreçlerinde ortak bir rol üstlenebildiğine, bazı temaların ise bu süreçlerin belirli aşamalarında daha görünür hâle geldiğine işaret etmektedir. Özellikle iletişim, empati ve açıklık gibi temalar katılımcı anlatılarında hem sağlık hizmeti satın alma kararının oluşumuyla hem de hizmet sonrasında geliştirilen memnuniyet değerlendirmeleriyle ilişkilendirilmiştir. Buna karşılık fiziksel çevre, hijyen, bilgilendirme, aktif dinleme ve hasta odaklı iletişimden kaynaklanan güven unsurları daha çok satın alma kararının şekillendiği aşamalarda öne çıkarken; erişilebilirlik, maliyet şeffaflığı, dijital kolaylıklar, kişiselleştirilmiş hizmet deneyimi, güven ve sadakat gibi unsurların ise hizmet sonrasındaki memnuniyet değerlendirmelerinde daha belirgin biçimde vurgulandığı görülmüştür.

Bu bulgular, sağlık hizmetleri literatüründe yer alan hizmet kalitesi, hasta deneyimi ve müşteri yolculuğu yaklaşımlarıyla büyük ölçüde örtüşmektedir. Bununla birlikte çalışma, sağlık hizmetlerinde satın alma kararı ile memnuniyet süreçlerinin tamamen aynı temalar üzerinden açıklanamayabileceğine ve bazı faktörlerin süreçlerin farklı aşamalarında farklı anlamlar kazanabileceğine işaret etmektedir. Bu yönüyle araştırma, sağlık hizmetleri bağlamında karar verme ve memnuniyet süreçleri arasındaki ilişkinin daha bütüncül biçimde anlaşılmasına katkı sunmaktadır.

Araştırmanın sınırlılıkları

Bu araştırma bazı sınırlılıklar çerçevesinde değerlendirilmelidir. Öncelikle çalışma, nitel araştırma yaklaşımına uygun olarak belirli sayıda katılımcıdan elde edilen görüşme verilerine dayanmaktadır. Bu nedenle elde edilen bulguların tüm sağlık hizmeti kullanıcılarına genellenmesi mümkün değildir. Araştırmanın amacı istatistiksel genelleme yapmak değil, katılımcıların sağlık hizmeti satın alma sürecindeki deneyimlerini ve algılarını derinlemesine anlamaktır.

Araştırmanın bir diğer sınırlılığı verilerin öz bildirim (self-report) yöntemiyle elde edilmiş olmasıdır. Katılımcılar sağlık hizmeti deneyimlerini kendi algıları doğrultusunda aktarmışlardır. Bu durum, geçmiş deneyimlerin hatırlanmasından kaynaklanan hatırlama yanlılığı (recall bias) veya sosyal beğenirlik eğilimi gibi etkilerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Dolayısıyla araştırma bulguları katılımcıların öznel değerlendirmelerini yansıtmaktadır.

Bunun yanında araştırma verileri Kırklareli ilinde yaşayan bireylerden elde edilmiştir. Sağlık hizmetlerine erişim koşulları, sağlık kurumlarının yapısı ve hasta beklentileri farklı bölgelerde değişiklik gösterebileceğinden, bulguların farklı coğrafi ve kültürel bağlamlara aktarılmasında dikkatli olunmalıdır.

Son olarak araştırma yalnızca hasta perspektifine odaklanmıştır. Sağlık çalışanları, yöneticiler ve diğer paydaşların görüşleri araştırma kapsamına dahil edilmemiştir. Bu nedenle elde edilen sonuçlar sağlık hizmeti deneyiminin yalnızca hasta boyutunu yansıtmaktadır.

Araştırmacılara öneriler

Araştırmada elde edilen bulgular, iletişimle ilgili boyutların yalnızca memnuniyet üzerinde değil, aynı zamanda sağlık hizmeti satın alma kararının oluşumunda da kritik bir işlev üstlendiğini göstermektedir. Bununla birlikte araştırmanın nitel yapısı ve belirli bir örneklem grubuna dayanması nedeniyle bulguların farklı bağlamlarda yeniden test edilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu doğrultuda gelecekte gerçekleştirilecek araştırmalar için aşağıdaki öneriler sunulabilir:

➞ Farklı sağlık işletmelerinde (özel, kamu, üniversite hastaneleri veya belirli uzmanlık alanlarına sahip sağlık kuruluşları) gerçekleştirilecek çalışmalar, sağlık hizmeti satın alma davranışını etkileyen faktörlerin kurumsal farklılıklar bağlamında değerlendirilmesine katkı sağlayabilir.

➞ Farklı şehirlerde ve farklı sosyo-kültürel özelliklere sahip bölgelerde yapılacak araştırmalar, kültürel ve bölgesel değişkenlerin satın alma kararı ve memnuniyet üzerindeki etkisini ortaya koyabilir.

➞ Bu çalışmada elde edilen temalar ve alt boyutlar nicel araştırmalarla test edilerek iletişim, hizmet kalitesi, güven, satın alma kararı ve memnuniyet arasındaki ilişkiler yapısal modeller aracılığıyla doğrulanabilir.

➞ Boylamsal araştırmalar kullanılarak hastaların karar verme süreçleri ve memnuniyet değerlendirmelerinin zaman içerisindeki değişimi incelenebilir.

➞ Gelecekte yapılacak araştırmalarda sağlık çalışanları ve yöneticilerin görüşleri de araştırmaya dahil edilerek sağlık hizmeti satın alma süreci çok paydaşlı bir perspektifle değerlendirilebilir.

Uygulayıcılara öneriler

➞ Sağlık profesyonellerinin empati, aktif dinleme, açık ve anlaşılır dil kullanımı konularında düzenli hizmet içi eğitimler alması hem satın alma kararını hem de hasta memnuniyetini olumlu yönde etkileyebilir.

➞ Tedavi süreçleri, riskler, alternatif uygulamalar ve maliyetlerle ilgili standart bilgilendirme materyalleri hazırlanarak hastaların karar verme sürecindeki belirsizlikleri azaltılabilir.

➞ Dijital hasta iletişim sistemleri geliştirilerek sonuçlara erişim, bilgi paylaşımı ve geri bildirim süreçleri kolaylaştırılabilir.

➞ Hasta bekleme sürelerinin azaltılması ve süreç yönetiminin iyileştirilmesi, araştırmada ortaya çıkan kritik karar eşiklerinin olumsuz etkilerini azaltabilir.

➞ Sağlık kurumlarında maliyet ve sigorta kapsamı konusunda şeffaf bilgilendirme politikalarının uygulanması, hasta güveninin ve memnuniyetinin artırılmasına katkı sağlayabilir.

➞ Hasta odaklı hizmet yaklaşımını güçlendirecek kişiselleştirilmiş hizmet uygulamalarının yaygınlaştırılması, hasta sadakati ve kuruma yönelik olumlu tutumların geliştirilmesine destek olabilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Kırklareli Üniversitesi, Bilimsel Araştırmalar ve Yayın Etiği Kurulu Etik Kurulu 27/01/2026 tarihli E-35523585-199-190851 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Kırklareli University, Ethics Committee of the Scientific Research and Publication Ethics Board at Kırklareli University, 27/01/2026 *and* E-35523585-199-190851 *document number.*

Kaynakça / References

Abdullah, M., Othman, A., Hamzah, M., Anuar, A., Tobi, S., & Solat, N. (2022). The influence of healthcare service quality on public university students' satisfaction and behavioural intention: moderating role of trust. *Journal of Health Management*, *25*(3), 489-498. https://doi.org/10.1177/09720634221076886

Agyei, D. (2020). Effect of customer satisfaction and marketing communication mix on customers' loyalty in the Ghanaian banking industry. *European journal of management*, *5*(4), 22-40.

Ahmed, A., Khuwaja, F., Othman, I., Qureshi, M., & Ali, R. (2017). Validation of servqual model in relation to customer loyalty: evidence from fmcgs in pakistan. *Sukkur Iba Journal of Management and Business, 4*(2), 54-76. https://doi.org/10.30537/sijmb.v4i2.111

Akdu, U. (2019). Otel işletmelerinde uygulanan hizmet hatası telafi stratejilerinin hizmet kalitesi algısına etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 21*(2), 625-646. https://doi.org/10.32709/akusosbil.525109

Akroush, M. N. (2011). The 7ps classification of the services marketing mix revisited: an empirical assessment of their generalisability, applicability and effect on performance — evidence from jordan's services organisations. *Jordan Journal of Business Administration, 7*(1), 116-147. https://www.researchgate.net/publication/349771276

Altıntaş, R., Ercïyas, Ş., & Ertem, G. (2022). Sağlık bilimleri fakültesi öğrencilerinin serviks kanseri ile human papilloma virüs enfeksiyonu aşılamasına ilişkin sağlık inanç düzeylerinin belirlenmesi. *Etkili Hemşirelik Dergisi, 15*(1), 40-49. https://doi.org/10.46483/deuhfed.792977

Avcı, T. & Arpacıoğlu, S. (2022). Diş hekimlerinin koronavirüs pandemisi sürecindeki koronavirüs hastalığı korkusu ve psikolojik durumlarının incelenmesi. *Anadolu Kliniği Tıp Bilimleri Dergisi, 27*(3), 323-336. https://doi.org/10.21673/anadoluklin.1038361

Bayram, M., Burgazoğlu, H., Hızal, S., & Gülden, A. (2023). Yiyecek içecek hizmet kalitesi ile marka sadakati ve marka imajı arasında müşteri memnuniyetinin rolü. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi, 12*(1), 224-239. https://doi.org/10.33206/mjss.1183805

Becker, L., Jaakkola, E., & Halinen, A. (2020). Toward a goal-oriented view of customer journeys. *Journal of Service Management, 31*(4), 767-790. https://doi.org/10.1108/josm-11-2019-0329

Berger, R. (2015). Now I see it, now I don't: Researcher's position and reflexivity in qualitative research. *Qualitative Research, 15*(2), 219–234. https://doi.org/10.1177/1468794112468475

Blanch-Hartigan, D., van Eeden, M., Verdam, M. G. E., Han, P. K. J., Smets, E. M. A., & Hillen, M. A. (2019). Effects of communication about uncertainty and oncologist gender on the physician–patient relationship. *Patient Education and Counseling, 102*(9), 1613–1620. https://doi.org/10.1016/j.pec.2019.05.002

Bogdanović, S. & Tomić, S. (2024). The significance of marketing in the healthcare sector. *Serbian Journal of Engineering Management, 9*(1), 15-24. https://doi.org/10.5937/sjem2401015b

Bozkurt, Ö. & Ercan, A. (2019). Çalışanlarin iişe adanmışlıklarında karar verme tarzları belirleyici olabilir mi? *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, *18(*70), 882-902. https://doi.org/10.17755/esosder.480088

Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology, 3*(2), 77–101. https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa

Bronner, F. & Hoog, R. (2011). A new perspective on tourist information search: discussion in couples as the context. *International Journal of Culture Tourism and Hospitality Research, 5*(2), 128-143. https://doi.org/10.1108/17506181111139555

Brysland, A. & Curry, A. (2001). Service improvements in public services using servqual. *Managing Service Quality, 11*(6), 389-401. https://doi.org/10.1108/09604520110410601

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). SAGE.

Çakmak, T. & Sağcan, M. (2024). Turizmde gizli tehlike: birlikte değer yıkımının müşteri şikâyetleri üzerinden incelenmesi (hidden danger in tourism: examining value co-destruction through customer complaints). *Türk Turizm Arastirmalari Dergisi*, *7*(11), 872-893. https://doi.org/10.26677/tr1010.2024.1469

Derksen, F., Bensing, J., & Lagro-Janssen, A. (2013). Effectiveness of empathy in general practice: A systematic review. *British Journal of General Practice, 63*(606), e76–e84. https://doi.org/10.3399/bjgp13X660814

Diliasari, K. & Sulistiadi, W. (2024). Use of net promoter score (nps) in hospital marketing strategy to increase patient satisfaction and loyalty. *International Journal of Social Service and Research, 4*(03), 907-911. https://doi.org/10.46799/ijssr.v4i03.615

Dursun, İ., Alnıaçık, Ü., & Kabadayı, E. (2013). Tüketici karar verme tarzları ölçeği: yapısı ve boyutları. *International Journal of Management Economics and Business, 9*(19). https://doi.org/10.11122/ijmeb.2013.9.19.418

Dursun, Y., & Yıldırım, M. (2021). Sağlık hizmetlerinde iletişim kalitesinin hasta memnuniyeti üzerindeki etkisi. *Journal of Healthcare Management and Leadership, 3*(2), 45–60. https://doi.org/10.29329/jhml.2021.352.3

Elrod, J. & Fortenberry, J. (2018). Catalyzing marketing innovation and competitive advantage in the healthcare industry: the value of thinking like an outsider. *BMC Health Services Research, 18*(S3). https://doi.org/10.1186/s12913-018-3682-9

Fabes, J., Avşar, T., Spiro, J., Fernández, T., Eilers, H., Evans, ·, … & Poole, A. (2022). Information asymmetry in hospitals: evidence of the lack of cost awareness in clinicians. *Applied Health Economics and Health Policy, 20*(5), 693-706. https://doi.org/10.1007/s40258-022-00736-x

Flanagan, J. C. (1954). The critical incident technique. *Psychological Bulletin, 51*(4), 327–358. https://doi.org/10.1037/h0061470

Gremler, D. D. (2004). The critical incident technique in service research. *Journal of Service Research, 7*(1), 65–89. https://doi.org/10.1177/1094670504266138

Güdük, Ö. & Sevim, E. (2020). Evaluation of public healthcare managers' perspectives on marketing in healthcare: istanbul example. *Journal of Academic Research in Nursing*, *6*(1), 148-156 https://doi.org/10.5222/jaren.2020.73745

Hamzah, Z., Lee, S., & Moghavvemi, S. (2017). Elucidating perceived overall service quality in retail banking. *The International Journal of Bank Marketing, 35*(5), 781-804. https://doi.org/10.1108/ijbm-12-2015-0204

Han, L., Clegg, A., Doran, T., & Fraser, L. (2019). The impact of frailty on healthcare resource use: a longitudinal analysis using the clinical practice research datalink in england. *Age and Ageing, 48*(5), 665-671. https://doi.org/10.1093/ageing/afz088

Hänninen, N. & Karjaluoto, H. (2017). The effect of marketing communication on business relationship loyalty. *Marketing Intelligence & Planning, 35*(4), 458-472. https://doi.org/10.1108/mip-01-2016-0006

Henry, S. G., Fuhrel-Forbis, A., Rogers, M. A. M., & Eggly, S**.** (2012). Association between nonverbal communication during clinical interactions and outcomes: A systematic review and meta-analysis. *Patient Education and Counseling, 86*(3), 297–315. https://doi.org/10.1016/j.pec.2011.07.006

Hillen, M. A., de Haes, H., Verdam, M. G. E., & Smets, E. M. A. (2018). Trust and perceptions of physicians' nonverbal behavior among women with immigrant backgrounds. *Journal of Immigrant and Minority Health, 20*(4), 963–971. https://doi.org/10.1007/s10903-017-0580-x

Hodijah, C., Maria, S., & Dewatmoko, S. (2023). Best practices for hospital's core marketing. *Escalate, 1(*01), 52-62. https://doi.org/10.61536/escalate.v1i01.11

Hoyer, W., Kroschke, M., Schmitt, B., Kraume, K., & Shankar, V. (2020). Transforming the customer experience through new technologies. *Journal of Interactive Marketing, 51*(1), 57-71. https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.001

Ikonen, J., Eriksson, J., Salonen, M., Kajantie, E., Arponen, O., & Haapanen, M. (2021). The utilization of specialized healthcare services among frail older adults in the helsinki birth cohort study. *Annals of Medicine, 53*(1), 1875-1884. https://doi.org/10.1080/07853890.2021.1941232

Kalaja, R., & Krasniqi, M. (2022). Patient satisfaction with quality of care in public hospitals in Albania. *Frontiers in Public Health*, *10*, 925681. https://doi.org/10.3389/fpubh.2022.925681

Kar, R. & Wasnik, A. (2024). Progress and trends in healthcare marketing strategy (2018–2022): a descriptive and bibliometric analysis of the web of science (wos) dataset. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing, 18*(2), 325-349. https://doi.org/10.1108/ijphm-12-2022-0106

Karakahraman, Y. & Özsaatcı, F. (2021). Algılanan hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti, müşteri tatmini ve müşteri sadakatine etkileri: katılım bankası örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14*(2), 432-452. https://doi.org/10.25287/ohuiibf.708800

Karaman, D. (2020). İlişkisel pazarlama bilinirliğinin ve uygulamalarının belirlenmesi üzerine hizmet sektörlerinde nitel bir araştırma. *Alanya Akademik Bakış, 4*(2), 521-539. https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.703212

Kefe, İ., & Selamoğlu, A. (2021). Dindarlığın karar verme tarzları üzerindeki etkisi: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences, 7(*42), 2513–2526. https://doi.org/10.31589/JOSHAS.689

Kim, H. & Kim, S. (2024). Exploring doctor-patient dynamics: the mediating role of doctor's empathy and the moderating effect of treatment effectiveness on doctor-patient communication, trust and satisfaction. *Journal of Student Research, 13*(1). https://doi.org/10.47611/jsrhs.v13i1.6345

Kim, S., Kim, J., & Lee, J. (2022). International trend of non-contact healthcare and related changes due to covid-19 pandemic. *Yonsei Medical Journal, 63*(Suppl), S22. https://doi.org/10.3349/ymj.2022.63.s22

Kitapçı, O., Akdogan, C., & Dörtyol, İ. (2014). The impact of service quality dimensions on patient satisfaction, repurchase intentions and word-of-mouth communication in the public healthcare industry. *Procedia- Social and Behavioral Sciences, 148*, 161-169. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.030

Kitapçı, O., Akdoğan, C., & Dökmen, S. (2014). The impact of service quality dimensions on patient satisfaction, repurchase intentions, and word-of-mouth communication in healthcare services. *Procedia – Social and Behavioral Sciences, 148,* 161–169. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.030

Köse, Ş. & Çizer, E. (2021). Deneyimsel pazarlamanın müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati ile ilişkisi: akıllı telefon sektörüne yönelik bir araştırma. *Business and Economics Research Journal, 12*(1), 219-232. https://doi.org/10.20409/berj.2021.319

Kutlu, D. (2025). Sigorta şirketlerinin hizmet dağıtım performanslarının çok kriterli karar verme tekniği ile analizi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 24*(1), 190-210. https://doi.org/10.17755/esosder.1516804

Kwame, A., & Petrucka, P. M. (2021). A literature-based study of patient-centered care and communication in nurse-patient interactions: barriers, facilitators, and the way forward. *BMC Nursing, 20*, Article 158. https://doi.org/10.1186/s12912-021-00684-2

Ladhari, R. (2009). A review of twenty years of SERVQUAL research. *International Journal of Quality and Service Sciences, 1*(2), 172–198. https://doi.org/10.1108/17566690910971445

Lau, M., Cheung, R., Lam, A., & Chu, Y. (2013). Measuring service quality in the banking industry: a hong kong based study. *Contemporary Management Research, 9*(3). https://doi.org/10.7903/cmr.11060

Lee, M. & Ihm, J. (2021). Empathy and attitude toward communication skill learning as a predictor of patient-centered attitude: a cross-sectional study of dental students in Korea. *BMC Medical Education, 21*(1). https://doi.org/10.1186/s12909-021-02674-z

Lemon, K. & Verhoef, P. (2016). Understanding customer experience throughout the customer journey. *Journal of Marketing, 80*(6), 69-96. https://doi.org/10.1509/jm.15.0420

Levett-Jones, T. & Cant, R. (2020). The empathy continuum: an evidenced-based teaching model derived from an integrative review of contemporary nursing literature. *Journal of Clinical Nursing, 29*(7-8), 1026-1040. https://doi.org/10.1111/jocn.15137

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry.* Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Maksüdünov, A. (2022). Kırgızistan gsm sektöründe hizmet pazarlaması ve hizmet kalitesi uygulamalarının değerlendirilmesi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi, 11*(1), 458-469. https://doi.org/10.33206/mjss.1027763

Mast, M. S. (2007). On the importance of nonverbal communication in the physician–patient interaction. *Patient Education and Counseling, 67*(3), 315–318. https://doi.org/10.1016/j.pec.2007.03.005

Misaii, H., Khoshdel, A., Zareiyan, A., & Mohammadimehr, M. (2019). Evaluating the educational services quality of a military medical university (servqual model): a descriptive analytic study. *Journal of Archives in Military Medicine, 7*(1-2). https://doi.org/10.5812/jamm.92129

Moustakas, C. (1994). *Phenomenological research methods.* Thousand Oaks, CA: Sage Publications. https://doi.org/10.4135/9781412995658

Ndone, J. (2025). We feel, we understand: examining the moderating effects of publics' empathy on crisis outcomes across crisis types and response strategies. *Journal of Contingencies and Crisis Management, 33*(1). https://doi.org/10.1111/1468-5973.70029

Nuseir, M. (2019). The impact of electronic word of mouth (e-wom) on the online purchase intention of consumers in the islamic countries – a case of (uae). *Journal of Islamic Marketing, 10*(3), 759-767. https://doi.org/10.1108/jima-03-2018-0059

Olgun, Ş. (2018). Meme kanserini önlemede ihmal edilen bir grup: birinci derece yakın akrabalar. *Journal of Awareness, 3*(5), 209-216. https://doi.org/10.26809/joa.2018548631

Öztürk, O. (2022). Hizmet hatası ve telafisi kapsamında sosyal kaygının tüketicilerin şikâyet etme niyeti üzerinde düzenleyici etkisinin araştırılması: restoran sektöründe bir araştırma. *International Journal of Social Inquiry, 15*(2), 335-363. https://doi.org/10.37093/ijsi.1140415

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing, 64*(1), 12–40.

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods: Integrating theory and practice* (4th ed.). SAGE.

Pehrson, C., Banerjee, S., Manna, R., Shen, M., Hammonds, S., Coyle, N., … & Bylund, C. (2016). Responding empathically to patients: development, implementation, and evaluation of a communication skills training module for oncology nurses. *Patient Education and Counseling, 99*(4), 610-616. https://doi.org/10.1016/j.pec.2015.11.021

Pilbery, R., Smith, M., Green, J., & Chalk, D. (2023). An analysis of nhs 111 demand for primary care services. https://doi.org/10.1101/2023.03.20.23287449

Priescu, I. & Oncioiu, I. (2022). Measuring the impact of virtual communities on the intention to use telemedicine services. *Healthcare, 10*(9), 1685. https://doi.org/10.3390/healthcare10091685

Ramanathan, U., Win, S., & Wien, A. (2018). A servqual approach to identifying the influences of service quality on leasing market segment in the german financial sector. *Benchmarking an International Journal, 25*(6), 1935-1955. https://doi.org/10.1108/bij-12-2016-0194

Rauf, R., Hardianti, H., & Yunus, M. (2023). Petshop business performance analysis: an marketing approach. *Jurnal Economic Resource, 6*(2), 347-355. https://doi.org/10.57178/jer.v6i2.690

Ravangard, R., Khodadad, A., & Bastani, P. (2020). How marketing mix (7ps) affect the patients' selection of a hospital: experience of a low-income country. *Journal of Egyptian Public Health Association, 95*(1). https://doi.org/10.1186/s42506-020-00052-z

Salam, F., Waspodo, N., Ningsih, I., Kartika, A., & Yanti, K. (2024). The impact of service quality factors on inpatient satisfaction at ibnu sina hospital in 2023. *Formosa Journal of Science and Technology, 3*(5), 947-954. https://doi.org/10.55927/fjst.v3i5.9491

Sang, H., & Cheng, J. (2020). Effects of perceived risk and patient anxiety on intention to use community healthcare services in a big modern city. *SAGE Open*, *10*(2), 2158244020933604. https://doi.org/10.1177/2158244020933604

Sargın, M. & Dedeoğlu, A. (2023). Mobil iletişim sektöründe hizmet tutsaklığı: algılanan hizmet kalitesi ve kurumsal imajının etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 30*(4), 729-757. https://doi.org/10.18657/yonveek.1206270

Sasmita, N., Isnaini, S., & Wahyudi, I. (2021). Nhs international hospital branding image strategy through integrated marketing communication. *Jurnal Spektrum Komunikasi, 9*(2), 65-79. https://doi.org/10.37826/spektrum.v9i2.194

Schoofs, L., Claeys, A., Waele, A., & Cauberghe, V. (2019). The role of empathy in crisis communication: providing a deeper understanding of how organizational crises and crisis communication affect reputation. *Public Relations Review, 45*(5), 101851. https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2019.101851

Schünemann, H. J., Reinap, M., Piggott, T., Laidmäe, E., Köhler, K., Põld, M., Ens, B., Irs, A., Akl, E. A., Cuello, C. A., Falavigna, M., Gibbens, M., Neamtiu, L., Parmelli, E., Jameleddine, M., Pyke, L., Verstijnen, I., Alonso-Coello, P., Tugwell, P., Zhang, Y., Saz-Parkinson, Z., Kuchenmüller, T., & Moja, L. (2022). The ecosystem of health decision making: From fragmentation to synergy. *The Lancet Public Health, 7*(4), e378–e390. https://doi.org/10.1016/S2468-2667(22)00057-3

Senguo, R. A., Sun, X., & Kilango, N. C. (2017). Marketing communication based on customer satisfaction and loyalty: Zantel Tanzania. *International Journal of Innovation, Management and Technology, 8*(4), 284-288. https://doi.org/10.18178/ijimt.2017.8.4.742

Sezgin, Y., Salimoğlu, S., Başaran, E., & Akdur, R. (2024). Yüksekokul öğrencilerinin human papilloma virüs enfeksiyonu ve aşilamasina ilişkin bilgi düzeyleri ve sağlk inançları. *Turkish Journal of Family Medicine & Primary Care, 18*(1), 48-55. https://doi.org/10.21763/tjfmpc.1315534

Shafiq, M., Naeem, M., Munawar, Z., & Fatima, I. (2017). Service quality assessment of hospitals in asian context: an empirical evidence from pakistan. *Inquiry the Journal of Health Care Organization Provision and Financing, 54*. https://doi.org/10.1177/0046958017714664

Shinan-Altman, S., Levkovich, I., & Tavori, G. (2020). Healthcare utilization among breast cancer patients during the covid-19 outbreak. *Palliative & Supportive Care, 18*(4), 385-391. https://doi.org/10.1017/s1478951520000516

Šíma, J. & Ruda, T. (2019). Using the servqual model in prediction of customer satisfaction in czech fitness centres. *Management Studies, 7*(1). https://doi.org/10.17265/2328-2185/2019.01.004

Soleha, S., Utomo, A., & Herari, N. (2023). Identifying key service and quality dimensions as public relations strategy in rsup persahabatan. *Jurnal Ilmiah Liski (Lingkar Studi Komunikasi), 9*(2), 64. https://doi.org/10.25124/liski.v9i2.6098

Şen, O., 2026. Hastaların deneyimleriyle sağlık işletmelerinde sözsüz iletişim üzerine nitel bir araştırma, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, *61*(1), 106-123. https://doi.org/10.63556/tisej.2026.1734

Tan, K. & Pawitra, T. (2001). Integrating servqual and kano's model into qfd for service excellence development. *Managing Service Quality, 11*(6), 418-430. https://doi.org/10.1108/eum0000000006520

Tan, K. C., & Pawitra, T. A. (2001). Integrating SERVQUAL and Kano's model into QFD for service excellence development. *Managing Service Quality: An International Journal, 11*(6), 418–430. https://doi.org/10.1108/EUM0000000006520

Tanış, V. & Yanık, G. (2021). Koronafobinin karar verme tarzlari ve işe bağlılık üzerindeki etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *39*(3), 459-474. https://doi.org/10.17065/huniibf.826025

Vollrath, M. & Villegas, S. (2021). Avoiding digital marketing analytics myopia: revisiting the customer decision journey as a strategic marketing framework. *Journal of Marketing Analytics, 10(*2), 106-113. https://doi.org/10.1057/s41270-020-00098-0

Wang, Y., Luor, T., Luarn, P., & Lu, H. (2015). Contribution and trend to quality research—a literature review of servqual model from 1998 to 2013. *Informatica Economica, 19*(1/2015), 34-45. https://doi.org/10.12948/issn14531305/19.1.2015.03

Yeniçeri, T., Kurt, P., & Akgül, V. (2020). İçsel pazarlama uygulamalarının örgütsel bağlılığa etkisinde iş tatmininin aracı rolü: bankacılık sektöründe bir araştırma. *Business and Management Studies an International Journal, 8*(1), 476-501. https://doi.org/10.15295/bmij.v8i1.1357

Yılmaz, M. & Boylu, M. (2016). Determining the levels of knowledge about cardiovascular risk factors and behaviours of desk-based staffs. *Hemşirelikte Eğitim ve Araştırma Dergisi*. https://doi.org/10.5222/head.2016.259

Yorgancılar, F. & Özlük, B. (2022). Hemşirelik hizmetlerinde yönetsel sorun çözme ve karar verme üzerine bir derleme. *Journal of General Health Sciences (Jgehes) Necmettin Erbakan Universityi* 4(1), 68-80. https://doi.org/10.51123/jgehes.2022.45

Yunus, N. M., Abdullah, M. Z., Ramdan, N. F. B., & Alnuaimi, H. A. (2024). The impact of healthcare service quality on patient satisfaction at university health center. *Information Management and Business Review, 16*(3S), 440–451. https://doi.org/10.22610/imbr.v16i3(I)S.4072

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2023). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (9th ed.). McGraw-Hill Education.

Zolnierek, K. B. H., & DiMatteo, M. R. (2009). Physician communication and patient adherence to treatment: A meta-analysis. *Medical Care, 47*(8), 826–834. https://doi.org/10.1097/MLR.0b013e31819a5acc:

Appendix (Ekler)

Appendix 1: (Ek 1:) Görüşme Soruları

İletişim

A-Bir sağlık hizmeti alacağınız kurumu seçerken sizinle ilk iletişim kuran kişi ya da birimin etkisini nasıl değerlendirirsiniz?
B- Sağlık çalışanlarının iletişim tarzı, hizmeti satın almanıza nasıl bir katkı sağladı?
C- Size göre iyi bir iletişim, sağlık hizmeti satın alım sürecinde ne kadar belirleyicidir?
D-İletişim nedeniyle sağlık kuruluşu değişikliği yapmayı düşündüğünüz ya da yaptığınız oldu mu?
E- Aynı hizmeti başka bir kurumdan almayı düşündüğünüz bir durumda, iletişim kalitesi sizi yönlendiren etkenlerden biri olur muydu?

Karar Süreci

1. *İhtiyaç Tanıma*

- Sağlık hizmetine başvurma ihtiyacınızı nasıl fark ettiniz?
- Bu aşamada kurumun size sunduğu ilk iletişim (ör. bilgilendirici materyaller, yönlendirmeler) kararınızı nasıl etkiledi?

2. *Bilgi Arama*

- Hizmet almadan önce bilgi edinme sürecinizde hangi kaynaklara başvurdunuz?
- Kurumun size sağladığı bilgilendirmeyi yeterli ve güvenilir buldunuz mu?

3. *Alternatiflerin Değerlendirilmesi*

- Farklı sağlık kurumlarını değerlendirirken sizin için en belirleyici faktörler neler oldu?
- Bu süreçte empatik veya duyarlı bir iletişimle karşılaştınız mı, kararınızı nasıl etkiledi?

4. *Satın Alma Kararı*

- Son kararı verirken kurumun size sunduğu güvence (ör. personelin bilgi ve nezaketi, güvenlik önlemleri) etkili oldu mu?
- İletişimin açık ve net olması satın alma kararınızı nasıl şekillendirdi?

5. *Satın Alma Sonrası Değerlendirme*

- Hizmeti aldıktan sonra genel memnuniyetinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?
- Kurumun satış sonrası iletişimi (takip, bilgilendirme, geri bildirim) size nasıl hissettirdi?

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 792-807
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2757

Araştırma Makalesi / Research Article

İstanbul'da bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliğinin doğum kararlarına etkisi: Nitel bir araştırma

Childbearing decisions of women working in the banking sector in Istanbul in the context of work–life imbalance: A qualitative study

Melis Soyer[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Nişantaşı Üniversitesi, İstanbul, Türkiye,
melis.soyer@nisantasi.edu.tr

ORCID: 0000-0001-5878-474X

Öz

Bu araştırmanın amacı, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında çocuk sahibi olma ve doğuma yönelik tutumlarını incelemektir. Bankacılık sektörü yoğun çalışma temposu, uzun mesai saatleri ve yüksek performans beklentileri nedeniyle çalışanların iş ve özel yaşam dengelerini önemli ölçüde etkileyen sektörlerden biridir. Araştırmada, bu çalışma koşullarının kadın çalışanların doğurganlık kararları üzerindeki etkileri ele alınmaktadır. Çalışmada, bankacılık sektöründe görev yapan kadın çalışanların iş yükü, kariyer beklentileri ve örgütsel çalışma koşullarının çocuk sahibi olma kararlarını nasıl etkilediği analiz edilmektedir. Araştırma kapsamında İstanbul'da farklı bankalarda görev yapan 12 kadın banka çalışanı ile yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bulgular iş-yaşam dengesizliğinin kadın çalışanların doğum kararlarını ertelemesine veya sınırlamasına yol açabildiğini göstermektedir. Ayrıca, çalışma ortamındaki destek mekanizmalarının ve örgütsel politikaların kadınların aile ve kariyer arasında denge kurabilmelerinde önemli rol oynadığı ortaya konmaktadır. Araştırma, bankacılık sektöründe çalışan kadınların doğurganlık kararlarını etkileyen faktörleri ortaya koyarak hem akademik literatüre katkı sağlamayı hem de iş-aile dengesi politikalarının geliştirilmesine yönelik öneriler sunmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda çalışma, kurumların çalışan dostu uygulamalar geliştirmesi ve toplumsal demografik yapı açısından sürdürülebilir politikaların oluşturulmasına katkı sağlayabilecek bulgular sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İş-Yaşam Dengesi, Kadın Çalışanlar, Doğurganlık Kararı, Bankacılık Sektörü, Kariyer ve Aile Dengesi, İş-Aile Dengesi, Yönetim

Jel Kodları: J13, J16, M54

Başvuru/Submitted: 12/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 2/06/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 8/06/2026

Kabul/Accepted: 16/06/2026

Yayın/Online Published: 25/03/2026

Abstract

This research aims to examine the attitudes of women working in the banking sector towards having children and childbirth in the context of work-life imbalance. The banking sector significantly affects employees' work-life balance due to its intense pace, long working hours, and high performance expectations. This research examines the effects of these working conditions on female employees' fertility decisions. The study analyses how the workload, career expectations, and organisational working conditions of female employees in the banking sector affect their decisions to have children. The findings show that work-life imbalance can lead to female employees postponing or limiting their decisions to have children. Furthermore, it reveals that support mechanisms in the work environment and organisational policies play a significant role in enabling women to balance family and career. The study was conducted through semi-structured interviews with 12 female bank employees working in different banks in Istanbul. The research aims to contribute to the academic literature by identifying the factors influencing the fertility decisions of women working in the banking sector and to offer suggestions for developing work- family balance policies. In this context, the study presents findings that can contribute to the development of employee-friendly practices by institutions and the creation of sustainable policies that consider the societal demographic structure.

Keywords: Work-Life Balance, Female Employees, Fertility Decision, Banking Sector, Career and Family Balance, Work-Family Balance, Management

Jel Codes: J13, J16, M54

Atıf/Citation: Soyer, M., İstanbul'da bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliğinin doğum kararlarına etkisi: Nitel bir araştırma, bmij (2026) 14 (2): 792-807 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2757

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Childbearing decisions of women working in the banking sector in Istanbul in the context of work–life imbalance: A qualitative study

Literature

Balancing work and family life has become an important issue for women participating in the labour market, particularly in sectors characterised by intensive working conditions. The banking sector is one of the fields where employees are exposed to high performance expectations, long working hours and demanding customer relations. These working conditions may create challenges for employees in maintaining work- life balance. In particular, women employees may experience difficulties in balancing professional responsibilities with family roles such as motherhood.

Previous studies indicate that work-life imbalance can influence various life decisions, including marriage and fertility decisions (Allen et al., 2000; Guest, 2002). The relationship between women's labour market participation and fertility behaviour has also been widely discussed in the literature. Career expectations, job security, and workplace conditions may lead women to delay childbearing (Becker, 1991; Mills et al., 2011). In addition, gender roles and social expectations continue to shape women's family-related decisions even when they actively participate in professional life (Hochschild, 1997; Bianchi et al., 2000). Although numerous quantitative studies examine fertility decisions and work-life balance, qualitative studies exploring women's lived experiences in specific sectors remain limited. In this context, examining the experiences of women working in the banking sector may provide deeper insights into how workplace conditions influence fertility decisions.

Research purpose and importance

The purpose of this study is to examine the experiences of women working in the banking sector regarding their childbearing decisions within the context of work- life imbalance. The study aims to reveal how working conditions, career concerns, gender roles, and institutional support mechanisms influence women's decisions regarding childbirth. Understanding the factors affecting women's childbearing decisions is important not only for academic discussions but also for organisational policies. Insights from this study may contribute to the development of family-friendly workplace policies that support women employees in balancing professional and family responsibilities.

Contribution of the study

This study contributes to the literature in several ways. First, it examines fertility decisions from a work-life balance perspective within the banking sector, which is characterised by intensive working conditions. Second, the study adopts a qualitative approach and focuses on the lived experiences of women employees, thereby providing a deeper understanding of the factors influencing childbearing decisions. Finally, the findings provide practical implications for organisations aiming to develop supportive workplace policies for women employees.

Design and method

This study was designed as qualitative research. This study was designed as a qualitative study using a basic qualitative research approach. The study aimed to explore women's experiences in the banking sector regarding their childbearing decisions in the context of work-life imbalance. The data were collected through semi-structured interviews with 12 women working in the banking sector. The participants were selected using purposive sampling to obtain in-depth information about the research topic. The interviews focused on participants' experiences regarding work intensity, career expectations, family responsibilities, and institutional support mechanisms. The collected data were analysed using content analysis. During the analysis, the interview data were coded and grouped into themes that capture the participants' common experiences and perceptions.

Findings

The study's findings indicate that several factors influence women's childbearing decisions in the banking sector. One of the most prominent factors is the sector's intensive working conditions. Participants emphasised that long working hours, high performance expectations and customer-oriented work structures make it difficult to maintain work-life balance. Another important finding is that career concerns may lead women to postpone their childbearing decisions. Participants stated that maternity leave and career interruptions may negatively affect their career advancement opportunities. As a result, many women prefer to delay childbirth to maintain their career development.

The study also revealed that gender roles and family expectations continue to influence women' s decisions regarding childbirth. Some participants stated that they experience social pressure from family members and their social environment to have children after marriage. In addition, institutional support mechanisms were found to play a significant role in shaping women's decisions. Participants emphasised that flexible working arrangements, maternity leave policies and childcare support may help women better balance their work and family lives.

Conclusion, recommendations and limitations

The findings of this study show that multiple factors, including working conditions, career expectations, gender roles, and organisational support mechanisms, shape women's childbearing decisions in the banking sector. Intensive working conditions and career concerns may lead women to postpone childbirth, while supportive workplace policies may facilitate a better balance between Professional and family responsibilities.

Based on these findings, organisations- particularly in the banking sector- should consider implementing family- friendly workplace policies such as flexible working arrangements, childcare support and supportive maternity policies to improve work-life balance for women employees.

This study has several limitations. The research was conducted with a limited number of participants and focused only on women working in the banking sector. Therefore, the findings cannot be generalised to all sectors. Future studies may examine the relationship between work-life balance and fertility decisions across sectors and with larger samples.

Giriş

Son yıllarda kadınların iş gücüne katılım oranındaki artış, çalışma yaşamı ile aile yaşamı arasındaki ilişkinin daha fazla araştırılmasına yol açmıştır. Özellikle hizmet sektöründe yoğun çalışma temposu, uzun çalışma saatleri ve yüksek performans beklentileri, çalışanların iş ve özel yaşam dengelerini önemli ölçüde etkilemektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985; Allen, Herst, Bruck ve Sutton, 2000). Bu durum, özellikle kadın çalışanlar açısından hem kariyer hedefleri hem de aile yaşamına ilişkin kararlar üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır (Beutell ve Greenhaus, 2019).

Kadınların iş gücüne katılımının artmasıyla birlikte doğurganlık davranışları ve aile planlaması süreçleri de önemli ölçüde değişmiştir. Demografik dönüşüm teorisi, ekonomik gelişme ve kadınların eğitim düzeyindeki artışın doğurganlık oranlarında düşüşe yol açtığını göstermektedir (Becker, 1992; Bongaarts, 2017). Kadınların kariyer hedefleri, iş güvencesi beklentileri ve çalışma koşulları, çocuk sahibi olma kararlarının zamanlamasını ve sayısını etkileyebilmektedir (Mills vd., 2011). Özellikle yoğun çalışma gerektiren sektörlerde çalışan kadınlar için iş ve aile rolleri arasında denge kurmak giderek daha zor hale gelmektedir (Hochschild, 1997).

Bankacılık sektörü ise yoğun rekabet, performans baskısı ve uzun çalışma saatleri nedeniyle çalışanların iş yükünün oldukça yüksek olduğu sektörlerden biri olarak değerlendirilmektedir (Burke ve El-Kot, 2010). Bu sektör, çalışanların müşteri odaklı çalışma biçimleri, satış hedefleri ve yoğun iş temposu nedeniyle iş-yaşam dengesi açısından önemli zorluklar barındırmaktadır (Demirel ve Özçınar, 2009). Özellikle kadın çalışanlar açısından değerlendirildiğinde, bu çalışma koşullarının doğurganlık kararlarını etkileyebileceği ve çocuk sahibi olma kararlarının ertelenmesine yol açabileceği belirtilmektedir (Matysiak ve Vignoli, 2013).

Uluslararası literatürde iş-yaşam dengesi ile doğurganlık kararları arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır (Adsera, 2004; Ahn ve Mira, 2002; Matysiak ve Węziak-Białowolska, 2016). Bu çalışmalar, çalışma koşullarının, kariyer beklentilerinin ve örgütsel destek mekanizmalarının kadınların çocuk sahibi olma kararları üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Özellikle esnek çalışma uygulamaları, ebeveyn izinleri ve aile dostu örgütsel politikaların kadınların iş ve aile yaşamı arasında denge kurabilmelerine katkı sağladığı ifade edilmektedir (OECD, 2020).

Türkiye bağlamında değerlendirildiğinde ise kadınların iş gücüne katılım oranının artmasına rağmen doğurganlık oranlarının son yıllarda düşüş eğilimi gösterdiği görülmektedir (TÜİK, 2023). Bu durum, çalışma koşulları ile aile yaşamı arasındaki ilişkinin daha detaylı incelenmesini gerekli kılmaktadır. Özellikle bankacılık gibi yoğun çalışma temposuna sahip sektörlerde çalışan kadınların iş-yaşam dengesi deneyimleri ve doğurganlık kararları üzerine yapılan çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir.

Son yıllarda bankacılık sektöründe yaşanan dijital dönüşüm, çalışanların iş yükü ve iş-yaşam dengesi üzerinde yeni etkiler yaratmıştır. Özellikle dijital bankacılık uygulamalarının yaygınlaşması, müşteri beklentilerinin artması ve çalışanların iş saatleri dışında da işle ilgili iletişim kanallarına erişilebilir olması, iş ve özel yaşam arasındaki sınırların daha geçirgen hale gelmesine neden olmaktadır. Araştırmalar, bankacılık sektöründe çalışanların yüksek performans beklentileri, satış hedefleri ve sürekli erişilebilir olma baskısı nedeniyle iş-yaşam dengesi sorunları yaşayabildiğini göstermektedir (Sahara, 2025; Herenz ve Rani, 2025).

Özellikle kadın çalışanlar açısından değerlendirildiğinde, bankacılık sektöründeki yoğun çalışma koşullarının kariyer gelişimi ile aile sorumlulukları arasında denge kurmayı zorlaştırdığı belirtilmektedir. Son yıllarda yapılan çalışmalar, kadın banka çalışanlarının uzun çalışma saatleri, performans baskısı ve kariyer ilerleme beklentileri nedeniyle çocuk sahibi olma kararlarını erteleyebildiklerini ortaya koymaktadır (Shrestha ve Prajapati, 2024; Herenz ve Rani, 2025). Bu durum, iş-yaşam dengesi ile doğurganlık kararları arasındaki ilişkinin bankacılık sektörü özelinde incelenmesini gerekli kılmaktadır.

Ayrıca pandemi sonrasında yaygınlaşan esnek ve hibrit çalışma uygulamalarının iş-yaşam dengesi üzerindeki etkileri de araştırmacıların dikkatini çekmektedir. Bazı çalışmalar, esnek çalışma uygulamalarının kadın çalışanların aile sorumluluklarını yönetmelerine katkı sağladığını ortaya koyarken, bazı araştırmalar ise iş ve özel yaşam sınırlarının belirsizleşmesi nedeniyle yeni stres kaynaklarının ortaya çıkabildiğini göstermektedir (Cabrita ve Eiffe, 2023; OECD, 2023). Bu nedenle bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi deneyimlerinin ve bu deneyimlerin doğurganlık kararlarına etkilerinin incelenmesi güncel ve önemli bir araştırma alanı olarak değerlendirilmektedir.

Bu doğrultuda çalışmanın amacı, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi bağlamında doğum ve çocuk sahibi olma kararlarını etkileyen faktörleri incelemektir. Çalışma, iş yükü, çalışma koşulları ve kariyer beklentilerinin kadın çalışanların doğurganlık kararları üzerindeki etkilerini ortaya koyarak literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca araştırmanın bulgularının, kadın çalışanların iş ve aile yaşamı arasında denge kurmalarını destekleyebilecek örgütsel politika ve uygulamaların geliştirilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Teorik çerçeve

İş-yaşam dengesi

İş-yaşam dengesi, bireyin iş yaşamı ile özel yaşamı arasında uyum ve denge kurabilme kapasitesi olarak tanımlanmaktadır (Greenhaus ve Beutell, 1985). Modern çalışma yaşamında artan rekabet, uzun çalışma saatleri ve performans baskısı, çalışanların iş ve özel yaşamları arasında denge kurmalarını zorlaştırmaktadır (Clark, 2000). Özellikle hizmet sektöründe çalışan bireyler için iş yükü ve zaman baskısı, iş-yaşam dengesinin bozulmasına neden olabilmektedir (Allen, Herst, Bruck ve Sutton, 2000). İş-yaşam dengesi, yalnızca bireylerin psikolojik iyi oluşunu değil aynı zamanda iş tatmini, örgütsel bağlılık ve iş performansı gibi örgütsel sonuçları da etkileyen önemli bir kavram olarak değerlendirilmektedir (Kossek ve Ozeki, 1998). Bu nedenle iş-yaşam dengesi konusu hem bireysel refah hem de örgütsel verimlilik açısından önem taşıyan bir araştırma alanı haline gelmiştir.

Sanayileşme ve küreselleşme süreçleri ile birlikte çalışma hayatının yapısında meydana gelen dönüşümler, çalışanların iş ve özel yaşamları arasındaki sınırların giderek belirsizleşmesine neden olmuştur (Guest, 2002). Özellikle teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme, çalışanların iş saatleri dışında da işle ilgili sorumluluklarını sürdürmelerine yol açabilmekte ve bu durum iş-yaşam dengesini olumsuz etkileyebilmektedir (Derks, Bakker, Peters ve Van Wingerden, 2016). Bu bağlamda iş-yaşam dengesi yalnızca bireysel bir sorun olarak değil, aynı zamanda örgütlerin çalışma politikaları ve yönetim uygulamaları ile yakından ilişkili bir konu olarak ele alınmaktadır.

Kadın çalışanlar açısından değerlendirildiğinde iş-yaşam dengesi konusu daha kritik bir boyut kazanmaktadır. Bunun temel nedeni, kadınların hem çalışma yaşamında aktif rol üstlenmeleri hem de geleneksel toplumsal roller kapsamında aile içi sorumlulukları daha fazla üstlenmeleridir (Hochschild, 1997). Sosyolojik yaklaşımlar, kadınların ücretli çalışma yaşamına katılmalarına rağmen ev içi bakım ve çocuk yetiştirme sorumluluklarının büyük ölçüde devam ettiğini göstermektedir (Bianchi, Milkie, Sayer ve Robinson, 2000). Bu durum, kadın çalışanların aynı anda birden fazla rolü yerine getirmeye çalışmasına ve rol çatışması yaşamalarına neden olabilmektedir.

Ayrıca kadınların kariyer gelişimi ile annelik rolleri arasında denge kurma çabaları, iş-yaşam dengesinin daha karmaşık bir hale gelmesine neden olabilmektedir. Özellikle yoğun çalışma temposuna sahip sektörlerde çalışan kadınlar için kariyer hedefleri ile aile kurma ve çocuk sahibi olma kararları arasında önemli bir denge sorunu ortaya çıkabilmektedir (Mills, Mencarini, Tanturri ve Begall, 2011). Bu nedenle iş-yaşam dengesi yalnızca bireysel refah açısından değil aynı zamanda kadınların doğurganlık kararları ve aile planlaması süreçleri açısından da önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir.

Literatürde iş-yaşam dengesinin tek boyutlu bir yapı olmadığı, farklı boyutlardan oluşan çok yönlü bir kavram olduğu kabul edilmektedir. Kullanılan ölçek ve teorik yaklaşımlara göre boyutlar farklılaşabilmekle birlikte, en yaygın kabul gören sınıflandırma zaman dengesi, katılım dengesi ve doyum dengesi boyutlarından oluşmaktadır (Greenhaus, Collins ve Shaw, 2003). Son yıllarda yapılan çalışmalar da iş-yaşam dengesinin çok boyutlu yapısını desteklemekte ve zamanın dengeli kullanımı, roller arası katılım ve yaşam alanlarından elde edilen tatmin düzeyinin iş-yaşam dengesinin temel bileşenleri olduğunu ortaya koymaktadır (Hildenbrand vd., 2024).

Zaman dengesi, bireyin iş ve özel yaşam rollerine yeterli zamanı ayırabilmesini ifade ederken; katılım dengesi, bireyin her iki yaşam alanına psikolojik ve davranışsal olarak dengeli biçimde katılımını ifade etmektedir. Doyum dengesi ise bireyin hem iş yaşamından hem de özel yaşamından benzer düzeyde tatmin elde etmesiyle ilişkilidir. Bunun yanı sıra bazı araştırmacılar iş-yaşam dengesini yalnızca çatışmanın yokluğu olarak değil, iş ve yaşam alanları arasındaki karşılıklı zenginleşme, olumlu yayılım (spillover) ve rol uyumu çerçevesinde değerlendirmektedir (Carlson, Grzywacz ve Zivnuska, 2009; Mendis ve Weerakkody, 2021).

Güncel yaklaşımlar ise iş-yaşam dengesini çok boyutlu bir iş-yaşam uyumu (work-nonwork balance) perspektifiyle ele almakta ve bireyin iş dışındaki aile, sosyal yaşam, sağlık ve kişisel gelişim alanlarıyla kurduğu dengeyi de kavramın bir parçası olarak değerlendirmektedir (Hildenbrand vd., 2024). Bu

yönüyle iş-yaşam dengesi yalnızca zamanın paylaşımıyla ilgili olmayıp, bireyin iş ve özel yaşam alanlarında sürdürülebilir bir uyum, refah ve tatmin düzeyi sağlayabilmesini ifade etmektedir.

İş-aile çatışması

İş-aile çatışması, bireyin iş ve aile rollerinden kaynaklanan taleplerin birbirleriyle uyumsuz olması sonucu ortaya çıkan bir rol çatışması türü olarak tanımlanmaktadır (Greenhaus ve Beutell, 1985). Rol teorisine dayanan bu yaklaşım, bireylerin aynı anda üstlendikleri farklı rollerin zaman, enerji ve davranışsal beklentiler açısından çatışabileceğini ileri sürmektedir. Greenhaus ve Beutell (1985), iş-aile çatışmasını zaman temelli, gerilim temelli ve davranış temelli olmak üzere üç boyutta ele almıştır. Zaman temelli çatışma, iş ve aile rollerinin zaman gereksinimlerinin çakışması sonucu ortaya çıkarken; gerilim temelli çatışma, iş yaşamında yaşanan stres ve baskının aile yaşamına yansımasını ifade etmektedir. Davranış temelli çatışma ise iş ortamında gerekli olan davranış kalıplarının aile yaşamındaki beklentilerle uyumsuzluk göstermesi durumunda ortaya çıkmaktadır.

İş-aile çatışmasının çalışanlar üzerindeki etkileri uzun yıllardır araştırılmaktadır. Literatürde iş ve aile rollerinin uyumsuzluğunun bireylerin psikolojik iyi oluşunu, iş tatminini, örgütsel bağlılığını ve yaşam memnuniyetini olumsuz etkilediği belirtilmektedir (Frone, Russell ve Cooper, 1992; Allen vd., 2000). Ayrıca iş-aile çatışmasının yalnızca işten aileye doğru değil, aileden işe doğru da gerçekleşebildiği ve bu nedenle iki yönlü bir yapıya sahip olduğu ifade edilmektedir (Netemeyer, Boles ve McMurrian, 1996). Bu doğrultuda işten aileye çatışma, iş yaşamından kaynaklanan taleplerin aile yaşamını olumsuz etkilemesi; aileden işe çatışma ise aile sorumluluklarının iş performansını zorlaştırması şeklinde tanımlanmaktadır.

Kadın çalışanlar açısından değerlendirildiğinde iş-aile çatışmasının daha yoğun yaşandığı görülmektedir. Toplumsal cinsiyet rolleri kapsamında kadınların aile içi bakım ve ev içi sorumlulukları daha fazla üstlenmeleri, iş ve aile rollerini eş zamanlı yürütmelerini zorlaştırabilmektedir (Hochschild, 1997; Bianchi vd., 2000). Özellikle uzun çalışma saatleri, yüksek performans beklentileri ve yoğun iş temposunun hâkim olduğu sektörlerde çalışan kadınların iş-aile çatışmasını daha yoğun deneyimledikleri belirtilmektedir (Burke ve El-Kot, 2010). Bu durum, kadınların kariyer gelişimi ile aile yaşamı arasında denge kurma süreçlerini doğrudan etkileyebilmektedir.

Son yıllarda yapılan çalışmalar, iş-aile çatışmasının yalnızca çalışanların refahı ve iş performansı üzerinde değil, aynı zamanda doğurganlık kararları üzerinde de etkili olduğunu göstermektedir. Özellikle kariyer beklentileri, yoğun çalışma koşulları ve bakım sorumluluklarının bir araya gelmesi, kadınların çocuk sahibi olma kararlarını ertelemelerine veya sınırlamalarına neden olabilmektedir (Matysiak ve Vignoli, 2013). Güncel araştırmalar da iş-aile çatışmasının kadın çalışanların yaşam kalitesi, psikolojik iyi oluşu ve aile planlaması kararları üzerinde belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymaktadır (ILO, 2022; OECD, 2023). Bu nedenle iş-aile çatışması, kadın çalışanların iş ve aile yaşamları arasında denge kurma süreçlerini ve doğum kararlarını anlamada önemli bir kavramsal çerçeve sunmaktadır.

Bankacılık sektöründe kadın istihdamı, çalışma koşulları ve doğurganlık kararları

Kadınların iş gücüne katılım oranındaki artış, doğurganlık davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Ekonomik yaklaşımlara göre bireylerin çocuk sahibi olma kararları, ekonomik koşullar, kariyer beklentileri ve çalışma yaşamındaki fırsat maliyetleri ile yakından ilişkilidir (Becker, 1991). Kadınların eğitim düzeyinin yükselmesi ve iş gücüne katılımlarının artması, doğurganlık kararlarının zamanlamasında değişimlere yol açabilmektedir. Literatürde birçok çalışma, kadınların çalışma hayatındaki konumlarının çocuk sahibi olma kararlarını etkileyebildiğini göstermektedir. Özellikle yoğun çalışma temposu ve kariyer beklentileri, kadınların doğurganlık kararlarını ertelemelerine neden olabilmektedir (Mills vd., 2011). Ayrıca iş güvencesi, çalışma koşulları ve örgütsel destek mekanizmaları da doğurganlık davranışları üzerinde belirleyici faktörler arasında yer almaktadır (Matysiak ve Vignoli, 2013).

Son yıllarda yapılan araştırmalar, kadın istihdamı ile doğurganlık arasındaki ilişkinin yalnızca ekonomik faktörlerle değil aynı zamanda iş-yaşam dengesi ve aile dostu çalışma politikaları ile de yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle esnek çalışma uygulamaları ve ebeveyn izinleri gibi destekleyici politikaların kadınların hem kariyerlerini sürdürebilmeleri hem de aile yaşamlarını planlayabilmeleri açısından önemli rol oynadığı belirtilmektedir (OECD, 2020).

Bankacılık sektörü, yoğun rekabet ortamı, yüksek performans beklentileri ve uzun çalışma saatleri ile öne çıkan hizmet sektörlerinden biridir. Bu sektörde çalışanların müşteri odaklı çalışma biçimleri, satış hedefleri ve operasyonel yoğunluk nedeniyle yüksek iş yükü ile karşı karşıya kaldıkları bilinmektedir

(Burke ve El-Kot, 2010). Bankacılık sektöründe özellikle hedef odaklı performans sistemleri ve yoğun iş temposu çalışanların iş-yaşam dengesi kurmalarını zorlaştırabilmektedir.

Son yıllarda bankacılık sektöründe kadın çalışanların sayısında önemli bir artış yaşanmıştır. Ancak kadınların iş gücüne katılımındaki artışa rağmen, çalışma koşullarının yoğunluğu ve kariyer beklentileri kadın çalışanların iş ve aile yaşamı arasında denge kurmalarını zorlaştırabilmektedir. Özellikle uzun çalışma saatleri, performans baskısı ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi faktörler kadın çalışanların iş yükünü artırabilmektedir (Onur ve Demirel, 2024).

Bankacılık sektöründe çalışan kadınlar açısından değerlendirildiğinde, iş yoğunluğu ve kariyer beklentileri aile yaşamına ilişkin kararları da etkileyebilmektedir. Literatürde yoğun çalışma temposuna sahip sektörlerde çalışan kadınların iş ve aile rollerini dengelemekte zorlandıkları ve bu durumun doğurganlık kararlarını etkileyebildiği belirtilmektedir (Matysiak ve Vignoli, 2013). Bu bağlamda bankacılık sektöründeki çalışma koşulları, kadın çalışanların hem kariyer planlamalarını hem de çocuk sahibi olma kararlarını etkileyebilecek önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir.

Literatürde kadın istihdamı, iş-aile çatışması ve doğurganlık ilişkisini inceleyen çok sayıda araştırma bulunmasına rağmen, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında doğum kararlarını ele alan çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir. Özellikle Türkiye bağlamında yürütülen araştırmaların çoğu nicel yöntemlere dayanmakta olup, kadın çalışanların deneyimlerini derinlemesine inceleyen nitel çalışmaların yetersiz olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışma, bankacılık sektöründe çalışan kadınların doğum kararlarını etkileyen örgütsel ve bireysel faktörleri nitel bir bakış açısıyla inceleyerek ilgili alan yazındaki bu boşluğun giderilmesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Yöntem

Araştırma deseni

Bu araştırma, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında doğuma ilişkin tutumlarını anlamayı amaçlayan nitel bir araştırma olarak tasarlanmıştır. Çalışma, bireylerin deneyimlerini, algılarını ve anlamlandırma süreçlerini ortaya koymayı amaçlayan yorumlayıcı paradigma (interpretivist paradigm) çerçevesinde yürütülmüştür. Nitel araştırma yaklaşımı, katılımcıların yaşam deneyimlerini ve bu deneyimlere yükledikleri anlamları derinlemesine incelemeye olanak tanıdığı için bu çalışma açısından uygun görülmüştür. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Bu teknik, araştırmacıya belirli sorular çerçevesinde veri toplama imkânı sağlarken katılımcıların kendi deneyimlerini ve düşüncelerini özgür biçimde ifade etmelerine de olanak tanımaktadır. Bu sayede bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi ve doğuma ilişkin tutumları hakkında ayrıntılı ve zengin veriler elde edilmesi hedeflenmiştir.

Bu araştırmada nicel yöntem yerine nitel araştırma yaklaşımının tercih edilmesinin temel nedeni, bankacılık sektöründe çalışan kadınların doğum kararlarına ilişkin deneyimlerini, algılarını ve bu kararları etkileyen süreçleri derinlemesine incelemektir. Nitel araştırmalar, bireylerin yaşantılarını, deneyimlerini ve olaylara yükledikleri anlamları kendi bakış açıları doğrultusunda ortaya koymayı amaçlamaktadır (Tisdell, Merriam, ve Stuckey-Peyrot, 2025). Doğurganlık kararları ise yalnızca ölçülebilir değişkenlerle açıklanabilecek bir olgu olmayıp; çalışma koşulları, kariyer beklentileri, aile sorumlulukları, toplumsal normlar ve bireysel deneyimlerin etkileşimiyle şekillenen çok boyutlu bir karar sürecini içermektedir.

Nicel araştırmalar değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesi ve genellenebilir sonuçlar elde edilmesi açısından önemli avantajlar sunarken, bireylerin karar alma süreçlerinin arka planını ve bu süreçlere yükledikleri anlamları açıklamada sınırlı kalabilmektedir (Creswell ve Poth, 2018). Bu nedenle araştırmada, kadın çalışanların doğum kararlarına ilişkin deneyimlerini kendi ifadeleriyle ortaya koyabilmelerine olanak sağlayan nitel araştırma yaklaşımı tercih edilmiştir. Böylece bankacılık sektöründeki çalışma koşullarının kadın çalışanların doğum kararları üzerindeki etkilerinin daha kapsamlı ve derinlemesine anlaşılması amaçlanmıştır.

Evren ve örneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye'de bankacılık sektöründe çalışan kadınlar oluşturmaktadır. Bankacılık sektörü, yoğun çalışma temposu, uzun mesai saatleri ve performans odaklı çalışma sistemi nedeniyle iş-yaşam dengesi sorunlarının sık yaşandığı sektörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Araştırmanın örneklemi amaçlı örnekleme yöntemi kullanılarak belirlenmiştir. Bu yöntemde araştırma konusu ile ilgili deneyime sahip bireylerin seçilmesi amaçlanmaktadır. Çalışma kapsamında İstanbul'da farklı bankalarda görev yapan 25–45 yaş aralığındaki kadın banka çalışanları araştırmaya dâhil edilmiştir. Nitel araştırmalarda örneklem büyüklüğü genellikle veri doygunluğu (data saturation)

ilkesine göre belirlenmektedir. Veri doygunluğu, gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda yeni tema, kategori veya kodların ortaya çıkmaması ve elde edilen verilerin tekrar etmeye başlaması durumunu ifade etmektedir (Guest, Bunce ve Johnson, 2006). Bu araştırmada görüşmeler süresince elde edilen veriler eş zamanlı olarak değerlendirilmiş ve analiz edilmiştir. Onuncu görüşmeden itibaren katılımcı ifadelerinde benzer temaların tekrar ettiği, yeni bir tema veya kodun ortaya çıkmadığı gözlemlenmiştir. Veri tekrarının devam edip etmediğini doğrulamak amacıyla iki ek görüşme daha gerçekleştirilmiş ve benzer bulgular elde edilmesi üzerine veri doygunluğuna ulaşıldığı kabul edilmiştir. Bu doğrultuda araştırma toplam 12 kadın banka çalışanı ile tamamlanmıştır. Bu doğrultuda araştırmada 12 katılımcı ile görüşme yapılmıştır.

Veri toplama araçları

Demografik bilgi formu:

Katılımcıların yaş, medeni durum, çocuk sahibi olma durumu, çalıştıkları banka türü ve görev pozisyonu gibi temel özelliklerini belirlemek amacıyla hazırlanmıştır. Bu form, katılımcıların sosyo-demografik özelliklerini tanımlamaya yardımcı olmuştur.

Yarı yapılandırılmış görüşme formu:

Araştırmanın temel veri toplama aracı yarı yapılandırılmış görüşme formudur. Araştırmada pilot görüşme uygulanmamıştır. Görüşme soruları literatür taraması ve araştırmanın amaçları doğrultusunda hazırlanmıştır. Görüşme formunun kapsam geçerliliğini sağlamak amacıyla nitel araştırma ve insan kaynakları yönetimi alanlarında uzman iki akademisyenin görüşüne başvurulmuştur. Uzmanlardan alınan geri bildirimler doğrultusunda soru formunda gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Görüşme formunda katılımcıların iş-yaşam dengesi deneyimleri, bankacılık sektöründeki çalışma koşulları ve doğuma ilişkin tutumları hakkında açık uçlu sorular yer almaktadır. Görüşmeler katılımcıların onayı alınarak gerçekleştirilmiş ve veri kaybını önlemek amacıyla ses kaydı alınmıştır.

Veri toplama süreci

Araştırmanın veri toplama süreci 2025 yılı Eylül–Ekim ayları arasında gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler katılımcıların gönüllülük esasına dayalı olarak katılım göstermeleri ile yürütülmüş ve katılımcıların tercih ettikleri uygun ortamlarda gerçekleştirilmiştir. Her bir görüşme ortalama 30–45 dakika sürmüş ve görüşmeler tamamlandıktan sonra elde edilen ses kayıtları yazılı metne dönüştürülerek analiz sürecine hazır hale getirilmiştir.

Verilerin analizi

Bu araştırma, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında doğum kararlarına ilişkin deneyimlerini anlamayı amaçlayan temel nitel araştırma (basic qualitative research) deseninde tasarlanmıştır. Temel nitel araştırmalar, bireylerin belirli bir olguya ilişkin deneyimlerini, algılarını ve bu deneyimlere yükledikleri anlamları ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır (Tisdell vd., 2025). Bu yöntemin tercih edilmesinin temel nedeni, bankacılık sektöründe çalışan kadınların doğum kararlarına ilişkin deneyim ve görüşlerini önceden belirlenmiş bir kuramsal çerçeveye bağlı kalmadan derinlemesine inceleyebilmektir.

Araştırmada elde edilen veriler geleneksel içerik analizi (conventional content analysis) yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Geleneksel içerik analizi, araştırma konusu hakkında önceden belirlenmiş kuramsal kategorilere bağlı kalmaksızın, verilerden hareketle kod ve temaların oluşturulmasına dayanan tümevarımsal bir analiz yaklaşımıdır (Hsieh ve Shannon, 2005). Bu yaklaşımın tercih edilmesinin nedeni, katılımcıların deneyimlerini ve anlam dünyalarını doğrudan verilerden hareketle ortaya koyabilmeye olanak sağlamasıdır.

Analiz sürecinde öncelikle görüşme kayıtları yazılı metne dönüştürülmüş ve araştırmacı tarafından tekrar tekrar okunarak veriye aşinalık sağlanmıştır. Ardından katılımcı ifadelerinden anlamlı veri birimleri belirlenmiş ve açık kodlama yöntemi kullanılarak ilk kodlar oluşturulmuştur. Benzer içerik taşıyan kodlar bir araya getirilerek kategoriler oluşturulmuş, daha sonra bu kategoriler üst düzey temalar altında toplanmıştır. Tema oluşturma sürecinde kodlar ve kategoriler arasındaki ilişkiler sürekli olarak gözden geçirilmiş ve elde edilen tema yapısının araştırma sorularını yansıtmasına dikkat edilmiştir. Son aşamada tema ve kategoriler araştırma soruları doğrultusunda değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

Analiz sürecinin güvenirliğini artırmak amacıyla kodlama ve tema geliştirme işlemleri farklı zamanlarda tekrar gözden geçirilmiş, oluşturulan kod ve temalar ham verilerle karşılaştırılarak tutarlılık kontrolü sağlanmıştır. Ayrıca araştırmacı önyargılarının analize etkisini azaltmak amacıyla

kodlama ve yorumlama sürecinde katılımcı ifadelerine bağlı kalınmış, doğrudan alıntılardan yararlanılmış ve elde edilen bulguların veri setiyle uyumu sürekli olarak değerlendirilmiştir. Araştırmacı, veri toplama ve analiz süreci boyunca kendi varsayım ve beklentilerinin araştırma sonuçlarını etkilemesini önlemek amacıyla bracketing (paranteze alma) yaklaşımını benimsemiştir. Bu kapsamda araştırmacı, kişisel görüş ve deneyimlerini veri yorumlarından ayırmaya özen göstermiş, analiz sürecinde katılımcı ifadelerini merkeze almıştır. Araştırmanın zaman ve erişim kısıtları nedeniyle üye kontrolü (member checking) uygulanamamıştır. Ayrıca araştırmada bağımsız bir hakem denetimi gerçekleştirilmemiştir. Araştırma tek araştırmacı tarafından yürütüldüğünden kodlayıcılar arası uyum analizi gerçekleştirilememiştir. Bununla birlikte analiz sürecinin güvenirliğini artırmak amacıyla kodlama işlemleri farklı zamanlarda tekrar gözden geçirilmiş ve oluşturulan tema yapısının veri setiyle tutarlılığı kontrol edilmiştir.

Araştırma, İstanbul Nişantaşı Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'na yapılan başvuru kapsamında yürütülmüştür. Katılımcıların araştırmaya katılımı tamamen gönüllülük esasına dayalı olup görüşme öncesinde tüm katılımcılardan gönüllü onam alınmıştır. Araştırma sürecinde katılımcıların kimlik bilgileri gizli tutulmuş, elde edilen veriler yalnızca bilimsel amaçlarla kullanılmış ve kişisel bilgilerin raporlarda yer almamasına özen gösterilmiştir.

Araştırma soruları

Bu araştırma, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi bağlamında doğum kararlarına ilişkin deneyimlerini anlamayı amaçlamakta olup aşağıdaki araştırma sorularına yanıt aramaktadır:

S1. *Bankacılık sektöründe çalışan kadınlar iş-yaşam dengelerini nasıl deneyimlemektedir?*

S2. *Bankacılık sektörüne özgü çalışma koşulları (uzun çalışma saatleri, performans baskısı, şube hedefleri ve dijital erişilebilirlik) kadınların doğum kararlarını nasıl etkilemektedir?*

S3. *Kariyer gelişimi, terfi olanakları ve iş güvencesine ilişkin algılar kadınların çocuk sahibi olma kararlarını nasıl şekillendirmektedir?*

S4. *Toplumsal cinsiyet rolleri, aile beklentileri ve sosyal çevrenin etkisi kadınların doğum kararlarında nasıl bir rol oynamaktadır?*

S5. *Kurumsal destek mekanizmaları (esnek çalışma uygulamaları, doğum izni, kreş desteği ve yönetsel destek) kadın çalışanların iş-yaşam dengesi ve doğum kararlarını nasıl etkilemektedir?*

S6. *Kadın çalışanlar iş-yaşam dengesi ile doğum kararları arasındaki ilişkiyi nasıl anlamlandırmaktadır?*

Bulgular

Katılımcıların demografik özellikleri

Araştırma kapsamında İstanbul'da farklı bankalarda görev yapan toplam 12 kadın banka çalışanı ile yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların yaşları 25 ile 42 arasında değişmektedir. Katılımcıların bir kısmı evli ve çocuk sahibi iken, bazı katılımcılar ise henüz çocuk sahibi değildir. Katılımcıların tamamı bankacılık sektöründe aktif olarak çalışan ve yoğun çalışma temposuna sahip bireylerden oluşmaktadır.

Tablo 1: Katılımcı Profili

Katılımcı	Yaş	Medeni Durum	Çocuk Durumu	Pozisyon	Deneyim
K1	28	Bekar	Yok	Müşteri Temsilcisi	5 yıl
K2	31	Evli	Yok	Bireysel Bankacılık Uzmanı	7 yıl
K3	34	Evli	1 çocuk	Şube Operasyon Yetkilisi	10 yıl
K4	29	Bekar	Yok	Portföy Yöneticisi	6 yıl
K5	36	Evli	1 çocuk	Şube Müdür Yardımcısı	12 yıl
K6	27	Bekar	Yok	Gişe Yetkilisi	4 yıl
K7	38	Evli	2 çocuk	Bireysel Bankacılık Uzmanı	14 yıl
K8	33	Evli	1 çocuk	Operasyon Uzmanı	9 yıl
K9	30	Bekar	Yok	Müşteri Temsilcisi	6 yıl
K10	35	Evli	1 çocuk	Portföy Yöneticisi	11 yıl
K11	42	Evli	2 çocuk	Şube Müdür Yardımcısı	18 yıl
K12	26	Bekar	Yok	Gişe Yetkilisi	3 yıl

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Demografik bulgular

Katılımcı ifadeleri demografik özellikler açısından değerlendirildiğinde, medeni durum, çocuk sahibi olma durumu ve yaş değişkenlerine bağlı olarak bazı farklılıkların ortaya çıktığı görülmüştür. Evli ve çocuk sahibi olan katılımcılar, özellikle doğum sonrası iş yaşamına dönüş süreci, çocuk bakım sorumlulukları ve iş-aile dengesi konularına daha fazla vurgu yapmışlardır. Bu katılımcılar, çocuk sahibi olduktan sonra zaman yönetimi, iş yükü ve aile sorumluluklarını bir arada yürütme konusunda çeşitli güçlüklerle karşılaştıklarını ifade etmişlerdir.

Buna karşılık bekâr ve çocuk sahibi olmayan katılımcılar, kariyer gelişimi, terfi olanakları, performans beklentileri ve mesleki geleceklerine ilişkin kaygıları daha yoğun şekilde dile getirmişlerdir. Bu katılımcılar, çocuk sahibi olmanın kariyer planlarını yavaşlatabileceği veya iş yaşamındaki ilerlemelerini olumsuz etkileyebileceği yönünde endişeler taşıdıklarını belirtmişlerdir. Özellikle yönetici pozisyonuna yükselme hedefi bulunan katılımcılarda kariyer önceliğinin daha belirgin olduğu gözlemlenmiştir.

Yaş grupları açısından değerlendirildiğinde ise 35 yaş ve üzerindeki katılımcıların doğum kararlarını zaman baskısı, biyolojik faktörler ve aile beklentileri çerçevesinde ele aldıkları görülmüştür. Buna karşın daha genç katılımcılar, ekonomik koşullar, kariyer planlaması ve iş güvencesi konularına daha fazla vurgu yapmışlardır. Genç katılımcılar arasında çocuk sahibi olma kararının ileri yaşlara ertelenebileceğine ilişkin görüşler daha sık ifade edilmiştir.

Bununla birlikte, demografik farklılıklara rağmen tüm katılımcı gruplarında ortak olarak çalışma koşulları, yoğun iş temposu, uzun çalışma saatleri ve iş-yaşam dengesi sorunlarının doğum kararlarını etkileyen temel faktörler arasında yer aldığı görülmüştür. Bu durum, bankacılık sektörüne özgü çalışma koşullarının kadın çalışanların doğum kararları üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Temalar

Görüşmelerden elde edilen verilerin içerik analizi sonucunda bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi ve doğum kararlarına ilişkin deneyimlerini açıklayan dört ana tema ortaya çıkmıştır:

1. *Yoğun Çalışma Temposu ve Uzun Mesai Saatleri*
2. *Kariyer Kaygısı ve İş Güvencesi Endişesi*
3. *Toplumsal Cinsiyet Rolleri ve Aile Baskısı*
4. *Kurumsal Destek ve İş-Yaşam Dengesi Politikaları*

Tema 1: Yoğun Çalışma Temposu ve Uzun Mesai Saatleri

Katılımcıların büyük bir kısmı bankacılık sektöründe çalışma temposunun oldukça yoğun olduğunu ve uzun mesai saatlerinin iş-yaşam dengelerini olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Katılımcılara göre özellikle hedef baskısı ve müşteri yoğunluğu, özel yaşamlarına yeterli zaman ayırmalarını zorlaştırmaktadır.

Katılımcılardan biri bu durumu şu şekilde ifade etmektedir:

"*Bankada çalışma saatleri resmi olarak belli ama çoğu zaman o saatlerde çıkmak mümkün olmuyor. Özellikle hedef dönemlerinde akşam çok geç saatlere kadar çalışıyoruz.*" (K4)

Benzer şekilde başka bir katılımcı da yoğun iş temposunun aile planlamasını etkilediğini şu sözlerle dile getirmiştir:

"*Bu tempoda çocuk sahibi olmayı düşünmek gerçekten zor. İşten çıkınca zaten çok yorgun oluyoruz. Çoğu zaman eve geldiğimde kendime bile vakit ayıramıyorum. Çocuk sahibi olduğumda ona yeterli zamanı ve ilgiyi gösterebilecek miyim diye düşünüyorum. Bu nedenle şu an için çocuk sahibi olma kararını ertelemeyi daha doğru buluyorum." (K2)*

"*Şube hedeflerini tutturmak için çoğu zaman mesai sonrasında da çalışmak zorunda kalıyoruz. Resmî çalışma saatleri bitse bile müşterilerle iletişim devam edebiliyor ya da ertesi günün hedefleri için hazırlık yapmamız gerekebiliyor. Sürekli performans baskısı altında olmak hem özel hayatımı hem de aile planlarımı etkiliyor. Böyle bir çalışma düzeninde çocuk sahibi olmanın ciddi sorumluluklar getireceğini düşünüyorum." (K5)*

Bu bulgular, bankacılık sektöründe uzun çalışma saatlerinin kadın çalışanların iş-yaşam dengesi üzerinde önemli bir baskı oluşturduğunu göstermektedir.

Katılımcıların ifadeleri incelendiğinde, bankacılık sektörüne özgü bazı uygulamaların iş-yaşam dengesi üzerinde ek baskılar oluşturduğu görülmüştür. Özellikle şube bazlı satış hedefleri, performans

değerlendirme kriterleri ve dijital iletişim kanallarının yaygın kullanımı katılımcılar tarafından sıklıkla dile getirilmiştir. Katılımcılar, belirlenen satış hedeflerini gerçekleştirme baskısının yalnızca çalışma saatleri içerisinde değil, mesai sonrasında da devam edebildiğini ifade etmişlerdir. Bunun yanı sıra dijital bankacılık uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte müşterilerin ve yöneticilerin çalışanlara günün farklı saatlerinde ulaşabilmeleri, iş ve özel yaşam arasındaki sınırların belirsizleşmesine neden olabilmektedir. Katılımcılar ayrıca performans değerlendirme sistemlerinin terfi, ücret artışı ve kariyer gelişimi açısından belirleyici olması nedeniyle hedef baskısını yoğun şekilde hissettiklerini belirtmişlerdir. Bu durumun özellikle çocuk sahibi olmayı planlayan kadın çalışanlarda kariyer ve aile yaşamı arasında seçim yapma baskısını artırabildiği görülmüştür.

Tema 2: Kariyer Kaygısı ve Doğum Kararının Ertelenmesi

Görüşmelerden elde edilen bulgular, bankacılık sektöründe çalışan kadınların önemli bir kısmının kariyer hedefleri ve iş güvencesi kaygıları nedeniyle çocuk sahibi olma kararlarını erteledikleri göstermektedir. Katılımcılar, bankacılık sektöründe kariyer basamaklarında ilerlemenin yoğun çalışma temposu, performans hedefleri ve rekabetçi bir çalışma ortamı gerektirdiğini ifade etmişlerdir. Bu nedenle birçok katılımcı, doğum izni ve annelik sürecinin kariyer gelişimlerini olumsuz etkileyebileceğini düşünmektedir. Özellikle genç yaş grubundaki katılımcılar, kariyerlerinde belirli bir noktaya gelmeden çocuk sahibi olmayı düşünmediklerini belirtmişlerdir. Katılımcılar, doğum ve çocuk bakım sürecinin iş hayatından uzak kalmalarına neden olabileceğini ve bu durumun kariyer ilerlemelerini yavaşlatabileceğini ifade etmişlerdir.

Katılımcılardan biri bu durumu şu şekilde dile getirmiştir:

"*Bankacılıkta kariyer yapmak zaten zor. Bir süre işten uzak kalırsanız geri dönmek de kolay olmuyor. Özellikle terfi süreçlerinde ve performans değerlendirmelerinde geride kalabileceğinizi düşünüyorsunuz. Bu nedenle çocuk sahibi olmanın kariyerimi nasıl etkileyeceği konusunda endişelerim var. Öncelikle mesleki hedeflerime ulaşmak ve kariyerimde daha sağlam bir noktaya gelmek istediğim için çocuk sahibi olmayı ileriki yıllara bırakmayı düşünüyorum.*" (K6)

Benzer şekilde başka bir katılımcı da kariyer hedeflerinin doğum kararını etkilediğini şu sözlerle ifade etmiştir:

"*Şu an kariyerimin en yoğun dönemindeyim. Bu süreçte çocuk sahibi olmak hem benim hem de işim açısından zor olabilir. Üzerimde ciddi performans ve hedef baskısı var. Çocuk sahibi olduğumda hem işime hem de aileme yeterince zaman ayıramamaktan endişe ediyorum. Bu nedenle şu an için kariyerimde belirli bir noktaya ulaşmayı ve daha uygun koşullar oluştuğunda çocuk sahibi olmayı tercih ediyorum.*" (K9)

Bazı katılımcılar ise doğum sonrası iş hayatına dönüş sürecinin belirsizliğinin kendilerini endişelendirdiğini belirtmiştir. Katılımcılar, doğum izni sonrası aynı pozisyona dönme konusunda kaygı yaşayabildiklerini ve bu durumun çocuk sahibi olma kararlarını etkilediğini ifade etmişlerdir.

Bir katılımcı bu durumu şu şekilde ifade etmiştir:

"*Doğum izni sonrası aynı tempoya geri dönebilecek miyim ya da kariyerimde geri mi kalacağım gibi endişeler oluyor. İşten bir süre uzak kalmanın performansımı ve kariyer gelişimimi olumsuz etkileyebileceğini düşünüyorum. Özellikle terfi süreçlerinde ve önemli görev dağılımlarında geride kalma ihtimali beni düşündürüyor. Bu nedenle çocuk sahibi olma kararı verirken yalnızca aile yaşamımı değil, kariyerime olası etkilerini de değerlendirmek zorunda kalıyorum.*" (K3)

Bu bulgular, bankacılık sektöründe kariyer kaygısı ve iş güvencesi endişelerinin kadın çalışanların doğum kararlarını önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Özellikle rekabetçi çalışma ortamı ve performans odaklı değerlendirme sistemleri, kadın çalışanların kariyer planları ile aile yaşamı arasında denge kurmalarını zorlaştırabilmektedir.

Tema 3: Toplumsal Cinsiyet Rolleri ve Aile Baskısı

Görüşmelerden elde edilen bulgular, bankacılık sektöründe çalışan kadınların doğum kararlarının yalnızca iş yaşamı ile değil aynı zamanda toplumsal beklentiler ve aile baskısı ile de şekillendiğini göstermektedir. Katılımcıların bir kısmı, toplumda kadınların belirli bir yaşa geldiklerinde evlenmeleri ve çocuk sahibi olmalarının beklendiğini ifade etmiştir. Bu durum bazı katılımcılar için psikolojik bir baskı oluşturabilmektedir.

Katılımcılar, özellikle evli kadınların çocuk sahibi olmalarına yönelik çevresel beklentilerin daha yoğun olduğunu belirtmişlerdir. Aile büyükleri ve sosyal çevre tarafından yapılan yönlendirmeler, kadınların doğum kararları üzerinde etkili olabilmektedir.

Katılımcılardan biri bu durumu şu sözlerle ifade etmiştir:

"*Evlendikten sonra herkesin ilk sorduğu şey çocuk oluyor. İş yoğunluğunu anlatmaya çalışsanız bile çevre bunu çok anlamıyor. Sanki evlendikten hemen sonra çocuk sahibi olmak gerekiyormuş gibi bir beklenti oluşuyor. Bir yandan kariyerimi sürdürmeye çalışırken diğer yandan aile ve sosyal çevreden gelen bu sorularla karşılaşmak üzerimde baskı yaratabiliyor.*" (K8)

Bir başka katılımcı ise aile baskısının doğum kararını etkileyebildiğini şu şekilde dile getirmiştir:

"*Ailem sürekli çocuk sahibi olmam gerektiğini söylüyor ama iş tempom gerçekten çok yoğun. Bu yüzden kendimi iki taraf arasında kalmış gibi hissediyorum. Bir yandan ailemin beklentilerini karşılamak istiyorum, diğer yandan mevcut çalışma koşullarımın çocuk sahibi olmak için uygun olmadığını düşünüyorum. Hem kariyerimi sürdürmeye hem de ailemden gelen beklentileri yönetmeye çalışmak zaman zaman üzerimde ciddi bir baskı oluşturuyor.*" (K5)

Bazı katılımcılar ise bankacılık sektöründeki yoğun çalışma temposunun aileleri tarafından yeterince anlaşılmadığını belirtmişlerdir. Bu durum, kadınların hem iş hem de aile beklentilerini karşılamaya çalışırken daha fazla baskı hissetmelerine neden olabilmektedir.

Bir katılımcı bu durumu şu şekilde ifade etmiştir:

"*Ailem işimin ne kadar yoğun olduğunu tam olarak anlayamıyor. Onlar için çocuk sahibi olmak hayatın doğal akışında gerçekleşmesi gereken bir süreç gibi görülüyor ama benim için üzerinde düşünülmesi ve planlanması gereken önemli bir karar. Çalışma saatlerim, kariyer hedeflerim ve mevcut sorumluluklarım nedeniyle çocuk sahibi olmanın zamanlamasını dikkatli değerlendirmek zorunda kalıyorum. Ancak ailem çoğu zaman bu koşulları göz ardı ederek kararımı yalnızca yaş ve evlilik süresi üzerinden değerlendiriyor*" (K1)

Bu bulgular, kadınların doğum kararlarının yalnızca bireysel tercihlerle değil aynı zamanda toplumsal cinsiyet rolleri ve aile beklentileri ile de şekillendiğini göstermektedir. Özellikle yoğun çalışma temposuna sahip sektörlerde çalışan kadınlar için kariyer hedefleri ile toplumsal beklentiler arasında denge kurmak önemli bir zorluk olarak ortaya çıkmaktadır.

Tema 4: Kurumsal Destek ve İş-Yaşam Dengesi Politikaları

Görüşmelerden elde edilen bulgular, bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesi ve doğum kararlarının kurumsal destek mekanizmalarından önemli ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Katılımcılar, kurumların sunduğu doğum izni, esnek çalışma uygulamaları ve çocuk bakımına yönelik desteklerin kadın çalışanların aile planlaması kararlarında belirleyici olabileceğini ifade etmişlerdir.

Katılımcıların önemli bir kısmı bankacılık sektöründe resmi olarak belirlenmiş doğum izni ve bazı hakların bulunduğunu belirtmekle birlikte, yoğun iş temposu ve performans beklentileri nedeniyle bu hakların kullanımının her zaman kolay olmadığını ifade etmiştir. Bu durum, kadın çalışanların doğum ve annelik sürecine ilişkin kararlarını etkileyebilmektedir.

Katılımcılardan biri kurumların sağladığı desteklerin sınırlı olduğunu şu sözlerle ifade etmiştir:

"*Doğum izni var ama sonrasında işe dönüş süreci çok zor olabiliyor. İş temposu hemen aynı şekilde devam ediyor. İşten uzak kaldığınız süre boyunca yaşanan değişikliklere uyum sağlamaya çalışırken aynı zamanda annelik sorumluluklarını da yerine getirmeniz bekleniyor. Bu durum hem fiziksel hem de psikolojik olarak zorlayıcı olabiliyor. Bu nedenle doğum kararı verirken yalnızca izin sürecini değil, sonrasında karşılaşacağım çalışma koşullarını da düşünmek zorunda kalıyorum." (K7)*

Bazı katılımcılar ise özellikle esnek çalışma imkanlarının iş-yaşam dengesini olumlu yönde etkileyebileceğini belirtmiştir. Katılımcılar, uzaktan çalışma veya esnek mesai gibi uygulamaların kadın çalışanların hem kariyerlerini sürdürmeleri hem de aile yaşamlarını planlamaları açısından önemli olduğunu vurgulamıştır. Bir katılımcı bu durumu şu şekilde dile getirmiştir:

"*Eğer esnek çalışma imkânı olsa çocuk sahibi olmayı daha erken düşünebilirdim. Ama bankacılıkta böyle bir sistem pek mümkün olmuyor. Çalışma saatlerinin daha esnek olması veya bazı dönemlerde uzaktan çalışma seçeneklerinin sunulması hem iş hem de aile sorumluluklarını yönetmeyi kolaylaştırabilirdi. Mevcut çalışma düzeninde ise çocuk sahibi olmanın getireceği sorumluluklarla iş yükünü bir arada yürütmenin oldukça zor olacağını düşünüyorum.*" (K10)

Bunun yanı sıra bazı katılımcılar kurumların kreş hizmeti veya çocuk bakımına yönelik destek sağlamasının kadın çalışanların doğum kararlarını kolaylaştırabileceğini ifade etmiştir.

Bir katılımcı bu konuda şu görüşü dile getirmiştir:

"Kurum bünyesinde kreş desteği veya çocuk bakımına yönelik uygulamalar olsa kadın çalışanların çocuk sahibi olma kararları çok daha kolay olabilir." (K3)

Bu bulgular, kurumsal destek mekanizmalarının kadın çalışanların iş-yaşam dengesi ve doğum kararları üzerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Özellikle esnek çalışma uygulamaları, doğum sonrası destek programları ve çocuk bakımına yönelik hizmetlerin artırılması, kadın çalışanların kariyer ve aile yaşamı arasında daha sürdürülebilir bir denge kurmalarına katkı sağlayabilir.

Tablo 2: Tema, Alt Kod ve Katılımcı Dağılımları

Tema	Alt Kodlar	Katılımcılar
İş-Yaşam Dengesizliği	Uzun çalışma saatleri, iş yükü, müşteri yoğunluğu, zaman yetersizliği, mesai sonrası erişilebilirlik	K1, K2, K3, K4, K5, K6, K8, K10
Kariyer Kaygıları	Terfi endişesi, kariyer kesintisi, doğum sonrası işe dönüş kaygısı, performans baskısı, kariyer planlaması	K2, K4, K5, K7, K8, K9, K11
Toplumsal Baskılar	Aile beklentileri, evlilik sonrası çocuk baskısı, sosyal çevre etkisi, toplumsal cinsiyet rolleri	K1, K3, K5, K6, K7, K9, K12
Kurumsal Destek Mekanizmaları	Esnek çalışma, doğum izni, yönetsel destek, kreş desteği, işe uyum programları	K2, K4, K6, K8, K10, K11
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Şube hedefleri, satış baskısı, performans değerlendirme sistemi, dijital erişilebilirlik, müşteri talepleri	K1, K2, K4, K5, K7, K8, K9, K10

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 3: Kod Frekansları

Tema	Alt Kod	f
İş-Yaşam Dengesizliği	Uzun çalışma saatleri	8
İş-Yaşam Dengesizliği	İş yükü	8
İş-Yaşam Dengesizliği	Müşteri yoğunluğu	8
İş-Yaşam Dengesizliği	Zaman yetersizliği	8
İş-Yaşam Dengesizliği	Mesai sonrası erişilebilirlik	8
Kariyer Kaygıları	Terfi endişesi	7
Kariyer Kaygıları	Kariyer kesintisi kaygısı	7
Kariyer Kaygıları	Doğum sonrası işe dönüş kaygısı	7
Kariyer Kaygıları	Performans baskısı	7
Kariyer Kaygıları	Kariyer planlaması	7
Toplumsal Baskılar	Aile beklentileri	7
Toplumsal Baskılar	Evlilik sonrası çocuk baskısı	7
Toplumsal Baskılar	Sosyal çevre etkisi	7
Toplumsal Baskılar	Toplumsal cinsiyet rolleri	7
Kurumsal Destek Mekanizmaları	Esnek çalışma	6
Kurumsal Destek Mekanizmaları	Doğum izni	6
Kurumsal Destek Mekanizmaları	Yönetsel destek	6
Kurumsal Destek Mekanizmaları	Kreş desteği	6
Kurumsal Destek Mekanizmaları	İşe uyum programları	6
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Şube hedefleri	8
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Satış baskısı	8
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Performans değerlendirme sistemi	8
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Dijital erişilebilirlik	8
Bankacılık Sektörüne Özgü Baskılar	Müşteri talepleri	8

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tartışma

Bu araştırmada bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında doğum kararlarına ilişkin deneyimleri incelenmiştir. Araştırma bulguları, kadın çalışanların doğum kararlarının yalnızca bireysel tercihlerden değil, çalışma koşulları, kariyer beklentileri, toplumsal normlar ve kurumsal destek mekanizmalarından etkilendiğini ortaya koymuştur.

Araştırmanın en dikkat çekici bulgularından biri, yoğun çalışma temposu, uzun çalışma saatleri ve performans baskısının kadın çalışanların iş-yaşam dengelerini olumsuz etkileyerek doğum kararlarını ertelemelerine neden olabilmesidir. Bu bulgu, iş ve aile rollerinden kaynaklanan talepler arasındaki

uyumsuzluğun bireylerde çatışma yarattığını ileri süren Greenhaus ve Beutell'in (1985) iş-aile çatışması kuramı ile örtüşmektedir. Özellikle katılımcıların zaman yetersizliği, yoğun iş yükü ve sürekli performans baskısından söz etmeleri, zaman temelli ve gerilim temelli iş-aile çatışmasının bankacılık sektöründe belirgin biçimde yaşandığını göstermektedir. Benzer şekilde Burke ve El-Kot (2010), yoğun çalışma temposuna sahip sektörlerde kadın çalışanların iş ve aile rolleri arasında daha fazla çatışma yaşadıklarını ortaya koymuştur.

Araştırmada elde edilen bir diğer önemli bulgu, kadın çalışanların kariyer gelişimlerine ilişkin kaygılarının doğum kararlarını etkileyebilmesidir. Katılımcılar, doğum izni ve çocuk bakım süreçlerinin kariyer ilerlemelerini yavaşlatabileceği, terfi fırsatlarını azaltabileceği ve performans değerlendirmelerini etkileyebileceği yönünde endişeler taşıdıklarını ifade etmişlerdir. Bu bulgu, doğurganlık kararlarının ekonomik maliyetler ve kariyer fırsatları çerçevesinde şekillendiğini ileri süren Becker'in (1991) yaklaşımını desteklemektedir. Becker'e göre çocuk sahibi olmak yalnızca ailevi bir tercih değil, aynı zamanda zaman ve kaynak kullanımını gerektiren bir yatırım kararıdır. Özellikle kariyer yatırımları arttıkça çocuk sahibi olmanın fırsat maliyetinin yükselmesi, kadınların doğum kararlarını ertelemelerine yol açabilmektedir.

Araştırma bulguları, Mills ve diğerlerinin (2011) modern çalışma yaşamı ve doğurganlık ilişkisine yönelik bulgularıyla da paralellik göstermektedir. Mills vd. (2011), kariyer beklentileri ve ekonomik belirsizliklerin kadınların çocuk sahibi olma kararlarını geciktirebildiğini belirtmektedir. Bu araştırmada da özellikle genç ve kariyerlerinin erken döneminde bulunan katılımcıların, öncelikle kariyerlerinde belirli bir noktaya ulaşmayı hedefledikleri ve bu nedenle çocuk sahibi olmayı ileri yaşlara ertelemeyi düşündükleri görülmüştür. Bu durum, kadınların kariyer hedefleri ile aile yaşamına ilişkin beklentileri arasında denge kurmaya çalıştıklarını göstermektedir.

Araştırmada öne çıkan bir diğer tema, toplumsal cinsiyet rolleri ve aile beklentilerinin kadın çalışanların doğum kararları üzerindeki etkisidir. Katılımcılar özellikle evlilik sonrasında çevrelerinden çocuk sahibi olmalarına yönelik beklentilerle karşılaştıklarını ifade etmişlerdir. Bu bulgu, Hochschild'in (1997) "çifte yük" yaklaşımı ve Bianchi ve arkadaşlarının (2000) kadınların ücretli çalışma yaşamına katılmalarına rağmen ev içi sorumluluklarının devam ettiğini ortaya koyan çalışmalarıyla uyumludur. Kadınların hem başarılı bir çalışan hem de geleneksel aile rollerini yerine getiren bireyler olmalarının beklenmesi, doğum kararları üzerinde ilave bir baskı unsuru oluşturabilmektedir.

Araştırma bulguları ayrıca bankacılık sektörüne özgü çalışma koşullarının kadın çalışanların karar süreçlerinde önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Özellikle şube hedefleri, satış baskısı, performans değerlendirme sistemleri ve dijital erişilebilirlik uygulamalarının iş ve özel yaşam arasındaki sınırları belirsizleştirdiği görülmüştür. Katılımcılar, mesai saatleri dışında da müşteriler ve yöneticiler tarafından ulaşılabilir olmanın aile yaşamlarını olumsuz etkileyebildiğini ifade etmişlerdir. Bu bulgu, dijitalleşmenin iş-yaşam dengesi üzerindeki etkilerini inceleyen güncel çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Dijital iletişim teknolojilerinin sağladığı sürekli erişilebilirlik, çalışanların iş rollerinden psikolojik olarak uzaklaşmalarını zorlaştırmakta ve iş-aile çatışmasını artırabilmektedir.

Son olarak araştırmada kurumsal destek mekanizmalarının kadın çalışanların doğum kararları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Katılımcılar, esnek çalışma uygulamaları, kreş desteği, doğum sonrası işe uyum programları ve yönetsel destek mekanizmalarının çocuk sahibi olma kararlarını olumlu yönde etkileyebileceğini belirtmişlerdir. Bu sonuç, Matysiak ve Vignoli'nin (2013) iş-yaşam dengesi ve doğurganlık ilişkisine yönelik bulgularını desteklemektedir. Araştırmacılar, aile dostu çalışma politikalarının kadınların hem iş yaşamlarını sürdürmelerine hem de aile planlaması kararlarını daha rahat alabilmelerine katkı sağladığını vurgulamaktadır. Benzer şekilde OECD (2023) ve ILO (2022) raporlarında da esnek çalışma uygulamaları ve ebeveyn destek programlarının kadınların işgücüne katılımı ve doğurganlık davranışları üzerinde olumlu etkiler yarattığı belirtilmektedir.

Sonuç ve öneriler

Bu araştırmada bankacılık sektöründe çalışan kadınların iş-yaşam dengesizliği bağlamında doğum kararlarına ilişkin deneyimleri incelenmiştir. Araştırma bulguları, kadın çalışanların doğum kararlarının yalnızca bireysel tercihlerden kaynaklanmadığını; çalışma koşulları, kariyer beklentileri, toplumsal normlar ve kurumsal destek mekanizmaları tarafından şekillendirildiğini ortaya koymuştur. Özellikle yoğun çalışma temposu, uzun çalışma saatleri, performans baskısı, şube hedefleri ve kariyer gelişimine ilişkin kaygıların kadın çalışanların doğum kararlarını erteleyebildiği belirlenmiştir. Bununla birlikte toplumsal cinsiyet rolleri ve aile çevresinden gelen beklentilerin de karar alma süreçlerinde etkili olduğu görülmüştür.

Araştırmanın önemli sonuçlarından biri, iş-yaşam dengesinin yalnızca bireysel bir sorumluluk olarak değerlendirilmemesi gerektiğidir. Bulgular, kadın çalışanların iş ve aile yaşamlarını dengeleyebilmelerinde örgütsel uygulamaların belirleyici rol oynadığını göstermektedir. Bu nedenle bankalar ve diğer hizmet sektörü işletmeleri, çalışanların aile yaşamlarını destekleyen insan kaynakları politikalarını daha etkin biçimde uygulamalıdır. Esnek çalışma modellerinin yaygınlaştırılması, doğum sonrası işe dönüş programlarının geliştirilmesi, kreş ve çocuk bakım desteğinin artırılması, yönetsel destek mekanizmalarının güçlendirilmesi ve kadın çalışanlara yönelik kariyer planlama uygulamalarının geliştirilmesi bu kapsamda değerlendirilebilir.

Bankacılık sektörüne özgü performans sistemleri ve şube hedeflerinin çalışanlar üzerindeki etkileri de göz önünde bulundurulmalıdır. Performans değerlendirme süreçlerinin yalnızca satış ve hedef odaklı kriterlere dayandırılması yerine çalışanların iş-yaşam dengelerini destekleyecek uygulamalarla bütünleştirilmesi önem taşımaktadır. Özellikle kadın çalışanların annelik sürecinde kariyer gelişimlerinin olumsuz etkilenmeyeceğine yönelik kurumsal güven ortamının oluşturulması, doğum kararları üzerindeki kaygıların azaltılmasına katkı sağlayabilir.

Araştırma yalnızca İstanbul'da faaliyet gösteren bankalarda çalışan kadınlarla gerçekleştirilmiş olması nedeniyle belirli sınırlılıklara sahiptir. Bu nedenle elde edilen sonuçlar tüm sektörlere ve tüm kadın çalışanlara genellenemez. Gelecekte yapılacak araştırmalarda farklı sektörlerde çalışan kadınların deneyimleri karşılaştırılabilir, farklı yaş grupları ve medeni durumlara sahip çalışanlar arasında karşılaştırmalı analizler gerçekleştirilebilir. Ayrıca iş-yaşam dengesi ile birlikte örgütsel destek, psikolojik güvenlik, örgütsel bağlılık, kariyer memnuniyeti, çalışan refahı, tükenmişlik ve işten ayrılma niyeti gibi örgütsel değişkenlerin doğurganlık kararları üzerindeki etkileri incelenebilir. Bu tür çalışmalar, kadın çalışanların aile planlaması kararlarının örgütsel ve bireysel belirleyicilerini daha kapsamlı biçimde ortaya koyacaktır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, İstanbul Nişantaşı Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'ndan 03/09/2025 tarihli ve 2025-10 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval for this study was received from the Istanbul Nişantaşı University Social and Human Sciences Ethics Committee on 03/09/2025, with decision number 2025-10.

Kaynakça / References

Ahn, N., & Mira, P. (2002). A note on the changing relationship between fertility and female employment rates in developed countries. *Journal of population Economics*, *15*(4), 667-682. https://doi.org/10.1007/s001480100078

Aksu, B. A. (2014). *İşletmelerde kadın çalışanlara yönelik aile dostu insan kaynakları politikaları, iş-aile çatışması ve desteğinin iş doyumu ile ilişkisi* (Master's thesis, Dokuz Eylul Universitesi (Turkey).

Allen, T. D., Herst, D. E., Bruck, C. S., & Sutton, M. (2000). Consequences associated with work-to-family conflict: a review and agenda for future research. *Journal of occupational health psychology*, *5*(2), 278. https://doi.org/10.1037/1076-8998.5.2.278

Becker, G. S. (1992). A Treatise on the Family. *Population and Development Review*, *18*(3), 563. https://doi.org/10.2307/1973663

Bianchi, S. M., Milkie, M. A., Sayer, L. C., & Robinson, J. P. (2000). Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labor. *Social forces*, *79*(1), 191-228. https://doi.org/10.2307/2675569

Bongaarts, J. (2017). Africa's unique fertility transition. *Population and Development Review*, *43*, 39-58. https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2016.00164.x

Burke, R. J., & El-Kot, G. (2010). Work engagement among managers and professionals in Egypt: Potential antecedents and consequences. *African Journal of economic and management studies*, *1*(1), 42-60. https://doi.org/10.1108/20400701011028158

Byron, K. (2005). A meta-analytic review of work–family conflict and its antecedents. *Journal of vocational behavior*, *67*(2), 169-198. https://doi.org/10.1016/j.jvb.2004.08.009

Cabrita, J., & Eiffe, F. F. (2023). Hybrid work in Europe: Concept and practice.

Clark, S. C. (2000). Work/family border theory: A new theory of work/family balance. *Human relations*, *53*(6), 747-770. https://doi.org/10.1177/0018726700536001

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2016). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches*. Sage publications.

Derks, D., Bakker, A., Peters, P., & van Wingerden, P. (2016). Work-related smartphone use. *Computers in Human Behavior*. https://doi.org/10.1177/0018726715601890

Frone, M. R., Russell, M., & Cooper, M. L. (1992). Antecedents and outcomes of work-family conflict: testing a model of the work-family interface. *Journal of applied psychology*, *77*(1), 65. https://doi.org/10.1037/0021-9010.77.1.65

Greenhaus, J. H., & Beutell, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of management review*, *10*(1), 76-88. https://doi.org/10.2307/258214

Guest, D. E. (2002). Perspectives on the study of work-life balance. *Social Science Information*, *41*(2), 255-279. https://doi.org/10.1177/0539018402041002005

Herenz, D. S., & Rani, N. Work-Life Balance Challenges and Their Impact on the Lifestyle of Women Employees in Banks. https://doi.org/10.54660/.ijmrge.2025.6.6.1274-1281

Hochschild, A. (1997). The time bind Metropolitan Books. *New York*.

Hsieh, H. F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research*, *15*(9), 1277-1288. https://doi.org/10.1177/1049732305276687

Kossek, E., & Ozeki, C. (1998). Work–family conflict, policies, and the job–life satisfaction relationship: A review and directions for organisational behavior–human resources research. *Journal of applied psychology*, *83*(2), 139. https://doi.org/10.1037/0021-9010.83.2.139

Matysiak, A., & Vignoli, D. (2013). Diverse effects of women's employment on fertility: Insights from Italy and Poland: Diverses conséquences de l'emploi des femmes sur la fécondité: Quelques informations à partir des cas de L'italie et de la Pologne. *European Journal of Population/Revue européenne de Démographie*, *29*(3), 273-302. https://doi.org/10.1007/s10680-013-9287-4

Mills, M., Mencarini, L., Tanturri, M. L., & Begall, K. (2008). Gender equity and fertility intentions in Italy and the Netherlands. *Demographic research*, *18*, 1-26. https://doi.org/10.4054/demres.2008.18.1

Netemeyer, R. G., Boles, J. S., & McMurrian, R. (1996). Development and validation of work–family conflict and family–work conflict scales. *Journal of applied psychology*, *81*(4), 400. https://doi.org/10.1037/0021-9010.81.4.400

OECD (2020). Work-Life Balance and Family Policies.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2023). Joining Forces for Gender Equality: What is Holding Us Back? Paris: OECD Publishing.

Onur N., & Demirel, H. (2024). Investigation of Work-Family, Family-Work Conflict, Job Satisfaction and Life Satisfaction of Kitchen Staff According to Some Socio-Demographic Characteristics. *Journal of Tourism & Gastronomy Studies*, *12*(2), 1162-1185. https://doi.org/10.21325/jotags.2024.1430

Sahara, S. (2025). Work-Lıfe Balance And Job Satısfactıon: Evıdence From The Indonesıan Bankıng Sector. *Sumber Informasi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi (Simban)*, *2*(2), 33-42.

Shrestha, P., & Prajapati, M. (2024). Work-Life Balance of Women Employees in Banking and Insurance Industries. *SMS Journal of Entrepreneurship & Innovation*, *10*(Issue-2), 12-24. https://doi.org/10.21844/smsjei.v10i02.30002

Tisdell, E. J., Merriam, S. B., & Stuckey-Peyrot, H. L. (2025). *Qualitative research: A guide to design and implementation*. John Wiley & Sons.

TÜİK (2023). Doğum İstatistikleri Raporu.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 808-829
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2758

Araştırma Makalesi / Research Article

Yetenek yönetimi uygulamalarının kişi-iş uyumuna etkisi: Öğretmenler üzerine bir araştırma

The effect of talent management practices on person–job fit: A study on teachers

Muharrem Aksu[1]

[1] Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta, Türkiye,
muharremaksu@sdu.edu.tr

ORCID: 0000-0001-5164-2458

Öz

Bu araştırmanın amacı, özel okullarda uygulanan yetenek yönetimi uygulamalarının öğretmenlerin kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırma nicel araştırma yöntemi kapsamında ilişkisel tarama modelinde kesitsel olarak tasarlanmıştır. Araştırmanın verileri Isparta il merkezinde faaliyet gösteren özel okullarda görev yapan 294 öğretmenden anket yöntemiyle toplanmıştır. Verilerin analizinde Açımlayıcı Faktör Analizi, Cronbach alfa güvenirlik analizi, Pearson korelasyon analizi, regresyon analizi ve Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmıştır. Araştırma bulguları, genel yetenek yönetiminin öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordadığını ortaya koymaktadır. Alt boyutlar incelendiğinde ise sadece yetenek katılımı boyutunun kişi-iş uyumunu bağımsız olarak anlamlı biçimde yordadığı; yetenek çekme, yetenek geliştirme ve yetenek elde tutma boyutlarının ise kişi-iş uyumu üzerinde anlamlı bir bağımsız etki göstermediği belirlenmiştir. Bu bulgular doğrultusunda özel okul yöneticilerinin veya insan kaynaklarının öğretmenleri örgütsel süreçlere aktif biçimde dahil eden ve mesleki potansiyellerini geliştirmeye yönelik katılım odaklı yetenek yönetimi stratejileri benimsemesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yetenek Yönetimi, Kişi-İş Uyumu, Öğretmenler

Jel Kodları: J24, M12, M54

Abstract

This study aims to examine the effect of talent management practices on teachers' person-job fit in private schools. The research was designed as a cross-sectional, relational survey using the quantitative research method, and data were collected from 294 teachers working in private schools in the city centre of Isparta using a questionnaire. Exploratory factor analysis, Cronbach's alpha reliability analysis, Pearson correlation analysis, regression analysis, and structural equation modelling were used to analyse the data. The findings reveal that general talent management significantly and positively predicts teachers' person-job fit. When the sub-dimensions were examined, only talent engagement emerged as a significant independent predictor of person-job fit, whereas talent attraction, talent development, and talent retention did not. Based on these findings, it is recommended that private school administrators and human resources units adopt participatory talent management strategies that actively involve teachers in organisational processes and support the development of their professional potential.

Keywords: Talent Management, Person–Job Fit, Teachers

Jel Codes: J24, M12, M54

Başvuru/Submitted: 12/03/2026

Revizyon/ Revised: 30/05/2026

Kabul/Accepted: 10/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Aksu, M., Yetenek yönetimi uygulamalarının kişi-iş uyumuna etkisi: Öğretmenler üzerine bir araştırma, bmij (2026) 14 (2): 808-829, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2758

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The effect of talent management practices on person–job fit: A study on teachers

Literature

Today, the importance of human resources in enabling organisations to achieve sustainable competitive advantage is steadily increasing. In addition to financial resources and technological infrastructure, qualified human capital has become a decisive factor in organisational success. In the education sector, this is particularly relevant for teachers, who are the primary drivers of institutional performance through both their immediate contributions and their long-term professional development. Talent management, defined as a systematic process encompassing the identification, attraction, development, engagement, and retention of teachers, plays a critical role in aligning teachers' competencies with the demands of their roles. In this process, placing the right teacher in the right position at the right time is critically important for both individual and organisational performance. The literature indicates that talent management has positive effects on teachers' job outcomes, professional commitment, and organisational performance. On the other hand, person-job fit, an important concept in the human resources literature, refers to the compatibility between an individual's knowledge, skills, and abilities and the job's requirements. Person-job fit theory, as a sub-dimension of the person-environment fit approach, argues that the compatibility between the individual and the job significantly affects organisational outcomes. In the context of teaching, this compatibility consists of two main components: demands-abilities fit, referring to the degree of alignment between teachers' pedagogical competencies and the skills required by the job, and needs-supplies fit, referring to the extent to which the institution meets teachers' professional expectations and needs.

Research subject

The study examines the effects of talent management practices (talent attraction, talent engagement, talent development, and talent retention) on person–job fit.

Research purpose and importance

This study aims to examine the relationship between the sub-dimensions of talent management—talent attraction, development, engagement, and retention—and person–job fit, and the extent to which these variables affect it. The importance of the study stems from its potential to have significant implications for human resources practices by revealing how effective talent management practices enable employees to adapt to their jobs.

Contribution of the article to the literature

This study contributes to the literature by examining the relationship between talent management practices and person–job fit. There are very few studies in the literature that directly examine these two variables together. Therefore, the research has the potential to contribute to the development of the talent management and person–environment fit literature. In addition, the study provides important implications for practitioners by revealing the role of human resources practices in helping employees adapt to their jobs.

Design and method

Research type

The research was designed as a cross-sectional study within the correlational survey model under the quantitative research method.

Research problems

The main problem of the research is to determine whether talent management practices implemented in private schools affect teachers' person–job fit.

Data collection method

The research data were collected from teachers working in private schools in Isparta's city centre using a survey method. Within the scope of the research, 294 teachers were reached. The data were collected using both face-to-face and online methods.

Quantitative/qualitative analysis

Various statistical techniques were used to analyse the data. First, the scales' validity and reliability were assessed using an Exploratory Factor Analysis and Cronbach's Alpha. Then, Pearson correlation analysis was conducted to examine the relationships among the variables, and regression analysis was used to test the effects of the independent variables on the dependent variable. In addition, Structural Equation Modelling was used to confirm the model.

Research model

In the research model, talent management practices (talent attraction, development, engagement, and retention) were treated as independent variables, and person–job fit as the dependent variable.

Research hypotheses

The following hypotheses were tested in the research:

H1: Talent management significantly and positively predicts teachers' person-job fit.

H2: Talent attraction and placement significantly and positively predict teachers' person-job fit.

H3: Talent development significantly and positively predicts teachers' person-job fit.

H4: Talent engagement significantly and positively predicts teachers' person-job fit.

H5: Talent retention significantly and positively predicts teachers' person-job fit.

Findings and discussion

Findings as a result of analysis

According to the research results, teachers' perceptions of talent management practices were generally high. Among the sub-dimensions of talent management, talent attraction, talent retention, and talent engagement were perceived at a high level by teachers. However, the talent development dimension yielded a lower mean score than the other sub-dimensions, suggesting that teachers perceive the professional development opportunities, mentoring processes, and training activities provided by their institutions as comparatively insufficient. Furthermore, teachers' perceptions of person–job fit were found to be lower than their perceptions of talent management and its sub-dimensions, indicating that despite the presence of talent management practices in private schools, the degree of alignment between teachers' competencies, professional expectations, and the demands of their roles remains at a moderate level.

Hypothesis test results

The hypothesis test results obtained from the regression analyses are presented below.

H1: Talent management significantly and positively predicted teachers' person-job fit ($\beta = .601$, $t = 7.453$, $p < .001$, Adj. $R^2 = .359$, $F = 163.114$). Accordingly, H1 was supported.

H2: When talent management sub-dimensions were simultaneously entered into the multiple regression model, talent attraction did not significantly predict teachers' person-job fit ($\beta = .082$, $t = .959$, $p = .339$). Accordingly, H2 was not supported.

H3: Talent development did not significantly predict teachers' person-job fit ($\beta = .086$, $t = 1.254$, $p = .211$). Accordingly, H3 was not supported.

H4: Talent engagement significantly and positively predicted teachers' person-job fit ($\beta = .174$, $t = 20.031$, $p = .043$). Accordingly, H4 was supported.

H5: Talent retention did not significantly predict teachers' person-job fit ($\beta = .078$, $t = .799$, $p = .425$). Accordingly, H5 was not supported.

Discussing the findings with the literature

The findings of this study are largely consistent with the existing literature on talent management and person-job fit. The finding that general talent management significantly predicts teachers' person-job fit is in line with studies demonstrating the positive effects of talent management on employees' job outcomes and attitudes (Collings & Mellahi, 2009; Mensah & Bawole, 2017) and is supported by person-environment fit theory (Kristof, 1996; Kristof-Brown et al., 2005). Among the sub-dimensions, the finding that only talent engagement significantly predicted person-job fit is consistent with Collie et al. (2020) and Ingersoll & May (2012), who emphasised the critical role of teachers' participation in decision-making and professional autonomy in shaping job fit. The failure of talent attraction, development, and retention to independently predict person-job fit suggests that the effects of these dimensions are largely mediated by talent engagement, which aligns with Ingersoll and Strong's (2011) finding that teacher retention and development initiatives are ineffective without supportive participation mechanisms. Overall, the findings underscore that while talent management as a holistic practice serves as a significant organisational mechanism for enhancing teachers' person-job fit in private schools, the primary driver of this effect is the talent engagement dimension.

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

The results of this study demonstrate that talent management practices have a significant and positive effect on teachers' person-job fit in private schools. Among the sub-dimensions of talent management, talent engagement emerged as the only significant predictor of person-job fit, indicating that increasing teachers' participation in organisational processes, strengthening their sense of belonging, and expanding their professional autonomy are critical for enhancing alignment between teachers' competencies and job demands. Based on these findings, it is recommended that private school administrators prioritise participatory talent management practices that position teachers as active stakeholders in shaping their professional roles, rather than merely as recipients of organisational policies.

Suggestions based on results

Based on the findings of this study, it is recommended that private school administrators design talent management strategies in a participatory manner that actively involves teachers in organisational processes, with particular emphasis on practices that increase teachers' input into curriculum decisions, school development, and institutional policymaking. Human resources units should adopt competency-based recruitment and selection methods to ensure the right teacher is matched with the right position from the outset, while also investing more systematically in professional development, mentoring, and coaching. Finally, talent retention practices such as career planning, fair compensation, and recognition should be implemented alongside engagement and development initiatives to sustainably support teachers' long-term alignment with their roles and institutions.

Limitations of the article

This study has several limitations that should be considered when interpreting the findings. First, the cross-sectional research design limits the ability to establish causal relationships between talent management practices and person-job fit. Second, the study is restricted to teachers working in private schools in Isparta's city centre, limiting the generalizability of the findings to other educational contexts and geographic regions. Third, the data are based solely on participants' self-reported perceptions, which may be subject to common-method bias. Finally, person-job fit was measured as a single dimension, and future studies may benefit from examining its demand-abilities and needs-supplies components separately to obtain a more comprehensive understanding of the construct.

Giriş

Örgütlerin en önemli rekabet avantajı, yetenekli çalışanlarının varlığına ve bu çalışanların potansiyellerini ortaya koyabilecekleri bir örgüt ikliminin oluşturulmasına dayanmaktadır. Son dönemde, örgütlerin başarısında finansal güç, teknolojik entegrasyon ve diğer girdilerin yanı sıra insan kaynağı da önemli bir faktör hâline gelmiştir. Özellikle yapay zekânın iş süreçlerine entegrasyonunun daha da arttığı günümüzde, insan kaynağı başarılı örgütlerin temel dinamiği hâline gelmiştir. Örgütlerin sahip olduğu maddi ve örgütsel bileşenleri profesyonel bir şekilde hedeflere yönelten temel işlevsel aracın insan kaynağı olduğu daha iyi anlaşılmıştır. İnsan kaynağı, fiziksel ve örgütsel unsurların optimum kullanımını sağlayarak örgütün elindeki imkanlarla en yüksek verimliliği elde etmesine katkı sağlayan temel faktörlerden biri hâline gelmiştir. İnsan kaynağını etkin bir biçimde yöneten örgütlerin, daha iyi performans gösterme ve sürdürülebilir rekabet avantajı yaratma olasılıklarının daha yüksek olduğu ortaya konmuştur (Rop ve Kwasira, 2015). Bu açıdan, yetenekli çalışanlar örgütsel performansı artırmada ve sürdürmede önemli bir unsur olarak örgütlerin rekabetinde daha da önemli bir konuma gelmiştir (Farndale vd., 2014). Diğer yandan, örgütlerin rekabetçi olabilmelerinde insan kaynakları departmanlarının niteliği ve işlevi de örgütlerin başarısı açısından hayati önem taşımaktadır (Lu vd., 2014). Nitekim insan kaynakları departmanları, işgörenleri ya da yetenekli çalışanları işe alma, eğitme, performanslarını değerlendirme, uygun ücret tahsis etme ve kariyerlerini yönetme gibi temel işlevleriyle insan kaynağından daha verimli bir şekilde yararlanılmasına ve örgütsel amaçların gerçekleştirilmesine katkı sağlamaktadır. Özellikle örgütlerin kritik iş pozisyonlarında yer alan yeteneklerin ise bu süreçte örgüte katkısı daha fazla olabilmektedir. Rekabetle karakterize edilen iş gücü piyasasında, özellikle yönetici ve stratejik düzeylerde yeteneği elde tutmak, örgütler için kritik bir zorluk ve zorunluluk hâline gelmiştir.

Günümüzde sürdürülebilir rekabette üstünlük elde etmek isteyen örgütler, insan kaynağına, özellikle de yeteneğe ve yetenek yönetimine daha stratejik bir şekilde yaklaşmaktadırlar. Bilgi-yoğun bir hizmet sektörü olan eğitim sektörü de bu dönüşümden etkilenmektedir. Eğitim sektörünün insan kaynağına bağımlılığı yüksek sektörler arasında yer alması nedeniyle yetenek yönetimi konusunu, eğitim örgütlerinde önemli ve özgün bir araştırma konusu hâline gelmektedir. Özel okullar açısından bu durum daha da önemli bir nitelik kazanmaktadır. Kamu kaynaklarından yararlanamayan bu örgütler, serbest piyasa ekonomisi dinamiklerine dayalı olarak sadece sundukları eğitim kalitesi ve özkaynakları aracılığıyla varlıklarını sürdürebilmektedir. Dolayısıyla nitelikli öğretmenleri örgüte çekme, onları geliştirme ve elde tutma imkânları, bu örgütler için stratejik bir avantajın ötesinde ayakta kalmaları için bir zorunluluk hâline gelmektedir. Öğretmenlerin mesleki yetkinlikleri, güdülenme düzeyleri ve görev yaptıkları branş ile sınıf düzeyiyle uyumları; öğrenci başarısı, ebeveyn memnuniyeti ve örgütsel itibar üzerinde doğrudan belirleyici bir etkiye sahip olabilmektedir (Ingersoll ve Strong, 2011). Bu nedenle öğretmenlerin işleriyle uyumunun sağlanması, özel eğitim örgütleri açısından bireysel ve örgütsel düzeyde oldukça önemli bir çıktı olarak değerlendirilmelidir.

Diğer yandan, özel okullarda öğretmen devir hızının yüksek oranlarda olması (Ingersoll, 2001; Odland ve Ruzicka, 2009; Ingersoll ve May, 2012; Putra vd., 2022), bu örgütlerin temel ve kronik sorunlarından biridir. Bir öğretmenin kurumdan ayrılması, beraberinde ciddi bir bilgi kaybına, sınıf sürekliliğinin bozulmasına ve yeni bir öğretmenin işe alım ile uyum sürecine ilişkin önemli eğitimsel ve ekonomik maliyetlere yol açabilmektedir. Bu sorunun arka planında çoğunlukla öğretmenlerin yetkinlikleri, mesleki beklentileri ve gelişim talepleri ile üstlendikleri pozisyonun gereklilikleri arasındaki uyumsuzluk yatmaktadır (Ingersoll, 2001; Loeb vd., 2005; Ellis vd., 2017). Kişisel özellikler ile işin talepleri -yani kişi-iş uyumu- arasındaki bu boşluk, çalışan tatminsizliğine ve örgütsel verimsizliğe zemin oluşturabilmektedir (Kristof-Brown vd., 2005). Söz konusu bu olumsuz durum, kişi-iş uyumunu güçlendirecek sistematik insan kaynakları uygulamalarına, özellikle de profesyonel yetenek yönetimi süreçlerine duyulan ihtiyacı belirgin biçimde artırmaktadır.

Yetenek yönetimi, nitelikli çalışanların örgüte kazandırılması, mevcut yeteneklerin geliştirilmesi ve çalışanların örgüte bağlılıklarının uzun vadede sürdürülmesine yönelik planlı ve sistematik insan kaynakları süreçlerinin bütününü kapsamaktadır (Scullion vd., 2010). Bu süreç, işe alım ve yerleştirme aşamasından itibaren kişi-iş uyumunu destekleyerek bu uyumun uzun vadeli sürdürülebilirliğini de güçlendirme potansiyeli taşımaktadır. Kuramsal açıdan söz konusu ilişki, Kişi-Çevre Uyumu Teorisi (Kristof, 1996) ve Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi çerçeveleriyle ele alınabilir. Kişi-Çevre Uyumu Teorisi, bireysel nitelikler ile çalışma ortamının gereklilikleri arasındaki örtüşmenin çalışan tutumları, performansı ve örgütte kalma niyeti üzerinde belirleyici bir rol oynadığını savunmaktadır (Edwards, 1991; Kristof, 1996). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi perspektifinden bakıldığında ise yetenek yönetimi uygulamaları, bu uyumu besleyen temel örgütsel mekanizmalar arasında yer almaktadır. İşe alım sürecinde başvurulan yetkinlik temelli değerlendirmeler, geliştirme aşamasındaki hedefli

eğitimler ve kariyer destekleri, kişi-iş uyumunu oluşturan ve pekiştiren yapısal araçlar olarak işlev görmektedir (Schuler ve Jackson, 1987).

Kişi-iş uyumu, bir çalışanın sahip olduğu bilgi, beceri ve yetkinlikler ile üstlendiği işin talepleri arasındaki algısal örtüşme derecesini ifade etmektedir (Kristof-Brown vd., 2005). Yetenek nitelikleri ile pozisyonun gereksinimleri arasındaki bu örtüşme düzeyi (Yao vd., 2022), yetenek yönetimi sürecinin etkililiği açısından belirleyici bir işlev üstlenmektedir. İnsan kaynakları yazınında iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti gibi pek çok çalışan tutumunun güçlü bir yordayıcısı olarak kabul gören kişi-iş uyumu (Verquer vd., 2003; Kristof-Brown vd., 2005; Warr ve Inceoglu, 2012), öğretmenlik mesleği söz konusu olduğunda ayrı bir anlam kazanmaktadır. Öğretmenlik, standart bilgi aktarımının çok ötesinde pedagojik yetkinlik, sınıf yönetimi becerileri, farklı öğrenci ihtiyaçlarına duyarlılık ve güçlü bir mesleki öz-yeterlilik gerektiren bir meslek olarak (Shulman, 1987; Tschannen-Moran ve Woolfolk Hoy, 2001; Darling-Hammond, 2006) bireysel nitelikler ile işin gereklilikleri arasındaki uyumu zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda kişi-iş uyumunun sağlanması, öğretmenin mesleğini daha yüksek bir tatmin düzeyiyle ve daha nitelikli biçimde icra etmesine, bunun doğal bir yansıması olarak da öğrencilere sunulan eğitimin kalitesinin artmasına katkıda bulunmaktadır (Ellis vd., 2017; Harrison vd., 2023). Bu durum hem öğretmen açısından hem de öğrenci açısından çift yönlü olumlu bir çıktı sağlamaktadır. Böylelikle kişi-iş uyumu, öğretmen boyutunda bireysel tatmin, öğrenci boyutunda ise öğrenme kalitesiyle ilişkilendirilebilen iki yönlü bir kazanım olarak değer taşımaktadır. Bu nedenle öğretmenlerde kişi-iş uyumunu şekillendiren örgütsel faktörlerin anlaşılması eğitim politikası, okul yönetimi ve insan kaynakları uygulamaları açısından doğrudan pratik bir değer taşımaktadır.

Bu çalışma, özel okullarda uygulanan yetenek yönetimi uygulamalarının öğretmenlerde kişi-iş uyumunun sağlanmasına ne ölçüde katkıda bulunduğunu ortaya koymayı amaçlamaktadır. Yetenek yönetimi boyutları ile kişi-iş uyumu arasındaki ilişkinin varlığı ve yönü, araştırmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Çalışmanın kuramsal katkısı, insan kaynakları ve eğitim yönetimi yazınında büyük ölçüde birbirinden bağımsız ele alınan yetenek yönetimi ve kişi-iş uyumu değişkenlerini, Kişi-Çevre Uyumu Teorisi ve Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi çerçevesinde öğretmen örneklemi üzerinde bütünleşik biçimde sınamasında yatmaktadır. Pratik katkısı ise yetenek yönetimi süreçlerinin öğretmenlerin işleriyle uyumunu nasıl biçimlendirdiğini somutlaştırarak okul yöneticilerine ve insan kaynakları birimlerine yol gösterici bulgular sunma potansiyelidir. Öğretmen seçiminden kariyer gelişimine uzanan bütünleşik bir yetenek yönetimi politikası, örgütün insan sermayesini güçlendirirken öğretmenlerin bireysel uyumunu da besleyebilir. Bu durum da öğretmen refahına ve öğrenci başarısına somut biçimde yansıyabilecek bir kazanıma işaret etmektedir. Bu bağlamda çalışma literatür taraması, hipotez geliştirme, yöntem, analiz ve sonuç bölümlerinden oluşmaktadır.

Kavramsal çerçeve

Yetenek yönetimi

1990'lardan itibaren yetenek yönetiminin örgütsel sürdürülebilirliği sağlamada temel faktörlerden biri olarak görülmesiyle birlikte teori ve uygulamada oldukça fazla ilgi görmeye başladığı görülmektedir (Mensah ve Bawole, 2018). O tarihlerden bu yana teknolojik araç ve süreçlerin ilerlemesi, sosyo-ekonomik ve demografik değişimlerin yaşanması ve yapay zekânın yükselişi, yetenekleri belirlemeye, çekmeye, işe almaya, geliştirmeye ve elde tutmaya odaklanmayı gerektiren bu yaklaşımın daha fazla benimsenmesine neden olmuştur (Pagan-Castaño vd., 2022). Dinamik ve rekabetçi iş yaşamında örgütsel hayatın devamlılığı, fiziki ve mali sermayeden ziyade yeteneklerin fikirlerine, becerilerine ve bilgisine bağlı olmaya başlamıştır. Dolayısıyla yeteneklerin yönetimi kritik öneme sahip bir süreç hâline gelmiştir.

Yetenek yönetimi genellikle örgütlerin, şu anda veya gelecekte kilit profesyoneller olarak kabul edilen yüksek performanslı ya da yüksek potansiyelli çalışanlara farklı muamele etmesine odaklanmaktadır. Yaklaşımlar farklılık gösterse de yetenek yönetimi, kilit pozisyonları belirlemek, bu rolleri dolduracak yüksek potansiyelli ve yüksek performanslı çalışanlardan oluşan bir havuz geliştirmek ve bu çalışanların örgüte sürekli bağlılıklarını sağlamak amacıyla farklılaştırılmış insan kaynakları mimarisiyle yürütülen faaliyetlere ve süreçlere odaklanmaktadır (Collings ve Mellahi, 2009; Gelens vd., 2013; Mensah ve Bawole, 2017; Mensah ve Bawole, 2018). Rekabet avantajı yaratmak için stratejik bir kaynak olarak kabul edilen yetenek yönetimi (Warraich ve Ahmed, 2020), değerli olan yeteneklerin belirlenmesini, sistematik olarak örgüte çekilmesini, yerleştirilmesini, geliştirilmesini, katılımının sağlanmasını ve elde tutulmasını içeren faaliyetler ve süreçler bütünü olarak ele alınmaktadır (Collings ve Mellahi, 2009; Scullion vd., 2010; Warraich ve Ahmed, 2020). Örgütsel düzeyde uygulandığı şekliyle yetenek yönetimi ise insan sermayesini örgütün rekabet avantajı için kullanan sürdürülebilir örgütsel stratejiler kümesi ve doğru kişileri doğru yetkinliklerle doğru işte, doğru yerde ve doğru maliyetle

yerleştirmekle sonuçlanan entegre insan kaynakları faaliyetleri portföyü olarak tanımlanmaktadır (Claus, 2019). Dolayısıyla yetenek yönetimi, örgütsel performansı artırmada ve sürdürmede önemli bir faktör olarak (Farndale vd., 2014) doğru kişiyi doğru zamanda doğru işte çalıştırmayı hedeflemektedir (Beechler ve Woodward, 2009). Yetenek yönetimi uygulamaları, yetenekli çalışanları motive etmeyi ve teşvik etmeyi; ayrıca onları kilit pozisyonlara yerleştirerek katılım fırsatı sağlamayı amaçlamaktadır (Collings ve Mellahi, 2009).

Yetenek yönetimi, yeteneği örgüte çekme (cezbetme) ve işe alma, katılımını sağlama, geliştirme ve elde tutma gibi belirli aşamalardan oluşan bir süreç aracılığıyla yönetilmektedir. Bu süreçte öncelikle örgütün sürdürülebilir rekabet avantajına çeşitli katkılar sağlayan kilit pozisyonlar belirlenir. Bu durum, yetenek yönetimi sisteminin oluşturulmasının başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Yetenek yönetim sürecinin ilk aşaması olan i*şe alım*, aktif ve pasif işe alım stratejileri aracılığıyla doğru kişileri örgüte çekme sürecidir. Önemli (kritik) pozisyonların örgüte katkısının yüksek düzeyde stratejik etkiler yaratması nedeniyle bu pozisyonların yetenekli çalışanlarla doldurulması ve örgütün yetenekli çalışanları diğer çalışanlardan ayırt etmesi gerekmektedir (Narayanan ve Rajithakumar, 2018). İkinci unsur, yetenek yönetiminde *çalışan katılımını (bağlılığını) sağlama*, örgütlerin çalışanların işe duygusal, bilişsel ve davranışsal olarak daha fazla dahil olmalarını sağlayan uygulamalar bütünüdür. Üçüncü unsur olan *yetenek geliştirme*, örgüt içinde yeteneklerin öğrenmesini, gelişimini ve yönetimini teşvik eden süreçleri ifade etmektedir. Bu süreçler, çalışanların eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin yanı sıra örgüte katılımını ve bağlılığını artırmayı amaçlayan faaliyetleri de kapsamaktadır. Yetenek yönetiminin son unsuru ise *yeteneğin elde tutulmasıdır* ve bu unsur çalışanların örgüt içinde katılımını ve örgütün değerlerine olan bağlılıklarını ifade etmektedir (Skuza vd., 2023). Ayrıca çalışanların örgüte bağlılıklarının devam etmesini sağlayan farklılaştırılmış insan kaynakları politikalarının uygulanması da çalışanların elde tutulmasını desteklemektedir (Narayanan ve Rajithakumar, 2018).

Kişi-iş uyumu

Temel olarak kişi-iş uyumunun dayandığı teorik temeller olan Uyum Teorisi'ne (Kristof-Brown vd., 2005) ve Sosyal Bilişsel Teori'ye (Bandura, 1986) göre bireysel davranışlar, kişinin çevresinden etkilenmektedir. Kişi-iş uyumu çerçevesi, iş uyumu teorisinin temel ilkeleriyle örtüşmektedir (Dawis ve Lofquist, 1984). Uyum teorisinin temel varsayımına göre, bir bireyin sahip olduğu nitelikler ile işin gerektirdiği özellikler arasındaki tutarlılık düzeyi, kişi ile iş arasındaki etkileşimin düzeyini ve niteliğini belirlemektedir (Ostroff, 1993; Goetz vd., 2021). Kişi-iş uyumu, örgütsel psikolojide yer alan daha geniş bir kişi-çevre uyumu teorisinin bir unsurudur (Edwards, 2008). Kişi-iş uyumu, bireylerin ortama uyum sağlaması veya ortama uyması durumunda olumlu tepkilerin ortaya çıkacağını varsayan kişi-çevre uyumu teorisine dayanmaktadır (Mensah ve Bawole, 2017). Kişi-çevre uyumu teorisi, örgütsel özellikler ile kişisel özellikler arasında potansiyel benzerlikler bulunduğunu ve bireylerin tutum ve davranışlarının kendileri ile örgütleri arasındaki benzerlik veya uyum derecesinden etkilendiğini savunmaktadır (Edwards, 2008). Bireyin iş deneyiminin her aşamasında önemli olduğu kabul edilen kişi-çevre uyumunun iki boyutu ise kişi-örgüt uyumu ve kişi-iş uyumudur (Kristof-Brown vd., 2005; Jansen ve Kristof-Brown, 2006).

Kişi-iş uyumu, örgütlerde çalışan bireylerin eğilimlerini, davranışlarını, değerlerini, hedeflerini, ihtiyaçlarını ve yeteneklerini incelemek için yaygın olarak kullanılan araştırma konularından biridir ve bir çalışanın yetenekleri ile becerileri ile çalıştığı işin gereklilikleri arasındaki uyumu ifade etmektedir (Rahmadani ve Sebayang, 2017). Kısacası kişi-iş uyumu, bir bireyin yetenekleri ile belirli bir işin gereklilikleri arasındaki uyum olarak tanımlanmaktadır (Lewis, 2007). Buna göre kişi-iş uyumuna, çalışanın ihtiyaçları, istekleri ve tercihleri ile işin sundukları, olanakları ve ödülleriyle uyumunu; işin talepleriyle çalışanın bilgi, beceri ve yetenekleri arasındaki uyumunu ifade etmektedir (Edwards, 1991; Werbel ve Gilliland, 1999; Brkich vd., 2002). Bu teori, bireysel becerilerin işin taleplerini karşılamak için gerekli olduğunu ve bunun karşılığında örgütün çalışana uygun koşullar sunduğunu öne sürmektedir (Kaur ve Kang, 2021). Kişi-iş uyumu, bireylerin kendilerine verilen görevleri yerine getirmek ve anlamlı katkılarda bulunmak için gerekli beceri ve teknik uzmanlığa sahip olduklarını güvence altına aldığı için önemli bir uyum türü olarak kabul edilmektedir (Werbel ve DeMarie, 2005).

Kişi-iş uyumu, temel olarak bireyin sahip olduğu beceri ve yetenekleri ile işin talepleri ya da gereklilikleri arasındaki uyum ile kişinin ihtiyaç ve istekleri ile işin sundukları ya da işverenin sağladıkları arasındaki uyum olarak tanımlanmaktadır (Edwards, 1991; Cable ve DeRue, 2002; Lu vd., 2014). Edwards'a (1991) göre kişi-iş uyumu, bir kişinin yetenekleri ile işin talepleri arasındaki uyum (yetenek-talep uyumu) ve bir kişinin ihtiyaçları ile istekleri ile işin sundukları veya örgütün sağladıkları arasındaki uyum (ihtiyaç-sunulan uyumu) olmak üzere iki ayrı bileşenden oluşmaktadır. Kişi-iş uyumunun talep-yetenek uyumu bileşeni, çalışanların bilgi, beceri ve yetenekleri ile iş talepleri arasındaki uyumluluk düzeyini yansıtmaktadır. Çalışanların talep-yetenek uyumu algısı, öncelikle işin

talepleri ile bir çalışanın bilgi, beceri ve yetenekleri arasındaki uyum düzeyine atıfta bulunmaktadır. İhtiyaç-sunulan uyumu ise çalışanın ihtiyaç ve tercihlerinin, iş kaynakları tarafından ne ölçüde karşılandığını ifade etmektedir. Çalışanların ihtiyaç-sunulan uyumu algısı, bir çalışanın ihtiyaçları veya istekleri ile işten elde ettiği kazanımlar arasındaki uyumla ilgilidir. Çalışanların ihtiyaçları, psikolojik arzular, hedefler, değerler, ilgi alanları ve tercihlerden oluşurken iş kaynakları (sunulanlar) eğitim, ücret, yan haklar, terfi fırsatları, iyi çalışma koşulları, tanınma ve karar verme özgürlüğünü içermektedir. İyi bir kişi-iş uyumu, her iki uyum türünün dengeli bir şekilde sağlanmasıyla ortaya çıkabilmektedir. Hem talep-yetenek uyumu hem de ihtiyaç-sunulan uyumu tamamlayıcı nitelikte olup iş gereksinimlerinin ve psikolojik ihtiyaçların karşılanmasını temsil etmektedir (Edwards, 1991; Cable ve DeRue, 2002).

Öğretmenlik bağlamında kişi-iş uyumu, her iki temel bileşen açısından da somut ve işlevsel bir anlam taşımaktadır. Kişi-iş uyumunun ilk boyutu olan talep-yetenek uyumu boyutundan değerlendirildiğinde, öğretmenlik salt bilgi aktarımına indirgenemeyen, pedagojik yetkinlik, sınıf yönetimi becerileri, farklı öğrenci ihtiyaçlarına duyarlılık ve güçlü bir mesleki öz-yeterlilik gibi çok katmanlı nitelikler gerektiren bir meslek olarak öne çıkmaktadır (Shulman, 1987; Tschannen-Moran ve Woolfolk Hoy, 2001). Nitekim Kaub vd. (2016), öğretmenlik mesleğinin iş gerekliliklerinin branşa göre belirgin biçimde farklılaştığını ve öğretmenlerin bu gerekliliklere olan bireysel uyumunun mesleki tatmin ile kariyer sürdürülebilirliği üzerinde önemli bir rol oynadığını ortaya koymuştur. İkinci boyutu olan ihtiyaç-sunulan uyumu boyutundan bakıldığında ise öğretmenlerin mesleki gelişim olanakları, örgütsel destek, özerklik ve tanınmaya ilişkin algıları, işe bağlılıkları ve örgütte kalma niyetleri üzerinde doğrudan belirleyici olabilmektedir (Collie vd., 2020). Özel okul bağlamında bu iki boyutun dengeli biçimde karşılanması ayrı bir önem kazanmaktadır. Öğretmenlerin işe ve örgüte uyumu, bireysel mesleki sürdürülebilirlik ile öğrenci başarısı üzerinde çeşitli sonuçlar doğurabilmektedir (Ellis vd., 2017). Bu çerçevede kişi-iş uyumunun her iki boyutu da yetenek yönetimi süreçleri aracılığıyla biçimlendirilebilir. Talep-yetenek ve ihtiyaç-sunulan uyumunu bütünleştiren profesyonel bir yetenek yönetimi anlayışı, kişi-iş uyumunu niteliksel olarak güçlendirme potansiyeli taşımaktadır. Mesleğinden doyum alan öğretmenler daha yüksek bir performans sergileyecek; bu performans artışı da karşılarındaki öğrencilerin başarı düzeylerine olumlu biçimde yansıyacaktır.

Araştırmanın problemi ve hipotez geliştirme

Yetenekli çalışanlar, örgütsel performansta fark yaratabilen ve bunu mevcut katkılarıyla ya da uzun vadede yüksek potansiyellerini ortaya koyarak gerçekleştiren bireyler olarak tanımlanmaktadır (Tansley vd., 2007). Bu yaklaşım özellikle öğretmenlik mesleği bağlamında anlamlı hale gelmektedir. Gerçekten de öğretmenler sınıf içindeki katkıları ve mesleki gelişimleri sürecinde ortaya koydukları potansiyelleriyle örgütsel performansın temel belirleyicisi konumunda yer almaktadırlar (Darling-Hammond, 2006). Bu nedenle öğretmenlerin yönetildiği süreç olan yetenek yönetimi, sürdürülebilir eğitim kalitesi açısından özel okullar için hayati önem taşımaktadır (Kaliannan vd., 2023). İnsan sermayesini etkin bir biçimde yöneten örgütlerin olağanüstü performans gösterme ve sürdürülebilir rekabet avantajı yaratma olasılıklarının daha yüksek olduğu ortaya konmuştur (Rop ve Kwasira, 2015). Yetenek yönetimi uygulamalarının çalışanların iş sonuçlarını, tutumlarını, performansını ve örgütsel performansı artırabildiği de gösterilmiştir (Collings ve Mellahi, 2009; Gelens vd., 2015; Ulrich ve Allen, 2014). Bu sonuçlar, yetenek yönetiminin kişi-iş uyumu üzerinden olumlu örgütsel çıktılara katkı sağladığına örnek olarak gösterilebilir. Bu bağlamda özel okullarda uygulanan yetenek yönetimi politikalarının, öğretmenlerin sahip oldukları pedagojik beceriler, değerler ve mesleki hedefleri ile işin gereklilikleri arasındaki uyumu artırabileceğini öngörmek mümkündür.

Temel olarak kişi-iş uyumunun sağlanmasının, yetenek yönetiminin hedeflerinden biri olduğu öne sürülmektedir (Collings ve Mellahi, 2009). Yetenekli çalışanlara tutarlı bir yetenek yönetimi uygulamaları seti sunmanın, çalışanların işlerine daha fazla uyum sağlamalarıyla sonuçlanmasının muhtemel olduğu vurgulanmaktadır. Dolayısıyla örgütün uyguladığı yetenek yönetimi politikaları, kişi-iş uyumunun her iki boyutuna ilişkin uyumu artırabilir. Yetenek yönetimi uygulamaları, çalışanların kendi beceri ve yetenekleri ile işin gereklilikleri ya da işveren talepleri arasındaki uyumu; ayrıca çalışanların işe ve örgüte yönelik beklenti ve talepleri ile örgütün ya da işverenin sunduğu olanaklar arasındaki uyumu artırabilir. Dahası, yapılan bir çalışmanın sonuçları, yetenek yönetimi ile kişi-iş uyumu arasında olumlu yönde bir ilişkinin bulunduğunu ortaya koymuştur (Mensah ve Bawole, 2017). Bu yargılardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

Kişi-iş uyumunun sağlanmasının yetenek yönetiminin temel hedeflerinden biri olduğu öne sürülmektedir (Collings ve Mellahi, 2009). Yetenekli çalışanlara bütüncül bir yetenek yönetimi uygulamaları seti sunulmasının, çalışanların işlerine daha fazla uyum sağlamalarıyla sonuçlanacağı vurgulanmaktadır (Mensah ve Bawole, 2018). Öğretmenler açısından bu durum, sınıf yönetimi

becerilerinden pedagojik yetkinliğe, mesleki öz-yeterlilikten farklı öğrenci ihtiyaçlarına uzanan geniş bir yetkinlik alanında kişi-iş uyumunun güçlendirilmesi anlamına gelmektedir (Shulman, 1987; Tschannen-Moran ve Woolfolk Hoy, 2001). Dolayısıyla yetenek yönetimi politikaları, öğretmenlerin hem öğretmenlerin sahip oldukları bilgi ve beceriler ile işin talepleri arasındaki uyumu hem de öğretmenlerin mesleki beklenti ve ihtiyaçları ile okulun sunduğu olanaklar arasındaki uyumu güçlendirebilir. Gerçekten de yetenek yönetimi ile kişi-iş uyumu arasında olumlu yönde bir ilişkinin bulunduğunu ortaya konmuştur (Mensah ve Bawole, 2018). Bu yargılardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_1: *Yetenek yönetimi, öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordamaktadır.*

Yeteneği çekme uygulamaları (uygun işe doğru kişiyi alma süreçleri), kişi-iş uyumunun aday seçme aşamasında optimize edilmesini betimlemektedir. Yetenek yönetimi, temel olarak stratejik pozisyonların veya işlerin tanımlanması ve bu rolleri dolduracak yetenek havuzunun geliştirilmesiyle başlamaktadır (Collings ve Mellahi, 2009).

Yetenek yönetiminin doğru kişiyi doğru zamanda doğru yere yerleştirmeyi temsil ettiği görüşü doğrultusunda, yetenek yönetimi sürecinin örgüt için stratejik öneme sahip pozisyonları yetenekli çalışanlarla doğru zamanda eşleştirerek ve çalışanların ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılayarak kişi-iş uyumunun sağlanmasına katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Yetenek yönetimi uygulamalarının örgüt kültürüne, iş gücüne, diğer insan kaynakları uygulamalarına ve politikalara uygun olmasının yanı sıra çalışanların yetenekleri ve işin sunduğu olanaklarla da uyumlu olması gerekmektedir. Dolayısıyla yetenek yönetimi sürecinin iş taleplerinden, çalışan ihtiyaçlarından ve işin sunduğu olanaklardan bağımsız olmaması gerekmektedir. Bu durum, yetenek yönetimi bağlamında "yetenek-görev uyumu" olarak adlandırılabilir (Mensah ve Bawole, 2017). Özel okul bağlamında bu süreç, öğretmen adaylarının pedagojik yetkinlikleri, branş bilgileri ve kurumun eğitim anlayışıyla uyumu değerlendirilerek gerçekleştirilen liyakate dayalı bir seçim sürecini ifade etmektedir. Yetenek yönetiminin doğru kişiyi doğru zamanda doğru yere yerleştirmeyi temsil ettiği görüşü (Sloan vd., 2003) doğrultusunda, işe alım sürecinin öğretmenin bireysel nitelikleri ile işin gereklilikleri arasındaki uyumu öncelikli olarak sürecin başında güçlendireceği öngörülmektedir. Nitekim işe alım sürecinin kalitesinin öğretmenlerin kişi-iş uyumu algısını ve iş tatminini doğrudan etkilediği gösterilmiştir (Ellis vd., 2017). Bu yargılardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_2: *Yetenek çekme, öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordamaktadır.*

Eğitim, geliştirme, koçluk ve iş rotasyonu gibi yetenek yönetimi uygulamaları, çalışanların gelişimine katkıda bulunmaktadır. Çalışanların gelişimini destekleyecek kaynaklara yatırım yapılması ve çalışanların bu süreçler aracılığıyla desteklenmesi, çalışanlarda yetenek artışını sağlayarak çalışan yeteneklerinin iş gereklilikleriyle eşleştirilmesine yardımcı olabilecektir. Böylelikle çalışan ile iş arasında yetenek-talep uyumu sağlanabilecektir. İş talepleri ile çalışan yetenekleri arasındaki herhangi bir boşluk, eğitim ve geliştirme faaliyetleri aracılığıyla giderilebilmektedir. Dolayısıyla çalışanın işinin gereklerini karşılayabilecek becerilerle donatılması, kişi-iş uyumunun sağlanmasında önemli bir aşama hâline gelmektedir (Mensah ve Bawole, 2017). Öğretmenlik bağlamında bu uygulamalar, mesleki gelişim programları, mentorluk süreçleri, gözlem ve geribildirim mekanizmaları gibi etkinlikleri kapsamaktadır. Bu tür desteklerin öğretmenlerin pedagojik bilgi ve becerilerini güçlendirerek talep-yetenek uyumunu artırdığı bilinmektedir (Ingersoll ve Strong, 2011; Darling-Hammond, 2006). Böylece çalışanlar kendileri ile işleri arasında iyi bir uyum algıladıklarında olumlu sonuçlar ortaya çıkabilmektedir (Mensah ve Bawole, 2017). İşin özellikleri çalışanların kişisel ihtiyaçları ve yetenekleriyle uyumlu olduğunda, çalışanların güçlü bir kişi-iş uyumu algısı geliştirme olasılığı artmaktadır (Kristof-Brown vd., 2005). Bu bağlamda yeteneği geliştirme süreçlerinin (eğitim, mentorluk, rotasyon vb.), çalışanların işin gereklerine daha uygun hâle gelmesini sağlayabileceği öngörülmektedir. Bu çerçevede aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_3: *Yetenek geliştirme, öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordamaktadır.*

Yetenek katılımı (bağlılığı) da yetenek yönetimi sürecinde önemli bir aşamadır. Çalışanlarına yatırım yapan, örgütsel kararlara dahil eden, görüşlerine değer veren ve mesleki süreçlere aktif biçimde katılımlarını sağlayan örgütler, olumlu örgütsel sonuçlar elde edebilmektedir. Öğretmenler açısından katılım uygulamaları, müfredat kararlarına dahil edilme, okul gelişim süreçlerinde söz sahibi olma ve mesleki özerklik alanının genişletilmesini kapsamaktadır (Ingersoll, 2003; Ingersoll ve May, 2012). Olumlu ve yüksek motivasyon sağlayan duygusal bir durum olarak işe katılım, çalışanların daha iyi bir kişi-iş uyumu elde etmelerine yardımcı olabilmektedir (Bakker vd., 2011). Collie vd. (2020), öğretmenlerin karar alma süreçlerine katılımının iş kaynakları arasında en güçlü yordayıcı olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle çalışanların yeteneklerinin iş gerekleriyle uyumlu olması, yani kişi-iş

uyumunun yüksek olması, katılım düzeyinin artmasında önemli bir rol oynayabilmektedir. Yapılan araştırmalar, yetenek yönetimi ile çalışanların duygusal bağlılığı arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu ortaya koymuştur (Björkman vd., 2013; Gelens vd., 2015; Mensah vd., 2016). Dolayısıyla yetenekli çalışanların örgüte ve işine bağlı olmasını ve örgütte kalmasını sağlayan temel unsurlardan birinin kişi-iş uyumu olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca alanyazında kişi-iş uyumu ile örgütsel ve kariyer bağlılığı arasında ilişki bulunduğu da ortaya konmuştur (Jyoti vd., 2020). Dahası, kişi-iş uyumunun daha yüksek bağlılık ve çalışanların elde tutulma düzeyleri üzerinde etkili olduğu öne sürülmüştür (Mensah ve Bawole, 2017). Bu çerçevede aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_4: *Yetenek katılımı, öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordamaktadır.*

Yetenek yönetimi sürecinde çalışanları elde tutmaya yönelik uygulamalar, kişi-iş uyumunu artırabilmektedir. Gerçekten de işlerinin gereklerini başarıyla yerine getirmek için gerekli beceri ve uzmanlığa sahip olduklarını düşünen çalışanların daha yüksek düzeyde performans gösterme, yöneticilerinin beklentilerini karşılama ve işlerinde kalma (elde tutma) olasılıklarının daha yüksek olduğu ortaya konmuştur (Edwards, 1996; Cable ve DeRue, 2002). Kaub vd. (2016), kişinin mesleki kişiliği ile çalışma ortamı (kişi-iş uyumu) arasındaki uyumun yüksek düzeyde sağlanmasının bireyin örgütte daha uzun süre kalması, daha yüksek iş tatmini yaşaması ve daha iyi profesyonel performans göstermesi gibi çeşitli olumlu sonuçlarla ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca bazı çalışmalar, yetenek yönetimi ile yetenekli çalışanların elde tutulması arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu göstermiştir (Anand, 2011; Björkman vd., 2013; Chami-Malaeb ve Garavan, 2013). Öğretmenler bağlamında ise elde tutma politikalarının yetersizliğinin mesleki uyumsuzluğu derinleştirdiğini ve öğretmen devir hızını artırdığını göstermektedir (Ingersoll, 2001). Ayrıca kişi-iş uyumunun duygusal bağlılıkla pozitif ilişkili olduğu (Mensah ve Bawole, 2017) ve bazı çalışmaların yetenek yönetimi ile yetenekli çalışanların elde tutulması arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu gösterdiği de ortaya konmuştur (Anand, 2011; Björkman vd., 2013; Chami-Malaeb ve Garavan, 2013). Bu çerçevede aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_5: *Yetenek elde tutma, öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordamaktadır.*

Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın modeline, örneklemine, veri toplama sürecine, veri toplama araçlarına, bu araçların geçerlik ve güvenirliklerine ve veri analiz yöntemlerine yer verilmiştir.

Araştırmanın modeli

Bu çalışmada, özel okul öğretmenlerini farklı bir perspektiften ele alan yetenek yönetiminin kişi-iş uyumu üzerinde etkisinin olup olmadığı test edilmeye çalışılmıştır. Özel okul öğretmenleri üzerinde gerçekleştirilen bu çalışma, nicel araştırma yöntemi kapsamında ilişkisel tarama modelinde kesitsel bir araştırma olarak tasarlanmıştır. Bu doğrultuda özel okullarda yürütülen yetenek yönetimi sürecinin kişi-iş uyumunu etkileyip etkilemediği araştırmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda geliştirilen araştırmanın modeli Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Araştırmanın örneklemi

Araştırma, Isparta il merkezinde faaliyette bulunan özel okullarda çalışan öğretmenler üzerinde yürütülmüştür. Araştırmada zaman, katılımcılara erişim ve maliyetler dikkate alınarak olasılıksız örnekleme yöntemlerinden biri olan kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Bu doğrultuda ulaşılabilen ve çalışmaya katılmayı kabul eden öğretmenler örnekleme dâhil edilmiştir. Araştırmanın örneklemini, Isparta il merkezindeki özel okullarda görev yapan ve araştırmaya gönüllü olarak katılan 294 öğretmen oluşturmaktadır. Katılımcılara ilişkin sosyo-demografik özellikler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Değişkenler	Değişken Düzeyi	n	%	Değişkenler	Değişken Düzeyi	n	%
Cinsiyet	Kadın	190	64,6	Yaş	20-29 yaş arası	145	49,3
	Erkek	104	35,4		30-39 yaş arası	112	38,1
Medeni Durum	Evli	186	63,3		40-49 yaş arası	27	9,2
	Bekar	108	36,7		50-59 yaş arası	7	2,4
Eğitim Düzeyi	İlkokul	-	-		60 yaş ve üzeri	3	1
	Orta	-	-	Çalışma Süresi	1-5 yıl arası	185	62,9
	Lise	-	-		6-10 yıl arası	82	27,9
	Lisans	205	69,7		11-15 yıl arası	15	5,1
	Lisansüstü	89	30,3		16-20 yıl arası	8	2,7
					20 yıl ve üzeri	4	1,4

Veri toplama süreci

Veriler, Isparta il merkezinde özel okullarda görev yapan öğretmenlerden anket yöntemiyle toplanmıştır. Veri toplanmadan önce Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'ndan 28.10.2025 tarihli 178/18 sayılı etik onayı alınmıştır. Veriler, 2025 Aralık ile 2026 Ocak aylarında hem yüz yüze hem de çevrim içi (Google Forms ve WhatsApp) yöntemlerle toplanmıştır. Veriler, 25 sorudan oluşan bir anket aracılığıyla elde edilmiştir. Anketlerin yaklaşık 100 tanesi yüz yüze, geri kalanı ise çevrim içi yöntemlerle toplanmıştır. Anket uygulaması öncesinde katılımcılara araştırmanın amacı açıklanmış ve herhangi bir kişisel verinin elde edilmeyeceği belirtilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçekler

Araştırma verileri, içerisinde 3 farklı ölçeğin bulunduğu bir anket formu yardımıyla toplanmıştır. Anketin birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi ve çalışma süresi gibi sorular yer almaktadır.

İkinci bölümde katılımcıların örgütteki yetenek yönetimi uygulamalarına yönelik algılarını ölçen Yetenek Yönetimi Ölçeği (Talent Management Scale) bulunmaktadır. Ölçek, Ali ve Ullah (2023) tarafından geliştirilmiş olup 21 madde ve 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin Türk kültürüne uyarlaması Aksu ve Türidi (2025) tarafından yapılmıştır. Dört boyuttan oluşan ölçeğin yeteneği çekme boyutu 5; yeteneği geliştirme boyutu 4; yetenek katılımı (bağlılığı) boyutu 7 ve yeteneği elde tutma boyutu ise 5 maddeden oluşmaktadır. Ölçek, 5'li Likert tipinde derecelendirilerek (1=kesinlikle katılmıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum) hazırlanmıştır. Türkçe uyarlama çalışmasında ölçeğin güvenirlik katsayısı ,93 olarak bulunmuştur. Yeteneği çekme boyutunun güvenirlik katsayısı ,88; yeteneği geliştirme boyutunun ,82; yetenek katılımı boyutunun ,89 ve yeteneği elde tutma boyutunun ise ,87 olduğu belirlenmiştir.

Üçüncü bölümde katılımcıların kişi-iş uyumu düzeyini ölçmek amacıyla Brkich vd. (2002) tarafından geliştirilen ve 9 maddeden oluşan tek boyutlu Kişi-İş Uyumu Ölçeği bulunmaktadır. Ölçek, Kerse (2018) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçeğin 1., 2., 4. ve 8. maddeleri ters kodlanmıştır. Türkçe uyarlama çalışmasında ölçeğin güvenirlik katsayısının ,913 olduğu tespit edilmiştir. Ölçek, 5'li Likert tipi (1 = kesinlikle katılmıyorum, 5 = kesinlikle katılıyorum) kullanılarak hazırlanmıştır.

Ölçeklerin geçerlik ve güvenirliği

Ölçeklerin yapı geçerliliğini incelemek amacıyla Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmıştır. Veri setinin faktör analizine uygunluğunu belirlemek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri ve Bartlett küresellik testi incelenmiştir. KMO değerinin ,60'ın üzerinde olması, verinin faktör analizi için yeterli olduğunu göstermektedir (Kaiser, 1974). Bartlett testinin anlamlı çıkması ise değişkenler arasında yeterli düzeyde korelasyon bulunduğunu göstermektedir (Tavşancıl, 2002). AFA sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Yetenek Yönetimi ve Kişi-İş Uyumu Ölçeklerinin AFA Sonuçları

Değişkenler	Faktör Yükleri	KMO Değerleri	Toplam Açıklanan Varyans	Bartlett's Test		
				x^2	df	p
YYÖ – Yeteneği çekme	0,690-0,868	0,833	65,969	738,703	10	0,001
YYÖ – Yeteneği Elde Tutma	0,633-0,713	0,842	66,296	701,623	10	0,001
YYÖ – Yetenek Geliştirme	0,794-0,860	0,740	66,465	603,509	10	0,001
YYÖ – Yetenek Katılımı	0,687-0,838	0,847	61,581	1181,326	21	0,001
İKUÖ – Kişi-İş Uyumu	0,516-0,803	0,849	49,604	1230,019	36	0,001

Yapılan Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) sonucunda, yetenek yönetimi ölçeğinin dört boyutlu yapısının korunduğu görülmüştür. Ölçeğin boyutlarına ilişkin KMO değerlerinin ,74 ile ,84 arasında değiştiği ve Bartlett küresellik testinin anlamlı olduğu (p<,001) belirlenmiştir. Bu sonuçlar, veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Kaiser, 1974). Ölçekte yer alan maddelerin faktör yüklerinin ,51 ile ,86 arasında değiştiği ve dört boyutun toplam açıklanan varyanslarının %61-65 aralığında olduğu (Yetenek Çekme = %65,96; Yetenek Elde Tutma = %66,29; Yetenek Geliştirme = %66,46; Yetenek Katılımı = %61,58) tespit edilmiştir. Bu bulgu, ölçeğin yapı geçerliğinin güçlü olduğunu ortaya koymaktadır (Hair vd., 2019).

Kişi-İş Uyumu Ölçeğine ilişkin KMO değerinin ,849 olduğu ve Bartlett testinin anlamlı çıktığı (p<,001) görülmüştür. Ölçekteki maddelerin faktör yükleri ,51 ile ,80 arasında değişmekte olup tek boyutlu yapı toplam varyansın %49,6'sını açıklamaktadır. Sosyal bilimler açısından bu oran kabul edilebilir düzeydedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Sonuç olarak her iki ölçeğin de yapı geçerliğinin sağlandığı ve maddelerin ilgili faktörleri temsil etme gücünün yeterli olduğu söylenebilir.

Ölçeklerin iç tutarlılığı Cronbach Alfa katsayısı ile değerlendirilmiştir. Cronbach Alfa değerinin ,70 ve üzerinin kabul edilebilir olduğu; ,80 ve üzerinin ise yüksek güvenilirlik düzeyini gösterdiği belirtilmektedir (Nunnally ve Bernstein, 1994; Tavşancıl, 2002). Bu kapsamda elde edilen güvenirlik katsayıları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Ölçeklerin Güvenirlik Katsayıları

Değişkenler	n	(α)
Yeteneği Çekme	5	0,863
Yetenek Katılımı	7	0,883
Yetenek Geliştirme	4	0,831
Yeteneği Elde Tutma	5	0,868
Genel Yetenek Yönetimi	21	0,944
Kişi-İş Uyumu	9	0,857

Yapılan güvenirlik analizleri sonucunda Yetenek Yönetimi Ölçeğinin Cronbach Alfa katsayısının ,944 olduğu ve ölçeğin tüm alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alfa katsayılarının ,83 ile ,88 arasında değiştiği görülmektedir. Bu kapsamda yetenek çekme (α=,863), yeteneği elde tutma (α=,868), yetenek katılımı (α=,883) ve yetenek geliştirme (α=,831) boyutlarının yüksek düzeyde güvenilir olduğu söylenebilir.

Kişi-İş Uyumu Ölçeğine ilişkin Cronbach Alfa katsayısı da (α=,857) 0,80'in üzerinde olup ölçeğin güçlü iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilir ölçüm yaptığını ve maddelerin aynı yapıyı tutarlı biçimde temsil ettiğini göstermektedir. Tüm ölçeklerin Cronbach Alfa değerlerinin ,80'in üzerinde olması, araştırmada kullanılan ölçme araçlarının yüksek iç tutarlılık düzeyine sahip olduğunu ve analizlerde güvenle kullanılabileceğini göstermektedir.

Veri analiz yöntemi

Araştırmada elde edilen veriler çeşitli istatistiksel analizlere tabi tutulmuştur. Veriler SPSS 27.0 programına aktarıldıktan sonra uç değer kontrolü yapılmıştır. Daha sonra yanıtların çarpıklık ve basıklık değerleri hesaplanmıştır. Akabinde SPSS 27.0 programı aracılığıyla ölçeklere ilişkin Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) ve güvenirlik analizi gerçekleştirilmiştir. Sonraki aşamada değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Ayrıca bağımsız değişkenin (yetenek yönetimi ve alt boyutları) bağımlı değişken (kişi-iş uyumu) üzerindeki etkisini test etmek amacıyla regresyon analizi uygulanmıştır. Son olarak modelin doğrulanması ve değişkenler arasındaki yapısal ilişkilerin test edilmesi amacıyla veriler, AMOS 22.0 programı kullanılarak Yapısal Eşitlik Modellemesi kapsamında analiz edilmiştir.

Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde değişkenlere ilişkin ortalama ve basıklık-çarpıklık değerlerine, korelasyon ve regresyon analiz sonuçlarına yer verilmiştir.

Tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arası korelasyonlar

Tanımlayıcı istatistikler kapsamında değişkenlere ilişkin aritmetik ortalama, çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri incelenmiştir. Bu işlem öncesinde veri seti uç değerler açısından değerlendirilmiştir. Bu amaçla standartlaştırılmış z skorları hesaplanmış ve mutlak z değeri 3'ün üzerinde olan gözlemler uç değer olarak değerlendirilmiştir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Yapılan inceleme sonucunda bu kriteri karşılayan 22 gözlem veri setinden çıkarılmış ve nihai analizler kalan 294 gözlem üzerinden yürütülmüştür. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin ±1 aralığında olması, verinin

normal dağılım varsayımını karşıladığını göstermektedir (George ve Mallery, 2010; Kline, 2016). Tanımlayıcı istatistiklere ilişkin değerler Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Değişkenlere İlişkin Ortalama ve Çarpıklık-Basıklık Değerleri

Değişkenler	$\bar{x}$	Çarpıklık	se	Basıklık	se
Yeteneği Çekme	4,2361	-0,417	0,142	-0,415	0,283
Yetenek Katılımı	4,0719	-0,315	0,142	-0,203	0,283
Yetenek Geliştirme	3,7585	-0,648	0,142	0,237	0,283
Yeteneği Elde Tutma	4,1048	-0,398	0,142	-0,199	0,283
Kişi-İş Uyumu	3,0577	0,321	0,142	0,383	0,283

Araştırmada yer alan değişkenlerin aritmetik ortalama, çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde tüm değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin ±1 aralığında olduğu görülmektedir. George ve Mallery (2010) ile Kline (2016)'ya göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin –1 ile +1 arasında olması verinin normal dağılım varsayımını karşıladığını göstermektedir. Buna göre veri dağılımının parametrik analizlere uygun olduğu söylenebilir.

Değişkenlerin aritmetik ortalama değerleri incelendiğinde katılımcıların yetenek çekme ($\bar{x}$=4,23), yeteneği elde tutma ($\bar{x}$=4,10) ve yetenek katılımı ($\bar{x}$=4,07) boyutlarına yüksek düzeyde katılım gösterdikleri görülmektedir. Yetenek geliştirme ($\bar{x}$=3,76) boyutu ortalamanın biraz daha düşük olmasına karşın orta-üst düzeydedir. Kişi-iş uyumu ($\bar{x}$=3,06) ise diğer değişkenlere göre daha düşük bir ortalamaya sahiptir. Ortalama değerlere göre çalışanların yetenek yönetimi uygulamalarını genel olarak olumlu algıladıkları, kişi-iş uyumu algısının ise nispeten daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir.

Araştırmada değişkenler arasındaki ilişkilerin yönünü ve gücünü belirlemek amacıyla Pearson korelasyon analizi uygulanmıştır. Korelasyon katsayısının yorumlanmasında Cohen (1988) tarafından önerilen sınıflandırma temel alınmıştır. Buna göre ,10-,29 arası düşük; ,30-,49 arası orta; ,50 ve üzeri ise yüksek düzeyde ilişki olarak değerlendirilmektedir. Korelasyon analiz sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: Değişkenler Arası Korelasyon Analiz Sonuçları

Değişkenler		KİU	YÇ	YET	YK	YG
Kişi-İş Uyumu (KİU)	Pearson r	1				
Yeteneği Çekme (YÇ)	Pearson r	0,456	1			
Yeteneği Elde Tutma (YET)	Pearson r	0,551	0,738	1		
Yetenek Katılımı (YK)	Pearson r	0,667	0,655	0,746	1	
Yetenek Geliştirme (YG)	Pearson r	0,308	0,527	0,565	0,512	1

Yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre kişi-iş uyumu ile yetenek yönetimi alt boyutları arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğu belirlenmiştir (p<,001). Kişi-iş uyumu, yetenek çekme (r=,456) ve yeteneği elde tutma (r=,551) ile orta düzeyde; yetenek katılımı ile güçlü düzeyde (r=,667) pozitif ilişki göstermektedir. Yetenek geliştirme ile kişi-iş uyumu arasındaki ilişki ise düşük-orta düzeydedir (r=,308). Bu doğrultuda H1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu bulgular, okullarda yürütülen yetenek yönetimi uygulamaları ile kişi-iş uyumu arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu göstermektedir. Ayrıca yetenek yönetimi alt boyutlarının kendi aralarındaki korelasyonların yüksek olması (YÇ-YET: r= ,738; YET-YK: r=,746), bu boyutların aynı kavramsal yapıyı temsil ettiğini göstermektedir. Bu durum, ölçeğin iç bütünlüğünün ve yapısal tutarlılığının sağlandığını ortaya koymaktadır (Hair vd., 2019). Tablo 5'de görülen korelasyon, değişkenler arasındaki genel örüntüyü ortaya koymakla birlikte, her bir boyutun kişi-iş uyumu üzerindeki bağımsız ve göreli katkısını belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizine başvurulmuştur.

Hipotez testleri

Yetenek yönetimi değişkeni ve alt boyutlarının kişi-iş uyumuna etkisini test etme amacıyla regresyon analiz yapılmıştır. Model 1'de genel yetenek yönetiminin, Model 2'de ise yetenek yönetiminin alt boyutları olan yetenek çekme, yetenek geliştirme, yetenek katılımı ve yetenek elde tutmanın kişi-iş uyumu üzerindeki etkisi test edilmiştir. Model 1'e ait Regresyon analizine ilişkin sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Regresyon Analizine İlişkin Sonuçlar (Model 1)

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	B	se	β	t	Adj. R^2	F	p
Genel Yetenek Yönetimi	KİU	1,536	0,206	0,601	7,453	0,359	163,114	0,001

Tablo 6 incelendiğinde, genel yetenek yönetimi uygulamalarının kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda modelin anlamlı olduğu saptanmıştır (F=163,114; p<,001). Genel yetenek yönetimi değişkeninin kişi-iş uyumu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir (β=,601; t = 7,453; p<,001). Dolayısıyla H1 Hipotezi kabul edilmiştir. Model kişi-iş uyumundaki varyansın yaklaşık %36'sını açıklamaktadır (Adj. R^2=,359). Bu sonuç, yetenek yönetiminin bütüncül olarak kişi-iş uyumunu güçlü biçimde etkilediğini göstermektedir.

Yetenek yönetiminin alt boyutlarının kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen çoklu regresyon analizine ilişkin Model 2 sonuçları Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7: Regresyon Analizine İlişkin Sonuçlar (Model 2)

Bağımsız Değişken	B	se	β	t	p	VIF
Sabit	2,251	0,133	-	16,932		
Yeteneği Çekme	0,044	0,046	0,082	0,959	0,339	2,391
Yetenek Geliştirme	0,032	0,025	0,086	10,254	0,211	1,552
Yetenek Katılımı	0,085	0,042	0,174	20,031	0,043	2,421
Yeteneği Elde Tutma	0,037	0,047	0,078	0,799	0,425	3,131
R^2: ,129; Adj. R^2: ,117; F(4,286)=10,625, p<,001						

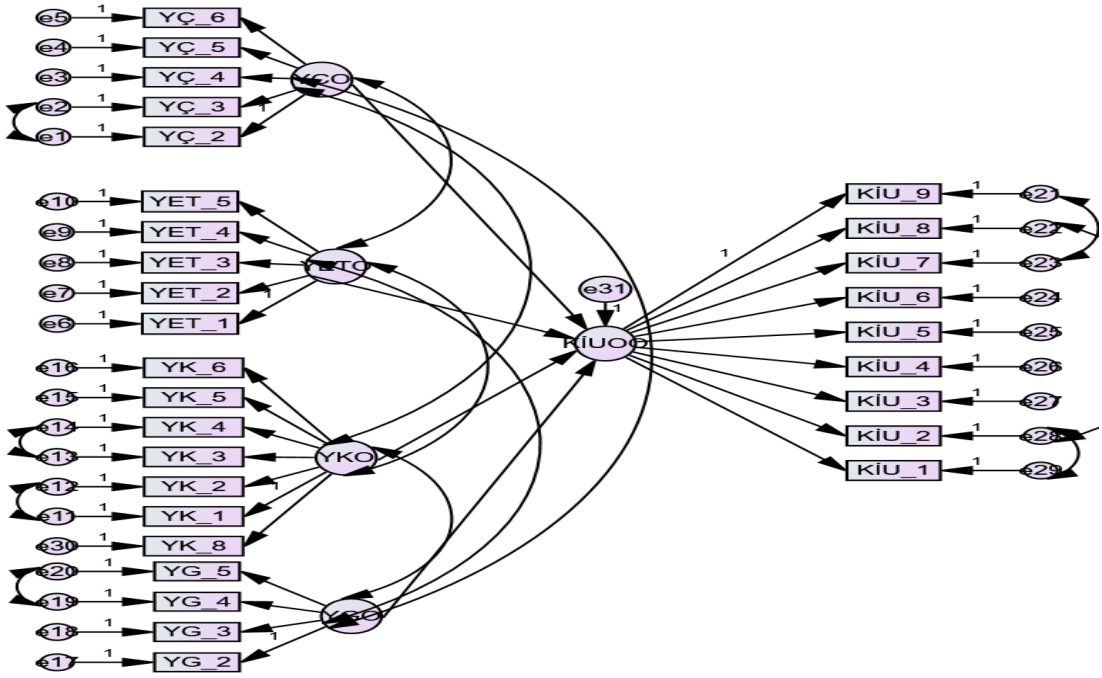
Tablo 7 incelendiğinde, kurulan modelin bir bütün olarak istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir (F(4,289)=10,625, p<,001). Model, kişi-iş uyumundaki varyansın %12,9'unu açıklamaktadır (R^2 =,129, Adjusted R^2=,117). Alt boyutlar ayrı ayrı değerlendirildiğinde ise, yetenek yönetimi alt boyutları arasında sadece yetenek katılımının kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde yordadığı görülmektedir (β =,174; t=20,031; p=,043). Buna karşın yeteneği çekme (β=,082; p=,339), yeteneği geliştirme (β=,086; p=,211) ve yeteneği elde tutma (β=,078; p=,425) boyutlarının kişi-iş uyumu üzerindeki etkisi istatistiksel açıdan anlamlı bulunmamıştır. Çoklu doğrusal bağlantı açısından incelendiğinde, tüm değişkenlere ait VIF değerlerinin kabul edilebilir sınırlar içinde kaldığı görülmektedir (VIF<5). Diğer bir ifadeyle tüm alt boyutların 5'in altında olması, tüm alt boyutların birbirinden yeterince bağımsız olduğu ve analiz sonuçlarının bu açıdan güvenilir olduğu anlamına gelir. Bu bulgular doğrultusunda H4 hipotezi desteklenirken H2, H3 ve H5 hipotezleri desteklenmemiştir.

Regresyon analizi ile elde edilen bulguların model düzeyinde test edilmesi ve yapısal ilişkilerin bütüncül olarak değerlendirilmesi ve model uyum indekslerinin incelenmesi amacıyla AMOS programı aracılığıyla yapısal eşitlik modelleme (YEM) analizi de yapılmıştır. YEM analizine ilişkin sonuçlar Tablo 8'de, modelin yol şeması ise Şekil 2'de sunulmuştur.

Tablo 8: Modelin Uyum İndeks Değerleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model 1 Sonuçları	Model Uyumu
χ^2/df	≤3	4 - 5	2,193	İyi uyum
GFI	≥ 0,90	0,85 - 0,89	0,867	Kabul Edilir Uyum
AGFI	≥ 0,90	0,85 - 0,89	0,855	Kabul Edilir Uyum
CFI	≥ 0,95	≥ 0,90	0,916	Kabul Edilir Uyum
RMSEA	≤ 0,05	0,06 - 0,08	0,057	İyi uyum

Tablo 8'de yer alan modele ilişkin yapısal eşitlik modeli uyum indeksleri incelendiğinde, modelin genel olarak kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmektedir. Ki-kare serbestlik derecesi oranı (χ^2/df = 2,193) değerinin 3'ün altında olması, modelin iyi uyum sergilediğini göstermektedir (Byrne, 2010; Kline, 2016;). Mutlak uyum indekslerinden GFI (,867) ve AGFI (,855) değerlerinin önerilen kabul edilebilir sınırlar (,85 - ,89) içerisinde yer aldığı görülmektedir (Schermelleh-Engel vd., 2003). Bu sonuçlar, modelin kabul edilebilir uyum düzeyine sahip olduğunu göstermektedir. Artımlı uyum indekslerinden CFI (,916) değerinin ,90'ın üzerinde olması, modelin kabul edilebilir uyum kriterini karşıladığını ortaya koymaktadır (Hu ve Bentler, 1999). Hata uyum indeksi olan RMSEA (,057) değerinin ,05'e oldukça yakın ve ,06'nın altında olması, modelin iyi uyum gösterdiğini ifade etmektedir (Browne ve Cudeck, 1993; Hu ve Bentler, 1999). RMSEA değeri, modelin yaklaşık hata düzeyinin düşük olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, modelin veri ile yeterli düzeyde uyum sağladığını ve yapısal modelin doğrulandığını göstermektedir.



Şekil 2: Modele İlişkin Yol Şeması

Tartışma ve sonuç

Bu çalışmada özel okul öğretmenlerine yönelik uygulanan yetenek yönetimi uygulamaların kişi-iş uyumu üzerindeki etkisi test edilmiştir. Elde edilen bulgular, genel yetenek yönetiminin kişi-iş uyumu üzerindeki bütünleşik etkisi ve yetenek yönetiminin alt boyutlarının kişi-iş uyumuna olan bağımsız katkıları olmak üzere iki temel modelde değerlendirilmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre özel okullarda görev yapan öğretmenlerin yeteneği çekme ($\bar{x}$=4,23), yeteneği elde tutma ($\bar{x}$=4,10) ve yetenek katılımı ($\bar{x}$=4,07) boyutlarına yüksek düzeyde katılım gösterdikleri görülmektedir. Yetenek geliştirme boyutunun ortalamasının ise ($\bar{x}$ = 3,76) diğer boyutlara kıyasla daha düşük olduğu saptanmıştır. Kişi-iş uyumu algısının ($\bar{x}$=3,06) ise diğer değişkenlere göre daha düşük bir ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular, ilgili okullarda öğretmenlerin yetenek geliştirme uygulamaları dışında diğer yetenek yönetimi uygulamalarına yönelik algılarının yüksek olduğunu göstermektedir. Yetenek geliştirme uygulamalarına yönelik algının görece düşük olması, ilgili okullarda eğitim ve geliştirme faaliyetlerine verilen önemin sınırlı olabileceğine işaret etmektedir. Bu durum, eğitim kurumlarında öğretmenlerin mesleki gelişimine yönelik çabaların yetersiz olabileceğini düşündürmektedir. Diğer değişkenlere kıyasla kişi-iş uyumu algısının da nispeten düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bu bulgu, ilgili örgütlerde öğretmenlerin kişi-iş uyumu açısından yüksek bir algıya sahip olmadıklarını göstermektedir. Nitekim bu durum, öğretmenlerin yetenek ve becerileri ile işin gerekleri arasındaki uyum eksikliğinden ya da öğretmenlerin beklentileri ile örgütün sundukları arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanıyor olabilir. Bu araştırma sonuçlarından bağımsız olarak günümüzde özellikle özel okullarda görev yapan öğretmenlerin ücret ve çalışma koşulları açısından çeşitli sorunlar yaşadıkları da bilinmektedir (Aytaç, 2020; Ertürk, 2022). Dolayısıyla kişi-iş uyum düzeyinin yüksek olmaması, yetenek-talep uyum düzeyinden ziyade ihtiyaç-sunulan uyumsuzluğundan kaynaklanıyor olabilir.

Araştırmanın bir diğer önemli bulgusu, incelenen değişkenlerin tümü arasında anlamlı ve olumlu ilişkilerin gözlemlenmesidir. Bu sonuçlar, okullarda yürütülen yetenek yönetimi uygulamaları ile kişi-iş uyumu arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Daha ayrıntılı bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde, kişi-iş uyumunun yeteneği çekme, yeteneği elde tutma ve yetenek katılımı boyutlarıyla giderek güçlenen bir ilişki sergilediği görülmektedir. Buna karşın yeteneği geliştirme boyutu ile kişi-iş uyumu arasındaki ilişkinin, yönü itibarıyla olumlu olmakla birlikte görece düşük bir düzeyde seyrettiği dikkat çekmektedir.

Genel yetenek yönetiminin kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini sınayan araştırmanın birinci hipotezine (Model 1) ilişkin bulgular, genel yetenek yönetiminin öğretmenlerin kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak

anlamlı ve güçlü biçimde yordadığını göstermektedir (β=,601; p<,001; Adj. R^2=,359). Bu sonuç, yetenek yönetimi uygulamalarının bütünsel bir perspektiften ele alındığında öğretmenlerin yetkinlikleri ile işin gereklilikleri arasındaki uyumu belirgin ölçüde güçlendirdiğine işaret etmektedir. Söz konusu bulgu, yetenek yönetiminin sistematik ve bütüncül biçimde uygulandığı örgütlerde çalışan uyumu ve performansının arttığını ortaya koyan Scullion vd. (2010) ile Rop ve Kwasira'nın (2015) çalışmalarıyla örtüşmektedir. Kuramsal açıdan değerlendirildiğinde bu sonuç, Kristof-Brown vd.'nin (2005) kişi-çevre uyumu teorisiyle de tutarlılık göstermektedir. Zira söz konusu teoriye göre örgütsel uygulamalar, bireyin iş ortamıyla kurduğu uyumun temel belirleyicileri arasında yer almaktadır. Bu çerçevede özel okullarda yetenek yönetiminin bütüncül bir insan kaynakları politikası olarak hayata geçirilmesi, öğretmenlerin mesleki uyumunu destekleyen kritik bir örgütsel mekanizma işlevi görmektedir.

Yetenek yönetimi alt boyutlarının kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini sınayan ikinci modele (Model 2) ilişkin bulgular, alt boyutların birlikte analize dahil edildiğinde sadece yetenek katılımı boyutunun kişi-iş uyumunu istatistiksel olarak anlamlı biçimde yordadığını ortaya koymaktadır (β=,174; p=,043). Yeteneği çekme, yeteneği geliştirme ve yeteneği elde tutma boyutlarının ise kişi-iş uyumu üzerindeki bağımsız etkileri anlamlı düzeye ulaşmamıştır. Bu bulgu, ilk bakışta genel modelin güçlü yordama gücüyle çelişiyor izlenimi verse de çoklu regresyon analizinin temel mantığı çerçevesinde tutarlı biçimde açıklanabilir. Çoklu regresyonda her bir bağımsız değişkenin etkisi, diğer değişkenler sabit tutularak tahmin edildiğinden, alt boyutlar arasında paylaşılan ortak varyans belirli bir değişkende yoğunlaşma eğilimi gösterebilmektedir. Nitekim bu çalışmada söz konusu yoğunlaşmanın yetenek katılımı boyutunda gerçekleştiği ve diğer boyutların kişi-iş uyumu üzerindeki etkilerinin büyük ölçüde bu boyutla örtüştüğü anlaşılmaktadır.

Yetenek katılımı değişkeninin belirleyici bir yordayıcı olarak öne çıkması, öğretmenlik mesleğinin özgün yapısıyla birlikte ele alındığında kuramsal açıdan da anlamlı bir içerik kazanmaktadır. Öğretmenler, mesleki kararlar üzerinde söz sahibi olduklarında, görüşlerine değer verildiğini algıladıklarında ve kurumsal süreçlere etkin biçimde dahil edildiklerinde işleriyle daha güçlü bir uyum geliştirdikleri öne sürülebilir. Bu bulgu, Edwards'ın (1991) kişi-iş uyumu çerçevesinde tanımladığı ihtiyaç-sunulan bileşeniyle doğrudan örtüşmektedir. Söz konusu bileşen, bireyin psikolojik ihtiyaçlarının iş ortamı tarafından ne ölçüde karşılandığını yansıtmakta; özerklik, katılım ve tanınma gibi temel ihtiyaçların giderilmesinin uyum algısını pekiştirdiğini ileri sürmektedir. Bu teorik çerçeve, alanyazındaki görgül bulgularla da desteklenmektedir. Collie vd. (2020), öğretmenlerin karar alma süreçlerine katılımının iş kaynakları arasında en güçlü yordayıcı konumunda yer aldığını ortaya koymuştur. Ellis vd. (2017) ise öğretmenlerde kişi-iş uyumunun sadece işe alım süreciyle sınırlı kalmayıp süregelen kurumsal katılım uygulamaları aracılığıyla da şekillendiğini vurgulamıştır.

Yetenek çekme değişkeninin anlamlı bir yordayıcı olarak öne çıkmaması, ilk bakışta şaşırtıcı görünse de bu bulgu, işe alım sürecinde tesis edilen uyumun zamanla aşınabileceğine ve tek başına kişi-iş uyumunu sürdürmeye yetmediğine işaret etmektedir. Benzer şekilde yetenek geliştirme ve elde tutma boyutlarının bağımsız etkilerinin anlamlı düzeye ulaşmaması, bu boyutların kişi-iş uyumuna olan katkılarının ancak katılım boyutuyla birlikte işlevsellik kazandığını düşündürmektedir. Bu bulgu, Ingersoll ve Strong'un (2011) öğretmen elde tutma uygulamalarının mesleki destek ve örgütsel katılım mekanizmalarıyla desteklenmediğinde etkinliğini yitirdiğine dair bulgularıyla örtüşmektedir.

Tüm bulgular bir arada değerlendirildiğinde, yetenek yönetiminin bütüncül bir politika olarak uygulandığında güçlü bir etkiye sahip olduğu ancak bu etkinin taşıyıcı mekanizmasının yetenek katılımı boyutu olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle yeteneği çekme, geliştirme ve elde tutma uygulamaları, öğretmenlerin örgütsel süreçlere katılımını destekleyen bir zemin oluşturduğu ölçüde kişi-iş uyumuna katkı sunmaktadır. Bu bulgu, Kişi-Çevre Uyumu Teorisi (Kristof, 1996) ve Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi perspektifiyle (Schuler ve Jackson, 1987) de örtüşmektedir. Her iki yaklaşım da bireysel ihtiyaçların örgütsel uygulamalar aracılığıyla karşılanmasını uyumun temel koşulu olarak kabul etmektedir.

Teknik açıdan değerlendirildiğinde, VIF değerlerinin 5'in altında kalması her bir alt boyutun modele bağımsız bir katkı sunduğunu doğrulamaktadır. Bununla birlikte yeteneği çekme, geliştirme ve elde tutma boyutlarının anlamlı yordayıcılar olarak öne çıkmaması, bu boyutların öğretmen uyumu üzerindeki etkisinin yetenek katılımına kıyasla daha dolaylı ve sınırlı bir düzeyde kaldığına işaret etmektedir. Bu çerçevede öğretmenlerde kişi-iş uyumunun temel belirleyicisinin yönetim süreçlerinin teknik bileşenleri değil, kurumsal kararlara dahil edilme ve mesleki özerklik algısı olduğu söylenebilir.

Yapılan bir çalışma, çalışanların işlerine uygun olan örgütlerde çalışanların, işlerine uygun olmayan örgütlerde çalışanlara göre daha verimli olduklarını ve değişime daha kolay uyum sağladıklarını göstermektedir (Deniz vd., 2015). Bu nedenle örgütler, yetenek yönetimi stratejilerini çalışanların potansiyellerini ortaya çıkaracak ve onları örgütsel süreçlere aktif biçimde dâhil edecek şekilde

tasarlamalıdır. Bu yaklaşım, yeteneği örgüte çekmekle başlayıp onu örgütte mümkün olduğunca uzun süre elde tutma süreciyle devam etmektedir. Gerçekten de insan kaynakları departmanlarının, kişi-iş uyumunu sağlama amacıyla yetenek yönetimi uygulamaları çerçevesinde, iş görevleri ile aday işgörenlerin bilgi, beceri ve yeteneklerini eşleştirmeleri gerekmektedir. Bu eşleştirme, yetenekli çalışanları cezbetme ve nitelikli bir aday havuzu oluşturma açısından önem taşımaktadır. Nitekim örgütlerde yürütülen yetenek yönetimi uygulamalarının cazip yetenekleri çekmede etkili olduğu bilinmektedir. Bu yaklaşım, kişi-iş uyumunun sağlanmasında başlangıç noktası olarak kabul edilebilir. Bunun yanı sıra yetenek havuzundan yapılacak seçme ve yerleştirme süreçlerinde kişi-iş uyumu mutlaka dikkate alınmalıdır. Bu süreçte işin gereklilikleri ile adayın yetenekleri arasındaki uyumun yanı sıra adayın beklentileri (kariyer planları, iş koşulları, psikolojik sözleşme unsurları gibi) ile işverenin sunduğu ya da sunacağı imkânlar arasındaki uyum da gözetilmelidir. Dolayısıyla adayın seçim sürecinde kariyer planı ve kariyer ilerleme vizyonunun kişi-iş uyumu açısından değerlendirilmesi önemli bir gerekliliktir.

Çalışanların kişi-iş uyumunda katılım önemli bir rol oynamaktadır. Çalışanlara yönelik eğitim ve geliştirme faaliyetleri, çalışanların iş tatminin artırmanın (Özer ve Aksu, 2022) yanı sıra onların örgüte bağlılıklarını artıran önemli bir faktördür. Bu faktör aynı zamanda çalışanların elde tutulmasına da katkı sağlamaktadır (Ahmad ve Bakar, 2003; Kumari vd., 2022; Patil ve Patel, 2022). Yetenek yönetimi sürecinde çalışanların kişi-iş uyumunun sağlanmasında eğitim ve geliştirme faaliyetleri uyum düzeyini artıran önemli uygulamalardan biridir. Böylelikle kişi-iş uyumu başlangıçta düşük düzeyde olsa dahi, bu uygulamalar gerekli uyumun sağlanmasına önemli katkılar sunabilmektedir. Dolayısıyla insan kaynakları uzmanlarının çalışanların örgütte tutulmasını desteklemek amacıyla bağlılıklarını artırmaya yönelik uygulamalara ağırlık vermeleri gerekmektedir. Kişi-iş uyumunun sağlanmasında eğitim ve geliştirme uygulamaları, bağlılık oluşturmanın yanı sıra çalışanların işten ayrılma niyetlerinin azaltılmasında da belirleyici bir rol oynayabilmektedir (Boz, 2021; Rawashdeh, 2022; Yao, 2025). Yetenek yönetimi uygulamalarının yaratıcı ve stratejik bir biçimde uygulanması, işin gereklilikleri ile çalışanların yetenekleri ve ihtiyaçları ile örgütün sunduğu imkânlar arasındaki uyumun güçlenmesine katkı sağlayacaktır. Örgütler için zaten yetenek konumunda bulunan bu çalışanlarda kişi-iş uyumunun yüksek düzeyde sağlanması, olumlu örgütsel çıktıların ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Bu çerçevede insan kaynakları departmanlarının, yetenek yönetimi kapsamında yapılacak iş tasarımı ve uygulamalar aracılığıyla yetenekli çalışanların kişi-iş uyumunu artırmaya odaklanmaları gerekmektedir.

Bu araştırma, özel okullarda uygulanan yetenek yönetimi pratiklerinin öğretmenlerin kişi-iş uyumu üzerindeki etkisini incelemiş ve alana hem kuramsal hem de pratik düzeyde katkı sunmayı hedeflemiştir. Kuramsal katkı açısından değerlendirildiğinde, çalışma yetenek yönetimi ile kişi-iş uyumunu doğrudan ilişkilendiren ve bu ilişkiyi öğretmen örneklemi üzerinde sınayan özgün bir nitelik taşımaktadır. Literatürde her iki değişkenin bağımsız olarak ele alındığı çok sayıda araştırma bulunmakla birlikte, söz konusu iki yapının eğitim bağlamında bütünleşik biçimde incelendiği çalışmalar oldukça sınırlı kalmaktadır. Bu boşluk göz önünde bulundurulduğunda, araştırmanın yetenek yönetimi ile kişi-iş uyumu literatürlerinin kesişim noktasında özgün bir katkı sunduğu görülmektedir. Öte yandan yetenek katılımının kişi-iş uyumunu yordamadaki belirleyici rolünün ortaya konması, Edwards'ın (1991) ihtiyaç-sunulan uyumu bileşeninin eğitim örgütleri bağlamında da geçerliliğini koruduğunu göstermekte; bu kuramsal çerçevenin öğretmen araştırmalarına uygulanabilirliğini güçlü biçimde desteklemektedir.

Pratik katkı açısından bu araştırmanın bulguları, özel okul yöneticileri ve insan kaynakları birimlerine yönelik somut politika önerileri sunmaktadır. Her şeyden önce yetenek yönetimi uygulamalarının birbirinden bağımsız prosedürler olarak değil, birbirini tamamlayan ve karşılıklı olarak pekiştiren bütüncül bir sistem olarak tasarlanması gerekmektedir. Bu çerçevede öğretmenlerin işe alınması, yetiştirilmesi ve elde tutulması kadar söz konusu süreçlerin her aşamasında kurumsal kararlara etkin biçimde dahil edilmesi de ayrı bir önem taşımaktadır. Araştırmanın en güçlü pratik çıkarımı, yetenek katılımı boyutunun kişi-iş uyumu üzerindeki belirleyici etkisidir. Bu bulgu doğrultusunda özel okul yöneticilerinin öğretmenleri okul gelişim süreçlerine, müfredat kararlarına ve örgütsel politikaların oluşturulmasına aktif biçimde dahil etmeleri önerilmektedir. Öğretmenlerin yalnızca uygulayıcı olarak değil, karar ortağı olarak konumlandırıldığı bir örgüt ikliminin oluşturulması hem kişi-iş uyumunu güçlendirecek hem de öğretmen refahı ile kurumsal sürdürülebilirlik açısından kalıcı kazanımlar sağlayacaktır.

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Her şeyden önce çalışmanın kesitsel bir tasarıma dayanması, elde edilen bulguların nedensellik açısından yorumlanmasını kısıtlamaktadır. Kesitsel araştırmalar, boylamsal çalışmalara kıyasla sonuçların genellenebilirliği bakımından da sınırlılıklar

barındırmaktadır. Araştırmanın sadece özel okullarla sınırlı tutulması ise bir diğer önemli kısıtı oluşturmaktadır. Veri toplanan okullarda anket uygulanmadan önce yetenek yönetimi uygulamalarının yürütülüp yürütülmediği sorgulanmış olsa da bu sürecin ne ölçüde profesyonel bir anlayışla işletildiği tam olarak bilinmemektedir. Bu nedenle bulguların devlet okullarına ya da farklı eğitim kademelerine genellenmesinde ihtiyatlı olunması gerekmektedir. Zira kamu okulları ile özel okulların yönetim anlayışları ve insan kaynakları uygulamaları birbirinden belirgin biçimde farklılaşmaktadır. Bunun yanı sıra araştırma verileri, katılımcıların öznel algılarına dayanmaktadır. Öğretmenlerin kurumlarında yürütülen yetenek yönetimi süreçlerine ne ölçüde hâkim oldukları kesin olarak bilinmediğinden, analizler bu konudaki bireysel algılar temelinde yorumlanmalıdır. Öte yandan kişi-iş uyumunun tek boyutlu olarak ölçülmesi de göz ardı edilmemesi gereken bir metodolojik sınırlılık olarak değerlendirilebilir. Kişi-iş uyumunun her iki bileşenini ayrı ayrı ele alan ve bu bileşenler arasındaki ilişkileri de dikkate alan çalışmaların alanyazına önemli katkılar sunması beklenmektedir. Son olarak kişi-iş uyumundaki varyansın yaklaşık %36'sının genel yetenek yönetimi tarafından açıklanması, geriye kalan varyansın farklı bireysel ve örgütsel değişkenlerle ilişkili olduğuna işaret etmektedir. Bu bağlamda gelecek araştırmaların örgütsel iklim, kişi-örgüt uyumu, liderlik tarzı, psikolojik faktörler ve örgütsel özdeşleşme gibi değişkenleri bünyesine katan daha kapsamlı modeller üzerinden kurgulanması önerilmektedir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu/Komitesinden 28/10/2025 tarihli 178/18 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Suleyman Demirel University, Social and Human Sciences Ethics Committee on 28/10/2025 and 178/18 document number.

Kaynakça / References

Ahmad, K. Z., & Bakar, R. A. (2003). The association between training and organisational commitment among white-collar workers in Malaysia. *International Journal of Training and Development*, *7*(3), 166 – 185. https://doi.org/10.1111/1468-2419.00179

Aksu, M., & Türidi, G. N. (2025). Yetenek yönetimi ölçeğinin Türkçe uyarlama çalışması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, *23*(55), 33–61. https://doi.org/10.35408/comuybd.1451084

Ali, M., & Ullah, M. S. (2023). Role of laissez-faire leadership in talent management: Evidence from the pharmaceutical industry of Bangladesh. *Heliyon*, *9*(6), e17234. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e17234

Anand, P. (2011). Talent development and strategy at telecom major Bharti Airtel. *Strategic Human Resource Review*, *10*(6), 25–30. https://doi.org/10.1108/14754391111172797

Aytaç, T. (2020). The effects of working in public or private schools on job satisfaction of teachers in Turkey: A meta-analysis study. *Eurasian Journal of Educational Research*, *89*, 179–200. https://dergipark.org.tr/en/pub/ejer/article/815886

Bakker, A. B., Albrecht, S. L., & Leiter, M. P. (2011). Work engagement: Further reflections on the state of play. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, *20*, 74–88. https://doi.org/10.1080/1359432X.2010.546711

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall.

Beechler, S., & Woodward, I. C. (2009). The global "War for Talent." *Journal of International Management*, *15*(3), 273–285. https://doi.org/10.1016/j.intman.2009.01.002

Björkman, I., Ehrnrooth, M., Mäkelä, K., Smale, A., & Sumelius, J. (2013). Talent or not? Employee reactions to talent identification. *Human Resource Management*, *52*(2), 195–214. https://doi.org/10.1002/hrm.21525

Boz, H. (2021). Yöneticilerin yetenek yönetimi yetkinliklerinin işgörenlerin işten ayrılma niyeti ile ilişkisinde duygusal bağlılık, çalışmaya tutkunluk ve iş tatmininin aracılık rolü: Bankacılık sektörü işgörenleri üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 13*(4), 3236–3264. https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1320

Brkich, M., Jeffs, D., & Carless, S. A. (2002). A global self-report measure of person-job fit. *European Journal of Psychological Assessment*, *18*(1), 43–51. https://doi.org/10.1027/1015-5759.18.1.43

Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. K. A. Bollen & J. S. Long (Ed.), *Testing structural equation models* içinde (ss. 136–162). Sage Pub.

Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. Routledge.

Cable, D. M., & DeRue, D. S. (2002). The convergent and discriminant validity of subjective fit perceptions. *Journal of Applied Psychology*, *87*(5), 875–884. https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.5.875

Chami-Malaeb, R., & Garavan, T. (2013). Talent and leadership development practices as drivers of intention to stay in Lebanese organisations: The mediating role of affective commitment. *The International Journal of Human Resource Management*, *24*(21), 4046–4062. https://doi.org/10.1080/09585192.2013.789445

Claus, L. (2019). HR disruption - Time already to reinvent talent management. *BRQ Business Research Quarterly*, *22*(3), 207–215. https://doi.org/10.1016/j.brq.2019.04.002

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum.

Collie, R. J., Malmberg, L.–E., Martin, A. J., Sammons, P., & Morin, A. J. S. (2020). A multilevel person-centered examination of teachers' workplace demands and resources: Links with work-related well-being. *Frontiers in Psychology*, *11*, Article 626. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00626

Collings, D. G., & Mellahi, K. (2009). Strategic talent management: A review and research agenda. *Human Resource Management Review*, *19*(4), 304–313. https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2009.04.001

Darling-Hammond, L. (2006). Constructing 21st century teacher education. *Journal of Teacher Education, 57*(3), 300–314. https://doi.org/10.1177/0022487105285962

Dawis, R. V., & Lofquist, L. H. (1984). *A psychological theory of work adjustment*. University of Minnesota Press.

Deniz, N., Noyan, A., & Gülen-Ertosun, Ö. (2015). Linking person–job fit to job stress: The mediating effect of perceived person–organisation fit. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, *207*, 369–376. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.10.107

Edwards, J. R. (1991). Person-job fit: A conceptual integration, literature review, and methodological critique. C. L. Cooper & I. T. Robertson (Ed.), *International review of industrial and organisational psychology* içinde (Vol. 6, ss. 283–357). John Wiley & Sons.

Edwards, J. R. (1996). An examination of competing versions of the person-environment fit approach to stress. *Academy of Management Journal*, *39*(2), 292–339. https://doi.org/10.2307/256782

Edwards, J. R. (2008). Person-environment fit in organisations: An assessment of theoretical progress. *The Academy of Management Annals*, *2*(1), 167–230. https://doi.org/10.5465/19416520802211503

Ellis, C., Skidmore, S. T., & Combs, J. P. (2017). The hiring process matters: The role of person–job and person–organisation fit in teacher satisfaction. *Educational Administration Quarterly, 53*(3), 448-474. https://doi.org/10.1177/0013161X16687007

Ertürk, R. (2022). The effect of teachers' quality of work life on job satisfaction and turnover intentions. *International Journal of Contemporary Educational Research*, *9*(1), 191–203. https://doi.org/10.33200/ijcer.1022519

Farndale, E., Beijer, S. E., Van Veldhoven, M. J. P. M., Kelliher, C., & Hope-Hailey, V. (2014). Work and organisation engagement: Aligning research and practice. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, *1*(2), 157–176. https://doi.org/10.1108/JOEPP-03-2014-0015

Gelens, J., Dries, N., Hofmans, J., & Pepermans, R. (2015). Affective commitment of employees designated as talent: Signalling perceived organisational support. *European Journal of International Management, 9*(1), 9–27. https://doi.org/10.1504/EJIM.2015.066669

Gelens, J., Dries, N., Hofmans, J., & Pepermans, R. (2013). The role of perceived organisational justice in shaping the outcomes of talent management: A research agenda. *Human Resource Management Review*, 23(4), 341-353. https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2013.05.005

George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for windows step by step: A simple guide and reference*. Pearson.

Goetz, N., Wald, A., & Freisinger, E. (2021). A person–environment-fit model for temporary organisations: Antecedents for temporary working settings. *International Journal of Project Management*, *39*(1), 1–9. https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2020.08.006

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage.

Harrison, M. G., King, R. B., & Wang, H. (2023). Satisfied teachers are good teachers: The association between teacher job satisfaction and instructional quality. *British Educational Research Journal*, *49*(3), 476-498. https://doi.org/10.1002/berj.3851

Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal, 6*(1), 1–55. https://doi.org/10.1080/10705519909540118

Ingersoll, R. M. (2001). Teacher turnover and teacher shortages: An organisational analysis. *American Educational Research Journal, 38*(3), 499–534. https://doi.org/10.3102/00028312038003499

Ingersoll, R. M. (2003). *Who controls teachers' work? Power and accountability in America's schools*. Harvard University Press.

Ingersoll, R. M., & Strong, M. (2011). The impact of induction and mentoring programs for beginning teachers: A critical review of the research. *Review of Educational Research, 81*(2), 201–233. https://doi.org/10.3102/0034654311403323

Ingersoll, R. M., & May, H. (2012). The magnitude, destinations, and determinants of mathematics and science teacher turnover. *Educational Evaluation and Policy Analysis, 34*(4), 435–464. https://doi.org/10.3102/0162373712454326

Jansen, K. J., & Kristof-Brown, A. (2006). Toward a Multidimensional Theory of Person-Environment Fit. *Journal of Managerial Issues*, *18*(2), 193–212. https://www.jstor.org/stable/40604534

Jyoti, J., Sharma, P., Kour, S., & Kour, H. (2020). The role of job involvement and career commitment between person–job fit and organisational commitment: A study of higher education sector. *International Journal of Educational Management*, *35*(1), 109–130. https://doi.org/10.1108/IJEM-06-2019-0205

Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, *39*(1), 31–36.

Kaliannan, M., Darmalinggam, D., Dorasamy, M., & Abraham, M. (2023). Inclusive talent development as a key talent management approach: A systematic literature review. *Human Resource Management Review*, *33*(1), Article 100926. https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2022.100926

Kaub, K., Karbach, J., Spinath, F. M., & Brünken, R. (2016). Person–job fit in the field of teacher education: An analysis of vocational interests and requirements among novice and professional science and language teachers. *Teaching and Teacher Education*, *55*, 217–227. https://doi.org/10.1016/j.tate.2016.01.010

Kaur, N., & Kang, L. S. (2021). Person-organisation fit, person-job fit and organisational citizenship behaviour: An examination of the mediating role of job satisfaction. *IIMB Management Review*, *33*(4), 347–359. https://doi.org/10.1016/j.iimb.2021.12.003

Kerse, G. (2018). The impact of job crafting on person–job fit: "I am compatible with my work because I can make changes in my work." *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, *32*(4), 941–958. https://izlik.org/JA96XM62DY

Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Press.

Kristof, A. L. (1996). Person–organisation fit: An integrative review of its conceptualisations, measurement, and implications. *Personnel Psychology, 49*(1), 1–49. https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1996.tb01790.x

Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., & Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis of person-job, person-organisation, person-group, and person-supervisor fit. *Personnel Psychology*, *58*(2), 281–342. https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2005.00672.x

Kumari, S., Shah, S., & Mishra, N. (2022). The impact of training and development on employee's retention. *International Journal of Scientific Research in Engineering and Management*, *6*(5), 1–17. https://doi.org/10.55041/ijsrem13044

Lewis, L. K. (2007). An organisational stakeholder model of change implementation communication. *Communication Theory*, *17*(2), 176–204. https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.2007.00291.x

Loeb, S., Darling-Hammond, L., & Luczak, J. (2005). How teaching conditions predict teacher turnover in California schools. *Peabody Journal of Education, 80*(3), 44–70. https://doi.org/10.1207/S15327930PJE8003_4

Lu, C.-Q., Wang, H.-J., Lu, J.-J., Du, D.-Y., & Bakker, A. B. (2014). Does work engagement increase person–job fit? The role of job crafting and job insecurity. *Journal of Vocational Behavior*, *84*(2), 142–152. https://doi.org/10.1016/j.jvb.2013.12.004

Mensah, J. K., & Bawole, J. N. (2018). Testing the mediation effect of person-organisation fit on the relationship between talent management and talented employees' attitudes. International Journal of Manpower, 39(2), 319–333. https://doi.org/10.1108/IJM-08-2016-0162

Mensah, J. K. & Bawole, J. N. (2017). Person-job-fit matters in parastatal institutions: testing the mediating effect of person-job-fit in the relationship between talent management and employee outcomes. International Review of Administrative Sciences, 85(4),2-17. https://doi.org/10.1177/0020852317704501

Mensah, J. K., Bawole, J. N., & Wedchayanon, N. (2016). Unlocking the 'black box' in the talent management–employee performance relationship: Evidence from Ghana. *Management Research Review*, *39*(12), 1546–1566. https://doi.org/10.1108/MRR-08-2015-0190

Narayanan, A., & Rajithakumar, S. (2018). 'What drives talent management in organisations and how does it benefit them?': A literature review perspective. *International Journal of Management, Law & Science Studies*, *2*(6), 29–45.

Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). McGraw-Hill.

Odland, G., & Ruzicka, M. (2009). An investigation into teacher turnover in international schools. *Journal of Research in International Education*, *8*(1), 5–30. https://doi.org/10.1177/1475240908100679

Ostroff, C. (1993). Relationship between person–environment congruence and organisational effectiveness. *Group & Organization Management*, *18*(1), 103–122. https://doi.org/10.1177/1059601193181007

Özer, G., & Aksu, M. (2022). İnsan kaynaklarında eğitim ve geliştirmenin iş tatminine etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *27*(4), 621–640. https://dergipark.org.tr/tr/pub/sduiibfd/article/1146722

Pagan-Castaño, E., Ballester-Miquel, J. C., Sánchez-García, J., & Guijarro-García, M. (2022). What's next in talent management? *Journal of Business Research*, *141*, 528–535. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.11.052

Patil, T., & Patel, D.A. (2022). Impact of training and development on employee retention at spareage sealing solutions. *International Journal for Research Trends and Innovation*, *7*(7),1354–1360.

Putra, H. E. J., Palupi-Meilani, Y. F. C., & Wanasida, A. S. (2022). Antecedents of school teacher's turnover intention. *Budapest International Research and Critics Institute Journal*, *5*(1), 1972-1978. https://doi.org/10.33258/birci.v5i1.3597

Rahmadani, V., & Sebayang, A. (2017). The Influence of person-organisation fit and person-job fit on work engagement among policemen in Sumatera Utara. *International Journal of Management Science and Business Administration*, *4*(1), 45–51. https://doi.org/10.18775/ijmsba.1849-5664-5419.2014.41.1006

Rawashdeh, A. M. (2022). Human resource development and turnover intention: The mediating role of organisational commitment. *European Journal of Management and Business Economics*, *31*(4), 469–488. https://doi.org/10.1108/EJMBE-12-2021-0343

Rop, L. J., & Kwasira, J. (2015). Influence of talent attraction on organisational performance in public university campuses in County Government of Nakuru, Kenya. *International Journal of Management & Information Technology*, *10*, 2453–2460. https://doi.org/10.24297/ijmit.v10i8.2055

Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research, 8*(2), 23–74.

Schuler, R. S., & Jackson, S. E. (1987). Linking competitive strategies with human resource management practices. *The Academy of Management Executive, 1*(3), 207–219. https://doi.org/10.5465/AME.1987.4275740

Scullion, H., Collings, D. G., & Caligiuri, P. M. (2010). Special issue - global talent management. *Journal of World Business*, *45*(2), 105–108. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2009.09.011

Shulman, L. S. (1987). Knowledge and teaching: Foundations of the new reform. *Harvard Educational Review, 57*(1), 1–22. https://doi.org/10.17763/haer.57.1.j463w79r56455411

Skuza, A., Woldu, H. G., & Alborz, S. (2023). Who is talent? Implications of talent definitions for talent management practice. *Economic and Business Review*, *8*(4), 136–162. https://doi.org/10.18559/ebr.2022.4.7

Sloan, E. B., Hazucha, J. F., & Van Katwyk, P. T. (2003). Strategic management of global leadership talent. W. H. Mobley & P. W. Dorfman (Ed.), *Advances in global leadership* içinde (ss. 235–274). JAI Press.

Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th ed.). Pearson.

Tansley, C., Turner, P., Foster, C., Harris, L., Stewart, J., Sempik, A., & Williams, H. (2007). *Talent: Strategy, management, measurement*. Chartered Institute of Personnel and Development.

Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Nobel Yayıncılık.

Tschannen-Moran, M., & Woolfolk Hoy, A. (2001). Teacher efficacy: Capturing an elusive construct. *Teaching and Teacher Education, 17*(7), 783–805. https://doi.org/10.1016/S0742-051X(01)00036-1

Ulrich, D., & Allen, J. (2014). Talent accelerator: Understanding how talent delivers performance for Asian firms. *South Asian Journal of Human Resources Management*, *1*(1), 1–23. https://doi.org/10.1177/2322093714526666

Verquer, M. L., Beehr, T. A., & Wagner, S. H. (2003). A meta-analysis of relations between person–organisation fit and work attitudes. *Journal of Vocational Behavior, 63*(3), 473–489. https://doi.org/10.1016/S0001-8791(02)00036-2

Warr, P., & Inceoglu, I. (2012). Job engagement, job satisfaction, and contrasting associations with person–job fit. *Journal of Occupational Health Psychology, 17*(2), 129–138. https://doi.org/10.1037/a0026859

Warraich, I. A., & Ahmed, A. (2020). The logic for organisational talent management scorecard. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, *7*(7), 40–47. https://doi.org/10.21833/ijaas.2020.07.005

Werbel, J. D., & DeMarie, S. M. (2005). Aligning strategic human resource management and person-environment fit. *Human Resource Management Review*, *15*(4), 247–262. https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2005.10.001

Werbel, J. D., & Gilliland, S. W. (1999). Person–environment fit in the selection process. G. R. Ferris (Ed.), *Research in human resources management* içinde (Vol. 17, ss. 209–243). Elsevier Science/JAI Press.

Yao, K., Zhang, J., Qin, C., Wang, P., Zhu, H., & Xiong, H. (2022). Knowledge enhanced person–job fit for talent recruitment. Proceedings of the 2022 IEEE 38th *International Conference on Data Engineering*

(ICDE) içinde (ss. 3467–3480). Kuala Lumpur, Malaysia. https://doi.org/10.1109/ICDE53745.2022.00325.

Yao, W., Arshad, M.A., Yang, O., & Tan, J. (2025). Can employee training stabilise the workforce of frontline workers in construction firms? An empirical analysis of turnover intentions. *Buildings*, *15*(2), 183. https://doi.org/10.3390/buildings15020183

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):830-842
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2760

Research Article

Ethical climate perception and sustainability attitude among nurses: The mediating role of professional self-efficacy

Hemşirelerde etik iklim algısı ve sürdürülebilirlik tutumu arasındaki ilişkide mesleki öz yeterliliğin aracı rolü

Melek Yağcı Özen[1]

[1] Assistant Professor, Osmaniye Korkut Ata University, Osmaniye, Türkiye, melekyagciozen@hotmail.com

ORCID: 0000-0003-0314-247X

Abstract

This study aimed to examine the relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes among nurses and to investigate the mediating role of professional self-efficacy. The study used a cross-sectional design with 257 nurses from a public hospital. Data were collected using the Ethical Climate Scale, the Professional Self-Efficacy Scale, and the Sustainability Attitude Scale. Descriptive statistics, correlation analysis, regression analysis, and mediation analysis using Hayes' PROCESS Model 4 were performed. The findings revealed significant positive relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes ($p < 0.01$). While professional self-efficacy significantly predicted sustainability attitudes, ethical climate perception did not have a significant direct effect on sustainability attitudes. The mediation analysis demonstrated that professional self-efficacy played a significant mediating role in the relationship between ethical climate perception and sustainability attitudes (95% Bootstrap CI: 0.096–0.267). These findings indicate that ethical climate indirectly strengthens nurses' sustainability attitudes through professional self-efficacy. Therefore, fostering ethical work environments and enhancing nurses' professional self-efficacy may promote sustainability in healthcare services.

Keywords: Nursing, Ethical Climate, Professional Self-Efficacy, Sustainability Attitude

Jel Codes: I10, M12, D23

Öz

Bu çalışma, hemşirelerde etik iklim algısı, mesleki öz-yeterlilik ve sürdürülebilirlik tutumu arasındaki ilişkileri incelemeyi ve mesleki öz-yeterliliğin aracı rolünü araştırmayı amaçlamıştır. Araştırma, bir kamu hastanesinde çalışan 257 hemşire ile yürütülen kesitsel bir çalışmadır. Veriler Etik İklim Ölçeği, Mesleki Öz-Yeterlilik Ölçeği ve Sürdürülebilirlik Tutum Ölçeği kullanılarak toplanmış; analizlerde tanımlayıcı istatistikler, korelasyon, regresyon ve Hayes PROCESS Model 4 aracılığıyla aracılık analizi uygulanmıştır. Bulgular, etik iklim algısı, mesleki öz-yeterlilik ve sürdürülebilirlik tutumu arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler bulunduğunu göstermiştir ($p < 0,01$). Mesleki öz-yeterlilik sürdürülebilirlik tutumunu anlamlı düzeyde yordarken, etik iklim algısının sürdürülebilirlik tutumu üzerindeki doğrudan etkisi anlamlı bulunmamıştır. Aracılık analizi sonuçları, mesleki öz-yeterliliğin etik iklim algısı ile sürdürülebilirlik tutumu arasındaki ilişkide anlamlı bir aracı role sahip olduğunu ortaya koymuştur (%95 Bootstrap Güven Aralığı: 0,096–0,267). Sonuç olarak, etik iklimin hemşirelerin sürdürülebilirlik tutumlarını doğrudan değil, mesleki öz-yeterlilik aracılığıyla dolaylı olarak güçlendirdiği belirlenmiştir. Bu bulgu, sağlık kurumlarında etik çalışma ortamlarının desteklenmesi ve hemşirelerin mesleki öz-yeterliliklerinin artırılmasının sürdürülebilir sağlık hizmetlerinin geliştirilmesine katkı sağlayabileceğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Hemşire, Etik İklim, Mesleki Özyeterlilik, Sürdürülebilirlik Tutumu

JEL Kodları: I10, M12, D23

Submitted: 26/03/2026

Revised: 6/06/2026

Accepted: 13/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Yağcı Özen, M., Ethical climate perception and sustainability attitude among nurses: The mediating role of professional self-efficacy, bmij (2026) 14 (2):830-842, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2760

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

In recent years, interest in the concept of ethical climate in healthcare services has steadily increased. Ethical climate refers to shared perceptions of the organisational work environment regarding what constitutes ethically appropriate behaviour and how ethical issues are addressed within an organisation (Victor & Cullen, 1987; Koskenvuori et al., 2019). In this respect, ethical climate refers to the work environment that encompasses an organisation's procedures, policies, and practices related to moral issues and is an important component of organisational culture.

Nursing practice takes place within a social context in which environmental factors and interpersonal relationships interact dynamically (Asgari et al., 2019). In their daily practice, nurses encounter ethical issues not only in patient care but also in their relationships with colleagues, other healthcare professionals, managers, the institution, and society at large. Therefore, the ethical climate of the work environment is a key factor influencing nurses' behaviours and professional practices (Numminen et al., 2015).

Making a significant contribution to the measurement of ethical climate in nursing, Olson defined ethical climate as nurses' perceptions of how ethical issues are managed within their work environments and emphasised that these perceptions influence employees' attitudes and behaviours (Olson, 1995; Lemmenes et al., 2018). The measurement tool developed by Olson enables the evaluation of nurses' perceptions of organisational practices within the context of relationships with patients, physicians, managers, and colleagues. It has been reported that perceptions of ethical climate shape nurses' ethical attitudes, the roles they assume when confronted with ethical problems, and their ethical decision-making processes, and that a positive ethical climate is essential for supporting professional nursing practice (Olson, 1998; Lemmenes et al., 2018).

The literature emphasises that ethical climate is an important factor affecting nurses' well-being in the work environment and the quality of patient care (Koskenvuori et al., 2019). Ethical culture and ethical climate are among the fundamental elements determining the quality of nursing care in healthcare settings (Imani et al., 2025). Regardless of environmental and organisational conditions, nurses are expected to deliver care that is ethically and clinically sound (Numminen et al., 2015).

Studies on ethical climate have largely focused on variables such as job satisfaction, turnover intention, and organisational commitment (Numminen et al., 2015). Positive relationships between ethical climate and job satisfaction have been reported (Özden et al., 2019), and these findings have been supported by meta-analytic studies (Ozdoba et al., 2022). Ethical climate has been shown to reduce turnover intention (Simha & Pandey, 2021), to be significantly associated with organisational commitment (Borhani et al., 2014; Mohamed et al., 2020), and to be linked with ethics-related constructs such as moral distress, moral resilience, and moral courage (Pauly et al., 2009; Hashish & Razek, 2025). In addition, ethical climate has been reported to be associated with organisational citizenship behaviours and to play a determining role in ethical outcomes reflected in organisational policies (Asgari et al., 2019; Aloustani et al., 2020).

Ethical climate is also reported to be associated with nurses' perceptions of professional competence and self-efficacy. Professional competence refers to nurses' capacity to deliver care by integrating knowledge, skills, attitudes, and values within a specific context (Numminen et al., 2015). Self-efficacy, on the other hand, reflects an individual's belief in their ability to successfully perform a task (Judge & Bono, 2001). In nursing, self-efficacy is considered a critical factor influencing nurses' overall competence in the care delivery process and their professional performance (Vicdan & Taştekin, 2019). High levels of self-efficacy have been reported to be associated with high-quality nursing care and improvements in individual and organisational performance (Manojlovich, 2005; Pronajaya et al., 2021; Carvalho et al., 2022). In this context, assessing nurses' self-efficacy is critical to enhancing the quality of care (Lazemi & Barkhordari-Sharifabad, 2023).

In recent years, healthcare services have become increasingly complex due to Industry 4.0, the COVID-19 pandemic, economic challenges, and environmental crises. Healthcare organisations are responsible not only for maintaining the quality of patient care but also for reducing their environmental footprint, improving waste management, and ensuring compliance with environmental regulations (Swarnakar et al., 2021; Vasileiou et al., 2024). The World Health Organisation emphasises that healthcare services threaten public health through high carbon emissions and waste generation, and identifies the development of sustainable health systems as a priority (WHO, 2017; WHO, 2020a).

Nurses constitute approximately 57% of the global health workforce and occupy a central position in the development of sustainable healthcare services (WHO, 2020b). Decisions related to materials used in nursing practice, waste management, and energy consumption have a direct impact on

environmental sustainability (Kalogirou et al., 2020; Chung et al., 2024). The International Council of Nurses defines sustainability and environmental stewardship as an ethical responsibility for nurses (Stievano & Tschudin, 2019; Einberg, 2025; Zoromba & El-Gazar, 2025). In this respect, sustainability is regarded not merely as a preference in healthcare services but as an ethical imperative (Oflaz, 2025).

The literature indicates that ethical climate is associated with nurses' green behaviours and environmental sustainability practices, with higher ethical climate perceptions leading to more environmentally responsible behaviours (Maiz et al., 2023). Self-efficacy has also been found to be related to organisational citizenship behaviours and sustainability-oriented actions, and it has been emphasised that nurses' personal self-efficacy beliefs regarding their ability to mitigate the climate crisis encourage behavioural change (Pradhan et al., 2020; Yi & Yi, 2025).

These findings suggest that ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability are complementary and mutually reinforcing constructs within nursing practice. From a theoretical perspective, Social Cognitive Theory suggests that environmental and organisational conditions may influence individual attitudes and behaviours through self-efficacy beliefs (Bandura, 1986). Within healthcare settings, ethical climate can be regarded as an organisational resource that supports nurses' confidence in their professional abilities. Nurses who perceive themselves as competent in fulfilling professional responsibilities may be more likely to embrace sustainability-oriented attitudes and contribute to environmentally responsible healthcare practices. Accordingly, professional self-efficacy may serve as an important mechanism through which perceptions of ethical climate influence sustainability attitudes.

Given the limited evidence regarding the relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes among nurses, a cross-sectional correlational design was deemed appropriate to examine these associations and test the proposed mediation model. This design enables the exploration of relationships among organisational and individual factors within real-world healthcare settings and provides a foundation for future longitudinal research. However, despite the growing body of evidence on ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability in nursing, no study has examined these three variables simultaneously within a single model or explored the mediating role of professional self-efficacy in the relationship between ethical climate perception and sustainability attitude.

Accordingly, this study aimed to examine the relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitude among nurses, and to evaluate the mediating role of professional self-efficacy in the relationship between ethical climate perception and sustainability attitude. In addition, the study investigated whether nurses' perceptions of ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability attitudes differed across sociodemographic and professional characteristics.

Within this framework, the study sought to answer the following research questions:

Is there a significant relationship between nurses' perceptions of ethical climate and their sustainability attitudes?

Is there a significant relationship between nurses' perceptions of ethical climate and their levels of professional self-efficacy?

Are nurses' levels of professional self-efficacy associated with their sustainability attitudes?

Does professional self-efficacy play a mediating role in the relationship between ethical climate perception and sustainability attitude?

Do nurses' perceptions of ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability attitudes differ according to sociodemographic and professional characteristics?

Methods

Study design

This study employed a cross-sectional, quantitative design and aimed to examine perceptions of ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability attitudes among nurses.

Study population and sample

The study was conducted in a Training and Research Hospital in Osmaniye. A total of 750 nurses were actively employed at the hospital. Based on a known population sample size calculation with a 95% confidence level and a 5% margin of error, a target sample size of 255 nurses was determined. Using

convenience sampling, data were collected from 257 nurses. Descriptive characteristics of the participating nurses are presented in Table 1.

Table 1: Descriptive Characteristics of the Participants

Variable	Category	n	%
Gender	Female	218	84.8
	Male	39	15.2
Age Group*	≤30 years	95	37.0
	31–40 years	115	44.7
	≥41 years	47	18.3
Marital Status	Married	189	73.5
	Single	68	26.5
Education Level*	Associate degree or lower	54	21.0
	Bachelor's degree	181	70.4
	Postgraduate degree	22	8.6
Professional Experience*	≤5 years	83	32.3
	6–10 years	53	20.6
	≥11 years	121	47.1
Unit of Employment	Medical ward	61	23.7
	Surgical ward	69	26.8
	Intensive care unit	53	20.6
	Emergency department	29	11.3
	Other	45	17.5
Length of Employment in Institution	<1 year	29	11.3
	1–5 years	125	48.6
	6–10 years	45	17.5
	≥11 years	58	22.6
Sustainability Training	Yes	119	46.3
	No	138	53.7
Professional Ethics Training	Yes	200	77.8
	No	57	22.2
Environmentally Friendly Practices in the Institution	Yes	155	60.3
	No	47	18.3
	Not sure	55	21.4

* Categories created for analysis purposes.

A total of 257 nurses were included in the study. The majority of the participants were female (84.8%) and married (73.5%). Among the nurses, 44.7% were in the 31–40 age group. Most participants held a bachelor's degree (70.4%), and 47.1% had 11 years or more of professional experience. Nearly half of the nurses (48.6%) had been working in their current institution for 1–5 years. Of the participants, 46.3% reported receiving sustainability training, and 60.3% stated that environmentally friendly practices were implemented at their institution. Additionally, 77.8% of the nurses reported having received professional ethics training.

Ethical considerations

Ethical approval for the study was obtained from the Osmaniye Korkut Ata University Health Sciences Research Ethics Committee (Approval No: E.243213; Date: 05.08.2025). In addition, institutional permission was obtained from the relevant hospital to conduct the study. Written informed consent was

obtained from all participants before data collection, and the study was conducted in accordance with the principles of the Declaration of Helsinki.

Data collection procedure

Data were collected between November and December 2025 using paper-based questionnaires administered face-to-face to nurses working at the study hospital. Participation was voluntary, responses were anonymous, and completion of the questionnaire took approximately 10–15 minutes.

Data collection instruments

Three data collection instruments were used in the study.

Demographic information form

A demographic information form consisting of questions designed by the researchers to describe the participants was used.

Hospital ethical climate survey

To assess nurses' perceptions of the ethical climate in their work environments, the 24-item instrument developed by Olson (1998) was used (Olson, 1998). The Turkish validity and reliability analyses of the scale were conducted by Bahçecik and Öztürk (2003).

Sustainability Attitudes in Nursing Survey (SANS-2)

In this study, the scale developed by Richardson et al. (2016), consisting of nine items with a single-factor structure, was used. The Turkish validity and reliability analyses were conducted by İlaslan and Şahin Orak (2023).

Professional self-efficacy scale

To evaluate nurses' professional self-efficacy, the scale developed by Caruso et al. (2016) was used (Caruso et al., 2016). The Turkish validity and reliability analyses of the scale were performed by Vicdan and Taştekin (2019).

Table 2: Descriptive Statistics, Normality, and Reliability Findings of the Scales

Scale	Number of Items	Score Range (Min–Max)	Mean ± SD	Skewness	Kurtosis	Cronbach's Alpha (α)
Sustainability Attitude Scale	9	1.78 – 7.00	5.15 ± 1.02	–0.699	0.621	0.888
Ethical Climate Scale	24	1.58 – 5.00	4.03 ± 0.75	–0.868	0.737	0.964
Professional Self-Efficacy Scale	16	2.50 – 5.00	4.38 ± 0.57	–1.041	1.201	0.942
Note: The skewness and kurtosis values of all scales were within the ±2 range, indicating that the assumption of normal distribution was met. Therefore, parametric tests were used in the analyses.						

Descriptive statistics, normality indicators, and reliability coefficients of the scales used in the study are presented in Table 2. The Sustainability Attitude Scale consists of 9 items and demonstrated high internal consistency (Cronbach's $\alpha = 0.888$). The Ethical Climate Scale comprises 24 items and exhibited a very high level of internal consistency (Cronbach's $\alpha = 0.964$). The Professional Self-Efficacy Scale consists of 16 items and demonstrated high reliability (Cronbach's $\alpha = 0.942$). Since the skewness and kurtosis values of the scale scores were within acceptable limits, parametric tests were applied in the analyses.

Results

The findings from the comparison of participants' sustainability, ethical climate, and professional self-efficacy scores by demographic and professional characteristics are presented in Table 3. The analyses revealed no statistically significant differences in any of the three scale scores according to gender or marital status ($p > 0.05$).

Table 3: Comparison of Sustainability, Ethical Climate, and Professional Self-Efficacy Scores According to Demographic and Professional Characteristics

Variable	Group	Sustainability (Mean ± SD)	Ethical Climate (Mean ± SD)	Professional Self-Efficacy (Mean ± SD)
Gender	Female	5.18 ± 1.02	4.01 ± 0.78	4.37 ± 0.59
	Male	4.97 ± 0.97	4.14 ± 0.55	4.40 ± 0.43
	Test	t(255)=1.22; p=0.223	t(255)=−0.99; p=0.326	t(255)=−0.32; p=0.750
Marital status	Married	5.12 ± 1.07	4.03 ± 0.82	4.39 ± 0.53
	Single	5.23 ± 0.87	4.02 ± 0.53	4.33 ± 0.66
	Test	t(255)=−0.80; p=0.423	t(255)=0.04; p=0.971	t(255)=0.81; p=0.420
Age group	≤30 years	5.29 ± 0.78[a]	4.07 ± 0.68[ab]	4.33 ± 0.60
	31–40 years	4.91 ± 1.10[b]	3.88 ± 0.83[b]	4.36 ± 0.54
	≥41 years	5.47 ± 1.11[a]	4.30 ± 0.61[a]	4.51 ± 0.56
	Test	F(2,254)=6.74; **p=0.001**	F(2,254)=5.74; **p=0.004**	F(2,254)=1.56; p=0.212
Education level	Associate degree or lower	5.08 ± 0.95	3.83 ± 0.82[b]	4.22 ± 0.53[b]
	Bachelor's degree	5.14 ± 1.08	4.11 ± 0.67[a]	4.40 ± 0.59[ab]
	Postgraduate degree	5.42 ± 0.54	3.85 ± 1.09[ab]	4.62 ± 0.41[a]
	Test	F(2,254)=0.92; p=0.400	F(2,254)=3.56; **p=0.030**	F(2,254)=4.37; **p=0.014**
Professional experience	≤5 years	5.24 ± 0.67	3.95 ± 0.71	4.35 ± 0.60
	6–10 years	5.21 ± 1.18	4.25 ± 0.48	4.25 ± 0.57
	≥11 years	5.06 ± 1.13	3.99 ± 0.85	4.45 ± 0.54
	Test	F(2,254)=0.87; p=0.420	F(2,254)=3.01; p=0.051	F(2,254)=2.35; p=0.097
Sustainability training	Yes	5.14 ± 0.99	4.19 ± 0.61[a]	4.49 ± 0.51[a]
	No	5.16 ± 1.05	3.88 ± 0.83[b]	4.28 ± 0.61[b]
	Test	t(255)=−0.11; p=0.910	t(255)=3.47; **p=0.001**	t(255)=2.91; **p=0.004**
Professional ethics training	Yes	5.27 ± 0.97[a]	4.10 ± 0.71[a]	4.40 ± 0.53
	No	4.71 ± 1.08[b]	3.76 ± 0.83[b]	4.30 ± 0.70
	Test	t(255)=3.79; p<0.001	t(81)=2.80; p=0.006	t(255)=1.15; p=0.252
Unit of employment	Medical ward	5.29 ± 0.89	4.29 ± 0.54[a]	4.44 ± 0.57
	Surgical ward	5.31 ± 1.12	3.74 ± 0.96[b]	4.39 ± 0.58
	Intensive care unit	4.82 ± 0.84	3.88 ± 0.57[b]	4.22 ± 0.62
	Emergency department	4.89 ± 1.09	4.30 ± 0.49[a]	4.34 ± 0.39
	Other	5.26 ± 1.08	4.11 ± 0.78[ab]	4.46 ± 0.58
	Test	F(4,252)=2.79; p=0.027	F(4,252)=6.56; p<0.001	F(4,252)=1.48; p=0.210

Values are presented as mean ± standard deviation.

Groups with different superscript letters (a, b) within the same column indicate statistically significant differences ($p < 0.05$).

An independent samples t-test was used for two-group comparisons, and One-Way ANOVA (Tukey HSD) was used for comparisons involving three or more groups.

Comparisons across age groups indicated statistically significant differences in sustainability and ethical climate scores ($p = 0.001$ and $p = 0.004$, respectively). Post hoc analyses showed that sustainability

scores were lower in the 31–40 age group compared to the other age groups. In contrast, ethical climate scores were higher among participants aged 41 years and older. Professional self-efficacy scores did not differ significantly across age groups ($p > 0.05$).

Analyses by education level demonstrated significant differences in ethical climate ($p = 0.030$) and professional self-efficacy ($p = 0.014$), but no significant difference in sustainability scores ($p > 0.05$). Post hoc analyses revealed that ethical climate scores were higher among nurses with a bachelor's degree compared to those with an associate degree or lower, and that professional self-efficacy scores were higher among nurses with postgraduate education.

No statistically significant differences in scale scores were found according to length of professional experience ($p > 0.05$). In contrast, participants who had received sustainability training exhibited significantly higher ethical climate and professional self-efficacy scores than those who had not ($p = 0.001$ and $p = 0.004$, respectively). Similarly, participants who had received professional ethics training demonstrated significantly higher sustainability and ethical climate scores ($p < 0.01$).

Comparisons by unit of employment revealed significant differences in sustainability ($p = 0.027$) and ethical climate ($p < 0.001$) scores, but no significant differences in professional self-efficacy scores ($p > 0.05$). Post hoc analyses indicated that ethical climate scores were lower among nurses working in surgical units than in other units.

Table 4: Correlation Coefficients for Sustainability, Ethical Climate Perception, and Professional Self-Efficacy Variables

Variables	**1**	**2**	**3**
1. Sustainability	1		
2. Ethical Climate	0.21**	1	
3. Professional Self-Efficacy	0.38**	0.37**	1
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).			

According to the correlation analysis (Table 4), sustainability scores were positively and significantly correlated with ethical climate ($r = 0.21$, $p < 0.01$) and professional self-efficacy ($r = 0.38$, $p < 0.01$). In addition, a positive and statistically significant relationship was identified between ethical climate and professional self-efficacy ($r = 0.37$, $p < 0.01$).

Table 5: Multiple Linear Regression Analysis of Predictors of Sustainability

Variable	**B**	**SE**	**β**	**t**	**p**	**VIF**
Constant	1.97	0.48	–	4.08	<0.001	–
Ethical climate	0.11	0.08	0.08	1.35	0.178	1.15
Professional self-efficacy	0.62	0.11	0.35	5.61	<0.001	1.15
Model statistics: $R = 0.39$; $R^2 = 0.15$; Adjusted $R^2 = 0.14$ $F(2,254) = 22.40$; $p < 0.001$; Durbin–Watson = 1.51						

As presented in Table 5, the multiple linear regression analysis conducted to identify the predictors of sustainability indicated that the model was statistically significant ($F(2,254) = 22.40$; $p < 0.001$). Ethical climate and professional self-efficacy together explained 15% of the variance in sustainability scores ($R^2 = 0.15$). Examination of the regression coefficients showed that professional self-efficacy was a significant and positive predictor of sustainability ($\beta = 0.35$; $p < 0.001$), whereas the effect of ethical climate on sustainability was not statistically significant ($p > 0.05$).

Based on the results of the multiple linear regression analysis, professional self-efficacy significantly predicted sustainability attitudes, while the direct effect of ethical climate perception was not significant. Therefore, the mediating role of professional self-efficacy in the relationship between ethical climate perception and sustainability attitude was examined using Hayes PROCESS Macro (Model 4).

Table 6: Mediation Analysis of Professional Self-Efficacy in the Relationship Between Ethical Climate and Sustainability (PROCESS Model 4)

Path	B	SE	t	p
Ethical climate → Professional self-efficacy (a)	0.28	0.04	6.27	<0.001
Professional self-efficacy → Sustainability (b)	0.62	0.11	5.61	<0.001
Ethical climate → Sustainability (c')	0.11	0.08	1.35	0.178
Indirect effect (a × b): Effect = 0.17; 95% CI [0.10–0.27]				

To examine the mediating role of professional self-efficacy in the relationship between ethical climate and sustainability, a mediation analysis was conducted using Hayes' PROCESS Macro Model 4 (Table 6). The results indicated that ethical climate significantly and positively predicted professional self-efficacy (B = 0.28; p < 0.001). When professional self-efficacy was included in the model, the direct effect of ethical climate on sustainability was not statistically significant (p > 0.05). In contrast, the indirect effect of ethical climate on sustainability through professional self-efficacy was significant, and the bootstrap confidence interval did not include zero (effect = 0.17; 95% CI [0.10, 0.27]). These findings demonstrate that professional self-efficacy fully mediates the relationship between ethical climate and sustainability.

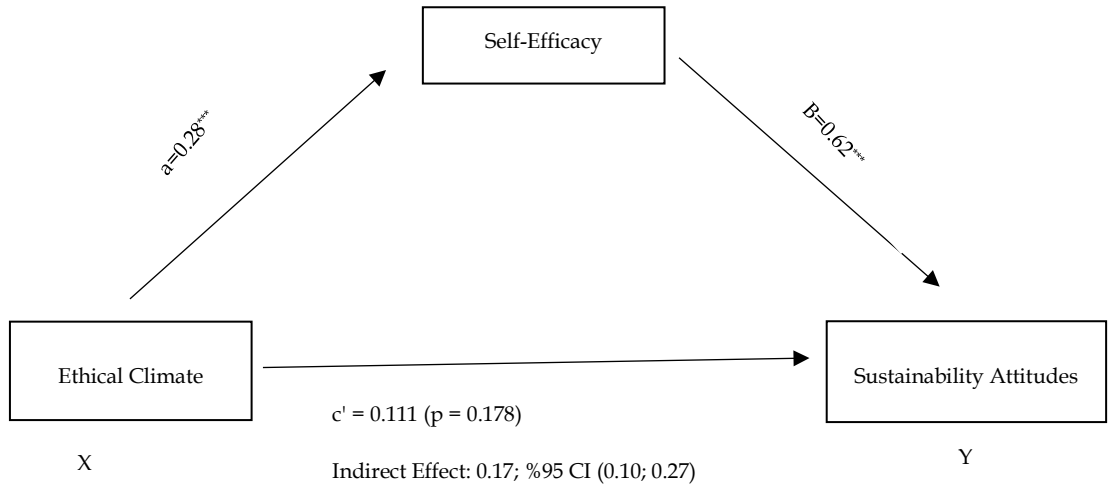


Figure 1: The Mediating Role of Professional Self-Efficacy in The Relationship Between Ethical Climate and Sustainability

A mediation analysis was conducted using the PROCESS macro (Model 4) to examine the mediating role of professional self-efficacy in the relationship between ethical climate and sustainability attitudes (Figure 1). The findings showed that ethical climate significantly predicted professional self-efficacy (B = 0.28; SE = 0.04; p < 0.001). Professional self-efficacy was a significant predictor of sustainability attitudes (B = 0.62; SE = 0.11; p < 0.001).

When professional self-efficacy was included in the model, the direct effect of ethical climate on sustainability attitudes was not statistically significant (B = 0.11; SE = 0.08; p = .178). The bootstrap analysis using 5,000 resamples indicated that the indirect effect of ethical climate on sustainability attitudes through professional self-efficacy was significant (B = 0.17; 95% CI [0.10–0.27]). The direct effect of ethical climate on sustainability attitudes was no longer statistically significant after the inclusion of professional self-efficacy in the model, whereas the indirect effect remained significant.

Discussion

In this study, the relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes among nurses were examined comprehensively. The findings indicate positive associations between nurses' perceptions of ethical climate and both their professional self-efficacy and sustainability attitudes. This result suggests that a work environment grounded in ethical values may support nurses' perceptions of professional competence and their orientation toward sustainability. The findings are consistent with previous studies reporting that professional self-efficacy is associated with environmental responsibility and related behaviours (Manojlovich, 2005; Vicdan & Taştekin, 2019; Pradhan et al., 2020).

The most notable finding of the study is that professional self-efficacy plays a significant mediating role in the relationship between perceptions of ethical climate and sustainability attitudes. While the direct effect of ethical climate perception on sustainability attitude was not significant, the indirect effect became significant when professional self-efficacy was included in the model. This indicates that ethical climate influences sustainability attitudes not directly, but through nurses' perceptions of their professional competence. This finding highlights the critical role of individual psychological resources in the development of value-based attitudes such as sustainability. This finding suggests that ethical climate contributes to sustainability attitudes indirectly by strengthening nurses' perceptions of professional self-efficacy. In ethically supportive work environments, nurses may feel more competent and confident in fulfilling their professional responsibilities, which, in turn, may foster greater commitment to sustainability-oriented values and practices. This interpretation is also consistent with Social Cognitive Theory, which emphasises the role of self-efficacy beliefs in shaping individual attitudes and behaviours (Bandura, 1986). The present findings are also consistent with previous research suggesting that self-efficacy functions as an important psychological mechanism linking organisational conditions to individual attitudes and behaviours. Previous studies have reported that supportive organisational environments strengthen employees' self-efficacy beliefs, which, in turn, contribute to positive work-related and sustainability-oriented outcomes (Pradhan et al., 2020; Carvalho et al., 2022). In this respect, the current study extends the existing literature by demonstrating that professional self-efficacy serves as a mediating mechanism through which perceptions of ethical climate are translated into sustainability attitudes among nurses. In addition, perceptions of ethical climate and professional self-efficacy together explained 15% of the variance in sustainability attitudes. Although this proportion may appear modest, sustainability attitudes are multidimensional constructs shaped by complex interplays among organisational, professional, individual, and environmental factors. Therefore, the ability of these two predictors to explain 15% of the variance suggests that ethical climate perception and professional self-efficacy constitute meaningful determinants of sustainability attitudes among nurses. At the same time, the unexplained variance suggests that other factors, such as organisational support, leadership practices, environmental awareness, institutional sustainability policies, and personal values, may also contribute to the development of sustainability attitudes. Similar studies have likewise emphasised that sustainability-related attitudes and behaviours are influenced by a broad range of contextual and psychosocial factors rather than a single determinant (Pradhan et al., 2020; Yi & Yi, 2025). These findings underscore the need for more comprehensive models to better understand the factors shaping sustainability attitudes in nursing practice.

Analyses of demographic and professional variables revealed significant differences in perceptions of the ethical climate and sustainability attitudes among certain groups. In particular, variables such as age, education level, and unit of employment appeared to be influential determinants of these perceptions. Similarly, Bahçecik and Öztürk (2003) reported that ethical climate perception was significantly affected by age and unit of employment, supporting the present findings. However, in the current study, no significant differences were found in ethical climate perceptions or sustainability attitudes by gender, marital status, or professional experience. In this respect, the findings diverge from some results reported in the literature for these variables (Larionow et al., 2024; Wullenkord et al., 2021).

These results indicate that ethical climate and sustainability attitudes should not be addressed through uniform, homogeneous approaches; rather, differentiated strategies that account for individual and professional characteristics are required. In addition, the study demonstrated that prior training in sustainability and ethics positively affected perceptions of the ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability attitudes. This finding suggests that institutional and educational initiatives strengthen nurses' environmental awareness and sustainability-oriented attitudes (Back et al., 2025). Indeed, studies by Alvarez-Nieto et al. (2022), Cruz et al. (2018) and Aransson et al. (2020) have also emphasised that incorporating sustainability themes into nursing education enhances environmental awareness and ethical sensitivity (Aransson et al., 2020).

In conclusion, this study demonstrates that ethical climate alone is insufficient to strengthen sustainability attitudes among nurses; rather, professional self-efficacy is a key mechanism in this process. In this context, developing organisational policies that support an ethical climate in healthcare institutions, alongside implementing educational and empowerment programs to enhance nurses' professional self-efficacy, may make a substantial contribution to the development of sustainable healthcare services.

Limitations

The study was conducted among nurses working at a single training and research hospital in Osmaniye, limiting the generalizability of the findings. In addition, as the study employed a cross-sectional design,

the results of the mediation analysis should be interpreted not as evidence of causal relationships, but as an explanation of the statistical associations among the variables.

Conclusion

This study emphasises that there are significant relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes among nurses, and that professional self-efficacy mediates these relationships. Furthermore, the findings indicate that various demographic and organisational factors may influence perceptions of the ethical climate, professional self-efficacy, and sustainability attitudes. Future studies may replicate the proposed model using larger, more diverse samples across different healthcare settings and regions. In addition, longitudinal studies are needed to better understand the causal relationships among ethical climate perception, professional self-efficacy, and sustainability attitudes. Future research may also expand the current model by incorporating organisational variables such as leadership style, organisational support, job satisfaction, and organisational commitment. From a practical perspective, healthcare administrators should strengthen ethical work environments and support nurses' professional self-efficacy through training and organisational development initiatives to promote sustainability-oriented attitudes and practices.

Peer-review:

Externally peer-reviewed.

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from the Osmaniye Korkut Ata University Health Sciences Research Ethics Committee on 05.08.2025, under number E.243213.

References

Aloustani, S., Atashzadeh-Shoorideh, F., Zagheri-Tafreshi, M., Nasiri, M., Barkhordari-Sharifabad, M., & Skerrett, V. (2020). Association between ethical leadership, ethical climate and organisational citizenship behavior from nurses' perspective: a descriptive correlational study. BMC Nursing, 19(15). https://doi.org/10.1186/s12912-020-0408-1

Alvarez-Nieto, C., Richardson, J., Navarro-Peran, M. A., Tutticci, N., Huss, N., Elf, M., . . . Lopez-Medina, I. M. (2022). Nursing students' attitudes towards climate change and sustainability: A cross-sectional multisite study. Nurse Education Today, 108. https://doi.org/10.1016/j.nedt.2021.105185

Aransson, J., Clarke, D., Grose, J., & Richardson, J. (2020). Student nurses exposed to sustainability education can challenge practice: A cohort study. Nursing & Health Sciences, 22(3), 803-811. https://doi.org/10.1111/nhs.12734

Asgari, S., Shafipour, V., Taraghi, Z., & Yazdani-Charati, J. (2019). Relationship between moral distress and ethical climate with job satisfaction in nurses. Nursing Ethics, 26(2), 346-356. https://doi.org/10.1177/0969733017712083

Back, D., Han, K., Kim, J., & Baek, H. (2025). Climate change perceptions and behaviors among Korean nurses: The role of organisational initiatives. Nursing Outlook, 73(3). https://doi.org/10.1016/j.outlook.2025.102383

Bahcecik, N., & Oztürk, H. (2003). The Hospital Ethical Climate Survey in Turkey. JONA'S Healthcare Law, Ethics and Regulation, 5(4), 94-99.

Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Prentice-Hall.

Borhani, F., Jalali, T., Abbaszadeh, A., & Hangdoost, A. (2014). Nurses' perception of ethical climate and organisational commitment. Nursing Ethics, 21(3), 278-288. https://doi.org/10.1177/0969733013493215

Caruso, R., Pittella, F., Zaghini, F., Fida, R., & Sili, A. (2016). Development and validation of the Nursing Profession Self-Efficacy Scale. International Nursing Review, 63(3), 455-464. https://doi.org/10.1111/inr.12291

Carvalho, M., Gaspar, F., Potra, T., & Lucas, P. (2022). Translation, Adaptation, and Validation of the Self-Efficacy Scale for Clinical Nurse Leaders for the Portuguese Culture. Int. J. Environ. Res. Public Health, 19(14). https://doi.org/10.3390/ijerph19148590

Chung, S. J., Jang, S. J., & Lee, H. (2024). Validation of the Sustainability Attitudes in Nursing Survey-2 for nurses: A cross-sectional study. Nurse Education in Practice, 75. https://doi.org/10.1016/j.nepr.2024.103898

Cruz, J., Alshammari, F., & Felicilda-Reynaldo, R. (2018). Predictors of Saudi nursing students' attitudes towards environment and sustainability in health care. International Nursing Review, 65(3), 408-416. https://doi.org/10.1111/inr.12432

Einberg, E.-L. (2025). Commentary: Sustainability and environmental stewardship are ethical responsibilities for nurses. Journal of Research in Nursing, 30(7-8). https://doi.org/10.1177/17449871251361447

Hashish, E. A., & Razek, N. M. (2025). Navigating Connections: How Moral Resilience Shapes Ethical Climate, Distress, and Courage Among Nurses. Sage Open, 15(4). https://doi.org/10.1177/21582440251381063

İlaslan, N., & Orak, N. Ş. (2023). Sustainability attitudes in nursing survey: A cross-cultural adaptation and validation study. International Journal of Human Sciences, 20(3), 212-222. https://doi.org/10.14687/jhs.v20i3.6352

Imani, H., Dahesh, M. B., & Hashemi, N. (2025). Ethical culture and climate in nursing: A bibliometric review. Nursing Ethics, 32(7). https://doi.org/10.1177/09697330251339415

Judge, T., & Bono, J. (2001). Relationship of core self-evaluations traits – selfesteem, generalised self-efficacy, locus of control, and emotional stability – with job satisfaction and job performance: a meta-analysis. Journal of Applied Psychology, 86(1), 80-92.

Kalogirou, M. R., Dahlke, S., Davidson, S., & Yamamato, S. (2020). Nurses' perspectives on climate change, health and nursing practice. Journal of Clinical Nursing, 29(23-24), 4759-4768. https://doi.org/10.1111/jocn.15519

Koskenvuori, J., Numminen, O., & Suhoven, R. (2019). Ethical climate in nursing environment: A scoping review. Nursing Ethics, 26(2). https://doi.org/10.1177/0969733017712081

Larionow, P., Gawrych, M., Mackiewicz, J., Michalak, M., Mudlo-Glagolska, K., Preece, D. A., & Stewart, A. E. (2024). The Climate Change Worry Scale (CCWS) and Its Links with Demographics and Mental Health Outcomes in a Polish Sample. Healthcare, 12(11). https://doi.org/10.3390/healthcare12111128

Lazemi, Z., & Barkhordari-Sharifabad, M. (2023). Translation and psychometric evaluation of the Persian version of the "Nursing Profession Self-Efficacy Scale". BMC Nursing, 22(24). https://doi.org/10.1186/s12912-023-01182-3

Lemmenes, D., Valentine, P., Gwizdalski, P., Vincent, C., & Liao, C. (2018). Nurses' perception of ethical climate at a large academic medical center. Nursing Ethics, 25(6), 724-733. https://doi.org/10.1177/0969733016664980

Maiz, A. M., Ahmed, E. A., Abdelrahim, S. M., Ayed, M. M., & Eldiasty, N. E. (2023). Impact of Ethical Climate on Moral Distress and Nurse's Green Behavior. Egyptian Journal of Health Care, 14(4), 1503-1514. https://doi.org/10.21608/ejhc.2023.357700

Manojlovich, M. (2005). Promoting Nurses' Self-Efficacy A Leadership Strategy to Improve Practice. The Journal of Nursing Administration, 35(5), 271-278.

Mohamed, E., Abed, F. A., & Hassan, S. (2020). The relationship between ethical work climate and organisational commitment among staff nurses. Egyptian Nursing Journal, 17(2), 96-106. https://doi.org/10.4103/ENJ.ENJ_29_20

Numminen, O., Leino-Kilpi, H., Isoaho, H., & Meretoja, R. (2015). Ethical climate and nurse competence – newly graduated nurses' perceptions. Nursing Ethics, 22(8), 845-859. https://doi.org/10.1177/0969733014557137

Oflaz, F. (2025). Sustainability and Psychiatric Nursing: Workforce, Environmental, and Ethical Challenges. Journal of Psychosocial Nursing and Mental Health Services, 63, 4-6. https://doi.org/10.3928/02793695-20251014-02

Olson, L. (1995). Ethical climate in healthcare organisations. International Nursing Review, 42(3).

Olson, L. L. (1998). Hospital Nurses' Perceptions of the Ethical Climate of Their Work Setting. Journal of Nursing Scholarship, 30(4), 345-349. https://doi.org/10.1111/j.1547-5069.1998.tb01331.x

Ozdoba, P., Dziurka, M., Pilewska-Kozak, A., & Dobrowolska, B. (2022). Hospital Ethical Climate and Job Satisfaction among Nurses: A Scoping Review. Int. J. Environ. Res. Public Health, 19(8). https://doi.org/10.3390/ijerph19084554

Özden, D., Arslan, G., Ertuğrul, B., & Karakaya, S. (2019). The effect of nurses' ethical leadership and ethical climate perceptions on job satisfaction. Nursing Ethics, 26(4), 1211-1225. https://doi.org/10.1177/0969733017736924

Pauly, B., Varcoe, C., Storch, J., & Newton, L. (2009). Registered Nurses' Perceptions of Moral Distress and Ethical Climate. Nursing Ethics, 16(5). https://doi.org/10.1177/0969733009106649

Pradhan, R. K., Jena, L. K., & Panigrahy, N. P. (2020). Do sustainability practices buffer the impact of self-efficacy on organisational citizenship behaviour? Conceptual and statistical considerations. Journal of Indian Business Research, 12(4), 509-528. https://doi.org/10.1108/JIBR-05-2019-0170

Pronajaya, G., Anindita, R., & Pamungkas, R. (2021). Self Efficacy Model and Career Development in Increase Employee Engagement and Nurse Performance. Dinasti International J Educ Management and Social Scie, 2(4), 663-675. https://dx.doi.org/10.31933/dijemss.v2i4.830

Richardson, J., Heidenreich, T., Álvarez-Nieto, C., Fasseur, F., Grose, J., Huss, N., . . . Schweizer, A. (2016). Including sustainability issues in nurse education: A comparative study of first year student nurses' attitudes in four European countries. Nurse Educ Today, 37, 15-20. https://doi.org/10.1016/j.nedt.2015.11.005

Simha, A., & Pandey, J. (2021). Trust, ethical climate and nurses' turnover intention. Nursing Ethics, 28(5), 278-288. https://doi.org/10.1177/0969733020964855

Stievano, A., & Tschudin, V. (2019). The ICN code of ethics for nurses: a time for revision. Nursing and Health Policy Perspectives, 66(2), 154-156. https://doi.org/10.1111/inr.12525

Swarnakar, V., Singh, A., & Tiwari, A. K. (2021). Evaluating the effect of critical failure factors associated with sustainable Lean Six Sigma framework implementation in healthcare organisation. International Journal of Quality & Reliability Management, 38(5), 1149-1177. https://doi.org/10.1108/IJQRM-07-2020-0243

Vasileiou, A., Sfakianaki, E., & Tsekouropoulos, G. (2024). Exploring Sustainability and Efficiency Improvements in Healthcare: A Qualitative Study. Sustainability, 16(19). https://doi.org/10.3390/su16198306

Vicdan, A. K., & Taştekin, A. (2019). A Study of Adapting the Nursing Profession Self-Efficacy Scale to Turkish. Acibadem University Health Sciences Journal, 10(3), 504-510. https://doi.org/10.31067/0.2019.183

Victor, B., & Cullen, J. B. (1987). A theory and measure of ethical climate in organisations. Research in Corporate Social Performance and Policy, 9, 51–71.

World Health Organization. (2017). Environmentally sustainable health systems: A strategic document.

World Health Organization. (2020a). WHO guidance for climate-resilient and environmentally sustainable health care facilities.

World Health Organization. (2020b). State of the world's nursing 2020: Investing in education, jobs and leadership.

Wullenkord, M. C., Tröger, J., Hamann, K. R., Loy, L. S., & Reese, G. (2021). Anxiety and climate change: a validation of the Climate Anxiety Scale in a German-speaking quota sample and an investigation of psychological correlates. Climatic Change, 168(20). https://doi.org/10.1007/s10584-021-03234-6

Yi, J., & Yi, Y. (2025). Exploring influences of environmental information, beliefs and self-efficacy on nurses' climate health behaviours and their relationships. Journal of Advanced Nursing, 00, 1-10. https://doi.org/10.1111/jan.16269

Zoromba, M. A., & El-Gazar, H. E. (2025). Nurses' attitudes, practices, and barriers toward sustainability behaviors: a qualitative study. BMC Nursing, 24(437).

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 843-867
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2734

Araştırma Makalesi / Research Article

Türkiye'de e-Nabız sisteminin benimsenmesi: Sosyo-demografik faktörler, algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerine nicel bir analiz

Adoption of the e-Nabiz system in Türkiye: A quantitative analysis of socio-demographic factors, perceived usefulness, and expectation confirmation

Büşra Akyol[1]

Yılmaz Daşlı[2]

[1] Doktora Öğrencisi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, Türkiye, bpplt40@gmail.com

ORCID: 0000-0002-1880-3288

[2] Prof. Dr, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas, Türkiye, ydasli@hotmail.com

ORCID: 0000-0001-6569-1103

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Büşra Akyol,

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, Türkiye
bpplt40@gmail.com

Başvuru/Submitted: 1/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 11/04/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 2/06/2026

Kabul/Accepted: 5/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Akyol, B., & Daşlı, Y., Türkiye'de e-Nabız sisteminin benimsenmesi: Sosyo-demografik faktörler, algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerine nicel bir analiz, bmij (2026) 14 (1): 843-867, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2734

Öz

Amaç: Bu çalışma, dijital sağlık sistemlerinin benimsenme sürecinde demografik ve sosyoekonomik faktörlerin rolünü incelemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, Türkiye'de dijital sağlık uygulamalarından biri olan e-Nabız mobil uygulamasını kullanan bireylerin dijital sağlık sistemlerine yönelik tutum ve algıları analiz edilmiştir.

Yöntem: Araştırmanın evrenini Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri e-Nabız kullanıcıları oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemi 923 kişiden oluşmaktadır. Veriler; demografik bilgi formu ile "Optimal Deneyimler", "Elde Edilen Fayda", "Sosyal Etkiler", "Beklenti Doğrulama Modeli" ve "M-Sağlık Uygulamaları Benimseme" ölçeklerini içeren anket aracılığıyla toplanmıştır. Verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle analizlerde Mann–Whitney U ve Kruskal–Wallis H testleri kullanılmıştır.

Bulgular: Örneklemin tamamının sistemi aktif kullandığını ve cinsiyet bazında kadınların sosyal etki ile algılanan fayda düzeylerinin daha yüksek olduğu bulunmuştur. Yaş, öğrenim düzeyi ve gelir durumu; sistem kalitesi, kullanım kolaylığı ve davranışsal kontrol algıları üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Özellikle yaş ilerledikçe ve eğitim düzeyi düştükçe algılanan sistem kalitesine yönelik farklılıklar belirginleşmektedir.

Sonuç: Dijital sağlık sistemlerinin kapsayıcılığını artırmak adına yaşlı ve eğitim seviyesi düşük bireylere yönelik arayüz iyileştirmeleri yapılması ve bölgesel dinamiklere uygun hedef odaklı stratejiler geliştirilmesi önerilmektedir. Bu veriler, e-Nabız'ın kurumsallaşma sürecini tamamladığını ancak kullanıcı deneyiminin kişiselleştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Sağlık, e-Nabız, m-Sağlık Uygulamaları, Sağlık Bilişimi

Jel Kodları: I10, I12, I14

Abstract

Objective: This study examines the role of demographic and socioeconomic factors in the adoption of digital health systems. In this context, the attitudes and perceptions of Users of the e-Nabiz mobile application in Türkiye toward digital health systems were analysed.

Methods: The study population comprised e-Nabiz users aged 18 and over residing in the provinces of Kayseri, Sivas, and Yozgat. The study sample comprises 923 individuals. Data were collected via a survey instrument including a demographic information form and scales for "Optimal Experience," "Perceived Benefit," "Social Influence," "Expectation-Confirmation Model," and "M-Health Application Adoption." Due to the non-normal distribution of the data, Mann–Whitney U and Kruskal–Wallis H tests were utilised for analysis.

Results: All participants reported active use of the system, and, by gender, females exhibited higher levels of social influence and perceived benefit. Age, educational attainment, and income status play a decisive role in the perceptions of system quality, ease of use, and behavioural control. In particular, differences in perceived system quality become more pronounced as age increases and educational level decreases.

Conclusion: To enhance the inclusivity of digital health systems, it is recommended to implement interface improvements tailored for elderly and less educated individuals and to develop targeted strategies aligned with regional dynamics. These data indicate that while e-Nabiz has completed its institutionalisation process, user experience needs to be personalised.

Keywords: Digital Health, e-Nabiz, m-Health Applications, Health Informatics

Jel Codes: I10, I12, I14

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Adoption of the e-Nabiz system in Türkiye: A quantitative analysis of socio-demographic factors, perceived usefulness, and expectation confirmation

Research subject

This research investigates the adoption levels of the **e-Nabiz** Personal Health System—a key component of the digitalisation process in Turkish healthcare—and the socio-demographic factors that determine this process. The digital health network, emerging through the integration of technology and healthcare services, aims to enhance the effectiveness and efficiency of health services by digitalising patient data management. Within this framework, the study examines how the e-Nabiz application, which enables individuals to take an active role in their health processes, is received across different segments of society and the factors influencing its use.

Research purpose and importance

The primary objective of this study is to determine the adoption level of the e-Nabiz mobile application—one of the central components of digital health transformation in Türkiye—and the factors influencing this process. The research aims to analyse the attitudes and perceptions of individuals residing in Sivas, Kayseri, and Yozgat toward digital health systems, focusing on demographic (gender, age, marital status) and socioeconomic (education, income, employment status, place of residence) variables.

This study aims to determine the impact of users' technological experience and duration of use on the perceived system quality and benefits of e-Nabiz, to analyse how social influence and expectation-confirmation levels vary across different socio-demographic groups, and ultimately to reveal the socio-spatial disparities—such as the urban-rural divide—that may hinder the penetration of digital health systems.

Within the context of the digitalisation process in healthcare, characterised as a strategic transformation in the 21st century that enhances patient care quality and reduces costs, this research provides concrete and up-to, date data on the local success of the e-Nabiz system through a large sample of 923 individuals across three provinces in the Central Anatolia region (Kayseri, Sivas, and Yozgat). By incorporating post-pandemic digital health habits and the most recent system features of 2025, such as biometric login and QR code access, the study fills a significant gap in the literature while identifying weak points in the interactions of users who are less educated, elderly, or living in rural areas to offer target-oriented strategic recommendations for the Ministry of Health and relevant institutions. Ultimately, by scrutinising users' 'optimal experiences' and 'expectation-confirmation' processes rather than focusing solely on technical success, this research contributes to the human and social dimensions of digital health.

Contribution to the literature

This research extends the current literature by examining the technical evolution of digital health systems in their maturity phase, specifically focusing on the 2025 functional updates and active user experiences. While previous studies on e-Nabiz have predominantly relied on metropolitan samples or university hospital contexts, empirical evidence from mid-sized Anatolian provinces remains limited. By examining Sivas, Kayseri, and Yozgat, this study addresses this regional underrepresentation and provides empirical evidence regarding socio-spatial disparities in digital health adoption.

Beyond limiting technology acceptance to mere usage intention, this study synthesises multidimensional models such as 'Optimal Experience' and 'Expectation-Confirmation' to provide a comprehensive theoretical framework for the digital health literature. Furthermore, by examining the impact of socio-demographic variables—such as education and income levels—on the perception of system quality, the research addresses disparities in digital health. It aims to offer evidence-based strategic recommendations for policymakers.

Design and method

Research problems

- Do personal factors such as gender, age, and marital status create a significant difference in the perceived benefit and ease of use of the e-Nabiz application?
- How do education level and income status affect users' perceptions of system quality and information quality?
- Do the place of residence (urban centre vs village/town) and the province of residence (Sivas, Kayseri, Yozgat) play a decisive role in the adoption level and usage intention of the application?
- To what extent is the duration of application use related to the confirmation of users' expectations and their level of adoption of m-Health technologies?

Data collection method

A survey was utilised as the data collection instrument. The surveys were administered through both web-based and face-to-face methods. The study's data were collected between January and June 2025.

Quantitative analysis

In the analysis of the research data, SPSS 26.0 and IBM AMOS 24 software were utilised. Along with descriptive statistical methods (mean, standard deviation, median, minimum and maximum, frequency, and percentage), reliability analysis and Exploratory Factor Analysis (EFA) were performed. EFA was conducted using the Principal Component Analysis extraction method and the Varimax rotation method with Kaiser Normalisation. Since the data did not follow a normal distribution, the Mann–Whitney U test was used to compare the means of two groups, and the Kruskal–Wallis H test was used for multi-group comparisons. To determine the source of variation among group means in multiple comparisons, the Bonferroni-corrected Mann–Whitney U test was employed.

Findings and discussion

Of the 923 participants reached within the scope of the study, 51.4% are female, and 48.6% are male. All participants (100%) are smartphone users and actively use the e-Nabiz application. The primary findings from the analyses are as follows: The mean scores for social influence and perceived benefit among female participants were statistically significantly higher than those among male participants ($p < 0.05$). It was determined that users aged 26–41 had higher perceptions of expectation-confirmation, perceived benefit, and system quality than users aged 50 and over ($p < 0.05$). The usage intention and behavioural control scores of employed individuals are significantly higher than those of retired and unemployed individuals. It was observed that as education level increases, particularly among undergraduate graduates, perceptions of system quality rise compared to those of primary and high school graduates. Users residing in provincial centres had higher scores for optimal experience, ease of use, and system quality than those living in towns and villages. Furthermore, users' perceptions of ease of use in Sivas are more positive than in Kayseri and Yozgat. Finally, it was found that those who have been using the application for 4–6 years have stronger perceptions of expectation-confirmation and system quality compared to new users (less than 1 year).

Discussion

The findings indicate that the "digital divide" phenomenon remains a decisive factor in the adoption of digital health systems. The fact that social factors more strongly influence women and that they perceive greater benefits can be explained by their predisposition toward health literacy and family health management, as documented in the literature. The impact of the age factor confirms the "generational digital competence" gap frequently emphasised in technology acceptance models; indeed, young and middle-aged groups internalise the system more rapidly.

The higher system quality ratings reported by those living in provincial centres and by individuals in high-income groups indicate greater ease of access to technological infrastructure, which directly and positively affects user perception. The significantly higher scores in expectation confirmation, perceived behavioural control, and system quality among participants who have used e-Nabiz for 4–6 years indicate that the system has a high capacity for long-term user retention. However, the low adoption rates among new users suggest a need for more guidance during the initial entry stage into the system.

In conclusion, although the e-Nabiz system is highly successful in the specific context of Central Anatolia, interface optimisations and local promotion strategies are critical for disadvantaged groups, including older people, people with lower levels of education, and those living in rural areas.

Suggestions based on results

In light of the statistical findings obtained from the research, the following results-based suggestions have been developed to enhance the effectiveness of the e-Nabiz system and ensure its expansion to all segments of society:

1. Interface and design improvements for the target audience

- **Optimisation for elderly and low-education groups:** The research found that individuals over 50 and those with low levels of education have lower perceptions of system quality and ease of use. Therefore, "accessibility modes" featuring simpler interfaces, larger fonts, and voice command support should be developed for these user groups.

- **Modernisation for the younger generation:** The fact that the 18–25 age group's perception of ease of use was lower than expected indicates that this group has high expectations for digital interfaces. To retain this audience, the visual design and the application's speed should be continuously updated.

2. Regional and location-based strategies

- **Bridging the digital divide:** Users in rural areas, such as villages and towns, have lower scores for system quality and usage intention. It is recommended to strengthen the internet infrastructure in these regions and to provide on-site training on e-Nabiz use during mobile health screenings.

- **Province-based promotion activities:** While the perception of ease of use is high in Sivas, the lower scores in Kayseri and Yozgat provinces indicate that local-based digital health literacy training should be prioritised in these areas.

3. Socioeconomic support and information dissemination

- **Promotion for disadvantaged groups:** It was identified that lower-income groups have a lower perception of information and system quality. In regions where these groups are concentrated, awareness should be increased by emphasising that the system is free of charge and saves costs (e.g., by preventing redundant tests).

- **Encouraging unemployed and retired populations:** It was observed that active employees have a higher intention to use the system. Considering that retired and unemployed individuals require healthcare services more frequently, direct information should be provided to these groups through pharmacies or family health centres.

4. Experience and continuity-oriented approaches

- **New user orientation:** Those who have been using the system for less than a year have low adoption rates. Short instructional videos or interactive "onboarding" tours should be added for users who have recently downloaded the application to demonstrate the system's benefits at the initial stage.

- **Utilisation of social influence channels:** Given that their social environment more strongly influences female users, social dissemination strategies should be pursued through women in social responsibility projects focused on maternal-child health or family management.

Literatür incelemesi

21. yüzyılın başından bu yana sağlık alanında yaşanan köklü dijital dönüşüm, hastaların kendi sağlık verilerini izleyip yönetmelerine olanak sağlamış; bu durum geleneksel hizmet anlayışının daha katılımcı ve hasta merkezli bir modele evrilmesine neden olmuştur (Lupton, 2013; Şimşir ve Mete, 2021). Sağlık hizmetlerinde dijitalleşme ve kişisel kayıt sistemlerinin bu denli yaygınlaşması, sadece bireysel hizmet kalitesini artırmakla kalmamakta; aynı zamanda operasyonel süreçleri hızlandırarak sağlık maliyetlerinin optimize edilmesinde de stratejik bir rol oynamaktadır (Duarte ve Pinho, 2019). Küresel ölçekteki bu gelişimle paralel olarak Türkiye, sağlıkta dijitalleşme vizyonunu 'Sağlık 4.0' hedefleri doğrultusunda ulusal ölçekte bir entegrasyonla somutlaştırmıştır (Akalın ve Veranyurt, 2020).

Dijital teknolojilerin sağlık sistemlerine entegrasyonu ile ortaya çıkan bu dönüşüm, genel olarak dijital sağlık kavramı ile ifade edilmekte olup, sağlık hizmetlerinin kalite, etkinlik ve erişilebilirliğini artırmayı amaçlayan uygulamaların toplumun kullanımına sunulmasını kapsamaktadır (Kınış vd., 2025: 1576). Bu bağlamda dijital sağlık, bireylerin sağlık hizmetlerinden daha etkin yararlanmasını sağlarken, sağlık sistemlerinin sürdürülebilirliğine de katkı sunmaktadır. Öte yandan Toplum 5.0 yaklaşımı, dijital teknolojilerin yalnızca ekonomik verimlilik değil, doğrudan toplumsal fayda üretmek amacıyla kullanılmasını temel almakta; dijital sağlık uygulamaları da bu perspektif içerisinde bireylerin yaşam kalitesini artırmayı hedefleyen insan odaklı dönüşümün önemli bir bileşeni olarak değerlendirilmektedir (Büyükgöze ve Dereli, 2019: 173).

Türkiye'de sağlık hizmetlerinin dijitalleşme süreci, sağlık bilgi sistemlerinin kurumsal ve bütünleşik bir yapı içerisinde geliştirilmesini zorunlu kılmıştır. Bu kapsamda, Sağlıkta Dönüşüm Programı çerçevesinde oluşturulan Ulusal Sağlık Bilgi Sistemleri, Sağlık.Net çatısı altında yapılandırılmış ve sağlık hizmetlerinin dijital altyapısını güçlendiren çeşitli alt sistemleri içermiştir. Bu sistemler arasında Aile Hekimliği Bilgi Sistemi (AHBS), Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi (ÇKYS), Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri (HBYS) ve Temel Sağlık İstatistikleri Modülü (TSİM) yer almakta; söz konusu uygulamalar, sağlık hizmetlerinin planlanması, izlenmesi ve değerlendirilmesine yönelik veri üretimini ve yönetimini mümkün kılmaktadır. Ayrıca Yatırım Takip Sistemi (YTS), Malzeme Kaynakları Yönetim Sistemi (MKYS) ve Özel Sağlık Kuruluşları Yönetim Sistemi gibi uygulamalar da sağlık sisteminin idari ve yönetsel boyutlarını destekleyen tamamlayıcı bileşenler olarak program kapsamında konumlandırılmaktadır (Avaner ve Fedai, 2017: 1536).

Küresel ölçekte değerlendirildiğinde, sağlık teknolojilerinin geleneksel sağlık sistemleriyle bütünleştirilmesine yönelik çabalar, kapsamlı bir dijital sağlık ekosisteminin inşasına işaret etmektedir. Bu sürecin temel hedefleri arasında sağlık hizmetlerinin artan maliyetlerinin kontrol altına alınması, hizmet sunumunda etkinliğin artırılması ve toplumun genel sağlık düzeyinin iyileştirilerek yaşam kalitesinin yükseltilmesi yer almaktadır (Şimşir ve Mete, 2021: 33). Bu bağlamda dijital sağlık ağı, dijital sağlık alanında karşılıklı etkileşim hâlinde bulunan teknolojiler, uygulamalar ve kurumsal yapılar bütününü ifade etmekte; çok sayıda aktör ve çözümün bir arada işlediği çok katmanlı bir sistem olarak tanımlanmaktadır (Broadband Commission for Sustainable Development [Broadband Commission], 2017:2).

Dijital dönüşüm ile beraber elektronik hasta kayıtları ve gözlem sonuçlarının dijital ortamda tutulması işlemlerine geçilmiştir. Bununla birlikte, mevcut uygulamalarda hasta kayıtlarının büyük ölçüde kurum içi sistemlerde saklanması, veri bütünlüğü ve ileri analitik uygulamalar açısından bazı sınırlılıklar doğurmaktadır. Bu alanda gelecekte hasta verilerinin daha kolay işlenebilir olması ve büyük veri analizi ile makine öğrenimi gibi tekniklerin uygulanabilmesi için ülkeler ve uluslararası düzeyde tüm elektronik hasta kayıtlarının bulut bilişime dayalı sistemlerde saklanması ve hastanelerin yerel bilişim altyapılarından bulut tabanlı çözümlere geçiş yapması amaçlanmaktadır (Akalın ve Veranyurt, 2020:137).

Dijital sağlık alanındaki bu dönüşümün Türkiye'deki en kurumsal örneklerinden biri, Sağlık Bakanlığı tarafından 2015 yılında hayata geçirilen e-Nabız sistemidir (Kuşçu ve Filiz, 2023). Sistem, bireylerin sağlık verilerine dijital ortamda güvenli ve bütüncül biçimde erişimini sağlamayı amaçlamakta, böylece sağlık hizmetlerinin şeffaflığını ve sürekliliğini artırmaktadır (Ekiyor ve Çetin, 2017). e-Nabız sistemi Lupton'un (2013) işaret ettiği gibi hem operasyonel verimliliği maksimize etmekte hem de 'dijital olarak güçlendirilmiş hasta' profilini Türkiye genelinde hayata geçirmektedir.

Kamu, özel ve üniversite dahil bin beş yüzden fazla hastane, 9 bine yakın tıp merkezi, poliklinik ve muayenehane, 27 bin aile hekimliği birimi ve bu sağlık tesislerinde kullanılan HBYS, AHBS, LBYS gibi yazılımlar ile Teleradyoloji, MHRS, MELİS, HSYS, ERAPOR gibi ulusal bazda hizmet veren 40'tan

fazla sistemin entegre olduğu e-Nabız, toplamda 40 bine yakın noktada üretilen verinin tek platformda birleştirilmesini sağlamıştır (Birinci, 2022).

e-Nabız, yalnızca sağlık hizmetlerinin dijitalleşmesine teknik bir altyapı sunmakla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda bireylerin kendi sağlık süreçlerine aktif katılımını teşvik eden hasta merkezli bir dijital sağlık platformu olarak konumlanmaktadır (Akalın ve Veranyurt, 2020). Bu yönüyle sistem, dijital sağlık uygulamalarının benimsenmesi ve sürdürülebilir kullanımının anlaşılması açısından önemli bir inceleme alanı sunmaktadır (Köse ve Karataş, 2020). Bu sistem, bireylerin hangi sağlık kuruluşunda gerçekleştirildiğine bakılmaksızın, tüm muayene kayıtlarına ve yapılan testlere erişmesini mümkün kılar (Yıldırım vd., 2021:27). e-Nabız uygulaması, sağlık kuruluşlarından elde edilen verilere hem vatandaşlar hem de diğer ilgili bireyler vasıtasıyla, web sitesi ve mobil cihazlar üzerinden ulaşılmasını hedefleyen bir uygulama olarak tanımlanmaktadır (İnal ve Çağıltay, 2019:379). Uygulamanın birçok farklı kullanım alanı mevcut olup, gereksiz testlerin yapılmasını engellemesi ve hem hastaların hem de yakınlarının yanı sıra doktorların verilen izinler doğrultusunda hastaların geçmiş ve güncel bilgilerine ulaşabilmesi sayesinde sağlık hizmetlerinin etkinliği ve verimliliğine önemli ölçüde katkı sunmaktadır. Sağlık hizmeti alan bireyler, farklı hastanelerden aldıkları sağlık hizmetlerini e-Nabız uygulaması aracılığıyla değerlendirme şansına sahip olup, hastane ve alınan hizmetle ilgili düşüncelerini ve şikâyetlerini de iletebilmektedirler (Özşahin ve Mansur, 2022:861). Ayrıca e-Nabiz platformu, hastalar ile sağlık profesyonelleri arasında internet altyapısına dayalı etkin bir etkileşim kanalı oluşturarak uzaktan sağlık yönetimi süreçlerini destekleyici bir nitelik sergilemektedir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2018).

e-Nabız'ın bireysel hedefi; hastaların kendi sağlık süreçlerinde aktif rol almalarını teşvik ederek sağlık okuryazarlığını ve tedaviye uyumu artırmaktır (Arslan ve Erdem, 2022). Kurumsal ve sistematik düzeyde ise sağlık çalışanlarına hastanın tıbbi geçmişine kapsamlı erişim sunarak tanı ve tedavi süreçlerini optimize eder. Bu entegrasyon, gereksiz veya tekrarlayan tetkikleri önleyerek kamu kaynaklarının daha etkin kullanılmasına olanak tanır (Köse ve Karataş, 2020).

Veri güvenliği ve gizlilik ilkeleri doğrultusunda yapılandırılan e-Nabız sistemi, bireysel sağlık bilgilerinin korunmasına yüksek düzeyde önem vermektedir. Kullanıcıların sağlık verilerini hangi kişi veya kurumlarla paylaşacaklarına kendilerinin karar verebilmesi, sistemin hasta haklarına duyarlı, güvenli ve kullanıcı kontrolünü esas alan bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir (Sağlık Bakanlığı, 2023). Bu yönüyle e-Nabız, dijital sağlık uygulamalarında etik ve hukuki standartlara uyum açısından önemli bir örnek teşkil etmektedir. Bu güvenlik temelli yaklaşımın kurumsal altyapısı, e-Nabız'ın 24 Mart 2015 tarihinde Sağlık Bakanlığı tarafından halkın kullanımına sunulmasıyla oluşturulmuştur. İlk aşamada sistem, vatandaşların muayene sonuçları, reçeteleri ve hastane başvuruları gibi temel sağlık verilerine erişimini sağlamayı hedeflemiştir. Bu doğrultuda e-Nabız, Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS), MEDULA ve Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri (HBYS) gibi mevcut dijital sağlık altyapılarıyla entegre edilerek hayata geçirilmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2017).

Sistemin işlevselliği ve kullanıcı erişilebilirliği, 2016 yılından itibaren geliştirilen daha kullanıcı dostu arayüzler ve mobil uygulama desteği ile önemli ölçüde artırılmıştır. Bu süreçte e-reçete, aşı kayıtları, alerji bilgileri, organ bağışı ve acil durum bilgileri gibi yeni modüller sisteme dahil edilerek bireylerin kendi sağlık durumlarını daha kapsamlı biçimde takip edebilmeleri sağlanmıştır. Ayrıca kullanıcıların sağlık verilerini tercih ettikleri sağlık profesyonelleriyle paylaşabilmelerine olanak tanıyan bu yapı, hasta–hekim iş birliğini güçlendiren bir dijital ortam sunmuştur (Köse ve Karataş, 2020).

COVİD-19 pandemisi sürecinde ise e-Nabız, Türkiye'nin dijital pandemi yönetiminde merkezi bir rol üstlenmiştir. Bu dönemde PCR test sonuçları, izolasyon bilgileri, COVİD-19 aşı kayıtları ve HES kodu oluşturma gibi kritik işlevler sisteme entegre edilmiştir. Böylece e-Nabız, yalnızca bireysel sağlık yönetimini değil, aynı zamanda toplum sağlığının izlenmesini ve yönetilmesini destekleyen stratejik bir dijital araç hâline gelmiştir (Arslan ve Erdem, 2022). 2022 yılı itibarıyla e-Nabız platformunun kullanıcı sayısı 80 milyonu aşmış olup, sistem hem bireysel sağlık yönetimi hem de ulusal sağlık politikaları açısından önemli bir konuma ulaşmıştır. Yapay zekâ destekli sağlık analizleri, kronik hastalıkların izlenmesi ve dijital sağlık danışmanlığı gibi gelişmiş uygulamaların sisteme entegre edilmesiyle birlikte e-Nabız, daha önleyici ve proaktif bir sağlık hizmeti anlayışının altyapısını oluşturmaya başlamıştır (Sağlık Bakanlığı, 2023).

2025 yılı Haziran ayında yeni bir tasarımla güncellenen e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi, kullanıcı deneyimini iyileştirmeye yönelik çeşitli işlevsel özelliklerle yeniden yapılandırılmıştır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2025). Gerçekleştirilen bu güncellemelerle birlikte sistem, kullanıcıların kişisel sağlık verilerine daha hızlı ve kolay erişimini mümkün kılan modüler ve kullanıcı dostu bir arayüz sunar hâle gelmiştir. Güncellenen mobil uygulama kapsamında biyometrik giriş özelliği eklenmiş;

kullanıcıların parmak izi veya yüz tanıma teknolojileri aracılığıyla güvenli ve pratik biçimde sisteme erişmeleri sağlanmıştır (Sağlık Bilgi Sistemleri Genel Müdürlüğü, 2025).

Buna ek olarak, sistemde yer alan karekod uygulaması sayesinde reçete bilgilerine erişim süreci kolaylaştırılmış; kullanıcıların eczanelerde yalnızca T.C. kimlik numarası ve reçete numarası ile işlem yapabilmelerine olanak tanınmıştır. Reçeteler bölümünde sunulan karekod aracılığıyla ilaç bilgileri görüntülenebilmekte, "kutu resmi" özelliği sayesinde reçetede yer alan ilaçların görsel bilgilerine ulaşılabilmektedir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2025). Ayrıca, yalnızca mobil uygulama üzerinden tanımlanabilen "ilaç hatırlatmaları" fonksiyonu, tedavi süreçlerinin daha düzenli takip edilmesini desteklemektedir. Güncelleme kapsamında geçmiş randevuların kolayca yeniden oluşturulabilmesine imkân tanıyan "randevuyu tekrarla" özelliği de sisteme eklenmiştir. Son olarak, yenilenen tasarımda yer alan "Bizden Haberler" bölümü aracılığıyla kullanıcıların Sağlık Bakanlığı tarafından düzenlenen etkinlikler ve güncel duyurular hakkında bilgilendirilmesi amaçlanmıştır (Sağlık Bilgi Sistemleri Genel Müdürlüğü, 2025).

Kapsamı ve kullanıcı sayısıyla dünyadaki benzerlerinin çok önünde ilerleyen e-Nabız, uygulamasının sadece Türkiye'de değil, dünya genelinde de ilgi gördüğü görülmektedir. e-Nabız, 178 ülkeden 400'den fazla projenin yer aldığı Birleşmiş Milletler Dünya Bilgi Toplumu Zirvesi çerçevesinde verilen 2016 Dünya Zirve Ödülleri'nin (WSA – World Summit Award) sağlık kategorisinde ödül kazanarak, ödül sahibi 5 projeden biri olmuştur (Birinci, 2022; Demir, 2019).

Yöntem

Araştırma modeli ve hipotezler

Bu araştırmada, dijital sağlık sistemlerinin benimsenme süreci; M-sağlık uygulamaları benimseme düzeyi, algılanan fayda ve beklenti doğrulama modeli çerçevesinde incelenmiştir. Araştırma modeli, bireylerin dijital sağlık uygulamalarını benimseme düzeylerinin algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerindeki etkisini açıklamaya yönelik olarak kurgulanmıştır. Bu doğrultuda modelde, benimseme düzeyinin algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerindeki doğrudan etkileri ile algılanan faydanın beklenti doğrulama üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Ayrıca algılanan faydanın, benimseme ile beklenti doğrulama arasındaki ilişkide aracılık rolü test edilmiştir.

Araştırma modelinde bağımsız değişken olarak m-sağlık uygulamalarını benimseme düzeyi, aracı değişken olarak algılanan fayda ve bağımlı değişken olarak beklenti doğrulama düzeyi yer almaktadır.

Bununla birlikte, dijital sağlık sistemlerinin kullanımında bireysel farklılıkların belirlenmesi amacıyla cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi ve e-Nabız kullanım süresi gibi demografik değişkenler de analizlere dahil edilmiştir.

Bu kapsamda araştırmada aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

Tablo 1: Hipotezler

Hipotez	Açıklama
H1	M-sağlık uygulamalarını benimseme düzeyi, algılanan faydayı pozitif yönde etkiler
H2	M-sağlık uygulamalarını benimseme düzeyi, beklenti doğrulama düzeyini pozitif yönde etkiler
H3	Algılanan fayda, beklenti doğrulama düzeyini pozitif yönde etkiler
H4	Algılanan fayda, benimseme ile beklenti doğrulama arasındaki ilişkide aracılık rolü oynar
H5	Cinsiyete göre dijital sağlık sistemine yönelik algı ve tutumlar farklılık göstermektedir
H6	Yaş gruplarına göre dijital sağlık sistemine yönelik algı ve benimseme düzeyleri farklılık göstermektedir
H7	Eğitim düzeyi, algılanan sistem kalitesi üzerinde farklılık yaratmaktadır
H8	e-Nabız kullanım süresi, kullanıcı algıları ve beklenti doğrulama üzerinde farklılık yaratmaktadır

Evren ve örneklem

Bu araştırma nicel bir araştırma olup, evreni Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan 18 yaş üstü e-Nabız kullanıcılarını kapsamaktadır. İstatistiksel hesaplamalara göre yaklaşık 1.500.000 kişiden oluşan evrende örneklem büyüklüğünün minimum 385 olması yeterli görülmektedir (Büyüköztürk, 2002: 480). %99 güven düzeyinde ise bu sayı 664 kişi olarak hesaplanmıştır.

Araştırmanın örneklemini gönüllü katılım sağlayan ve tamamı aktif kullanıcı olan **923 kişi** oluşturmaktadır.

Veri toplama araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmış olup, anketler web tabanlı ve yüz yüze olmak üzere iki farklı yöntemle uygulanmıştır. Veri toplama aracı üç bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorular yer almaktadır.

İkinci bölümde, Töge (2022) tarafından geliştirilen ve mobil uygulama kullanma davranışı, mobil uygulamalardan elde edilmek istenen fayda ile memnuniyeti incelemeyi amaçlayan ölçekten yararlanılmıştır. Bu ölçek; optimal deneyimler, elde edilen fayda, sosyal etkiler ve beklenti doğrulama modeli alt boyutlarından oluşmaktadır.

Üçüncü bölümde ise Dal (2021) tarafından kullanılan ve mobil sağlık uygulamalarına ilişkin deneyim ve algıları ölçen ölçekten faydalanılmıştır. Bu ölçek; algılanan fayda, algılanan kullanım kolaylığı, sübjektif norm, algılanan davranışsal kontrol, algılanan sistem kalitesi, algılanan bilgi kalitesi ve kullanım niyeti alt boyutlarını içermektedir.

Verilerin analizi

Elde edilen verilerin analizinde SPSS 26.0 ve IBM AMOS 24 yazılımlarından yararlanılmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde tanımlayıcı istatistikler (ortalama, standart sapma, medyan, minimum–maksimum değerler, sayı ve yüzde) ile birlikte güvenirlik analizi ve açıklayıcı faktör analizi (AFA) gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi, Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak ve Kaiser normalizasyonu uygulanmış Varimax döndürme tekniği ile yapılmıştır.

Verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle, ikili grup karşılaştırmalarında Mann–Whitney U testi, ikiden fazla grup karşılaştırmalarında ise Kruskal–Wallis H testi kullanılmıştır. Gruplar arasındaki farklılıkların kaynağını belirlemek amacıyla yapılan çoklu karşılaştırmalarda Bonferroni düzeltmeli Mann–Whitney U testi uygulanmıştır.

Araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesi amacıyla regresyon analizi ve bootstrap yöntemine dayalı aracılık analizi gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, benimseme düzeyinin algılanan fayda ve beklenti doğrulama üzerindeki etkileri ile algılanan faydanın beklenti doğrulama üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Aracılık analizinde dolaylı etkilerin anlamlılığı bootstrap güven aralıkları aracılığıyla değerlendirilmiştir.

Araştırmanın kısıtlılıkları

Araştırmanın evrenini Türkiye genelindeki tüm e-Nabız kullanıcıları oluşturmasına rağmen; zaman, maliyet ve ulaşım kısıtlılıkları nedeniyle örneklemin sadece Sivas, Yozgat ve Kayseri illeri ile sınırlandırılmış olması çalışmanın ilk sınırlılığıdır.

Çalışmada olasılıksız örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme tekniğinin kullanılması ve verilerin yalnızca gönüllü katılım sağlayan bireylerden elde edilmesi, bulguların genellenebilirliğini kısıtlamaktadır.

Araştırmanın yalnızca 18 yaş ve üzeri bireyleri kapsaması, çocuk ve ergen yaş grubunun çalışma dışında kalmasına neden olmuştur.

Veri toplama sürecinde hem yüz yüze hem de çevrimiçi yöntemlerin kullanılması, veri kalitesi ve katılımcı motivasyonu açısından farklılıklar oluşturabilmektedir. Bu durumun sonuçlar üzerindeki olası etkileri bir kısıtlılık olarak dikkate alınmalıdır.

Etik beyan

Bu araştırma, **Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu**ndan alınan 23.09.2024 tarihli ve 72231 sayılı **Etik Kurul Onayı** sonrasında yürütülmüştür. Araştırmaya katılan bireylere çalışmanın amacı, kapsamı ve süreci hakkında gerekli bilgilendirme yapılmış; katılımın **gönüllülük esasına dayandığı** açıkça belirtilmiştir.

Araştırmanın bulguları

Araştırma kapsamında elde edilen ampirik veriler, belirlenen hipotezler çerçevesinde analiz edilmiştir. Bu bölümde, katılımcıların e-Nabız sistemini benimseme düzeylerine, algılanan fayda ve beklenti doğrulama puanlarına ilişkin istatistiksel bulgular ve değişkenler arası ilişkilere dair analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2: Değişkenler Arası Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	B	SE	β	z	p	R^2
Algılanan Fayda	Benimseme	4.349	1.109	0.188	3.923	<0.001	0.035
Beklenti Doğrulama	Benimseme	3.680	0.618	0.261	5.958	<0.001	0.068
Beklenti Doğrulama	Algılanan Fayda	0.113	0.025	0.186	4.503	<0.001	0.035

Tablo 3: Aracılık Analizi (Bootstrap) Sonuçları

Etki Türü	B	SE	p	%95 GA Alt	%95 GA Üst
Toplam Etki (c)	3.680	0.618	<0.001	-	-
Doğrudan Etki (c′)	3.303	0.632	<0.001	-	-
Dolaylı Etki (a*b)	0.377	0.134	0.004	0.123	0.712

M-sağlık uygulamalarını benimseme düzeyinin algılanan fayda üzerindeki etkisini test etmek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda, benimseme düzeyinin algılanan fayda üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu belirlenmiştir ($B = 4.349$, $SE = 1.109$, $\beta = 0.188$, $p < .001$). Bu bulgu doğrultusunda **H1 hipotezi desteklenmiştir.**

Benimseme düzeyinin beklenti doğrulama üzerindeki etkisini incelemek amacıyla gerçekleştirilen analiz sonucunda, benimsemenin beklenti doğrulama üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir ($B = 3.680$, $SE = 0.618$, $\beta = 0.261$, $p < .001$). Bu sonuca göre **H2 hipotezi desteklenmiştir.**

Algılanan faydanın beklenti doğrulama üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda, algılanan faydanın beklenti doğrulama üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülmüştür ($B = 0.113$, $SE = 0.025$, $\beta = 0.186$, $p < .001$). Bu bulgu doğrultusunda **H3 hipotezi desteklenmiştir.**

H4 hipotezini test etmek amacıyla gerçekleştirilen aracılık analizi kapsamında bootstrap yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, benimseme düzeyinin beklenti doğrulama üzerindeki toplam etkisinin anlamlı olduğu ($B = 3.680$, $p < .001$) ve modele algılanan fayda değişkeni dahil edildiğinde doğrudan etkinin azaldığı ancak anlamlılığını koruduğu ($B = 3.303$, $p < .001$) belirlenmiştir. Ayrıca dolaylı etkinin anlamlı olduğu ($B = 0.377$, %95 GA [0.123, 0.712]) tespit edilmiştir. Güven aralığının sıfırı içermemesi, aracılık etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlara göre modelde **kısmi aracılık ilişkisi bulunmaktadır** ve **H4 hipotezi desteklenmiştir.**

Bu kapsamda aracılık modelinde "a yolu" bağımsız değişkenin aracı değişken üzerindeki etkisini, "b yolu" aracı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini, "c yolu" toplam etkiyi ve "c′ yolu" ise doğrudan etkiyi ifade etmektedir.

Tablo 4: Uyum İndeksleri

Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Sınır	Mükemmel Sınır	Ölçeğin Uyum İndeksleri
NFI	= 0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	0,900
IFI	= 0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	0,992
CFI	= 0,90 ve üzeri	0,97 ve üzeri	0,992
GFI	= 0,85 ve üzeri	0,90 ve üzeri	0,935
TLI	= 0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	0,992
RMR	=0,050 ve = 0,080 arası	0,000 ve = 0,0500 arası	0,050
RMSEA	=0,050 ve = 0,080 arası	0,000 ve = 0,0500 arası	0,009
CMIN/DF	1,078		
Chi-Square (Ki-Kare)	2151,404		
DF	1995		

Tabloya bakıldığında, uyum indekslerinin NFI değerinde Kabul edilebilir sınırda, diğer değerlerde ise mükemmel sınırda olduğu görülmektedir. Bu da ölçeklerin yapısal eşitlik modeline **çok iyi derecede uyum sağladığını** göstermektedir.

Tablo 5: Demografik Özellikler

Demografik Özellikler		n	%
Cinsiyet	Erkek	449	48,6%
	Kadın	474	51,4%
Yaş	18-25	154	16,7%
	26-33	202	21,9%
	34-41	199	21,6%
	42-49	129	14,0%
	50 ve üzeri	239	25,9%
Çalışma Durumu	Çalışıyor	639	69,2%
	Çalışmıyor	181	19,6%
	Emekli	103	11,2%
Öğrenim Durumu	İlkokul	140	15,2%
	Ortaokul	152	16,5%
	Lise	141	15,3%
	Ön Lisans	156	16,9%
	Lisans	194	21,0%
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	15,2%
Gelir Durumu	10.000-20.000 TL	209	22,6%
	20.001-40.000 TL	208	22,5%
	40.001-60.000 TL	254	27,5%
	60.001 TL+	252	27,3%
Medeni Durum	Bekar	495	53,6%
	Evli	428	46,4%
Yaşadığınız İl	Sivas	245	26,5%
	Kayseri	525	56,9%
	Yozgat	153	16,6%
İkamet Ettiğiniz Yer	İl	294	31,9%
	İlçe	331	35,9%
	Belde	204	22,1%
	Köy	94	10,2%
Akıllı Telefon Kullanıyor musun?	Evet	923	100,0%
Bireysel Olarak Ne Kadar Zamandır e-Nabız Uygulamasını Kullanıyorsunuz?	1 yıldan az	207	22,4%
	1-3 yıl arası	190	20,6%
	4-6 yıl arası	211	22,9%
	7-8 yıl arası	157	17,0%
	8 yıldan fazla	158	17,1%

Tablo 5'e bakıldığında katılımcı profili cinsiyet açısından dengeli bir dağılım sergilemekle birlikte, kadınların (%51,4) ve bekar olanların (%53,6) hafif bir çoğunlukta olduğu görülmektedir. Örneklemin yaklaşık %43,5'ini 26-41 yaş aralığındaki genç-orta yetişkin grubunu oluşturmaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun (%69,2) aktif olarak çalıştığı görülmektedir. Eğitim düzeyi açısından en yüksek payı lisans mezunları (%21) alırken, gelir durumunda 40.000 TL ve üzeri gelire sahip olanların oranı %54,8 ile toplamın yarısından fazlası olmuştur. Katılımcıların yarısından fazlasının (%56,9) Kayseri ilinde ikamet ettiği, yerleşim birimi olarak ise ağırlıklı olarak il ve ilçe oranlarının (%67,8) daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Örneklemin tamamı (%100) akıllı telefon kullanıcısı, %57'sinin 4 yıl ve üzerinde bir süredir bireysel olarak e- Nabız uygulamasını kullanmaktadır.

Tablo 6: Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Puan Ortalamaları ve Güvenirlik Katsayı Değerleri

	Ort±SS	Med (Min-Max)	Cronbach's Alpha
Optimal Deneyimler	34,95±6,92	35(16-55)	0,700
Elde Edilen Fayda	72,61±11,34	73(38-115)	0,761
Sosyal Etkiler	27,97±6,39	28(9-45)	0,691
Beklenti Doğrulama Modeli	33,49±6,88	33(11-55)	0,638
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	3,16±0,49	3,1(1-5)	0,800
Algılanan Fayda	3,21±1,01	3,43(1-5)	0,928
Algılanan Kullanım Kolaylığı	3,11±0,89	3,2(1-5)	0,684
Sübjektif Norm	3,07±1,06	3(1-5)	0,664
Algılanan Davranışsal Kontrol	3,1±1,06	3(1-5)	0,640
Algılanan Sistem Kalitesi	3,11±0,97	3(1-5)	0,658
Algılanan Bilgi Kalitesi	3,21±0,95	3,33(1-5)	0,883
Kullanım Niyeti	3,21±1,16	3,33(1-5)	0,901

Tablo 6'ya bakıldığında, optimal deneyimler boyutunun ortalaması 34,95±6,92 olup bu alt boyutun iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's Alpha) 0,700'dür. Elde edilen fayda ortalaması 72,61±11,34 (α=0,761), Sosyal etkiler 27,97±6,39 (α=0,691), beklenti doğrulama modeli 33,49±6,88 (α=0,638) düzeyinde bulunmuştur. Mobil sağlık uygulamalarını benimseme ölçeği genel ortalaması 3,16±0,49 olup (α=0,800) alt boyutlar bazında; algılanan fayda 3,21±1,01 (α=0,928), algılanan kullanım kolaylığı 3,11±0,89 (α=0,684), sübjektif norm 3,07±1,06 (α=0,664), algılanan davranışsal kontrol 3,10±1,06 (α=0,640), algılanan sistem kalitesi 3,11±0,97 (α=0,658), algılanan bilgi kalitesi 3,21±0,95 (α=0,883) ve kullanım niyeti 3,21±1,16 (α=0,901) olarak saptanmıştır.

Normallik Testine göre, araştırmada kullanılan verilerin Kolmogorov Smirnov, Shapiro Wilk testi sonuçları, çarpıklık ve basıklık katsayı değerleri, histogramları, boxplotları, Q-Q plotları ayrıntılı incelendiğinde verilerin normal dağılıma uymadıklarına karar verilmiştir. Bu yüzden yapılan analizlerde non-parametrik testler kullanılmıştır.

Tablo 7: Cinsiyete Göre Ölçek ve Alt Boyutlar Arasındaki Farklılığın Testi

Cinsiyet		**N**	**Sıra Ort.**	**Sıra Top.**	**U**	**p değeri**
Optimal Deneyimler	Erkek	449	455,11	204343,00	103318,0	0,444
	Kadın	474	468,53	222083,00		
	Toplam	923				
Elde Edilen Fayda	Erkek	449	459,28	206215,00	105190,0	0,762
	Kadın	474	464,58	220211,00		
	Toplam	923				
Sosyal Etkiler	Erkek	449	444,22	199455,50	98430,5	0,048*
	Kadın	474	478,84	226970,50		
	Toplam	923				
Beklenti Doğrulama Modeli	Erkek	449	472,39	212102,50	101748,5	0,249
	Kadın	474	452,16	214323,50		
	Toplam	923				
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	Erkek	449	455,27	204416,00	103391,0	0,455
	Kadın	474	468,38	222010,00		
	Toplam	923				
Algılanan Fayda	Erkek	449	440,72	197883,00	96858,0	0,018*
	Kadın	474	482,16	228543,00		
	Toplam	923				
Algılanan Kullanım Kolaylığı	Erkek	449	462,89	207839,50	106011,5	0,921
	Kadın	474	461,15	218586,50		
	Toplam	923				
Sübjektif Norm	Erkek	449	459,19	206176,50	105151,5	0,754
	Kadın	474	464,66	220249,50		
	Toplam	923				
Algılanan Davranışsal Kontrol	Erkek	449	459,98	206532,00	105507,0	0,822
	Kadın	474	463,91	219894,00		
	Toplam	923				
Algılanan Sistem Kalitesi	Erkek	449	473,24	212484,00	101367,0	0,211
	Kadın	474	451,35	213942,00		
	Toplam	923				
Algılanan Bilgi Kalitesi	Erkek	449	458,38	205813,00	104788,0	0,688
	Kadın	474	465,43	220613,00		
	Toplam	923				
Kullanım Niyeti	Erkek	449	469,67	210883,50	102967,5	0,392
	Kadın	474	454,73	215542,50		
	Toplam	923				

Mann Whitney U testi, *p<0,05

Tablo 7'ye göre, cinsiyet değişkenine göre yapılan Mann-Whitney U testi sonuçlarına göre, sosyal etkiler ve algılanan fayda boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir (p<0,05). Bu bulgulara göre, kadın katılımcıların sosyal etkiler ve algılanan fayda puan ortalamaları erkek katılımcılara göre anlamlı biçimde daha yüksektir. Diğer tüm boyutlarda (p>0,05) cinsiyete göre anlamlı bir fark saptanmamıştır.

Tablo 8: Yaşanılan İle Göre Ölçek ve Alt Boyutlar Arasındaki Farklılığın Testi

Yaşadığınız İl		N	Sıra Ort.	KW	p değeri	Fark
Optimal Deneyimler	Sivas	245	481,77	2,227	0,328	-
	Kayseri	525	458,30			
	Yozgat	153	443,03			
	Toplam	923				
Elde Edilen Fayda	Sivas	245	464,89	0,125	0,939	-
	Kayseri	525	459,34			
	Yozgat	153	466,51			
	Toplam	923				
Sosyal Etkiler	Sivas	245	445,37	1,345	0,510	-
	Kayseri	525	466,85			
	Yozgat	153	471,99			
	Toplam	923				
Beklenti Doğrulama Modeli	Sivas	245	487,10	3,273	0,195	-
	Kayseri	525	449,85			
	Yozgat	153	463,51			
	Toplam	923				
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	Sivas	245	492,28	4,660	0,097	-
	Kayseri	525	447,77			
	Yozgat	153	462,34			
	Toplam	923				
Algılanan Fayda	Sivas	245	461,90	0,205	0,903	-
	Kayseri	525	464,53			
	Yozgat	153	453,46			
	Toplam	923				
Algılanan Kullanım Kolaylığı	Sivas	245	497,21	10,307	0,006*	1>3
	Kayseri	525	460,93			
	Yozgat	153	409,30			
	Toplam	923				
Sübjektif Norm	Sivas	245	480,57	4,637	0,098	-
	Kayseri	525	445,75			
	Yozgat	153	488,02			
	Toplam	923				
Algılanan Davranışsal Kontrol	Sivas	245	464,10	2,600	0,273	-
	Kayseri	525	452,40			
	Yozgat	153	491,57			
	Toplam	923				
Algılanan Sistem Kalitesi	Sivas	245	507,79	9,902	0,007*	1>2,3
	Kayseri	525	445,96			
	Yozgat	153	443,73			
	Toplam	923				
Algılanan Bilgi Kalitesi	Sivas	245	483,79	4,952	0,084	-
	Kayseri	525	445,04			
	Yozgat	153	485,31			

	Toplam	923				
Kullanım Niyeti	Sivas	245	489,81	4,475	0,107	-
	Kayseri	525	447,00			
	Yozgat	153	468,94			
	Toplam	923				

Kruskal Wallis testi, *p<0,05, Bonferoni düzeltmeli Mann Whitney U testi

Tablo 8'e göre, katılımcıların yaşadıkları illere göre, algılanan kullanım kolaylığı ve algılanan sistem kalitesi değişkenlerinde anlamlı farklar tespit edilmiştir. Çoklu karşılaştırma sonuçlarına göre, algılanan kullanım kolaylığı ve sistem kalitesi değişkenlerinde Sivas ilindeki katılımcıların sıra ortalamaları Kayseri ve Yozgat illerine göre daha yüksektir (1>3 ve 1>2,3).

Tablo 9: Bireysel olarak e -Nabız Uygulamasını Kullanma Durumuna Göre Ölçek ve Alt Boyutlar Arasındaki Farklılığın Testi

Bireysel Olarak Ne Kadar Zamandır e-Nabız Uygulamasını Kullanıyorsunuz?		N	Sıra Ort.	KW	p değeri	Fark
Optimal Deneyimler	1 yıldan az	207	455,22	8,359	0,079	-
	1-3 yıl arası	190	459,63			
	4-6 yıl arası	211	500,65			
	7-8 yıl arası	157	420,77			
	8 yıldan fazla	158	463,07			
	Toplam	923				
Elde Edilen Fayda	1 yıldan az	207	463,47	4,722	0,317	-
	1-3 yıl arası	190	447,87			
	4-6 yıl arası	211	489,00			
	7-8 yıl arası	157	470,06			
	8 yıldan fazla	158	432,99			
	Toplam	923				
Sosyal Etkiler	1 yıldan az	207	493,50	8,847	0,065	-
	1-3 yıl arası	190	447,11			
	4-6 yıl arası	211	432,37			
	7-8 yıl arası	157	493,68			
	8 yıldan fazla	158	446,72			
	Toplam	923				
Beklenti Doğrulama Modeli	1 yıldan az	207	428,57	14,106	0,007*	1,2<3
	1-3 yıl arası	190	433,27			
	4-6 yıl arası	211	511,60			
	7-8 yıl arası	157	484,21			
	8 yıldan fazla	158	452,05			
	Toplam	923				
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	1 yıldan az	207	397,41	24,812	0,000*	1<2,3,5 3>4
	1-3 yıl arası	190	476,91			
	4-6 yıl arası	211	523,33			
	7-8 yıl arası	157	442,44			
	8 yıldan fazla	158	466,22			
	Toplam	923				
Algılanan Fayda	1 yıldan az	207	414,32	12,983	0,011*	1<2,3
	1-3 yıl arası	190	497,51			
	4-6 yıl arası	211	490,12			

	7-8 yıl arası	157	445,50			
	8 yıldan fazla	158	460,61			
	Toplam	923				
Algılanan Kullanım Kolaylığı	1 yıldan az	207	433,67	7,473	0,113	-
	1-3 yıl arası	190	464,69			
	4-6 yıl arası	211	491,72			
	7-8 yıl arası	157	435,63			
	8 yıldan fazla	158	482,39			
	Toplam	923				
Sübjektif Norm	1 yıldan az	207	463,08	6,851	0,144	-
	1-3 yıl arası	190	489,21			
	4-6 yıl arası	211	474,22			
	7-8 yıl arası	157	418,06			
	8 yıldan fazla	158	455,20			
	Toplam	923				
Algılanan Davranışsal Kontrol	1 yıldan az	207	431,95	21,717	0,000*	1,2<3
	1-3 yıl arası	190	414,99			
	4-6 yıl arası	211	527,96			
	7-8 yıl arası	157	464,67			
	8 yıldan fazla	158	467,14			
	Toplam	923				
Algılanan Sistem Kalitesi	1 yıldan az	207	428,90	22,202	0,000*	1,2,5<3
	1-3 yıl arası	190	426,40			
	4-6 yıl arası	211	529,11			
	7-8 yıl arası	157	482,18			
	8 yıldan fazla	158	438,51			
	Toplam	923				
Algılanan Bilgi Kalitesi	1 yıldan az	207	430,38	4,680	0,322	-
	1-3 yıl arası	190	464,23			
	4-6 yıl arası	211	483,14			
	7-8 yıl arası	157	459,19			
	8 yıldan fazla	158	475,30			
	Toplam	923				
Kullanım Niyeti	1 yıldan az	207	443,18	6,388	0,172	-
	1-3 yıl arası	190	474,82			
	4-6 yıl arası	211	495,73			
	7-8 yıl arası	157	447,44			
	8 yıldan fazla	158	440,67			
	Toplam	923				

Kruskal Wallis testi, *p<0,05, Bonferoni düzeltmeli Mann Whitney U testi

Tablo 9'a göre, e-Nabız uygulamasını kullanma süresine göre, beklenti doğrulama modeli, M-Sağlık uygulamaları benimseme ölçeği toplam puanı, algılanan fayda, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan sistem kalitesi değişkenlerinde istatistiksel olarak anlamlı farklar görülmüştür. Çoklu karşılaştırma test sonuçlarına göre, e-Nabız'ı 4–6 yıldır kullanan katılımcıların beklenti doğrulama, algılanan davranışsal kontrol ve sistem kalitesi puanları diğer gruplara kıyasla anlamlı biçimde daha yüksektir (özellikle 1 ve 2 < 3, 4 veya 1,2,5 < 3 yönünde farklar). Ayrıca, 1 yıldan az süredir kullananların M-Sağlık benimseme ve algılanan fayda düzeyleri 1–3 yıl, 4–6 yıl ve 8 yıldan fazla kullananlara göre daha düşüktür.

Tartışma

Teknolojinin hızla büyüdüğü ve teknolojik gelişmelerin yaşandığı günümüzde (Katz ve Rice, 2009), değişimlerden en fazla etkilenen sektörlerden biri sağlık sektörüdür. Sağlık hizmetlerinin etkin, verimli, eşit ve hakkaniyetli bir şekilde sunulabilmesine olanak sağlayan teknolojilerden biri mobil sağlık uygulamalarıdır (Zeytun vd., 2025).

Sağlık hizmetlerinde maliyet etkinliği ve hız arayışı, mobil sağlık uygulamalarının kullanımını kaçınılmaz bir noktaya taşırken (Duarte ve Pinho, 2019); bu teknolojiler koruyucu faaliyetlerin teşviki ve hasta-hekim etkileşiminin güçlendirilmesinde temel bir araç işlevi görmektedir (Lupton, 2013). e-Nabız uygulaması da e-Devlet bünyesinde sağlık alanında hizmet veren, T.C. Sağlık Bakanlığının geliştirdiği mobil sağlık uygulamalarındandır (Kuşçu ve Filiz,2023).

Yapılan çalışma Türkiye'nin dijital sağlık dönüşümündeki en kritik bileşenlerinden biri olan e-Nabız sisteminin, kullanıcılar tarafından benimsenme düzeyini ve bu süreçte etkili olan demografik faktörleri incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulgular, sistemin genel kabul gördüğünü ancak kullanıcı algılarının çeşitli demografik değişkenlere göre farklılaştığını ortaya koymaktadır.

Elde edilen aracılık analizi bulguları, e-Nabız sisteminin benimsenme düzeyinin beklenti doğrulama üzerindeki etkisinde Algılanan Fayda'nın anlamlı bir kısmi aracılık rolü üstlendiğini ($ab = 0.377$, $p = 0.004$) doğrulamaktadır. Bu sonuç, kullanıcıların sistemi sadece kullanıyor olmalarının ötesinde, elde ettikleri somut fonksiyonel yararların başlangıçtaki beklentilerini doğrulamada kritik bir mekanizma işlevi gördüğüne işaret etmektedir.

Alan yazında e-Nabız ve mobil sağlık uygulamalarının kullanım oranlarına bakıldığında, zaman içerisinde belirgin bir artış grafiği gözlemlenmektedir. Ekiyor ve Çetin (2017) ile Yeşiltaş (2018) tarafından yapılan erken dönem çalışmalarda e-Nabız bilinirliği yüksek olsa da kullanım oranlarının sırasıyla %28 ve %17,7 gibi düşük seviyelerde kaldığı görülmüştür. Benzer şekilde Güner vd. (2018), üniversite öğrencilerinde kullanım oranını %34,2 olarak saptamıştır. Zeytun vd (2025) Sağlık Bakanlığı'nın mobil sağlık uygulamalarının benimsenme durumunu değerlendirmek amacıyla Bandırma ilçe merkezli 500 kişiye yaptığı çalışmada ise katılımcıların çoğunun Sağlık Bakanlığı'nın mobil sağlık uygulamalarını kullandığını (%78) ve faydalı bulduğunu (%88) göstermektedir. Bu araştırmada ulaşılan %100 akıllı telefon sahipliği oranı, literatürde teknolojik erişimin bir engel olmaktan çıktığına dair görüşleri desteklemektedir. Bu tam doygunluk düzeyi, e-Nabız sisteminin artık teknolojik bir yenilik aşamasını geçtiğini, Zeytun vd. (2025)'nın vurguladığı yüksek benimseme oranlarıyla paralel olarak, sağlık hizmetlerinde vazgeçilmez ve temel bir altyapı haline geldiğini ortaya koymaktadır.

Araştırmada ki bulguları, pandemi sonrası dönemde dijital sağlık penetrasyonunun zirveye ulaştığını gösteren Kaya ve Eke (2023) ile Yayla ve Çizmeci (2022)'nin yüksek kullanım oranlı (sırasıyla %93,51 ve %70 e-Nabız kullanımı) çalışmalarıyla paralellik göstermektedir. Eke, Uysal ve Uğurluoğlu (2019)'nun çalışmasında katılımcıların %72,2'si mobil sağlık uygulamalarını faydalı bulurken, bu çalışmada özellikle kadın kullanıcıların algıladıkları fayda düzeyinin istatistiksel olarak daha yüksek çıkması, literatürdeki genel "faydalı bulma" eğiliminin demografik katmanlara göre derinleştiğini ortaya koymaktadır.

e-Nabız sisteminin benimsenmesinde demografik faktörlerin etkisine odaklanan bulgularımız, literatürde Kırılmaz ve ark. (2021) tarafından tanımlanan 'dijital bölünme' ve 'e-sağlık okuryazarlığı' kısıtlılıklarıyla büyük oranda paralellik göstermektedir. Kırılmaz ve ark. (2021) çalışmalarında, e-Nabız uygulamasına yönelik bilgi ve beceri düzeylerinin cinsiyet, medeni durum, kronik hastalık ve eğitim durumu değişkenlerine göre farklılaştığını savunmaktadır. Bu araştırmada elde edilen veriler de söz konusu teorik çerçeveyi destekler niteliktedir; nitekim araştırmamızda yaş değişkeni ile 'Elde Edilen Fayda' ve 'Beklenti Doğrulama' boyutları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark saptanmıştır ($p<0,05$). Özellikle 50 yaş ve üzeri grubun bu boyutlardaki skorlarının genç nesillere göre düşük çıkması, Kırılmaz ve ark.'nın işaret ettiği yaşa bağlı dijital uçurumu doğrulamaktadır. Ayrıca araştırmamızda cinsiyet, e-Nabız kullanım sıklığı değişkeninde saptanan anlamlı farklılık, Türkiye'de dijital sağlık hizmetlerinin yaygınlaştırılmasında 'tek tip' bir model yerine, sosyoekonomik katmanlara özgü ve kullanıcı odaklı stratejilerin geliştirilmesi gerektiğini kanıtlamaktadır.

Ketenci ve arkadaşları (2021) tarafından yapılan çalışmada, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (%68,9) e-Nabız uygulamasından haberdar olduğu tespit edilmiştir. Haberdar olan katılımcıların önemli bir kısmının (%51,2) uygulamayı kullanmadığı belirlenmiştir. Uygulamayı kullananların ise büyük oranda mobil uygulama (%59,2) aracılığıyla erişim sağladığı saptanmıştır. Kullanıcı geri

bildirimlerine göre, sistemin geliştirilmesi gereken temel alanlar arasında sistemin güncellenme sıklığının artırılması (%22,8), kişisel sağlık verilerinin korunacağına dair güvencenin sağlanması (%11,7) ve tanıtım faaliyetlerinin yoğunlaştırılması (%9,4) ön plana çıkmıştır.

Yapılan bu çalışmada kadın kullanıcıların sosyal etkiler ve algılanan fayda boyutlarında erkeklere oranla anlamlı derecede daha yüksek puanlara sahip olduğu saptanmıştır. Bu durum, kadınların sağlık okuryazarlığı ve aile sağlığı yönetimi konusundaki hassasiyetleri ile açıklanabilir. Kıraç ve Yılmaz (2019), Ketenci ve arkadaşları (2021), Kuh ve Erdem (2021) tarafından yapılan çalışmalarda da cinsiyete göre kadınların erkeklere göre uygulamadan daha fazla yararlandığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Literatürde Yalman ve Öcel (2021), sağlık okuryazarlığı ile e-sağlık hizmet tüketimi arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki saptamıştır. Bu bulgu, bu çalışmada elde edilen ve eğitim düzeyi arttıkça e-Nabız algılanan bilgi kalitesi ve algılanan sistem kalitesi algısının yükseldiğini gösteren verilerimizle ($p<0,004^*$) paralellik göstermektedir. Katılımcıların eğitim ve farkındalık düzeyinin, e-sağlık araçlarından sağladıkları faydayı doğrudan etkilediği görülmektedir. Bu sonuç, eğitim seviyesinin dijital yeterlilik üzerindeki artışın sistem kullanımındaki rolüne dikkat çekmektedir. Eğitim düzeyi yüksek olan katılımcıların, sistemdeki teknik terimleri ve sağlık bilgilerini kavrama açısından daha az güçlük çektikleri söylenebilir. Bu durum, e-Nabız platformunun kullanıcılar tarafından yalnızca bir veri kayıt alanı değil, aynı zamanda kişisel sağlık süreçlerini izlemeye destek olan bir araç olarak görülmesine yardımcı olmaktadır.

Güngör Ketenci vd., (2021) ye göre genel literatürde cinsiyetin e-Nabız kullanımı üzerinde her zaman anlamlı bir fark yaratmadığı veya farkların çalışmadan çalışmaya değiştiği rapor edilmiştir. Bunun dışında yapılan çalışmada; sosyoekonomik faktörler, sürekli kullanımın etkisi, eğitim düzeyinin rolü, teknoloji kabulü ve yaş gibi faktörler genel olarak birbirleri ile uyumlu bulunmuştur.

Yaş değişkenine dair bulgular, 26-41 yaş aralığındaki kullanıcıların ileri yaştaki kullanıcılara göre sistemi daha yüksek düzeyde benimsediğini göstermiştir. Şimşir ve Mete (2021), dijital sağlık teknolojilerinin geleceğini ele aldıkları çalışmalarında, genç kuşağın teknolojik adaptasyon hızının daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Ancak çalışmamızda 18-25 yaş grubunun kullanım kolaylığı algısının düşük çıkması, Birinci (2023) tarafından vurgulanan e-Nabız'ın sürekli gelişen yapısının, teknoloji-yerlisi gençlerin yüksek arayüz beklentilerini karşılama noktasında daha fazla optimizasyona ihtiyaç duyabileceği şeklinde yorumlanabilir.

Araştırmada e-Nabız kullanım süresi 4-6 yıl olan katılımcıların beklentilerinin daha yüksek düzeyde doğrulandığının saptanması, Töge (2022)'nin mobil uygulamalarda süreklilik niyetini etkileyen unsurlar hakkındaki bulgularıyla paralellik göstermektedir. Bu durum, sistemin uzun vadeli kullanımda kullanıcı nezdinde bir güven inşa ettiğine işaret etmektedir. Ayrıca söz konusu bulgular; Avaner ve Fedai (2017)'nin belirttiği üzere, sağlık bilgi sistemlerinin zaman yönetimi ve verimlilik sağlama potansiyelinin aktif iş gücü tarafından önemsendiği görüşünü destekler niteliktedir.

Yalman ve Öcel'in (2021) yaptığı çalışmada ise anket bulguları, e-Nabız uygulamasını kullanan bireylerin, uygulamayı genel olarak yararlı, kullanımı kolay ve gerekli olarak algıladığını göstermektedir. Bu algılar, 'Teknoloji Kabul Modeli' (TAM) bileşenlerinin sistemin benimsenmesinde pozitif yönde etkili olduğunu desteklemektedir. E-sağlık okuryazarlığı düzeyi ile e-Nabız kullanım boyutları arasında pozitif ve anlamlı bir korelasyon tespit edilmiştir. Özellikle sağlık bilgisini anlama yeteneği yüksek olan bireylerin, sistemi daha etkin kullandığı belirlenmiştir.

Göde ve Kuşçu (2022) tarafından üniversite öğrencileri üzerinde yürütülen çalışma, e-Nabız sistemi kullanımının sağlık sistemine yönelik güvensizlik düzeyini anlamlı ve negatif yönde etkilediğini ortaya koyarak şeffaf bilgi erişiminin kurumsal güven üzerindeki önemine işaret etmektedir; benzer şekilde mevcut araştırmada elde edilen ve benimseme düzeyinin algılanan fayda aracılığıyla beklenti doğrulamayı artırdığını gösteren bulgular, sistemle kurulan fonksiyonel etkileşimin kullanıcı güvenini ve memnuniyetini pekiştirdiğini desteklemektedir.

Kuşçu ve Filiz (2023)'in de üniversite öğrencileri üzerinde yapmış oldukları çalışmada gençlerin sistemi daha çok "hızlı sonuç alma" ve "mobil erişim" kolaylığı nedeniyle tercih ettiği vurgulanmaktadır. Bu çalışmada ise; farklı yaş gruplarını içeren örneklemde 'Algılanan Kullanım Kolaylığı' yüksek çıkmıştır; ancak bu çalışmada ki verilerde, bu kolaylık algısının sadece gençler arasında değil, 2025 yılı itibarıyla tüm yaş gruplarına yayılarak "genel bir kullanıcı deneyimi" haline geldiğini kanıtlamaktadır.

Öğrenci odaklı çalışmalarda e-Nabız, eğitimli ve teknolojiyle barışık bir kitlenin "kişisel arşivi" olarak tanımlanırken; bu araştırmada Sivas, Kayseri ve Yozgat illerindeki genel popülasyonun da sistemi aynı yüksek fayda algısıyla benimsediği görülmüştür. Bu durum, e-Nabız'ın eğitim seviyesinden

bağımsız olarak toplumun her kesimi için "vazgeçilmez bir sağlık asistanı" statüsüne ulaştığını göstermektedir.

Sonuç

Bu araştırma, Türkiye'nin dijital sağlık dönüşüm sürecindeki en temel platformu olan e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi'nin kullanıcılar tarafından benimsenme düzeyini ve bu süreci şekillendiren sosyo-demografik faktörleri kapsamlı bir şekilde belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Araştırma amaçları doğrultusunda elde edilen bulgular ise; e-Nabız uygulamasının geniş bir kullanıcı kitlesine ulaştığı ve kullanıcıların büyük bir kısmının sistemi orta ve uzun vadeli periyotlarda (4 yıl ve üzeri) aktif olarak kullandığı tespit edilmiştir.

Sivas, Kayseri ve Yozgat illerinde 923 katılımcı ile gerçekleştirilen saha çalışması, e-Nabız uygulamasının İç Anadolu bölgesindeki yetişkin nüfus arasında oldukça yüksek bir yaygınlık düzeyine ulaştığını göstermektedir. İncelenen örneklemde e-Nabız kullanımının genel bir standart haline geldiği görülmektedir. Katılımcıların sistemden sağladığı fayda algısı, sistemi kullanmaya yönelik niyetlerini doğrudan ve pozitif yönde etkilemektedir.

Cinsiyet değişkeninin sistem algısı üzerinde etkili olduğu; kadın kullanıcıların sistemin sağladığı kolaylık ve faydaya yönelik farkındalıklarının erkeklere oranla daha yüksek olduğu saptanmıştır. Yaş ilerledikçe teknolojiye olan mesafenin arttığı, özellikle 26-41 yaş aralığındaki bireylerin sistemi en yoğun ve verimli kullanan grup olduğu belirlenmiştir. Bu durum, ileri yaş grupları için daha sade ve erişilebilir arayüzlere ihtiyaç duyulduğunu kanıtlamaktadır.

Eğitim düzeyi arttıkça sistemin sunduğu bilginin kalitesine olan güven artış göstermektedir. Kullanıcıların sistem kullanımındaki sürekliliği, sistemin sunduğu bilgilerin doğruluğu ve işlem hızıyla doğrudan ilişkilidir. Mevcut sistemde veri güvenliği ve arayüz basitliği konusundaki kullanıcı beklentilerinin, kullanım niyetini şekillendiren kritik unsurlar olduğu sonucuna varılmıştır.

Araştırma bulguları ışığında, e-Nabız sisteminin etkinliğini ve kapsayıcılığını artırmak adına şu stratejiler önerilmektedir:

1. Arayüz Optimizasyonu: Düşük eğitim seviyesine sahip ve yaşlı kullanıcı grupları için sistemin karmaşıklığı azaltılmalı, daha sezgisel ve erişilebilir ara yüz tasarımları geliştirilmelidir.

2. Kırsal Odaklı Tanıtım: Belde ve köylerde yaşayan bireylerin dijital sağlık okuryazarlığını artırmak amacıyla bölge bazlı eğitim ve tanıtım faaliyetleri yürütülmelidir.

3. Yeni Kullanıcı Desteği: Sisteme yeni dâhil olan kullanıcıların algılanan faydasını artırmak için uygulama içi rehberler ve etkileşimli yardım modülleri güçlendirilmelidir.

4. Bölgesel Stratejiler: Sosyoekonomik farklılıklar ve yerleşim yeri kısıtlılıkları dikkate alınarak, her bölgenin ihtiyacına yönelik hedef odaklı dijital sağlık politikaları uygulanmalıdır.

Bu çalışma, dijital sağlık hizmetlerinin sadece teknik bir altyapı meselesi olmadığını, aynı zamanda toplumsal katmanların farklı ihtiyaç ve algılarına uyarlanması gereken dinamik bir süreç olduğunu göstermektedir

Sonuç olarak e-Nabız, sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştıran ve kağıtsız hastane sürecini destekleyen güçlü bir araç olarak toplumda yer edinmiştir. Teknolojinin hızla değişen dünyaya uyum sağlama çabası, sağlık sistemini önemli ölçüde etkilemektedir. İnsanların interneti ne sıklıkla kullandığı düşünüldüğünde, teknolojinin her yaş grubuna ulaşması ve bu teknolojinin çeşitli yaş gruplarına hitap etmesi, toplum içinde dijital bölünmenin azalmasına ve sağlık okuryazarlık oranlarının yükselmesine yardımcı olmaktadır.

Aynı zamanda dijital sağlık hizmetlerinde "tam kapsayıcılık" sağlanması için özellikle kırsal kesimdeki, düşük gelirli ve ileri yaştaki bireylere yönelik kullanım kolaylığı odaklı iyileştirmelerin yapılması ve dijital sağlık okuryazarlığının artırılması elzemdir. Bireylerin e-Nabız uygulamasını etkili bir şekilde kullanabilmeleri için gerekli bilinçlendirme ve bilgilendirme çalışmalarının yapılması oldukça önemlidir. Bu çalışma, dijital sağlık sistemlerinin geliştirilmesinde kullanıcıların demografik özelliklerinin ve beklentilerinin göz önünde bulundurulması gerektiğini bilimsel verilerle ortaya koymaktadır.

Gelecek çalışmalar için öneriler

- Mevcut çalışma Sivas, Yozgat ve Kayseri illeri ile sınırlıdır. Gelecek araştırmalarda Türkiye'nin farklı coğrafi bölgelerini (Marmara, Ege, Güneydoğu Anadolu vb.) kapsayan, daha geniş ve Türkiye geneli için temsil gücü yüksek örneklemler üzerinde çalışılması önerilmektedir.

- Bu çalışma, verilerin belirli bir zaman diliminde toplandığı kesitsel bir araştırmadır. Kullanıcıların e-Nabız benimseme düzeylerinin ve beklenti doğrulama süreçlerinin zaman içindeki değişimini gözlemlemek adına boylamsal çalışmaların yapılması, kullanıcı davranışlarındaki sürekliliği anlamak açısından faydalı olacaktır.

- Gelecek çalışmalarda nicel verilerin yanı sıra, odak grup görüşmeleri veya derinlemesine mülakatlar gibi nitel yöntemlerin kullanılması; bireylerin e-Nabız kullanımındaki motivasyonlarını, karşılaştıkları engelleri ve "fayda" algısının altında yatan kişisel nedenleri daha derinlemesine açıklayabilir.

- Bu çalışmada demografik değişkenlere odaklanılmıştır. Gelecek araştırmalarda; bireylerin dijital sağlık okuryazarlığı düzeyleri, teknoloji kaygısı veya kişisel veri gizliliği konusundaki endişelerinin e-Nabız benimseme süreci üzerindeki etkisi incelenebilir.

- Mevcut bulgularda emekli ve 50 yaş üstü katılımcıların benimseme düzeylerinin daha düşük olduğu görülmüştür. Gelecek çalışmalarda 50 yaş üstü bireyler, kronik hastalar veya engelli bireyler gibi dijital sağlık hizmetlerine en çok ihtiyaç duyan özel grupların e-Nabız kullanım deneyimlerine odaklanılması stratejik önem taşımaktadır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Teşekkür / Acknowledgement:

Çalışmanın veri analizi kısmında önemli katkılarda bulunan Dr. Öğr. Üyesi Abdülkerim Güler'e destekleri için teşekkür ederiz.

We would like to thank Dr. Lecturer Abdülkerim Güler, who made significant contributions to the data analysis part of the study, for his support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal **ve Beşeri Bilimler** Etik Kurulu/Komitesinden 23/09/2024 tarihli 72231. sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Sivas Cumhuriyet *University, S*ocial Sciences Scientific Research Proposal *Ethics Committee on 23/09./2024 and 72231 document number.*

Kaynakça / References

Akalın, B. ve Veranyurt, Ü. (2020). Sağlıkta dijitalleşme ve yapay zeka. *SDÜ Sağlık Yönetimi Dergisi*, *2*(2), 128–137.

Arslan, R., ve Erdem, R. (2022). Dijital sağlık uygulamalarının yaygınlaşmasında pandeminin etkisi: e-Nabız sistemi örneği. *Sağlık Bilimleri ve Araştırmaları Dergisi*, *14*(2), 98–111.

Avaner, T., ve Fedai, R. (2017). Sağlık hizmetlerinde dijitalleşme: Sağlık yönetiminde bilgi sistemlerinin kullanılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *22*(Kayfor15 Özel Sayısı), 1533–1542.

Birinci, Ş. (2023). A digital opportunity for patients to manage their health: Turkey national personal health record system (The e-Nabiz). *Balkan Medical Journal*, *40*(3), 215–221.

Birinci, Ş. (2022). *Sağlıkta Millî Teknoloji Hamlesi*. Türkiye Bilimler Akademisi Yayınları, ss. 327-352.

Büyükgöze, S., ve Dereli, E. (2019). *Toplum 5.0'da dijital sağlık. İçinde Güncel Sağlık Bilimleri Çalışmaları II* (s. 173). Akademisyen Kitabevi.

Büyüköztürk, Ş., (2002). "*Faktör analizi: Temel kavramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı"* Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi. 32 (32): 470-483.

Broadband Commission for Sustainable Development. (2017, February). *Digital health: A call for government leadership and cooperation between ICT and health*. International Telecommunication Union and UNESCO.

Dal, Ö. (2021). *Sağlık hizmetlerinde büyük veri: Mobil sağlık uygulamalarının davranışlarını yerine getiren teknoloji kabul modelinin incelenmesi* [Doktora tezi, Beykent Üniversitesi]. YÖK Ulusal Tez Merkezi.

Demir, S. (2019). *e-Devlet kapsamında e-Nabız uygulamasına dair farkındalığın incelenmesi* (Yüksek lisans tezi). Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yönetim Bilişim Sistemleri - Anabilim Dalı

Duarte, P., ve Pinho, J. C. (2019). *A mixed methods UTAUT2-based approach to assess mobile health adoption.* Journal of Business Research, 102(2019), 140–150.

Eke, E., ve Uysal, M., ve Uğurluoğlu, D. (2019). *e-Sağlık uygulamalarının farkındalığına yönelik bir araştırma*. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(2), 510-522.

Ekiyor, A., ve Çetin, A. (2017). *Sağlık hizmeti sunumunda ve sosyal pazarlama kapsamında e-Nabız uygulamasının bilinirliği.* Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 3(1), 88-103.

Göde, A., ve Kuşcu, F. N. (2022). *e-Nabız sistemi kullanımının sağlık sistemlerine güvensizlik üzerine etkisinin incelenmesi: Üniversite öğrencileri üzerinde bir araştırma*. Journal of Academic Value Studies, *8*(1), 37–46.

Güner, P. D., Bölükbaşı, H., Kokaçya, S. H., Yengil, E., ve Özer, C. (2018). *Mustafa Kemal Üniversitesi öğrencilerinin mobil sağlık uygulamalarını kullanımı.* Konuralp Tıp Dergisi, 10(3), 264-268.

Güngör Ketenci, P., Aydın Büyük, S., Aras Balcı, Z., Öztekin, Ö., Güner, S., Göktaş, Ö., ve Göksel, M. M. (2021). *e-Nabız uygulamasının bilinirliği: Bir üniversite-eğitim araştırma hastanesi örneği.* Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, *24*(1), 63–80.

İnal, Y., ve Erçil Çağıltay, N. (2019). *e-Nabız mobil sağlık uygulamasına yönelik kullanıcı değerlendirmesi.* Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, *22*(2), 375-388.

Katz, J. E. ve Rice, R. E. (2009). *Publicviews of mobile medical devices and services: A US national survey of consumer sentiments towards RFID healthcare technology.* International Journal of Medical Informatics, 78, 104–114.

Kaya, E., ve Eke, E. (2023). *Bireylerin mobil sağlık uygulaması kullanım durumu ve e-sağlık okuryazarlığı ilişkisi.* İşletme Bilimi Dergisi, 11(1), 1-15

Kıraç, R., ve Yılmaz, G. (2019, 10-13 Ekim). *Yetişkinlerde e-Nabız sistemi farkındalığının belirlenmesine yönelik bir araştırma* [Bildiri sunumu]. 3. Uluslararası 13. Ulusal Sağlık ve Hastane İdaresi Kongresi, Ankara.

Kırılmaz, H., Demir, B., ve Eroğlu, B. (2021, 16-19 Eylül). *Sağlık hizmetlerinde dijital bölünme ve e-sağlık okuryazarlığı çerçevesinde e-Nabız uygulaması* [Bildiri sunumu]. V. Uluslararası Sağlık Bilimleri ve Yönetimi Kongresi,

Kınış, Z., Denizli, F., ve Boztosun, D. (2025). The contribution of digital health technologies to sustainable health systems: A case study focused on Turkey. *Istanbul Gelisim University Journal of Social Sciences*, *12*(3), 1575–1596.

Köse, H., ve Karataş, M. (2020). *Türkiye'de sağlıkta dijital dönüşüm süreci: e-Nabız sistemi üzerine bir değerlendirme.* Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 6(3), 122–136.

Kuh, Z., ve Erdem, R. (2021). *Dijital sağlık uygulamalarının bilinirliğinin ve kullanımının dijital bölünme çerçevesinde incelenmesi*. Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 24(2), 255-274

Kuşcu, F. N. ve Filiz, E. (2023). e-*Nabız sistemi kullanımı hakkında algı düzeylerinin belirlenmesi: Üniversite öğrencileri üzerinde bir araştırma.* İnönü Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, 11(2), 1566-1578

Lupton, D. (2013). *The digitally engaged patient: Self-monitoring and self-care in the digital health era.* Social Theory & Health, 11(3), 256-270

Özşahin, F., ve Mansur, F. (2022). *e-Nabız sisteminin işleyişiyle ilgili haber sitelerine yönelik bir içerik analizi*. Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi, *11*(3), 860–872.

Stratejik Rapor: Sağlık Bilgi Sistemleri Genel Müdürlüğü. (2025). *Sağlıkta dijital dönüşüm: 2025 yılı e-Nabız güncelleme raporu*. T.C. Sağlık Bakanlığı Yayınları.

Şimşir, M., ve Mete, B. (2021). *Sağlık hizmetlerinin geleceği: Dijital sağlık teknolojileri.* Journal of Innovative Healthcare Practices *(JOINIHP)*, *2*(1), 33–39.

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2017). *Türkiye sağlık bilişimi stratejisi 2015–2018*. T.C. Sağlık Bakanlığı Yayınları.

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2018). *e-Nabız kişisel sağlık kaydı sistemi, kullanım kılavuzu*. https://enabiz.gov.tr/document/kilavuz_.pdf

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2023). *e-Nabız kişisel sağlık sistemi tanıtım raporu*.

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2025). *e-Nabız kullanım kılavuzu*. https://enabiz.gov.tr/document/User_Manual.pdf

Teknik Kılavuz: T.C. Sağlık Bakanlığı. (2025). *e-Nabız kişisel sağlık sistemi kullanıcı kılavuzu ve yeni arayüz özellikleri*. https://enabiz.gov.tr/document/User_Manual.pdf

Töge, B. (2022). *Mobil uygulamalarda tatmin, kullanıma devam etme ve tavsiye etme niyetini etkileyen öncüllerin incelenmesi* (Doktora tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Yalman, F., ve Öcel, Y. (2021). *Sağlık okuryazarlığı ile e-sağlık hizmet tüketimi arasındaki ilişkinin irdelenmesi: e-Nabız kullanımı üzerine bir araştırma.* Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 20(77), 240-254.

Yayla, E. N., ve Çizmeci, B. (2022). *T.C. Sağlık Bakanlığı'nın mobil sağlık uygulamalarının bilinirliğine yönelik bir araştırma.* Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 13(33), 254-270.

Yeşiltaş, A. (2018). *e-Nabız uygulamasının kullanımını etkileyen faktörler.* Sağlık Akademisyenleri Dergisi, 5(4), 290-295

Yıldırım F.B., Özdemirci F. ve Soydan G. (2021) *Sağlık turizmi hastaları için e-Nabız uygulamalarının geliştirilmesi: Bir model önerisi,* Bilgi Yönetimi Dergisi 4/1, 25-55

Zeytun, Ş., Keskin, B., ve Aslan, Y. (2025). *Mobil sağlık uygulamalarının toplum tarafından benimsenme durumunun değerlendirilmesi.* Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 34(1), 1-24.

Appendix (Ekler)

Appendix 1 (Ek1:) Yaşa Göre Ölçek ve Alt Boyutlar Arasındaki Farklılığın Testi

Yaş		N	Sıra Ort.	KW	p değeri	Fark
Optimal Deneyimler	18-25[1]	154	451,34	8,826	0,066	-
	26-33[2]	202	504,85			
	34-41[3]	199	461,30			
	42-49[4]	129	466,76			
	50 ve üzeri[5]	239	430,67			
	Toplam	923				
Elde Edilen Fayda	18-25	154	490,59	6,321	0,176	-
	26-33	202	471,27			
	34-41	199	444,73			
	42-49	129	487,90			
	50 ve üzeri	239	436,14			
	Toplam	923				
Sosyal Etkiler	18-25	154	459,19	0,415	0,981	-
	26-33	202	456,54			
	34-41	199	470,58			
	42-49	129	455,39			
	50 ve üzeri	239	464,85			
	Toplam	923				
Beklenti Doğrulama Modeli	18-25	154	436,89	11,378	0,023*	3>4,5
	26-33	202	481,57			
	34-41	199	507,07			
	42-49	129	432,14			
	50 ve üzeri	239	440,23			
	Toplam	923				
	50 ve üzeri	239	443,98			
	Toplam	923				
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	18-25	154	433,18	18,744	0,001*	2>4,5 3>5
	26-33	202	513,59			
	34-41	199	495,57			
	42-49	129	422,22			
	50 ve üzeri	239	430,49			
	Toplam	923				
Algılanan Fayda	18-25	154	431,88	14,244	0,007*	2,3>5
	26-33	202	497,83			
	34-41	199	495,67			
	42-49	129	464,20			
	50 ve üzeri	239	421,91			
	Toplam	923				
Algılanan Kullanım Kolaylığı	18-25	154	385,44	23,383	0,000*	1<2,3,5
	26-33	202	501,09			
	34-41	199	503,34			
	42-49	129	434,01			

	50 ve üzeri	239	458,98			
	Toplam	923				
Sübjektif Norm	18-25	154	441,79	7,676	0,104	-
	26-33	202	497,95			
	34-41	199	475,56			
	42-49	129	427,04			
	50 ve üzeri	239	452,22			
	Toplam	923				
Algılanan Davranışsal Kontrol	18-25	154	457,99	9,227	0,056	-
	26-33	202	480,00			
	34-41	199	498,27			
	42-49	129	447,59			
	50 ve üzeri	239	426,95			
	Toplam	923				
Algılanan Sistem Kalitesi	18-25	154	444,00	16,892	0,002*	1,4,5<2
	26-33	202	522,33			
	34-41	199	462,96			
	42-49	129	407,72			
	50 ve üzeri	239	451,11			
	Toplam	923				
Algılanan Bilgi Kalitesi	18-25	154	451,24	5,576	0,233	-
	26-33	202	496,15			
	34-41	199	470,03			
	42-49	129	445,98			
	50 ve üzeri	239	442,03			
	Toplam	923				
Kullanım Niyeti	18-25	154	470,91	6,278	0,179	-
	26-33	202	460,18			
	34-41	199	460,01			
	42-49	129	413,97			
	50 ve üzeri	239	485,38			
	Toplam	923				

Kruskal Wallis testi, *p<0,05, Bonferoni düzeltmeli Mann Whitney U testi

Ek 1'e göre, beklenti doğrulama modeli, m-sağlık uygulamaları benimseme ölçeği, algılanan fayda, algılanan kullanım kolaylığı ve algılanan sistem kalitesi boyutlarında yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir (p<0,05). Beklenti doğrulama modeli boyutunda 34–41 yaş grubunun puanları 42–49 ve 50 yaş üzeri gruplardan yüksektir. M-sağlık uygulamaları benimseme düzeyi, 26–33 yaş grubunda 42–49 ve 50 yaş üzeri gruplara; ayrıca 34–41 yaş grubunda 50 yaş üzeri gruba göre anlamlı biçimde daha yüksektir. Algılanan fayda açısından 26–33 ve 34–41 yaş gruplarının puanları 50 yaş üzeri gruba göre anlamlı biçimde daha yüksektir. Algılanan kullanım kolaylığı boyutunda 18–25 yaş grubu, 26–33, 34–41 ve 50 yaş üzeri gruplara göre daha düşük puan almıştır. Algılanan sistem kalitesi boyutunda ise 26–33 yaş grubunun puanları 18–25, 42–49 ve 50 yaş üzeri gruplara göre daha yüksektir.

Appendix 2 (Ek2:) Öğrenim Durumuna Göre Ölçek ve Alt Boyutlar Arasındaki Farklılığın Testi

Öğrenim Durumu		N	Sıra Ort.	KW	p değeri	Fark
Optimal Deneyimler	İlkokul[1]	140	454,65	8,477	0,132	-
	Ortaokul[2]	152	411,23			
	Lise[3]	141	471,94			
	Ön Lisans[4]	156	464,28			
	Lisans[5]	194	473,51			
	Yüksek Lisans/ Doktora[6]	140	495,98			
	Toplam	923				
Elde Edilen Fayda	İlkokul	140	467,46	6,027	0,304	-
	Ortaokul	152	416,39			
	Lise	141	483,43			
	Ön Lisans	156	459,23			
	Lisans	194	475,40			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	469,00			
	Toplam	923				
Sosyal Etkiler	İlkokul	140	489,66	5,216	0,390	-
	Ortaokul	152	479,40			
	Lise	141	450,47			
	Ön Lisans	156	473,21			
	Lisans	194	452,13			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	428,25			
	Toplam	923				
Beklenti Doğrulama Modeli	İlkokul	140	457,65	5,953	0,311	-
	Ortaokul	152	428,68			
	Lise	141	456,62			
	Ön Lisans	156	453,64			
	Lisans	194	496,22			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	469,85			
	Toplam	923				
M-Sağlık Uygulamaları Benimseme Ölçeği	İlkokul	140	460,25	5,372	0,372	-
	Ortaokul	152	441,30			
	Lise	141	432,96			
	Ön Lisans	156	461,94			
	Lisans	194	492,33			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	473,53			
	Toplam	923				
Algılanan Fayda	İlkokul	140	476,13	1,234	0,942	-
	Ortaokul	152	447,51			
	Lise	141	450,78			
	Ön Lisans	156	468,70			
	Lisans	194	465,81			

	Yüksek Lisans/ Doktora	140	462,16			
	Toplam	923				
Algılanan Kullanım Kolaylığı	İlkokul	140	431,38	7,527	0,184	-
	Ortaokul	152	450,19			
	Lise	141	438,74			
	Ön Lisans	156	457,73			
	Lisans	194	491,91			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	492,17			
	Toplam	923				
Sübjektif Norm	İlkokul	140	450,04	2,628	0,757	-
	Ortaokul	152	440,19			
	Lise	141	469,85			
	Ön Lisans	156	463,12			
	Lisans	194	482,72			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	459,76			
	Toplam	923				
Algılanan Davranışsal Kontrol	İlkokul	140	465,22	7,128	0,211	-
	Ortaokul	152	438,89			
	Lise	141	461,94			
	Ön Lisans	156	436,48			
	Lisans	194	502,23			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	456,61			
	Toplam	923				
Algılanan Sistem Kalitesi	İlkokul	140	432,41	13,378	0,020*	1,2,3<5
	Ortaokul	152	436,63			
	Lise	141	439,04			
	Ön Lisans	156	456,05			
	Lisans	194	519,32			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	469,44			
	Toplam	923				
Algılanan Bilgi Kalitesi	İlkokul	140	448,14	5,172	0,395	-
	Ortaokul	152	465,40			
	Lise	141	422,81			
	Ön Lisans	156	470,31			
	Lisans	194	473,32			
	Yüksek Lisans/ Doktora	140	486,69			
	Toplam	923				
	Ortaokul	152	428,27			
	Lise	141	442,55			
	Ön Lisans	156	469,29			
	Lisans	194	474,63			
	Yüksek Lisans/	140	486,67			

	Doktora					
	Toplam		923			
Kullanım Niyeti	İlkokul	140	467,91	5,052	0,410	-

Kruskal Wallis testi, *p<0,05, Bonferoni düzeltmeli Mann Whitney U testi

Ek 2'ye göre, algılanan sistem kalitesi boyutunda istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir (p<0,05). Bu sonuca göre; algılanan sistem kalitesi boyutunda ilkokul, ortaokul ve lise mezunlarının puanları lisans mezunlarına göre anlamlı biçimde daha düşüktür.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 868-878
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2765

Araştırma Makalesi / Research Article

OECD ülkelerinde borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicileri

Macroeconomic determinants of stock market capitalisation in OECD countries

Berna Doğan Başar[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bolvadin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Afyonkarahisar, Türkiye, b.dogan@aku.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7134-3930

Öz

Bu çalışma, OECD ülkelerinde 2001-2024 yılları arasında makroekonomik göstergelerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkilerini incelemektedir. Analiz kapsamında 19 OECD ülkesine ait veriler kullanılarak söz konusu ilişkiler dinamik panel veri analizi çerçevesinde Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (Sistem GMM) yöntemi ile incelenmiştir. Oluşturulan modelde, halka açık yerel firmaların borsa değerlerinin GSYH içindeki payı olan borsa kapitalizasyonu bağımlı değişken, GSYH, enflasyon, özel sektöre sağlanan krediler ve ticari açıklık bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Elde edilen bulgulara göre, ekonomik büyüme ve özel sektöre sağlanan krediler ile borsa kapitalizasyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki bulunmaktadır. Buna göre, OECD ülkelerinde ekonomik büyümenin ve finansal aracılık faaliyetlerinin sermaye piyasalarının gelişiminde önemli rol oynadığı ortaya konmaktadır. Bulgular, finansal piyasaların gelişimi için büyüme odaklı ve kredi erişimini destekleyen politikaların benimsenmesinin gerekliliğini göstermektedir. Son yıllarda OECD ülkeleri için bu ilişkiyi uzun vadeli ve karşılaştırmalı bir çerçevede ele alan çalışmaların sınırlı sayıda olması göz önüne alındığında bu çalışmanın literatürdeki önemli bir boşluğu doldurması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Borsa Kapitalizasyonu, Makroekonomik Belirleyiciler, OECD Ülkeleri, Sistem GMM

Jel Kodları: G10, G15, E44

Abstract

This study examines the effects of macroeconomic indicators on stock market capitalisation in OECD countries from 2001 to 2024. Data from 19 OECD countries are used to analyse these relationships using the System Generalised Method of Moments (System GMM) within the framework of dynamic panel data analysis. In the model, stock market capitalisation, representing the share of publicly traded local firms' market values in GDP, is considered the dependent variable. In contrast, GDP, inflation, private sector credit, and trade openness are considered independent variables. The findings indicate a statistically significant, positive relationship among economic growth, private sector credit, and stock market capitalisation. This suggests that economic growth and financial intermediation activities play a significant role in the development of capital markets in OECD countries. The findings highlight the need to adopt growth-oriented policies that support access to credit to develop financial markets. Given the limited number of studies addressing this relationship in a long-term, comparative framework across OECD countries in recent years, this study is expected to fill a significant gap in the literature.

Keywords: Stock Market Capitalisation, Macroeconomic Determinants, OECD Countries, System GMM

Jel Codes: G10, G15, E44

Başvuru/Submitted: 4/04/2026

Revizyon/ Revised: 4/06/2026

Kabul/Accepted: 11/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Doğan Başar, B., OECD ülkelerinde borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicileri, bmij (2026) 14 (2): 868-878 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2765

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Macroeconomic determinants of stock market capitalisation in OECD countries

Literature

The relationship between stock market capitalisation and macroeconomic indicators has been extensively studied in the finance and macroeconomics literature (Khrawish et al., 2010; Tan et al., 2012; Raza and Jawaid, 2014; Cournède and Denk, 2015; Phuong et al., 2023; Rafay et al., 2023; Aromolaran et al., 2024; Karaca et al., 2025). Cournède and Denk (2015), whose work is closest to this study, examined the relationship between financial development and economic growth using panel data analysis covering OECD and G20 countries. In their study, financial development was measured by stock market capitalisation, defined as the ratio of the total market value of publicly traded companies to GDP. The analysis revealed that this relationship varies with the level of financial development.

Research subject

This study looks into the effects of macroeconomic indicators on stock market capitalisation in OECD countries. In the model developed for this purpose, stock market capitalisation, which is the share of the stock market value of publicly traded local firms in GDP, is the dependent variable. In contrast, GDP, inflation, private-sector credit, and the trade deficit are the independent variables.

Research purpose and importance

This study examines the effects of macroeconomic indicators on stock market capitalisation in OECD countries.

Contribution of the article to the literature

Given the limited number of studies addressing this relationship in a long-term, comparative framework across OECD countries in recent years, this study is expected to fill a significant gap in the literature.

Design and method

This study applies dynamic panel data analysis to examine the macroeconomic determinants of stock market capitalisation. To account for potential endogeneity, reverse causality, and unobservable country effects between the variables, the model was estimated using the System Generalised Method of Moments (System GMM). The System GMM method reduces estimation biases that can arise when lagged dependent variables are included in the model, yielding more consistent and efficient results.

Research type

Research article

Research problems

In light of the information provided above, the research questions for this study are listed below:

1. Do macroeconomic variables significantly affect stock market capitalisation in OECD countries?

2. What is the direction and magnitude of the impact of economic growth, inflation, private sector credit, and trade openness?

Data collection method

The data used in this study were obtained from the World Bank Database.

Quantitative/qualitative analysis

This is a quantitative study.

Research model

In the model developed for this analysis, the market capitalisation of publicly traded local firms, as a share of GDP, is the dependent variable. In contrast, GDP, inflation, private-sector credit, and the trade deficit are the independent variables.

Findings and discussion

According to the analysis findings, GDP and credit extended to the private sector increase stock market capitalisation. Therefore, when GDP increases, stock market capitalisation also increases, assuming other variables remain constant. Similarly, an increase in credit extended to the private sector also raises stock market capitalisation.

Discussing the findings with the literature

Accordingly, this study shows that economic growth positively affects stock market capitalisation in both stages and that capital markets develop in OECD countries as economic growth increases. This finding aligns with the positive relationship between financial development and economic growth demonstrated in the studies by Levine and Zervos (1998), Rafay et al. (2023), Aromolaran et al. (2024), and Prats Albentosa and Sandoval (2020). Another finding of this study is the relationship between stock market capitalisation and credit provided to the private sector. The analysis shows that as credit provided to the private sector increases, stock market capitalisation also increases. This result parallels the findings of Demirgüç-Kunt and Levine (1996) and Sahay et al. (2015) regarding the positive impact of financial intermediation activities on market size.

Conclusion, recommendation and limitations

This study finds that GDP and private-sector credit have a positive and significant impact on stock market capitalisation in OECD countries. Promoting growth in national stock market capitalisation and improving access to private sector credit can support stock market development and should be considered by policymakers. On the other hand, the effects of macroeconomic variables can vary between countries, highlighting the need for country-specific policies. This study is limited to OECD countries and annual data. Future research may focus on different country groups or regions, incorporating additional variables and alternative methodologies to provide more in-depth insights.

Results of the article

Accordingly, this study shows that economic growth positively affects stock market capitalisation in both phases and that capital markets in OECD countries develop as economic growth increases. This situation demonstrates that GDP growth is a significant driver of financial depth. In light of these findings, policymakers should develop policies that support economic growth and strengthen the financial system. However, GDP alone is not sufficient to increase stock market depth. In recent years, despite GDP growth in OECD countries, the development of financial markets has varied across countries. This shows that stock market capitalisation is affected not only by economic growth but also by financial intermediation activities, macroeconomic stability, and institutional factors. Another result obtained in this study is the relationship between stock market capitalisation and credit provided to the private sector. The analysis shows that as credit provided to the private sector increases, stock market capitalisation also increases. Policymakers can support increased stock market capitalisation and market depth by facilitating firms' access to finance. In this respect, increasing the efficiency of financial intermediation and implementing regulations to ensure the healthy functioning of credit markets are considered important for the development of capital markets.

Suggestions based on results

In light of these findings, policymakers should develop policies that support economic growth and strengthen the financial system. At the same time, policymakers can help increase stock market capitalisation and market depth by facilitating firms' access to finance.

Limitations of the article

This study is limited to OECD countries and annual data.

Giriş

Borsa, hisse senetleri, tahviller, vadeli işlemler ve opsiyonlar gibi emtia türevlerinin alınıp satıldığı elektronik bir piyasadır. Borsa piyasaları yüzyıllardır ekonomilerin merkezinde yer almaktadır. Borsa genellikle bir ülkenin ekonomisinin büyüme göstergesi olarak kabul edilmektedir (Levine ve Zervos, 1998). Bu piyasalarda meydana gelen herhangi bir istikrarsızlık veya kriz, ekonomi üzerinde kısmi veya genel etkiler göstermektedir. 7. yüzyıldan beri dünya ekonomisi finansal ve daha özel olarak borsa piyasalarından kaynaklanan birçok kriz yaşamıştır (Garber, 1990). Bu nedenle, ülkelerin ekonomi yönetimleri ve politika yapıcıları, beklenmedik istikrarsızlık durumlarında önlem almak için borsa piyasalarının ilerleyişini dikkatle izlemektedir (Shiller, 2003).

Borsalardaki günlük dalgalanmalar ekonomik ve siyasi olaylardan kaynaklanabilmektedir. Ancak borsalar yerel ve küresel makroekonomik koşullardan bağımsız değildir. Yatırımcılar makroekonomik faktörlerdeki değişikliklerden doğrudan etkilenmektedir. Ayrıca bu yatırımcılar hisse senetleri hakkındaki kararlarını piyasanın genel durumunu dikkate alarak vermektedirler. Bu nedenle, borsa dalgalanmalarının belirleyicilerini incelemek ekonomiler ve yatırımcılar için oldukça önemlidir (Demir, 2019).

Borsa kapitalizasyonu, bir şirketin borsada işlem gören tüm hisse senetlerinin veya hisselerinin toplam değerini ifade etmektedir (Karaca vd., 2025). Bu çalışmada kullanılan borsa kapitalizasyonu değişkeni, borsada işlem gören yerli şirketlerin toplam piyasa değerinin GSYH'ye oranı olarak ölçülmektedir. Bu oran, hisse senedi piyasasının işlem hacmini ölçmekte ve hisse senedi piyasalarının ekonomiye sağladığı likidite derecesini yansıtmaktadır. Bu gösterge, finansal piyasa gelişmişliği ve sermaye piyasalarının derinliği hakkında bilgi sunmaktadır (Beck vd., 2009).

Finansal piyasaların gelişimi ekonomik büyüme ve yatırım faaliyetleri açısından önemli bir role sahiptir. Borsa kapitalizasyonu ise sermaye piyasalarının büyüklüğünü ve gelişmişlik düzeyini gösteren temel göstergelerden biridir. OECD ülkeleri gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomileri bir arada barındırmasına rağmen, bu ülkelerde borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicilerini inceleyen çalışmalar sınırlı kalmıştır. Bu nedenle çalışmanın amacı, OECD ülkelerinde ekonomik büyüme, enflasyon, özel sektöre sağlanan krediler ve ticari açıklığın borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkilerini ortaya koymak ve sermaye piyasalarının gelişimini etkileyen temel makroekonomik faktörleri belirlemektir. Böylece çalışma, OECD ülkeleri özelinde finansal piyasa gelişimi literatüründeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Çalışma, mevcut literatüre çeşitli şekillerde katkıda bulunmaktadır. Birincisi, bu çalışmada dinamik ortamlarda içsellik, ters nedensellik ve gözlemlenmeyen ülke bazlı heterojenliği ele almak için oldukça uygun olan Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (Sistem GMM) kullanılmaktadır. İkincisi, bu çalışma esas olarak seçilmiş Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerini ele almakta ve bu ülkelerin makroekonomik belirleyicilerini araştırmaktadır. Makroekonomik değişkenlerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkilerini inceleyen önceki çalışmalar belirli ülkelerle sınırlı kalırken (Jamaludin vd., 2017; Bhuiyan ve Chowdhury, 2020; Karahan, 2026; Hanif, 2026), bu çalışma OECD ülkeleri genelinde bir ülke analizi gerçekleştirmektedir. Ekonomik krizler, savaşlar, salgın gibi küresel olaylar göçe yol açabilmekte ve belirli bölgelerde veya ülkelerde ekonomik kaynakları derinden etkileyebilmektedir. Bu nedenle, ülkeler veya bölgeler genelinde makroekonomik göstergelerin etkilerini değerlendiren çalışmalar büyük önem taşımaktadır. Dahası, her ülkenin ekonomik olaylara yönelik farklı finansal sistemleri ve politika müdahaleleri olduğundan dolayı, makroekonomik ve borsa kapitalizasyonu arasındaki bağlantıyı kuran mevcut karşılaştırmalı çalışma önemli bir içgörü sağlamaktadır.

Bu çalışmada 2001-2024 yılları arasındaki 19 OECD ülkesinin (Avustralya, Belçika, Şili, Kolombiya, Yunanistan, Almanya, İrlanda, İsrail, Japonya, Macaristan, Kore, Türkiye, Lüksemburg, Meksika, Polonya, Birleşik Krallık, Slovenya, İspanya, Amerika Birleşik Devletleri) panel verilerini kullanarak, OECD ülkelerinde GSYH, enflasyon, özel sektöre sağlanan krediler ve ticari açıklık değişkenlerinin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkisi Sistem GMM tahmincisi ile araştırılmaktadır. Çalışmanın örnekleminin OECD ülkeleri olması bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayırmaktadır.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ikinci bölümde literatür taraması, üçüncü bölümde veri seti ve yöntem, dördüncü bölümde ampirik bulgular beşinci bölümde sonuç ve değerlendirmelere yer verilmektedir.

Literatür taraması

Makroekonomik değişkenler ve borsa kapitalizasyonu arasındaki ilişki, hem akademisyenler hem de araştırmacılar için önemli bir konudur. Bu bölümde, borsa kapitalizasyonu ile makroekonomik

göstergeler arasındaki ilişkiye dair literatür incelenmiştir. Söz konusu ilişki, finans ve makroekonomi literatüründe geniş çapta incelenmiştir (Khrawish vd., 2010; Tan vd., 2012; Raza ve Jawaid, 2014; Phuong vd., 2023; Rafay vd., 2023; Aromolaran vd., 2024; Karaca vd., 2025).

Özellikle önceki dönem çalışmalar, borsa kapitalizasyonu ile reel ekonomik aktivite arasındaki ilişkiye odaklanmış ve borsaların ekonomik büyümenin öncü göstergesi olabileceğini ileri sürmüştür (Reinganum, 1999; Garcia ve Liu, 1999; Cooray, 2010; Cherif ve Gazdar, 2010). Bununla birlikte, literatürde farklı ülke ve bölge gruplarını kapsayan çalışmalar da bulunmaktadır. Gelişmiş finansal piyasaya sahip Kanada, Japonya, Singapur, Hindistan ve Avrupa ülkelerinde yapılan ampirik analizler, makroekonomik faktörlerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkisinin ülkeye ve finansal yapıya bağlı olarak değiştiğini ortaya koymaktadır (Demirgüç-Kunt ve Levine, 1996; Levine ve Zervos, 1998; Sahay vd., 2015).

Makroekonomik değişkenler ile borsa kapitalizasyonu arasındaki ilişkiyi inceleyen ülke bazlı çalışmalar oldukça fazladır (Khrawish vd., 2010; Toraman ve Başarır, 2014; Aali-Bujari vd., 2017; Evan, 2023; Aromolaran ve Ngepah, 2024). Burada Khrawish vd. (2010) Ürdün hisse senedi piyasası üzerine yaptıkları çalışmada, borsa kapitalizasyon oranı ile faiz oranı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Elde edilen bulgular, faiz oranları ile borsa kapitalizasyonu arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Toraman ve Başarır (2014) Türkiye özelinde makroekonomik değişkenler ile sermaye piyasası göstergeleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Uygulanan ekonometrik yöntemler sonucunda, özellikle enflasyon ve faiz oranlarının borsa kapitalizasyonu üzerinde anlamlı ve çoğunlukla negatif etkiler yarattığı, ekonomik büyümenin ise piyasa büyüklüğünü artırıcı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Aali-Bujari vd. (2017), Latin Amerika ülkeleri üzerine gerçekleştirdikleri panel veri analizinde, makroekonomik değişkenlerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkilerini incelemiştir. Elde edilen bulgular, ekonomik büyümenin ve dış ticaret açıklığının borsa kapitalizasyonunu pozitif yönde etkilediğini, buna karşılık yüksek enflasyonun piyasa büyüklüğü üzerinde baskılayıcı etkiler yarattığını ortaya koymaktadır. Evan (2023) Kenya makroekonomik değişkenlerin finansal piyasa büyüklüğü üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmasında, özellikle faiz oranları, döviz kuru ve para politikası göstergelerine odaklanmıştır. Çalışma, borsa kapitalizasyonunun makroekonomik şoklara duyarlı olduğunu ve özellikle para politikası sıkılaştırma dönemlerinde piyasa büyüklüğünde daralma yaşandığını ortaya koymaktadır. Aromolaran ve Ngepah (2024) Güney Afrika için makroekonomik değişkenlerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkisini, yapay zekâ yatırımlarını eşik değişken olarak kullanarak incelemiştir. Sonuçlar, makroekonomik değişkenlerin finansal piyasa büyüklüğü üzerindeki etkisinin doğrusal olmadığını ve teknolojik gelişmişlik düzeyine bağlı olarak değiştiğini ortaya koymaktadır. Sonuçlar, makroekonomik değişkenlerin finansal piyasa büyüklüğü üzerindeki etkisinin doğrusal olmadığını ve teknolojik gelişmişlik düzeyine bağlı olarak değiştiğini ortaya koymaktadır.

Borsa kapitalizasyonu ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiye dair birçok ampirik çalışma dünyanın büyük hisse senedi piyasalarını kapsarken, son zamanlarda ülke grupları ve bölgesel karşılaştırmalar çerçevesinde yoğunlaşmıştır. Bu çalışmalar enflasyon, faiz oranları, ekonomik büyüme ve finansal derinleşme gibi makroekonomik göstergelerle borsa kapitalizasyonu üzerine (örneğin Sahay vd., 2015; Prats Albentosa ve Sandoval, 2020; Alshubiri, 2022; Phuong vd., 2023; Eldomiaty vd., 2024; Humpe vd., 2025) yapılmıştır. Sahay vd. (2015) geniş bir ülke örneklemi kullanarak finansal gelişmişlik ile ekonomik büyüme ve finansal istikrar arasındaki ilişkiyi incelemiş ve bu kapsamda borsa kapitalizasyonunu (%GSYH) finansal piyasa büyüklüğünü temsil eden temel göstergelerden biri olarak ele almıştır. Çalışmanın bulguları, finansal gelişmişliğin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığını ancak bu ilişkinin doğrusal olmadığını ve belirli eşik değerlerinden sonra zayıfladığını ortaya koymaktadır. Prats Albentosa ve Sandoval (2020), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri kapsayan çalışmalarında, makroekonomik istikrar ile borsa kapitalizasyonu arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular, makroekonomik istikrarın yüksek olduğu ülkelerde borsa kapitalizasyonunun daha güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olduğunu, ekonomik belirsizliklerin ise piyasa değerini olumsuz etkilediğini göstermektedir. Alshubiri (2022) Orta Doğu ve gelişmekte olan piyasalar üzerine yaptığı çalışmada, makroekonomik değişkenler ile borsa kapitalizasyonu arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemleri kullanarak analiz etmiştir. Sonuçlar, ekonomik büyümenin borsa kapitalizasyonunu artırıcı yönde etkilediğini, enflasyon ve faiz oranlarının ise piyasa büyüklüğünü olumsuz etkilediğini göstermektedir. Phuong vd. (2023), 15 ülkeyi kapsayan panel veri seti ile makroekonomik değişkenlerin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkisini incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, enflasyon ve faiz oranlarının borsa kapitalizasyonu üzerinde negatif ve anlamlı etkiler yarattığı, buna karşılık doğrudan yabancı yatırımların piyasa büyüklüğünü artırıcı yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca, gelişmiş piyasalarda borsa kapitalizasyonunun daha yüksek olduğu belirlenmiş ve finansal piyasa gelişmişliğinin kapitalizasyon üzerinde önemli bir rol oynadığı ortaya konulmuştur. Humpe vd. (2025)'te BRICS ülkeleri ile Anglosakson ülkeleri üzerine gerçekleştirilen bu çalışmada, makroekonomik

değişkenlerin finansal piyasa göstergeleri üzerindeki etkileri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, Anglosakson ülkelerde ekonomik büyümenin hisse senedi fiyatları üzerinde pozitif, enflasyonun ise negatif etkisi olduğunu gösterirken, BRICS ülkelerinde yalnızca enflasyonun pozitif ve anlamlı bir belirleyici olduğu, yani hisse senedi piyasalarının enflasyona karşı korunma aracı olarak işlev görebildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde OECD ülkeleri özelinde makroekonomik değişkenlerle borsa kapitalizasyonu üzerine yapılan çalışmalar sınırlıdır. Cournède ve Denk (2015) OECD ve G20 ülkelerini kapsayan panel veri analizi ile ekonomik büyüme ile finansal gelişmişlik arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada finansal gelişmişlik, borsada işlem gören şirketlerin toplam değerinin GSYH'ye oranlanmasıyla borsa kapitalizasyonu ölçülmüştür. Analiz bulguları, bu ilişkinin finansal gelişmişlik düzeyine bağlı olarak değiştiğini ortaya koymuştur. Buna karşılık, bu çalışmada 2001–2024 döneminde seçilmiş OECD ülkeleri için borsa kapitalizasyonu doğrudan finansal piyasa büyüklüğünün bir göstergesi olarak ele alınmakta ve makroekonomik değişkenlerle olan dinamik ilişkiler analiz edilmektedir. Bu yönüyle çalışma, finansal gelişmişliği dolaylı olarak inceleyen mevcut literatürden farklı olarak, borsa kapitalizasyonu ile makroekonomik faktörler arasındaki ilişkiyi doğrudan ve daha spesifik bir çerçevede ele alarak literatüre katkı sağlamaktadır.

Veri seti ve yöntem

Bu çalışma, 2001-2024 dönemi boyunca 19 OECD ülkesi için borsa kapitalizasyonu ve makroekonomik faktörler arasındaki dinamik bağlantıları incelemektedir. Analiz kapsamında oluşturulan modelde, halka açık yerel firmaların borsa değerlerinin GSYH içindeki payı olan borsa kapitalizasyonu bağımlı değişken, GSYH, enflasyon, özel sektöre sağlanan krediler ve ticari açıklık bağımsız değişkendir.

Model:

$$BORSA_{it} = \alpha + \beta_1 BORSA_{i,t-1} + \beta_2 GSYH_{it} + \beta_3 ENF_{it} + \beta_4 KREDİ_{it} + \beta_5 TİCARET_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

Yukarıdaki modeldeki i ve t sırasıyla yatay kesit birimlerini ve zaman birimini göstermektedir.

Bunlara ek olarak α gösterimleri sabit terimleri, μ_i ülkeler arasındaki gözlemlenemeyen sabit etkileri, ε_{it} ise hata terimlerini göstermektedir. Çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ait kısaltmalar ve tanımlamalar Tablo 1'de sunulmaktadır. Analize dahil edilen bu veriler Dünya Bankası veri tabanı (World Bank Data) resmî web sitesinden temin edilmiştir. Bu kapsamda çalışma, ikincil veri analizi niteliğinde olup etik kurul izni gerektirmeyen çalışmalar arasında yer almaktadır.

Bu çalışmada borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicilerini incelemek amacıyla dinamik panel veri analizi uygulanmıştır. Değişkenler arasındaki olası içsellik ve gözlemlenemeyen ülke etkileri sorunlarını dikkate almak amacıyla model Sistem GMM kullanılarak tahmin edilmiştir. Bu yöntem, gecikmeli bağımlı değişkenlerin modele dahil edilmesi durumunda ortaya çıkabilecek tahmin sapmalarını azaltarak daha tutarlı ve etkin sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır.

Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen fark GMM tahmincisi dinamik panel veri modellerinde yaygın olarak kullanılmakla birlikte, değişkenlerin yüksek derecede kalıcı olması durumunda zayıf araç problemi ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunu gidermek amacıyla Blundell ve Bond (1998) tarafından geliştirilen sistem GMM yaklaşımı, hem seviye hem de fark denklemlerini birlikte kullanarak ek moment koşulları oluşturmakta ve tahminlerin etkinliğini artırmaktadır (Çelik ve Koç, 2024).

Modelin geçerliliğini değerlendirmek amacıyla araç değişkenlerinin uygunluğunu test eden Sargan aşırı tanımlama testi ile hata terimlerindeki otokorelasyonu incelemek için Arellano-Bond AR(1) ve AR(2) testleri uygulanmıştır.

Tablo 1: Değişkenlerin Açıklaması

Değişkenler	Notasyon	Değişkenin Açıklaması	Veri Kaynağı
Borsa Kapitalizasyonu	BORSA	Borsada işlem gören yerli şirketlerin piyasa değerinin GSYH'ye oranı (%)	Dünya Bankası
Ekonomik Büyüme	GSYH	Gayri safi yurtiçi hasılanın yıllık büyüme oranı (%)	Dünya Bankası
Enflasyon Oranı	ENF	Tüketici fiyat endeksine dayalı yıllık enflasyon oranı (%)	Dünya Bankası
Banka Kredilerindeki Genişleme	KREDİ	Özel sektöre sağlanan kredilerin GSYH içindeki payı (%)	Dünya Bankası
Ticari Açıklık	TİCARET	Toplam ihracat ve ithalatın GSYH'ye oranı (%)	Dünya Bankası

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistik

	BORSA	GSYH	ENF	KREDİ	TİCARET
Ortalama	65.58	2.547	3.726	91.318	93.992
Standart Sapma	43.15	3.438	6.419	49.373	73.261
Minimum	10.28	-10.94	-4.447	12.241	19.559
Maksimum	321.93	24.62	72.309	223.775	412.177

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Yukarıdaki tabloya göre, maksimum ve minimum değerlerine bakıldığında, borsa kapitilizasyonunun maksimum değeri 321.93, GSYH'nin maksimum değeri 24.62, enflasyon değeri 72.309, özel sektöre sağlanan krediler 223.775 ve ticari açıklık maksimum 412.177 değerindedir. Değişkenlerin minimum değerleri izlendiğinde borsa kapitilizasyonu 10.28, GSYH -10.94, enflasyon -4.447, özel sektöre sağlanan krediler 12.241 ve ticari açıklık 19.559 düzeyinde olduğu gözlenmektedir.

Bulgular

Tablo 3, korelasyon matrisi, borsa kapitalizasyonu ile enflasyon arasında %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişkiyi göstermektedir. Borsa kapitilizasyonu ve özel sektöre sağlanan krediler ise %1 anlamlılık düzeyinde pozitif bir korelasyona sahiptir. Diğer taraftan, GSYH ile enflasyon ve özel sektöre sağlanan krediler istatistiksel olarak anlamlı ve negatifdir. Enflasyon ile özel sektöre sağlanan krediler istatistiksel olarak anlamlı ve negatifdir. Aynı şekilde özel sektöre sağlanan krediler ile ticari açıklık arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir korelasyon gözlemlenmektedir. Sonuç olarak, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları genel olarak düşük veya orta düzeydedir. Bu, çoklu doğrusallığın ampirik analizde ciddi bir sorun teşkil etme olasılığının düşük olduğunu göstermektedir. Buradan kontrol değişkenlerinin seçiminin doğruluğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi

Değişkenler	BORSA	GSYH	ENF	KREDİ	TİCARET
BORSA	1.000				
GSYH	0.0327	1.000			
ENF	-0.1960***	-0.1019**	1.000		
KREDİ	0.6570***	-0.2211***	-0.2110***	1.000	
TİCARET	-0.0447	0.0729	-0.0687	-0.2771***	1.000

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 4'te analiz modeli için Tek ve İki Aşamalı Sistem GMM tahmin sonuçları sunulmaktadır. Sonuçlar, hem Tek Aşamalı hem de İki Aşamalı Sistem GMM için Sargan testinin kullanılan araç değişkenlerinin geçerli olduğu görülmektedir. Buradan hareketle her iki Sistem GMM test sonuçları da yorumlanabilmektedir. Modelin genel anlamlılığını gösteren Wald testi, her iki aşamada da %1 önem düzeyinde istatistiki olarak anlamlıdır. Diğer taraftan, parametre sonuçlarının da %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu kapsamda, diğer değişkenler sabitken borsa kapitalizasyonunun gecikmeli değerlerindeki 1 birimlik değişmenin cari dönem borsa kapitalizasyonunu Tek Aşamalı Sistem GMM için 0.14 azaltırken, İki Aşamalı Sistem GMM için 0.259 birim azalttığı gözlenmektedir ve bu durum borsa kapitalizasyonunun geçmiş dönem değerlerinden negatif ve anlamlı şekilde etkilendiğini göstermektedir. Tüm bunlar piyasa değerinde bir düzeltme veya dengeye dönüş eğilimine işaret etmekte olup finansal piyasaların dinamik ve dalgalı yapısıyla uyumludur.

Tablo 4: Sistem GMM Tahmin Sonuçları

BORSA				
	Tek Aşamalı		İki Aşamalı	
Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri	Katsayılar	Olasılık Değerleri
L.BORSA	-0.14**	0.050	-0.259**	0.037
GSYH	2.861*	0.061	3.169**	0.022
ENF	-0.341	0.181	-0.384	0.113
KREDİ	0.723**	0.015	0.79***	0.004
TİCARET	0.081	0.472	0.106	0.179
Gözlem Sayısı	401		401	
Grup Sayısı	19		19	
Wald Testi	$\chi^2(5) = 272.53$ (0.000)***		$\chi^2(5) = 69.67$ (0.000)***	
Sargan Testi	$\chi^2(1) = 0.40$ (0.527)		$\chi^2(1) = 0.11$ (0.736)	
Spesifikasyon Testleri				
AR (1)	-1.57 (0.012)**		-1.68 (0.092)*	
AR (2)	-0.82 (0.415)		-1.09 (0.275)	

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

GSYH ve özel sektöre sağlanan krediler her iki aşamada da borsa kapitilizasyonunu artırmaktadır. Analiz çıktılarına göre, GSYH 1 birim arttığında, diğer değişkenler sabitken borsa kapitilizasyonu Tek Aşamalı Sistem GMM'de 2.861, İki Aşamalı Sistem GMM'de 3.169 birim düzeyinde artış sergilemektedir. Bu bulgu, Levine ve Zervos (1998), Rafay vd. (2023), Aromolaran vd., (2024),Prats Albentosa ve Sandoval (2020) ve Ghimire vd. (2025) çalışmalarında ortaya konulan finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişki ile örtüşmektedir. Ayrıca Sahay vd. (2015) çalışmasında da finansal derinleşmenin büyümeyi desteklediği belirtilmiş olup, bu çalışmada elde edilen bulgular büyüme ile borsa kapitalizasyonu arasındaki güçlü bağı teyit etmektedir.

Özel sektöre sağlanan kredilerdeki 1 birimlik artış borsa kapitilizasyonu Tek Aşamalı Sistem GMM'de 0.723, İki Aşamalı Sistem GMM'de 0.79 birim düzeyinde artırmaktadır. Bu pozitif ve güçlü etki sonucu finansal gelişmişlik literatürü ile büyük ölçüde örtüşmektedir. Bankacılık sektörü tarafından sağlanan kredilerin artması, firmaların yatırım kapasitesini artırarak piyasa değerlerinin yükselmesine katkı sağlamaktadır. Bu sonuç, Demirgüç-Kunt ve Levine (1996), Sahay vd. (2015), Yıldırım ve Yıldırım (2025) çalışmalarında finansal aracılık faaliyetlerinin piyasa büyüklüğü üzerindeki olumlu etkisine ilişkin bulgularla paralellik göstermektedir.

Sonuç

Finansal piyasalar literatüründe hisse senedi piyasası geniş çapta incelenmiş olsa da, makro değişkenlerin borsa kapitilizasyonu üzerindeki etkileri konusunda çok az çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, OECD ülkelerinde finansal piyasalar ve makro değişkenler arasındaki bağlantıları incelemek için borsa kapitilizasyonu göstergesi kullanılmaktadır. Çünkü borsada işlem gören firmaların büyük çoğunluğunun performansı, bir ekonomideki makro değişkenlerle doğrudan veya dolaylı olarak ilişkilidir.

Bu çalışmada, 2001-2024 dönemi boyunca 19 OECD ülkesi için borsa kapitalizasyonu ve makroekonomik faktörler arasındaki dinamik bağlantılar incelenmektedir. Analizde ekonomik büyüme (GSYH), enflasyon oranı (ENF), özel sektöre sağlanan krediler (KREDİ) ve ticari açıklık (TİCARET) değişkenlerinin borsa kapitalizasyonu üzerindeki etkileri Tek ve İki Aşamalı System GMM ile tahmin edilmiştir. Analiz sonuçlarının beklentilerle uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, ekonomik büyümenin borsa kapitilizasyonunu her iki aşamada da olumlu şekilde etkilediği ve ekonomik büyümenin artmasıyla OECD ülkelerinde sermaye piyasasının geliştiğini göstermektedir. Ortaya çıkan bu durum, finansal derinliğin artırılabilmesi için GSYH artışlarının önemli bir etken olduğunu göstermektedir. Elde edilen bulgular doğrultusunda politika yapıcıların ekonomik büyümeyi destekleyen ve finansal sistemi güçlendiren politikalar geliştirmesi önem taşımaktadır. Ancak sadece

GSYH borsa derinliğini artırmada tek başına etkili değildir. Son yıllarda OECD ülkelerinde GSYH artmasına rağmen finansal piyasalardaki gelişim ülkeler arasında farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu durum, borsa kapitalizasyonunun ekonomik büyümenin yanı sıra finansal aracılık faaliyetleri, makroekonomik istikrar ve kurumsal faktörlerden de etkilendiğini göstermektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, söz konusu ülkelerde finansal piyasaların gelişimini desteklemek amacıyla yatırımları teşvik edici düzenlemelerin yapılması önem taşımaktadır. Vergi indirimleri, Ar-Ge ve inovasyon destekleri bu düzenlemelere örnek gösterilebilir.

Bu çalışmada elde edilen diğer sonuçlardan bir diğeri ise borsa kapitilizasyonu ve özel sektöre sağlanan krediler arasındaki ilişkidir. Yapılan analiz sonucunda özel sektöre sağlanan krediler arttıkça borsa kapitilizasyonu da artmaktadır. Politika yapıcılar tarafından firmaların finansmana erişimleri kolaylaştırılarak borsa kapitilizasyonu ve piyasa derinliğini artıracak destekler sağlanabilir. Bu yönden, finansal aracılık faaliyetlerinin etkinliğinin artırılması ve kredi piyasalarının sağlıklı bir şekilde işlemesini sağlayacak düzenlemelerin uygulanması sermaye piyasalarının gelişimi açısından önemli görülmektedir.

Tüm bunlara karşılık enflasyonun ve ticari açıklığın borsa kapitilizasyonu üzerinde istatistiksel olarak etkisi bulunmamıştır. Bu sonuç enflasyon ve ticari açıklığın borsa kapitilizasyonu üzerindeki etkisinin ülkelerin ekonomik ve finansal yapısına göre değişkenlik gösterebileceğini ortaya koymaktadır. Söz konusu ekonomilerde enflasyon oranlarının görece düşük ve istikrarlı olması enflasyonun finansal piyasalar üzerindeki ayırt edici etkisini zayıflatabilmekredir. Ayrıca gelişmiş piyasa yapısı ve derin sermaye piyasaları gibi unsurlar, makroekonomik değişkenlerin etkisinden ziyade finansal göstergelerin daha çok mikro yapısal faktörler tarafından belirlenmesine yol açabilmektedir.

Sonuç olarak, bu çalışma OECD ülkelerinde borsa kapitalizasyonunun makroekonomik belirleyicilerini ortaya koyarak finansal piyasa gelişimi literatürüne katkı sağlamaktadır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı ülke grupları incelenebilir, alternatif finansal gelişme göstergeleri kullanılabilir ve farklı ekonometrik yöntemler uygulanabilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Aali-Bujari, A., Venegas-Martínez, F. ve Pérez-Lechuga, G. (2017). Impact of the stock market capitalisation and the banking spread in growth and development in Latin American: A panel data estimation with System GMM. *Contaduría y Administración*, 62(SPE5), 1427-1441. https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.09.005

Alshubiri, F. (2022). The impact of the real interest rate, the exchange rate and political stability on foreign direct investment inflows: a comparative analysis of G7 and GCC countries. *Asia-Pacific Financial Markets,* 29(3), 569-603. https://doi.org/10.1007/s10690-022-09360-0

Arellano M. ve Bond S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The Review of Economic Studies*, 58, 277–297. https://doi.org/10.2307/2297968

Aromolaran, O. ve Ngepah, N. (2024). Threshold analysis of the stock market capitalisation and monetary policy in South Africa: The role of investment in artificial intelligence. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 14(5), 18-25. https://doi.org/10.32479/ijefi.15947

Aromolaran, O., Ngepah, N., Joel, L. O. ve Saba, C. S. (2024). Macroeconomic determinants of stock market capitalisation in Africa's most developed financial sector: A Bayesian approach. *International Journal of Economics and Finance Studies,* 16(1), 178-205. https://doi.org/10.34109/ijefs.202416108

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. ve Levine, R. (2009). *Financial institutions and markets across countries and over time-data and analysis*. World Bank Policy Research Working Paper, (4943). https://doi.org/10.1596/1813-9450-4943

Bhuiyan, E. M. ve Chowdhury, M. (2020). Macroeconomic variables and stock market indices: Asymmetric dynamics in the US and Canada. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 77, 62-74. https://doi.org/10.1016/j.qref.2019.10.005

Blundell R. ve Bond S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115–143. https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8

Cherif, M. ve Gazdar, K. (2010). Institutional and macroeconomic determinants of stock market development in MENA region: New results from a panel data analysis. *International Journal of Banking and Finance*, 7(1), 139-159. https://e-journal.uum.edu.my/index.php/ijbf/article/view/8403/1366

Cooray, A. (2010). Do stock markets lead to economic growth?. *Journal of Policy Modeling*, 32(4), 448-460. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2010.05.001

Cournède, B. ve O. Denk (2015). *Finance and economic growth in OECD and G20 countries*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1223, OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/5js04v8z0m38-en

Çelik, A. ve Koç, A. (2024). Asgari ücret ve ekonomik büyüme hızının emek ve sermaye gelirlerine etkisi: OECD ülkeleri için sistem GMM yaklaşımı. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 9(1), 145-170. https://doi.org/10.25229/beta.1309833

Demir, C. (2019). Macroeconomic determinants of stock market fluctuations: The case of BIST-100. *Economies*, 7(1), 8. https://doi.org/10.3390/economies7010008

Demirgüç-Kunt, A. ve Levine, R. (1996). Stock market development and financial intermediaries: stylised facts. *The World Bank Economic Review*, 10(2), 291-321. https://doi.org/10.1093/wber/10.2.291

Eldomiaty, T., Azzam, I., Fouad, M. ve Said, Y. (2024). The use of economic ındicators as early signals of stock market progress: perspectives from market potential ındex. *International Journal of Financial Studies*, 12(1), 21. https://doi.org/10.3390/ijfs12010021

Evan, O. (2023). The effect of stock market capitalisation on economic growth in Kenya. *International Journal of Finance Research,* 3(4), 357-371. https://doi.org/10.47747/ijfr.v3i4.989

Garber, P. M. (1990). Famous first bubbles. *Journal of Economic Perspectives*, 4(2), 35-54. http://www.jstor.org/stable/1942889

Garcia, V. F. ve Liu, L. (1999). Macroeconomic determinants of stock market development. *Journal of applied Economics*, 2(1), 29-59. https://doi.org/10.1080/15140326.1999.12040532

Ghimire, A., Miya, R., Guragain, S., Upreti, S., Poudel, S. ve Okheda, S. B. (2025). Impact of macroeconomic variables on stock market capitalisation in Nepal. *Economic Review of Nepal*, 8(1), 82-101. https://doi.org/10.3126/ern.v8i1.80746

Hanif, M. (2026). External macroeconomic variables and stock returns: evidence from conventional and ıslamic ındices. *Forecasting*, 8(2), 20. https://doi.org/10.3390/forecast8020020

Humpe, A., McMillan, D. G. ve Schöttl, A. (2025). Macroeconomic determinants of the stock market: A comparative study of Anglosphere and BRICS. *Finance Research Letters*, 75, 106869. https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.106869

Jamaludin, N., Ismail, S. ve Ab Manaf, S. (2017). Macroeconomic variables and stock market returns: Panel analysis from selected ASEAN countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1). https://izlik.org/JA48RK76KG

Karaca, C., Ekşi, İ. H. ve Şit, A. (2025). Borsa kapitalizasyonu, ekonomik büyüme, ticaret hacmi ve banka kredi genişlemesinin sürdürülebilir gelişim üzerindeki etkisi: g7 ülkelerinden kanıtlar. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 43(1), 94-115. https://doi.org/10.17065/huniibf.1465279

Karahan, F. (2026). Threshold effects of macroeconomic factors on stock market returns: a setar model analysis of the BIST 100 Index. *Maliye ve Finans Yazıları*, (125), 325-344. https://doi.org/10.33203/mfy.1845510

Khrawish, H. A., Siam, W. Z. ve Jaradat, M. (2010). The relationships between stock market capitalisation rate and interest rate: Evidence from Jordan. *Business and Economic Horizons*, 2(2), 60-66. https://doi.org/10.22004/ag.econ.95964

Levine, R. ve Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *American economic review*, 88(3), 537-558. https://www.jstor.org/stable/116848

Phuong, L. C. M., Quynh, T. T., Vi, H. L. T. ve Truc, D. T. K. (2023). Impact of macro factors on stock market capitalisation. *VNU University of Economics and Business*, 3(2), 60-68. https://doi.org/10.57110/vnujeb.v3i2.155

Prats Albentosa, M. A. ve Sandoval, B. (2020). Does stock market capitalisation cause GDP? A causality study for Central and Eastern European countries?. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 14(2020-17), 1-29. https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2020-17

Rafay, M., Omar, A. B., Munir, F. ve Murtaza, K. (2023). Stock market capitalisation and its macroeconomic determinants: an empirical ınvestigation from emerging economy. *Journal of Contemporary Macroeconomic Issues*, 4(1), 92-108. https://doi.org/10.5281/zenodo.8041725

Raza, S. A. ve Jawaid, S. T. (2014). Foreign capital inflows, economic growth and stock market capitalisation in Asian countries: an ARDL bound testing approach. *Quality & Quantity*, 48(1), 375-385. https://doi.org/10.1007/s11135-012-9774-4

Reinganum, M. R. (1999). The significance of market capitalisation in portfolio management over time. *Journal of Portfolio Management*, 25(4), 39-50. https://doi.org/10.3905/jpm.1999.319750

Sahay, M. R., Cihak, M., N'Diaye, M. P., Barajas, M. A., Pena, M. D. A., Bi, R., ... ve Yousefi, M. R. (2015). Rethinking financial deepening: Stability and growth in emerging markets. *International Monetary Fund*. https://doi.org/10.5089/9781498312615.006

Shiller, R. J. (2003). From efficient markets theory to behavioral finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83-104. https://doi.org/10.1257/089533003321164967

Yıldırım, M. ve Yıldırım, D. (2025). Stock Market Development, Financial Development, and Economic Growth Relationship: An Application in Fragile Economies. *International Journal of Business and Economic Studies*, 7(2), 125-137. https://doi.org/10.54821/uiecd.1711743

Tan, H. B., Cheah, E. T., Johnson, J. E., Sung, M. C. ve Chuah, C. H. (2012). Stock market capitalisation and financial integration in the Asia Pacific region. *Applied Economics*, 44(15), 1951-1961. https://doi.org/10.1080/00036846.2011.556593

Toraman, C. ve Başarir, Ç. (2014). The long run relationship between stock market capitalisation rate and interest rate: Co-integration approach. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 143, 1070-1073. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.557

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 879-897
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2762

Araştırma Makalesi / Research Article

Kariyer stresinin yaşam doyumuna etkisi: Lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrenciler üzerine bir araştırma

The effect of career stress on life satisfaction: A study on undergraduate tourism students

Yusuf Ziya Akbaş[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Çankırı, Türkiye, yusufziyaakbas@karatekin.edu.tr

ORCID: 0000-0003-4478-3580

Öz

Kariyer stresi bireyin kendi kariyerini inşa etme sürecinde ortaya çıkan bir olgudur. Yaşam doyumu ise kişinin yaşam kalitesini kendi seçtiği ölçütlere göre değerlendirmesidir. Bu araştırma, lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer stresi düzeylerinin yaşam doyumları üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Nicel araştırma tasarımının benimsendiği çalışmada veriler, kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Araştırmanın örneklemini Çankırı Karatekin, Ankara Hacı Bayram Veli, Kastamonu ve Erciyes Üniversitelerinin Turizm Fakültelerinde öğrenim gören toplam 416 öğrenci oluşturmaktadır. Veri toplama aracı olarak anket tekniğinden faydalanılmış olup, toplanan veriler yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuç olarak kariyer stresinin tüm alt boyutlarının yaşam doyumu üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. En güçlü etki iş bulma baskısına (β=-0,332), ardından dışsal çatışmaya (β=-0,192) ve kariyer belirsizliği/bilgi eksikliğine (β=-0,136) aittir. Bulgular, turizm öğrencilerinin mezuniyet sonrası istihdama ilişkin kaygılarının yaşam doyumlarını en fazla azaltan faktör olduğunu göstermektedir. Araştırma bulguları ilgili literatür çerçevesinde tartışılmış; eğitim kurumları, politika belirleyiciler ve sektör temsilcileri için öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kariyer Stresi, Yaşam Doyumu, Turizm Öğrencileri

Jel Kodları: L83, I31, J24

Abstract

Career stress is a phenomenon that arises during the process of an individual constructing their own career. Life satisfaction, on the other hand, is an individual's assessment of their quality of life based on their self-determined criteria. This study aims to examine the effect of career stress levels on the life satisfaction of undergraduate tourism students. A quantitative research design was used, and data were collected via convenience sampling. The sample consisted of 416 undergraduate students from the Tourism Faculties of Çankırı Karatekin, Ankara Hacı Bayram Veli, Kastamonu, and Erciyes Universities. The survey technique was used as the data collection tool, and the collected data were analysed using structural equation modelling (SEM). The results showed that all sub-dimensions of career stress had a significant negative effect on life satisfaction. The strongest effect was employment pressure (β = -0.332), followed by external conflict (β =- 0.192) and career ambiguity and lack of information (β = -0.136). The results show that tourism students' anxieties regarding post-graduation employment are the primary factor reducing their life satisfaction. The results were discussed in relation to the relevant literature, and recommendations were made for educational institutions, policymakers and sector representatives.

Keywords: Career Stress, Life Satisfaction, Tourism Students

Jel Codes: L83, I31, J24

Başvuru/Submitted: 29/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 22/04/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 20/05/2026

3. Revizyon/ 3th Revised: 25/06/2026

Kabul/Accepted: 10/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Akbaş, Y. Z., Kariyer stresinin yaşam doyumuna etkisi: Lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrenciler üzerine bir araştırma, bmij (2026) 14 (2): 879-897 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2762

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The effect of career stress on life satisfaction: A study on undergraduate tourism students

Literature

Research subject

The study investigates the impact of career stress on the life satisfaction of undergraduate tourism students. Career stress, as defined in prior literature, includes factors such as career ambiguity, lack of information, employment pressure and external conflict, which significantly influence students' psychological well-being (Choi et al., 2011; Zhang et al., 2022).

Research purpose and importance

This study aims to examine how various dimensions of career stress (career ambiguity, lack of information, employment pressure and external conflict) influence life satisfaction among undergraduate tourism students. First, the scarcity of studies examining the relationship between career stress and life satisfaction, specifically among tourism students, underscores the relevance of this study. Furthermore, understanding the career stress levels of tourism students and how such stress affects their life satisfaction can provide practical implications for both students' career planning and curriculum development in educational institutions. Moreover, from the perspective of training qualified employees for the tourism sector, identifying the factors that influence students' career stress levels will strengthen collaboration between the industry and universities.

Contribution of the article to the literature

This study contributes to the limited literature by examining the relationship between career stress and life satisfaction in the context of tourism education. This research is expected to make theoretical and methodological contributions to future studies on the relationship between career stress and life satisfaction in the tourism context.

Design and method

Research type

This is a quantitative, applied research study that employs a cross-sectional design to assess the impact of career stress on life satisfaction. Structural Equation Modelling (SEM) was utilised to analyse the collected data and test the proposed hypotheses.

Research problems

The literature indicates that stress exerts a direct, negative impact on life satisfaction; specifically, perceived stress undermines an individual's overall well-being by eroding their sense of self-efficacy (Lee et al., 2016). Elevated career stress adversely affects an individual's life satisfaction and their capacity for effective career planning. Previous studies demonstrate that high career stress is directly associated with diminished life satisfaction (Elsayed, 2025; Holinka, 2015) and heightened career indecision (Zhang et al., 2022). Understanding the underlying mechanisms of this negative relationship between career stress and life satisfaction, such as psychological resilience, coping strategies, personality traits and career ambiguity, can facilitate the development of targeted psychological and educational interventions, particularly for university students and young adults. Although the negative relationship between general stress and life satisfaction is well-documented, there is limited evidence on how specific dimensions of career stress (career ambiguity, external conflict, and employment pressure) affect life satisfaction among undergraduate tourism students. This study addresses the following research question: To what extent do these three dimensions of career stress predict life satisfaction?

Data collection method

Data were collected between September and November 2025 via face-to-face and online surveys. A convenience sample of 416 students was recruited from the Faculties of Tourism at Çankırı Karatekin, Ankara Hacı Bayram Veli, Kastamonu and Erciyes Universities. The questionnaire consisted of three parts: demographic questions, the Korean Career Stress Inventory (KCSI) developed by Choi et al. (2011) and adapted into Turkish by Özden and Sertel-Berk (2017) and the Satisfaction with Life Scale (SWLS) developed by Diener et al. (1985) and adapted into Turkish by Yetim (1991). Both scales used a five-point Likert format.

Quantitative/qualitative analysis

The collected data were analysed using quantitative methods. Descriptive statistics (frequencies, percentages) were calculated using SPSS 21. The measurement and structural model were tested using Structural Equation Modelling (SEM) with AMOS 23. Confirmatory Factor Analysis (CFA) was employed to assess the validity and reliability of the scales, and path analysis was used to test the research hypotheses.

Research model

The research model posits that the three dimensions of career stress (career ambiguity and lack of information, external conflict and employment pressure) are independent variables that negatively affect the dependent variable, life satisfaction.

Research hypotheses

H_1: Career ambiguity and lack of information have a significant negative effect on students' life satisfaction.

H_2: External conflict has a significant negative effect on students' life satisfaction.

H_3: Employment pressure has a significant negative effect on students' life satisfaction.

Findings and discussion

Findings as a result of the analysis

The sample consisted of 416 undergraduate tourism students from four Turkish universities (Çankırı Karatekin, Ankara Hacı Bayram Veli, Kastamonu and Erciyes). The majority of participants were female (56.3%), first-year students (35.8%) and enrolled in the Tourism Guidance program (57.2%). While 81% of students reported choosing their department voluntarily, only 40.9% had work experience in the tourism sector. Confirmatory Factor Analysis (CFA) results indicated a good model fit (χ^2/sd=2.549;

CFI=0.938; RMSEA=0.061) and all scales demonstrated high reliability (Cronbach's Alpha ranging from 0.803 to 0.944) and convergent validity (AVE values > 0.50).

Hypothesis test results

The structural model exhibited good fit indices (χ^2/sd=2.125; CFI=0.955; RMSEA=0.052). All three research hypotheses were supported. Career ambiguity and a lack of information had a significant negative effect on life satisfaction (β = -0.136, p = 0.015). External conflict also had a significant negative effect (β = -0.192, p = 0.002). Employment pressure had the strongest negative effect on life satisfaction (β = -0.332, p < 0.001). The independent variables collectively explained 9.7% of the variance in life satisfaction (R^2 = 0.097).

Discussing the findings with the literature

The findings are consistent with previous research reporting a negative relationship between stress and life satisfaction (Elsayed, 2025; Pascoe et al., 2020). The dominant effect of employment pressure confirms the findings of Emirel and Bozkurt (2022), suggesting that concerns about post-graduation employment are the primary source of distress for tourism students. This result may be related to the tourism sector's structural challenges, such as low initial wages and high turnover (Grobelna, 2022). The significant effect of external conflict is consistent with studies by Günay and Çelik (2019) and Polat (2022), suggesting that conflict between students' career goals and family expectations negatively affects well-being. Although weaker than the other effects, this relationship was statistically significant. This finding may be partially attributed to students' limited sector-specific work experience, which restricts their ability to develop realistic career expectations. The low R^2 value indicates that other factors, such as personality traits, social support and coping strategies (Shi et al., 2015; Milas et al., 2021), may also affect life satisfaction.

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

The structural equation modelling analyses supported all three main hypotheses. The research findings revealed that all sub-dimensions of career stress (career ambiguity and lack of information, external conflict, and employment pressure) exert a significant negative effect on students' life satisfaction. This outcome indicates that the perceived stress among tourism students regarding their professional futures diminishes their overall life satisfaction. The findings corroborate the negative relationship between stress and life satisfaction, frequently reported in the literature (Elsayed, 2025; Freire et al., 2020; Pascoe et al., 2020), within the context of tourism education, and demonstrate that this relationship remains valid across the different dimensions of career stress.

Suggestions based on results

For Educational Institutions: Implement comprehensive career orientation seminars beginning in the first year to provide realistic information about post-graduation employment opportunities. Integrate sector professionals into the curriculum through guest lectures and mentorship programs to bridge the gap between academic knowledge and practical realities.

For Policymakers and Industry Stakeholders: Develop employer incentive programs to recruit new graduates and create transparent mechanisms for sharing information on career paths, compensation, and development opportunities within the sector.

For Future Research: Conduct longitudinal studies to understand the causal dynamics over time. Explore the mediating or moderating roles of psychological resilience, coping strategies and social support. Utilise qualitative methods (e.g., focus groups, in-depth interviews) to gain a deeper, more holistic understanding of students' experiences. Expand the research to include associate degree tourism students or conduct comparative studies across different educational levels.

Limitations of the article

This study has several limitations. First, the use of convenience sampling limits the generalizability of the findings beyond the participating universities. Second, the cross-sectional design prevents establishing causality. Third, the independent variables explained only a modest portion of the variance in life satisfaction, suggesting that other relevant variables were not included. Finally, data were collected via self-report measures, which may be influenced by social desirability bias.

Giriş

Üniversite öğrencileri sıklıkla depresyon ve stres gibi olumsuz duygu durumlarıyla karşılaşabilmektedir. Bireyler hayatlarının çeşitli aşamalarında zaman zaman endişe duyabilirken, mezuniyet sonrası istihdam kaygısı üniversite öğrencileri için önemli bir sorun teşkil etmektedir (Alrawadieh, 2021). Bu stres kaynakları arasında, mezuniyet sonrası profesyonel hayata dair duyulan kaygılar kariyer stresi olarak tanımlanmaktadır. Kariyer stresi, bireylerin mesleki geleceklerine ilişkin belirsizlik, bilgi eksikliği, istihdam baskısı ve dışsal çatışmalar gibi faktörlerden kaynaklanan stres olarak ifade edilmektedir (Choi vd., 2011). Bu stres türü, öğrencilerin kariyer planlama süreçlerini sekteye uğratmakta, kararsızlığa yol açmakta ve psikolojilerini de etkileyebilmektedir (Park vd., 2011; Zhang vd., 2022). Bu durumun en yoğun hissedildiği alanlardan biri turizm eğitimidir. Küresel ekonomide stratejik bir öneme sahip olan turizm sektörü, dinamik yapısı gereği nitelikli insan kaynağına ihtiyaç duymaktadır. Ancak sektörün emek yoğun yapısı, yüksek personel devir hızı, uzun mesai saatleri ve düşük başlangıç ücretleri gibi güçlükler, öğrencilerin algılarını olumsuz etkilemektedir (Grobelna, 2022). Turizm sektörünün krizlere karşı hassas yapısı, bu alanda eğitim gören öğrencilerin mezuniyet sonrası istihdam konusunda kaygı yaşamalarına neden olabilmektedir. Mesleki geleceklerine dair algıladıkları bu belirsizlik öğrencilerin kariyer endişelerini tetikleyerek strese girmelerine yol açabilmektedir (Alrawadieh, 2021). Bu gibi faktörler değerlendirildiğinde, turizm öğrencilerinin yaşadığı kariyer stresinin yalnızca mesleki bir sorun olmadığı, aynı zamanda bireyin yaşama dair algısına nüfuz eden çok boyutlu bir unsur olduğu anlaşılmaktadır.

Üniversiteye geçiş süreci, genç yetişkinlerin aile evinden ayrılarak bağımsızlık kazandığı ve kendi sorumluluklarını üstlendiği kritik bir geçiş dönemidir. Bu dönem, doğası gereği yüksek seviyelerde stresi beraberinde getirmektedir (Darling vd., 2007). Bu süreç, bireylerin yeni yaşam koşullarına uyum sağlamaya çalışırken stres düzeylerinin yükseldiği kritik bir evre olarak değerlendirilmektedir (Towbes ve Cohen, 1996). Her ne kadar birçok birey bu sürece başarıyla uyum sağlasa da yönetilemeyen stres seviyeleri öğrencilerin uyum kapasitelerini zorlayarak yaşam doyumlarının azalmasına yol açabilmektedir (Lee vd., 2016). Yaşam doyumu bireyin kendi belirlediği kriterler doğrultusunda hayatını bilişsel olarak değerlendirmesi sürecidir (Diener, 1984; Diener vd., 1985; Lee vd., 2016). Öznel durumun bilişsel bileşenini oluşturan yaşam doyumu, bireyin genel mutluluğu ve hayatından aldığı haz ile yakından ilişkilidir. Düşük yaşam doyumu uzun vadeli intihar riski ve depresif belirtilerle ilişkilendirilirken, yüksek yaşam doyumu pozitif uyum ve okula devam etme gibi olumlu sonuçlarla bağlantılıdır (Lee vd., 2016). Başka bir ifadeyle öğrencilerin gelecekteki işlerine dair hissettikleri yoğun stres, sosyal ilişkilerine, akademik motivasyonlarına ve nihayetinde hayata dair genel memnuniyetlerine yansıyabilmektedir. Bu nedenle kariyer stresi ile yaşam doyumu ilişkisi, turizm sektörüne özgü baskıların öğrencilerce nasıl algılandığı ve yönetildiğiyle şekillenebilir.

Bu araştırma, lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerde kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi inceleyerek literatüre çeşitli açılardan katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Öncelikle, kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların (Aras ve Yay, 2026; Güler vd., 2023; Jang, 2022; Temiz vd., 2026) sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Araştırma, turizm sektörüne özel dinamiklerin ve kırılganlıkların öğrenci algıları üzerindeki etkisini incelemekte ve söz konusu ilişkiyi bütüncül bir yaklaşımla ele almaktadır. Bu açıdan alana teorik katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Ayrıca kariyer stresi boyutlarının bu alanda eğitim gören öğrencilerin yaşam doyumlarına etkisinin anlaşılması, öğrencilerin kariyer planlamalarına ve eğitim kurumlarının müfredat geliştirme çalışmalarına yol gösterici nitelikte olabilir. Öte yandan turizm sektöründe istihdam edilecek nitelikli işgücünün yetiştirilmesi açısından, öğrencilerin kariyer stresini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, sektör-üniversite işbirliğinin güçlendirilmesine yardımcı olabilir. Son olarak, bu araştırmanın, kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi turizm açısından ele alan gelecek çalışmalara teorik ve metodolojik açıdan katkı sunması beklenmektedir.

Literatür taraması

Kariyer stresi

Zorlukları, sıkıntıları veya olumsuzlukları ifade etmek için kullanılmış olan stres teriminin geçmişi 14. yüzyıla kadar uzansa da bu kavramın sağlık sorunlarının bir kaynağı olarak kullanımı 20. yüzyıl itibarıyla gerçekleşmiştir. Stres kavramı II. Dünya Savaşı ve Kore Savaşı sırasında savaşta bulunan askerler üzerindeki önemli etkileri nedeniyle araştırma konusu haline gelmiştir. Stres kavramı başlangıçta bir *uyarıcı* veya *tepki* olarak adlandırılmıştır. Uyarıcı tanımları hastalık, doğal afetler gibi belirli olayların doğası gereği stres kaynağı içerdiğini öne sürerken, tepki tanımları ise stresi, bireylerin stres altında olduğu veya stresle tepki verdiği bir durum olarak tanımlamıştır (Lazarus ve Folkman, 1984, akt. Roddenberry, 2007).

Stres ve Başa Çıkma Teorisine (The Transactional Theory of Stress and Coping) göre, stres yalnızca çevresel bir uyarıcı ya da bireyin verdiği bir tepki değil; aynı zamanda bireylerin çevreleriyle etkileşime girdikleri bir süreçtir. Diğer bir deyişle, stres, bireyler durumu stresli olarak algıladıklarında ve çevresel uyaranlarla başa çıkacak kaynakları yetersiz olduğunda, bireyler üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir (Roddenberry, 2007). Lazarus ve Folkman (1984), stresli yaşam olaylarıyla başa çıkmadaki bireysel farklılıkları açıklamak ve bunun bireylerin iyi olma durumları ile ilişkisini incelemek amacıyla birincil ve ikincil bilişsel değerlendirme kavramlarını öne sürmüşlerdir. Birincil değerlendirme bireylerin durumları tehditkâr, nötr, pozitif veya alakasız olarak değerlendirdiği süreçtir; ikincil değerlendirme ise bireylerin, birincil değerlendirme sonucunda başa çıkma kaynaklarını değerlendirdiği süreç olarak açıklanmaktadır (Folkman ve Lazarus, 1985; Lee vd., 2016).

Kariyer stresi, bireyin mezuniyet sonrası istihdam sürecine ilişkin yaşadığı, fiziksel ve psikolojik dengesinin bozulmasına yol açan ve kriz, gerginlik ya da kaygı duygularıyla kendini gösteren bir durum olarak tanımlanmaktadır (You ve Yoo, 2021). Choi vd. (2011) tarafından geliştirilen Kore Kariyer Stresi Envanteri (Korean Career Stress Inventory) çalışmasında, kariyer stresi kavramsal olarak Lazarus ve Folkman'ın (1984) bilişsel değerlendirme modeli temelinde ele alınmıştır. Bu modele göre kariyer stresi, birey ile çevre arasında, bireyin kaynaklarını zorlayan ve refahını tehlikeye atan bir etkileşim olarak tanımlanmaktadır. Choi vd. (2011), kariyer stresini dört temel boyutta ele almışlardır. Bu boyutlardan; öğrencilerin gelecekte ne yapacaklarını tam olarak bilememelerinden kaynaklanan kaygılar *Kariyer Belirsizliği*; kariyer hedeflerine ulaşmak için gerekli kaynakları bulmada yaşanan zorluklar *Bilgi Eksikliği*; istihdam süreciyle ilgili baskılar *İş Bulma Baskısı*; ebeveynler ve arkadaşlarla yaşanan çatışmalar ise *Dışsal Çatışma* olarak adlandırılmaktadır.

Bireyin kendi kariyerini inşa etme sürecinde ortaya çıkan bir olgu olan kariyer stresi, kariyer kimliğinin netleşmemesi ve bireyin gelecekteki iş benliği ile mevcut durumu arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanan bir dış engel olarak görülmektedir (Zhang vd., 2022). Kariyer stresi, tamamen nesnel bir durumdan ziyade, bireyin kariyeriyle ilgili talepleri nasıl algıladığı ve yorumladığıyla ilgilidir. Bireyin kendi kaynaklarını aştığını düşündüğü ve iyi olma hali için bir tehdit olarak algıladığı kariyerle ilgili her türlü durum (akademik performans baskısı, öğretmenlerle veya akranlarla yaşanan sorunlar, gelecek kaygısı) bir kariyer stres faktörü haline gelebilir (Moksnes vd., 2016).

Kariyer stresinin kaynakları, bireyin yaşam evresine göre değişiklik gösterir. Üniversite öğrencileri için temel kaynaklar, gelecekteki bir kariyer planı geliştirememe, maddi sorunlar ve kişilerarası ilişkilerde yaşanan güçlükler iken (Holinka, 2015), çalışanlar için rol belirsizliği, rol çatışması, iş yükü fazlalığı ve işin tehlikeli olarak algılanması gibi faktörlerdir (Pasupuleti vd., 2009). Turizm öğrencileri açısından da istihdam baskısı, salgın hastalıklar, toplumsal huzursuzluklar, uluslararası anlaşmazlıklar ve ekonomik krizler gibi bireylerin kontrolü dışında gelişen beklenmedik dışsal olaylar kariyer stresinin nedenlerindendir (Choy ve Yeung, 2022). Sonuç olarak kariyer stresi, üniversite öğrencilerinin gelecekteki mesleki yaşamlarına ilişkin tüm belirsizlik, kaygı ve karar verme süreçlerini kapsayan çok boyutlu bir kavramdır. Kariyer stresinin bireyin genel yaşamına etkileri dikkate alındığında, kariyer stresiyle yakından ilişkili olan yaşam doyumu kavramının ele alınması da önem arz etmektedir.

Yaşam doyumu

Yaşam doyumu kavramı ilk kez Neugarten vd. (1961) tarafından kullanılmıştır. Yaşam doyumu, pozitif etki ve negatif etki ile birlikte öznel iyi olmanın üç bileşeninden biridir. Diener vd.'ne (1999) göre öznel iyi olma durumu veya mutluluk, bilişsel ve duygusal bileşenlerden oluşur. Pozitif ve negatif etki öznel iyi olmanın duygusal boyutunu, yaşam doyumu ise bilişsel boyutunu oluşturmaktadır (Diener vd., 1985).

Doyum; ihtiyaçların, beklentilerin, isteklerin ve arzuların yerine getirilmesini ifade etmektedir (Zhan, 1992). Yaşam doyumu ise kişinin yaşam kalitesini kendi seçtiği ölçütlere göre değerlendirmesidir (Shin ve Johnson, 1978). Diener'e (1984) göre yaşam doyumu, kişinin belirli bir zamanda yaşamı ile ilgili duygu ve davranışlarının negatiften pozitife doğru değişen genel bir değerlendirmesidir. Diener vd. (1999) yaşam doyumunu; "kişinin hayatını değiştirme arzusu, geçmişten ve gelecekten duyduğu memnuniyet ve başkalarının hayatına dair önemli görüşleri" olarak tanımlamışlardır. Taburan'a (1993) göre ise yaşam doyumu; öz saygı, sıhhat ve işlevsel statü ile birlikte yaşam kalitesinin bir bileşenidir. Heller (2003) yaşam doyumunu; "kişinin yaşantısını sevme ya da sevmeme durumunun özeti" olarak tanımlarken, Zhan (1992) ise "istek ve başarı arasındaki algılanan tutarsızlık" şeklinde tanımlamıştır.

Yaşam doyumu, yaşam kalitesini belirlemenin önemli bir ölçütüdür (Zhan, 1992). Yaşam doyumu; fiziksel (Veenhoven, 1991) ve zihinsel sağlık, uzun ömür ve doğada pozitif kabul edilen diğer çıktılar ile ilişkilidir (Beutell, 2006). Fiziksel ve zihinsel göstergelerin yanında yaşam doyumu bireyin gelişmişlik düzeyini de gösterir (Veenhoven, 1996). Cummins (1996) yaşam doyumunun yedi ölçütü

olduğunu savunmaktadır. Bunlar; maddi refah, sağlık, verimlilik, samimiyet, güvenlik, ortaklık ve duygusallık düzeyidir. Bireyler yaşam doyumlarını, kendilerinin ve başkalarının sahip oldukları koşullar ile kıyaslayarak belirlerler. Bireyin beklentisi ile sahip olduğu arasında küçük uyuşmazlıklar olduğunda doyum, büyük uyuşmazlıklar olduğunda ise doyumsuzluk ortaya çıkmaktadır (Patel, 2011).

Yaşam doyumunun tanımları kadar, bu doyumun nasıl oluştuğunu açıklayan teoriler de önemlidir. Aşağıdan-Yukarı (Bottom-Up) ve Yukarıdan-Aşağı (Top-Down) teorileri yaşam doyumunu açıklayan en önemli teorilerdendir. Diener (1984), bu teorileri birbirinden ayırarak, aşağıdan yukarı nedenselliği; "belirli değişkenlerin iyi olma durumunu sağladığı yer" ve yukarıdan aşağıya nedenselliği ise; "iyi olma durumunun belirli sonuçlar ürettiği yer" olarak ifade etmiştir (Headey vd., 1991). Aşağıdan-Yukarı Teorisine göre mutlu bir yaşam, sadece mutlu anların birikimidir. Buna karşılık, Yukarıdan-Aşağıya Teorisi, olumlu deneyimleme eğiliminin bireyin dünya ile olan anlık etkileşimi üzerinde etkisi olduğunu varsayar. Başka bir deyişle kişi mutlu olduğu için hayatından zevk alır (Diener, 1984). Aşağıdan-Yukarı Teorisine göre mutluluğun kaynağı, eğlenceli ve eğlencesiz anıların toplamıdır. Bu perspektife göre yaşam doyumu; aile hayatı, evlilik, maddi durum gibi bir dizi bileşimden oluşmaktadır. Yukarıdan-Aşağıya Teorisine göre bireyler durum ve olaylara olumlu ya da olumsuz şekillerde tepki vermeye yatkındırlar ve kişiliğin boyutları, mutluluk seviyesini belirlemektedir (Brief vd., 1993).

Üniversite öğrencilerinin yaşam doyumu, algılanan stres düzeyi ve kullanılan başa çıkma stratejileriyle yakından ilişkilidir. Yapılan araştırmalar, öğrencilerin aile ve arkadaş ilişkileri, fiziksel görünüm ve benlik imajı gibi alanlarda yüksek doyum yaşarken; kampüs olanakları, öğretim kalitesi, maddi güvence ve iş durumu gibi faktörlerden daha az memnun olduklarını göstermektedir (Alleyne vd., 2010). Özellikle hizmet odaklı turizm sektöründe bireylerin dışa dönük, empati yeteneği yüksek, sorumluluk bilincine sahip kişilik özelliklerine sahip olması kariyer odaklı hedeflerini daha gerçekçi bir hale getirmektedir. Bu da kişilerin işten tatmin olma ve yaşam doyumuna ulaşmalarını sağlamaktadır (Temeloğlu ve Aksu, 2016, akt. Keskin vd., 2020).

Kariyer stresi ile yaşam doyumu arasındaki ilişki

Literatürde, bireylerin yaşam doyumu üzerinde etkili olan faktörler arasında stres, en belirgin etkenlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Özellikle genç yetişkinler ve üniversite öğrencileri üzerinde yapılan çalışmalar, algılanan stres düzeyi ile yaşam doyumu arasında negatif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Yaşamın bu geçiş döneminde artan akademik, sosyal ve ekonomik talepler, öğrencilerin stres seviyelerini yükseltmekte ve genel yaşam kalitelerini olumsuz etkilemektedir (Freire vd., 2020; Pascoe vd., 2020).

Algılanan stres ile yaşam doyumu arasındaki ilişkiye dair bulgular, farklı örneklemlerde genel olarak olumsuz bir eğilime işaret etmektedir. Elsayed (2025) tarafından Suudi Arabistan'daki üniversite öğrencileriyle yapılan çalışmada, algılanan stres ile yaşam doyumu arasındaki ilişkinin doğrusal olmayan bir yapıda olduğu ortaya konmuştur. Ergenler üzerinde yapılan bir araştırmada da okul performansına ilişkin stresin yaşam doyumu ile negatif ilişkili olduğu bulunmuştur (Moksnes vd., 2016).

Üniversite öğrencileri özelinde yapılan çalışmalar benzer ilişkiyi desteklemektedir. Mathew ve Suminamol (2025), üniversite öğrencileri arasında akademik stres ile yaşam doyumu arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulmuştur. Alleyne vd. (2010) Barbados'taki üniversite öğrencileriyle yaptıkları çalışmada, yüksek düzeyde algılanan stresin daha düşük yaşam doyumu ile ilişkili olduğunu göstermiştir. Benzer şekilde, Paschali ve Tsitsas'ın (2010) Yunanistan'da yürüttüğü pilot çalışmada, düşük kaygı/stres düzeylerine sahip öğrencilerin yaşam doyumlarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Stres, yaşam doyumunu dolaylı yollardan da etkileyebilir. Shi vd. (2015), stresin yaşam doyumu üzerindeki etkisinin yanı sıra bu etkinin psikolojik sağlamlık aracılığıyla dolaylı biçimde gerçekleştiğini göstermiştir. Benzer şekilde, Milas vd. (2021) öğrencilerde yaşam stresi ile yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada, stresin yaşam doyumunu doğrudan ve dolaylı olarak etkilediğini; bu dolaylı etkinin bir kısmının bireylerin geri çekilme temelli başa çıkma stratejileri aracılığıyla ortaya çıktığını belirtmiştir.

Literatürde kariyer stresi ile yaşam doyumu arasındaki olumsuz ilişkiyi ortaya koyan çeşitli araştırmalar bulunmaktadır. Jang (2022), kariyer stresinin öğrencilerin yaşam doyumu üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ve bu stres düzeyinin artmasının sosyal destek algısı, kişilerarası ilişkiler ile sınıf ve öğrenme etkinliklerine yönelik doyumu azalttığını ortaya koymuştur. Ayrıca öğrencilerin yaşam doyumunun artırılabilmesi için kariyer eğitimi ve danışmanlığı programlarının etkin biçimde yürütülmesi gerektiğini belirtmiştir. Aras ve Yay (2026) ise üniversite öğrencilerinde

kariyer kaygısı ile yaşam doyumu arasında negatif yönlü ve anlamlı ilişkiler olduğunu; özellikle meslek seçimine yönelik kaygının yaşam doyumunu azalttığını tespit etmişlerdir. Yazarlar, mesleki belirsizlik ve kariyer kaygısının öğrencilerin yaşam doyumu açısından önemli bir risk faktörü olduğunu vurgulamıştır. Öte yandan Güler vd. (2023), spor bilimleri fakültesi öğrencilerinin yaşam doyumu ile kariyer stresi arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğunu; öğrencilerin kariyer stresleri arttıkça yaşam doyumlarının azaldığını ortaya koymuştur. Yazarlar, kariyer stresinin yaşam doyumunun anlamlı bir yordayıcısı olduğunu belirterek, öğrencilerin doğru kariyer planlama, kariyer danışmanlığı ve yönlendirme hizmetleriyle desteklenmesinin yaşam doyumunu artırmada önemli olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Ayrıca Temiz vd. (2026), hemşirelik öğrencilerinde yürüttükleri araştırma sonucunda kariyer stresinin yaşam doyumu ile negatif yönde ilişkili olduğunu; kariyer stresi arttıkça öğrencilerin yaşam doyumunun azaldığını ortaya koymuşlardır. Öte yandan, kariyer danışmanlığı, stres yönetimi ve olumlu başa çıkma becerilerini geliştirmeye yönelik destekleyici uygulamaların öğrencilerin yaşam doyumu düzeylerini güçlendirebileceğini ifade etmişlerdir. Tüm bu bulgular, stres faktörlerinin, bireylerin yaşam kalitesine dair bilişsel değerlendirmeleri olan yaşam doyumunu önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir.

Yöntem

Evren ve örneklem

Araştırma evrenini Çankırı Karatekin Üniversitesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Kastamonu Üniversitesi ve Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültelerinin; Turizm Rehberliği, Turizm İşletmeciliği, Gastronomi ve Mutfak Sanatları ile Rekreasyon Yönetimi bölümlerinde öğrenim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme, düşük maliyetli olması, diğer örnekleme stratejilerine kıyasla daha az zaman alması ve uygulanmasının basit olması nedeniyle yaygın olarak tercih edilmektedir (Stratton, 2021). Araştırma verilerinin toplanması için kullanılan anketler yüz yüze ve çevrim içi yöntemlerle uygulanmıştır. Bu kapsamda anketler Çankırı Karatekin Üniversitesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Kastamonu Üniversitesi ve Erciyes Üniversitesi Turizm Fakültelerinde turizm alanında öğrenim gören öğrencilere yüz yüze ve dijital ortamda "Google Formlar" üzerinden uygulanmıştır. Veriler 2025 yılı Eylül-Kasım ayları arasında toplanmıştır. Toplamda 416 anket formu elde edilmiştir. Sekaran'a (2003) göre 100 bin evren büyüklüğü için yeterli örneklem sayısı 384'tür. Dolayısıyla ulaşılan bu örneklem büyüklüğünün araştırma için yeterli olduğu söylenebilir.

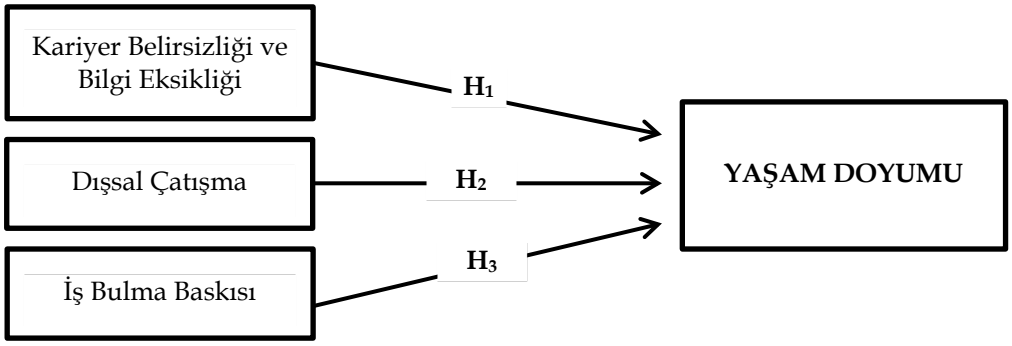
Araştırmanın model ve hipotezleri

Üniversite öğrencilerinin yaşamında en önemli stres kaynaklarından biri, gelecekteki mesleki yaşamlarına ilişkin belirsizliklerden kaynaklanan kariyer stresidir. Choi (1986), Jang (2000) ve Kim (2003), öğrencilerin deneyimledikleri stres faktörleri arasında kariyerle ilgili sorunların en sık bildirilen stres kaynağı olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu bulgular, kariyer stresi kavramının anlaşılmasının ve doğru biçimde tanımlanmasının önemini vurgulamaktadır.

Creed vd. (2017), Lazarus ve Folkman'ın (1984) geliştirdiği kuramsal çerçeveyi kariyer bağlamına uyarlayarak, kariyer hedefi-performans tutarsızlığı kavramını geliştirmişlerdir. Bu modele göre, bireyler kariyer hedefleri ile mevcut ilerlemeleri arasında bir tutarsızlık algıladıklarında kariyer stresini deneyimlemekte ve bu durum bazı sorunlara yol açmaktadır.

Literatürde stresin yaşam doyumu üzerinde negatif bir etkisi olduğu, algılanan stresin öz-yeterlilik duygusunu zayıflatarak bireyin yaşam kalitesini tehdit ettiği saptanmıştır (Lee vd., 2016). Genç yetişkinler üzerinde yapılan çalışmalar, okulla ilgili stres faktörlerinin sadece akademik performansı düşürmekle kalmadığını, aynı zamanda depresif semptomları artırarak yaşam doyumunu anlamlı düzeyde azalttığını göstermektedir (Milas vd., 2021; Moksnes vd., 2016). Kariyer stresinin yüksek olması, bireyin yaşam doyumunu ve kariyer planlaması yapma becerisini olumsuz etkilemektedir. Yapılan araştırmalar, yüksek kariyer stresinin düşük yaşam doyumu (Elsayed, 2025; Holinka, 2015) ve artmış kariyer kararsızlığı (Zhang vd., 2022) ile doğrudan ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu etki, bireyin başa çıkma stratejileri ve kişilik özellikleri tarafından ya azaltılmakta ya da artırılmaktadır (Elsayed, 2025).

Kariyer stresi ile yaşam doyumu arasındaki bu negatif ilişkinin altında yatan nedenlerin anlaşılması, özellikle üniversite öğrencileri ve genç yetişkinlere yönelik önlemlerin alınmasına katkı sağlayabilir. Belirtilen bu kuramsal çerçeve doğrultusunda geliştirilen model ve araştırma hipotezleri aşağıda sunulmuştur:



Şekil 1: Araştırma Modeli

H1*: Öğrencilerin kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği düzeylerinin yaşam doyumları üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.*

H2*: Öğrencilerin dışsal çatışma düzeylerinin yaşam doyumları üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.*

H3*: Öğrencilerin iş bulma baskısı düzeylerinin yaşam doyumları üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.*

Veri toplama yöntemi ve aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniğinden faydalanılmıştır. Bu anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcılara yönelik demografik sorular yer almaktadır. İkinci bölümde 20 madde ve dört faktörden oluşan ve Choi vd. (2011) tarafından geliştirilen Kariyer Stresi Ölçeği bulunmaktadır. Özden ve Sertel-Berk (2017) tarafından yapılan Türkçe uyarlamasında söz konusu ölçek 20 maddeden oluşan üç faktörlü yapıya indirgenmiştir. Üçüncü bölümde beş madde ve tek faktörden oluşan Diener vd. (1985) tarafından geliştirilen Yaşam Doyumu Ölçeği bulunmaktadır. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Yetim (1991) tarafından yapılmıştır. Her iki ölçme aracında da her bir ifadeye katılma derecesini belirten beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Kullanılan bu ölçekler; "1=Kesinlikle Katılmıyorum", "2=Katılmıyorum", "3=Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum", "4=Katılıyorum", "5=Kesinlikle Katılıyorum" seçeneklerinden oluşmaktadır. Bu çalışma, Çankırı Karatekin Üniversitesi Fen, Matematik ve Sosyal Bilimler Etik Kurulu tarafından 26.06.2025/55 numaralı karar ile onaylanmıştır.

Verilerin analizi

Verilerin analizinde SPSS 21 ve AMOS 23 istatistik paket programlarından yararlanılmıştır. Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin veriler, frekans ve yüzde dağılımları verilerek açıklanmıştır. Ayrıca hipotez testi sonuçlarına yer verilmiştir.

Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde katılımcıların demografik özellikleri ile bölüm tercihlerine ilişkin bulgulara, modelin yapısal geçerliliğini ve hipotezleri test etmeye yönelik Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), Ayırt Edici Geçerlilik Analizi ve Yol Analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 1'de araştırma kapsamındaki katılımcılara ait demografik bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

		(n)	%
Cinsiyet	Kadın	234	56,3
	Erkek	182	43,7
Sınıf	1	149	35,8
	2	121	29,1
	3	70	16,8
	4	76	18,3
Bölüm	Turizm Rehberliği	238	57,2
	Turizm İşletmeciliği	102	24,5
	Gastronomi ve Mutfak Sanatları	41	9,9
	Rekreasyon Yönetimi	35	8,4
Üniversite	Çankırı Karatekin Üniversitesi	185	44,5
	Kastamonu Üniversitesi	64	15,4
	Erciyes Üniversitesi	72	17,3
	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	95	22,8
	Toplam	**416**	**100**

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 1'e göre araştırmaya katılan 416 katılımcının %56,3'ü (n=234) kadın, %43,7'si (n=182) erkektir. Sınıf düzeylerine göre dağılım incelendiğinde birinci sınıf öğrencilerinin (%35,8; n=149) ağırlıkta olduğu, bunu sırasıyla ikinci sınıf (%29,1; n=121), dördüncü sınıf (%18,3; n=76) ve üçüncü sınıf (%16,8; n=70) öğrencilerinin takip ettiği görülmektedir. Bölüm bazlı dağılımda, örneklemin önemli bir kısmını Turizm Rehberliği bölümü öğrencilerinin oluşturduğu (%57,2; n=238) belirlenmiştir. Bunu Turizm İşletmeciliği (%24,5; n=102), Gastronomi ve Mutfak Sanatları (%9,9; n=41) ve Rekreasyon Yönetimi (%8,4; n=35) bölümleri izlemektedir. Öte yandan katılımcıların dört farklı üniversiteden (%44,5 Çankırı Karatekin Üniversitesi, %22,8 Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, %17,3 Erciyes Üniversitesi, %15,4 Kastamonu Üniversitesi) dâhil edildiği görülmektedir. Verilerin birden fazla üniversiteden toplanmış olması, araştırmanın coğrafi ve kurumsal çeşitlilik açısından zenginliğini artırmaktadır. Tablo 2'de katılımcıların bölüm tercihlerine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Bölüm Tercihlerine İlişkin Bulgular

	Bölüm	**Evet (n)**	**Hayır (n)**	**Evet %**	**Hayır %**
Bölümü İsteyerek Tercih Etme Durumu	Turizm Rehberliği	195	43	81,9	18,1
	Turizm İşletmeciliği	79	23	77,5	22,5
	Gastronomi ve Mutfak Sanatları	34	7	82,9	17,1
	Rekreasyon Yönetimi	29	6	82,9	17,1
		337	**79**	**81,0**	**19,0**
	Toplam	**416**		**%100**	

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 2'de katılımcıların öğrenim gördükleri bölümü isteyerek tercih etme durumlarına ilişkin bulgular bölümler bazında sunulmuştur. Buna göre katılımcıların %81'inin (n=337) mevcut bölümlerini kendi istekleriyle seçtiği anlaşılmaktadır. Bölümler bazında incelendiğinde tüm bölümlerin birbirlerine yakın oranlara (%77,5-%82,9) ve yüksek evet yüzdesine sahip oldukları belirlenmiştir. Bu durum, öğrencilerin genel olarak eğitim aldıkları alana yönelik içsel bir motivasyona sahip olduklarının bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Tablo 3'te katılımcıların sektör deneyimlerine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Sektör Deneyimlerine İlişkin Bulgular

	Bölüm	Evet (n)	Hayır (n)	Evet %	Hayır %
Turizm Sektöründe Çalışma Durumu	Turizm Rehberliği	96	142	40,3	59,7
	Turizm İşletmeciliği	46	56	45,1	54,9
	Gastronomi ve Mutfak Sanatları	14	27	34,1	65,9
	Rekreasyon Yönetimi	14	21	40,0	60,0
		170	**246**	**40,9**	**59,1**
	Toplam	**416**		**%100**	

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 3'te katılımcıların turizm sektöründe çalışma deneyimlerine ilişkin bulgular bölümler bazında sunulmuştur. Buna göre toplamda yalnızca %40,9'luk bir kesim (n=170) sektörde çalıştığını belirtirken, %59,1'i (n=246) oluşturan kesim ise herhangi bir sektör deneyimine sahip olmadıklarını ifade etmiştir. Bölümler arasında sektörde çalışma oranları incelendiğinde, Turizm İşletmeciliği öğrencilerinin %45,1 ile en yüksek çalışma oranına sahip olduğu, bunu %40,3 ile Turizm Rehberliği ve %40,0 ile Rekreasyon Yönetimi'nin takip ettiği görülmektedir. Gastronomi ve Mutfak Sanatları öğrencileri ise %34,1 ile en düşük sektör deneyimine sahip gruptur. Bu bulgular, öğrencilerin bölümlerini isteyerek tercih etme oranlarının yüksek olmasına karşın, sektör deneyimlerinin sınırlı kaldığını ortaya koymaktadır. Tablo 4'te katılımcıların bölümlere göre bildikleri yabancı dillere ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4: Katılımcıların Bölümlerine Göre Bildikleri Yabancı Diller

	Bölüm	İngilizce	Almanca	Rusça	Bulgarca	Arapça	Fransızca
Yabancı Dil Bilme Durumu	Turizm Rehberliği	238	49	26	8	8	9
	Turizm İşletmeciliği	102	11	7	1	1	-
	Gastronomi ve Mutfak Sanatları	41	3	2	2	1	-
	Rekreasyon Yönetimi	35	-	-	-	-	-
	Toplam	**416**	**63**	**35**	**11**	**10**	**9**

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 4'e göre araştırma kapsamındaki katılımcıların tamamı İngilizce bildiğini ifade etmişlerdir (n=416). En fazla belirtilen ikinci dil ise Almanca olup toplam 63 katılımcı bu dili bildiğini beyan etmiştir. Bunu sırasıyla Rusça (n=35), Bulgarca (n=11), Arapça (n=10) ve Fransızca (n=9) izlemektedir. Turizm Rehberliği öğrencileri ikinci yabancı dil çeşitliliği açısından diğer bölümlerden ayrılmaktadır. Tablo 5'te katılımcıların bölüm tercihlerinde etkili olan faktörlere yer verilmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Bölüm Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler

Sıra No	Faktörler	Toplam Yanıt	Turizm Rehberliği	Turizm İşletmeciliği	Gastronomi ve Mutfak Sanatları	Rekreasyon Yönetimi
1	**İş İmkânları**	135	73	45	9	10
2	**Tercih Puanı**	97	42	21	12	20
3	**Sektörün Eğlenceli Olması**	91	57	20	10	4
4	**İdealler**	68	54	9	5	-
5	**Aile İsteği**	25	12	7	5	1
	Toplam	**416**	**238**	**102**	**41**	**35**

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 5'te araştırma kapsamındaki öğrencilerin bölümlerini tercih etmelerinde en fazla etkili olan faktörler ve bu faktörlerin bölümlere göre dağılımı yer almaktadır. Buna göre, öğrencilerin bölüm tercihlerinde en belirleyici faktör iş imkânları olmuştur. Bunu sırasıyla tercih puanı, sektörün eğlenceli olması, idealler ve aile isteği izlemiştir. Bölümler arasındaki farklılıklar ise her bölümün kendine özgü dinamiklerini yansıtmaktadır. Tablo 6'da, doğrulayıcı faktör analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Std. Faktör Yükü (λ)	t değeri	Çarpıklık	Basıklık	CA
KARİYER STRESİ					
Kariyer Belirsizliği ve Bilgi Eksikliği					0,944
Nasıl bir kariyer istediğim konusunda kesin bir karara varmadığım için endişeli hissediyorum.	0,868	*sabitlendi	-0,281	-0,694	
Geleceğim için planladıklarımın gerçekten istediklerim olduğu konusunda şüphe duyduğum için kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,844	23,604	-0,244	-0,582	
Gelecekte ne yapmak istediğimi bilmediğim için kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,829	22,786	-0,182	-0,741	
Seçmiş olduğum meslek ile yeteneklerimin birbirine uygun olup olmadığı konusunda kaygılarım var.	0,815	22,095	-0,093	-0,840	
İstediğim kariyerin ne tür nitelikleri gerektirdiğini bilmediğim için kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,882	25,814	-0,231	-0,384	
İstediğim iş için nasıl hazırlanmam gerektiği konusunda tam olarak emin olamadığımdan kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,879	25,641	-0,386	-0,372	
Neye yeteneğim olduğunu bilmediğim için endişeliyim.	0,813	21,939	0,086	-0,684	
Kariyerim için neyin gerekli olduğunu bilmediğim için kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,866	24,836	-0,091	-0,714	
İstediğim iş hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığıma dair endişelerim var.	0,870	25,056	-0,492	-0,433	
Kariyerim için hazırlanmama yardımcı olan pek fazla kişi olmadığından kendimi engellenmiş hissediyorum.	0,855	24,186	-0,215	-0,622	
Dışsal Çatışma					0,803
Ailemle çatışma yaşıyorum çünkü ailem benim garantili bir işe girmemi istiyor ve benim neyi önemsediğimle ilgilenmiyor	0,825	*sabitlendi	-0,553	-0,631	
Ailemle çatışma yaşıyorum, çünkü onların benden yapmamı istedikleri ile benim yapmak istediklerim farklı	0,857	20,335	-0,375	-0,640	
Ben memnun olduğum halde, kariyer planımın bana yakın olan insanların beklentileriyle uyuşmamasından endişe duyuyorum	0,702	15,566	-0,603	-0,452	
Başkalarının kariyer tercihim konusundaki olumsuz düşünceleri zihnimi meşgul ediyor	0,797	18,508	-0,590	-0,715	
İş Bulma Baskısı					0,903
Bir iş bulmak için yapılması gereken çok fazla şey olduğundan kendimi stres altında hissediyorum	0,834	*sabitlendi	-0,434	-0,351	
Aynı anda hem okul derslerine çalışmak hem de bir işe hazırlanmak zor olduğundan kendimi baskı altında hissediyorum	0,847	21,021	-0,577	-0,742	
İşe alım sınavını ilk defada geçemeyeceğim konusunda endişeliyim	0,667	14,941	-0,670	-0,310	
İstediğim işe giremeyebileceğim konusunda endişeliyim	0,886	22,568	-0,349	-0,344	
İstediğim işin bana güvenceli bir gelir sağlamayacağı konusunda endişe duyuyorum	0,829	20,355	-0,724	-0,136	
Kariyer alanımda yeteri kadar pozisyon olmadığı konusunda endişelerim var	0,730	16,901	-0,432	-0,512	
YAŞAM DOYUMU					0,897
Çoğu yönden hayatım ideale yakındır	0,813	*sabitlendi	-0,064	-0,862	
Hayat koşullarım mükemmeldir	0,803	18,285	0,100	-0,785	
Hayatımdan memnunum	0,810	18,521	-0,140	-0,721	
Şimdiye kadar hayattan istediğim önemli şeyleri elde ettim	0,866	20,201	-0,112	-0,884	
Hayatımı tekrar yaşama şansım olsaydı, hemen hemen hiçbir şeyi değiştirmezdim	0,706	15,475	0,376	-0,676	
Not: (*) Gösterge 1'e sabitlenmiştir. (***) p<0,001 CA: Cronbach's Alpha χ^2: 678,105; sd: 266; p<0,001; χ^2/sd: 2,549 CFI: 0,938; NFI: 0,902; IFI: 0,938; TLI: 0,930; RMSEA: 0,061; SRMR: 0,145					

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin faktör yapısını test etmek amacıyla uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur. Analiz sonuçları, ölçüm modelinin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir. Ölçüm modelinin genel uyumu değerlendirildiğinde ki-kare değerinin (χ^2=678,105; sd=266; p<0,001) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ki-karenin serbestlik derecesine oranı (χ^2/sd=2,549) kabul edilebilir uyuma işaret etmektedir. Diğer uyum indeksleri incelendiğinde, CFI=0,938, TLI=0,930, IFI=0,938, NFI=0,902, RMSEA=0,061 ve SRMR=0,145 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler, CFI, NFI, IFI ve TLI için iyi uyum (≥0,90), RMSEA değeri için 0,061 ile kabul edilebilir uyum

anlamına gelmektedir (Browne ve Cudeck, 1992; Hu ve Bentler, 1999). Ölçüm modeline ait SRMR değeri (0,145) literatürde genel kabul gören sınırların (>0,08) üzerinde çıkmış olsa da ki-kare oranının (χ^2/sd=2,549) 3'ün altında olması, RMSEA değerinin (0,061) iyi uyum sınırları içinde yer alması ve tüm artımlı uyum indekslerinin (CFI, TLI, IFI) 0,90'ın üzerinde olması, modelin genel olarak kabul edilebilir bir yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir. Tüm bu bulgular, ölçüm modelinin veriyle iyi düzeyde uyum sağladığını göstermektedir. Faktör yükleri incelendiğinde ise, tüm maddelerin standardize faktör yüklerinin bir madde (0,667) hariç 0,70'in üzerinde olduğu tespit edilmiştir (en düşük 0,667; en yüksek 0,886). Bu durum, maddelerin ilgili faktörleri yeterli düzeyde temsil ettiğini göstermektedir.

Ayrıca, sabitlenen maddeler dışındaki tüm faktör yüklerine ilişkin t-değerleri (kritik oranlar) 14,941 ile 25,814 arasında değişmekte olup, p<0,001 düzeyinde anlamlıdır. Bu bulgu, faktör yüklerinin istatistiksel olarak sıfırdan anlamlı şekilde farklı olduğunu ortaya koymaktadır. Verilerin normallik varsayımını değerlendirmek üzere hesaplanan çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde, çarpıklık katsayılarının -0,724 ile 0,376 arasında, basıklık katsayılarının ise -0,884 ile -0,136 arasında değiştiği görülmektedir. Literatürde bu değerlerin -1.5 ile +1.5 aralığında yer almasının, verilerin normal dağılım varsayımını karşıladığı yaygın olarak kabul edilmektedir (George ve Mallery, 2010; Hair vd., 2019). Bu doğrultuda, araştırmaya ait verilerin normal dağılım gösterdiği söylenebilir. Ölçeklerin güvenilirliğini değerlendirmek üzere hesaplanan Cronbach's Alpha (CA) katsayıları incelendiğinde, tüm faktörler için CA değerlerinin 0,803 ile 0,944 arasında değiştiği görülmektedir. Bu güvenilirlik katsayısı için önerilen eşik değer 0,70'tir (Fornell ve Larcker, 1981). Bu bağlamda, tüm faktörlerin yüksek düzeyde iç tutarlılığa sahip olduğu söylenebilir. Tablo 7'de, araştırma kapsamındaki verilere ilişkin ayırt edici geçerlilik kriteri yer almaktadır.

Tablo 7: Ayırt Edici Geçerlilik Kriteri

FAKTÖRLER	CR	AVE	MSV	1	2	3	4
1. Kariyer Belirsizliği ve Bilgi Eksikliği	0,964	0,727	0,336	**0,853**			
2. Dışsal Çatışma	0,874	0,636	0,336	0,580**	**0,797**		
3. İş Bulma Baskısı	0,915	0,644	0,295	-0,518***	-0,543***	**0,802**	
4. Yaşam Doyumu	0,899	0,642	0,024	-0,102	-0,123	-0,156**	**0,801**

***Not:** Köşegende (kalın yazılmış değerler) her bir faktör için AVE'nin karekökü verilmiştir. Köşegen altı değerler faktörler arası korelasyonları göstermektedir. *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Yakınsak geçerliğin sağlanıp sağlanmadığını test etmek üzere hesaplanan ortalama açıklanan varyans (AVE) değerleri, kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği faktörü için 0,727, dışsal çatışma faktörü için 0,636, iş bulma baskısı faktörü için 0,644 ve yaşam doyumu faktörü için 0,642 olarak bulunmuştur. Fornell ve Larcker'e (1981) göre AVE değerinin 0,50'nin üzerinde olması yakınsak geçerlik için yeterlidir. Tüm faktörlerde AVE değerleri eşik değerinin üzerinde olup 0,636 ile 0,727 arasında değişmektedir. Bu bulgular, ölçüm modelinde yakınsak geçerliğin sağlandığını göstermektedir. Tablo 8'de araştırmanın yapısal modeline ilişkin hipotez testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 8: Yapısal Modele İlişkin Hipotez Testi Sonuçları

HİPOTEZ	YOL	β	t değeri	p	R^2	SONUÇ
H_1	Kariyer Belirsizliği ve Bilgi Eksikliği → Yaşam Doyumu	-0,136	-2,436	0,015	0,097	Desteklendi
H_2	Dışsal Çatışma → Yaşam Doyumu	-0,192	-3,106	0,002	0,097	Desteklendi
H_3	İş Bulma Baskısı → Yaşam Doyumu	-0,332	-5,282	***	0,097	Desteklendi

***Not:** β=Standart Regresyon Katsayısı
χ^2: 563,219; sd: 265; p<0,001; χ^2 / sd: 2,125 CFI: 0,955; NFI: 0,918; IFI: 0,955; TLI: 0,949; RMSEA: 0,052; SRMR: 0,048

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla kurulan yapısal modele ilişkin yol analizi sonuçları Tablo 8'de sunulmuştur. Analiz sonuçları, modelin veriyle iyi uyum sağladığını göstermektedir (χ^2/sd=2,125; CFI=0,955; TLI=0,949; RMSEA=0,052; SRMR=0,048). Literatürde kabul gören uyum iyiliği

ölçütlerine göre; χ^2/sd değerinin 3'ün altında olması mükemmel uyuma işaret ederken, CFI ve TLI değerlerinin 0,90'ın üzerinde olması iyi uyumu temsil etmektedir. Ayrıca, hata terimlerini yansıtan RMSEA ve SRMR değerlerinin 0,08'in altında olması, modelin veri setini başarılı bir şekilde açıkladığını ve kabul edilebilir uyum sınırları içerisinde yer aldığını göstermektedir (Hu ve Bentler, 1999; Kline, 2016). Elde edilen bu uyum indeksleri, kurulan yapısal modelin istatistiksel ve metodolojik açıdan doğrulandığını göstermektedir.

Hipotez testi sonuçları incelendiğinde, kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliğinin yaşam doyumu üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (β=-0,136; t=-2,436; p=0,015). Bu bulgu, H_1 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir. Benzer şekilde, dışsal çatışmanın yaşam doyumu üzerindeki etkisi de negatif ve anlamlıdır (β=-0,192; t=-3,106; p=0,002). Dolayısıyla H_2 hipotezi de kabul edilmiştir. İş bulma baskısının yaşam doyumu üzerindeki etkisi incelendiğinde, bu etkinin negatif yönde, istatistiksel olarak anlamlı ve en yüksek etki büyüklüğüne sahip olduğu bulunmuştur (β=-0,332; t=-5,282; p<0,001). Bu sonuç, H_3 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir.

Bağımsız değişkenlerin (kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği, dışsal çatışma ve iş bulma baskısı) birlikte yaşam doyumundaki varyansın yaklaşık %9,7'sini açıkladığı görülmektedir (R^2=0,097). Cohen (1988) tarafından önerilen etki büyüklüğü sınıflandırması dikkate alındığında, bağımsız değişkenlerin yaşam doyumundaki varyansın %9,7'sini açıklaması, düşük düzeyde bir açıklama gücü olarak değerlendirilebilir. Sonuç olarak, araştırma kapsamında test edilen tüm hipotezler desteklenmiştir. Kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği, dışsal çatışma ve iş bulma baskısı değişkenlerinin yaşam doyumu üzerinde anlamlı ve negatif etkileri bulunmaktadır.

Sonuç, tartışma ve öneriler

Bu araştırma, kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi, turizm eğitiminin ve sektörünün kendine has dinamikleri çerçevesinde inceleyerek literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır. Mevcut çalışmalar genellikle üniversite öğrencilerinin genel akademik streslerine (Moksnes vd., 2016) veya farklı disiplinlerdeki öğrencilerin gelecek kaygılarına (Aras ve Yay, 2026) odaklanırken, bu çalışma turizm sektörünün kırılgan ve emek yoğun yapısının henüz eğitim aşamasındaki öğrencilerin yaşam doyumlarına olan yansımalarını incelemektedir. Araştırma, dört farklı üniversitede lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer stresi düzeylerinin yaşam doyumları üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Toplam 416 veri üzerinden gerçekleştirilen yapısal eşitlik modellemesi analizleri sonucunda araştırmanın üç temel hipotezi de desteklenmiştir. Araştırma bulgularına göre, kariyer stresinin tüm alt boyutlarının (kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği, dışsal çatışma ve iş bulma baskısı) öğrencilerin yaşam doyumu üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, araştırma kapsamındaki turizm öğrencilerinin mesleki geleceklerine ilişkin algıladıkları stresin, genel yaşam memnuniyetlerini azalttığını göstermektedir. Bulgular, literatürde kariyer stresi ile yaşam doyumu arasında sıklıkla ortaya konulan negatif ilişkiyi (Güler vd., 2023; Jang, 2022; Temiz vd., 2026) turizm eğitimi anlamında desteklemektedir.

Araştırmanın demografik bulguları yapısal modele ilişkin önemli ipuçları sunmaktadır. Katılımcıların %81'inin bölümünü isteyerek tercih etmesi ve tercih nedenleri arasında iş imkânlarının ilk sırada yer alması, öğrencilerin sektöre yönelik yüksek bir beklentiyle eğitime başladıklarını göstermektedir. Temiz vd. (2026), öğrencilerin kariyer stresi ile yaşam doyumları arasındaki ilişkiyi inceledikleri araştırmalarında, katılımcıların çoğunun (%64) bölümü gönüllü olarak tercih ettiklerini ortaya koymuşlardır. Turizm öğrencilerindeki gönüllülük oranının belirgin şekilde yüksek olması, bu tercihin temelinde iş imkânları beklentisinin yatmasıyla ilişkili olabilir. Öte yandan, araştırma kapsamındaki öğrencilerin %40,9'u turizm sektöründe çalışma deneyimine sahiptir. Turpcu ve Akyurt'un (2018) turizm eğitimi alan lisans öğrencileri üzerinde yürüttükleri araştırmanın sonuçlarına göre öğrencilerin %57,4'ünün daha önce turizm sektöründe çalıştığı belirlenmiş; sektör deneyimi olmayan öğrencilerin hem genel kariyer stresi hem de kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği düzeylerinin, sektörde çalışmış öğrencilere kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. İki araştırmada sektör deneyimine sahip öğrenci oranlarının farklı olmasına rağmen benzer yönde sonuçlara ulaşılması turizm öğrencilerinin kariyer algılarının şekillenmesinde yapısal bir sorunun varlığına işaret etmektedir. Ayrıca öğrencilerin tamamının İngilizce bilmesine ve ikinci bir yabancı dile (özellikle Almanca ve Rusça) yatkınlık göstermelerine rağmen istihdam kaygılarının yüksek çıkması, turizm öğrencilerinin bireysel donanımlarından ziyade sektöre karşı duyulan güvencesizlik ile açıklanabilir.

Hipotez testleri sonucunda kariyer stresinin alt boyutları içerisinde iş bulma baskısının yaşam doyumu üzerindeki etkisinin (β=-0,332) en fazla olduğu görülmüştür. Bu bulgu, turizm öğrencilerinin yaşam doyumunu en çok etkileyen unsurun mezuniyet sonrası istihdama ilişkin kaygılar olduğunu göstermektedir. Bu durum, turizm sektörünün emek yoğun yapısı, düşük başlangıç ücretleri ve yüksek

personel devir hızı gibi zorlukların (Grobelna, 2022) öğrencilerin aklında bir baskı unsuru olarak yer ettiği şeklinde yorumlanabilir. Öğrencilerin bölüm tercihlerinde en önemli faktörün iş imkânları olarak belirlenmesi de bu bulguyu destekler niteliktedir. Turpcu ve Akyurt (2018), öğrencilerin kariyer stresleri ile ilgili en büyük endişelerinin iş bulma baskısı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç, araştırmada ulaşılan iş bulma baskısının yaşam doyumu üzerinde en güçlü negatif etkiye sahip olması bulgusuyla örtüşmektedir. Bu benzerlik, turizm öğrencileri açısından istihdam kaygısının sektörün yapısal koşullarından kaynaklanan uzun vadeli bir stres faktörü olabileceğini göstermektedir.

Araştırmada ikinci en güçlü etki, dışsal çatışma boyutuna aittir (β=-0,192). Bu sonuç, aile ve yakın çevrenin beklentileri ile öğrencilerin kendi kariyer hedefleri arasında yaşadığı uyumsuzluğun, yaşam doyumunu azalttığını işaret etmektedir. Özellikle, aile isteğinin bölüm tercihinde en düşük etkili faktör olmasına rağmen, dışsal çatışma boyutunun yaşam doyumu üzerindeki etkisinin daha yüksek olması öğrencilerin kariyerlerine bireysel olarak karar vermelerine karşın, yakın çevrelerini de önemsediklerini göstermektedir.

Kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliği boyutunun yaşam doyumu üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmakla birlikte (β=-0,136), diğer iki boyuta oranla daha düşük bir etkiye sahiptir. Bu durum, turizm öğrencilerinin kariyer hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için gerekli bilgi konusundaki belirsizliklerinin, yaşam doyumlarını olumsuz etkilediğini ancak bu etkinin iş bulma baskısı kadar fazla olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte, öğrencilerin büyük çoğunluğunun (%81) bölümlerini isteyerek tercih etmesi ve hepsinin İngilizce bilmesine rağmen, sektör deneyimine sahip olma oranının nispeten düşük (%40,9) olması, kariyer planlaması konusundaki bilgi eksikliğinin nedenini açıklayabilir. Sektör deneyimi eksikliği, öğrencilerin mesleğe ilişkin değerlendirme yapmalarını zorlaştırmakta ve kariyer belirsizliğini artırabilmektedir.

Araştırmanın bir diğer önemli bulgusu, bağımsız değişkenlerin yaşam doyumundaki varyansın yalnızca %9,7'sini (R^2=0,097) açıklamasıdır. Bu durum, turizm öğrencilerinin yaşam doyumunu etkileyen kariyer stresi dışında başka faktörlerin (örneğin, kişilik özellikleri, sosyal destek, psikolojik sağlamlık, akademik başarı, maddi durum vb.) bulunmasıyla açıklanabilir. Shi vd. (2015) ve Milas vd. (2021) tarafından yapılan çalışmalar, stresin yaşam doyumu üzerindeki etkisinin psikolojik sağlamlık ve başa çıkma stratejileri gibi değişkenler yoluyla da gerçekleştiğini ortaya koymuştur. Teorik çerçevede araştırma bulguları, Lazarus ve Folkman'ın (1984) Stres ve Başa Çıkma Teorisi ile Creed vd.'nin (2017) kariyer hedef-performans tutarsızlığı modelini desteklemektedir. Öğrencilerin kariyer hedefleri ile mevcut durumları arasında algıladıkları tutarsızlık (iş bulma baskısı ve bilgi eksikliği boyutlarında) bilişsel değerlendirme süreçlerini tetiklemekte, bu da bireyin genel mutluluk düzeyini olumsuz etkileyerek yaşam doyumunu azaltmaktadır. Ayrıca, aile ve çevre beklentileriyle yaşanan uyumsuzluk (dışsal çatışma), bireyin kariyer sürecinde karşılaştığı bir çevresel stres faktörü olarak görülmektedir. Bu bağlamda mevcut araştırma, stres ve başa çıkma teorilerinin araştırma örneklemi için geçerli olduğunu göstermiş; ayrıca turizm öğrencilerinin istihdam ve ücret politikaları gibi sektörel koşullara karşı kırılgan olduğunu ortaya koymuştur.

Araştırma bulguları doğrultusunda turizm eğitimi veren kurumlara, politika yapıcılara, sektör temsilcilerine ve gelecek araştırmacılara yönelik şu öneriler geliştirilmiştir:

- Araştırma sonucunda öğrencilerin yaşam doyumunu en fazla düşüren faktörün iş bulma baskısı olduğu tespit edilmiştir. Üniversitelerde turizm öğrencilerine yönelik mezuniyet sonrası buluşmalar gerçekleştirilerek sektörün koşulları ve kariyer basamakları doğru bir şekilde anlatılabilir. Bu uygulama öğrencilerde sektöre ilişkin belirsizlik ve güvensizlik algısı azaltabilir.

- Araştırmada dışsal çatışma, yaşam doyumunu azaltan ikinci en güçlü faktördür. Ailelerle yaşanan dışsal çatışmanın önüne geçmek ve sektör algısını iyileştirmek için ailelerin de dâhil edilebileceği etkinlikler yapılabilir.

- Öğrencilerin tamamı İngilizce, bir kısmı ise ikinci bir yabancı dil bilmesine rağmen iş bulma baskısı yaşamaktadır. Öğrenciler, sahip oldukları bu avantajın uluslararası turizm pazarında ne kadar büyük bir rekabet avantajı olduğu konusunda bilinçlendirilmelidir.

- Araştırmanın bir diğer bulgusu kariyer belirsizliği ve bilgi eksikliğinin yaşam doyumu üzerindeki negatif etkisidir. Sektör temsilcilerinin davet edilmesi ve saha ziyaretleri gibi uygulamaların eğitim sürecine daha fazla entegre edilmesi, öğrencilerin mesleği daha gerçekçi biçimde değerlendirmelerine katkı sağlayabilir. Böylece öğrencilerin bilgi eksikliğinden kaynaklanan kaygıları azaltılabilir. Öte yandan sektör temsilcileri henüz eğitim aşamasındayken yetenekli öğrencileri keşfetme şansı yakalayabilir.

- Öğrencilerin bölüm tercihinde iş imkânları faktörü en belirleyici unsur olmuştur. İstihdamın

geliştirilmesine yönelik olarak yeni mezun turizmcilere yönelik teşvikler oluşturulabilir. Böylece öğrencilerin sektöre karşı duyduğu güven artabilir.

- Turizm sektörü temsilcileri sektörün emek yoğun yapısı ve çalışma koşullarına ilişkin olumsuz algıyı azaltmak için, öğrencilere kariyer fırsatları, ücret politikaları ve kişisel gelişim konusunda bilgilendirmeler yapabilir.

- Bağımsız değişkenler yaşam doyumundaki varyansın düşük bir kısmını açıklamaktadır. Gelecek çalışmalarda kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkide aracılık veya düzenleyicilik rolleri de incelenerek daha detaylı modeller test edilebilir.

- Odak grup görüşmeleri ve mülakat aracılığıyla öğrencilerin kariyer stresi-yaşam doyumu algılarının derinlemesine anlaşılması sağlanabilir.

- Kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkinin zaman içindeki değişimini ortaya koymak amacıyla boylamsal araştırmalar yapılabilir.

- Bu araştırma, lisans düzeyindeki turizm öğrencilerine yönelik gerçekleştirilmiştir. Gelecek çalışmalar, ön lisans turizm öğrencileri ya da ön lisans ve lisans turizm öğrencileri üzerinde karşılaştırmalı olarak yapılarak bulguların genellenebilirliği test edilebilir.

Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak, örneklem seçiminde olasılığa dayalı olmayan kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Araştırma kapsamında ulaşılan katılımcı sayısı istatistiksel analizler için yeterli olsa da, yöntemin doğası gereği araştırma sonuçlarının tüm evrene genellenebilirliği sınırlı kalmaktadır. İkinci sınırlılık, verilerin yalnızca dört üniversitenin turizm fakültesi öğrencilerinden elde edilmesidir. Öte yandan çalışmanın kesitsel bir tasarıma sahip olması, ilgili değişkenler arasındaki kesin ilişkilerin belirlenmesini güçleştirmektedir. Bu araştırma, lisans düzeyinde turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer stresi ile yaşam doyumları arasındaki negatif ilişkiyi ortaya koyarak, öğrencilerin yalnızca akademik başarılarının değil, aynı zamanda gelecekle ilgili endişelerinin ve bunun yaşamlarına olan yansımalarının da önemsenmesi gerektiğini göstermektedir. Özellikle iş bulma baskısının en güçlü etkiye sahip olduğu bulgusu, sektör ve eğitim kurumlarının iş birliği içinde öğrencilerin istihdam kaygılarını azaltmaya yönelik adımların atılmasının gerekliliğini vurgulamaktadır. Bu yönüyle araştırmanın, kariyer stresi ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi turizm bağlamında ele alan gelecek çalışmalara katkı sunması beklenmektedir. Sonuç olarak turizm endüstrisinde sürdürülebilir bir insan kaynağı oluşturmak, yalnızca nitelikli eğitim sunmakla sınırlı değildir. Bu yüzden öğrencileri eğitimden iş hayatına geçişte destekleyen daha güçlü bir kariyer rehberliği yapısının oluşturulması gerekmektedir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of Interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Fen, Matematik ve Sosyal Bilimler Etik Kurulu/Komitesinden 26/06/2025 tarihli 55 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Çankırı Karatekin University, Science, Mathematics and Social Sciences Ethics Committee on 26/06/2025 and 55 document number.

Kaynakça / References

Alleyne, M., Alleyne, P., & Greenidge, D. (2010). Life satisfaction and perceived stress among university students in Barbados. *Journal of Psychology in Africa, 20*(2), 291-297. https://doi.org/10.1080/14330237.2010.10820378

Alrawadieh, D. D. (2021). Does employability anxiety trigger psychological distress and academic major dissatisfaction? A Study on tour guiding students. *Journal of Tourismology*, *7*(1), 55-71. https://doi.org/10.26650/jot.2021.7.1.0003

Aras, E., & Yay, A. (2026). Üniversite öğrencilerinde kariyer kaygısı, algılanan sosyal destek ve yaşam doyumu arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *EKEV Akademi Dergisi, 105*, 357-369. doi:10.17753/sosekev.1778924

Beutell, N. (2006). Sloan Network Encyclopedia Entry. https://wfrn.org/wp-content/uploads/2018/09/Life-Satisfaction-encyclopedia.pdf

Brief, A. P., Butcher, A. H. George, J. M., & Link, K. E. (1993). Integrating bottom-up and top-down theories of subjective well-being: The case of health. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(4), 646–653. http://doi.org/10.1037/0022-3514.64.4.646

Browne, M. W., & Cudeck, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. In K. A. Bollen & J. S. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (pp. 136-162). Sage.

Choi, B. Y., Park, H., Nam, S. K., Lee, J., Cho, D., & Lee, S. M. (2011). The development and initial psychometric evaluation of the Korean Career Stress Inventory for college students. *The Career Development Quarterly, 59*(6), 559-572. http://doi.org/10.1002/j.2161-0045.2011.tb00976.x

Choi, H. R. (1986). Stress of Korean university students and cognitive behavioral counseling Doctoral Dissertation. Ewha Womans University, Seoul, South Korea.

Choy, M. W., & Yeung, A. S. (2022). Career choice of tourism students in a triple-whammy crisis. *PLoS One, 17*(12), e0279411. http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0279411

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

Creed, P. A., Hood, M., & Hu, S. (2017). Personal orientation as an antecedent to career stress and employability confidence: The intervening roles of career goal-performance discrepancy and career goal importance. *Journal of Vocational Behavior, 99*, 79-92. https://doi.org/10.1016/j.jvb.2016.12.007

Cummins, R. A. (1996). The domains of life satisfaction: An attempt to order chaos. *Social Indicators Research, 38*, 303-328. http://doi.org/10.1007/BF00292811

Darling, C. A., McWey, L. M., Howard, S. N., & Olmstead, S. B. (2007). College student stress: The influence of interpersonal relationships on sense of coherence. Stress and Health: *Journal of the International Society for the Investigation of Stress,* 23(4), 215-229. https://doi.org/10.1002/smi.1139

Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, *95*(3), 542–575. https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.3.542

Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, *49*(1), 71-75. http://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13

Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, *125*(2), 276-302. http://doi.org/10.1037/0033-2909.125.2.276

Elsayed, H. A. E. (2025). Perceived stress and life satisfaction among university students: The mediating and moderating roles of coping strategies and personality traits. *Frontiers in Psychology*, *16*, 1593555. http://doi.org/10.3389/fpsyg.2025.1593555

Emirel, M., & Bozkurt, Ö. (2022). Kariyer stresi ile belirsizlikten kaçınma arasındaki ilişkinin incelenmesi: Sigortacılık ve sosyal güvenlik bölümü öğrencileri üzerine bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, *13*(1), 1-16. https://izlik.org/JA62UG35PX

Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1985). If it changes it must be a process: study of emotion and coping during three stages of a college examination. *Journal of personality and social psychology*, *48*(1), 150. http://doi.org/10.1037/0022-3514.48.1.150

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, *18*(1), 39-50. https://doi.org/10.1177/002224378101800104

Freire, C., Ferradás, M. D. M., Regueiro, B., Rodríguez, S., Valle, A., & Núñez, J. C. (2020). Coping strategies and self-efficacy in university students: A person-centered approach. *Frontiers in Psychology*, *11*, 841. http://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00841

George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*, 17.0. Pearson.

Grobelna, A. (2022). A study–life conflict and its impact on tourism and hospitality students' burnout and their employment aspirations. *Sustainability, 14*(11), 6608. https://doi.org/10.3390/su14116608

Güler, C., Siyahtaş, A., & Çakır, V. O. (2023). Spor bilimleri fakültesi öğrencilerinin yaşam doyumunu yordayan bir faktör; kariyer stresi: Tanımlayıcı araştırma. *Türkiye Klinikleri Spor Bilimleri Dergisi, 15*(1), 159-168. doi:10.5336/sportsci.2022-92755

Günay, A., & Çelik, R. (2019). Kariyer stresinin psikolojik iyi oluş ve iyimserlik değişkenleriyle yordanması: Halkla ilişkiler ve tanıtım öğrencileri örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 33*, 205-218. https://izlik.org/JA59RE96AP

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

Headey, B., Veenhoven, R., & Wearing, A. (1991). Top-down versus bottom-up theories of subjective well-being. *Social Indicators Research, 24*(1), 81-100. http://doi.org/10.1007/BF00292649

Heller, D. (2003). The dynamic process of life satisfaction: The role of job and marital satisfaction, life events, personality and mood (Doctoral Dissertation). The University of Iowa.

Holinka, C. (2015). Stress, emotional intelligence, and life satisfaction in college students. *College Student Journal*, *49*(2), 300-311.

Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, *6*(1), 1-55. https://doi.org/10.1080/10705519909540118

Jang, H. S. (2000). The sources of stress of university students and their coping strategies. *Journal of Student Guidance Research*, *32*(1), 101-115.

Jang, J. E. (2022). Effect of career stress and oral health-related self-efficacy on school life satisfaction of male high school students. *Journal of the Korea Entertainment Industry Association (JKEIA), 16*(1), 95. http://doi.org/10.21184/jkeia.2022.1.16.1.95

Keskin, E., Yayla, Ö., & Aktaş, F. (2020). Duygusal zekâ, kariyer uyumu ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiler: Turizm Sektörü Çalışanları Üzerine Bir Araştırma, İşletme Araştırmaları Dergisi, *12*(3), 2985-2995. https://doi.org/10.20491/isarder.2020.1021

Kim, S. K. (2003). Life stress in freshman and adjustment to college. *Korean Journal of Youth Studies*, *10*(2), 215-237.

Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). Guilford Press.

Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. Springer Publishing Company.

Lee, J., Kim, E., & Wachholtz, A. (2016). The effect of perceived stress on life satisfaction: The mediating effect of self-efficacy. *Ch'ongsonyonhak Yongu, 23*(10), 29. https://doi.org/10.21509/kjys.2016.10.23.10.29

Mathew, J., & Suminamol, C. S. (2025). Academic stress and life satisfaction among college students. *International Journal of Indian Psychology, 13*(1), 1234-1241. https://doi.org/10.36948/ijfmr.2025.v07i02.42658

Milas, G., Martinović Klarić, I., Malnar, A., Saftić, V., Šupe-Domić, D., & Slavich, G. M. (2021). The impact of stress and coping strategies on life satisfaction in a national sample of adolescents: A structural equation modelling approach. *Stress and Health*, *37*(5), 1026-1034. http://doi.org/10.1002/smi.3050

Moksnes, U. K., Løhre, A., Lillefjell, M., Byrne, D. G., & Haugan, G. (2016). The association between school stress, life satisfaction and depressive symptoms in adolescents: life satisfaction as a potential mediator. *Social Indicators Research, 125*(1), 339-357. http://doi.org/10.1007/s11205-014-0781-1

Neugarten, B. L., Havighurst, R. J., & Tobin, S. S. (1961). The measurement of life satisfaction. *Journal of Gerontology*, *16*, 134-143. http://doi.org/10.1093/geronj/16.2.134

Özden, K., & Sertel-Berk, Ö. (2017). Kariyer stresi ölçeği'nin (KSÖ) Türkçe'ye uyarlanması ve psikometrik özelliklerinin sınanması. *Psikoloji Çalışmaları*, *37*(1), 35-51. https://izlik.org/JA73PB99GZ

Park, H., Choi, B. Y., Nam, S. K., & Lee, S. M. (2011). The role of career stress in the relationship between maladaptive perfectionism and career attitude maturity in South Korean undergraduates. *Journal of Employment Counseling*, *48*(1), 27-36. http://doi.org/10.1002/j.2161-1920.2011.tb00108.x

Paschali, A., & Tsitsas, G. (2010). Stress and life satisfaction among university students-a pilot study. *Annals of General Psychiatry*, *9*(1), 96. http://doi.org/10.1186/1744-859X-9-S1-S96

Pascoe, M. C., Hetrick, S. E., & Parker, A. G. (2020). The impact of stress on students in secondary school and higher education. *International Journal of Adolescence and Youth, 25*(1), 104-112. http://doi.org/10.1080/02673843.2019.1596823

Pasupuleti, S., Allen, R. I., Lambert, E. G., & Cluse-Tolar, T. (2009). The impact of work stressors on the life satisfaction of social service workers: A preliminary study. *Administration in Social Work, 33*(3), 319-339. http://doi.org/10.1080/0364310690293361

Patel, H. R. (2011). An Investigation of the Big Five and Narrow Personality Traits in Relation to Life Satisfaction (Master Thesis). The University of Tennessee.

Polat, F. B. (2022). Kariyer stresinin ve kariyer kararlılığının psikolojik iyi oluş üzerindeki etkisi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *23*(2), 62-80. http://doi.org/10.53443/anadoluibfd.1112084

Roddenberry, A. C. (2007). Locus of control and self-efficacy: Potential mediators of stress, illness, and utilisation of health services in college students (Doctoral Dissertation). University of Florida, Orlando, Florida.

Sekaran, U. (2003). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.

Shi, M., Wang, X., Bian, Y., & Wang, L. (2015). The mediating role of resilience in the relationship between stress and life satisfaction among Chinese medical students: A cross-sectional study. *BMC Medical Education, 15*(1), 16. http://doi.org/10.1186/s12909-015-0297-2

Shin, D. C., & Johnson, D. M. (1978). Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life. *Social Indicators Research*, *5*(1), 475-492. http://doi.org/10.1007/BF00371127

Stratton, S. J. (2021). Population research: convenience sampling strategies. *Prehospital and Disaster Medicine, 36*(4), 373-374. https://doi.org/10.1017/S1049023X21000649

Taburan, V. (1993). Factors affecting the life satisfaction of retired Thai military officers (Doctoral Dissertation). United States International University.

Temeloğlu, E., & Aksu, M. (2016). Turizm eğitimi alan öğrencilerin kişilik özelliklerinin turizmde kariyer yapma istekleri üzerindeki etkisi: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 9*(43), 1513-1521.

Temiz, M., Yurdusever, S. S., Baytar, S., & Bakır, N. (2026). Career stress, resilience, coping, and life satisfaction among nursing students: A cross-sectional study. *BMC Nursing, 25*, 379. doi:10.1186/s12912-026-04477-3

Turpcu, E., & Akyurt, H. (2018). Turizm eğitimi alan öğrencilerin kariyer streslerinin belirlenmesi: Giresun Üniversitesi lisans öğrencileri üzerine bir araştırma. *The Journal of Academic Social Science Studies, 69*, 365–380. https://doi.org/10.9761/JASSS7612

Towbes, L. C., & Cohen, L. H. (1996). Chronic stress in the lives of college students: Scale development and prospective prediction of distress. *Journal of Youth and Adolescence, 25*(2), 199-217. http://doi.org/10.1007/BF01537344

Veenhoven, R. (1991). Is happiness relative? *Social Indicators Research*, *24*(1), 1-34. http://doi.org/10.1007/BF00292651

Veenhoven, R. (1996). The study of life satisfaction. In W. E. Saris, R. Veenhoven, A. C. Scherpenzeel, & B. Bunting (Eds.), *A comparative study of satisfaction with life in Europe* (pp. 11–48). Eötvös University Press.

You, S., & Yoo, J. (2021). Relations among socially prescribed perfectionism, career stress, mental health, and mindfulness in Korean college students. *International Journal of Environmental Research and Public Health, 18*(22), 12248. https://doi.org/10.3390/ijerph182212248

Yetim, Ü. (1991). Kişisel projelerin organizasyonu ve örüntüsü açısından yaşam doyumu (Doktora Tezi). Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Psikoloji Ana Bilim Dalı, İzmir.

Zhan, L. (1992). Quality of life: Conceptual and measurement issues. *Journal of Advanced Nursing, 17*(7), 795-800. https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.1992.tb02000.x

Zhang, Z., Yu, X., & Liu, X. (2022). Do I decide my career? Linking career stress, career exploration, and future work self to career planning or indecision. *Frontiers in Psychology, 13*, 997984. http://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.997984

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 898-914
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2763

Araştırma Makalesi / Research Article

PROVAN yöntemi ile G8 ülkelerinin lojistik performanslarının değerlendirilmesi

Evaluation of the logistics performance of G8 countries using the PROVAN method

[1] Bu çalışmada birinci yazarın 2026 yılında Prof. Dr. Alptekin Ulutaş'ın danışmanlığında İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Anabilim Dalı'nda yürüttüğü "G8 ülkelerinin lojistik performanslarının ARTASI yöntemiyle incelenmesi" başlıklı yüksek lisans tezinin bir kısmı alınmıştır

Saime Balalan[2]

Alptekin Ulutaş[3]

[2] Yüksek Lisans Mezunu, Malatya, Türkiye, saimebalalann@gmail.com

ORCID: 0009-0002-5205-7175

[3] Prof. Dr., İnönü Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik, Malatya, Türkiye, alptekin.ulutas@inonu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8130-1301

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Saime Balalan,

Yüksek Lisans Mezunu, Malatya, Türkiye,

saimebalalann@gmail.com

Başvuru/Submitted: 29/03/2026

Revizyon/ Revised: 13/05/2026

Kabul/Accepted: 26/05/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Öz

Lojistik, ürün ve hizmetlerin üretim noktasından başlayarak tüketim noktasına kadar süren faaliyetlerinin doğru, etkin ve verimli bir şekilde akışını sağlayan, planlayan ve yöneten bir süreçtir. Bu süreçlerin takibinin yapılması ve verimliliklerinin ölçülmesi hem rekabet hem de stratejik açıdan önemlidir. Dünya Bankası da bu anlamda lojistik performans ölçümü gerçekleştirerek ülkelerin mevcut konumları hakkında bilgi edinmelerini sağlamaktadır. Bu makale, G8 ülkelerinin lojistik performanslarını Dünya Bankası'nın 2023 yılında yayınlamış olduğu Lojistik Performans Endeksi (LPI) raporundan yola çıkarak ve Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerini bir arada kullanarak değerlendirmektedir. Çalışmada yer alan ÇKKV yöntemleri hiçbir çalışmada beraber kullanılmamıştır. Bu bakımdan çalışma özgündür. Sıralama aşamasında kullanılmak üzere dört farklı ÇKKV yöntemi (PSI, SV, SD, MEREC) ile ağırlıklar belirlenmiştir. Bu doğrultuda daha doğru ve güvenilir verilerin elde edilmesi amaçlanmıştır.

Bu çalışmada sıralama yapmak için yeni bir ÇKKV yöntemi olan PROVAN yöntemi kullanılmıştır. Literatürde PROVAN yöntemi ile yapılan Türkçe bir çalışma bulunmamaktadır. Bu açıdan çalışma literatürdeki boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda G8 ülkeleri içinde en iyi performansa sahip ülke Almanya iken Rusya'nın ise en kötü performansa sahip ülke olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ÇKKV, Lojistik Performans, LPI, PSI, SV, SD, MEREC, PROVAN

Jel Kodları: C02, C60, C61, L91, M11

Abstract

Logistics is a process that ensures the accurate, efficient, and effective flow, planning, and management of activities from the point of production to the point of consumption for products and services. Tracking these processes and measuring their efficiency is significant both competitively and strategically. In this regard, the World Bank also conducts logistics performance measurements to provide countries with information about their current positions. This article evaluates the logistics performance of G8 countries using the 2023 Logistics Performance Index (LPI) report published by the World Bank, and a combination of Multi-Criteria Decision Making (MCDM) methods. The MCDM methods used in this study have never been used together in any other study. In this respect, the study is original. Four different MCDM methods (PSI, SV, SD, MEREC) were used to determine the weights for the ranking stage. In this regard, the aim was to obtain more accurate and reliable data.

In this study, the PROVAN method, a new CKKV method, was used for ranking. There are no Turkish studies in the literature using the PROVAN method. In this respect, the study aims to fill the gap in the literature. According to the results, Germany was the best-performing G8 country, while Russia was the worst.

Keywords: MCDM, Logistics Performance, LPI, PSI, SD, SV, MEREC, PROVAN

Jel Codes: C02, C60, C61, L91, M11

Atıf/Citation: Balalan, S., & Ulutaş, A., PROVAN yöntemi ile G8 ülkelerinin lojistik performanslarının değerlendirilmesi, bmij (2026) 14 (2): 898-914, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i1.2555

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Evaluation of the logistics performance of G8 countries using the PROVAN method

Literature

There are many studies in the literature on logistics performance. Some studies on logistics performance include the following: Erkan (2014) examined countries' competitive strength using regression analysis and data on logistics performance from 2014. Chakraborty and Mukherjee (2016) evaluated the effects on export and import relationships using the LPI reports (2007, 2010, 2012, 2014) of WTO member countries. Çakır (2017) evaluated the logistics performance of OECD countries using the CRITIC, SAW, and Peter's Fuzzy Regression methods. Orhan (2019) conducted an analysis using the Entropy and EDAS methods based on LPI data from 2018. Stojanovic and Puska (2021) evaluated the Gulf Cooperation Council (GCC) countries using the CRITIC and MABAC methods based on LPI data. Özekenci (2024) ranked the LPI data of OPEC countries using the Entropy, CRITIC, LOPCOW, and EDAS methods. Topal and Ulutaş (2024) evaluated the logistics performance of G8 countries using the SD and AROMAN methods. Yürüyen and Topal (2025) evaluated the logistics performance of G7 countries using the PSI and COBRA methods.

Research subject

This study aims to evaluate the logistics performance of G8 countries using the PROVAN method, as outlined in the 2023 LPI report published by the World Bank.

Research purpose and importance

In complex situations where multiple factors are at play, the use of multi-criteria decision-making (MCDM) methods yields more accurate and reliable results. In this study, MCDM methods will be used in combination to evaluate and rank the logistics performance of G8 countries.

Contribution of the article to the literature

There are no Turkish-language publications on the Provan method in the literature. However, since the PROVAN method was developed only recently, there are few studies on this method in the literature. For this reason, the study aims to fill this gap in the literature. The methods used in this study have not been used together in any previous study. This study is original and contributes to the literature.

Design and method

In the study, the weights of the criteria were determined using the PSI, SD, SV, and MEREC methods. The data obtained were then used in the PROVAN method to rank the countries. The rankings were then evaluated using a Monte Carlo simulation.

Findings and discussion

According to the results obtained using the Provan method, the logistics performance rankings of the G8 countries are as follows: Germany, Canada, Japan, France, the United States, the United Kingdom, Italy, and Russia. The results indicate that Germany is the best-performing G8 nation, while Russia is the worst.

Conclusion, recommendation and limitations

The purpose of this study is to rank the logistics performance of G8 countries using PROVAN, a newly developed multi-criteria decision-making method, in conjunction with other methods. The PSI, SD, SV, and MEREC methods were used to determine country weightings, which were subsequently combined. Accordingly, the criteria are ranked in the following order of importance: tracking and tracing (P5), customs (P1), logistics capability (P4), international shipping (P3), infrastructure (P2), and timing (P6). The weights were then used in the PROVAN method to determine the rankings of countries' logistics performance. According to the results, Germany was the best-performing country, while Russia was the worst. In this study, the results were compared with various multi-criteria decision-making methods and evaluated using Monte Carlo simulation. In this regard, consistency was observed among the rankings.

The study has some limitations. One of these is that no expert opinions were sought. The study used objective data and methods; subjective data and methods were not used. Another limitation of the study is that it assessed the logistics performance of only the G8 countries. The LPI report published by the World Bank evaluates the logistics performance of many countries across different years. Including all countries in the analysis will yield more detailed results. In addition, performing performance analyses of countries using fuzzy and grey methods will yield a new dataset. The integrated use of different multi-criteria decision-making methods will broaden the scope of the study and enable the comparison of datasets.

Giriş

Küreselleşme ile gelişen ticari ilişkiler rekabetin artmasına yol açmış ve bununla birlikte lojistik daha fazla ön plana çıkmaya başlamıştır. Lojistik kavramı başlarda askeri bir terim olarak kullanılsa da ilerleyen zamanlarda işletmenin kapsamı alanına girmiştir. Genel bir tanım yapacak olursak lojistik, ürün ve hizmetlerdeki talebi karşılamak için üretim aşamasından başlayarak taşımacılıktan paketleme ve elleçlemeye, depolamadan gümrük süreçlerine kadar gerçekleştirilen operasyonların tüketim aşamasına gelene kadar eş güdümlü bir şekilde verimli, etkin ve planlı yürütülmesi, organize edilmesi ve yönetilmesidir.

Gerçekleştirilen operasyonların doğru yürütülmesi lojistik süreçlerde gösterilen performansın kalitesini ortaya koymaktadır. Bununla beraber lojistik, ülkeler ve işletmeler için stratejik olarak da önemli olmaktadır. Performans kalitesinin ölçülebilir olması operasyonların ne derece doğru ve verimli yürütüldüğünü ve bu süreçlerin ülkelere kattığı değeri göstermektedir. Dünya Bankası da Lojistik Performans Endeksi (LPI) raporu ile ülkelerin lojistik performanslarını belirli bileşenler kullanarak sıralamıştır. İlk ölçüm 2007 yılında gerçekleştirilmiş ve günümüze kadar belirli aralıklarla ölçümler yapılarak raporlanmıştır. Altı bileşeni içeren bu endeks; gümrük, altyapı, lojistik kalite, takip ve yeterlilik, zamanlama ve uluslararası sevkiyatlardan oluşmaktadır (Bilgin ve Sunaoğlu; 2022: 327). Bu bileşenler 1 ve 5 sayıları arasında puanlandırılarak değerlendirmeye alınmakta ve ortak ağırlıklandırma ile sıralamaları yapılmaktadır. Yayınlanan raporlar sayesinde ülkeler mevcut sıralamaları üzerinden lojistik performanslarını değerlendirerek süreçlerdeki verimliliklerini takip etmektedir. Gümrük, uluslararası sevkiyat ve altyapı gibi süreçte etkili olan operasyonlar ülkeler arası ticari faaliyetlerin daha az maliyetle, zamanında ve etkili bir şekilde gerçekleştirmesinde kritik öneme sahiptir (Yaşlıca ve Gündüz; 2024: 362). Bu raporlar, ülkeler için yeni stratejiler oluşturmaları ve dezavantajlı oldukları alanlarda süreçleri geliştirecek politikalar belirleyip uygulamalarına yardımcı olmaktadır. Lojistik performans sadece ekonomik ve iktisadi değil ticari ilişkilerin yürütülüş şeklinde ve stratejik güç elde etmede de ülkeler için önemli bir göstergedir.

Bu çalışma ekonomik olarak önemli bir güce sahip olan G8 ülkelerinin 2023 yılı LPI verilerini kullanarak ÇKKV yöntemleri ile değerlendirme yapmaktadır. G8 ülkelerini geniş bir bakış açısı ile incelediğimiz zaman küresel ekonominin büyük bir kısmını bu ülkeler temsil etmektedir. Gelişmiş ekonomileri ve güçlü sanayileri ile ön plana çıkmaları, uluslararası alanda yön verici bir konumda bulunmaları ve uluslararası ticarette önemli politikalar geliştirmeleri bu ülkelerin ticarette önemli bir etkiye sahip olduklarını göstermektedir. Bu nedenle lojistik performansın incelendiği bu çalışmada küresel ticaret ağında güçlü etkiye sahip G8 ülkelerinin LPI verilerinden yola çıkarak lojistik performans sıralaması yapılmıştır. Objektif ÇKKV yöntemlerinden PSI, SD, SV ve MEREC ağırlıkların bulunmasında kullanılmış olup belirlenen ağırlıklar daha sonra PROVAN yönteminde kullanılarak sıralama yapılmıştır. PROVAN yöntemi yeni geliştirilmiş bir yöntem olmasından dolayı G8 ülkelerinin LPI verileri bu yöntem ile değerlendirilerek güncel bir veri seti oluşturulmuştur. Elde edilen sonuçlar diğer ÇKKV yöntemleri ile PROVAN arasındaki benzerlik ve farklılıkların incelenmesine olanak sağlamaktadır. Farklı yöntemlerin lojistik performans hesaplanmasında kullanılması ile karar vericiler için daha anlamlı veri analizi sağlanmıştır. Literatüre bakıldığında PROVAN yöntemi kullanılarak yapılmış Türkçe bir çalışmaya rastlanılmamaktadır. Çalışmada kullanılan ÇKKV yöntemleri de daha önce hiçbir çalışmada beraber kullanılmamıştır. Bu açıdan çalışma özgündür ve literatürdeki boşluğu doldurarak katkı sunmayı amaçlamaktadır.

Çalışmada öncelikle lojistik performans ile ilgili yapılmış araştırmalardan daha sonra kullanılan ÇKKV yöntemlerine dair literatür çalışmalarından bahsedilecektir. İkinci bölümde kullanılan yöntemlerin metodolojik adımlarına yer verilecektir. Daha sonra bu yöntemler 2023 LPI raporu doğrultusunda elde edilen verilere uygulanarak performans sıralamaları yapılacaktır. Çalışmanın son bölümünde ise elde edilen bulgular sonuç kısmında yorumlanarak değerlendirilecektir

Literatür taraması

Bu bölümde ilk olarak lojistik performans ile ilgili gerçekleştirilmiş çalışmalardan bahsedilecektir. Daha sonra kullanılan ÇKKV yöntemlerine ait çalışmalara yer verilecektir.

Lojistik performansı konu alan çalışmalar

Literatüre bakıldığı zaman lojistik performansı konu alan birçok araştırmaya rastlanılmaktadır. Bunlardan bazıları aşağıda açıklanmıştır.

Erkan (2014), çalışmasında 2014 yılına ait LPI verilerini kullanarak ülkelerin rekabet gücünü Regresyon analizi ile incelemiştir. Chakraborty ve Mukherjee (2016), DTÖ üye ülkelerin LPI raporlarını (2007, 2010, 2012, 2014) kullanarak ihracat ve ithalat ilişkileri üzerindeki etkilerini değerlendirmiştir. Çakır (2017),

OECD ülkelerinin lojistik performanslarını CRITIC, SAW ve Peter's Bulanık Regresyon yöntemlerini kullanarak değerlendirmiştir. Orhan (2019), 2018 yılına ait LPI verilerinden yola çıkarak Entropi ve EDAS yöntemleri ile değerlendirme yapmıştır. Stojanovic ve Puska (2021), CRITIC ve MABAC yöntemlerini kullanarak Körfez İş birliği Konseyi ülkelerine ait LPI verilerini değerlendirmiştir. Özekenci (2024), Entropi, CRITIC, LOPCOW ve EDAS yöntemleri ile OPEC ülkelerinin LPI verileri ile sıralama yapmıştır. Topal ve Ulutaş (2024), G8 ülkelerinin lojistik performanslarını SD ve AROMAN yöntemleri ile değerlendirilmişlerdir. Yürüyen ve Topal (2025), G7 ülkelerinin lojistik performanslarını PSI ve COBRA yöntemlerini kullanarak değerlendirmişlerdir.

Çalışmada kullanılan yöntemler bakımından literatür incelemesi

Çalışmanın bu bölümünde ağırlık bulma ve sıralama yapmak üzere kullanılan yöntemlere dair literatür araştırmasına yer verilmiştir.

PSI yöntemi literatür incelemesi

Maniya ve Bhatt tarafından 2010 yılında geliştirilerek literatüre kazandırılmış bir ÇKKV yöntemidir. Malzeme seçim probleminde PSI yöntemini kullanarak tanıtmışlardır. Khorshidi ve Hassani (2013), çalışmalarında PSI ve TOPSİS yöntemlerini beraber uygulayarak alüminyum bileşiminde kullanılacak malzemeleri belirlemişlerdir. Ulutaş (2020), PSI ve WEDBA yöntemlerini birlikte kullanarak malzeme taşıma ekipmanlarından istifleyici seçimine uygulamıştır. Giang ve Oai (2022), farklı 3D yazıcı markalarının değerlendirilmesinde PSI yöntemini kullanmışlardır. Altıntaş (2024), G7 ülkelerinin demokrasi performanslarını PSI yöntemi ile analiz ederek, düşük performans gösteren ülkeleri değerlendirmiştir. Kadric (2024), Bosna Hersek'te yer alan hastane binalarındaki enerji yenileme önlemlerini PSI yöntemi ile analiz etmiştir.

SD yöntemi literatür incelemesi

Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis (1995), tarafından geliştirilmiştir. Kriterlerin zıtlık yoğunluğunu baz alan bu yöntem en uygun objektif ağırlığın bulunmasında kullanılmıştır. Achebo ve Odinikuku (2015), proses parametrelerinin optimizasyonunda SD ve MOORA yöntemlerini beraber kullanmışlardır. Ulutaş ve Karaköy (2019), G20 ülkelerinin lojistik performanslarını SD ve WASPAS yöntemlerini beraber kullanarak değerlendirmişlerdir. Çoşkun (2022), çalışmasında SD ve MULTIMOORA yöntemlerini beraber kullanarak elektrikli araba seçimine uygulamıştır. Üçler (2024), G7 ülkelerine ait makroekonomik performansları SD ve MABAC yöntemlerini beraber kullanarak incelemiştir.

SV yöntemi literatür incelemesi

Pao ve Patel tarafından 2010 yılında malzeme seçimi sürecinde objektif ağırlıkların bulunmasında kullanılarak literatüre kazandırılmıştır. Liu, Chan ve Ran, (2016), bulut sağlayıcılar içinden en iyi sağlayıcının seçiminde SV yöntemini kullanmıştır. Emovon ve Samuel, (2017), Nijerya'nın elektrik üretim sorunlarını incelemişler ve güç kaynağı seçimi değerlendirilmesinde SV yöntemini kullanmışlardır. Aydın (2021), BIST'e kayıtlı beş sigorta şirketinin piyasa performanslarını SV yöntemini kullanarak incelemiştir. Akbulut ve Gümüşkaya (2022) hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performanslarının değerlendirilmesinde SV yönteminden faydalanmıştır. Erdoğan (2023), kalkınma ve yatırım bankalarının finansal performanslarının analizinde kriter ağırlıklarının belirlenmesinde SV yöntemini kullanmıştır. Katı (2025), altı sigorta şirketinin finansal performanslarını SV ve EDAS yöntemlerini beraber kullanarak değerlendirmiştir.

MEREC yöntemi literatür incelemesi

Keshavarz-Ghorabaee vd. (2021), tarafından geliştirilmiş objektif ağırlıklandırmaya dayalı ÇKKV yöntemidir. Goswami vd. (2021), Hindistan'da kurulması planlanan enerji santralinde MEREC ve PIV yöntemlerini beraber kullanarak değerlendirmiştir. Popović, Pucar ve Smarandache (2022), e-ticaret alanında uygulanacak stratejileri değerlendirmek için MEREC ve COBRA yöntemlerini beraber kullanarak analiz etmiştir. Yenilmezel ve Ertuğrul (2023), dizüstü bilgisayarlarını değerlendirdikleri çalışmalarında MEREC ve WASPAS yöntemlerini kullanarak en uygun alternatifi belirlemişlerdir. Kargın (2025), bireysel emeklilik sistemindeki şirketlerin performanslarını MEREC ve MARCOS yöntemlerini kullanarak değerlendirmiştir.

Metodoloji

Bu çalışmada kriter ağırlıklarını hesaplamak üzere PSI, SD, SV ve MEREC yöntemleri beraber kullanılmıştır. Dört farklı objektif ağırlıklandırma yöntemi kullanılarak kriter analizlerinde daha güvenilir sonuçlar elde edilmesi amaçlanmıştır. Farklı ÇKKV yöntemlerinin bir arada kullanılması ile dengeli sonuçlar ve istikrarlı sıralamalar ortaya konulmaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda

dört objektif ÇKKV yönteminin önemli ağırlık derecesi olarak farklı kriterleri sıraladığı belirlenmiştir. Bu doğrultuda ağırlıkların birleştirilerek lojistik performans hesaplamasında kullanılması tutarlı sonuçlar elde edilmesi açısından daha uygundur. Daha sonra G8 ülkelerinin lojistik performansları literatüre yeni kazandırılmış PROVAN yöntemi ile sıralanmıştır.

PSI yöntemi

PSI yöntemine ait adımlar aşağıda gösterilmektedir (Akyüz ve Aka, 2017: 33):

Adım 1: Karar matrisi oluşturulur. Eşitlik 1′ de yer alan x_{ij} değeri, $i.$ alternatifin $j.$ kriterdeki performansını gösterir.

$$X = [x_{ij}]_{mn} \tag{1}$$

Adım 2: Karar matrisi normalize edilir. Burada fayda kriterlerini bulmak için Eşitlik (2), maliyet kriterlerini bulmak için ise Eşitlik (3) kullanılır.

$$n_{ij=} \frac{x_{ij}}{max_i\, x_{ij}} \tag{2}$$

$$n_{ij}=\frac{min_{ij}\, x_{ij}}{x_{ij}} \tag{3}$$

Adım 3: Her bir alternatife ait normalize değerlerin ortalaması Eşitlik (4) yardımı ile bulunur.

$$\bar{x}_j^{\,*} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} x_{ij}^{\,*} \tag{4}$$

Adım 4: Tercih varyans değeri (PW_J) Eşitlik (5) yardımıyla hesaplanır.

$$PW_J = \sum_{i=1}^{n} \left(x_{ij}^{\,*} - \overline{x_j^{\,*}}\right)^2 \tag{5}$$

Adım 5: Tercih değerindeki sapmalar Eşitlik (6) yardımıyla hesaplanır.

$$\Phi_j = 1 - PV_J \tag{6}$$

Adım 6: Genel tercih değeri *(Ψj),* Eşitlik (7) yardımıyla hesaplanır.

$$w_{jP} = \frac{\Phi_j}{\sum_{i=1}^{m} \Phi_j} \tag{7}$$

SD yöntemi

SD yöntemi, PSI yöntemi gibi bir objektif ağırlıklandırma yöntemidir. Bu yöntem aşağıda gösterildiği şekilde üç adımdan oluşmaktadır (Ünal, 2019, s.389);

Adım 1: Karar matrisi oluşturulur. Eşitlik (1)'de bu matris yer almaktadır.

Adım 2: Normalizasyon işlemi yapılarak karar matrisi oluşturulur. Fayda nitelikli kriterleri bulmak amacıyla Eşitlik (8) ve maliyet nitelikli kriterleri bulmak amacıyla Eşitlik (9) kullanılır.

$$x_{ij}^{\,*} = \frac{x_{ij-}\; x_j^{min}}{x_j^{max} - x_j^{max}} \tag{8}$$

$$x_{ij}^{\,*} = \frac{x_j^{max} - x_{ij}}{x_j^{max} - x_j^{min}} \tag{9}$$

Adım 3: Son aşama olarak Eşitlik (10) kullanılarak kriterlerin standart sapması ve Eşitlik (11) kullanılarak kriterlerin ağırlıkları bulunur.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{m} (x_{ij} - \overline{x_j})^2}{m}} \tag{10}$$

$$w_{jSD} = \frac{\sigma_j}{\sum_{i=1}^{n} \sigma_j} \tag{11}$$

SV yöntemi

SV yönteminin hesaplama aşamaları aşağıda sunulmuştur (Yürüyen vd., 2023: 737):

Adım 1: Karar matrisi (X) düzenlenir. Eşitlik (1)'de bu matris sunulmuştur.

Adım 2: Eşitlik 1'de gösterilen karar matrisi, Eşitlik (12) ile normalize edilir.

$$x_{ij}^{\,*} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} x_{ij}} \tag{12}$$

Adım 3: Kriterlere ait varyans değeri Eşitlik (13) ile hesaplanır**.**

$$V_J = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{i=1}^{n} \left(x_{ij}^{*} - \bar{x}_{ij}^{*}\right)^2 \tag{13}$$

Denklemde yer alan (V_J), j'inci kritere karşılık gelen verilerin varyansıdır.

Adım 4: Kriterlere ait ağırlıklar Eşitlik (14) ile hesaplanır.

$$w_{jSV} = \frac{V_j}{\sum_{i=1}^{m} V_j} \tag{14}$$

MEREC yöntemi

MEREC yönteminde kriter ağırlıkları belirlenirken, ağırlıkları bulunan kriter devre dışı bırakılarak toplam kriter ağırlığında ortaya çıkan değişikliğe bakılmaktadır. Bundan dolayı MEREC yöntemi diğer objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden farklılaşmaktadır (Keshavarz-Ghorabaee vd., 2021; Gelmez ve Eren., 2025: 834).

MEREC yöntemi altı adımda hesaplanmaktadır (Keshavarz-Ghorabaee vd., 2021; Gelmez ve Eren., 2025: 834).

Adım 1: Karar matrisi (X) düzenlenir. Eşitlik (1)'de bu matris sunulmuştur.

Adım 2: Oluşturulan karar matrisi normalize edilerek yeni bir matris elde edilir.

$$b_{ij} = \begin{cases} \frac{min_k\, x_{kj}}{x_{ij}}, & j \in B \\ \frac{x_{ij}}{max_k\, x_{kj}}, & j \in C \end{cases} \tag{15}$$

B fayda kriterlerini, C ise maliyet kriterlerini göstermektedir.

(b_{ij}) normalize edilmiş karar matrisini göstermektedir.

Adım 3: Alternatiflere dair genel performans değerleri Eşitlik (16) ile hesaplanır.

$$S_i = \ln\left(1 + \left(\frac{1}{m}\sum_j |\ ln(b_{ij})|\right)\right) \tag{16}$$

Adım 4: Alternatiflerin performans değeri Eşitlik (17) ile hesaplanır.

$$S'_{ij} = \ln\left(1 + \left(\frac{1}{m}\sum_{k,\ k\neq j} |\ ln(b_{ik})|\right)\right) \tag{17}$$

Adım 5: Toplam mutlak sapma değeri Eşitlik (18) ile hesaplanır.

$$E_j = \sum_i |\, S'_{ij} - S_i\,| \tag{18}$$

Adım 6: Kriter ağırlıkları Eşitlik (19) yardımıyla bulunur.

$$W_{jMC} = \frac{E_j}{\sum_k E_K} \tag{19}$$

Kriter ağırlıklarının birleştirilmesi

PSI, SD, SV ve MEREC yöntemleri kullanılarak elde edilen kriterlere ait ağırlıklar Eşitlik (20) yardımıyla birleştirilir (Zavadskas ve Podvezko, 2016).

$$W_{jA} = \frac{w_{jP} w_{jSD} w_{jSV} w_{jMC}}{\sum_{j=1}^{n} w_{jP} w_{jSD} w_{jSV} w_{jMC}} \tag{20}$$

PROVAN yöntemi

Biswas, Khawash, Chatterjee ve Zavadskas (2026) tarafından geliştirilerek literatüre kazandırılmış yeni bir ÇKKV yöntemidir. Alternatifleri sıralamak üzere geliştirilen bu yöntemde ikiden fazla normalleştirme teknikleri bir araya getirilerek çoklu normalizasyon işlemi yapılmaktadır. Beş normalleştirme tekniğinin bir arada kullanılması ile veri matrisine çoklu bir bakış açısı getirilerek sağlam ve çok yönlü bir değerlendirme yapılmasına olanak sağlamaktadır. Aczel-Alsina toplama operatörünün de kullanılması ile normalleştirme türlerine esnek bir birleştirme modeli uygulanmıştır. Bununla beraber dinamik bir ÇKKV yapısı geliştirilerek büyük karar matrislerinin verimli bir şekilde değerlendirilmesi sağlanmış, karmaşıklık en aza indirgenerek güvenilir ve istikrarlı sonuçlar elde edilmesi amaçlanmıştır (Biswas vd., 2026; 4).

PROVAN yönteminin uygulama aşamaları aşağıda gösterildiği şekildedir (Biswas vd., 2026: 4):

Adım 1: Karar matrisi (X) oluşturulur. Eşitlik (1)'de karar matrisi gösterilmiştir.

Adım 2: Doğrusal maksimum ve minimum normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\text{N1: } \eta_{ij(1)} = \begin{cases} \frac{x_{ij}-x_j^-}{x_j^+-x_j^-}; j \in Max \\ \frac{x_j^+-x_{ij}}{x_j^+-x_j^-}; j \in Min \end{cases} \tag{21}$$

$$x_j^+ = \underset{i=1,2,..,m}{Max}(x_{ij}) ; x_j^- = \underset{i=1,2,..,m}{Min}(x_{ij}) \tag{22}$$

Adım 3: Doğrusal toplam tabanlı normalize karar matrisi oluşturulur**.**

$$\text{N2: } \eta_{ij(2)} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}}; j \in Max \\ \frac{{x_{ij}}^{-1}}{\sum_{i=1}^m {x_{ij}}^{-1}}; j \in Min \end{cases} \tag{23}$$

Adım 4: Vektör değerlendirme normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\text{N3: } \eta_{ij(3)} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}; j \in Max \\ 1 - \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}; j \in Min \end{cases} \tag{24}$$

Adım 5: Logaritmik normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\text{N4: } \eta_{ij(4)} = \begin{cases} \frac{lnx_{ij}}{ln\prod_{i=1}^m x_{ij}}; j \in Max \\ \frac{1}{(m-1)}\left(1 - \frac{lnx_{ij}}{ln\prod_{i=1}^m x_{ij}}\right); j \in Min \end{cases} \tag{25}$$

Adım 6: Doğrusal olmayan normalize karar matrisini oluşturulur.

$$\text{N5: } \eta_{ij(5)} = \begin{cases} \left(\frac{x_{ij}}{x_j^+}\right)^2; j \in Max \\ \left(\frac{x_j^-}{x_{ij}}\right)^3; j \in Min \end{cases} \tag{26}$$

Adım 7: Tüm normalleştirilmiş karar matrislerine eşit öncelik verildiği varsayılır. $\phi_1 = \phi_2 = \phi_3 = \phi_4 = \phi_5 = 0{,}2$ ve $\xi = 3$ olarak ele alınır. Buradan toplu normalleştirilmiş değerler aşağıdaki şekilde elde edilir. Bu doğrultuda final normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\eta_{11} = \sum_{k=1}^{5} \eta_{11(k)} \left(1 - e^{-\left(\sum_{k=1}^5 0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(k)})\right)\right)^3\right)^{\frac{1}{3}}}\right)$$

$$= \eta_{11(1)} \left(1 - e^{-\left(\sum_{k=1}^5 0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(k)})\right)\right)^3\right)^{\frac{1}{3}}}\right) + \cdots + \eta_{11(5)} \left(1 - e^{-\left(\sum_{k=1}^5 0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(k)})\right)\right)^3\right)^{\frac{1}{3}}}\right)$$

$$= \eta_{11(1)} \left(1e^{-\left(0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(1)})\right)\right)^3+\ldots+0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(5)})\right)\right)^3\right)^{\frac{1}{3}}}\right) + \ldots + \eta_{11(5)} \left(1e^{-\left(0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(1)})\right)\right)^3+\ldots+0.2\left(-ln\left(1-f(\eta_{11(5)})\right)\right)^3\right)^{\frac{1}{3}}}\right) \tag{27}$$

Burada ; $f\left(\eta_{ij(k)}\right) = \frac{\eta_{ij(k)}}{\sum_{k=1}^k \eta_{ij(k)}}$

Adım 8: Ağırlıklı normalize karar matrisi oluşturulur.

$$\vartheta_{11} = w_1 \eta_{11} \tag{28}$$

Adım 9: Faydalı değerler ve faydasız değerler eşitlik (29) ve (30) yardımıyla hesaplanır. Daha sonra Eşitlik (31) ile nihai değerlendirme puanı bulunup sıralanır.

$$U_1^+ = \sum_{j \in Max}^{n_{j=1}} \vartheta_{ij} \tag{29}$$

$$U_1^- = \sum_{j \in Min}^{n_{j=1}} \vartheta_{ij} \tag{30}$$

Final puanı:

$$Sc_1 = (2 + U_1^+)^{\left(\frac{1}{2+U_1^-}\right)} \quad (31)$$

Final puanı en yüksek alternatif en iyi alternatif olarak belirlenir.

Uygulama

Ülkelerin performans değerlerinin ölçülebilir olması elde edilen verilerin farklı yöntemler ile analizinin yapılıp sıralanmasının önünü açmaktadır. Bu çalışmada da G8 ülkelerinin 2023 yılına ait rapordaki LPI değerleri baz alınarak değerlendirme yapılacaktır. Dünya Bankası tarafında yayınlanan bu rapor ülkelerin lojistik performanslarını altı kriter üzerinden inceleyerek puanlamaktadır. Bu kriterler; gümrük (P1), lojistik altyapı (P2), uluslararası sevkiyat (P3), lojistik hizmet kalitesi (P4), sevkiyat takip izlenebilirliği (P5) ile zamanında teslimattır (P6). Çalışmada ilk önce kriterlere ait ağırlıklar farklı objektif ÇKKV yöntemlerinden PSI, SD, SV ve MEREC ile bulunacaktır. Daha sonra bulunan ağırlıklar birleştirilerek ortak ağırlıklandırma elde edilecektir. Son aşamada ise PROVAN yöntemi ile nihai sıralamalar yapılacaktır.

Aşağıda yer alan karar matrisi bütün yöntemlere uygulanacak olup Dünya Bankası'nın internet sitesinden elde edilmiştir.

Tablo 1: Karar Matrisi

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	3,7	3,9	3,4	3,9	4,2	3,8
Almanya	3,9	4,3	3,7	4,2	4,2	4,1
Birleşik Krallık	3,5	3,7	3,5	3,7	4,0	3,7
Fransa	3,7	3,8	3,7	3,8	4,0	4,1
İtalya	3,4	3,8	3,4	3,8	3,9	3,9
Kanada	4,0	4,3	3,6	4,2	4,1	4,1
Japonya	3,9	4,2	3,3	4,1	4,0	4,0
Rusya	2,4	2,7	2,3	2,6	2,5	2,9

Kriter ağırlıklarının hesaplanması

Kriterlere ait ağrılıklar PSI, SD, SV ve MEREC yöntemleri kullanılarak bulunacaktır. Ağırlık bulmada kullanılan bütün yöntemler objektif ÇKKV yöntemidir. Çalışmada kullanılan kriterlerin tümü faydalı olarak ele alınmıştır.

PSI uygulama

Tablo 1'de gösterilen karar matrisi Eşitlik (2) ile normalize edilir. Normalize edilen değerlerin ortalaması Eşitlik (4) ile bulunur. Daha sonra Eşitlik (5) ile PW_j değeri, Eşitlik (6) ile Φ_j değeri, Eşitlik (7) ile W_{jPSI} değeri bulunur. Elde edilen değerler Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: PSI Sonuç

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
$\boldsymbol{PW_j}$	0,1149	0,1016	0,1051	0,1059	0,1246	0,0675
$\boldsymbol{\Phi_j}$	0,8851	0,8984	0,8949	0,8941	0,8754	0,9325
$\boldsymbol{W_{jPSI}}$	0,1645	0,1670	0,1663	0,1662	0,1627	0,1733

PSI yöntemi ile elde edilen sonuçlar doğrultusunda P6 kriteri en önemli ağırlık derecesine sahipken, P5 değeri en az önem derecesine sahiptir.

SD uygulama

Tablo 1'de verilen karar matrisi Eşitlik (8) yardımıyla normalize edilir. Daha sonra Eşitlik (10) yardımıyla standart sapma değerleri hesaplanır ve kriter ağırlıkları bulunur. Aşağıdaki tabloda Standart sapma σ_j ve kriter ağırlıkları W_{jSD} aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3: SD Sonuç

Kritereler / Sonuçlar	P1	P2	P3	P4	P5	P6
σ_j	0,3203	0,3238	0,3238	0,3229	0,3297	0,3356
W_{jSD}	0,1638	0,1655	0,1655	0,1651	0,1685	0,1715

SD yöntemi ile elde edilen sonuçlar doğrultusunda P6 kriteri en önemli ağırlık derecesine sahipken P1 en az önem derecesine sahiptir.

SV uygulama

Tablo 1'de verilen karar matrisi Eşitlik (12) yardımıyla normalize edilir. Kriterlere ait varyans değerleri (V_j) Eşitlik (13**)** ile hesaplanır ve kriter ağırlıkları Eşitlik (14) yardımıyla bulunur.

Tablo 4: SV Sonuç

Kriterler / Sonuçlar	P1	P2	P3	P4	P5	P6
V_j	0,000283	0,000249	0,000249	0,000254	0,000288	0,000152
W_{jSV}	0,1919	0,1690	0,1686	0,1726	0,1952	0,1028

SV yöntemiyle elde edilen sonuçlar doğrultusunda P5 kriterlerinin en önemli ağırlık derecesine sahip olduğu ve P6 kriterlerinin en az önem derecesine sahip ağırlık olduğu bulunmuştur.

MEREC uygulama

Tablo 1'de verilen karar matrisi Eşitlik (15) yardımıyla normalize edilir. Eşitlik (16) ile alternatiflere ait genel performans değerleri **(S_i)** hesaplanır. Daha sonra Eşitlik (17) ile alternatiflerin performans değeri (S'_{ij}), Eşitlik (18) ile de toplam mutlak sapma değeri (E_j) bulunur. Son olarak Eşitlik (19) ile kriter ağırlıkları (W_{jMC}) elde edilir. Tablo 5'te MEREC yöntemi ile elde edilen sonuçlar gösterilmiştir.

Tablo 5: MEREC Sonuç

Kriterler / Sonuçlar	P1	P2	P3	P4	P5	P6
E_j	0,3719	0,3303	0,3587	0,3545	0,4119	0,2607
W_{jMC}	0,1781	0,1582	0,1718	0,1698	0,1973	0,1249

MEREC yöntemi ile elde edilen sonuçlar doğrultusunda P5 en önemli ağırlık derecesine sahipken P6 en az önem derecesine sahiptir.

Ağırlıkların birleştirilmesi

PSI, SD, SV ve MEREC yöntemleri ile bulunan objektif ağırlıklar Eşitlik (20) yardımıyla hesaplanır. Birleştirilmiş kriter ağırlıkları (W_{jA}) Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Birleştirilmiş Kriter Ağırlıkları

Kriterler / Ağırlıklar	P1	P2	P3	P4	P5	P6
W_{jPSI}	0,1645	0,1670	0,1663	0,1662	0,1627	0,1733
W_{jSD}	0,1638	0,1655	0,1655	0,1651	0,1685	0,1715
W_{jSV}	0,1919	0,1690	0,1686	0,1726	0,1952	0,1028
W_{jMC}	0,1781	0,1582	0,1718	0,1698	0,1973	0,1249
W_{jA}	0,1960	0,1573	0,1697	0,1710	0,2248	0,0812

Ülkelerin PROVAN yöntemi ile sıralanması

Çalışmada kullanılan G8 ülkelerine ait LPI değerleri PROVAN yöntemi ile sıralanmıştır.

PROVAN uygulama

Tablo 1'de gösterilen karar matrisi kullanılarak doğrusal maksimum ve minimum değerler Eşitlik (21) yardımıyla elde edilir. Tablo 7'de doğrusal normalize (N1) karar matrisi gösterilmiştir.

Tablo 7: Doğrusal Normalize (N1) Karar Matrisi

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,8125	0,7500	0,7857	0,8125	1,0000	0,7500
Almanya	0,9375	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Birleşik Krallık	0,6875	0,6250	0,8571	0,6875	0,8824	0,6667
Fransa	0,8125	0,6875	1,0000	0,7500	0,8824	1,0000
İtalya	0,6250	0,6875	0,7857	0,7500	0,8235	0,8333
Kanada	1,0000	1,0000	0,9286	1,0000	0,9412	1,0000
Japonya	0,9375	0,9375	0,7143	0,9375	0,8824	0,9167
Rusya	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Tablo 1'deki karar matrisine Eşitlik (23) uygulanarak doğrusal toplam tabanlı normalize (N2) karar matrisi oluşturulur. Aşağıda Tablo 8'de elde edilen değerler gösterilmiştir.

Tablo 8: Doğrusal Toplam Tabanlı Normalize (N2) Karar Matrisi

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,1298	0,1270	0,1264	0,1287	0,1359	0,1242
Almanya	0,1368	0,1401	0,1375	0,1386	0,1359	0,1340
Birleşik Krallık	0,1228	0,1205	0,1301	0,1221	0,1294	0,1209
Fransa	0,1298	0,1238	0,1375	0,1254	0,1294	0,1340
İtalya	0,1193	0,1238	0,1264	0,1254	0,1262	0,1275
Kanada	0,1404	0,1401	0,1338	0,1386	0,1327	0,1340
Japonya	0,1368	0,1368	0,1227	0,1353	0,1294	0,1307
Rusya	0,0842	0,0879	0,0855	0,0858	0,0809	0,0948

Tablo 1'de gösterilen karar matrisine Eşitlik (24) uygulanarak vektör değerlendirme normalize karar matrisi (N3) oluşturulur. Aşağıda Tablo 9'da elde edilen değerler gösterilmiştir.

Tablo 9: Vektör Değerlendirme Normalize (N3) Karar Matrisi

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,3398	0,3318	0,3309	0,3366	0,3560	0,3271
Almanya	0,3581	0,3658	0,3601	0,3625	0,3560	0,3529
Birleşik Krallık	0,3214	0,3148	0,3406	0,3193	0,3390	0,3185
Fransa	0,3398	0,3233	0,3601	0,3279	0,3390	0,3529
İtalya	0,3122	0,3233	0,3309	0,3279	0,3306	0,3357
Kanada	0,3673	0,3658	0,3504	0,3625	0,3475	0,3529
Japonya	0,3581	0,3573	0,3212	0,3538	0,3390	0,3443
Rusya	0,2204	0,2297	0,2238	0,2244	0,2119	0,2496

Tablo 1'de gösterilen karar matrisine Eşitlik (25) uygulanarak logaritmik normalize karar matrisi (N4) oluşturulur. Tablo 10'da elde edilen değerler gösterilmiştir.

Tablo 10: Logaritmik Normalize Karar Matrisi (N4)

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,1298	0,1274	0,1271	0,1287	0,1339	0,1249
Almanya	0,1351	0,1365	0,1359	0,1357	0,1339	0,1320
Birleşik Krallık	0,1243	0,1224	0,1302	0,1237	0,1294	0,1224
Fransa	0,1298	0,1249	0,1359	0,1262	0,1294	0,1320
İtalya	0,1214	0,1249	0,1271	0,1262	0,1270	0,1273
Kanada	0,1376	0,1365	0,1331	0,1357	0,1317	0,1320
Japonya	0,1351	0,1343	0,1240	0,1334	0,1294	0,1297
Rusya	0,0869	0,0930	0,0865	0,0903	0,0855	0,0996

Tablo 1'deki karar matrisine Eşitlik (26) uygulanarak doğrusal olmayan normalize karar matrisini (N5) oluşturulur. Aşağıda Tablo 11'de elde edilen değerler gösterilmiştir.

Tablo 11: Doğrusal Olmayan Normalize Karar Matrisini (N5)

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,8556	0,8226	0,8444	0,8622	1,0000	0,8590
Almanya	0,9506	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Birleşik Krallık	0,7656	0,7404	0,8948	0,7761	0,9070	0,8144
Fransa	0,8556	0,7810	1,0000	0,8186	0,9070	1,0000
İtalya	0,7225	0,7810	0,8444	0,8186	0,8622	0,9048
Kanada	1,0000	1,0000	0,9467	1,0000	0,9529	1,0000
Japonya	0,9506	0,9540	0,7955	0,9529	0,9070	0,9518
Rusya	0,3600	0,3943	0,3864	0,3832	0,3543	0,5003

Normalize karar matrisleri (N1, N2, N3, N4, N5) oluşturulduktan sonra Eşitlik (27) yardımıyla toplu normalleştirilmiş değerler elde edilir. Burada $\phi_1 = \phi_2 = \phi_3 = \phi_4 = \phi_5 = 0{,}2$ ve $\xi = 3$ olarak ele alınır. Tablo 12'de elde edilen değerler gösterilmiştir.

Tablo 12: Toplu Normalleştirilmiş Değerler

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,6552	0,6193	0,6410	0,6580	0,7847	0,6360
Almanya	0,7408	0,7846	0,7846	0,7846	0,7847	0,7847
Birleşik Krallık	0,5732	0,5424	0,6878	0,5779	0,7022	0,5905
Fransa	0,6552	0,5802	0,7846	0,6175	0,7022	0,7847
İtalya	0,5337	0,5802	0,6410	0,6175	0,6619	0,6838
Kanada	0,7846	0,7846	0,7358	0,7846	0,7431	0,7847
Japonya	0,7408	0,7422	0,5953	0,7417	0,7022	0,7335
Rusya	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Tablo 6'da elde edilen birleştirilmiş ağırlıklar (W_{jA}) kullanılarak ağırlıklı normalize karar matrisi oluşturulur. Tablo 13'te ağırlıklı normalize karar matrisi gösterilmiştir.

Tablo 13: Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi

Kriterler / Ülkeler	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Amerika Birleşik Devletleri	0,1284	0,0974	0,1088	0,1126	0,1764	0,0516
Almanya	0,1452	0,1234	0,1332	0,1342	0,1764	0,0637
Birleşik Krallık	0,1123	0,0853	0,1167	0,0988	0,1578	0,0479
Fransa	0,1284	0,0913	0,1332	0,1056	0,1578	0,0637
İtalya	0,1046	0,0913	0,1088	0,1056	0,1488	0,0555
Kanada	0,1538	0,1234	0,1249	0,1342	0,1670	0,0637
Japonya	0,1452	0,1167	0,1010	0,1269	0,1578	0,0596
Rusya	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Son olarak Eşitlik (29) yardımıyla faydalı değerler toplanır ve Eşitlik (31) yardımıyla final skorları bulunur. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda ülkeler sıralanır. Tablo 14'te edilen sonuçlar ve ülke sıralamaları gösterilmiştir.

Tablo 14: PROVAN Sonuç

Ülkeler	U^+	S	Sıralama
Amerika Birleşik Devletleri	0,6752	1,6356	5
Almanya	0,7761	1,6662	1
Birleşik Krallık	0,6190	1,6183	6
Fransa	0,6800	1,6371	4
İtalya	0,6146	1,6170	7
Kanada	0,7670	1,6634	2
Japonya	0,7072	1,6454	3
Rusya	0,0000	1,4142	8

PROVAN yöntemi ile elde edilen sonuçlar doğrultusunda ülkelere ait sıralama; Almanya, Kanada, Japonya, Fransa, Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, İtalya ve Rusya şeklindedir. G8 ülkeleri içinde Almanya en iyi lojistik performansa sahipken Rusya ise en kötü performansa sahip ülke konumundadır.

PROVAN yönteminin diğer ÇKKV yöntemleri ile karşılaştırılması

Çalışmanın bu aşamasında PROVAN yöntemi ile diğer ÇKKV yöntemleri kullanılarak elde edilen sıralamalar karşılaştırılacaktır. Tablo 15'te sıralamalara yer verilmiştir.

Tablo 15: PROVAN Yönteminin Karşılaştırılması

Yöntemler / Ülkeler	PROVAN	ARTASI	ARAS	CoCoSo	COPRAS	MARA	MCRAT
Amerika Birleşik Devletleri	5	5	5	5	5	5	4
Almanya	1	1	1	1	1	1	2
Birleşik Krallık	6	6	6	6	6	6	6
Fransa	4	4	4	4	4	4	5
İtalya	7	7	7	7	7	7	7
Kanada	2	2	2	2	2	2	1
Japonya	3	3	3	3	3	3	3
Rusya	8	8	8	8	8	8	8

PROVAN yöntemi farklı altı ÇKKV yöntemi ile karşılaştırılmıştır. Elde edilen sıralamalar sonucunda PROVAN, ARTASI, ARAS, CoCoSo, COPRAS ve MARA yöntemleri kullanılarak elde edilen lojistik performans sıralamaları aynı çıkmıştır. MCRAT yöntemi ile elde edilen sıralamada ise Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Fransa ve Kanada'nın lojistik performans sıralamaları değişmiştir. Yöntemler arası korelasyon katsayısı 0,9524 olarak bulunmuştur ve sonuçlar arasında yüksek korelasyon ilişkisinin olduğu görülmektedir. Bu da PROVAN yöntemi ile doğru ve güvenilir sonuçlar elde edildiğini göstermektedir.

Monte Carlo yöntemi ile duyarlılık analizi

Bu çalışmada Monte Carlo yöntemi ile duyarlılık analizi gerçekleştirilmiştir. Monte Carlo yöntemi ile 1000 senaryo üretilmiştir. Bu senaryolar bazında ülkelerin sıralaması Tablo 16'da sunulmuştur.

Tablo 16: Duyarlılık Analizinin Sonuçları

Ülke	1. Sıra	2. Sıra	3. Sıra	4. Sıra	5. Sıra	6. Sıra	7. Sıra	8. Sıra
Amerika Birleşik Devletleri	–	%58,90	–	%0,30	–	%40,10	%0,70	–
Almanya	–	%31,10	–	%1,40	–	%54,30	%4,90	–
Birleşik Krallık	%12,80	%2,20	–	%20,40	–	%5,30	%59,30	–
Fransa	%36,20	%0,10	%1,30	%38,80	%0,20	%0,30	%23,10	–
İtalya	%43,80	–	%5,90	%35,80	%3,90	–	%10,60	–
Kanada	%5,90	–	%47,30	%3,00	%42,40	–	%1,40	–
Japonya	%0,70	–	%45,50	%0,30	%53,50	–	–	–
Rusya	–	–	–	–	–	–	–	%100,00

Monte Carlo yöntemi ile yapılan duyarlılık analizi ile farklı senaryolar altında değerlendirme kriterlerinin göreli önemlerinde meydana gelebilecek değişimler incelenmiş olup sıralama istikrarları test edilmiştir. Elde edilen verilerin güvenilirliği ve sağlamlığı duyarlık analizi ile de incelenmiştir.

Sonuç

Bu çalışmada G8 ülkelerine ait LPI verileri kullanılarak çeşitli ÇKKV yöntemleri ile ülkelerin performansları değerlendirilmiştir. Objektif ÇKKV yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada ilk olarak PSI, SD, SV ve MEREC yöntemleri kullanılarak ağırlıklar belirlenmiş ve bu ağırlıklar birleştirilmiştir. Birleştirilmiş ağırlıklar ile elde edilen sonuçlar doğrultusunda takip ve izleme (P5) kriteri en önemli kriter olurken sırasıyla gümrük (P1) kriteri, lojistik yeterlilik (P4) kriteri, uluslararası gönderi (P3) kriteri, altyapı (P2) kriteri ve zamanlama (P6) kriterinin takip ettiği görülmüştür. Daha sonra bu ağırlıklar literatüre yeni kazandırılan PROVAN yönteminde kullanılarak ülkelerin lojistik performans sıralamaları yapılmıştır. PROVAN yöntemi ile elde edilen sıralamalarda Almanya'nın G8 ülkeleri içinde en iyi performansa sahip ülke olduğu gözlemlenirken Rusya'nın ise en kötü performansa sahip ülke olduğu görülmüştür. PROVAN yönteminde beş farklı normalizasyon işleminin entegre edilerek kullanılması yöntemi diğer ÇKKV yöntemlerinden ayırmaktadır. Farklı normalizasyon işlemlerinin bir arada kullanılması alternatiflerin sıralanmasında kapsamlı bir veri sağlamaktadır. Bu doğrultuda diğer yöntemlere kıyasla değerlendirme alanı genişletilmiştir.

Elde edilen sıralamalar ARTASI, ARAS, CoCoSo, COPRAS, MARA ve MCRAT yöntemleri ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda PROVAN, ARTASI, ARAS, CoCoSo, COPRAS, MARA yöntemleri kullanılarak elde edilen sıralamalarda bir değişiklik görülmemiştir. MCRAT yönteminde ise Almanya ile Kanada'nın, Amerika Birleşik Devletleri ile Fransa'nın sıralamalarının değiştiği görülmektedir. Korelasyon katsayısının 0,9524 bulunması da yöntemler arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu ve elde edilen sonuçların güvenilirliğini göstermektedir. Tablo 16'da yer alan duyarlılık analizi sonuçları incelendiğinde, 1000 Monte Carlo simülasyonu karar matrisine uygulandığında elde edilen sıralama dağılımları değerlendirilmiştir. Buna göre Almanya simülasyonların %54,30'unda 6. sıraya yerleşirken %31,10'unda 2. sırada yer almış; Kanada ise simülasyonların %47,30'unda 3. sırayı, %42,40'ında 5. sırayı elde etmiştir. Japonya'nın %53,50 oranında 5. sırada konumlandığı görülmekte olup bu üç ülkenin orta-üst sıralarda yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Fransa simülasyonların %36,20'sinde 1. sıraya, %38,80'inde ise 4. sıraya yerleşerek görece geniş bir sıra dağılımı sergilemiştir. İtalya'nın %43,80 oranında 1. sıraya, %35,80 oranında 4. sıraya yerleşmesi, bu ülkenin diğer alternatiflerle rekabetçi bir konumda bulunduğuna işaret etmektedir. Amerika Birleşik Devletleri simülasyonların %58,90'ında 2. sırayı almış, Birleşik Krallık ise %59,30 oranında 7. sırada yer almıştır. Rusya tüm simülasyonlarda (%100,00) 8. sırada konumlanarak en istikrarsız ve en düşük performanslı alternatif olma özelliğini korumuştur. Genel olarak değerlendirildiğinde, analiz sonuçları orijinal sıralamanın büyük ölçüde korunduğunu ve modelin girdi değişimlerine karşı makul düzeyde duyarlı olduğunu ortaya koymaktadır. Duyarlılık analizi kapsamında gerçekleştirilen 1.000 Monte Carlo simülasyonu sonuçları, modelin girdi değişimlerine karşı genel itibarıyla tutarlı bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Simülasyonlar boyunca Rusya'nın tüm senaryolarda (%100,00) son sırada yer alması, bu ülkenin diğer alternatiflere kıyasla belirgin biçimde düşük bir performans sergilediğini ve bu sonucun rastgele pertürbasyonlardan etkilenmediğini göstermektedir. Orta sıralardaki ülkelerin ise birbirine yakın performans değerlerine sahip olması nedeniyle sıralamalarında görece daha fazla dalgalanma yaşandığı gözlemlenmiştir. Bu bulgular, PROVAN yöntemiyle elde edilen sıralamanın istatistiksel açıdan güvenilir olduğunu ve sonuçların veri belirsizliğine karşı sağlam bir yapıya sahip

bulunduğunu teyit etmektedir. PROVAN yöntemine dair literatür incelemesi yapıldığında Türkçe bir çalışmaya rastlanılmamaktadır. Bu bakımdan çalışma literatürdeki boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Çalışmada kullanılan farklı ÇKKV yöntemleri hiçbir çalışmada beraber kullanılmamıştır. Bu bakımdan çalışma orijinaldir ve literatüre yeni bir veri seti sağlamaktadır.

Çalışma kapsamında elde edilen veriler ile Almanya'nın etkili bir lojistik süreç yönettiği sonucuna varılmıştır. Takip ve izleme, altyapı kalitesi, gümrük etkinliği, lojistik hizmet yeterliliği, uluslararası gönderi ve zamanlama gibi lojistik performansı etkileyen süreçleri dengeli bir şekilde yürüttükleri görülmektedir. Ülkede uygulanan politikaların güçlü bir yapı oluşturarak başarı sağladığı veriler ile de açıklanmaktadır. Rusya'nın ise daha düşük lojistik performansa sahip olması ve son sırada yer alması yapısal sorunların lojistik süreçlerin bütününü etkilediğini göstermektedir. Bu doğrultuda lojistik performans değerlendirmesinde süreçleri bir bütün olarak ele almak önemlidir. Karar vericiler ve uygulayıcılar etkili bir performans için gerekli önlemleri almadan önce süreçlerdeki ana unsurları belirleyerek bu alanlardaki eksiklikleri gidermelidir. Altyapı, gümrük, takip ve zamanlama gibi kriterler lojistik süreçlerde beraber değerlendirilmesi gereken ve sürekli etkileşim içinde olan unsurlardır. Lojistik süreçlerin birbirleri ile ne derece entegre olduklarının belirlenmesi ve kesintisiz yürütülmesi hizmet kalitesini de artıracaktır. Ticareti kolaylaştırıcı politikaların oluşturulması, gümrük işlemlerinde profesyonel desteklerin artırılması ve bu alanda kalifiye eleman yetiştirilmesi, kurumların işletmeler ile ortak çalışmalar yürütmesi ve dijitalleşmenin süreçlere tam entegre edilmesi lojistiğin verimliliğini artırarak performansta pozitif bir etki yaratacaktır.

Çalışmada hiçbir uzman görüşüne başvurulmamış sadece Dünya Bankası'nın 2023 LPI raporunda açıklanan objektif veriler kullanılmıştır. Bu da çalışmayı sınırlandırmaktadır. İleriki çalışmalarda farklı görüşlere de yer verilerek değerlendirilmesi çalışma kapsamını genişletecektir. Ağırlık bulma ve sıralama yapmak üzere kullanılan objektif yöntemlerden farklı olarak subjektif yöntemlere de yer verilmesi ve beraber kullanılması çok boyutlu bir inceleme sağlayacaktır. Çalışma kapsamında 2023 yılına ait rapor kullanılmıştır ve sadece G8 ülkeleri değerlendirilmiştir. Farklı raporların kullanılması ve daha çok ülkenin değerlendirilmeye alınması daha ayrıntılı sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır. Ayrıca bulanık ve gri yöntemler ile tekrar değerlendirmelerin yapılması elde edilecek sonuçların farklılık ve benzerliklerini görme konusunda yeni bir bilgi sağlayacaktır.

İleride yapılacak çalışmalarda farklı çok kriterli karar verme yöntemlerinin bir arada kullanıldığı hibrit modellerin geliştirilmesi hem çalışma alanının genişletilmesine hem de daha kapsamlı veri setleri üzerinden karşılaştırmalı analizlerin yapılmasına imkân tanıyacaktır. Bu doğrultuda yöntemsel çeşitliliğin artırılması karar süreçlerindeki belirsizliğin azaltılmasına katkı sağlayacak ve en uygun alternatifin belirlenmesinde daha güvenilir ve tutarlı sonuçların elde edilmesine zemin hazırlayacaktır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Yazar Katkıları / Author Contributions:

Fikir/Kavram/Tasarım - *Idea/Concept/ Design*: **S.B., A.U.** Veri Toplama ve/veya İşleme - *Data Collection and/or Processing*: **S.B., A.U.** Analiz ve/veya Yorum - *Analysis and/or Interpretation:* **S.B., A.U**. Kaynak Taraması - *Literature Review:* **S.B**., **A.U.** Makalenin Yazımı - *Writing the Article*: **S.B., A.U.** Eleştirel İnceleme - *Critical Review*: **S.B., A.U.** Onay - *Approval*: **S.B., A.U.**

Kaynakça / References

Akbulut Acar, E., & Ulutaş, A., & Yürüyen, A.A., &Balalan, S., Hibrit bir ÇKKV modeli ile G20 ülkelerinin lojistik performansının ölçülmesi, bmij (2024) 12 (1): 1-21 https://doi.org/10.15295/bmij.v12i1.2300

Akbulut, O. Y., & Şenol, Z. (2021). Bütünleşik SD ve PROMETHEE ÇKKV yöntemleri ile portföy optimizasyonu: BİST gıda, içecek ve tütün sektöründe ampirik bir uygulama. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 92, 161-182. https://doi.org/10.25095/mufad.935545

Akyüz, G., & Aka, S. (2017). Çok kriterli karar verme teknikleriyle tedarikçi performansı değerlendirmede toplamsal bir yaklaşım. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15(2), 28-46. https://doi.org/10.11611/yead.277893

Altıntaş, F. F. (2022). G7 ülkelerinin lojistik etkinlik ve verimlilik performanslarının değerlendirilmesi. Verimlilik Dergisi (1), 78-93. https://doi.org/10.51551/verimlilik.734258

Altıntaş, F. F. (2021). G7 ülkelerinin bilgi performanslarının analizi: COCOSO yöntemi ile bir uygulama. Journal Of Life Economics. 8(3):337-347, https://doi.org/10.15637/jlecon.8.3.06

Arslan, H. M. (ed.) (2024). Bütünleşik çok kriterli karar verme yöntemleri ve güncel uygulamaları (1. Baskı) Özgür Yayınları, Gaziantep, https://doi.org/10.58830/ozgur.pub468

Aydın Ünal, E. (2019). Özel sermayeli ticari bankalarının finansal performansının SD ve WASPAS yöntemleri ile ölçülmesi. Ekonomi Politika Ve Finans Araştırmaları Dergisi, 4 (3), 384-400. https://doi.org/10.30784/epfad.650513

Aydın, Y. (2020). A hybrid multi-criteria decision making (MCDM) model consisting of SD and COPRAS methods in performance evaluation of foreign deposit banks. Equinox Journal of Economics Business and Political Studies, 7(2), 160-176.

Bilgin, T., & Kazancı Sunaoğlu, Ş. (2022). Lojistik performans ve uluslararası ticaret ilişkisi üzerine alanyazın incelemesi. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (53), 325-344. https://doi.org/10.30794/pausbed.1105239

Biswas S., Khawash N., Chatterjee P., Zavadskas E. K. (2026). Preference using root value based on aggregated normalizations (PROVAN): A data-driven method for socio-economic and innovation assessment. Socio-Economic Planning Sciences 103 (2026) 102343. https://doi.org/10.1016/j.seps.2025.102343

Bozkurt, C., & Mermertaş, F. (2019). Türkiye ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksine göre karşılaştırılması. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 7(2), 107-117.

Erenel Yaşlıca, B. ve Gündüz, Ş. (2024). Lojistik performans ve küresel rekabet gücü arasındaki ilişki: Kurumsal yönetişimin aracı rolü. Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi, 20(2), 359-391. https://doi.org/10.17130/ijmeb.1381493

Gelmez, E., & Eren, H. (2025). Avrupa ülkelerinin yeşil büyüme performanslarının CRITIC-MEREC tabanlı WASPAS yöntemi ile değerlendirilmesi. Verimlilik Dergisi, 59(4), 827-852. https://doi.org/10.51551/verimlilik.1703921

Gligoric, M., Gligoric, Z., Lutovac, S., Negovanovic, M. ve Langovic, Z. (2022). Novel hybrid MPSI–MARA decision-making model for support system selection in an underground mine. Systems, 10(248). https://doi.org/10.3390/systems10060248

Gökdemir, T. (2025). Lojistik performans endeksinin çok kriterli karar verme yaklaşımları ile analizi: G-8 ülkeleri örneği. Fiscaoeconomia, 9(3), 1289-1304. https://doi.org/10.25295/fsecon.1573651

Karaköy, Ç., Er Çakmaktepe, N., & Ulutaş, A. (2023). Eski S.S.C.B. ülkelerinin ekonomik özgürlük endekslerinin SD ve CoCoSo yöntemleri ile analizi. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1), 276-290. https://doi.org/10.17336/igusbd.897535

Keshavarz-Ghorabaee, M., Amiri, M., Zavadskas, E.K., Turskis, Z. ve Antucheviciene, J. (2021). "Determination of objective weights using a new method based on the removal effects of criteria (MEREC)", Symmetry, 13(4), 525. https://doi.org/10.3390/sym13040525

Özdağoğlu, A., Ulutaş, A. ve Keleş, MK (2022). Lojistik değerlendirme ölçütlerine göre ülke sıralamaları: Farklı yöntemlerin sıralama üzerindeki etkisi. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1), 512-541. https://doi.org/10.30798/makuiibf.913369

Sirkeci, R., & Tomris Küçün, N. (2025). Ulusal lojistik performans çalışmalarına yönelik bibliyometrik bir değerlendirme. Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi, 8(1), 32-46. https://doi.org/10.54993/syad.1607593

Ulutaş, A., & Karaköy, Ç. (2019). G-20 ülkelerinin lojistik performans endeksinin çok kriterli karar verme modeli ile ölçümü. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(2), 71-84. https://doi.org/10.37880/cumuiibf.615882

World Bank. (2023). Logistics Performance Index Report 2023. https://lpi.worldbank.org/report

Yürüyen, A.A., & Ulutaş, A., & Özdağoğlu, A. (2023). Lojistik işletmelerinin performansının bir hibrit ÇKKV modeli ile değerlendirilmesi. Business & Management Studies: An International Journal, 11 (3): 731- 751, https://doi.org/10.15295/bmij.v11i3.2245

Zavadskas, E. K., & Podvezko, V. (2016). Integrated determination of objective criteria weights in MCDM. International Journal of Information Technology & Decision Making, 15(02), 267-283. https://doi.org/10.1142/S0219622016500036

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):915-930
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2740

Research Article

The relationship between psychological empowerment and quiet quitting: A research in the tourism sector

Psikolojik güçlendirme ve sessiz istifa ilişkisi: Turizm sektöründe bir araştırma

Fatih Çavuşoğlu[1]

[1] Asst. Prof. Dr., Izmir Katip Celebi University, Izmir, Türkiye, fatih.cavusoglu@ikcu.edu.tr

ORCID: 0000-0003-4522-6401

Abstract

This research examines whether there is a significant relationship between tourism employees' perceptions of psychological empowerment and their tendency toward quiet quitting. Within this scope, quantitative research methods were used, and data were collected from tourism sector employees via both online and face-to-face surveys. The analyses were conducted on 391 valid responses collected through convenience sampling from tourism employees working in Muğla and Antalya. According to the research results, a negative, significant relationship was found between individuals' psychological empowerment perceptions in the tourism sector and their tendencies toward quiet quitting. At the same time, significant differences were observed between the psychological empowerment perceptions and quiet quitting tendencies of employees with certain demographic characteristics. The findings contribute to the literature by providing empirical evidence on the relationship between psychological empowerment and quiet quitting in the tourism sector. In addition, the research offers practical implications for tourism managers by suggesting that strengthening employees' perceptions of meaning, competence, self-determination, and impact may help reduce quiet quitting.

Keywords: Psychological Empowerment, Quiet Quitting, Tourism Sector

Jel Codes: Z30, Z31

Öz

Bu araştırma, turizm sektörü çalışanlarının psikolojik güçlendirilme algıları ile sessiz istifa eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını incelemektedir. Bu kapsamda, araştırmada nicel araştırma yöntemi kullanılarak turizm sektörü çalışanlarından anket tekniği ile hem çevrimiçi hem de yüz yüze olarak veriler toplanmıştır. Muğla ve Antalya'da turizm sektöründe çalışan bireylerden kolayda örnekleme yöntemiyle elde edilen 391 geçerli veri üzerinde analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, turizm sektöründe çalışan bireylerin psikolojik güçlendirilme algıları ile sessiz istifa eğilimleri arasında negatif yönlü anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda çalışanların bazı demografik özellikleri ile psikolojik güçlendirilme algıları ve sessiz istifa eğilimleri arasında anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgular, turizm sektöründe psikolojik güçlendirme ile sessiz istifa arasındaki ilişkiye yönelik ampirik kanıtlar sunarak literatüre katkı sağlamaktadır. Ayrıca araştırma, çalışanların anlam, yetkinlik, özerklik ve etki algılarının güçlendirilmesinin sessiz istifa eğilimlerini azaltabileceğini ortaya koyarak turizm sektörü yöneticilerine uygulamaya dönük çıkarımlar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Güçlendirme, Sessiz İstifa, Turizm Sektörü

JEL Kodları: Z30, Z31

Submitted: 1/03/2026

1st Revised: 25/03/2026

2nd Revised: 10/06/2026

Accepted: 18/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Çavuşoğlu, F., The relationship between psychological empowerment and quiet quitting: A research in the tourism sector, bmij (2026) 14 (2):915-930,, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2740

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

The tourism industry is a labour-intensive sector in which employee attitudes, emotions, and behaviours directly influence service quality, customer satisfaction, customer loyalty, and organisational competitiveness. Because tourism services are largely produced and consumed simultaneously through employee-customer interaction, the quality of employee performance plays a decisive role in organisational success. Therefore, tourism businesses seeking sustainable competitive advantage are expected to invest not only in physical resources but also in their human resources and employee well-being (Lin et al., 2017: 411-412; Çavuşoğlu and Güler, 2017: 48-49). Recent studies have also emphasised that employee well-being, engagement and supportive organisational practices are becoming increasingly critical for service quality, employee retention and long-term sustainability in hospitality and tourism businesses (Saito et al., 2025; Saito et al., 2024). In customer-oriented industries such as tourism and hospitality, employees' psychological and emotional conditions can significantly shape customer experiences and organisational performance outcomes (Du Plessis and Rabie, 2025).

Over the years, psychological empowerment has become a prominent concept in organisational behaviour literature due to its potential to strengthen employees' motivation, engagement, and organisational attachment (Alshiha et al., 2025; Ergun et al., 2025). Psychological empowerment refers to employees' perceptions regarding meaning, competence, self-determination and impact in relation to their work roles (Spreitzer, 1995: 1443-1445). The importance of psychological empowerment is even more critical in tourism enterprises, given the sector's human-centred nature. Tourism employees are expected to interact continuously with guests, solve unexpected problems quickly, regulate their emotions and maintain service quality even under stressful conditions. In such environments, psychologically empowered employees may feel more valuable, more competent and more emotionally connected to their organisations. Previous tourism studies have shown that psychological empowerment is associated with positive organisational outcomes, such as organisational commitment, job satisfaction, organisational citizenship behaviour, employee resilience, and reduced turnover intention (Işık and Yasım, 2017; Moura et al., 2015; Alshiha et al., 2025).

At this point, Self-Determination Theory (SDT) provides a significant theoretical framework for understanding the role of psychological empowerment in employee attitudes and behaviours. According to Self-Determination Theory, individuals have three fundamental psychological needs. These include autonomy, competence and relatedness. When these needs are satisfied, employees tend to develop stronger intrinsic motivation, higher psychological well-being and greater engagement with their work. However, when these needs are not adequately supported within the workplace, employees may experience disengagement, emotional withdrawal and reduced motivation (Deci and Ryan, 1985). Self-Determination Theory emphasises that autonomy-supportive and competence-supportive organisational environments strengthen self-motivation and organisational engagement. In contrast, controlling and psychologically unsupportive work environments may weaken employees' emotional attachment to their work (Ryan and Deci, 2000: 68-70).

One organisational phenomenon that may emerge when employees feel psychologically unsupported, emotionally detached or insufficiently motivated is quiet quitting. Quiet quitting refers to employees' tendency to perform only the minimum requirements of their jobs while psychologically disengaging from the organisation and avoiding extra-role behaviours (Harter, 2022; Zenger and Folkman, 2022). Employees who are quiet quitting generally demonstrate lower motivation, lower enthusiasm toward their work, weaker emotional commitment, and a limited willingness to contribute beyond formal job requirements (Çimen and Yılmaz, 2023, 28-30). The concept of quiet quitting became particularly visible during and after the COVID-19 pandemic, as employees increasingly questioned traditional work expectations and prioritised psychological well-being and work-life balance. Many employees started to reevaluate the meaning of work in their lives and became less willing to sacrifice their personal well-being for excessive organisational demands (Atalay and Dağıstan, 2024: 1070; Güler, 2023: 249-250). In labour-intensive sectors such as tourism, quiet quitting may pose serious organisational risks because employee disengagement can directly affect customer experiences, teamwork, organisational climate, and service quality (Akın and Çiçek, 2024: 173-176).

Although psychological empowerment and quiet quitting are conceptually related through motivation, autonomy, and employee engagement, studies directly examining their relationship remain quite limited, especially within the tourism literature. Existing tourism studies on psychological empowerment have generally focused on variables such as organisational commitment, job satisfaction, burnout, organisational citizenship behaviour and turnover intention (Çavuşoğlu and Güler, 2017; Türk and Özkoç, 2022; Yılmaz and Eroğluer, 2018). Similarly, studies on quiet quitting have mostly examined leadership styles, work-life balance, burnout, mobbing, workplace bullying and organisational

alienation (Prentice et al., 2025; Karrani et al., 2025; Thakur and Srivastava, 2025). However, there is insufficient evidence on whether psychologically empowered tourism employees exhibit lower levels of quiet quitting.

From the perspective of Self-Determination Theory, employees who perceive autonomy, competence and meaning in their work may develop stronger intrinsic motivation and stronger psychological attachment to their organisations, thereby reducing tendencies toward disengagement and quiet quitting behaviours. In this regard, psychological empowerment may serve as a crucial organisational mechanism to prevent quiet quitting among tourism employees.

Based on the literature reviewed, the study seeks to answer the following research questions:

RQ1: Is there a significant relationship between tourism employees' psychological empowerment perceptions and their quiet quitting tendencies?

RQ2: Do psychological empowerment perceptions and quiet quitting tendencies differ according to the demographic characteristics of tourism employees?

Accordingly, the main purpose of this study is to determine whether a significant relationship exists between tourism employees' perceptions of psychological empowerment and their tendencies toward quiet quitting. By examining this relationship within the context of Self-Determination Theory, the study aims to contribute to the theoretical literature on tourism management and organisational behaviour, while also providing practical implications for tourism sector managers seeking to reduce quiet quitting and strengthen employee motivation and engagement.

Literature review

Psychological empowerment

Psychological empowerment refers to the processes through which individuals create opportunities for themselves to control their own destinies and make decisions that affect their lives, or are given such opportunities. It is a series of experiences in which individuals learn to see a closer relationship between their goals and how to achieve them, gain greater access to resources, gain control over resources, and gain mastery over their lives (Zimmerman, 1995: 583). The concept of psychological empowerment is broad and encompasses terms such as self-control, self-determination, self-will, self-confidence, freedom of choice, the ability to fight for one's rights, independence, and freedom (Oladipo, 2009: 119-120).

Measurement tools have been developed to assess perceptions of psychological empowerment. According to Thomas and Velthouse (1990), who developed one of these measurement tools, there are four basic dimensions of psychological empowerment. They refer to these dimensions as "impact, competence, meaningfulness, and choice." The scale developed by Spreitzer (1995), used in this study, is based on the scale proposed by Thomas and Velthouse (1990). According to this scale, there are also four fundamental dimensions of psychological empowerment. Spreitzer refers to these dimensions as "impact," "competence," "meaning," and "self-determination" The impact dimension refers to the degree to which an individual influences strategic, administrative, or operational outcomes in the workplace. In contrast, the competence dimension refers to an individual's belief in their ability to perform activities skillfully. The meaning dimension refers to the value of a work goal as assessed relative to an individual's ideals or standards. In contrast, the self-determination dimension refers to the freedom to make independent decisions and take initiative in carrying out work activities.

These four dimensions, put forward in the context of psychological empowerment, express an active orientation in which the individual wants to shape their job role and context and feels capable of doing so, rather than being passive in their role. It is argued that these four dimensions come together to form a general psychological empowerment structure. In other words, the absence of any one dimension may not eliminate the perceived degree of empowerment, but it can reduce it (Thomas and Velthouse, 1990; Spreitzer, 1995).

The fundamental objectives of applying psychological empowerment approaches to employees in business management are to enable them to become individuals who perceive their work as meaningful and important, are open to ongoing learning and self-development, are proficient in their work, have high self-confidence, feel competent in their work, can participate in decisions within the business, can have a positive impact on their business, and have specific goals (Çavuşoğlu and Güler, 2017: 50). To enhance psychological empowerment, tourism and hospitality managers should create a work environment that allows employees to participate in decision-making, exercise autonomy and take responsibility for their work. Such practices can strengthen employees' feelings of competence, control

and influence, thereby contributing to more positive work attitudes and behaviours (Alshiha et al., 2025: 1407). When individuals are psychologically empowered, their expectations of personal competence also increase. However, individuals' outcome expectations are not completely affected. Regardless of their expectations regarding positive performance outcomes, individuals develop a "can-do" attitude. Psychological empowerment means providing opportunities and increasing lower-level employees' beliefs in their own competence and effectiveness. Even when desired results are not achieved, individuals can feel empowered when their leaders' appreciation of their performance reinforces their beliefs about competence (Bandura, 1986). By creating more participative organisational structures and supporting continuous learning and development, tourism and hospitality organisations can strengthen employees' psychological empowerment and encourage them to contribute more effectively to organisational objectives (Moustafa et al., 2025: 201).

The concept of psychological empowerment is particularly critical for service-oriented businesses, such as tourism businesses. The fundamental factor determining service quality in the tourism sector is people. Psychologically empowering people working in the tourism sector enables them to see their work as their own, to exhibit extra role behaviours, to develop loyalty to the organisation, to trust their coworkers and managers, to work with higher motivation while performing their activities within the business, and thus to improve service quality (Çavuşoğlu and Güler, 2017: 48). Employees who experience limited autonomy, control and competence in the workplace may become psychologically disengaged and less motivated. In such situations, psychological empowerment can serve as a key managerial mechanism for restoring these psychological resources and strengthening positive work-related attitudes and behaviours (Pham, 2024: 46). With the increasing adoption of artificial intelligence and robotic technologies in the workplace, researchers have also begun to examine how these technologies influence employees' psychological empowerment. By encouraging autonomous employee-robot collaboration and supporting continuous skill development, managers can enhance employees' psychological empowerment (Liu et al., 2025: 194-195).

A review of the relevant literature reveals numerous studies on psychological empowerment in the tourism sector. These studies examine the relationships or effects of psychological empowerment on topics such as organisational commitment, job satisfaction, service quality, organisational citizenship behaviour, competitive intelligence, emotional commitment, burnout, emotional intelligence, employee resilience, constructive voice behaviour, career motivation, intention to leave, organisational identification (Kocaman and Aksu, 2023; Lin et al., 2017; Işık and Yasım, 2017; Idrus et al., 2015; Çavuşoğlu and Güler, 2017; Alshiha et al., 2025; Yıldırım, 2020; Can, 2019; Toylan and Yılmaz, 2020; Moura et al., 2015; Türk and Özkoç, 2022; Yılmaz and Eroğluer, 2018). These studies indicate that psychological empowerment has been examined in relation to a variety of employee and organisational outcomes in tourism settings. More recently, researchers have begun investigating its relationship with quiet quitting. For example, a recent study conducted among university faculty members in China examined the relationship between psychological empowerment and quiet quitting tendencies (Lu et al., 2023). Nevertheless, research focusing on this relationship remains relatively limited, particularly within tourism settings.

Psychological empowerment may be particularly relevant for understanding quiet quitting tendencies because empowered employees are more likely to perceive their work as meaningful, feel competent in performing their tasks and experience greater autonomy and influence within the organisation. These psychological resources can strengthen employees' motivation and engagement while reducing feelings of withdrawal and detachment that are often associated with quiet quitting.

Quiet quitting

The concept of quiet quitting, brought to the forefront by a social media user who is both a software engineer and a musician living in the state of New York in the United States, and first proposed by Mark Boldger at the Texas Economic Symposium in 2009, quickly became the focus of international media attention. Although it appears to be a relatively new concept in the literature, it is actually a concept that has existed for a long time but has not been given a specific name until now (Yıldız and Özmenekşe, 2022: 14). The concept of "quiet quitting," which emerged as a trend during and after the pandemic, carries the meanings of "quiet abandonment," "quiet departure," and "quiet resignation." Quiet quitting emerged as a reaction against the chaotic work culture that prevailed before the pandemic, where advancement and extra effort were prioritised in the workplace (Çimen and Yılmaz, 2023: 27).

The pandemic period has blurred the balance between work and life, leading to very high levels of burnout among employees. As the pandemic began to slow, companies asked their employees to return to the office. Employees have been reluctant to comply with this request and, even if they return to the

office, do not feel they belong there. This is because employees who are not enthusiastic about their work, who do not feel energetic enough to carry out work-related activities, and who are unsure about the value of their work may find it difficult to find meaning in their jobs (Güler, 2023: 257).

One of the most important factors in achieving organisational goals is employees. Businesses that understand their employees, view them as subjects rather than objects, and give them the financial and emotional value they deserve will be able to sustain their long-term existence. Especially after the pandemic, employees have begun to demand more from top management to improve their happiness and self-esteem. Retaining employees is becoming increasingly difficult for companies that fail to meet these demands and expectations. Employees who want more from management to feel better and work in a happier, more peaceful environment but do not receive a response, may enter a process of quiet quitting. To prevent this situation, which should be seen as a very important problem for businesses, it is considered important for management to approach the issue and their employees with sensitivity, to empathise, and to take the necessary actions (Boz et al., 2023: 32). The increasing number of employees who enter a quiet quitting process due to burnout syndrome, whether from not receiving the recognition they deserve at work or other reasons, and the physical, mental, and social problems these employees experience, carry the risk of not only leading to their departure from employment but also potentially undermining social welfare. It is considered important to combat quiet quitting to achieve a healthy economic cycle at the individual, organisational, and global levels for social welfare (Çalışkan, 2023: 198). Recent studies suggest that quiet quitting is not merely a behavioural phenomenon but also reflects underlying emotional and psychological changes experienced by employees. Feelings of emotional exhaustion, reduced well-being, depression, burnout and psychological withdrawal have been identified as important antecedents of quiet quitting tendencies, particularly in hospitality and tourism settings (Rocha, 2024; Prentice et al., 2025; Thakur and Srivastava, 2025). Employees who experience such negative psychological states may gradually disengage from their work and limit their contributions to the minimum requirements of their jobs.

Looking at the reasons behind the increasing trend of quiet quitting, it can be seen that employees slowed down their lives during the pandemic, began to question how they spent their time with themselves, their loved ones, and those they valued, and missed certain moments, leading them to reevaluate certain things. In this way, employees have begun to redefine their perspectives on work, rejecting the idea that their entire lives should be spent solely on work. At the same time, instead of living their lives solely focused on work, they have turned to pursuing things that bring them pleasure and enjoyment (Zenger and Folkman, 2022). For employees who design their lives with this perspective, career advancement, promotions, and earning more money are no longer considered very important (Atalay and Dağıstan, 2024: 1062). Negative situations, such as employees not finding their expectations met within the business where they work, the lack of opportunities for self-development and ongoing learning, a decrease in their trust and connection to the business and its management, feeling dissatisfied financially and mentally, experiencing stress, and having concerns about their future can lead employees to quiet quitting (Harter; 2022; Mahand and Caldwell, 2023). It is particularly observed that the workload of employees in tourism businesses is heavy and exhausting. This situation negatively affects employee performance, leading to decreased productivity, increased work stress, and problems between management and employees. Failure to resolve these negative situations can also increase employees' tendency to quit silently (Akın and Çiçek, 2024: 176).

Quiet quitting is an undesirable trend for businesses and their management. At this point, business management must take certain actions to prevent quiet quitting. These actions include valuing employees and investing in them, improving management skills, communicating more with employees, fostering a positive work culture, maintaining work-life balance, and revising job descriptions to reflect new conditions (Güler, 2023: 253-257).

A review of the relevant literature reveals that some studies have examined the concept of quiet quitting in the tourism sector. Looking at these studies, quiet quitting is examined in terms of metaphor analysis, determining its causes, work-life balance, burnout, feeling unwell, Generation Z trends, mobbing, career security, job insecurity, technology awareness, job commitment, despotic leadership, breach of psychological contract, workplace bullying, and alienation from work (Prentice et al., 2025; Xueyun et al., 2024; Lestari et al., 2024; Avşar, 2024, Akın and Çiçek, 2024; Rocha, 2024; Thakur and Srivastava, 2025; Srivastava and Saxena, 2025; Sadiq et al. 2026; Karrani et al. 2025).

Methodology

The main purpose of this research is to determine whether there is a significant relationship between employees' perceptions of psychological empowerment in the tourism sector and their tendencies toward quiet quitting. At the same time, the research seeks to identify whether there are significant differences in perceptions of psychological empowerment and tendencies toward quiet quitting among participants, according to certain demographic characteristics. An empirical field study was conducted to address the research objectives. In this regard, correlational and causal-comparative models were used within the scope of quantitative research methods. The research model is shown in Figure 1.



Figure 1: The Research Model

Source: Produced by the author.

The hypotheses put forward in the study are listed below.

H_1: *There is a significant negative relationship between employees' psychological empowerment and their tendency toward quiet quitting.*

H_{1a}: *There is a significant negative relationship between employees' perception of their work as meaningful and their work-related non-performance and indifference.*

H_{1b}: *There is a significant negative relationship between employees' perception of their jobs as meaningful and their disinterest in the organisation.*

H_{1c}: *There is a significant negative relationship between employees' perception of themselves as competent in their jobs and their work-related non-performance and indifference.*

H_{1d}: *There is a significant negative relationship between employees' perception of themselves as competent in their jobs and their disinterest in the organisation.*

H_{1e}: *There is a significant negative relationship between employees' perceptions of self-determination and impact on the organisation and their work-related non-performance and indifference.*

H_{1f}: *There is a significant negative relationship between employees' perceptions of self-determination and impact on the organisation and their disinterest in the organisation.*

Data were collected via both face-to-face and online surveys. Participants' perceptions of psychological empowerment were measured using the 12-item scale developed by Spreitzer (1995) and adapted into Turkish by Sürgevil et al. (2013). Quiet quitting tendencies were assessed using the 17-item scale developed by Yücedağlar et al. (2024). Eight items were included to capture participants' demographic characteristics. Responses were recorded on a five-point Likert-type scale indicating participants' level of agreement with each statement. Although the quiet quitting scale was originally developed and validated among teachers, the items primarily measure general attitudes and behaviours associated with disengagement, reduced discretionary effort and organisational detachment, which are not occupation-specific. Therefore, the scale was considered suitable for examining quiet quitting tendencies among tourism employees. Furthermore, the Factor and Reliability analyses conducted within the present study confirmed the scale's validity and reliability in the tourism context.

The data were collected between June and October 2025 and analysed using statistical software. In this regard, Descriptive analyses, Factor analyses, Reliability analyses, Correlation analyses, and Difference analyses were conducted.

The research population consists of individuals working in accommodation, food and beverage, and travel agencies in Antalya and Muğla. Since it was not feasible to reach the entire population within the time and cost constraints, convenience sampling, which is not probability-based, was used in the research. Within this scope, a total of 397 data points were collected from individuals working in various accommodation, food and beverage, and travel agencies located in Antalya and Muğla. Before analysis, the collected data were reviewed in detail, and 6 survey datasets that applied the same participation level to every survey statement were removed from the analysis. Thus, 391 valid data sets were obtained and subjected to the relevant analyses.

This research has several limitations that should be considered when interpreting the findings. First, data were collected via convenience sampling from tourism employees in Muğla and Antalya, which

may limit the generalizability of the results to other regions and tourism destinations. Second, the study employed a cross-sectional research design. Therefore, causal relationships between psychological empowerment and quiet quitting cannot be established. Third, all data were collected via self-report questionnaires, which may increase the risk of common-method bias and social desirability bias. Finally, the findings are limited to the tourism sector and may not be directly applicable to employees working in other industries or cultural contexts.

This research has been ethically approved by the Scientific Research and Publication Ethics Committee of the Faculty of Social and Human Sciences at Kutahya Dumlupinar University, as per its decision dated November 4, 2024, numbered 2024/10.

Results

This section presents the findings obtained from the statistical analyses conducted within the scope of the research. First, the participants' demographic characteristics are reported. Subsequently, the Validity and Reliability analyses of the scales are presented, followed by the results of the Correlation and Difference analyses conducted to test the research hypotheses and examine the relationships between the study variables.

The demographic characteristics of the participants are presented in Table 1.

Table 1: Demographic Characteristics of Participants

Demographic Characteristics		**% N (391)**	**Demographic Characteristics**		**% N (391)**
Gender	Male	59.6	**Type of Tourism Enterprise**	Accommodation	42.7
	Female	40.4		Food & Beverage	35.0
				Travel Agency	22.3
Age	18-30	55.0	**Tourism Sector Experience**	Less than 1 year	17.1
	31-40	28.9		1-5 year(s)	38.4
	41-50	12.0		6-10 years	23.0
	51-60	3.3		11-15 years	9.7
	61 and above	0.8		16-20 years	5.9
				21 years and more	5.9
Marital Status	Single	68.3	**Organisational Tenure**	Less than 1 year	34.5
	Married	26.1		1-5 year(s)	45.8
	Other	5.6		6-10 years	13.6
				11-15 years	3.8
				16-20 years	1.0
				21 years and more	1.3
Education Level	Primary education	1.5	**Monthly Income**	22104 TL and below	34.8
	High school and equivalent	17.9		22105 TL – 30000 TL	29.4
	Associate's degree	20.7		30001 TL – 40000 TL	17.6
	Bachelor's degree	49.1		40001 TL – 50000 TL	7.7
				50001 TL – 60000 TL	8.4
	Postgraduate degree	10.7		60001 TL and above	2.0

Source: Produced by the author.

Table 1 shows that the majority of individuals participating in the study were aged 18-30 (55%), single (68.3%), had a bachelor's degree (49.1%), had 1-5 years of experience in the tourism sector and at their current tourism enterprise (38.4% / 45.8%), earning the minimum wage (22104 TL in 2025) or less (34.8%).

Table 2 presents the findings related to the psychological empowerment scale used in the study.

Table 2: Findings Related to the Psychological Empowerment Scale

Sub-dimensions	Statements	Factor Load	Mean	Overall Mean	Eigenvalue	Explained Variance (%)	Cronbach (α) Value
Meaning	PE1- The work I do is important to me.	0.793	4.41	4.2907	1.378	11.485	0.896
	PE2- The activities I perform while doing my job are meaningful to me.	0.846	4.20				
	PE3- The work I do is meaningful to me.	0.861	4.26				
Competence	PE4- I trust my abilities to do my job.	0.808	4.55	4.4962	1.136	9.465	0.839
	PE5- I am confident that I have the capacity to carry out the activities related to my job.	0.859	4.54				
	PE6- I have developed the skills necessary for my job.	0.794	4.40				
Self-determination and Impact	PE7- I have autonomy in determining how I do my job.	0.675	3.98	3.6995	6.663	55.521	0.923
	PE8- I can decide for myself how to do my job.	0.751	3.85				
	PE9- I have important opportunities to do my job independently and freely.	0.754	3.48				
	PE10- I have a significant influence on the events that occur in the department where I work.	0.835	3.67				
	PE11- I have control over the events that occur in the department where I work.	0.836	3.62				
	PE12- I have a say in the matters that occur in the department where I work.	0.835	3.59				
Data for the Overall Scale	KMO Measure of Sampling Adequacy: 0.903 Chi-square Value: 3514.783 Df: 66 Significance: 0.000					**76.470**	**0.925**

Table 2 shows that the psychological empowerment scale is grouped under three dimensions. The scale, originally divided into four sub-dimensions, was labelled "meaning", "competence", and "self-determination and impact". The Cronbach Alpha Reliability analysis result is 0.925. This result indicates that the psychological empowerment scale used in the study is highly reliable. The mean scores indicate that participants reported high levels of agreement with the "meaning" ($\bar{x}$: 4.29) and "competence" ($\bar{x}$: 4.49) dimensions. On the other hand, it is noteworthy that their participation levels in the "self-determination and impact" ($\bar{x}$: 3.69) sub-dimension are lower than those in the other sub-dimensions.

Findings related to the quiet quitting scale used in the study are presented in Table 3.

Table 3: Findings Related to the Quiet Quitting Scale

Sub-dimensions	Statements	Factor Load	Mean	Overall Mean	Eigenvalue	Explained Variance (%)	Cronbach (α) Value
Work-related Non-performance and Indifference	QQ1- I put in the minimum effort required for my job.	0.767	1.88	1.9673	10.547	62.041	0.949
	QQ2- I do not feel inclined to put in extra effort when doing my job.	0.775	1.98				
	QQ3- I use my energy sparingly when doing my job.	0.821	2.13				
	QQ4- I try to fill my working hours with minimal effort.	0.832	1.92				
	QQ6- I do not care whether I am successful in my job.	0.717	1.78				
	QQ7- I work at a low level of performance without drawing the attention of my coworkers.	0.792	1.86				
	QQ8- I do not push myself when meeting the highest requirements of my job.	0.798	2.06				
	QQ11- It does not bother me to do less work than others.	0.699	2.12				
	QQ12- I do not feel obligated to follow workplace rules.	0.619	1.98				
Disinterest in the Organisation	QQ5- I feel reluctant to go to work.	0.657	2.28	2.2040	1.234	7.259	0.923
	QQ9- I do not feel any positive emotions toward the organisation I work for.	0.676	2.23				
	QQ10- I do not feel committed to my job.	0.666	2.14				
	QQ13- I do not feel like communicating with my coworkers.	0.778	1.92				
	QQ14- I participate in collaborative tasks at work only as a formality.	0.694	2.15				
	QQ15- I do not feel inclined to work more than what my salary requires.	0.574	2.56				
	QQ16- I do not care about sharing things with my coworkers.	0.765	2.17				
	QQ17- I greet people at work only as a formality.	0.808	2.20				
Data for the Overall Scale	KMO Measure of Sampling Adequacy: 0.960 Chi-square Value: 5732.661 Df: 136 Significance: 0.000					**69.300**	**0.961**

As shown in Table 3, the quiet quitting scale loaded on two dimensions. Although the original scale consisted of three dimensions, the subdimensions in this study were labelled "work-related non-performance and indifference" and "disinterest in the organisation." The Cronbach's Alpha Reliability coefficient for the overall scale was calculated as 0.961. This result indicates that the quiet quitting scale

used in the study is highly reliable. Participants' overall levels of agreement with both subdimensions of the quiet quitting scale — "work-related non-performance and indifference" ($\bar{x}$ = 1.96) and "disinterest in the organisation" ($\bar{x}$ = 2.20) — were low.

An exploratory factor analysis was conducted to assess the construct validity of both the psychological empowerment and quiet quitting scales. The Principal Component Analysis (PCA) extraction method and Varimax rotation technique were employed to obtain a clear and interpretable factor structure. The suitability of the data for Factor analysis was evaluated using the Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure of sampling adequacy and Bartlett's Test of Sphericity. Items were retained based on their factor loadings and conceptual consistency within the factor structure. The resulting factor solutions were evaluated based on factor loadings, explained variance, and reliability coefficients. Although the factor structures obtained in the present research differed slightly from the original scale structures, the results demonstrated satisfactory levels of construct validity and internal consistency.

A Correlation analysis was conducted to determine the relationship between psychological empowerment and quiet quitting and to test the research hypotheses. Before performing the Correlation analysis, a normality test was conducted to assess whether the data were normally distributed. The results of the normality test indicated that the data were normally distributed. Therefore, Pearson's Correlation analysis was employed. The results of the analysis are presented in Table 4.

Table 4: Relationships Between Psychological Empowerment and Quiet Quitting Dimensions

N=391		**QUIET QUITTING**	**Work-related non-performance and indifference**	**Disinterest in the organisation**
PSYCHOLOGICAL EMPOWERMENT	r	-0.600***	-	-
Meaning	r	-	-0.572***	-0.528***
Competence	r	-	-0.277***	-0.280***
Self-determination and impact	r	-	-0.538***	-0.540***

*** p< 0.05

As shown in Table 4, a significant negative correlation was found between psychological empowerment and quiet quitting (r =- 0.600, p < 0.05). This finding indicates that higher psychological empowerment is associated with lower levels of quiet quitting among tourism employees. Furthermore, significant negative correlations were observed between the subdimensions of psychological empowerment and the subdimensions of quiet quitting. Among these relationships, the association between the "meaning" dimension of psychological empowerment and the "work-related non-performance and indifference" dimension of quiet quitting was comparatively stronger than those with the other dimensions. Moderate negative correlations were also observed between "meaning" and "disinterest in the organisation", as well as between "self-determination and impact" and both quiet quitting dimensions. In contrast, the correlations between the "competence" dimension and the two quiet quitting dimensions were negative and significant but relatively weak in magnitude.

T-tests and ANOVA analyses were conducted to determine whether there were significant differences in participants' demographic characteristics and their perceptions of psychological empowerment and quiet quitting tendencies. The type of tourism enterprise created significant differences in perceptions of psychological empowerment and quiet quitting tendencies. The results are presented in Table 5.

Table 5: Differences in Psychological Empowerment and Quiet Quitting by Type of Tourism Enterprise

Variables	**F**	**Significance(p)**
Meaning	11.993	0.000***
Competence	6.766	0.001***
Self-determination and impact	2.958	0.053
Work-related non-performance and indifference	7.767	0.000***
Disinterest in the organisation	5.765	0.003***

*** p< 0.05

As shown in Table 5, significant differences were found between the type of tourism enterprise in which participants worked and the psychological empowerment subdimensions of "meaning" and "competence," as well as the quiet quitting subdimensions of "work-related non-performance and indifference" and "disinterest in the organisation." A Post Hoc analysis was conducted to identify the source of these differences. The results indicated that employees working in travel agencies perceived their jobs as less meaningful than those working in accommodation and food and beverage businesses. Employees in accommodation businesses reported higher competence perceptions than those working in travel agencies. Additionally, employees in travel agencies demonstrated higher levels of work-related non-performance, indifference, and organisational disinterest compared to those working in accommodation and food and beverage businesses.

The results of the analyses examining whether participants' experience in the tourism sector created significant differences in psychological empowerment perceptions and quiet quitting tendencies are presented in Table 6.

Table 6: Differences in Psychological Empowerment and Quiet Quitting by Tourism Sector Experience

Variables	**F**	**Significance(p)**
Meaning	1.765	0.119
Competence	5.135	0.000***
Self-determination and impact	6.326	0.000***
Work-related non-performance and indifference	2.588	0.026***
Disinterest in the organisation	2.774	0.018***

*** $p < 0.05$

As shown in Table 6, significant differences were found between participants' tourism sector experience and the psychological empowerment subdimensions of "competence" and "self-determination and impact." Similarly, significant differences were observed in the quiet quitting subdimensions of "work-related non-performance and indifference" and "disinterest in the organisation." A Post Hoc analysis was conducted to identify the source of these differences. Employees with 21 or more years of experience reported higher perceptions of competence, self-determination, and impact than those with 1–5 years or 6–10 years of experience. Employees with 21 or more years of experience also showed lower levels of work-related non-performance, indifference, and organisational disinterest than those with fewer years of experience. In summary, employees with long-term sector experience demonstrated higher psychological empowerment perceptions and lower quiet quitting tendencies than less experienced employees.

No significant differences were found between participants' gender, marital status, age, education level, monthly income, or tenure in their current organisation and the study variables.

Table 7 shows the tested hypotheses and their results.

Table 7: The Tested Hypotheses and Their Results

Hypotheses	Result
H_1: There is a significant negative relationship between employees' psychological empowerment and their tendency toward quiet quitting.	**SUPPORTED**
H_{1a}: There is a significant negative relationship between employees' perception of their work as meaningful and their work-related non-performance and indifference.	**SUPPORTED**
H_{1b}: There is a significant negative relationship between employees' perception of their jobs as meaningful and their disinterest in the organisation.	**SUPPORTED**
H_{1c}: There is a significant negative relationship between employees' perception of themselves as competent in their jobs and their work-related non-performance and indifference.	**SUPPORTED**
H_{1d}: There is a significant negative relationship between employees' perception of themselves as competent in their jobs and their disinterest in the organisation.	**SUPPORTED**
H_{1e}: There is a significant negative relationship between employees' perceptions of self-determination and impact on the organisation and their work-related non-performance and indifference.	**SUPPORTED**
H_{1f}: There is a significant negative relationship between employees' perceptions of self-determination and impact on the organisation and their disinterest in the organisation.	**SUPPORTED**

Conclusion, discussion and recommendations

The main purpose of this research is to reveal whether there are significant relationships between the perceptions of psychological empowerment and quiet quitting tendencies among individuals working in the tourism sector. In this regard, the data obtained were subjected to various statistical analyses, yielding certain findings and allowing testing of the research hypotheses.

When examining participants' perceptions of psychological empowerment, the subdimensions of "competence" ($\bar{x}$: 4.49) and "meaning" ($\bar{x}$: 4.29) in particular show significantly higher average scores. In this context, it can be said that the individuals participating in the study perceive their work as meaningful and important, and consider themselves quite competent in their work. The participation level in the "self-determination and impact" ($\bar{x}$: 3.69) sub-dimension is slightly above average. The results of this study are similar to those of Işık and Yasım (2017), Kocaman and Aksu (2023), Akgül (2020), and Çavuşoğlu and Güler (2017).

When examining the quiet quitting tendencies of individuals participating in the research, it was found that the average scores for both the "work-related non-performance and indifference" ($\bar{x}$: 1.96) and "disinterest in the organisation" ($\bar{x}$: 2.20) sub-dimensions were low. Accordingly, it can be argued that the participants in the study generally had low tendencies toward quiet quitting. This result is similar to those reported by Veren et al. (2025); however, it differs from those reported by Xueyun et al. (2024), Karrani et al. (2025), Prentice et al. (2025), and Thakur and Srivastava (2025).

According to another finding of the research, employees with high experience in the tourism sector perceive themselves as more competent, more independent, and more effective in their jobs. It is also noteworthy that employees with extensive experience in the tourism sector are less likely to engage in quiet quitting.

A negative and significant relationship was found between the psychological empowerment perceptions of individuals participating in the study and their tendency toward quiet quitting. Accordingly, it can be argued that employees who perceive their work as meaningful and important, feel competent in their jobs, can take initiative, work independently, and believe that their activities have an impact on the business/department they work for are less likely to engage in quiet quitting. These findings highlight the importance of managerial practices that enhance employees' psychological empowerment to reduce quiet quitting.

The findings can also be interpreted through the lens of Self-Determination Theory. According to the theory, employees are more likely to remain motivated, engaged and psychologically connected to their work when their basic psychological needs are satisfied (Deci and Ryan, 1985). The negative relationships identified between psychological empowerment and quiet quitting suggest that employees who perceive their work as meaningful, feel competent in performing their duties, and experience autonomy and influence within their organisations are less likely to withdraw psychologically from their work. Therefore, the findings support Self-Determination Theory's

assumptions by indicating that satisfying key psychological needs may reduce employees' tendencies toward quiet quitting.

The findings suggest that tourism managers can reduce employees' quiet quitting by strengthening their perceptions of psychological empowerment. In particular, special attention should be given to enhancing employees' perceptions of meaning, as this dimension demonstrated the strongest relationship with quiet quitting. Managers can help employees understand the significance of their roles and the value of their contributions to organisational success. In addition, increasing employees' autonomy and involvement in work-related decisions may strengthen their perceptions of self-determination and impact, thereby reducing disengagement and organisational withdrawal. Finally, providing opportunities for skill development and professional growth may enhance employees' perceptions of competence and reduce quiet quitting. Therefore, managerial practices aimed at fostering meaning, competence, self-determination and impact may present an effective strategy for mitigating quiet quitting in tourism organisations.

The topic of quiet quitting has become an increasingly important management issue, particularly in recent times. Researchers considering future studies in this area can use qualitative methods to thoroughly examine quiet quitting trends and their causes within the tourism sector. Additionally, by examining quiet quitting across different samples, they can help fill gaps in the literature.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from the Scientific Research and Publication Ethics Committee of the Faculty of Social and Human Sciences at Kutahya Dumlupinar University on 4/11/2024, under document number 2024/10.

References

Akgül, V. (2020). Gönen termal turizm merkezindeki otel işletmelerinde personel güçlendirme ve yaratıcılık ilişkisine yönelik bir uygulama. *Journal of Yasar University, 15*(60), 790-805. https://doi.org/10.19168/jyasar.679326

Akın, A. and Çiçek, M. (2024). Konaklama işletmelerinde sessiz istifanın nedenlerinin tespitine yönelik bir araştırma. ISPEC *International Journal of Social Sciences & Humanities, 8*(2), 171-178. http://doi.org/10.5281/zenodo.12511881

Alshiha, A. A., Alkhozaim, S. M., Alnasser, E. M., Khairy, H. A. and Al-Romeedy, B. S. (2025). Psychological empowerment and employee resilience in travel agencies and hotels. *Tourism Review, 80*(7), 1394-1412. https://doi.org/10.1108/TR-03-2024-0208.

Atalay, M. and Dağıstan, U. (2024). Quiet quitting: A new wine in an old bottle? *Personnel Review, 53*(4), 1059-1074. https://doi.org/10.1108/PR-02-2023-0122

Avşar, M. (2024). Konaklama işletmelerinde çalışanların "sessiz istifa" kavramına ilişkin algılarının metafor analizi ile incelenmesi. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14*(1), 343-355. https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.1420681

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social-cognitive view.* Prentice-Hall.

Boz, D., Duran, C., Karayaman, S. and Deniz, A. (2023). Sessiz istifa ölçeği. C. Duran (Ed.) *Sessiz İstifa içinde.* Eğitim Yayınevi.

Can, Ü. (2019). Hizmet sektöründe psikolojik güçlendirme, duygusal bağlılık ve yapıcı sen çıkartma davranışı arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 16*(2), 229-243. https://doi.org/10.24010/soid.519343

Çalışkan, K. (2023). Sessiz istifa: Sonun başlangıcı mı yeniden diriliş mi? *Journal of Organizational Behaviour Review, 5*(2), 190-204.

Çavuşoğlu, F. and Güler, M. E. (2017). Psikolojik güçlendirme ile örgütsel vatandaşlık davranışının ilişkisi ve demografik değişkenlere göre farklılıkları: İzmir şehir merkezindeki konaklama işletmelerinde bir araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 14*(2), 47-64. https://doi.org/10.24010/soid.334336

Çimen, A. İ. and Yılmaz, T. (2023). Sessiz istifa ne kadar sessiz. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi, 5*(1), 27-33. https://doi.org/10.47542/sauied.1256798

Deci, E.L. and Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour.* Plenum Press.

Du Plessis, M. and Rabie, C. (2025). Workplace wellness initiatives and service quality in customer-facing industries: A systematic review. *South African Journal of Economic and Management Sciences, 28*(1), a6428. https://doi.org/10.4102/sajems.v28i1.6428

Ergun, E., Tunca, S., Cetinkaya, G. and Balcıoğlu, Y. S. (2025). Exploring the roles of work engagement, psychological empowerment, and perceived organisational support in innovative work behaviour: a latent class analysis for sustainable organisational practises. *Sustainability, 17*(4), 1663. https://doi.org/10.3390/su17041663

Güler, M. (2023). Çalışma kültüründe yeni bir kavram: Sessiz istifa. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 32*(1), 247-261. https://doi.org/10.35379/cusosbil.1200345

Harter, J. (2022, September 6). *Is quiet quitting real?* Gallup. https://www.gallup.com/workplace/398306/quiet-quitting-real.aspx?v

Idrus, S., Alhabji, T., Al Musadieq, M. and Utami, H. N. (2015). The effect of psychological empowerment on self-efficacy, burnout, emotional intelligence, job satisfaction and individual performance. *International Journal of Management and Administrative Sciences, 3*(5), 23-34.

Işık, U. and Yasım, Y. K. (2017). Otel çalışanlarının psikolojik güçlendirme ile örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişki. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10*(2), 1581-1594. https://doi.org/10.17218/hititsosbil.323119

Karrani, M. A., Bani-Melhem, S., Mohd-Shamsudin, F., Usman, M. and Boğan, E. (2025). Quiet quitting behaviours: Investigating trigger factors and mitigation strategies through relational job design, work alienation, and inclusive leadership. *International Journal of Organizational Analysis, 33*(8), 2520-2546. https://doi.org/10.1108/IJOA-08-2024-4748

Kocaman, S. and Aksu, M. (2023). Turizm sektöründe kadınların psikolojik güçlendirme algılarının iş tatminine etkisi: Alanya örneği. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 20*(2), 227-247. https://doi.org/10.24010/soid.1226278

Lestari, N. S., Zainal, V. R., Chan, S. and Nawangsari, L. C. (2024). Impact of career development, job security, and tech awareness on the quiet quitting of hospitality employees in Indonesia. *Problems and Perspectives in Management, 22*(3), 427-439. http://dx.doi.org/10.21511/ppm.22(3).2024.33

Lin, M., Wu, X. and Ling, Q. (2017). Assessing the effectiveness of empowerment on service quality: A multi-level study of Chinese tourism firms. *Tourism Management, 61*, 411-425. https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.03.002

Liu, X., Zhang, L. And Zhu, T. (2025). Service robots in my workplace: Effects of employee-service robot co-work experiences on psychological empowerment. *Journal of Hospitality Marketing & Management, 34*(2), 175-203. https://doi.org/10.1080/19368623.2024.2402488

Lu, M., Al Mamun, A., Chen, X., Yang, Q. and Masukujjaman, M. (2023). Quiet quitting during COVID-19: The role of psychological empowerment. *Humanities & Social Sciences Communications, 10*, 485. https://doi.org/10.1057/s41599-023-02012-2

Mahand, T. and Caldwell, C. (2023). Quiet quitting – causes and opportunities. *Business and Management Research, 12*(1), 9-19. https://doi.org/10.5430/bmr.v12n1p9

Moura, D., Orgambidez-Ramos, A. and Jesus, S. N. (2015). Psychological empowerment and work engagement as predictors of work satisfaction sample of hotel employees. *Journal of Spatial and Organizational Dynamics, 3(*2), 125-134.

Moustafa, F. A. S., Abd-Elhady, M. H., Hashad, M. E. and Helmy, O. S. (2025). Does psychological empowerment mediate the effect of job security on employees' productivity? Evidence from hospitality and tourism industry. *IJTHS, 9*(2), 188-208.

Oladipo, S. E. (2009). Psychological empowerment and development. *Edo Journal of Counselling, 2*(1), 119-126. https://doi.org/10.4314/ejc.v2i1.52661

Pham, T. K. T. (2024). Empowering leadership and employee well-being: The role of psychological empowerment and time pressure. *International Journal of Public Leadership, 20*(1), 36–50. https://doi.org/10.1108/IJPL-09-2023-0066

Prentice, C., Dominique-Ferreira, S., Wang, X., Tuominen, J., Duarte, M. and Rocha, H. (2025). Work-life imbalance, burning out, feeling down, i will quit, but quietly – the case of hospitality employees. *Journal of Hospitality Marketing & Management, 34*(1), 24-45. https://doi.org/10.1080/19368623.2024.2389074

Rocha, H. C. F. (2024). *The impact of work-life conflict on employees' emotional well-being and the adoption of quiet quitting in the hospitality industry* [Unpublished Master Thesis]. Instituto Politecnico do Cavado e do Ave, Portugal.

Ryan, R. M. and Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist, 55*(1), 68-78. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.55.1.68

Sadiq, M., Leong, M. K., Khan, A., Rozsa, Z. and Ferraris, A. (2026). Mental strain in the hospitality sector: Do knowledge hiding and quiet quitting mediate the path in the wake of mobbing? *Journal of Knowledge Management, 30*(3), 1011-1031. https://doi.org/10.1108/JKM-05-2025-0660

Saito, H., Lee, A., Bui, H. T. and Baum, T. (2024). Fostering employee well-being and workplace recovery in the hospitality industry: The role of supportive break times at work. *Journal of Hospitality and Tourism Management, 61*, 91-100. https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2024.09.006

Saito, H., Brozovic, D. and Baum, T. (2025). Well-being of hospitality employees: A systematic literature review. *International Journal of Hospitality Management, 124*, 103955. https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2024.103955

Srivastava, S. and Saxena, A. (2025). Deciphering how workplace hazing evokes quiet quitting among Gen Z employees in the hotel industry. *Journal of Hospitality and Tourism Insights, 8*(9), 3359-3378. https://doi.org/10.1108/JHTI-10-2024-1133

Spreitzer, G. M. (1995). Psychological empowerment in the workplace: Dimensions, measurement and validation. *Academy of Management Journal, 38*(5), 1442-1465.

Sürgevil, O., Tolay, E. and Topoyan, M. (2013). Yapısal güçlendirme ve psikolojik güçlendirme ölçeklerinin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri. *Journal of Yasar University, 8*(31), 5371-5391. https://doi.org/10.19168/jyu.47361

Thakur, P. and Srivastava, S. (2025). The dark side of leadership: How despotic leadership triggers depression and quiet quitting. *International Journal of Contemporary Hospitality Management, 37*(9), 3180-3199. https://doi.org/10.1108/IJCHM-12-2024-1815

Thomas, K. W. and Velthouse, B. A. (1990). Cognitive elements of empowerment. *Academy of Management Review, 15*(4), 666-681.

Toylan, N. V. and Yılmaz, N. (2020). Psikolojik güçlendirmenin kariyer motivasyonuna etkisinde yöneticiye güvenin aracılık rolü: İstanbul'daki otel çalışanları üzerine bir araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi, 4*(1), 15-30. https://doi.org/10.26677/TR1010.2020.297

Türk, O. and Özkoç, A. G. (2022). Psikolojik güçlendirmenin örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisinde sosyal karşılaştırmanın düzenleyici rolü: Konaklama işletmelerinde bir uygulama. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi, 6*(2), 468-487. https://doi.org/10.32572/guntad.1057780

Veren, K., Callista, I., Aprillia, A., Setradihardja, L. I., Prima, I. R. and Zamralita (2025). An overview of quiet quitting among millennial and gen Z employees. *Psikologi Prima Journal, 8*(1), 61-76.

Xueyun, Z., Yang, Q. and Al Mamun, A. (2024). Predicting the quiet quitting intention among the generation Z workforce in hotel industry. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism,* 1-30. https://doi.org/10.1080/1528008X.2024.2393336

Yıldırım, S. K. (2020). Personel güçlendirmenin rekabet zekasına etkisi: Turizm sektöründe bir araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi, 4*(4), 3209-3225. https://doi.org/10.26677/TR1010.2020.559

Yıldız, S. and Özmenekşe, Y. O. (2022). Kaçınılmaz son: Sessiz istifa. *Al-Farabi International Journal on Social Sciences, 7*(4), 14-25. https://doi.org/10.46291/Al-Farabi.070402

Yılmaz, Ö. and Eroğluer, K. (2018). Turizm sektöründe personel güçlendirme ve güç mesafesinin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Bir uygulama. *Global Journal of Economics and Business Studies, 7*(13), 65-81.

Yücedağlar, A., Gılıç, F., Uzun, N. B. and İnandı, Y. (2024). Öğretmenlerde sessiz istifa ölçeği: Bir geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 69*, 227-251. https://doi.org/10.21764/maeuefd.1313367

Zenger, J. and Folkman, J. (2022). *Quiet quitting is about bad bosses, not bad employees.* Harvard Business Review. https://hbr.org/2022/08/quiet-quitting-is-about-bad-bosses-not-bad-employees.

Zimmerman, M. A. (1995). Psychological empowerment: Issues and illustratrations. *American Journal of Community Psychology, 23*(5), 581-599.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):931-947
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2783

Research Article

Research on the relationship between career satisfaction, job performance and work engagement variables

Kariyer tatmini, iş performansı ve işe angaje olma değişkenleri arasındaki ilişki üzerine bir araştırma

Utku Demirci[1]

[1] Assistant Professor, Muğla Sıtkı Koçman University, Muğla, Türkiye, utkudemirci@mu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-6853-5955

Abstract

This study aims to examine the relationships among career satisfaction, job performance, and work engagement, which are considered effective for organisational success. In this study, which employed quantitative research methods, data were collected via a survey. Snowball sampling, a non-random sampling method, was used to obtain the data. The research data was obtained online from 276 volunteer bank employees in Muğla. Data analysis was conducted using IBM SPSS 27 and IBM AMOS 24; confirmatory factor analysis and path analysis were performed. The findings of the study indicate that career satisfaction levels of employees have a positive and significant association with job performance. Similarly, it was found that employees' career satisfaction levels are positively and significantly correlated with all dimensions of work engagement. Finally, it has been found that the vigour and absorption dimensions are positively and significantly correlated with job performance. It has been found that the dedication dimension of work engagement does not correlate significantly with job performance. This study contributes to the literature from a theoretical perspective by examining the relationships among career satisfaction, job performance and work engagement within the frameworks of career construction theory, the job demands-resources model and social exchange theory. This study, conducted among bank employees, also offers practical insights for managers and employees in the banking sector.

Keywords: Career Satisfaction, Job Performance, Work Engagement, Bank Employees

Jel Codes: D23, L20, M10

Öz

Bu çalışma, örgütlerin başarısında etkili olduğu düşünülen kariyer tatmini, iş performansı ve işe angaje olma değişkenleri arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla yapılmıştır. Nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı bu çalışmada, araştırma verileri anket tekniği ile toplanmıştır. Verilerin elde edilmesinde, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kartopu örnekleme kullanılmıştır. Araştırma verileri, Muğla ilindeki 276 gönüllü banka çalışanından çevrimiçi olarak elde edilmiştir. IBM SPSS 27 ve IBM AMOS 24 paket programları aracılığıyla verilerin analizi gerçekleştirilmiş, doğrulayıcı faktör analizi ve yol analizi uygulanmıştır. Araştırmada elde edilen bulgular, çalışanların kariyer memnuniyet düzeylerinin iş performansları ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, çalışanların kariyer memnuniyet düzeylerinin işe angaje olmanın tüm boyutları ile olumlu yönde ve anlamlı bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, dinçlik ve yoğunlaşma boyutlarının iş performansı ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içinde olduğu bulunmuştur. İşe angaje olmanın adanmışlık boyutunun ise iş performansı ile anlamlı bir korelasyon göstermediği saptanmıştır. Bu çalışma; kariyer tatmini, iş performansı ve işe angaje olma değişkenleri arasındaki ilişkileri; kariyer inşa etme teorisi, iş talepleri-iş kaynakları modeli ve sosyal değişim teorisi bağlamında ele alması bakımından literatüre teorik yönden katkılar sunmaktadır. Banka çalışanları üzerinden gerçekleştirilen bu çalışma, bankacılık sektöründeki yöneticilere ve çalışanlara da pratik yönden katkılar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kariyer Tatmini, İş Performansı, İşe Angaje Olma, Banka Çalışanları

JEL Kodları: D23, L20, M10

Submitted: 6/04/2026

1st Revised: 31/05/2026

2nd Revised: 16/06/2026

Accepted: 18/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Demirci, U., Research on the relationship between career satisfaction, job performance and work engagement variables, bmij (2026) 14 (2):931-947, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2783

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

With the Industrial Revolution and the subsequent wave of globalisation dominating the business world, the number of businesses and employees has rapidly increased. Due to this quantitative increase, the concept of career has come to the fore, and employees' desire for satisfaction from their work and careers has become more important. Career satisfaction is a significant factor that guides employee behaviour regarding professional goals and objectives (Greenhaus et al., 2019). Organisations' provision of career planning services to employees can improve job performance among existing employees and attract qualified individuals to the organisation. Reviewing the literature reveals that the concept of career satisfaction affects various factors such as organisational support (Barnett and Bradley, 2007), organisational commitment (Joo and Park, 2010) and turnover intention (Eddleston, 2009).

This study examines career satisfaction within the context of career construction theory. Developed by Savickas (2002), career construction theory argues that, in today's environment where individuals frequently change jobs, professions or organisations, the focus should be on the process of career construction rather than on building a single profession. In today's environment, characterised by greater instability and uncertainty than in the past, the career construction process has become more significant (Savickas, 2005). Given the rapid changes in the business world, particularly in the banking sector, this study examines career satisfaction within the framework of career construction theory.

In market conditions characterised by intense competition, the workforce profile of organisations has become crucial to enabling them to achieve a sustainable competitive advantage. Performance outcomes, which depend on employees' knowledge, skills and competencies, can directly impact organisational success. At this point, making efficient use of all employees and achieving high job performance are noteworthy for achieving short- and long-term organisational goals. Job performance, which is critical to organisations, is one of the most frequently studied topics in management research. Reviewing the literature reveals that job performance is associated with various variables such as organisational citizenship behaviour (Supriyanto, 2013), job satisfaction (Masyhuri and Claudia, 2026), organisational commitment (Ahmad et al., 2010), organisational justice (Purnama et al., 2020), perceived organisational support (Mohamed and Ali, 2015) and work engagement (Corbeanu and Iliescu, 2023).

The job performance variable is addressed through the job demands-resources model. This model consists of the concepts of job demands and job resources. Job demands are defined as the physical and psychological effects of the effort required by the job. Job resources are defined as job-related benefits that mitigate the negative effects of job demands. Job resources also help fulfil tasks and responsibilities, thereby reinforcing employees' personal development and career satisfaction (Hakanen et al., 2008). Consequently, it is believed that employees' job performance and career satisfaction can be shaped within the job demands-resources model. Based on this premise, employees' job performance has been examined within the job demands-resources model.

Work engagement is a concept that enables employees to be more productive and improve work performance (Bakker and Bal, 2010). Work engagement also contributes to a positive organisational climate. For this reason, employees who are likely to have a high level of work engagement may be preferred by organisations in recruitment processes. The academic world has also shown interest in the concept of work engagement, which has become increasingly significant in the business world in recent years. At this point, it is evident that many studies have been conducted on work engagement in the literature. The studies show that work engagement is examined in relation to various variables, such as well-being (Prasoppokakorn et al., 2026), greenwashing (Zhu et al., 2025), leadership (Zhang et al., 2025), and job performance (Naqshbandi et al., 2024).

The concept of work engagement in this study is examined from the perspective of social exchange theory. Social exchange is a type of change based on mutual trust and involving the exchange of socio-emotional resources (Jiwen Song et al., 2009). At the core of social exchange lie interpersonal trust, mutual exchange on specific issues, and certain obligations. In the banking sector, where labour intensity is high, employees must take ownership of their work and demonstrate sustainable job performance to deliver services to customers. In light of this information, the concept of work engagement in this study has been examined within the framework of social exchange theory.

The purpose of this study is to examine the relationships among career satisfaction, job performance, and work engagement variables, which are considered effective for organisational success. The study examines the effects and strengths of career satisfaction and work engagement on job performance. In addition, the direction of the relationship between career satisfaction and work engagement will also be tested. A review of the relevant literature reveals that only a limited number of studies (Boštjančič and Petrovčič, 2019; Dubbelt et al., 2019) examine the concepts of career satisfaction, job performance, and

work engagement, which are becoming increasingly significant for organisations. From a theoretical perspective, this gap in the literature is a primary reason for this study. Therefore, this study is expected to contribute to the literature from a theoretical perspective.

On the other hand, the study's focus on the banking sector is also significant, as it provides practical implications for the sector. Furthermore, the findings regarding the relationships among career satisfaction, job performance, and work engagement may have practical implications for other service practitioners, including those in the banking sector. Various studies have examined variables such as career satisfaction, job performance, and work engagement in the banking sector in Turkey. However, rapid transformations in the sector amid the wave of digitalisation are changing the desires and needs of employees and managers. In this context, examining these three variables together, analysing their interactions, and ensuring that the data used in the study are up to date could provide practical contributions toward resolving work-related issues and addressing career expectations for employees and managers in the Turkish banking sector.

Conceptual framework

Career satisfaction

Career satisfaction is an individual's overall assessment of the knowledge and competencies acquired in their working life, the skills developed, and the level of success achieved. This overall assessment is a longitudinal evaluation of the level of satisfaction arising from the experiences gained throughout an individual's career, rather than a cross-sectional evaluation of a specific job (Erdogan et al., 2012). As a result of this evaluation, if the individual feels generally satisfied, their career satisfaction is likely high. Based on this, career satisfaction reflects an individual's overall perception of how well they have achieved their career goals (Yüksel, 2005).

According to Greenhaus et al. (1990), an individual's career satisfaction depends on five factors: meeting income expectations, demonstrating professional success, finding opportunities for promotion, acquiring new skills and believing that they have achieved their career goals. Research on career satisfaction in the literature shows that it is positively correlated with organisational commitment (Igbaria and Greenhaus, 1992), reduces employee turnover (August and Waltman, 2004), and increases job performance (Faremi and Jita, 2019). Therefore, it can be said that career satisfaction is a highly significant variable for both organisational and individual goals (Kumudha and Abraham, 2008).

Various studies in the literature examine the relationship between employees' career satisfaction and job performance. A study by Trivellas et al. (2015) on accounting firms found that employees' career satisfaction was positively correlated with job performance. In the study by Faremi and Jita (2019), it was observed that employees' career satisfaction positively affected their performance at work. Similar to these studies, Nguyen and colleagues (2021) found a significant relationship between career satisfaction and job performance. This relationship was examined within the framework of career construction theory. In light of this information in the literature, the first hypothesis of the study, formulated from the perspective of career construction theory to explain the relationship between employees' career satisfaction levels and their job performance, is as follows:

H_1: *There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their job performance.*

Work engagement

Work engagement refers to the extent to which employees express themselves physically, cognitively and emotionally while performing the roles assigned to them in their work (May et al., 2004). In other words, work engagement is the employee's interest and involvement in their work. Employees who feel committed to their work identify with their jobs and are motivated by the work itself. Employees with high levels of work engagement tend to be more productive than others by working harder. Therefore, committed employees are more likely to produce the results desired by both the organisation and its customers (Roberts and Davenport, 2002). At this point, organisations want their employees to be committed to their work and to be more productive (Yıluzar, 2016).

The concept of work engagement, defined as a positive, satisfying, and work-related state of mind, consists of three sub-dimensions: vigour, dedication and absorption (Schaufeli et al., 2002). The vigour dimension reflects the employee's mental resilience and high energy level while performing their job (Çakıl, 2011). The dedication dimension reflects feelings of inspiration, motivation, and high work engagement arising from the employee's work (Yıluzar, 2016). The absorption dimension refers to the employee's excessive devotion to their work, their inability to perceive how time passes while working,

and their consequent difficulty taking breaks (Turgut, 2011). The literature on work engagement indicates that this concept is associated with many variables. The relationship between work engagement and concepts such as turnover intention (Xiong and Wen, 2020), perceived role overload (Daşkin et al., 2023) and organisational creativity (Nanto and Özan, 2024) has been examined.

Ilkhanizadeh and Karatepe (2017) found a significant relationship between career satisfaction level and work engagement level in their study. In another study, Joo and Lee (2017) found that career satisfaction and work engagement are positively related. Similarly, Ngo and Hui (2017) also concluded that there is a strong relationship between career satisfaction and work engagement. In addition to these studies, Xie et al. (2016) noted that employees' career satisfaction and career success are related to work engagement and examined this relationship within the framework of career construction theory. The second hypothesis of this study was formulated based on these findings in the literature and career construction theory.

H_2: *There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their work engagement.*

H_{2a}: *There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction and vigour.*

H_{2b}: *There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their dedication levels.*

H_{2c}: *There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their absorption levels.*

Job performance

Performance is the totality of behaviours exhibited by employees in their jobs. Job performance reflects employees' outputs, which are directly linked to the organisation's success (Anitha, 2014). According to Debusscher et al. (2016), job performance is categorised into three groups: task performance, organisational citizenship behaviour and behaviours that may harm the organisation's goals. Task performance encompasses the job description, including the goods and services produced by a business and the roles and responsibilities required for the job. Organisational citizenship behaviour is defined as the set of positive behaviours that contribute to the psychological environment of the organisation and are directed toward the organisation's goals. Behaviours that could undermine the purpose are negative behaviours that affect productivity and harm the organisation and its employees (Carpenter et al., 2021).

Internal and external factors play a decisive role in work performance. Internal factors refer to conditions that are entirely related to the employee, such as personality traits, individual expectations, and goals. External factors include organisational factors such as salary, promotion, working conditions, managers, and coworkers. However, external factors also affect internal factors (Ivancevich et al., 1990). Recent studies on job performance indicate that it is influenced by variables such as job burnout (Hirva et al., 2026), job satisfaction (Li et al., 2025), knowledge sharing (Deng et al., 2023), and leader-member exchange (Kim et al., 2021).

Anitha's (2014) study, cited in the literature, found that as employees' work engagement increased, so did their job performance. Bakker and Bal (2010) found that employees' level of work engagement significantly impacted job performance, based on the job demands-resources model. Similarly Kim (2017) concluded that as employees' levels of work engagement decrease, their job performance also decreases within the framework of the job resources model. In light of this information, the third hypothesis of the study was formulated from the perspective of the job demands-resources model:

H_3: *There is a positive and significant correlation between employees' work engagement levels and their job performance.*

H_{3a}: *There is a positive, significant correlation between employees' vigour levels and job performance.*

H_{3b}: *There is a positive and significant correlation between employees' dedication levels and their job performance.*

H_{3c}: *There is a positive and significant correlation between employees' absorption levels and their job performance.*

Methodology

The research model

Depending on the research objective, a model has been created to explain the relationship between variables visually. As shown in Figure 1, the research model posits that career satisfaction is the

independent variable, while job performance and work engagement (along with their sub-dimensions) are the dependent variables.

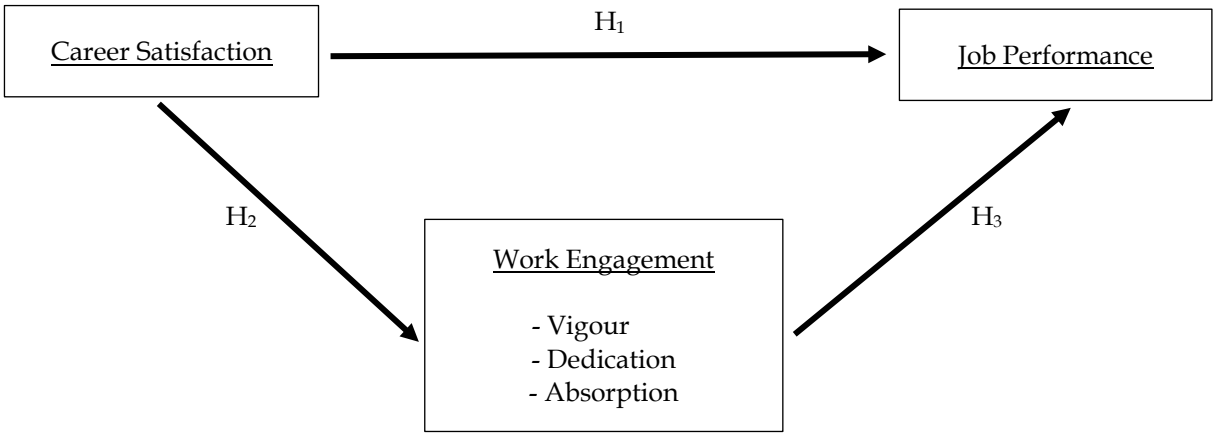


Figure 1: The Research Model

The research population and sample of the study

The research population was defined, and the sample was selected from bank employees working in the province of Muğla. This choice was made to enable the researcher to access the data more easily and quickly. The reason for selecting bank employees was the assumption that workers in this sector are more familiar with technology and can complete the online questionnaire more efficiently. According to data as of February 2026, there are 21 banks within Muğla province's borders, providing services through 175 branches (TRbanka, 2026). The research data was collected online using a questionnaire prepared by the researcher. The questionnaire form was transferred to Google Docs, and a survey link was created.

Snowball sampling was used as a non-random sampling method in the research. Using this sampling method, bank employees were asked to share the questionnaire online with their colleagues. Research data were collected from 276 volunteer participants. According to Tinsley and Kass (1979), in studies using questionnaire forms, the sample should consist of at least five times the total number of items on the scales used. Accordingly, it was determined that the sample size in the study was sufficient for statistical analysis. The demographic characteristics of the study sample are presented in Table 1.

Table 1: Demographic Characteristics of the Sample

Demographic Factors	Features	Frequency	Percentage
Gender	Female	127	46.02
	Male	149	53.98
Age	18-25	19	6.88
	26-35	105	38.04
	36-45	86	31.15
	46-55	42	15.21
	56-65	24	8.69
Marital Status	Married	157	56.88
	Single	119	43.12
Educational Level	High School Graduate	29	10.50
	Associate's Degree	32	11.59
	Bachelor's Degree	129	46.73
	Graduate Degree	86	31.15
Working Experience	0-5 years	61	22.10
	6-10 years	53	19.20
	11-15 years	67	24.27
	16-20 years	36	13.04
	Over 20 years	59	21.37

Source: Created by the author.

Looking at the demographic characteristics of the sample, 127 participants (46.02%) were female, and 149 (53.98%) were male. According to age, 19 employees (6.88%) were in the 18-25 age group. 105 employees (38.04%) were in the 26-35 age group, 86 employees (31.15%) were in the 36-45 age group, 42 employees (15.21%) were in the 46-55 age group, and 24 employees (8.69%) were in the 56-65 age group. Of the participants, 157 (56.88%) were married, and 119 (43.12%) were single. In terms of educational level, 29 people (10.50%) had a high school education, 32 people (11.59%) had an associate's degree, 129 people (46.73%) had a bachelor's degree, and 86 people (31.15%) had a graduate degree. Therefore, the sample's educational level is quite high. In terms of working years, 61 employees (22.10%) had less than 5 years of work experience, 53 employees (19.20%) worked between 6-10 years, 67 employees (24.27%) worked between 11-15 years, 36 employees (13.04%) worked between 16-20 years, and 59 employees (21.37%) worked over 20 years.

Data collection tools

Three different scales were used in this study. The scales are called the career satisfaction scale, the work engagement scale, and the job performance scale. Information about the scales used in the research is given below.

- Career Satisfaction Scale: Greenhaus et al. (1990) developed the career satisfaction scale. The career satisfaction scale was adapted into Turkish by Kızrak and Kibaroğlu (2025). The necessary permissions were obtained from Kızrak and Kibaroğlu, who adapted the career satisfaction scale into Turkish, to use the scale in this study. The career satisfaction scale is unidimensional and comprises 5 items. A 5-point Likert scale was used for the participants' responses. Kızrak and Kibaroğlu (2025) reported a Cronbach's alpha reliability coefficient of 0.88 for the career satisfaction scale.

- Work Engagement Scale: The work engagement scale was developed by Schaufeli et al. (2006) and adapted into the Turkish language by Özkalp and Meydan (2015). The necessary permissions were obtained from Özkalp and Meydan, who adapted the work engagement scale into Turkish, to use the scale in this study. This scale consists of three dimensions: vigour (3 items), dedication (3 items), and absorption (3 items). The work engagement scale consists of 9 items. A 5-point Likert scale was used for the participants' responses. The work engagement scale's Cronbach's alpha reliability coefficient was reported as 0.83 by Özkalp and Meydan (2015).

- Job Performance Scale: Job performance scale developed by Carmeli and Freund (2004), and the adaptation of this scale into Turkish was conducted by Evren (2020). The necessary permissions were obtained from Evren, who adapted the job performance scale into Turkish for use in this study. For the five-item job performance scale, participants' responses were collected on a 5-point Likert scale. The Cronbach's alpha value for the job performance scale was reported as 0.95 by Evren (2020).

Data collection process and data analysis

An application was submitted to the Muğla Sıtkı Koçman University Ethics Committee for a research proposal. As a result of the Ethics Committee's assessment, decision number 72 accepted the researcher's request to implement the survey study. Upon approval from the Muğla Sıtkı Koçman University Ethics Committee, data collection began. Since the survey data were collected from bank employees in Muğla using snowball sampling, no information was available on the number of banks reached, the number of branches, or the type of bank (public or private). An informed consent form was provided at the beginning of the survey, and data were collected from participants anonymously and voluntarily.

The survey data were coded for analysis and entered into IBM SPSS Statistics 27. The control of outliers in the dataset and the descriptive information about the respondents were examined using SPSS. In addition, confirmatory factor analyses of the scales and path analyses testing the research hypotheses were conducted using IBM SPSS Amos 24. To reduce potential common-method bias in the study, procedural remedies were implemented before data collection (MacKenzie and Podsakoff, 2012). Clear survey instructions were developed to enhance participants' response accuracy. At the beginning of the questionnaire, the author clearly stated that there were "no correct answers" to the statements and that participants' responses would be kept anonymous. Additionally, the questionnaires were kept as short as possible, and item repetition was avoided to minimise participant distraction. Since the demographic factors used as control variables in the study were not the main focus of the research, they were not included in the analysis. Additionally, including control variables in the analysis may reduce the model's degrees of freedom, thereby weakening the validity of the results. For these reasons, demographic factors were not analysed within the scope of this study.

Findings

As part of the research, the skewness and kurtosis of the scales were calculated to test whether the dataset was normally distributed. All data obtained in the study were examined for extreme values, skewness, and kurtosis. The checks revealed that there was no missing data in the questionnaires. In the literature, skewness and kurtosis values between -2 and +2 are considered evidence that the normality assumption is met (George and Mallery, 2010). When the skewness and kurtosis of the data were examined, it was found that the questionnaire statements ranged from -2 to +2. According to the findings, the data set exhibited a normal distribution based on its skewness and kurtosis values.

To assess the fit between the theoretical structures of all scales used in the study and the empirical data, their construct validity was tested using confirmatory factor analysis. The confirmatory factor analyses were conducted using IBM AMOS 24, a program developed for structural equation modelling. This program tests the factor structures of the scales and analyses the complex relationships among variables. Additionally, reliability analyses were conducted for all scales. It is recommended to assess the construct validity of the model obtained from confirmatory factor analysis using Cronbach's Alpha (α), average variance extracted (AVE) and composite reliability (CR) values. To this end, the factor dimensions were examined. Cronbach's Alpha (α) indicates the reliability of the scale and its sub-dimensions; a value greater than 0.60 is desirable. The average variance explained (AVE) indicates the factor's explanatory power; a value of at least 0.50 is desired. On the other hand, the composite reliability (CR) measures the internal consistency of the structure, and it is recommended that this value be greater than 0.60 (Hair et al., 2009). According to Velicer and Fava (1998), the factor loadings obtained in confirmatory factor analysis should not be lower than 0.40. Henseler et al. (2015) noted that the heterotrait-monotrait ratio (HTMT) criterion is calculated by dividing the average of the correlations among all latent variables in the study by the geometric mean of the correlations specific to that variable, and that this value must be below 0.85.

First, a reliability analysis was performed for the career satisfaction scale, and the results indicated that the Cronbach's alpha (α) value for the scale was 0.918. The analysis showed that factor loadings (λ) ranged from 0.769 to 0.942. The average variance extracted (AVE) value for the career satisfaction scale was 0.722, the composite reliability (CR) value was 0.929, and the heterotrait-monotrait ratio (HTMT) was 0.523. Based on these findings, the scales demonstrate construct validity and exhibit high reliability. The final findings of the confirmatory factor analysis for the career satisfaction scale are presented in Table 2.

Table 2: Confirmatory Factor Analysis Findings of Career Satisfaction Scale

		(α)	AVE	CR	HTMT
Career Satisfaction Scale	**(λ)**	0.918	0.722	0.929	0.523
CS1	0.791				
CS2	0.895				
CS3	0.769				
CS4	0.942				
CS5	0.835				

Source: Created by the author.

Following confirmatory factor analysis, the modification indices were examined. Accordingly, the CFI and RMSEA fit indices fell within the good fit range. It was also determined that the χ^2/df, TLI, and SRMR fit indices were within acceptable fit ranges (Schermelleh-Engel et al., 2003). The fit indices for the career satisfaction scale model are presented in Table 3.

Table 3: Fit Index Values of Career Satisfaction Scale

Fit Indices	Fit Index Values	Good Fit Range	Acceptable Fit Range
χ^2/df	2.61	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
CFI	0.976	$0.97 \leq CFI \leq 1$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$
TLI	0.965	$0.97 \leq TLI \leq 1$	$0.95 \leq TLI \leq 0.97$
SRMR	0.077	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
RMSEA	0.048	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$

Source: Created by the author.

Secondly, confirmatory factor analysis was conducted in the study to test the construct validity of the work engagement scale. In the subsequent reliability analysis, the Cronbach's alpha (α) value of the scale was determined to be 0.893. The analysis showed that factor loadings (λ) ranged from 0.455 to 0.936. The average variance extracted (AVE) value for the work engagement scale was 0.778, the composite reliability (CR) value was 0.912, and the heterotrait-monotrait ratio (HTMT) was 0.714. Based on these findings, the scales demonstrate construct validity and exhibit high reliability. The final findings of the confirmatory factor analysis for the work engagement scale are presented in Table 4.

Table 4: Confirmatory Factor Analysis Findings of Work Engagement Scale

		(α)	AVE	CR	HTMT
Work Engagement Scale	**(λ)**	0.893	0.778	0.912	0.714
WE1	0.869				
WE2	0.874				
WE3	0.923				
WE4	0.936				
WE5	0.897				
WE6	0.825				
WE7	0.866				
WE8	0.541				
WE9	0.455				

Source: Created by the author.

Following confirmatory factor analysis, the model fit indices were examined. It was observed that the χ^2/df and TLI fit indices fell within the good fit range. It was also determined that the CFI, SRMR, and RMSEA fit indices fell within acceptable ranges (Schermelleh-Engel et al., 2003). The fit index values for the work engagement scale model are presented in Table 5.

Table 5: Fit Index Values of Work Engagement Scale

Fit Indices	Fit Index Values	Good Fit Range	Acceptable Fit Range
χ^2/df	1.87	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
CFI	0.968	$0.97 \leq CFI \leq 1$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$
TLI	0.991	$0.97 \leq TLI \leq 1$	$0.95 \leq TLI \leq 0.97$
SRMR	0.079	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
RMSEA	0.065	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$

Source: Created by the author.

In the third and final stage, a confirmatory factor analysis was conducted on the job performance scale. In the subsequent reliability analysis, the Cronbach's alpha (α) value of the job performance scale was determined to be 0.933. The factor loadings (λ) ranged from 0.792 to 0.923. The average variance extracted (AVE) value for the job performance scale was 0.761, the composite reliability (CR) value was 0.943, and the heterotrait-monotrait ratio (HTMT) was 0.497. Based on these findings, the scales demonstrate construct validity and exhibit high reliability. The final findings of the confirmatory factor analysis for the job performance scale are presented in Table 6.

Table 6: Confirmatory Factor Analysis Findings of Job Performance Scale

		(α)	AVE	CR	HTMT
Job Performance Scale	**(λ)**	0.933	0.761	0.943	0.497
JB1	0.792				
JB2	0.915				
JB3	0.923				
JB4	0.862				
JB5	0.878				

Source: Created by the author.

Following the confirmatory factor analysis, the fit indices were examined. At this point, it was determined that the CFI and SRMR fit index values fell within the good fit range. It was also found that the χ^2/df, TLI, and RMSEA fit indices were within acceptable limits (Schermelleh-Engel et al., 2003). The fit index values for the job performance scale model are presented in Table 7.

Table 7: Fit Index Values of Job Performance Scale

Fit Indices	Fit Index Values	Good Fit Range	Acceptable Fit Range
χ^2/df	2.72	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
CFI	0.977	$0.97 \leq CFI \leq 1$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$
TLI	0.969	$0.97 \leq TLI \leq 1$	$0.95 \leq TLI \leq 0.97$
SRMR	0.042	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
RMSEA	0.071	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$

Source: Created by the author.

The findings from the confirmatory factor analysis of the career satisfaction scale, work engagement scale and job performance scale used in the study are presented collectively in Table 8. This table clearly shows the factor loadings (λ), Cronbach's alpha values (α), average variance extracted (AVE) values, composite reliability (CR) values, heterotrait-monotrait ratio (HTMT) values and fit index values for each scale.

Table 8: Findings of Confirmatory Factor Analysis for the Scales

		(α)	AVE	CR	HTMT
Career Satisfaction Scale	**(λ)**	0.918	0.722	0.929	0.523
CS1	0.791				
CS2	0.895				
CS3	0.769				
CS4	0.942				
CS5	0.835				
Fit Index Values: χ^2/df: 2.61; CFI: 0.976; TLI: 0.965; SRMR: 0.077; RMSEA: 0.048					
		(α)	**AVE**	**CR**	**HTMT**
Work Engagement Scale	**(λ)**	0.893	0.778	0.912	0.714
WE1	0.869				
WE2	0.874				
WE3	0.923				
WE4	0.936				
WE5	0.897				
WE6	0.825				
WE7	0.866				
WE8	0.541				
WE9	0.455				
Fit Index Values: χ^2/df: 1.87; CFI: 0.968; TLI: 0.991; SRMR: 0.079; RMSEA: 0.065					
		(α)	**AVE**	**CR**	**HTMT**
Job Performance Scale	**(λ)**	0.933	0.761	0.943	0.497
JB1	0.792				
JB2	0.915				
JB3	0.923				
JB4	0.862				
JB5	0.878				
Fit Index Values: χ^2/df: 2.72; CFI: 0.977; TLI: 0.969; SRMR: 0.042; RMSEA: 0.071					

Source: Created by the author.

Before testing the hypotheses formulated based on the research objective, the direction and strength of the correlation among the variables of career satisfaction, work engagement and job performance were examined. As a result of the correlation analysis, a significant, positive correlation ($r = 0.612$; $p < 0.001$) was found between career satisfaction and job performance variables. A positive and significant correlation ($r = 0.322$; $p < 0.001$) was found between the career satisfaction and work engagement variables. Similarly, a positive and significant correlation ($r = 0.541$; $p < 0.001$) was identified between the work engagement and job performance variables. Table 9 presents the fit index values for the structural equation model (SEM). According to these results, the CFI value is within the "good fit range", while the χ^2/df, TLI, SRMR, and RMSEA values are within the "acceptable fit range". Based on these values, the structural model is validated.

Table 9: Fit Index Values of the Structural Equation Model

Fit Indices	Fit Index Values	Good Fit Range	Acceptable Fit Range
χ^2/df	2.56	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
CFI	0.971	$0.97 \leq CFI \leq 1$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$
TLI	0.968	$0.97 \leq TLI \leq 1$	$0.95 \leq TLI \leq 0.97$
SRMR	0.059	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
RMSEA	0.062	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$

Source: Created by the author.

Following the correlation analyses, path analyses were conducted to test the research hypotheses, which were formulated to examine the relationships among career satisfaction, work engagement, and job performance. At this stage, the relationship between the career satisfaction variable and the job performance variable, as well as the relationships between the job performance variable and the three sub-dimensions of work engagement, were examined. In addition, the relationships between the sub-

dimensions of the work engagement variable and the job performance variable were also analysed. The hypotheses were tested at a %95 confidence interval (CI) using t-values (±1.96), and the strength of the relationships between variables was assessed using standardised path coefficients (β). The standardised path coefficient indicates the strength of one variable's influence on another. It is classified as low if $\beta < 0.10$ and acceptable if $\beta > 0.10$ (Kline, 2016).

Table 10: Path Analysis Results for the Structural Equation Model

Structural Pathways	**Standardised Path Coefficient** (β)	**Standard Error (SE)**
Career Satisfaction → Job Performance	0.52	0.059
Career Satisfaction → Vigour	0.56	0.058
Career Satisfaction → Dedication	0.61	0.064
Career Satisfaction → Absorption	0.51	0.042
Vigour → Job Performance	0.24	0.071
Dedication → Job Performance	0.07	0.083
Absorption → Job Performance	0.17	0.122

Source: Created by the author.

According to the path analysis, employees' career satisfaction levels have a strong, positive relationship with job performance ($\beta = 0.52$; $p < 0.05$). Consequently, the results indicated that H_1 is supported. It was determined that employees' career satisfaction levels have strong, positive correlations with the vigour ($\beta=0.56$; $p<0.05$), dedication ($\beta=0.61$; $p<0.05$), and absorption ($\beta=0.51$; $p<0.05$) dimensions of work engagement. At this point, the results indicate that H_2 is also supported. It was found that the vigour dimension ($\beta=0.24$; $p<0.05$) and the absorption dimension ($\beta=0.17$; $p<0.05$) of work engagement have a positive, moderate relationship with employees' job performance. On the other hand, the dedication dimension of work engagement ($\beta = 0.07$) does not have a significant relationship with employees' job performance. For this reason, it was concluded that H_3 is partially accepted. The hypothesis tests and their results are presented in Table 11.

Table 11: Results of Hypothesis Tests

Hypothesis	**Result**
H_1: There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their job performance.	Accepted
H_2: There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and work engagement levels.	Accepted
H_{2a}: There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction and vigour.	Accepted
H_{2b}: There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their dedication levels.	Accepted
H_{2c}: There is a positive and significant correlation between employees' career satisfaction levels and their absorption levels.	Accepted
H_3: There is a positive and significant correlation between employees' work engagement levels and their job performance.	Partially accepted
H_{3a}: There is a positive, significant correlation between employees' vigour levels and job performance.	Accepted
H_{3b}: There is a positive and significant correlation between employees' dedication levels and their job performance.	Rejected
H_{3c}: There is a positive and significant correlation between employees' absorption levels and their job performance.	Accepted

Source: Created by the author.

Conclusion and discussion

Employees' performance in work processes is regarded as a crucial factor in an organisation's ability to create sustainable competitive advantage (Srividya, 2023). Various factors influence employee performance, which is a key determinant of an organisation's efficiency and success. This study examines the relationships among employees' career satisfaction levels, dimensions of work engagement, and job performance within the frameworks of career construction theory, the job

demands-resources model, and social exchange theory. The research process revealed that employees' career satisfaction levels are positively and significantly related to their job performance. This finding supports the results of previous studies (Faremi and Jita, 2019; Nguyen et al., 2021; Nisar and Rasheed, 2020; Trivellas et al., 2015). Consequently, identifying employees' career goals, developing supportive policies aligned with their career expectations, and presenting them with career options related to their goals are key elements organisations should consider. This finding highlights the importance of human resources practices that address employees' career expectations, particularly in the banking sector, which prioritises employee performance and customer satisfaction.

The study examined the relationship between employees' levels of career satisfaction and their levels of work engagement. The findings revealed significant positive correlations between employees' career satisfaction and the dimensions of work engagement. This result aligns with findings from previous studies (Ilkhanizadeh and Karatepe, 2017; Joo and Lee, 2017; Ngo and Hui, 2017) examining the relationship between these two variables. According to this finding, when employees' career expectations are met, their work engagement increases. Consequently, organisations' implementation of career planning in line with employees' expectations may positively influence work engagement levels and, in turn, productivity and performance outcomes (Saks et al., 2022). Furthermore, employees whose career expectations are met are likely to make positive contributions to customer satisfaction. The fact that this situation could create a competitive advantage, particularly in the banking sector where loyal customers are crucial, should not be overlooked (Chiguvi and Guruwo, 2017). In addition to these, one could consider evaluating human resources management practices closely related to the banking sector, such as transparent promotion criteria, career development interviews, training pathways, coaching, internal mobility, and workload management.

The concept of work engagement, defined as employees' integration with the work they perform, refers to a high level of focus on work processes and employees' ability to fulfil their duties and responsibilities thoroughly (Roberts and Davenport, 2002). The study examined the relationship between employees' levels of work engagement and their job performance. The findings within the scope of the research revealed that the vigour and absorption dimensions of work engagement have a positive, statistically significant impact on employees' job performance. The concepts of vigour, which refer to employees demonstrating high energy whilst performing their work, and absorption, which emphasise employees performing their work with high motivation, contribute positively to job performance. On the other hand, the dedication dimension of work engagement showed no statistically significant correlation with employees' job performance. Based on the sample in this study, it has emerged that the vigour and absorption dimensions of work engagement significantly influence bank employees' job performance. It has been determined that the dedication dimension of work engagement, however, is unrelated to bank employees' job performance.

Studies in the literature that examine work engagement as a single dimension (Bakker, 2011; Breevaart et al., 2015; Wang et al., 2015) emphasise that work engagement is positively and significantly related to job performance. However, in the limited number of studies examining the effects of the sub-dimensions of the concept of work engagement on job performance (Bakker et al., 2012; Corbeanu and Iliescu, 2023), all three dimensions have been found to correlate significantly with job performance. The lack of a significant relationship between the dedication dimension of work engagement and employees' job performance in this study suggests that bank employees do not associate their job performance with taking pride in their work or being creative. This finding may stem from multicollinearity among work engagement dimensions, measurement issues, norms for the banking sector or the nature of self-rated performance measures. Furthermore, the constant expectation of high performance from employees in the banking sector may have led to a reduction in pride in their work and to neglect of the dedication dimension.

Limitations and recommendations

This study, which examines the relationships among career satisfaction, work engagement, and job performance among employees in the banking sector, has certain limitations. Whilst this study has addressed the relationships among these three variables, other independent variables beyond career satisfaction that may influence job performance and work engagement could also be considered. In this regard, concepts such as employees' perceptions of organisational justice, perceived organisational support and organisational citizenship—which are thought to influence the work engagement variable and its sub-dimensions—could be addressed in future studies.

Variables such as strategic human resource management, work-life balance and life satisfaction, which are thought to influence employees' levels of career satisfaction, could be investigated in different

studies. Additionally, the variables examined in this study and the relationships shown in the research model could be explored across different sectors and occupational groups. As noted earlier, the sample is non-random and is limited to a specific geographic area such as Muğla. Therefore, it may not be possible to generalise the findings of this study to all bank employees in Turkey. Other limitations of this study include its cross-sectional design, data collection from a single region, reliance on self-reports to measure job performance, and potential common-method bias.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from Muğla Sıtkı Koçman University Ethics Committee with document number 72.

References

Ahmad, H., Ahmad, K. and Shah, I. A. (2010), "Relationship Between Job Satisfaction, Job Performance Attitude Towards Work and Organisational Commitment", European Journal of Social Sciences, 18(2), 257-267.

Anitha, J. (2014), "Determinants of Employee Engagement and Their Impact on Employee Performance", International Journal of Productivity and Performance Management, 63(3), 308-323.

August, L. and Waltman, J. (2004), "Culture, Climate and Contribution: Career Satisfaction Among Female Faculty", Research in Higher Education, 45(2), 177-192.

Bakker, A. B. (2011), "An Evidence-Based Model of Work Engagement", Current Directions in Psychological Science, 20(4), 265-269.

Bakker, A. B. and Bal, M. P. (2010), "Weekly Work Engagement and Performance: A Study Among Starting Teachers", Journal of Occupational and Organizational Psychology, 83(1), 189-206.

Bakker, A. B., Tims, M. and Derks, D. (2012), "Proactive Personality and Job Performance: The Role of Job Crafting and Work Engagement", Human Relations, 65(10), 1359-1378.

Barnett, B. R. and Bradley, L. (2007), "The Impact of Organisational Support for Career Development on Career Satisfaction", Career Development International, 12(7), 617–636.

Boštjančič, E. and Petrovčič, A. (2019), "Exploring the Relationship Between Job Satisfaction, Work Engagement and Career Satisfaction: The Study From Public University", Human Systems Management, 38(4), 411-422.

Breevaart, K., Bakker, A. B., Demerouti, E. and Van Den Heuvel, M. (2015), "Leader-Member Exchange, Work Engagement and Job Performance", Journal of Managerial Psychology, 30(7), 754-770.

Carmeli, A. and Freund, A. (2004), "Work Commitment, Job Satisfaction and Job Performance: An Empirical Investigation", International Journal of Organization Theory and Behaviour, 6(4), 289-309.

Carpenter, N. C., Newman, D. A. and Arthur Jr, W. (2021), "What Are We Measuring? Evaluations of Items Measuring Task Performance, Organizational Citizenship, Counterproductive, and Withdrawal Behaviours", Human Performance, 34(4), 316-349.

Chiguvi, D. and Guruwo, P. T. (2017), "Impact of Customer Satisfaction on Customer Loyalty in the Banking Sector", International Journal of Scientific Engineering and Research, 5(2), 55-63.

Corbeanu, A. and Iliescu, D. (2023), "The Link Between Work Engagement and Job Performance", Journal of Personnel Psychology, 22(3), 111-122.

Çakıl, E. (2011), Üniversite Hastanesinde Çalışan Hemşire ve Asistanlarda Mobbing'in İşe Gönülden Adanma Üzerine Etkisi, Unpublished Master's Thesis, Zonguldak: Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Daşkin, M., Baldiran, Ş. and Pala, K. (2023), "The Role of Career Satisfaction on Cooks' Intrinsic Motivation, Work Engagement and Perceived Role-Overload", İşletme Araştırmaları Dergisi, 2, 878-893.

Debusscher, J., Hofmans, J. and De Fruyt, F. (2016), "The Effect of State Core Self-Evaluations on Task Performance, Organizational Citizenship Behaviour and Counterproductive Work Behaviour", European Journal of Work and Organizational Psychology, 25(2), 301-315.

Deng, H., Duan S. X. and Wibowo, S. (2023), "Digital Technology Driven Knowledge Sharing for Job Performance", Journal of Knowledge Management, 27(2), 404–425.

Dubbelt, L., Demerouti, E. and Rispens, S. (2019), "The Value of Job Crafting for Work Engagement, Task Performance and Career Satisfaction: Longitudinal and Quasi-Experimental Evidence", European Journal of Work and Organizational Psychology, 28(3), 300-314.

Eddleston, K. A. (2009), "The Effects of Social Comparisons on Managerial Career Satisfaction and Turnover Intentions", Career Development International, 14(1), 87-110.

Erdogan, B., Bauer, T. N., Truxillo, D. M. and Mansfield, L. R. (2012), "Whistle While You Work: A Review of The Life Satisfaction Literature", Journal of Management, 38(4), 1038-1083.

Evren, E. Ş. (2020), Kurumsallaşma, İkili Bağlılık ve İş Performansı Arasındaki İlişki: Otel Mutfak Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma, Unpublished Doctoral Thesis, Mersin: Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Faremi, Y. A. and Jita, L. C. (2019), "Assessment of Science Teachers' Career Satisfaction and School Organisational Climate in Enhancing Job Performance in Rural Learning Ecologies", Problems of Education in the 21st Century, 77(2), 254-269.

George, D. and Mallery, M. (2010), SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference, 17.0 update, Pearson.

Greenhaus, J. H., Callanan, G. A. and Godshalk, V. M. (2019), Career Management for Life, New York: Routledge.

Greenhaus, J. H., Parasuraman, S. and Wormley, W. M. (1990), "Effects of Race on Organisational Experiences, Job Performance Evaluations and Career Outcomes", Academy of Management Journal, 33(1), 64-86.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. and Anderson, R. E. (2009), Multivariate Data Analysis: A Global Perspective, New Jersey: Prentice Hall.

Hakanen, J. J., Schaufeli, W. B. and Ahola, K. (2008), "The Job Demands Resources Model: A Three-Year Cross-Lagged Study of Burnout, Depression, Commitment and Work Engagement", Work and Stress, 22, 224-241.

Henseler, J., Ringle, C. M. and Sarstedt, M. (2015), "A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance Based Structural Equation Modeling", Journal of the Academy of Marketing Science, 43, 115–135.

Hirva, L., Mauno, S. and Mäkikangas, A. (2026). Development of job burnout and job performance: A latent profile and transition analysis over three years. *Work and Stress, 40*(1), 104–124.

Igbaria, M. and Greenhaus, J. H. (1992), "The Career Advancement Prospects of Managers and Professionals: Are MIS Employees Unique?", Decision Sciences, 23(2), 478-499.

Ilkhanizadeh, S. and Karatepe, O. M. (2017), "An Examination of the Consequences of Corporate Social Responsibility in the Airline Industry: Work Engagement, Career Satisfaction, and Voice Behaviour", Journal of Air Transport Management, 59, 8-17.

Ivancevich, J. M., Matteson, M. T. and Konopaske, R. (1990), Organisational Behaviour and Management, New York: McGraw-Hill.

Jiwen Song, L., Tsui, A. S. and Law, K. S. (2009), "Unpacking Employee Responses to Organizational Exchange Mechanisms: The Role of Social and Economic Exchange Perceptions", Journal of Management, 35(1), 56-93.

Joo, B. K. and Lee, I. (2017), "Workplace Happiness: Work Engagement, Career Satisfaction, and Subjective Well-Being", Evidence-based HRM, 5(2), 206-221.

Joo, B. K. and Park, S. (2010), "Career Satisfaction, Organizational Commitment and Turnover Intention: The Effects of Goal Orientation, Organizational Learning Culture and Developmental Feedback", Leadership and Organization Development Journal, 31(6), 482–500.

Kızrak, M. and Kibaroğlu, G. G. (2025), ''Kariyer Tatmini: Ölçek Uyarlama Çalışması'', International Journal of Social, Political and Financial Researches, 5(1), 168-188.

Kim, K. Y., Atwater, L., Jolly, P., Ugwuanyi, I., Baik, K. and Yu, J. (2021), "Supportive Leadership and Job Performance: Contributions of Supportive Climate, Team-Member Exchange (TMX) and Group-Mean TMX", Journal of Business Research, 134, 661-674.

Kim, W. (2017), "Examining Mediation Effects of Work Engagement Among Job Resources, Job Performance, and Turnover Intention", Performance Improvement Quarterly, 29(4), 407-425.

Kline, R. B. (2016), Principles and Practice of Structural Equation Modeling, New York: Guilford Publications.

Kumudha, A. and Abraham, S. (2008), "Organization Career Management and Its Impact on Career Satisfaction: A Study in the Banking sector", ICFAI University Journal of Bank Management, 7(3), 48-58.

Li, L., Kanchanapoom, K., Deeprasert, J., Duan, N. and Qi, Z. (2025), "Unveiling the Factors Shaping Teacher Job Performance: Exploring the Interplay of Personality Traits, Perceived Organisational Support, Self-Efficacy, and Job Satisfaction", BMC Psychology, 13(14), 1-13.

MacKenzie, S. B. and Podsakoff, B. M. (2012), "Common Method Bias in Marketing: Causes, Mechanisms, and Procedural Remedies", Journal of Retailing, 88(4), 542–555.

Masyhuri, M. and Claudia, M. (2026), "Job Performance Among Overtime Employees at Shipyard Industry: Structural Equation Model of Motivation, Hygiene Factors and Job Satisfaction", International Journal of Economics, Business and Entrepreneurship, 9(1), 1-14.

May, D. R., Gilson, R. L. and Harter, L. M. (2004), "The Psychological Conditions of Meaningfulness, Safety and Availabilty and the Engagement of the Human Spirit at Work", Journal of Occupational Psychology, 77, 11-37.

Mohamed, S. A. and Ali, M. (2015), "The Influence of Perceived Organisational Support on Employees' Job Performance", International Journal of Scientific and Research Publications, 5(4), 1-6.

Nanto, Z. and Özan, M. B. (2024), "Relations Between Error Management Culture, Work Engagement and Organisational Creativity", Kastamonu Education Journal, 32(2), 383-395.

Naqshbandi, M. M, Kabir, I., Ishak, N. A. and Islam, M. Z. (2024), "The Future of Work: Work Engagement and Job Performance in the Hybrid Workplace", The Learning Organization: An International Journal, 31(1), 5-26.

Ngo, H. Y. and Hui, L. (2017), "Individual Orientations and Career Satisfaction: The Mediating Roles of Work Engagement and Self-Efficacy", Journal of Career Development, 45(5), 425-439.

Nguyen, P., Trieu, H. D., Ton, U. N., Dinh, C. Q. and Tran, H. Q. (2021), "Impacts of Career Adaptability, Life Meaning, Career Satisfaction and Work Volition on Level of Life Satisfaction and Job Performance", Humanities and Social Sciences Letters, Conscientia Beam, 9(1), 96-110.

Nisar, S. K. and Rasheed, M. I. (2020), "Stress and Performance: Investigating Relationship Between Occupational Stress, Career Satisfaction, and Job Performance of Police Employees", Journal of Public Affairs, 20(1), e1986.

Özkalp, E. and Meydan, B. (2015), ''Schaufeli ve Bakker Tarafından Geliştirilmiş Olan İşe Angaje Olma Ölçeğinin Türkçede Güvenilirlik ve Geçerliliğinin Analizi'', ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources, 17(3), 1-19.

Prasoppokakorn, T., Tetiranont, S., Kupwiwat, C., Ullah, F. and Prasittisopin, L. (2026), "Effects of Work-From-Home (WFH) Hybrid Work on Well-Being, Work Performance, and Work Engagement in

Architectural, Engineering, and Construction Industry", Construction Innovation: Information Process Management, 1–25.

Purnama, Y. H., Tjahjono, H. K., Assery, S. and Dzakiyullah, N. R. (2020), "The Relationship of Organizational Justice on Job Satisfaction and Job Performance in Banking Company", International Journal of Scientific and Technology Research, 9(3), 4012-4015.

Roberts, D. R. and Davenport, T. O. (2002), "Job Engagement: Why It's Important and How to Improve It", Employment Relations Today, Autumn, 21-29.

Saks, A. M., Gruman, J. A. and Zhang, Q. (2022), "Organization Engagement: A Review and Comparison to Job Engagement", Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance, 9(1), 20-49.

Savickas, M. L. (2002), Career Construction. In S. D. Brown & R. W. Lent (Eds.) Career Choice and Development, New Jersey: John Wiley & Sons.

Savickas, M. L. (2005), The Theory and Practice of Career Construction. In S. D. Brown & R. W. Lent (Eds.) Career Development and Counselling: Putting Theory and Research to Work. New Jersey: John Wiley & Sons.

Schaufeli, W. B., Bakker, A. B. and Salanova, M. (2006), "The Measurement of Work Engagement With A Short Questionnaire: A Cross-National Study", Educational and Psychological Measurement, 66(4), 701-716.

Schaufeli, W. B., Salanova, M., Gonzalez-Roma, V. and Bakker, A. B. (2002), "The Measurement of Engagement and Burnout: A Confirmative Analytic Approach", Journal of Happiness Studies, 3, 71-92.

Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. and Müller, H. (2003), "Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures", Methods of Psychological Research Online, 8(2), 23-74.

Srividya, C. S. P. (2023), "Impact of Employee Experience on Employee Performance – A Competitive Advantage", Journal of Strategic Human Resources Management, 12(1), 15-23.

Supriyanto, A. S. (2013), "Role of Procedural Justice, Organisational Commitment and Job Satisfaction on Job Performance: The Mediating Effects of Organizational Citizenship Behaviour", International Journal of Business and Management, 8(15), 57-67.

Tinsley, H. E. and Kass, R. A. (1979), "The Latent Structure of the Need Satisfying Properties of Leisure Activities", Journal of Leisure Research, 11(4), 278-291.

''TRbanka'', https://www.trbanka.com/mugla-banka-subeleri.html (Erişim Tarihi: 02.02.2026).

Trivellas, P., Kakkos, N., Blanas, N. and Santouridis, I. (2015), "The Impact of Career Satisfaction on Job Performance in Accounting Firms: The Mediating Effect of General Competencies", Procedia Economics and Finance, 33, 468-476.

Turgut, T. (2011), ''Çalışmaya Tutkunluk: İş Yükü, Esnek Çalışma Saatleri, Yönetici Desteği ve İş-Aile Çatışması ile İlişkileri'', Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(3-4), 155-179.

Velicer, W. F. and Fava, J. L. (1998), "Affects of Variable and Subject Sampling on Factor Pattern Recovery", Psychological Methods, 3(2), 231-251.

Wang, H. J., Lu, C. Q. and Siu, O. L. (2015), "Job Insecurity and Job Performance: The Moderating Role of Organizational Justice and the Mediating Role of Work Engagement", Journal of Applied Psychology, 100(4), 1249.

Xie, B., Xia, M., Xin, X. and Zhou, W. (2016), "Linking Calling to Work Engagement and Subjective Career Success: The Perspective of Career Construction Theory", Journal of Vocational Behaviour, 94, 70-78.

Xiong, R. and Wen, Y. (2020), "Employees' Turnover Intention and Behavioural Outcomes: The Role of Work Engagement", Social Behaviour and Personality: An International Journal, 48(1), 1-7.

Yıluzar, H. (2016), Kişi-Örgüt Uyumu ile İşe Adanmışlık ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma, Unpublished Master's Thesis, Antalya: Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yüksel, İ. (2005), ''İş-Aile Çatışmasının Kariyer Tatmini, İş Tatmini ve İş Davranışları ile İlişkisi'', Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 19(2), 301-314.

Zhang, Y., Cao, Y., Xiong, R., Huang, Q. and Li, G. (2025), "How Principal Ambidextrous Leadership Affects Teacher Work Engagement: The Mediating Role of School Climate", Research Papers in Education, 40(6), 986–1011.

Zhu, H., Yang, M. X., Chen, J. and Duan, Y. (2025), "Organizational Greenwashing and Work Engagement: Evidence from the Hospitality Industry", Business Strategy and the Environment, 5(1), 374-388.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 948-962
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2761

Araştırma Makalesi / Research Article

Algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: KOBİ'ler üzerinde bir araştırma

The effect of perceived organisational support and organisational learning culture on employee creativity and entrepreneurial intention: A study on SMEs

Mihriban Cindiloğlu Demirer[1]

[1] Doç. Dr., Hitit Üniversitesi, Çorum, Türkiye, mihribancindiloglu@hitit.edu.tr

ORCID: 0000-0002-3530-2215

Başvuru/Submitted: 27/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 27/05/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 1/06/2026

Kabul/Accepted: 6/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Öz

Bu araştırmanın amacı algılanan örgütsel destek ile örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini KOBİ'ler bağlamında incelemektir. Araştırmanın evrenini Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler oluşturmaktadır. Veriler hibrit veri toplama yöntemi (yüz yüze, online) kullanılarak elde edilmiş ve analizler 358 katılımcıdan toplanan veriler üzerinden gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek amacıyla açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmış; değişkenler arası ilişkiler ise yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Korelasyon analizi sonuçları, tüm değişkenler arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğunu göstermiştir. Yapısal model bulgularına göre algılanan örgütsel destek, çalışan yaratıcılığını ve girişimcilik niyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkilemektedir. Benzer şekilde örgütsel öğrenme kültürü de çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahiptir. Ayrıca örgütsel öğrenme kültürünün hem yaratıcılık hem de girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinin, algılanan örgütsel desteğe kıyasla daha güçlü olduğu belirlenmiştir. Araştırma bulguları, KOBİ'lerde çalışanların yaratıcı ve girişimci yönelimlerini artırmak için destekleyici uygulamaların yanı sıra öğrenmeyi teşvik eden örgüt kültürünün geliştirilmesinin kritik olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Örgütsel Destek, Örgütsel Öğrenme Kültürü, Çalışan Yaratıcılığı, Girişimcilik Niyeti, KOBİ

Jel Kodları: L26, M10, M12, M14

Abstract

This study aims to examine the effects of perceived organisational support and organisational learning culture on employee creativity and entrepreneurial intention in the context of SMEs. The study's population consists of SMEs operating in the Organised Industrial Zone. Data were collected using a hybrid method (face-to-face and online), and analyses were conducted based on data from 358 participants. To assess the validity and reliability of the scales, exploratory and confirmatory factor analyses were performed, and the relationships among the variables were tested using structural equation modelling. Correlation results indicated significant, positive associations among all variables. The findings reveal that perceived organisational support has a positive and significant effect on both employee creativity and entrepreneurial intention. Similarly, organisational learning culture positively and significantly influences employee creativity and entrepreneurial intention. Moreover, organisational learning culture has stronger effects on both outcomes than perceived organisational support. The results suggest that, in SMEs, fostering a learning-oriented culture alongside supportive practices is essential to enhance employees' creative and entrepreneurial orientations.

Keywords: Perceived Organisational Support, Organisational Learning Culture, Employee Creativity, Entrepreneurial Intention, SME

Jel Codes: L26, M10, M12, M14

Atıf/Citation: Cindiloğlu Demirer, M. (2026), Algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: KOBİ'ler üzerinde bir araştırma, bmij (2026) 14 (2): 948-962, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2761

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The effect of perceived organisational support and organisational learning culture on employee creativity and entrepreneurial intention: A study on SMEs

Literature

Research subject

In an increasingly competitive and uncertain business environment, organisations seek to achieve sustainable competitive advantage by leveraging employees' creativity and entrepreneurial spirit. Prior research consistently emphasises that these capacities are not solely determined by individual characteristics, but are substantially shaped by organisational conditions and contextual factors. Within this framework, perceived organisational support (POS) and organisational learning culture (OLC) have emerged as central constructs in the organisational behaviour literature. POS refers to employees' perceptions regarding the extent to which their organisation values their contributions and cares about their well-being, and it is theoretically grounded in social exchange theory (Blau, 1964; Rhoades & Eisenberger, 2002). In contrast, OLC, rooted in learning organisation theory, reflects organisational practices and norms that encourage continuous learning, knowledge sharing, experimentation, and collective development (Senge, 1990; Marsick & Watkins, 2003). Together, these organisational mechanisms constitute critical antecedents of innovation-oriented employee behaviours and organisational adaptability.

Although previous studies have examined the effects of organisational support and learning culture on various employee attitudes and behaviours, empirical research that simultaneously investigates their effects on employee creativity and entrepreneurial intention, particularly within the context of small and medium-sized enterprises (SMEs), remains limited. Given SMEs' strong dependence on human capital and their heightened need for adaptability and innovation under resource constraints, examining these relationships is especially salient. Accordingly, this study seeks to address this gap by analysing the effects of POS and OLC on employee creativity and entrepreneurial intention within a single structural framework and by providing empirical evidence from SMEs operating in Türkiye.

Research purpose and importance

While existing research has largely examined the effects of organisational support and learning culture independently, relatively little attention has been paid to their joint influence on creativity and entrepreneurial intention, especially in SME settings. Considering the strategic importance of creative and entrepreneurial employees for SMEs' survival and growth, a comprehensive understanding of how organisational support and learning culture jointly shape these outcomes is of considerable theoretical and practical relevance. By integrating these constructs within a unified model, this study aims to provide a more holistic explanation of innovative and entrepreneurial employee outcomes.

Contribution of the article to the literature

This study contributes to the literature in three important ways. First, it simultaneously examines perceived organisational support and organisational learning culture within a single structural model. Second, it compares the relative effects of these two organisational factors on employee creativity and entrepreneurial intention. Third, it offers empirical evidence from SMEs operating in an organised industrial zone in Türkiye, thereby enriching the literature with context-specific insights from an emerging economy. The findings extend organisational behaviour and entrepreneurship research by underscoring the dominant role of learning-oriented organisational cultures in fostering creative and entrepreneurial orientations among employees.

Design and method

Research type

This study adopts an applied quantitative research design with a causal orientation, aiming to test hypothesised relationships among the study variables.

Research problems

The study addresses the following research problems:

Does perceived organisational support positively influence employee creativity and entrepreneurial intention?

Does organisational learning culture positively influence employee creativity and entrepreneurial intention?

These research problems are examined using a structural equation modelling approach to identify direct relationships among the constructs.

Data collection method

Data were collected from employees working in SMEs in the Organised Industrial Zone using a hybrid survey method comprising face-to-face interviews and computer-assisted web interviewing (CAWI) between February 22, 2026 and March 19, 2026. Due to access limitations, convenience sampling was employed. A total of 358 valid questionnaires were included in the final analysis.

Quantitative analysis

Exploratory and confirmatory factor analyses were conducted to establish construct validity and reliability. The hypothesised relationships were tested using structural equation modelling (SEM). All statistical analyses were performed using SPSS and AMOS. Model fit indices and standardised path coefficients were examined to assess the adequacy of both the measurement and structural models.

Research model

The proposed research model examines the direct effects of perceived organisational support and organisational learning culture on employee creativity and entrepreneurial intention. The model assumes that organisational context variables directly influence employees' innovative and entrepreneurial orientations.

Research hypotheses

H1: Perceived organisational support positively affects employee creativity.

H2: Perceived organisational support positively affects entrepreneurial intention.

H3: Organisational learning culture positively affects employee creativity.

H4: Organisational learning culture positively affects entrepreneurial intention.

Findings and discussion

Findings as a result of analysis

The SEM results indicate that all hypothesised relationships are positive and statistically significant. Both perceived organisational support and organisational learning culture exert significant effects on employee creativity and entrepreneurial intention. Overall, the model demonstrates satisfactory goodness-of-fit indices, supporting the robustness of the proposed structural relationships.

Hypothesis test results

The empirical findings support all four hypotheses. Notably, organisational learning culture exhibits stronger effects on both employee creativity and entrepreneurial intention than perceived organisational support. This result highlights the central role of learning-oriented organisational environments in shaping innovative and entrepreneurial employee outcomes.

Discussing the findings with the literature

The findings are consistent with social exchange theory, which posits that employees reciprocate supportive organisational practices with positive attitudes and behaviours (Rhoades & Eisenberger, 2002). Moreover, the stronger impact of organisational learning culture aligns with learning organisation theory, which emphasises that environments that foster continuous learning and knowledge sharing are particularly conducive to creativity and entrepreneurial behaviour (Senge, 1990; Marsick & Watkins, 2003). The results also corroborate prior empirical studies demonstrating the positive role of learning culture in enhancing creativity and proactive behaviours (Joo et al., 2014; Yoon et al., 2010).

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

This study demonstrates that both perceived organisational support and organisational learning culture are significant predictors of employee creativity and entrepreneurial intention in SMEs. Importantly, organisational learning culture emerges as the more influential determinant, suggesting that learning-oriented organisational environments play a critical role in fostering innovative and entrepreneurial orientations.

Suggestions based on results

From a practical perspective, SME managers are encouraged to strengthen learning-oriented practices, promote knowledge sharing, support initiative-taking, and create organisational environments that value continuous development alongside supportive human resource practices. Investments in structured learning systems and collaborative knowledge creation may further enhance employees' creative and entrepreneurial capacities.

Limitations of the article

Despite its contributions, this study has several limitations. It is restricted to SMEs operating in a single organised industrial zone and relies on cross-sectional, self-reported data. Future research may employ longitudinal designs, utilise more diverse samples, and examine potential mediating or moderating mechanisms, such as leadership styles, psychological empowerment, motivation, or organisational climate, to further clarify the underlying processes.

Giriş

Küresel rekabetin yoğunlaşması, teknolojik dönüşümün hızlanması ve müşteri beklentilerinin çeşitlenmesi, işletmelerin yalnızca maliyet ve verimlilik odaklı yaklaşımlarla sürdürülebilir başarı elde etmesini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle işletmelerin rekabet üstünlüğünü koruyabilmesi, çalışanların yaratıcı potansiyelini ortaya çıkarabilmesine ve yeni fikirleri fırsata dönüştürmeye yönelik girişimci bir yönelim geliştirebilmesine bağlıdır. Özellikle belirsizliğin ve değişimin yüksek olduğu günümüz iş ortamında, çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti; işletmelerin yenilik kapasitesini güçlendiren ve örgütsel performansı destekleyen kritik çıktılar arasında değerlendirilmektedir (Abdullah, 2026; Luc vd., 2026).

Çalışanların yaratıcı davranışlar sergilemesi ve girişimcilik niyetini geliştirmesi, yalnızca bireysel özelliklerle açıklanabilecek bir süreç değildir. Bu süreçte örgütsel ortamın sunduğu destekleyici koşullar, yönetsel uygulamalar ve örgüt kültürü belirleyici rol oynamaktadır. Bu bağlamda algılanan örgütsel destek, çalışanların örgütün kendilerine değer verdiği ve iyi oluşlarını önemsediği yönündeki algısını ifade eden önemli bir kavramdır (Polatcı, 2015). Algılanan örgütsel desteğin kuramsal temeli sosyal mübadele kuramına dayanmakta; çalışan–örgüt ilişkisinin karşılıklılık ve yükümlülükler çerçevesinde şekillendiği varsayılmaktadır (Rhoades ve Eisenberger, 2002; Yürür, 2019). Örgütsel destek algısı güçlendikçe çalışanların örgüte yönelik olumlu tutumlarının artacağı, örgütle daha güçlü bir bağ kuracağı ve bunun sonucunda örgüt yararına davranışlar sergileme eğilimlerinin yükseleceği değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda algılanan örgütsel desteğin, çalışanların üretkenlik, yenilikçilik ve yaratıcılık kapasitesini artırması beklenmektedir.

Yaratıcılık, örgütsel bağlamda çalışanların yeni, özgün ve örgüt açısından yararlı fikirler üretme kapasitesi olarak tanımlanmakta ve bu kapasitenin ortaya çıkmasında çalışma ortamının destekleyici niteliği vurgulanmaktadır. Çalışanların fikirlerini ifade edebildiği, psikolojik güvenliğin sağlandığı ve katılımcı bir iklimin bulunduğu örgütlerde yaratıcılığın daha güçlü biçimde ortaya çıkacağı öne sürülmektedir (Amabile, 1988; Amabile vd., 1996; Ciby ve Dominic, 2026). Bu kapsamda algılanan örgütsel desteğin, çalışanların içsel motivasyonunu ve yaratıcı sürece katılımını artırarak yaratıcılığı güçlendirebileceği düşünülmektedir. Benzer biçimde destekleyici örgüt yapılarının, çalışanların yalnızca yaratıcı fikir üretmesini değil; aynı zamanda bu fikirleri hayata geçirme konusunda daha istekli davranmasını sağlayarak girişimcilik niyetini de desteklemesi beklenmektedir.

Diğer yandan işletmelerin yaratıcı ve girişimci çıktıları artırabilmesi, yalnızca destekleyici uygulamalarla sınırlı değildir. Bu noktada örgütsel öğrenme kültürü, işletmelerin bilgi üretme, paylaşma ve öğrenmeyi kurumsal bir yetkinliğe dönüştürme kapasitesini yansıtan önemli bir örgütsel faktör olarak öne çıkmaktadır. Öğrenen örgüt yaklaşımı, örgütlerin çevresel değişime uyum sağlama ve bu değişimi fırsata dönüştürebilme yeteneğinin öğrenme süreçleriyle ilişkili olduğunu vurgulamaktadır (Song vd., 2009). Öğrenmeyi teşvik eden örgütlerde bilgi paylaşımının artması, sorgulama ve deneme-yanılma süreçlerinin desteklenmesi, çalışanların farklı bakış açıları geliştirmesine ve daha yaratıcı çözümler üretmesine imkân tanımaktadır (Yang vd., 2004). Bu nedenle örgütsel öğrenme kültürünün, çalışan yaratıcılığı üzerinde pozitif etkiler yaratacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca öğrenme kültürü güçlü olan örgütlerde çalışanların fırsatları daha erken fark edebilmesi, proaktif davranabilmesi ve inisiyatif alma eğilimlerinin artması nedeniyle girişimcilik niyetinin de güçlenmesi beklenmektedir.

Bu çalışma, algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini KOBİ bağlamında aynı yapısal model içerisinde bütüncül biçimde inceleyerek literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır. Mevcut araştırmalar, bu değişkenleri çoğunlukla ayrı modeller üzerinden ele almakta; özellikle KOBİ'lerde örgütsel destek ve öğrenme kültürünün yaratıcı ve girişimci çıktılar üzerindeki eşzamanlı ve karşılaştırmalı etkilerini test eden çalışmalar sınırlıdır. Bu yönüyle araştırma, örgütsel destek ve öğrenme temelli örgütsel koşulların çalışanların yaratıcı davranışları ile girişimcilik niyeti üzerindeki belirleyici rolünü ampirik bulgularla ortaya koymakta ve yöneticilere, yalnızca destekleyici uygulamaların değil, aynı zamanda öğrenmeyi teşvik eden bir örgüt kültürünün geliştirilmesinin önemine ilişkin pratik çıkarımlar sunmaktadır.

Kavramsal çerçeve

Algılanan örgütsel destek, çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti ilişkisi

Örgütsel destek algısı, çalışanın hem işine hem de örgütüne karşı olumlu duygular geliştirmesi ve örgütüyle duygusal bağ kurması açısından kritik bir kavramdır (Cindiloğlu Demirer ve Polatcı, 2019). Kavramın kuramsal temeli sosyal mübadele kuramına dayanmaktadır (Blau, 1964). Sosyal mübadele kuramı çalışan–örgüt ilişkisinin karşılıklılık ve yükümlülükler üzerinden şekillendiğini savunmaktadır

(Rhoades ve Eisenberger, 2002). Sosyal mübadelenin tarafları çalışanla ilk yöneticisi arasındaki ikili ilişkideki mübadeleyi konu alan lider-üye mübadelesidir. Diğeri ise çalışanın örgütüyle olan mübadele ilişkilerine odaklanan psikolojik sözleşme ve örgütsel destek kavramlarıdır (Yürür, 2019). Örgütsel destek kavramına göre çalışanlar, örgütün kendilerine yönelik tutum ve davranışlarını örgütü bir bütün olarak değerlendirerek algılar; bu değerlendirme sonucunda örgütün katkılarını ne ölçüde takdir ettiği ve çalışanların iyi oluşuna ne derece önem verdiğine ilişkin genel bir inanç geliştirirler (Rhoades ve Eisenberger, 2002). Bu çerçevede algılanan örgütsel destek, çalışanın örgütün kendisine değer verdiği ve refahını önemsediği yönündeki algısını ifade etmektedir (Polatcı, 2015). Benzer biçimde algılanan örgütsel destek; yalnızca işle ilgili kaynak ve bilgi sağlama gibi araçsal ihtiyaçları değil, aynı zamanda saygı, onaylanma ve aidiyet gibi sosyo-duygusal ihtiyaçları da karşılayan örgüt temelli bir destek mekanizması olarak ele alınmaktadır (İplik vd., 2015). Kuramsal beklentiye paralel olarak, algılanan örgütsel desteğin çalışan tutum ve çıktıları üzerinde anlamlı sonuçları bulunmaktadır. Örneğin, Cindiloğlu Demirer ve Polatcı'nın banka çalışanları örnekleminde yürüttükleri çalışmada, algılanan örgütsel desteğin iş tatmini ve yaşam tatmini üzerinde pozitif etkisi raporlanmıştır (2019). Bu bulgular, örgütsel desteğin çalışanların örgütle ilişkilerini daha olumlu değerlendirmesine ve karşılıklılık normu doğrultusunda daha yüksek bağlılık ve olumlu tutumlar geliştirmesine zemin hazırladığı görüşüyle uyumludur (Rhoades ve Eisenberger, 2002). Bu çerçevede, çalışanların örgütle kurdukları destek temelli ilişkinin yalnızca tutumsal sonuçlar üzerinde değil, aynı zamanda bireysel üretkenlik, yenilik ve yaratıcılık kapasitesi üzerinde de belirleyici olabileceği değerlendirilmektedir.

Yaratıcılık, örgütsel bağlamda bireylerin yeni, özgün ve örgüt açısından yararlı fikirler üretme kapasitesi olarak tanımlanmakta; bu kapasitenin ortaya çıkmasında bireysel yetkinlikler kadar çalışma ortamının sunduğu destekleyici koşulların da belirleyici olduğu vurgulanmaktadır (Amabile, 1988; Amabile vd., 1996). Amabile'nin örgütlerde yaratıcılık ve yenilik modeline göre yaratıcılık; bireysel yetkinlikler, içsel motivasyon ve destekleyici iş çevresinin etkileşimi sonucunda ortaya çıkmaktadır (1988). Çalışma ortamında özerklik, katılımcılık ve psikolojik güvenliğin sağlanması, çalışanların yaratıcı fikirlerini ifade etmelerini kolaylaştırmaktadır (Amabile vd., 1996). Nitekim Zhou ve George (2001), çalışanların düşüncelerini dile getirebildikleri ve görüşlerinin dikkate alındığı örgütlerde yaratıcılık düzeyinin arttığını belirtmektedir (Zhou ve George, 2001). Benzer biçimde, güçlendirici liderlik, içsel motivasyon ve yaratıcı süreçlere katılımın çalışan yaratıcılığı üzerinde olumlu etkiler yarattığı ampirik olarak ortaya konmuştur (Zhang ve Bartol, 2010). Türkiye bağlamında da yaratıcılık, örgütsel davranış literatüründe bireysel özelliklerle birlikte örgütsel iklim ve destekleyici yönetim uygulamaları çerçevesinde ele alınmakta; uygun örgütsel koşulların yaratıcı davranışı teşvik ettiği vurgulanmaktadır (Özkalp vd., 2006; Bıyıkbeyi ve Sağıroğlu, 2025). Örgütsel bağlamın yaratıcılığı desteklemesi halinde, bireysel yaratıcılığın daha yüksek düzeyde ortaya çıkacağı; özellikle sosyal çevre ve iş ortamı desteklerinin yaratıcılık için gerekli bileşenlerden biri olduğu vurgulanmaktadır (Amabile, 2012). Ampirik çalışmalar da algılanan örgütsel desteğin yaratıcı işe katılım üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri olduğunu göstermektedir (Zhou ve George, 2001; Soyalın vd., 2016). Bu kuramsal ve ampirik açıklamalar doğrultusunda geliştirilen hipotez şu şekildedir:

H_1: *Örgütsel destek algısının çalışan yaratıcılığı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.*

Örgütsel destek algısı, yalnızca yaratıcı fikirlerin ortaya çıkmasını değil, aynı zamanda bu fikirlerin girişimci davranışlara dönüşmesini de kolaylaştırmaktadır. Öğrenme odaklı örgütlerde çalışanlar, yeni fırsatları tanıma, risk alma ve inisiyatif kullanma konusunda daha istekli davranmaktadır. Bilginin sistematik olarak öğrenildiği ve uygulamaya aktarıldığı örgütlerde, çalışanlar belirsizlik karşısında daha proaktif tutumlar sergileyebilmekte ve girişimci davranışlar geliştirebilmektedir (Covin ve Slevin, 1991).

Girişimcilik davranışı, örgütsel bağlamda çalışanların mevcut süreçleri sorgulayarak yeni fırsatlar yaratma, yenilikçi çözümler geliştirme ve bu çözümleri hayata geçirmek için inisiyatif alma eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Covin ve Slevin, 1989; Kuratko vd., 2004). Bu davranış biçimi, yalnızca yeni fikirlerin üretilmesini değil, aynı zamanda bu fikirlerin risk üstlenilerek uygulanmasını ve örgüt için değer yaratacak sonuçlara dönüştürülmesini de içermektedir (Hornsby vd., 2002). Dolayısıyla girişimcilik davranışı, öğrenme, yenilik ve proaktiflik unsurlarını bünyesinde barındıran dinamik bir süreç olarak ele alınmaktadır (Marangoz, 2016).

Özellikle KOBİ'ler açısından örgütsel destek kültürü, kurumsal girişimciliğin temel belirleyicilerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Çalışanlarına destek olmaya açık örgüt yapıları, çalışanların çevresel değişimleri daha hızlı algılamalarına ve bu değişimlere yenilikçi çözümler üretmelerine imkân tanımaktadır. Literatürde algılanan örgütsel destek ile girişimcilik davranışı arasında pozitif ilişkiler ortaya koyan çalışma bulunsada (Zahra vd., 1999), genellikle iç girişimcilik kavramı üzerine

yoğunlaşıldığı da görülmektedir (Kanbur, 2016; Cez Özer ve Göksel, 2024). Bu kuramsal ve ampirik açıklamalar doğrultusunda geliştirilen hipotez şu şekildedir:

H_2: *Örgütsel destek algısının çalışanların girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.*

Örgütsel öğrenme kültürü, çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti ilişkisi

Bilgi temelli ekonomi ve hızlı teknolojik gelişmelerin etkisiyle örgütler, yoğun rekabet koşulları ve sürekli değişimle karşı karşıya kalmaktadır. Bu dinamik çevrede sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmek için örgütlerin yalnızca mevcut bilgiyi kullanmaları yeterli görülmemekte; aynı zamanda yeni bilgi üretme, paylaşma ve bu bilgiyi yenilikçi uygulamalara dönüştürme kapasitesine sahip olmaları beklenmektedir. Bu yaklaşım, örgütlerin rekabet gücünü büyük ölçüde öğrenme yoluyla geliştirebilecekleri varsayımına dayanmaktadır. Bu bağlamda örgütlerin, öğrenmeyi teşvik eden bir kültür geliştirerek değişime uyum sağlayabilmeleri ve yaratıcı potansiyellerini açığa çıkarabilmeleri büyük önem taşımaktadır. Örgütsel öğrenme kültürü, bireysel bilgi ve insan sermayesinin stratejik değerinin farkında olan örgütlerin, çalışanların sürekli öğrenme ve gelişimini destekleyen bir ortam yaratmasını ifade etmektedir (Song vd., 2009).

Öğrenen örgüt kavramı, örgütlerin çevresel değişimlere uyum sağlama ve bu değişimleri fırsata dönüştürebilme kapasitesiyle yakından ilişkilidir. Bu çerçevede öğrenen örgüt, üyelerinin bireysel ve kolektif öğrenmesini teşvik eden; çevresel değişimlere uyum sağlama, kendini dönüştürme ve sürekli iyileştirme kapasitesine sahip bir yapı olarak tanımlanmaktadır (Senge, 1990). Yang ve arkadaşlarına (2004) göre öğrenen örgüt, öğrenmeyi süreklilik arz eden bir süreç olarak benimseyen ve bu sayede değişen koşullara uyum sağlayabilen örgüttür. Bu tür örgütlerde öğrenme, yalnızca bireysel bir faaliyet olmaktan çıkarak örgütsel bir yetkinliğe dönüşmekte ve örgüt genelinde davranışsal ve performans çıktılarının şekillenmesinde etkili olmaktadır.

Senge (1990), modern örgütlerde öğrenmenin yalnızca bireysel düzeyde gerçekleşmesinin yeterli olmadığını; öğrenmenin örgütün tüm seviyelerine yayılan bir kapasite olarak geliştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda öğrenen örgütlerin sistem düşüncesi, kişisel ustalık, zihinsel modeller, paylaşılan vizyon ve takım halinde öğrenme olmak üzere beş temel bileşen üzerinden yapılandığı ifade edilmektedir (Senge, 1990). Bu bileşenler, örgütlerde öğrenme kültürünün kurumsallaşmasını sağlayarak bilginin paylaşılmasını, sorgulanmasını ve uygulamaya aktarılmasını kolaylaştırmaktadır.

Örgütsel öğrenme kültürünün çok düzeyli yapısı, Watkins ve Marsick (1993), Marsick ve Watkins (1997, 2003) ve Marsick (2013) tarafından ayrıntılı biçimde ele alınmıştır. Watkins ve Marsick'e (1993) göre örgütsel öğrenme; bireysel öğrenme ve sorgulama, takım halinde öğrenme ve işbirliği ile sistem bağlantısı, güçlendirme ve liderliği kapsayan örgütsel düzey olmak üzere üç aşamada gerçekleşmektedir. Bu yaklaşım, öğrenmenin yalnızca bireylerin bilgi edinmesiyle sınırlı olmadığını; öğrenmenin örgütsel yapılara ve yönetsel süreçlere entegre edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Yang'a (2003) göre özellikle sistem bağlantısı ve liderlik boyutları, örgütsel öğrenmenin örgütsel çıktılara yansımasında kritik bir rol üstlenmektedir. Yine Marsick ve Watkins'in (1997, 2003) geliştirdiği "informal ve tesadüfi öğrenme" yaklaşımı öğrenmenin büyük ölçüde deneyim, sosyal etkileşim ve bağlamsal faktörler yoluyla gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Bu yaklaşım, bireylerin öğrenme süreçlerinde algılarının, değerlerinin ve önceki deneyimlerinin belirleyici olduğunu; bu bireysel öğrenmelerin zamanla örgütsel öğrenme kültürünü beslediğini göstermektedir.

Örgütsel öğrenme kültürü, yaratıcılığın ortaya çıkması için elverişli bir zemin sunmaktadır. Öğrenmeyi teşvik eden örgütlerde bilgi paylaşımı, sorgulama ve deneme-yanılma süreçlerinin desteklenmesi, çalışanların farklı bakış açıları geliştirmelerine ve yeni, özgün fikirler üretmelerine olanak tanımaktadır. Literatürde örgütsel öğrenme kültürünün yaratıcılık üzerinde pozitif etkiler yarattığını ortaya koyan ampirik bulgulara rastlanmaktadır (Joo, 2007; Yoon vd., 2010; Joo vd., 2014; Akgunduz vd., 2018). Örneğin örgütsel öğrenme kültürünün yaratıcılık, proaktiflik, lider-üye etkileşimi ve iş özerkliği ile anlamlı ilişkiler içinde olduğu gösterilmiştir (Joo vd., 2014). Benzer şekilde öğrenme odaklı örgüt yapılarının, takım performansı ve bilgi oluşturma süreçleri aracılığıyla yaratıcılığı desteklediği belirtilmektedir (Yoon vd., 2010).

Örgütsel öğrenme kültürü, yaratıcı fikirlerin ortaya çıkmasının ötesinde, bu fikirlerin örgüt içinde uygulanarak girişimci davranışlara dönüşmesini de destekleyen bir bağlam sunmaktadır. Kurumsal girişimcilik literatüründe girişimci davranışların; fırsatları tanıma, yenilikçi uygulamalar geliştirme, proaktiflik ve belirli ölçüde risk alma eğilimleriyle karakterize edildiği belirtilmektedir (Covin ve Slevin, 1991; Lumpkin ve Dess, 1996; Marangoz, 2016). Öğrenmeye açık örgütlerde bilgi üretimi, bilgi paylaşımı ve deneyimlerden öğrenmenin teşvik edilmesi, çalışanların çevresel fırsatları daha erken fark etmelerine ve bu fırsatlara yönelik inisiyatif almalarına olanak tanımaktadır.

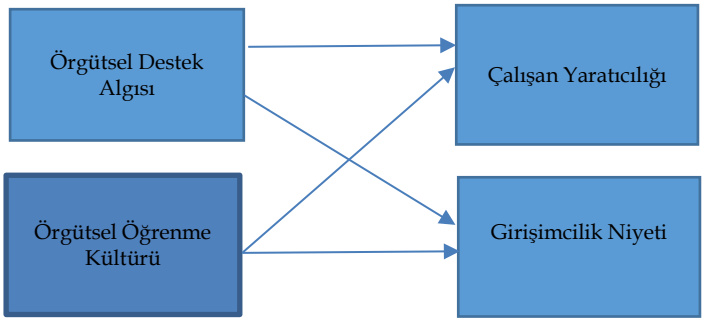
Bu bağlamda Zahra ve arkadaşları (1999), kurumsal girişimcilik çerçevesinde bilgi üretimi ve bilgi yayılımı süreçlerini ele alarak, bu süreçlerin örgütlerin girişimcilik kapasitesini geliştirmede önemli bir rol oynadığını öne sürmektedir. Benzer biçimde Crossan ve arkadaşları (1999), öğrenmenin bireysel sezgiden başlayarak grup ve örgüt düzeyine yayılan bir süreç olduğunu; bu sürecin yenilikçi ve girişimci davranışların kurumsallaşmasına zemin hazırladığını belirtmektedir. Ayrıca Ireland ve arkadaşları (2003), örgütsel öğrenme ve bilgiye dayalı yetkinliklerin kurumsal girişimciliğin sürdürülebilirliği açısından kritik olduğunu vurgulamaktadır. Bu çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, örgütsel öğrenme kültürünün girişimci davranışların ortaya çıkması ve süreklilik kazanması için önemli bir altyapı sunduğu görülmektedir.

Bu kuramsal ve ampirik çerçeve doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H_3: *Örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.*

H_4: *Örgütsel öğrenme kültürünün çalışanların girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.*

Literatür çalışması sonucunda kurulan model aşağıda Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmanın yöntemi

Evren ve örneklem

Araştırmanın evrenini Çorum İli Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren "küçük ve orta ölçek" tanımlarına uyan KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ tanımı için Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) KOBİ olmak için belirlemiş olduğu kriterler değerlendirilmiştir (KOSGEB, 2025). Elde edilen bilgilere göre bu bölgede toplamda 164 işletme aktif olarak faaliyet göstermektedir (Çorum Ticaret ve Sanayi Odası, 2025). Araştırmanın evreni yaklaşık 5000 bireyden oluşmaktadır. Gürbüz ve Şahin'e (2014) göre bu büyüklükteki bir evren için %95 güven düzeyinde 357, %99 güven düzeyinde ise 587 katılımcıdan oluşan bir örneklem büyüklüğü evreni temsil etmek için yeterli kabul edilmektedir. Ayrıca Kozak'a (2014) göre popülasyonun heterojen dağılım gösterdiği varsayımı altında %95 güven düzeyinde 384 katılımcıdan oluşan bir örneklem araştırmalar için yeterli görülmektedir. Araştırmada popülasyona ulaşmadaki güçlükler nedeniyle kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir.

Veriler 25.02.2026–19.03.2026 tarihleri arasında hibrit veri toplama yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Bu kapsamda yüz yüze anket yöntemi ile birlikte bilgisayar destekli web anketi (Computer Assisted Web Interviewing – CAWI) tekniklerinden yararlanılmıştır. Elde edilen veriler Excel ve SPSS paket programlarına aktarılmış, hatalı ve eksik anket formları ayıklandıktan sonra analizler 358 geçerli anket verisi üzerinden gerçekleştirilmiştir. Hitit Üniversitesi Etik Kurul Komisyonunun 25 Şubat 2026 tarihinde gerçekleştirdiği toplantısında 2026-0042 başvuru numaralı araştırma için etik kurul onayı alınmıştır.

Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde araştırma örnekleminin %26,5 (95) kadın, %73,5'i (263) erkektir. Yaş ortalaması 34.28'dir ve yaşlar 19 ile 65 arasında dağılmaktadır. Araştırmaya katılanların %68,2'si (244) evli, %49,2'si (176) lisans mezunu, %32,1'i (115) 6-10 yıl arası mesleki deneyime sahiptir. %46,1'inin (165) yöneticilik görevi bulunmaktadır. Bu işletmede kaç yıldır çalışıyorsunuz, sorusuna ise %49,7'si (178) 0-5 yıl olarak cevap vermiştir.

Veri toplama araçları

Araştırmada kullanılan anket formu beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde "Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği"; ikinci bölümde "Örgütsel Öğrenme Kültürü Ölçeği"; üçüncü bölümünde "Çalışan

Yaratıcılığı Ölçeği", dördüncü bölümde "Girişimcilik Niyeti Ölçeği" ve beşinci bölümde ise katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili sorular oluşturmaktadır. Ölçeklerin tamamında 5'li Likert kullanılmıştır.

Yapısal eşitlik modeli ve faktör analizleri uygulanmadan önce, temel istatistiksel varsayımların sağlanıp sağlanmadığını doğrulamak amacıyla bir dizi ön analiz gerçekleştirilmiştir. Öncelikle veri seti eksik değerler açısından incelenmiştir. Ardından veri bütünlüğünü sağlamak amacıyla tek değişkenli ve çok değişkenli aykırı değer taraması yapılmıştır. Tek değişkenli aykırı değerler, standartlaştırılmış z-skorları kullanılarak belirlenerek ve ±4.0 eşiğinin dışında kalan gözlemler analiz dışında bırakılmıştır (Hayes, 2022; Tabachnick ve Fidell, 2019). Bu işlem sonucunda uç gözlemler veri setinden çıkarılmıştır. Çok değişkenli aykırı değerleri belirlemek için Mahalanobis uzaklık değerleri hesaplanmış ve kritik eşik değerini ($p<0.001$) aşan gözlemler veri setinden çıkarılmıştır. Böylece 390 anketten elde edilen veri seti, eksik ve aykırı gözlemlerin çıkarılması sonucunda 358'e düşmüştür. Son olarak veri dağılımının normalliği çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) indeksleri incelenerek değerlendirilmiştir. Tüm değişkenlerin ±1.5 kabul edilebilir aralığında olduğu belirlenmiş ve normallikten anlamlı bir sapma olmadığı görülmüştür.

Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği: Algılanan örgütsel destek düzeyini belirlemek için Eisenberger ve arkadaşları (1997) tarafından geliştirilen 8 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçekte sorular "Çalıştığım kurum düşüncelerime önem verir." ve "Çalıştığım kurum fırsat bulursa çıkarları için beni kullanabilir (ters)." şeklindedir. Örgütsel Destek Ölçeği'nin faktör yapısını belirlemek amacıyla açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz öncesinde verinin faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett Küresellik Testi ile değerlendirilmiştir. KMO değeri 0,925, Bartlett χ^2 (df) değeri 1128.423, Bartlett p değeri < 0,001 olarak tespit edilmiştir. KMO değerinin 0,925 olması örneklemin faktör analizi için mükemmel düzeyde yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi'nin anlamlı olması ($p < 0,001$), değişkenler arasında yeterli korelasyon bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özdeğer 4,340 ve açıklanan varyans 54,255 (%), kümülatif değeri ise 54,255 (%) olarak bulgulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 8 maddenin faktör yükleri 0,656 ve 0,786 arasında olduğu tespit edilmiştir. Tüm maddelerin faktör yükleri 0,40 eşik değerinin üzerindedir. Bu bulgu, ölçeğin tek faktörlü yapısının güçlü olduğunu göstermektedir. Elde edilen tek faktörlü yapı, AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile test edilmiştir. DFA sonuçları kabul edilebilir bir uyum (Çokluk vd., 2014) göstermiştir (χ^2=24, df=20, χ^2/df=1,2, p<0,001, GFI=0,98, CFI=0,99, NFI=0,97, TLI=0,99, AGFI=0,97, RMSEA=0,072). AVE değeri 0,49'dur, CR değeri 0,90'a ulaşarak ölçeğin yakınsak geçerliliğini ve güvenilirliğini doğrulamıştır. Fornell ve Larcker (1981), AVE 0,50'nin altına düşse bile, bileşik güvenilirlik (CR) yeterince yüksekse (≥0,60–0,70) yakınsak geçerliliğin yine kabul edilebilir sayılabileceğini belirtmektedir. Benzer şekilde, Hair ve arkadaşları (2010, 2014, 2019), davranış bilimleri araştırmalarında, yüksek CR ile birlikte 0,40'ın üzerindeki AVE değerlerinin kabul edilebilir olduğunu vurgulamaktadır. Bu nedenle, 0,49'luk AVE değeri, yüksek CR ile birlikte geçerlilik açısından yeterli kabul edilir. Özellikle, psikoloji ve örgütsel davranış araştırmalarındaki birçok ölçek 0,40–0,49 aralığında AVE değerleri verir, ancak CR değerleri genellikle 0,80 ile 0,90 arasında olduğu için literatürde kabul edilir (Peng ve Lai, 2012).

Örgütsel Öğrenme Kültürü Ölçeği: Örgütsel öğrenme kültürü düzeyini belirlemek için Marsick ve Watkins'in (2003) çalışmalarındaki örgütsel öğrenme kültürü boyutlarından uyarlanan 7 ifade kullanılmıştır. Ölçekte sorular, "Çalıştığım kurumda, çalışanlar öğrenmeye teşvik edilir." ve "Çalıştığım kurum, çalışanlara inisiyatif alma fırsatı tanır." şeklindedir. Örgütsel Öğrenme Kültürü Ölçeği'nin faktör yapısını belirlemek amacıyla açımlayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. KMO değeri 0,915, Bartlett χ^2 (df) değeri 976,802, Bartlett p değeri < 0,001 olarak tespit edilmiştir. KMO değerinin 0,915 olması örneklemin faktör analizi için çok iyi düzeyde yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi'nin anlamlı olması ($p < 0,001$), değişkenler arasında yeterli korelasyon bulunduğunu göstermektedir. Özdeğer 3,931 ve açıklanan varyans 56,150 (%), kümülatif değeri ise 56,150 (%) olarak bulgulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 7 maddenin faktör yükleri 0,628 ve 0,792 arasında olduğu tespit edilmiştir. Tüm maddelerin faktör yükleri 0,40 eşik değerinin üzerindedir. Bu bulgu, ölçeğin tek faktörlü yapısının güçlü olduğunu göstermektedir. Elde edilen tek faktörlü yapı, AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile test edilmiştir. DFA sonuçları kabul edilebilir bir uyum göstermiştir (χ^2=10,06, df=14, χ^2/df=0,719, p<0,001, GFI=0,99, CFI=0,99, NFI=0,99, TLI=0,99, AGFI=0,98, RMSEA=0,001). AVE değeri 0,49'dur; CR değeri 0,87'ye ulaşarak ölçeğin yakınsak geçerliliğini ve güvenilirliğini doğrulamıştır (AVE ve CR değerleri ile ilgili literatür desteği yukarıdaki örgütsel destek ölçeğinde açıklandığı için bu ve diğer ölçekler için tekrar açıklanmayacaktır).

Çalışan Yaratıcılığı Ölçeği: Çalışan yaratıcılığı düzeyini belirlemek için Zhou ve George (2001) tarafından geliştirilen 13 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçekte sorular, "Çalıştığım kurumda yeni

teknolojileri, süreçleri, teknikleri ve/veya ürünleri araştırırım." ve "Çalıştığım kurumda yeni fikirlerin uygulanması için gerekli plan ve programları geliştirebilirim." şeklindedir. Çalışan Yaratıcılığı Ölçeği'nin faktör yapısını belirlemek amacıyla açımlayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. KMO değeri 0,958, Bartlett χ^2 (df) değeri 2119,361, Bartlett p değeri < 0,001 olarak tespit edilmiştir. KMO değerinin 0,958 olması örneklemin faktör analizi için çok iyi düzeyde yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi'nin anlamlı olması (p < 0,001), değişkenler arasında yeterli korelasyon bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özdeğer 6,636 ve açıklanan varyans 51,046 (%), kümülatif değeri ise 51,046 (%) olarak bulgulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 13 maddenin faktör yüklerinin 0,657 ile 0,753 arasında olduğu tespit edilmiştir. Tüm maddelerin faktör yükleri 0,40 eşik değerinin üzerindedir. Bu bulgu, ölçeğin tek faktörlü yapısının güçlü olduğunu göstermektedir. Elde edilen tek faktörlü yapı, AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile test edilmiştir. DFA sonuçları kabul edilebilir bir uyum göstermiştir (χ^2=92,831, df=65, χ^2/df=1,428, p<0,001, GFI=0,96, CFI=0,98, NFI=0,95, TLI=0,98, AGFI=0,94, RMSEA=0,035). AVE değeri 0,47'dir; CR değeri 0,92'ye ulaşarak ölçeğin yakınsak geçerliliğini ve güvenilirliğini doğrulamıştır.

Girişimcilik Niyeti Ölçeği: Girişimcilik eğilimini belirlemek için Liñán ve Chen (2009) tarafından geliştirilen 6 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçekte sorular, "Gelecekte iş kurma konusunda kararlıyım" ve Profesyonel olarak hedefim bir girişimci olmaktır" şeklindedir. Girişimcilik Niyeti Ölçeği'nin faktör yapısını belirlemek amacıyla açımlayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. KMO değeri 0,883, Bartlett χ^2 (df) değeri 707,742, Bartlett p değeri < 0,001 olarak tespit edilmiştir. KMO değerinin 0,883 olması örneklemin faktör analizi için yüksek düzeyde yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi'nin anlamlı olması (p < 0,001), değişkenler arasında yeterli korelasyon bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özdeğer 3,315 ve açıklanan varyans 55,25 (%), kümülatif değeri ise 55,25 (%) olarak bulgulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 6 maddenin faktör yükleri 0,742 ve 0,813 arasında olduğu tespit edilmiştir. Tüm maddelerin faktör yükleri 0,40 eşik değerinin üzerindedir. Bu bulgu, ölçeğin tek faktörlü yapısının güçlü olduğunu göstermektedir. Elde edilen tek faktörlü yapı, AMOS programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile test edilmiştir. DFA sonuçları kabul edilebilir bir uyum göstermiştir (χ^2=2,652, df=9, χ^2/df=0,295, p<0,001, GFI=0,99, CFI=0,99, NFI=0,99, TLI=0,99, AGFI=0,99, RMSEA=0,001). AVE değeri 0,46'dır, CR değeri 0,83'e ulaşarak ölçeğin yakınsak geçerliliğini ve güvenilirliğini doğrulamıştır.

Bulgular

Tablo 1'de ilgili araştırma modelindeki değişkenler arasındaki korelasyonlar sunulmaktadır. Katılımcılardan elde edilen verilerin analizleri SPSS ve AMOS paket programlarında yapılmıştır. Öncelikle araştırmada yer alan değişkenlerin korelasyon katsayı değerlerine bakılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen değerler Tablo 1'de görülmektedir.

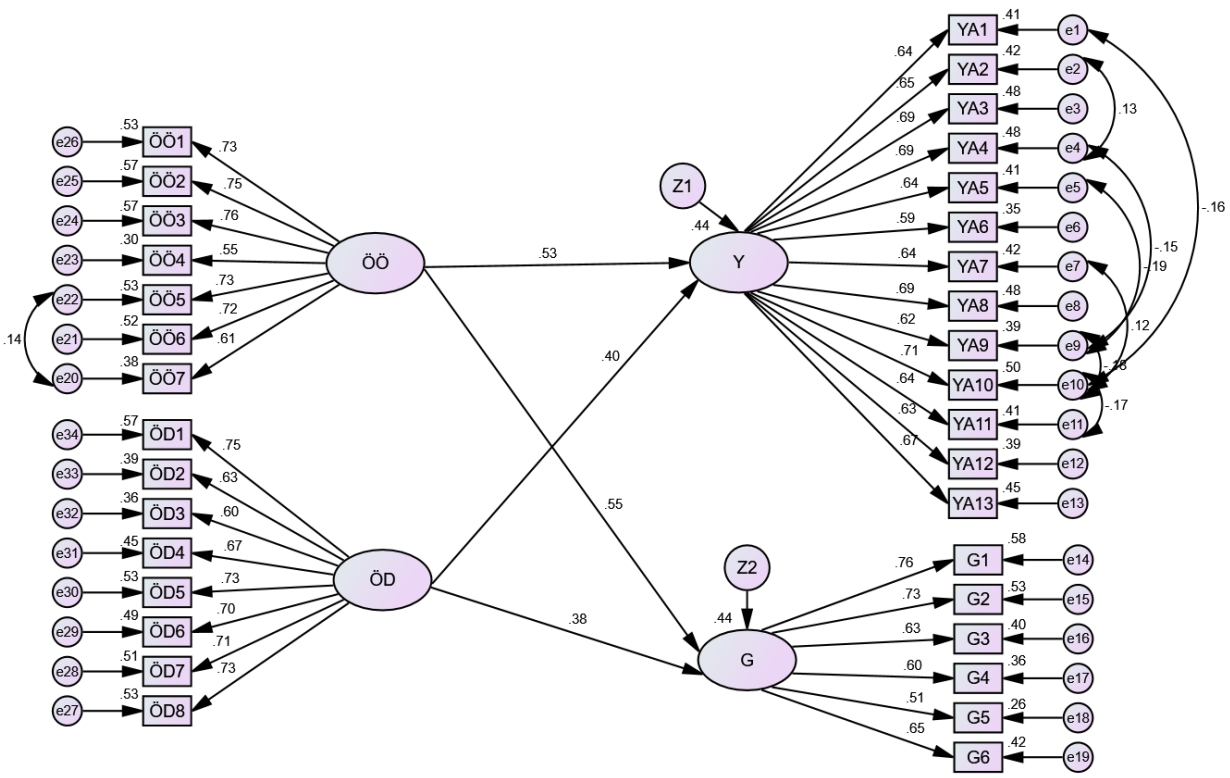
Tablo 1: Değişkenlerin Korelasyon Katsayıları

	1	**2**	**3**	**4**
1. Algılanan Örgütsel Destek	(0,87[a])			
2. Öğrenen Örgüt Kültürü	0,531**[b]	(0,86[a])		
3. Çalışan Yaratıcılığı	0,553**[b]	0,589**[b]	(0,92[a])	
4. Girişimcilik Niyeti	0,511**[b]	0,563**[b]	0,606**[b]	(0,83[a])

p < .05, p < .01., ([a]) Cronbach's α güvenirlik katsayısıdır. ([b]) Pearson korelasyon katsayısıdır.

Tablo 1 incelendiğinde, tüm değişkenler arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı korelasyonlar olduğu görülmektedir (p<0,01). Bu bulgu, değişkenlerin birbirini aynı yönde desteklediğini göstermektedir. Algılanan örgütsel destek, hem öğrenen örgüt kültürü (r=0,531), hem çalışan yaratıcılığı (r=0,553) hem de girişimcilik niyeti (r=0,511) ile orta düzeyde pozitif ilişkilidir. Öğrenen örgüt kültürü, çalışan yaratıcılığı (r=0,589) ve girişimcilik niyeti (r=0,563) ile orta düzeyde güçlü pozitif ilişki göstermektedir. En yüksek ilişki çalışan yaratıcılığı ile girişimcilik niyeti arasında görülmüştür (r = 0,606). Bu durum, yaratıcılık düzeyi arttıkça girişimcilik niyetinin de artma eğiliminde olduğunu göstermektedir.

Algılanan örgütsel destek, öğrenen örgüt kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini bütüncül bir bakış ile incelemek amacıyla geliştirilmiş olan araştırma modeli için yapısal eşitlik modelinden yararlanılmıştır. Bu aşamada araştırmadan elde edilmiş veriler ile modelin bir bütün olarak uyum iyiliği değerleri incelenmiştir. AMOS paket programı ile yapılan yapısal eşitlik modelinin nihai hali Şekil 2'de görülmektedir.



Şekil 2: Araştırmanın Nihai Modeli

ÖÖ: Örgütsel Öğrenme Kültürü; ÖD: Algılanan Örgütsel Destek; Y: Çalışan Yaratıcılığı; G: Girişimcilik Niyeti; ÖÖ1-ÖÖ7 arası örgütsel öğrenme kültürünün ölçek maddelerini, diğer maddelerde ilgili ölçek maddelerini temsil etmektedir.

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırma modelinden elde edilen uyum iyiliği değerleri modelin kabul edilebilir olduğunu göstermiştir (χ^2=689,505, df=515, χ^2/df=1,339, p<0,001, GFI=0,90, CFI=0,96, NFI=0,88, TLI=0,96, AGFI=0,88, RMSEA=0,031).

Tablo 2: Standartlaştırılmış Faktör Yükleri (Yapısal Eşitlik Modeli)

İlişki			Regresyon Katsayısı	Standart Hata	t	P
Y	<---	ÖD	0,402	0,056	6,157	0,001
G	<---	ÖD	0,378	0,068	5,663	0,001
Y	<---	ÖÖ	0,526	0,075	7,034	0,001
G	<---	ÖÖ	0,545	0,089	7,204	0,001

Tablo 2'de sunulan YEM sonuçları, modelde yer alan tüm yapısal ilişkilerin pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir (p < 0,001). Buna göre hem algılanan örgütsel destek hem de örgütsel öğrenme kültürü, çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı açıklayıcı etkilere sahiptir. Öncelikle örgütsel desteğin çalışan yaratıcılığı üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır (β = 0,402; t = 6,157; p < 0,001). Bu bulgu, örgütsel destek algısı arttıkça çalışan yaratıcılığının da arttığını ortaya koymakta ve H1 hipotezini desteklemektedir (H1: Örgütsel destek algısının çalışan yaratıcılığı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır). Benzer şekilde, örgütsel desteğin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi de pozitif ve anlamlıdır (β = 0,378; t = 5,663; p < 0,001). Dolayısıyla örgütsel destek algısının girişimcilik niyetini artırdığı görülmekte ve H2 hipotezi kabul edilmektedir (H2: Örgütsel destek algısının çalışanların girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır).

Diğer taraftan, örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β = 0,526; t = 7,034; p < 0,001). Bu sonuç, öğrenme kültürünün çalışanların yaratıcı davranışlarını güçlendirdiğini göstermekte ve H3 hipotezini doğrulamaktadır (H3: Örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır). Son olarak, örgütsel öğrenme kültürünün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi de pozitif ve anlamlı bulunmuştur (β = 0,545;

t = 7,204; p < 0,001). Buna göre, örgütsel öğrenme kültürü, çalışanların girişimcilik eğilimini artıran güçlü bir belirleyici olup H4 hipotezi desteklenmektedir (H4: Örgütsel öğrenme kültürünün çalışanların girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır). Genel olarak katsayılar karşılaştırıldığında, örgütsel öğrenme kültürünün etkilerinin hem yaratıcılık (β = 0,526) hem de girişimcilik eğilimi (β = 0,545) üzerinde, örgütsel destek algısına kıyasla daha güçlü olduğu görülmektedir. Bu bulgu, çalışanların yaratıcı ve girişimci davranışlarını artırmada sadece destekleyici uygulamaların değil, aynı zamanda kurumsal düzeyde öğrenmeyi teşvik eden bir kültürün kritik rol oynadığını göstermektedir.

Tartışma ve sonuç

Bu araştırma, KOBİ'lerde algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında, örgütsel destek ve öğrenme kültürünün çalışanların yaratıcı davranışları ile girişimcilik niyetini pozitif yönde etkileyip etkilemediği sorularına yanıt aranmıştır. Bulgular, değişkenler arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler bulunduğunu göstermiş; algılanan örgütsel destek ile örgütsel öğrenme kültürünün hem çalışan yaratıcılığını hem de girişimcilik niyetini pozitif ve anlamlı biçimde etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, algılanan örgütsel desteğin çalışanların örgüte yönelik olumlu tutum ve davranışlarını güçlendirdiğini vurgulayan sosyal mübadele yaklaşımıyla uyumludur (Blau, 1964; Rhoades ve Eisenberger, 2002). Bu çerçevede örgüt tarafından değer gördüğünü ve önemsendiğini düşünen çalışanların, daha yüksek motivasyonla yeni fikir üretmeye ve inisiyatif almaya yöneldiği değerlendirilebilir. Nitekim algılanan örgütsel desteğin çalışan yaratıcılığı ile ilişkisini açıklayan bulgular, örgütsel bağlamın yaratıcılığı desteklediğini savunan yaklaşımı desteklemektedir (Amabile, 1988; Amabile vd., 1996). Ayrıca algılanan örgütsel desteğin girişimcilik niyeti üzerindeki pozitif etkisi, örgüt içinde çalışanların fırsatları değerlendirme, risk alma ve proaktif davranış geliştirme eğilimlerini güçlendiren koşullardan biri olarak örgütsel desteğin önemini ortaya koymaktadır (Covin ve Slevin, 1991; Zahra vd., 1999).

Araştırmada örgütsel öğrenme kültürünün hem yaratıcılık hem de girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinin, algılanan örgütsel desteğe kıyasla daha güçlü olduğu belirlenmiştir. Bu bulgu, KOBİ'lerde sürdürülebilir rekabet avantajı için yalnızca destekleyici uygulamaların değil; öğrenmeyi kurumsallaştıran kültürel mekanizmaların da kritik olduğunu göstermektedir. KOBİ'lerin daha esnek örgütsel yapıya sahip olması, çalışanlar ile yöneticiler arasındaki iletişimin daha doğrudan gerçekleşmesi ve bilgi paylaşım süreçlerinin daha hızlı ilerlemesi, örgütsel destek ve öğrenme kültürünün çalışan davranışları üzerindeki etkisini daha görünür hale getirmiş olabilir. Öğrenen örgüt yaklaşımı, örgütlerin değişime uyum sağlayabilmesi ve yenilik kapasitesini artırabilmesi için öğrenme süreçlerini sistematik biçimde işletmesi gerektiğini vurgulamaktadır (Senge, 1990). Öğrenme kültürünün güçlü olduğu örgütlerde bilgi paylaşımı, takım halinde öğrenme ve sorgulayıcı düşünme ortamı gelişmekte; bu da çalışanların daha yaratıcı ve girişimci yönelimler göstermesine katkı sağlamaktadır (Yang vd., 2004; Marsick ve Watkins, 2003). Bu doğrultuda, öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı üzerindeki etkisi, öğrenmenin yenilikçi düşünceyi ve yaratıcı problem çözmeyi destekleyen bir zemin oluşturduğu görüşüyle tutarlıdır (Joo vd., 2014; Yoon vd., 2010). Benzer şekilde örgütsel öğrenme kültürünün girişimcilik niyeti üzerindeki güçlü etkisi, kurumsal girişimcilik literatüründe öğrenme ve bilgi üretiminin girişimci davranışların sürekliliğini desteklediğine yönelik açıklamalarla uyum göstermektedir (Crossan vd., 1999; Ireland vd., 2003).

Sonuç olarak bu araştırma, KOBİ'lerde çalışanların yaratıcı ve girişimci yönelimlerini güçlendirmek için örgütsel destek algısının artırılmasının önemli olduğunu; ancak daha güçlü etki açısından öğrenmeyi teşvik eden bir örgüt kültürünün inşa edilmesinin kritik bir kaldıraç sunduğunu ortaya koymaktadır. Bu bulgular, KOBİ yöneticilerinin hem çalışanlara yönelik destekleyici uygulamaları geliştirmesi hem de öğrenmeyi sürekli hale getiren sistem ve süreçleri kurumsallaştırması gerektiğine işaret etmektedir.

Sınırlılıklar ve gelecek çalışmalara öneriler

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak çalışma, Çorum Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler ile sınırlıdır. Bu durum, bulguların farklı sektörler ve farklı bölgelerdeki işletmelere genellenmesini kısıtlayabilir. İkinci olarak veriler kesitsel (cross-sectional) tasarımla toplanmıştır. Bu nedenle değişkenler arasındaki ilişkiler nedensellik düzeyinde yorumlanırken dikkatli olunmalıdır. Üçüncü olarak araştırmada kullanılan ölçümler öz-bildirim (self-report) temellidir. Bu yaklaşım, ortak yöntem yanlılığı (common method bias) riskini artırabilmektedir.

Gelecek araştırmalarda farklı iller ve sektörleri kapsayan daha geniş örneklemlerle modelin test edilmesi önerilmektedir. Ayrıca boylamsal tasarımlar kullanılarak örgütsel destek ve öğrenme kültüründeki değişimlerin yaratıcılık ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkileri zaman içinde

incelenebilir. Bununla birlikte, örgütsel destek ve öğrenme kültürü ile çıktı değişkenleri arasındaki ilişkilerde işe bağlılık, içsel motivasyon, psikolojik güçlendirme veya lider-üye etkileşimi gibi aracı/değiştirici mekanizmaların test edilmesi literatüre önemli katkılar sağlayabilir (Zhang ve Bartol, 2010; Joo vd., 2014).

Teoriye katkıları

Bu araştırma, algılanan örgütsel destek ve örgütsel öğrenme kültürünün çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini aynı model içerisinde bütüncül biçimde test ederek literatüre katkı sunmaktadır. Çalışma, sosyal mübadele kuramı çerçevesinde örgütsel destek algısının yalnızca tutumsal çıktılarla sınırlı kalmayıp yaratıcılık ve girişimcilik niyeti gibi davranışsal ve stratejik çıktılarla da ilişkili olduğunu göstermektedir (Blau, 1964; Rhoades ve Eisenberger, 2002). Ayrıca öğrenen örgüt yaklaşımının, çalışanların yaratıcılık ve girişimcilik niyeti gibi yenilik odaklı sonuçlar üzerindeki açıklayıcı gücünü desteklemektedir (Senge, 1990; Marsick ve Watkins, 2003).

Bununla birlikte araştırma, örgütsel öğrenme kültürünün etkilerinin örgütsel destek algısına kıyasla daha güçlü olduğunu ortaya koyarak, KOBİ'lerde öğrenme temelli kültürel altyapının yenilikçi çıktılar açısından belirleyici olabileceğine ilişkin teorik bir çıkarım üretmektedir. Bu yönüyle çalışma, örgütsel destek ve öğrenme kültürünü aynı çerçevede ele alarak, yaratıcı ve girişimci çıktıları açıklamada tamamlayıcı bir kuramsal bakış sunmaktadır.

Uygulamaya katkıları

Araştırma bulguları, KOBİ yöneticileri açısından önemli uygulama önerileri sunmaktadır. Öncelikle çalışanların örgütsel destek algısını artırmaya yönelik uygulamalar (adil yönetim, takdir mekanizmaları, çalışan görüşlerinin dikkate alınması, gelişim fırsatları ve güvenli iletişim ortamı) çalışan yaratıcılığı ve girişimcilik niyeti üzerinde olumlu sonuçlar doğurabilir (Rhoades ve Eisenberger, 2002). Bu nedenle yöneticilerin, çalışanların örgüt tarafından değer gördüğü ve önemsendiği algısını güçlendiren insan kaynakları politikalarını sistematik biçimde geliştirmesi önemlidir.

İkinci olarak bulgular, örgütsel öğrenme kültürünün etkisinin daha güçlü olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda KOBİ'lerde öğrenmeyi teşvik eden bir kültür oluşturmak için bilgi paylaşım sistemlerinin kurulması, ekip içi öğrenme toplantılarının düzenlenmesi, hatalardan öğrenmeye izin veren bir iklimin desteklenmesi ve çalışanların inisiyatif almasının teşvik edilmesi önerilebilir (Marsick ve Watkins, 2003; Yang vd., 2004). Ayrıca liderlerin sürekli öğrenmeyi modelleyen bir yaklaşım sergilemesi, öğrenme kültürünün kurumsallaşmasını kolaylaştıracaktır (Senge, 1990). Sonuç olarak KOBİ'lerin yenilikçilik kapasitesini güçlendirmesi için destekleyici uygulamalar ile öğrenme kültürünü birlikte yönetmesi kritik görünmektedir.

Hakem Değerlendirmesi/ Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek/ Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı Hitit Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 25/02/2026 tarih ve 2026-04 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval for this study was obtained from the Ethics Committee of Hitit University on 25/02/2026 with decision number 2026-04.

Kaynakça / References

Abdullah, I. A. (2026). Enhancing SME performance: An integrated PLS-SEM and DEMATEL approach to entrepreneurial orientation, intellectual capital, and innovation product. *Discover Applied Sciences,* 8, 593. https://doi.org/10.1007/s42452-026-08556-7

Akgunduz, Y., Alkan, C. ve Gök, Ö. A. (2018). Perceived organisational support, employee creativity and proactive personality: The mediating effect of meaning of work. *Journal of Hospitality and Tourism Management,* 34, 105-114. https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2018.01.004

Amabile, T. M. (1988). A model of creativity and innovation in organisations. *Research in Organisational Behavior,* 10, 123–167. https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=669842

Amabile, T. M. (2012). *Componential theory of creativity* (Working Paper No. 12-096). Harvard Business School.

Amabile, T. M., Conti, R., Coon, H., Lazenby, J., ve Herron, M. (1996). Assessing the work environment for creativity. *Academy of Management Journal,* 39(5), 1154–1184. https://doi.org/10.2307/256995

Bıyıkbeyi, T., ve Sağıroğlu, M. İ. (2025). Bireysel Yaratıcılığın Örgütsel Çevikliğe Etkisinde Yenilikçi İş Davranışının Aracılık Rolü. *İş ve İnsan Dergisi (TAOM2024),* 48-60. https://izlik.org/JA26CG34LK

Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. Wiley.

Cez Özer, G. ve Göksel, A. (2024). Örgüt kültürünün algılanan örgütsel destek ve iç girişimcilik niyeti üzerine etkisinin araştırılması: bir kamu kurumu örneği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi,* 59(4), 2962–2980. https://doi.org/10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.24.12.2524

Ciby, M. A., ve Dominic, E. (2026). Nurturing creative involvement at work: Role of psychological safety and happiness at work. *Acta Psychologica,* 262, 106105. https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2025.106105

Cindiloğlu Demirer, M., ve Polatcı, S. (2019). Örgütsel-sosyal destek ile duygusal zekanın iş ve yaşam tatmini üzerine etkisi: bankacılık sektöründe bir uygulama. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 9(2), 381-399. https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.493177

Covin, J. G., ve Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal,* 10(1), 75–87. https://www.jstor.org/stable/2486395

Covin, J. G., ve Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 16(1), 7–25. https://doi.org/10.1177/1042258791016001

Crossan, M. M., Lane, H. W., ve White, R. E. (1999). An organisational learning framework: From intuition to institution. *Academy of Management Review,* 24(3), 522–537. https://doi.org/10.5465/amr.1999.2202135

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2014). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları,* Pegem Akademi.

Çorum Ticaret ve Sanayi Odası. (2025, 10 Aralık). *Çorum Ticaret ve Sanayi Odası*. https://www.ctso.org.tr/

Eisenberger, R., Cummings, J., Armeli, S. ve Lynch, P. (1997). Perceived organisational support, discretionary treatment, and job satisfaction. *Journal of Applied Psychology,* 82(5), 812-820. https://doi.org/10.1037/0021-9010.82.5.812

Fornell, C., ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research,* 18(1), 39-50. https://doi.org/10.1177/002224378101800104

Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Felsefe-Yöntem-Analiz*. Seçkin.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., ve Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., ve Sarstedt, M. (2014). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). Sage. https://doi.org/10.54055/ejtr.v6i2.134

Hayes, A. F. (2022). Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis a regression-based approach (3rd ed.). The Guilford Press.

Hornsby, J. S., Kuratko, D. F., ve Zahra, S. A. (2002). Middle managers' perception of the internal environment for corporate entrepreneurship: Assessing a measurement scale. *Journal of Business Venturing,* ***17(3),*** 253–273. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00059-8

Ireland, R. D., Hitt, M. A., ve Sirmon, D. G. (2003). A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions. *Journal of Management,* 29(6), 963–989. https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00086-2

İplik, E., İplik, F., ve Efeoğlu, İ. E. (2015). Çalışanların örgütsel destek algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin rolü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi* (12), 109-122. https://doi.org/10.18092/ijeas.33461

Joo, B. K. (2007). The impact of contextual and personal characteristics on employee creativity in Korean firms (Publication No. 3263468) [Doctoral dissertation, University of Minnesota]. ProQuest Dissertations ve Theses Global.

Joo B.-K., Yang B. ve McLean G. N. (2014). Employee creativity: The effects of perceived learning culture, leader-member exchange quality, job autonomy, and proactivity. *Human Resource Development International,* 17(3), 297-317. https://doi.org/10.1080/13678868.2014.896126

Kanbur, E. (2016). Algılanan örgütsel desteğin çalışanların iç girişimcilik performansları üzerindeki etkisinin incelenmesi. *KAÜİİBFD* 7(14), 443-460. https://izlik.org/JA44FS57MG

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB). (2025, 11 Ekim). *KOBİ tanımı güncellendi: Daha fazla işletme kamu desteklerinden yararlanabilecek*. https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/9276/kobi-tanimi-guncellendi-daha-fazla-isletme-kamu-desteklerinden-yararlanabilecek

Kozak, M. (2014). *Bilimsel araştırma: Tasarım, yazım ve yayım teknikleri.* Detay Yayıncılık.

Kuratko, D. F., Ireland, R. D., ve Hornsby, J. S. (2004). Corporate entrepreneurship behavior among managers: A review of theory, research, and practice. In J. A. Katz ve D. A. Shepherd (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth* (Vol. 7, pp. 7–45). Elsevier/JAI Press: Oxford. https://doi.org/10.1016/S1074-7540(04)07002-3

Liñán, F., ve Chen, Y. W. (2009). Development and cross–cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 33(3), 593-617. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x

Luc, P. T., An, N. T., ve Hiep, N. X. (2026). Impact of organisational culture on innovation performance in nascent social enterprises through entrepreneurial orientation. *Global Business Review*. https://doi.org/10.1177/23939575261442602

Lumpkin, G. T., ve Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review,* 21(1), 135–172. https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568

Marangoz, M. (2016). *Girişimcilik,* Beta.

Marsick, V. J. (2013). The Dimensions of a Learning Organization Questionnaire (DLOQ): Introduction to the Special Issue Examining DLOQ Use Over a Decade. *Advances in Developing Human Resources,* 15(2), 127–132. https://doi.org/10.1177/1523422313475984

Marsick V. J. ve Watkins K. E. (2003), Demonstrating the Value of an Organization's Learning Culture: The Dimensions of the Learning Organization Questionnaire. *Advances in Developing Human Resources,* 5(2), 132-151. https://doi.org/10.1177/1523422303005002002

Marsick, J. V., ve Watkins, E. K. (1997). Lessons from informal and incidental learning. In J. Burgoyne, M. Reynolds (Eds.) *Lessons from informal and incidental learning* (pp. 295-311). SAGE Publications Ltd, https://doi.org/10.4135/9781446250488.n18

Özkalp, E., Kırel, Ç. ve Cengiz, A. A. (2006). Kültür ve örgütsel yaratıcılık ilişkisi: örnek bir fabrika uygulaması. *Öneri,* 7(25). 17-28. https://doi.org/10.14783/maruoneri.677296

Peng, L., ve Lai, F. (2012). Using partial least squares in operations management research: A practical guideline and summary of past research. *Journal of Operations Management,* 30(6), 467-480. https://doi.org/10.1016/j.jom.2012.06.002

Polatcı, S. (2015). Örgütsel ve Sosyal Destek Algılarının Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisi: İş ve Evlilik Tatmininin Aracılık Rolü. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi,* 11(2), 25-44. https://izlik.org/JA76HL44PR

Rhoades, L., ve Eisenberger, R. (2002). Perceived organisational support: A review of the literature. *Journal of Applied Psychology,* 87(4), 698–714. https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.698

Senge, P. M. (1990). *The fifth discipline: The art and practice of the learning organisation.* Doubleday.

Song, J. H., Joo, B.-K., ve Chermack, T. J. (2009). The dimensions of learning organisation questionnaire (DLOQ): A validation study in a Korean context. *Human Resource Development Quarterly,* 20(1), 43–64. https://doi.org/10.1002/hrdq.20007

Soyalın, M., Kerse, G., ve Karabey, C. N. (2016, May 30-June 03). Algılanan örgütsel desteğin yaratıcılık üzerindeki etkisinde işe bağlanmanın aracı rolü. 2nd International Congress on Economics and Business (s. 1354–1362). Saraybosna, Bosna-Hersek.

Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2019). Using multivariate statistics (7th ed.). Pearson.

Watkins, K. E., ve Marsick, V. J. (1993). *Sculpting the learning organisation: Lessons in the art and science of systemic change.* CA: Jossey-Bass.

Yang, B. (2003). Identifying valid and reliable measures for dimensions of a learning culture. *Advances in Developing Human Resources,* 5(2), 152–162. https://doi.org/10.1177/1523422303005002003

Yang, B., Watkins, K. E., ve Marsick, V. J. (2004). The construct of the learning organisation: Dimensions, measurement, and validation. *Human Resource Development Quarterly,* 15(1), 31–55. https://doi.org/10.1002/hrdq.1086

Yoon, S. W., Song, J. H., Lim, D. H., ve Joo, B.-K. (2010). Structural determinants of team performance: The mutual influences of learning culture, creativity, and knowledge creation. *Human Resource Development International,* 13(3), 249–264. https://doi.org/10.1080/13678868.2010.483815

Yürür, S. (2019). Sosyal mübadele kuramı. In S. Yürür (Ed.), *Örgütsel davranış kuramları* (pp. 245–279). Beta.

Zahra, S. A., Nielsen, A. P., ve Bogner, W. C. (1999). Corporate entrepreneurship, knowledge, and competence development. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 23(3), 169–189. https://doi.org/10.1177/104225879902300310

Zhang, X., ve Bartol, K. M. (2010). Linking empowering leadership and employee creativity: The influence of psychological empowerment, intrinsic motivation, and creative process engagement. *Academy of Management Journal,* 53(1), 107–128. https://doi.org/10.5465/amj.2010.48037118

Zhou, J., ve George, J. M. (2001). When job dissatisfaction leads to creativity: Encouraging the expression of voice. *Academy of Management Journal,* 44(4), 682–696. https://doi.org/10.2307/3069410

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 963-978
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2736

Araştırma Makalesi / Research Article

Obezitenin sağlık harcamaları üzerine etkisi

The impact of obesity on healthcare expenditures

Elif Çapar[1]

[1] Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İ.İ.B.F Sağlık Yönetimi Bölümü, Erzincan, Türkiye, elifcapar0@gmail.com

ORCID: 0000-0002-9555-7340

Öz

Obezite, dünya genelinde ekonomiler üzerinde doğrudan sağlık harcamalarını arttıran önemli bir sorundur. Dolayısıyla, ülke ekonomileri üzerinde büyük maliyet yüküne sebep olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde obezitenin ekonomik sonuçlarını araştırmaktır. 2003-2022 döneminde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden toplamda 161 ülke analiz edilmiştir. Analizde, Windmeijer'in dirençli standart hataları kullanılarak, Arellano ve Bond iki aşamalı genelleştirilmiş momentler tahmincisi ile tahmin yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, gelişmiş ülkeler olan yüksek gelirli ülkelerde obezite oranları arttıkça, sağlık harcamalarının arttığını göstermiştir. Gelişmekte olan tüm ülkelerden ise üst orta gelirli ülkelerde obezite oranları arttıkça, sağlık harcamalarının arttığını göstermiştir. Ancak gelişmekte olan ülkeler arasında bulunan alt-orta gelirli ülkelerde obezite oranlarının sağlık harcamaları üzerinde bir etkisi bulunamamıştır. Obezitenin sağlık harcamaları dolayısıyla, ülke ekonomileri üzerindeki maliyet yükü açıkça görülmektedir. Tüm ülkelerin obezite konusuna öncelikli yer vermeleri ve önleyici politikalar geliştirmeleri önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Obezite, Sağlık Harcamaları, Panel Veri Analizleri, GMM, Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler

Jel Kodları: I10, I18, I15

Abstract

Obesity is a major global issue that directly increases healthcare expenditures and imposes a substantial economic burden on national economies. Therefore, it represents a significant source of healthcare-related costs worldwide. This study aims to investigate the economic consequences of obesity in developed and developing countries. A total of 161 countries from both developed and developing regions were analysed over the period 2003–2022. The analysis was conducted using the two-step Arellano–Bond Generalised Method of Moments (GMM) estimator with Windmeijer's robust standard errors. The findings indicate that rising obesity rates are associated with increased healthcare expenditures in high-income countries, representing the developed country group. Among developing countries, a significant positive relationship between obesity rates and healthcare expenditures was found in upper-middle-income countries. However, no significant effect of obesity on healthcare expenditures was observed in lower-middle-income countries. The results clearly demonstrate the economic burden of obesity on national economies through its impact on healthcare spending. Accordingly, all countries need to prioritise obesity prevention and implement effective policies to reduce obesity prevalence and its associated economic costs.

Keywords: Obesity, Health Expenditures, Panel Data Analysis, GMM, Developed and Developing Countries

Jel Codes: I10, I18, I15.

Başvuru/Submitted: 28/02/2026

Revizyon/ Revised: 9/06/2026

Kabul/Accepted: 22/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Çapar, E., Obezitenin sağlık harcamaları üzerine etkisi, bmij (2026) 14 (2): 963-978, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2736

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The impact of obesity on healthcare expenditures

Research problem

The purpose of this study is to investigate the economic consequences of obesity in developed and developing countries. The economic consequences of obesity are to examine the impact of obesity on healthcare expenditures. This study is believed to help countries design the most appropriate policies to prevent obesity.

Research questions

This study analyses the economic impact of obesity and compares obesity in developed and developing countries. Obesity itself increases the direct costs of treating the diseases it affects, which in turn represents a burden on the economy.

Literature review

A review of the literature reveals that studies addressing the economic consequences of obesity are largely theoretical and lack analysis, so this section primarily focuses on theoretical studies.

From an economic perspective, costs measure the amount of resources consumed in monetary terms. Costs are divided into two categories: direct and indirect costs. Direct costs refer to medical healthcare services, while indirect costs refer to the loss of economic production due to illness. Indirect costs here refer to absenteeism, disability, and premature death (Lehnert et al., 2013).

The burden of obesity is divided into three categories: direct costs, indirect (societal) costs, and personal costs. Direct costs include medical expenses for treating obesity and its related diseases. Societal or indirect costs refer to the value of lost work. Obese people experience less productive work performance due to their absence from work, physical limitations, lower life expectancy (premature death), disability benefits, and unemployment benefits. As for personal costs, obese people often face stigma and discrimination in the workplace due to their obesity and related conditions, which lowers their incomes compared to those of non-obese individuals. Furthermore, due to poor health, obese employees are charged higher premiums and healthcare costs. According to Thompson et al., the healthcare cost for treating five obesity-related disorders—high cholesterol, hypertension, diabetes, stroke, and coronary artery disease—was at least $4,400 higher than for normal-weight individuals, regardless of gender. Obesity is increasing globally and affects all ages and genders, especially younger generations. It not only causes a disease burden but also leads to direct, indirect, and personal costs (Chu et al., 2018).

As more individuals in a country's population become obese, a larger portion of total annual national healthcare expenditure is spent on obesity and obesity-related health problems. In addition to increased healthcare costs, obesity also entails indirect costs through declines in labour productivity. Empirical evidence has unequivocally demonstrated that obesity negatively impacts individuals, healthcare systems, employers, and the economy as a whole (Lehnert et al., 2013).

The economic consequences of obesity include poorer labour markets, such as lower wages and reduced employment prospects, and higher medical care costs (Cawley, 2015).

Obesity imposes high costs on healthcare systems; globally, 2 to 7 per cent of all healthcare expenditures are related to measures to prevent and treat the condition, and up to 20 per cent of all healthcare expenditures are attributed to obesity through related diseases such as type 2 diabetes and heart disease. These healthcare costs place a burden on government finances. Furthermore, overall economic earnings and employers are affected by impaired productivity (Dobbs and Manyika, 2015).

Obesity impacts the economy in many ways. These include food, marketing and advertising that promote overconsumption, diet programs and liposuction, health campaigns designed to combat obesity, and the demand for healthcare services due to the diseases and illnesses caused by obesity (Eckersley, 2001).

OECD countries report spending approximately 8.4% of their total health budgets on treating obesity-related diseases, equivalent to approximately $311 billion per year (or $209 per person per year) (OECD, 2019).

OECD countries report spending an average of $209 per person on treating obesity and related conditions, with the United States, Germany, and the Netherlands reporting the highest per-person spending at $645, $411, and $352, respectively. OECD countries spend approximately $311 billion annually on treating diseases caused by excess weight, and overweight costs 52 countries a total of $425 billion annually. In OECD countries, this accounts for 8.4% of total healthcare spending, and while the US spends approximately 14% of its healthcare budget on obesity and overweight, Estonia reports spending less than 5%. A large portion of this cost burden consists of treatment costs for diabetes, cardiovascular disease, dementia, and cancer, with overweight accounting for 70% of all diabetes-related healthcare expenditures (OECD, 2019). Obesity has been reported to cost the US economy more than $100 billion annually (Townsend, 2017). The cost of bariatric surgery in Turkey was estimated at $787,184,000 in 2012. This represents 1.05% of Türkiye's gross domestic product, and the Social Security Institution (SGK) pays a weighted average of $1,707 for bariatric surgery.

Methodology

Countries are classified as high-income, upper-middle-income, and lower-middle-income according to the World Bank's per capita income levels (WB, 2025).

High-income countries consist of 60 countries: Seychelles, Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Canada, Chile, Guyana, Saint Kitts and Nevis, Panama, Trinidad and Tobago, Uruguay, USA, UAE, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Andorra, Austria, Belgium, Bulgaria, Switzerland, Cyprus, Czech Republic, Germany, Denmark, Spain, Estonia, Finland, France, United Kingdom, Greece, Croatia, Hungary, Ireland, Iceland, Israel, Italy, Lithuania, Luxembourg, Latvia, Malta, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Slovakia, Slovenia, Sweden, Australia, Brunei Darussalam, Japan, South Korea, Nauru, New Zealand, Palau, and Singapore.

Upper-middle-income countries: It consists of 52 countries: Botswana, Algeria, Gabon, Equatorial Guinea, Mauritius, Namibia, South Africa, Argentina, Belize, Brazil, Colombia, Costa Rica, Dominica, Dominican Republic, Ecuador, Grenada, Guatemala, Jamaica, Saint Lucia, Mexico, Peru, Paraguay, El Salvador, Suriname, Saint Vincent and the Grenadines, Iran, Iraq, Libya, Albania, Armenia, Azerbaijan, Bosnia and Herzegovina, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Moldova, North Macedonia, Serbia, Turkmenistan, Turkey, Ukraine, Indonesia, Maldives, Thailand, China, Fiji, Marshall Islands, Mongolia, Malaysia, Tonga, Tuvalu, and Cuba.

Lower middle-income countries; The study comprises 49 countries: Angola, Benin, Cote d'Ivoire, Cameroon, Congo, Comoros, Cabo Verde, Ghana, Guinea, Kenya, Lesotho, Mauritania, Nigeria, Senegal, Sao Tome and Principe, Eswatini, Tanzania, Zambia, Bolivia, Honduras, Haiti, Nicaragua, Djibouti, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco, Pakistan, Tunisia, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, Bangladesh, Bhutan, India, Sri Lanka, Myanmar, Nepal, Timor-Leste, Micronesia, Cambodia, Kiribati, Lao, Philippines, Papua New Guinea, Solomon Islands, Vietnam, Vanuatu, and Samoa.

Low-income countries comprise 23 countries. Low-income countries were not included in the study because there were too few of them relative to other country groups, making comparisons difficult. A total of 161 countries were identified, covering the period 2003-2022.

Findings

Obesity is a disease with increasing prevalence worldwide, and it also affects many other noncommunicable diseases. This increase in obesity and its associated effects on other diseases also increases healthcare expenditures, increasing the cost of healthcare services for countries.

Discussion

In upper-middle-income countries, the increase in health spending in the previous period appears to have no impact on current health spending. Furthermore, it has been found that as obesity rates increase, health spending increases.

In high-income countries, the increase in health spending in the previous period appears to have increased current health spending. Furthermore, it has been found that as obesity rates increase, health spending increases.

In all countries, the increase in health spending in the previous period also increased current health spending. Across countries, it has been observed that as obesity rates rise, health spending rises.

Conclusions

This creates a significant burden on national economies. Studies have been insufficient to examine the direct impact of obesity on healthcare expenditures. Many studies have either focused solely on developed countries, examined only a limited number of countries, or investigated healthcare costs theoretically. This makes it difficult to compare studies. This study, due to its scope, is designed to contribute to the literature and provide evidence to guide policymakers in implementing the necessary efforts to reduce obesity. This study covers the period 2003-2022 and covers a total of 161 countries: 60 high-income, 52 upper-middle-income, and 49 lower-middle-income. In this context, the impact of obesity on healthcare expenditures in 161 countries was investigated. This impact was analysed using the Arellano-Bond two-stage generalised moment estimator with Windmeijer's robust standard errors. This method was chosen because the two-stage GMM estimator corrects for autocorrelation and heteroskedasticity in the one-stage GMM estimators. The results of this study indicate that the increase in health spending in lower-middle-income countries in the previous period has been sustained in the current period. However, no statistically significant relationship was found between obesity rates and health spending in these countries.

Giriş

Küresel bir halk sağlığı sorunu olan obezite, dünya genelinde ülke ekonomileri üzerinde maliyetleri artıran önemli ekonomik sonuçlara yol açmaktadır.

Obezite, sağlığı bozabilecek aşırı yağ birikimiyle tanımlanan kronik ve karmaşık bir hastalıktır. Dünya çapında yetişkin obezitesi 1990'dan bu yana iki kattan fazla artmış, ergenlik çağındaki obezite ise dört katına çıkmıştır. 2022 yılında dünyada her 8 kişiden 1'i obeziteyle yaşamaktaydı. Yine bu yılda (18 yaş ve üzeri) 890 milyon yetişkin obeziteyle yaşarken, 5-19 yaş aralığındaki çocuk ve gencin 160 milyonu obezdi (WHO, 2024). OECD'nin bir raporuna göre; 36 OECD üye ülkesinden 34'ünde neredeyse dört kişiden biri obezdir. Morbid obezite olarak bilinen şiddetli obezite oranları artık daha hafif obezite biçimleriyle aynı hızda artmakta olduğunu ifade etmektedir (OECD, 2019: 17).

2006 yılında Asya Pasifik Kohort Çalışmaları İşbirliği'nin Asya-Pasifik bölgesinde aşırı kilo ve obezite yükü çalışmasında, bölgedeki 14 ülkede aşırı kilo ve obezite prevalansına ilişkin en son ulusal temsili tahminlerden, aşırı kilo ve obezitenin bölgenin çoğunda endemik olduğu ve yaygınlığın Hindistan'da %5'in altından Avustralya'da %60'a kadar değiştiği görülmüştür. Ayrıca, Çin'deki yaygınlık Avustralya'dakinin üçte biri olmasına rağmen, son 20 yılda Çin'deki yaygınlık artışı Avustralya'daki %20'ye kıyasla %400'dü (Asia Pacific Cohort Studies Collaboration, 2007: 191). ABD Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri tarafından yürütülen bir araştırmada, obezite prevalansının ABD'deki erkekler için tüm gelir düzeylerinde genel olarak benzer olduğunu (yaklaşık yüzde 30), kadınlar için düşük gelir düzeylerinde (yüzde 42) yüksek gelir düzeylerinde (yüzde 29) olduğunu bulundu ve bu ilişkinin Avustralya için de geçerli olduğu ifade edildi (Townsend, 2017: 34). Avustralya'da ve diğer birçok ülkede artan obezite sağlık yetkililerinin ve politika yapıcılarının daha iyi kabul etmesi gereken sosyal ekonomik kültürel faktörler arasındaki karmaşık etkileşimi ortaya koymaktadır (Eckersley, 2001: 592). Hindistan'da yapılan kesitsel bir çalışmada obezitenin %52,6 olarak belirlendiği ifade edilmiştir (Unnikrishnan, 2012: 4). Rusya'nın piyasa ekonomisine geçişi sonucunda, obezitenin arttığı bulunmuştur (Jahns vd., 2003: 1301).

Obeziteli bireylerde genellikle tip 2 diyabet, dislipidemi, yağlı karaciğer hastalığı, gut, hipertansiyon ve kardiyovasküler hastalık gelişmektedir (Blüher, 2012: 341). Bir ülkenin ortalama BMI endeksindeki (vücut kitle indeksi) artış ve hipertansiyon prevalansındaki artış diyabet prevalansı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu belirtildi (Farooq ve Sohail, 2023: 6).

Asya-Pasifik bölgesinde aşırı kilo ve obezite yükü çalışmasında, bölgedeki çeşitli ülkelerde, aşırı kilolu ve obezite nedeniyle nüfusun Koroner kalp hastalığı mortalitesi için % 2, hemorajik inme mortalitesi için %0,2 ila %2,9 ve iskemik inme mortalitesi için %0,9 ila %10,2 idi (Asia Pacific Cohort Studies Collaboration, 2007: 191).

2019 yılında, kardiyovasküler hastalıklar, diyabet, kanserler, nörolojik bozukluklar, kronik solunum yolu hastalıkları ve sindirim bozuklukları gibi bulaşıcı olmayan hastalıklardan dolayı yaklaşık 5 milyon ölüme neden olduğu tahmin edilmektedir. Çocukluk ve ergenlikte aşırı kilolu olmak çocukların ve ergenlerin anlık sağlıklarını etkilemekte ve tip 2 diyabet ve kardiyovasküler hastalık gibi çeşitli bulaşıcı olmayan hastalıklardan daha yüksek riski ve daha erken başlangıcı ile ilişkili olmaktadır. Obezitesi olan çocukların obezitesi olan yetişkinler olma olasılığı çok yüksektir ve yetişkinlikte bulaşıcı olmayan hastalıklar geliştirme riskleri de daha yüksektir (WHO, 2024). Obezite ve ilgili hastalıklar, ülkeye bağlı olarak yaşam beklentisini 4,2 yıldan 0,9 yıla düşüreceğini belirtmektedir. 2050 yılına kadar OECD, G20 ve EU28 ülkelerinde obeziteyle ilgili hastalıklardan yaklaşık 92 milyon erken ölüm olacağı tahmin edilmektedir (OECD, 2019: 17).

OECD'nin bir diğer raporuna göre; aşırı kilonun önümüzdeki 30 yılda toplum sağlığı üzerindeki etkisini şu bulgularla ortaya koymuştur: Tüm yeni diyabet vakalarının yaklaşık %60'ının aşırı kilodan, tüm kalp damar hastalıkları vakalarının %18'inin, bunama vakalarının %11'inin ve kanser vakalarının %8'inin ise aşırı kilodan kaynaklanacağı öngörmektedir. Analizde yer alan 52 ülkede, her yıl aşırı kilo nedeniyle yaklaşık 3 milyon erken ölüm (30-70 yaş arası) gerçekleşeceğini ve aşırı kilo ve bununla ilişkili durumların OECD ülkelerinde yaşam beklentisini ortalama 2,7 yıl azaltacağını bildirmektedir. Obezite, yaşam beklentisini sırasıyla 4,2 yıl ve 3,9 yıl azalttığı Meksika ve Polonya'da en büyük etkiye sahip olan ülkelerdir (OECD, 2019: 75).

Tüm bunlardan dolayı da obezitenin ulusal bütçeler ve sağlık harcamaları için önemli sonuçları olan derin bir sağlık yükü taşıdığı kaçınılmaz bir gerçektir (Lawrence ve Kopelman, 2004: 301). Yukarıda bahsedilen bu sonuçlar, aşırı kilo ve obezitenin sağlık ve bu ülkelerin birçoğunun ekonomisi üzerindeki etkilerinin önümüzdeki yıllarda artacağını göstermektedir (Asia Pacific Cohort Studies Collaboration, 2007: 191). Obezite salgınının ekonomik etkileri oldukça önemlidir. Hiçbir şey yapılmazsa, aşırı kilo ve

obezitenin küresel maliyetlerinin 2030 yılına kadar yılda 3 trilyon ABD dolarına ve 2060 yılına kadar 18 trilyon ABD dolarından fazlasına ulaşması beklenmektedir. Son olarak, düşük sosyoekonomik gruplar da dahil olmak üzere düşük ve orta gelirli ülkelerdeki obezite oranlarındaki artış, bir zamanlar yalnızca yüksek gelirli ülkelerle ilişkilendirilen bu sorun hızla küreselleştirmektedir (WHO, 2024). Çocukluk dönemi obezite çalışmaları ve sağlık sonuçları üzerine yapılan hemen hemen tüm çalışmalar gelişmiş ülkelere odaklanmıştır ve bu konuda gelişmekte olan ülkeler için çok az boylamsal kanıt vardır (Liang ve Qi, 2020).

Obeziteyi azaltmak için hükümetler, göreceli fiyatları değiştiren, gıda tercih ortamını değiştiren, tüketicilere bilgi ve eğitim sağlayan, firmaları yeniden formüle etmeye teşvik eden, daha aktif bir yaşam tarzını teşvik eden ve daha fazlasını yapan çok çeşitli politikaları değerlendirmeli ve uygulamalıdır. Daha geniş topluma yüklenen maliyetler ve gelecekte kişinin kendisine yüklenen maliyetler azaltmalı ve beklenmeyen olumsuz sonuçları en aza indirmelidir. Eşitlik endişelerini hafifletmeyi amaçlayan politikalar iyi hedeflenmeli ve obezite ölüm maliyetlerini en aza indirmelidir (Griffith, 2022: 1247).

Obezite salgını tedavisinde kamu politikasının, bugünkü koşulları ve çevreyi değiştirmek, muhtemelen bu daha büyük ekonomik sistemleri etkileyerek yaşamın motivasyonel yapısını değiştirmeye odaklanmasını gerektirecektir (Hill vd., 2007: 772-773).

Bu çalışmada obezitenin ekonomiye etkisi ve gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde obezitenin karşılaştırılması analiz edilmektedir. Obezitenin kendisi ve obezitenin etkilediği hastalıkların tedavisi için doğrudan maliyetleri arttırmaktadır ki bu da ekonomi üzerinde bir yükü temsil etmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, obezite oranlarının sağlık harcamaları üzerindeki etkisini incelemek ve bu etkinin farklı gelir gruplarındaki ülkelerde değişip değişmediğini ortaya koymaktır. Bu kapsamda aşağıdaki araştırma sorularına yanıt aranmıştır:

AS1: Obezite oranları sağlık harcamalarını etkilemekte midir?

AS2: Obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi ülke gelir gruplarına göre farklılaşmakta mıdır?

Bu araştırma soruları doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H_1: *Obezite oranlarındaki artış sağlık harcamalarını pozitif yönde etkilemektedir.*

H_2: *Obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi yüksek gelirli, üst-orta gelirli ve alt-orta gelirli ülkelerde farklılık göstermektedir.*

Sağlık harcamaları zaman içerisinde yüksek süreklilik gösteren bir değişken olduğundan geçmiş dönem sağlık harcamalarının mevcut dönem harcamalarını etkilemesi beklenmektedir. Bu nedenle dinamik panel veri yaklaşımı tercih edilmiştir. Ayrıca modele dahil edilen gecikmeli bağımlı değişken nedeniyle ortaya çıkabilecek Nickell (1981) sapmasını gidermek ve olası içsellik sorunlarını kontrol edebilmek amacıyla Arellano ve Bond (1991) iki aşamalı Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) tahmincisi kullanılmıştır. Bu yöntem, kısa zaman boyutuna ve geniş yatay kesit boyutuna sahip panellerde tutarlı ve etkin tahminler sağlaması nedeniyle araştırmanın amacıyla uyumlu bir yaklaşım sunmaktadır.

Literatür taraması

Literatür incelendiğinde obezitenin ekonomik sonuçlarını ele alan çalışmaların daha çok teorik olması, makro düzeyde panel veriyle ülke gruplarını kıyaslayan çalışmaların azlığı nedeniyle teorik çalışmalara yer verilmiştir.

Ekonomik açıdan bakıldığında maliyetler tüketilen kaynakların miktarını parasal olarak ölçer. Maliyetler doğrudan ve dolaylı maliyetler olmak üzere ikiye ayrılır. Doğrudan maliyetler tıbbi sağlık hizmetlerini ifade ederken dolaylı maliyetler ise hastalık nedeniyle ekonomik üretimde meydana gelen kaybı ifade eder. Burada dolaylı maliyetler işte bulunmama, devamsızlık, sakatlık ve erken ölümü ifade etmektedir (Lehnert vd., 2013).

Obezitenin yükü doğrudan maliyetler, dolaylı (toplumsal maliyetler) ve kişisel maliyetler olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır. Doğrudan maliyetler, obezite ve obeziteyle ilgili hastalıkların tedavisi için tıbbi maliyetleri kapsar. Toplumsal veya dolaylı maliyetler, kaybedilen işin değerini ifade eder. Obez insanlar, işte bulunmamaları, fiziksel sınırlamalar, düşük yaşam beklentisi (erken ölümler), engellilik maaşları ve işsizlik yardımları nedeniyle işte daha az üretken performans gösterirler. Kişisel maliyetler ise, obez insanlar genellikle obeziteleri ve ilgili durumları nedeniyle işyerinde damgalanır ve ayrımcılığa uğrarlar, bu da gelirlerini obez olmayan insanlardan daha düşük hale getirmektedir. Ayrıca kötü sağlık durumu nedeniyle, obez çalışanlardan daha yüksek primler ve sağlık masrafları alınmaktadır. Thompson ve arkadaşlarına göre, Obezite ile ilgili beş bozukluğun, yani yüksek kolesterol, hipertansiyon, diyabet, inme ve koroner arter hastalığının tedavisi için sağlık hizmeti

maliyeti, cinsiyetten bağımsız olarak, normal kilolu kişilere göre en az 4400 ABD doları daha yüksekti. Obezite dünya çapında artmakta ve özellikle genç nesiller olmak üzere her yaşta ve cinsiyette görülmektedir. Sadece hastalık yüküne neden olmakla kalmaz, aynı zamanda doğrudan, dolaylı ve kişisel maliyetlere de sebep olmaktadır (Chu vd., 2018).

Bir ülkede nüfusun daha fazla bireyi obez hale geldikçe, toplam yıllık ulusal sağlık harcamalarının daha büyük bir kısmı obeziteye ve obeziteyle ilişkili sağlık sorunlarına harcanmaktadır. Artan sağlık hizmeti maliyetlerine ek olarak, obezite işgücü verimliliğindeki düşüşler yoluyla dolaylı maliyetlerle birlikte gelir. Ampirik kanıtlar, obezitenin bireyleri, sağlık sistemlerini, işverenleri ve ekonominin tamamını olumsuz etkilediğini şüpheye yer bırakmayacak şekilde göstermiştir (Lehnert vd., 2013).

Obezitenin ekonomik sonuçları, daha düşük ücretler ve daha düşük istihdam olasılığı gibi daha kötü işgücü piyasasını ve daha yüksek tıbbi bakım maliyetlerini içermektedir (Cawley, 2015).

Obezite sağlık sistemlerine önemli maliyetler yükler; dünya çapında, tüm sağlık harcamalarının yüzde 2 ila 7'si, bu durumu önlemeye ve tedavi etmeye yönelik önlemlerle ilgilidir ve tüm sağlık harcamalarının yüzde 20'ye kadarı, tip 2 diyabet ve kalp hastalığı gibi ilgili hastalıklar yoluyla obeziteye atfedilmektedir. Bu sağlık hizmetleri maliyetleri, devlet finansmanı üzerinde bir yük oluşturmaktadır. Ayrıca, genel ekonomik kazançlar ve işverenler, bozulmuş üretkenlikten etkilenmektedir (Dobbs ve Manyika, 2015).

Obezite ekonomiyi birçok yönden etkiler. Bunlar gıda, aşırı tüketimi teşvik eden pazarlama ve reklamcılık, diyet programları ve liposuction, obeziteye karşı koymak için düzenlenen sağlık kampanyaları ve obezitenin sebep olduğu hastalık ve hastalıkların sağlık hizmetlerine olan talebinden oluşmaktadır (Eckersley, 2001).

OECD ülkeleri toplam sağlık bütçelerinin yaklaşık %8,4'ünü obeziteyle ilişkili hastalıkların tedavisine harcayacağını ve bunun da yılda yaklaşık 311 milyar ABD dolarına (veya kişi başına yılda 209 ABD dolarına) eşdeğer olduğu belirtmektedir (OECD, 2019).

OECD ülkeleri, obezite ve ilgili durumların tedavisi için kişi başına ortalama 209 ABD doları harcadığını ve ABD, Almanya ve Hollanda, obeziteye en çok harcamayı, sırasıyla kişi başına 645, 411 ve 352 ABD doları ile yaptıklarını bildirmektedir. OECD ülkeleri her yıl aşırı kilonun neden olduğu hastalıkları tedavi etmek için yaklaşık 311 milyar dolar harcadığını ve aşırı kilo toplamda 52 ülkeye yılda 425 milyar dolara mal olduğunu belirtmektedir. OECD ülkeleri için bu, toplam sağlık harcamasının %8,4'üne denk geldiğini ve ABD sağlık bütçesinin yaklaşık %14'ünü obezite ve aşırı kiloya harcarken, Estonya %5'ten az harcadığını belirtmektedir. Bu maliyet yükünün büyük bir kısmını diyabet, kalp damar hastalıkları, bunama ve kanser tedavi maliyetleri oluşturmakta ve diyabetle ilgili tüm sağlık harcamalarının %70'i aşırı kilodan kaynaklandığını bildirmektedir (OECD, 2019). Obezitenin ABD ekonomisine maliyeti yılda 100 milyar dolardan fazla olduğu belirtilmiştir (Townsend, 2017).

Türkiye'de obezite cerrahisi maliyeti 2012 yılı için 787.184.000 ABD doları olarak tahmin edilmiştir. Bu, Türkiye'nin gayri safi yurtiçi hasılasının %1.05'i kadar olduğu ve SGK'nın obezite cerrahisi için ağırlıklı ortalama 1707 ABD doları ödendiği ifade edilmiştir (Kockaya vd., 2013).

Avustralya'da 1989'dan 1990'a kadar obeziteden kaynaklanan sağlık hizmeti maliyetlerinin 395 milyon dolar olduğu ve bunun da toplam sağlık harcamalarının yaklaşık %15'i kapsadığının tahmin edilmiştir (Segal vd., 1994).

Aşırı kilo ve obezitenin 2019'daki ekonomik etkisinin, Afrika'da kişi başına ortalama 20 ABD dolarından Amerika'da kişi başına 872 ABD dolarına, düşük gelirli ülkelerde 6 ABD dolarından Yüksek Gelirli Ülkelerde 1.110 ABD dolarına kadar değişen küresel gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) %2,19'u olduğu tahmin edilmiştir. Mevcut eğilimler devam ederse, 2060 yılına kadar aşırı kilo ve obezitenin ekonomik etkilerinin küresel GSYİH'nin %3,29'una yükselmesi öngörülmüştür. En büyük artış, düşük kaynaklı ülkelerde yoğunlaşacağı ve toplam ekonomik maliyetler 2019 ile 2060 yılları arasında yüksek gelirli ülkelerde dört katına çıkarken, düşük ve orta gelirli ülkelerde 12-25 kat artacağı ifade edilmiştir. Tahmini aşırı kilo ve obezitenin yaygınlığını mevcut eğilimlere göre yıllık %5 azaltmak veya 2019 seviyelerinde tutmak, küresel olarak 2020 ile 2060 yılları arasında sırasıyla 429 milyar ABD doları veya 2201 milyar ABD doları tutarında ortalama yıllık maliyet düşüşüne yol açabileceği saptanmıştır (Okunogbe vd., 2022).

Obez insan sayısının fazla olduğu ülkelerin ekonomileri olumsuz etkilenmektedir. Bunun nedeni, obez insanların hipertansiyon ve farklı kanser türleri gibi farklı kronik hastalıklara sahip olmasıdır. Obezite nedeniyle enerji seviyeleri düşer ve ekonomide tam çaba ile yer almazlar ve ekonomi üzerinde olumsuz bir etki yaratırlar. Bir ülkedeki tedavi maliyetini ve ulaşımı artırır. Kanser ve diyabet gibi kronik hastalıkların tedavisi pahalıdır. Bu yüzden ekonomi üzerinde birçok olumsuz etkisi vardır (Azam ve

Idrees,2019). Yetişkinlerde obezite üretkenliği azaltmaktadır (Mazhar ve Rehman, 2022). Tam tersi olduğu bir durumda söz konusu olmaktadır. İşsizlikte obeziteyi pozitif etkilemektedir (Tobing, 2023). Aşırı kilo işgücü piyasasını da etkilemektedir. Obezite istihdam oranını düşürmekte ve erken emeklilik, işe devamsızlık ve hasta olduğu halde işte bulunmayı artırmaktadır. Sonuç olarak, 52 ülkedeki iş gücü 54 milyon tam zamanlı çalışana eşdeğer bir azalma göstereceğini bildirmektedir. Bu etkiler ortalama ücretler kullanılarak kaybedilen işgücü piyasası çıktısına dönüştürüldüğünde, OECD ülkeleri kişi başına yılda ortalama 863 ABD doları kaybedeceğini bildirdi. Devamsızlık ve istihdam oranları her biri yaklaşık dörtte bir oranında olmak üzere, hazır bulunmanın maliyeti bu miktarın neredeyse yarısını oluşturduğunu ve erken emekliliğin etkisi asgari düzeyde kaldığını göstermektedir. Aşırı kilonun yaşam beklentisi, sağlık harcamaları ve işgücü piyasası üzerindeki birleşik etkileriyle, OECD ülkelerinde GSYİH ortalama %3,3 daha düşük olacağını bildirdi. Analize dahil edilen 46 ülkenin tamamında, bu, Almanya veya Japonya'nın ortalama yıllık GSYİH'sine benzer şekilde 2020-50 arasında toplam 5,3 trilyon ABD dolara denk geldiğini belirtti (OECD, 2019).

Obezitenin küresel ekonomik etkisi kabaca 2 trilyon dolar veya küresel GSYİH'nın yüzde 2,8'i, bu da obezitenin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilere benzer şekilde yük bindirdiği gerçeğini yansıtmaktadır. Bu, İtalya veya Rusya'nın GSYİH'sına eşdeğer olduğu vurgulanmıştır (Dobbs ve Manyika, 2015). Obezitenin ekonomik bedeli, gelişmekte olan pazarlarda daha büyük farklılıklar göstermektedir. Meksika'da obezite, GSYİH'nın yüzde 2,5'i iken Fas'ta GSYİH'nın yüzde 2,8'i, Güney Afrika'da GSYİH'nın yüzde 3'ü ve Brezilya'da yüzde 2,4 oranında gözlemlenmiştir. Ancak diğer gelişmekte olan ülkelerde obezite çok daha az önemli bir ekonomik yükü temsil etmektedir. Örneğin Nijerya'da obezitenin ekonomi üzerindeki etkisi GSYİH'nın yüzde 0,7'sidir ve on üçüncü en büyük ekonomik yük olarak sıralanır; Endonezya'da yüzde 1'lik bir etkiye sahip ve sekizinci sırada yer alıyor; Çin'de ise yüzde 1,1 ile dokuzuncu sırada yer alıyor (Dobbs ve Manyika, 2015).

Çin'de kırsal bölgelerdeki tıbbi altyapının daha kısıtlı olması obezitenin kuşaklar arası aktarımını artırmıştır. Tıbbi altyapının iyi olduğu kentsel bölgelerde obezitenin kuşaklar arası aktarımı azalmıştır. Ayrıca kırsal kesimde ekonomik kalkınma düzeyinin yükseltilmesi, kişi başına düşen gelirin artırılması, sağlık ve tıbbi koşulların iyileştirilmesi, yüksek eğitimin yaygınlaştırılması obezitenin nesilden nesile aktarılmasını engellemede etkili araçlar olarak görülmektedir (Dong vd., 2022).

Bu çalışmada daha önceki çalışmalardan farklı olarak obezitenin ekonomik sonuçları 161 ülke için ve gelirlerine göre ülke grupları bazında ele alınmış ve analiz edilmiştir. Bu bağlamda çalışmanın literatürdeki boşluğu doldurması ve literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Yöntem

Çalışmanın amacı

Bu çalışmanın amacı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde obezitenin ekonomik sonuçları üzerindeki etkisini araştırmaktır. Obezitenin ekonomik sonucu ise obezitenin etkilediği sağlık harcamalarını incelemektir. Bu çalışma, ülkelerin obeziteyi önlemek için ihtiyaca en uygun politikaları tasarlamasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Bu çalışma için etik kurul izin belgesi gerekmemektedir.

Veri seti ve değişkenler

Ülkeler Dünya Bankası'nın kişi başına düşen gelir düzeylerine göre, yüksek gelir, üst orta gelir, alt orta gelir olarak sınıflandırılmıştır (World Bank, 2025).

Yüksek gelirli ülkeler; Seyşeller, Antigua ve Barbuda, Bahamalar, Barbados, Kanada, Şili, Guyana, Saint Kitts ve Nevis, Panama, Trinidad ve Tobago, Uruguay, ABD, BAE, Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Sudi Arabistan, Andorra, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, İsviçre, Kıbrıs, Çekya, Almanya, Danimarka, İspanya, Estonya, Finlandiya, Fransa, Birleşik Krallık, Yunanistan, Hırvatistan, Macaristan, İrlanda, İzlanda, İsrail, İtalya, Litvanya, Lüksemburg, Letonya, Malta, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, --Slovakya, Slovenya, İsveç, Avustralya, Brunei Darussalam, Japonya, Güney Kore, Nauru, Yeni Zelanda, Palau, Singapur olmak üzere 60 ülkeden oluşmaktadır.

Üst orta gelirli ülkeler; Botswana, Algeria, Gabon, Equatorial Guinea, Mauritius, Namibia, Güney Afrika, Arjantin, Belize, Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Dominika, Dominikan Cumhuriyeti, Ekvador, Grenada, Guatemala, Jamaika, Saint Lucia, Meksika, Peru, Paraguay, El Salvador, Suriname, Saint Vincent and The Grenadines, İran, Irak, Libya, Arnavutluk, Ermenistan, Azerbaycan, Bosna Hersek, Belarus, Gürcistan, Kazakistan, Moldova, Kuzey Makedonya, Sırbistan, Türkmenistan, Türkiye, Ukrayna, Endonezya, Maldivler, Tayland, Çin, Fiji, Marşal Adaları, Mongolia, Malezya, Tonga, Tuvalu ,Küba olmak üzere 52 ülkeden oluşmaktadır.

Alt orta gelirli ülkeler; Angola, Benin, Cote d'lvoire, Cameroon, Congo, Comoros,, Cabo Verde, Ghana, Guinea, Kenya, Lesotho, Mauritania, Nigeria, Senegal, Sao Tome and Principe, Eswatini, Tanzanya, Zambiya, Bolivya, Honduras, Haiti, Nicaragua, Djibouti, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco, Pakistan, Tunus, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Bangladeş, Bhutan, Hindistan, Sri Lanka, Myanmar, Nepal, Timor-Leste, Mikronesia, Cambodia, Kiribati, Lao, Filipinler, Papua New Guinea, Solomon Adaları, Vietnam, Vanuatu, Samoa olmak üzere 49 ülkeden oluşmaktadır.

Düşük gelirli ülkeler 23 ülkeden oluşmaktadır. Düşük gelirli ülkelerin sayısının diğer ülke gruplarına göre az olmasından dolayı kıyası zorlaştıracağından, düşük gelirli ülkeler çalışmaya alınmamıştır.

Tüm ülkeler toplamda 161 ülke ve 2003-2022 dönemi olarak belirlenmiştir.

Bağımlı değişken verileri ülkelerin cari sağlık harcamalarının GSYİH yüzdesi olarak Dünya Sağlık Örgütünden, bağımsız değişken ise yetişkinlerde obezite prevalansı BMI>=30 olarak Dünya Sağlık Örgütü veri tabanından alınmıştır. Bu çalışmada tüm ülkelerin obezite oranlarının sağlık harcamaları üzerindeki etkileri ele alınmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ve Dünya Bankası veri tabanlarından elde edilmiştir. Veri seti oluşturulurken öncelikle ilgili dönemde (2003–2022) sağlık harcamaları ve obezite göstergelerine ilişkin gözlemler birleştirilmiş, ülkeler bazında veri tutarlılığı kontrol edilmiştir. Analiz öncesinde değişkenlerdeki eksik gözlemler incelenmiş ve ilgili dönemde temel değişkenlere ait yeterli veri bulunmayan gözlemler veri setinden çıkarılmıştır. Herhangi bir imputasyon (tahmini veri tamamlama) yöntemi kullanılmamış, yalnızca güvenilir ve erişilebilir gözlemler üzerinden dengeli olmayan (unbalanced) panel veri seti oluşturulmuştur.

Ayrıca veri setinde yinelenen kayıtlar, tutarsız ülke kodları ve eksik eşleştirmeler kontrol edilmiş; analiz öncesinde gerekli veri temizleme işlemleri gerçekleştirilmiştir.

2003-2022 yılları arasında 161 ülkeden oluşan bir örneklemde dinamik GMM panel tahmin tekniğini kullanılmaktadır **(**Mazhar ve Rehman, 2022: 7).

Dinamik GMM tahmin yönteminde ise iki aşamalı GMM tahmin yapılmaktadır. İki aşamalı GMM kullanmak bir aşamalı GMM tahmincilerini otokorelasyon ve heteroskedasiteye karşı düzeltme sağlamaktadır (Yerdelen-Tatoğlu, 2020: 136). Çalışmada kullanılan Arellano-Bond (1991) iki aşamalı GMM tahmincisine uygun olarak model aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

[

HE_{it}=\alpha HE_{it-1}+\beta OB_{it}+\mu_i+\varepsilon_{it}

]

Burada;

(HE_{it}): i ülkesinin t dönemindeki sağlık harcamalarını (GSYİH'nın yüzdesi olarak),

(HE_{it-1}): sağlık harcamalarının bir dönem gecikmeli değerini,

(OB_{it}): yetişkin obezite prevalansını (BMI ≥ 30),

(\mu_i): gözlemlenemeyen ülkeye özgü sabit etkileri,

(\varepsilon_{it}): rassal hata terimini ifade etmektedir.

HEit=αHEit−1+βOBit+μi+εit

Burada HEHE sağlık harcamalarını (GSYİH'nın yüzdesi), OBOB yetişkin obezite prevalansını (BMI≥30), μiμi ülkeye özgü gözlemlenemeyen etkileri ve εitεit hata terimini göstermektedir. Modelde değişkenler düzey değerleriyle kullanılmış olup logaritmik dönüşüm uygulanmamıştır. Dinamik yapı nedeniyle bağımlı değişkenin bir dönem gecikmeli değeri modele dahil edilmiş ve olası içsellik sorununu gidermek amacıyla Arellano ve Bond (1991) iki aşamalı GMM tahmincisi, Windmeijer (2005) dirençli standart hatalarıyla birlikte kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan değişkenler düzey değerleriyle analize dahil edilmiş olup herhangi bir logaritmik dönüşüm uygulanmamıştır. Ayrıca, modelde yer alan gecikmeli bağımlı değişken ve olası içsellik problemi nedeniyle Arellano-Bond dinamik panel GMM tahmincisi tercih edilmiştir. Bu açıklamalar yöntem bölümüne eklenerek model spesifikasyonu daha açık hale getirilmiştir.

"GMM iki aşamalı standart hatalar sapmalıdır. Dirençli standart hatalar önerilmektedir". Burada kullanılan iki aşamalı GMM tahminci, bir aşamalı GMM tahmincilerini otokorelasyon ve heteroskedasiteye karşı düzeltmektedir. Fakat iki aşamalı GMM' den elde edilen standart hatalar ciddi

olarak aşağıya doğru sapmalı olmaktadır. Bu nedenle standart hataların düzeltilmesi gerekmektedir. "Windmeijer (2005) çalışmasında küçük örnek düzeltmesi önermiştir" (Yerdelen-Tatoğlu, 2020: 137).

Bu çalışmada Windmeijer'in dirençli standart hatalarını kullanarak Arellano ve Bond iki aşamalı genelleştirilmiş momentler tahmincisi ile tahmin yapılmaktadır. Sağlık harcamalarının yalnızca obezite tarafından belirlenmediği; kişi başına gelir düzeyi, nüfusun yaş yapısı, sağlık altyapısı, kentleşme oranı, eğitim düzeyi ve sağlık sistemine ilişkin birçok yapısal faktörden etkilendiği görüşünüze katılmaktayız.

Bu çalışmanın temel amacı, ülkelerin farklı gelir grupları itibarıyla obezite prevalansının sağlık harcamaları üzerindeki doğrudan etkisini incelemek ve söz konusu ilişkinin yönünü ortaya koymaktır. Bu nedenle model, obezite değişkenine odaklanan parsimonik (yalın) bir dinamik panel veri modeli olarak tasarlanmıştır. Ayrıca sağlık harcamalarının geçmiş dönem değerlerinden güçlü biçimde etkilenmesi nedeniyle gecikmeli bağımlı değişken modele dahil edilmiş ve Arellano–Bond iki aşamalı GMM tahmincisi kullanılmıştır.

Bununla birlikte hakemimizin işaret ettiği üzere, kişi başına düşen gelir, yaşlı nüfus oranı, sağlık altyapısı ve kentleşme düzeyi gibi zaman içerisinde değişen bazı faktörlerin modele dahil edilmemesi potansiyel dışlanmış değişken yanlılığı riskini tamamen ortadan kaldırmamaktadır. Bu nedenle çalışma sonuçlarının bu sınırlılık çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği kabul edilmektedir.

"Bu çalışmada obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisine odaklanılmış ve model yalın bir yapıda kurulmuştur. Sağlık harcamalarını etkileyebilecek kişi başına düşen gelir, yaşlı nüfus oranı, sağlık altyapısı, kentleşme düzeyi, eğitim seviyesi ve diğer sosyoekonomik göstergeler modele dahil edilmemiştir. Dolayısıyla elde edilen bulgular, obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini ortaya koymakla birlikte, olası dışlanmış değişken yanlılığı riskini tamamen ortadan kaldırmamaktadır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda söz konusu kontrol değişkenlerinin modele dahil edilmesi daha kapsamlı ve karşılaştırılabilir sonuçlar elde edilmesine katkı sağlayacaktır."

Bu çalışmada Windmeijer'in dirençli standart hatalarını kullanarak Arellano ve Bond iki aşamalı genelleştirilmiş momentler tahmincisi ile tahmin yapılmaktadır. "Dinamik panel veri modeli tercih edilmesinin temel nedeni, obezite oranlarının zamansal süreklilik göstermesi ve sağlık harcamaları ile obezite arasındaki olası içsellik ilişkisidir. Artan obezite düzeyleri sağlık harcamalarını yükseltebilirken, sağlık sisteminin yapısı ve sağlık harcamalarının düzeyi de obeziteyi etkileyebilmektedir. Bu çift yönlü ilişki, açıklayıcı değişkenlerin dışsallığı varsayımını zayıflatmaktadır. Arellano ve Bond (1991) GMM tahmincisi, gecikmeli değişkenleri araç değişken olarak kullanarak içsellik sorununu azaltmakta ve dinamik panel veri modellerinde tutarlı tahminler elde edilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca gecikmeli bağımlı değişkenin modele dahil edilmesi nedeniyle ortaya çıkabilecek Nickell (1981) yanlılığı da bu yöntemle giderilmektedir." "Bu çalışmada obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisine odaklanılmış ve model yalın bir yapıda kurulmuştur. Sağlık harcamalarını etkileyebilecek kişi başına düşen gelir, yaşlı nüfus oranı, sağlık teknolojilerindeki gelişmeler ve sağlık sistemine ilişkin diğer değişkenler modele dahil edilmemiştir. Bu nedenle elde edilen sonuçlar, obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini ortaya koymakla birlikte, potansiyel kayıp değişken sapması riskini tamamen ortadan kaldırmamaktadır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda söz konusu kontrol değişkenlerinin modele dahil edilmesi daha kapsamlı sonuçlar elde edilmesine katkı sağlayacaktır."

Bulgular

Alt orta gelirli ülkeler için analiz sonuçları

Tablo 1: Alt Orta Gelirli Ülkeler için Arelano ve Bond İki Aşamalı Genelleştirilmiş Momentler Tahmin (Dirençli Standart Hatalar ile) Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	WC-Robust Std. hata	Z-ist.	Prob.
Sağlık Harcamaları (-1)	0,6317545	0,1691425	3,74	0,000
Obezite	0,0399604	0,0323625	1,23	0,217
Wald Testi	21,68			
Prob	0,0000			
AR 1	-2,7436			
Prob	0,0061			
AR 2	0,63925			
Prob	0,5227			
Araç Değişken Sayısı	36			
Grup Sayısı(N)	49			

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 1'deki otokorelasyon testi sonuçlarına göre birinci mertebeden otokorelasyonun (AR1) varlığı söz konusuyken ikinci mertebeden otokorelasyon (AR2) varlığının olmadığı görülmektedir.H0: "Otokorelasyon yoktur" şeklinde kurulan Ho hipotezi kabul edilmektedir.

Alt orta gelirli ülkeler için elde edilen tahmin sonuçlarına göre; Wald testi modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri, sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Ancak obezite oranları sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı görülmemektedir.

Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri pozitif işaretlidir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değerinde meydana gelen bir birimlik artışın mevcut sağlık harcamalarını (0,6317545) birimlik arttırdığını göstermektedir. Obezite oranları ile sağlık harcamaları arasında istatiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur.

Üst orta gelirli ülkeler için analiz sonuçları

Tablo 2: Üst Orta Gelirli Ülkeler için Arelano ve Bond İki Aşamalı Genelleştirilmiş Momentler Tahmin (Dirençli Standart Hatalar ile) Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	WC-Robust Std. hata	Z-ist.	Prob.
Sağlık Harcamaları (-1)	0,1675974	0,1279904	1,31	0,190
Obezite	0,35497	0,1051517	3,38	0,001
Wald Testi	32,75			
Prob	0,0000			
AR 1	-1,7195			
Prob	0,0855			
AR 2	0,69681			
Prob	0,4859			
Araç Değişken Sayısı	36			
Grup Sayısı(N)	52			

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 2'deki otokorelasyon testi sonuçlarına göre birinci mertebeden (AR1) ve ikinci mertebeden otokorelasyon (AR2) varlığının olmadığı görülmektedir.H0: "Otokorelasyon yoktur" şeklinde kurulan Ho hipotezi kabul edilmektedir.

Üst Orta Gelirli ülkeler için elde edilen tahmin sonuçlarına göre; Wald testi modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri mevcut sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Obezite oranlarının sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Obezite oranları katsayısı pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Obezite oranlarındaki bir birimlik artış sağlık harcamalarını (0,35497) birimlik arttırdığını göstermektedir.

Yüksek gelirli ülkeler için analiz sonuçları

Tablo 3: Yüksek Gelirli Ülkeler İçin Arelano ve Bond İki Aşamalı Genelleştirilmiş Momentler Tahmin (Dirençli Standart Hatalar ile) Sonuçları

Değişkenler	**Katsayı**	**WC-Robust Std. hata**	**Z-ist.**	**Prob.**
Sağlık Harcamaları (-1)	0,559118	0,088317	6,33	0,000
Obezite	0,2725622	0,0885459	3,08	0,002
Wald Testi	145,76			
Prob	0,0000			
AR 1	-2,5449			
Prob	0,0109			
AR 2	1,172			
Prob	0,2412			
Araç Değişken Sayısı	36			
Grup Sayısı(N)	60			

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 3'teki otokorelasyon testi sonuçlarına göre birinci mertebeden otokorelasyonun (AR1) varlığı söz konusuyken ikinci mertebeden otokorelasyon (AR2) varlığının olmadığı görülmektedir.H0: "Otokorelasyon yoktur" şeklinde kurulan Ho hipotezi kabul edilmektedir.

Yüksek Gelirli ülkeler için elde edilen tahmin sonuçlarına göre; Wald testi modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri ve obezite oranlarının sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri pozitif işaretlidir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değerinde meydana gelen bir birimlik artışın mevcut sağlık harcamalarını (0,559118) birimlik arttırdığını göstermektedir. Obezite oranları katsayısı pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Obezite oranlarındaki bir birimlik artış sağlık harcamalarını (0,2725622) birimlik arttırdığını göstermektedir. Çalışmada kullanılan sağlık harcamaları değişkeni, cari sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı (%) olarak; obezite değişkeni ise yetişkin nüfusta obezite prevalansı (%) olarak tanımlanmıştır. Değişkenlere herhangi bir logaritmik dönüşüm uygulanmamış, tüm değişkenler düzey değerleriyle modele dahil edilmiştir.

Bu nedenle katsayılar yarı-esneklik veya esneklik olarak değil, yüzde puan cinsinden yorumlanmalıdır. Örneğin üst-orta gelirli ülkelerde elde edilen 0,35497 katsayısı, obezite prevalansında meydana gelen 1 yüzde puanlık artışın sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payını yaklaşık 0,355 yüzde puan artırdığını göstermektedir. Benzer şekilde yüksek gelirli ülkelerde elde edilen 0,27256 katsayısı, obezite prevalansındaki 1 yüzde puanlık artışın sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payını yaklaşık 0,273 yüzde puan artırdığını ifade etmektedir.

Tüm ülkeler için analiz sonuçları

Tablo 4: Tüm Ülkeler için Arelano ve Bond İki Aşamalı Genelleştirilmiş Momentler Tahmin (Dirençli Standart Hatalar ile) Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	WC-Robust Std. hata	Z-ist.	Prob.
Sağlık Harcamaları (-1)	0,4772189	0,0896122	5,33	0,000
Obezite	0,1467285	0,0445333	3,29	0,001
Wald Testi	79,34			
Prob	0,0000			
AR 1	-4,0102			
Prob	0,0001			
AR 2	0,83179			
Prob	0,4055			
Araç Değişken Sayısı	36			
Grup Sayısı(N)	161			

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 4'teki otokorelasyon testi sonuçlarına göre birinci mertebeden otokorelasyonun (AR1) varlığı söz konusuyken ikinci mertebeden otokorelasyon (AR2) varlığının olmadığı görülmektedir.H0: "Otokorelasyon yoktur" şeklinde kurulan Ho hipotezi kabul edilmektedir.

Tüm ülkeler için elde edilen tahmin sonuçlarına göre; Wald testi modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri ve obezite oranlarının sağlık harcamalarını etkilemekte istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değeri pozitif işaretlidir. Sağlık harcamalarının bir gecikmeli değerinde meydana gelen bir birimlik artışın mevcut sağlık harcamalarını (0,4772189) birimlik arttırdığını göstermektedir. Obezite oranları katsayısı pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Obezite oranlarındaki bir birimlik artış sağlık harcamalarını (0,1467285) birimlik arttırdığını göstermektedir.

Sonuçlar ve öneriler

Obezite, dünya çapında prevalansı artan bir hastalık olup, diğer birçok bulaşıcı olmayan hastalığı da etkilemektedir. Obezitenin bu kadar artması ve diğer hastalıklara sebep olması da sağlık harcamalarını artırarak, ülkelerin sağlık hizmeti maliyetlerini arttırmaktadır. Bu durum, ülke ekonomileri üzerinde büyük bir yük oluşturmaktadır. Yapılan çalışmalar, obezitenin doğrudan sağlık harcamalarına olan etkisini incelemekte yetersizdir. Birçok çalışma ya sadece gelişmiş ülkeleri ya kısıtlı sayıda ülkeyi ele almış ya da teorik olarak sağlık maliyetlerini araştırmışlardır. Bu durum, çalışmaları kıyaslamayı zorlaştırmaktadır. Bu çalışma kapsamı itibariyle, literatüre katkı sağlayacağı düşüncesiyle ele alınmış olup; politika yapıcıların obezitenin azaltılması amacıyla gerekli çabaların sağlanması için kanıtlar sunmaktadır. Bu çalışma, 2003-2022 dönemini ve 60 yüksek gelirli, 52 üst orta gelirli ve 49 alt orta gelirli olmak üzere toplamda 161 ülkeyi kapsamaktadır. Bu bağlamda, 161 ülkede obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu etki, Windmeijer'in dirençli standart hatalarını kullanarak, Arellano ve Bond iki aşamalı genelleştirilmiş momentler tahmincisi ile analiz edilmiştir. Bu yöntemin seçilmesinin sebebi, iki aşamalı GMM tahminci, bir aşamalı GMM tahmincilerini otokorelasyon ve heteroskedasiteye karşı düzeltme sağlamasıdır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular, obezite oranlarındaki artışın özellikle üst-orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde sağlık harcamalarını artırdığını göstermektedir. Bu sonuç, obezitenin ekonomik maliyetleri ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisini inceleyen uluslararası literatürle büyük ölçüde uyumludur.

Öncelikle, Mazhar ve Rehman (2022) tarafından gerçekleştirilen panel veri analizinde obezitenin ekonomik performans ve insan sermayesi üzerinde olumsuz etkiler yarattığı, sağlıkla ilişkili maliyetleri artırarak üretkenliği azalttığı ortaya konulmuştur. Araştırmacılar, obezitenin yalnızca bireysel sağlık sonuçlarıyla sınırlı kalmadığını, aynı zamanda ülkelerin ekonomik kaynakları üzerinde de önemli bir yük oluşturduğunu vurgulamaktadır. Bu çalışmada üst-orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde obezite oranlarının sağlık harcamalarını artırdığı yönündeki bulgular, Mazhar ve Rehman'ın sonuçlarını desteklemektedir.

Benzer şekilde, Okunogbe ve arkadaşları (2022) tarafından 161 ülkeyi kapsayan kapsamlı çalışmada aşırı kilo ve obezitenin küresel ekonomik maliyetlerinin oldukça yüksek olduğu ve bu maliyetlerin özellikle orta ve yüksek gelirli ülkelerde daha belirgin şekilde ortaya çıktığı gösterilmiştir. Araştırmacılar, mevcut eğilimlerin devam etmesi halinde obeziteye bağlı ekonomik yükün önümüzdeki yıllarda daha da artacağını belirtmektedir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar da obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki pozitif etkisini ortaya koyarak söz konusu bulguları doğrulamaktadır.

OECD (2019) raporunda da aşırı kilo ve obezitenin toplam sağlık harcamalarının önemli bir bölümünü oluşturduğu, özellikle yüksek gelirli ülkelerde sağlık bütçeleri üzerinde ciddi maliyet baskısı yarattığı ifade edilmektedir. Bu çalışmada yüksek gelirli ülkelerde obezite katsayısının pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunması, OECD'nin rapor ettiği maliyet artışlarıyla tutarlıdır.

Bununla birlikte, alt-orta gelirli ülkelerde obezite ile sağlık harcamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaması literatürdeki bazı bulgulardan ayrışmaktadır. Bu durumun birkaç nedeni olabilir. İlk olarak, alt-orta gelirli ülkelerde sağlık sistemlerinin gelişmiş ülkelere kıyasla daha sınırlı olması nedeniyle obeziteye bağlı sağlık hizmeti kullanımının tam olarak harcamalara yansımaması mümkündür. İkinci olarak, sağlık hizmetlerine erişim düzeyinin görece düşük olması ve kayıt dışı sağlık harcamalarının yüksek olması obezitenin ekonomik etkilerinin resmi sağlık harcamalarında yeterince görünmemesine neden olabilir. Son olarak, bulaşıcı hastalıklar ve temel sağlık hizmetleri gibi öncelikli sağlık sorunlarının sağlık bütçelerinde daha büyük paya sahip olması, obezitenin mali etkilerinin görece zayıf görünmesine yol açabilmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, çalışmanın bulguları obezitenin özellikle ekonomik gelişmişlik düzeyi arttıkça sağlık harcamaları üzerindeki etkisinin güçlendiğini göstermekte ve bu yönüyle uluslararası ampirik literatürde yer alan çalışmaların büyük çoğunluğunu desteklemektedir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, alt orta gelirli ülkelerde sağlık harcamalarında bir önceki döneminde meydana gelen artışın mevcut dönemdeki sağlık harcamalarını artırdığını göstermektedir. Ancak bu ülkelerde obezite oranları ile sağlık harcamaları arasında istatiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Üst-orta gelirli ülkelerde, sağlık harcamalarında bir önceki dönemde meydana gelen artışın mevcut dönemdeki sağlık harcamalarını etkilemediği görülmektedir. Bunun yanı sıra, obezite oranları arttıkça, sağlık harcamalarının arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yüksek gelirli ülkelerde, sağlık harcamalarında bir önceki dönemde meydana gelen artışın mevcut dönemdeki sağlık harcamalarını artırdığı görülmektedir. Ayrıca obezite oranları arttıkça, sağlık harcamalarının arttığı bulgusu elde edilmiştir.

Tüm ülkelerde, sağlık harcamalarında bir önceki döneminde meydana gelen artış da mevcut dönemdeki sağlık harcamalarını arttırmıştır. Tüm ülkeler için de obezite oranları arttıkça, sağlık harcamalarının arttığı görülmüştür.

Bu çalışmanın bulguları, özellikle üst-orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde obezitenin sağlık harcamalarını artırdığını göstermektedir. Bu nedenle politika yapıcıların yalnızca tedavi edici sağlık hizmetlerine değil, obeziteyi önleyici politikalara da öncelik vermesi gerekmektedir. Literatürde etkinliği kanıtlanan politika araçları arasında şekerli içecek vergileri, yüksek yağ ve şeker içeren gıdalara yönelik mali düzenlemeler, çocukları hedef alan sağlıksız gıda reklamlarının sınırlandırılması, ön yüz besin etiketleme sistemlerinin yaygınlaştırılması ve fiziksel aktiviteyi teşvik eden kentsel planlama uygulamaları yer almaktadır (OECD, 2019; Griffith, 2022; WHO, 2024). Ayrıca okul temelli beslenme programlarının geliştirilmesi ve toplum genelinde sağlıklı yaşam farkındalığının artırılması, obezite prevalansının azaltılmasına katkı sağlayabilir. Bu tür önleyici politikalar, uzun dönemde sağlık harcamalarının kontrol altına alınmasına ve obezitenin ekonomik yükünün azaltılmasına yardımcı olacaktır.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, üst-orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde obezite oranlarındaki artışın sağlık harcamalarını arttırdığına dair önemli kanıtlar sunmaktadır. Bununla birlikte alt-orta gelirli ülkelerde ise obezite oranlarındaki artışın sağlık harcamaları üzerinde herhangi bir etkisine rastlanmamıştır. Bu durumun muhtemelen alt-orta gelirli ülkelerde obezite oranlarının daha az olmasından kaynaklandığı ifade edilebilmektedir.

Tüm ülkelerde artan sağlık harcamaları dolayısıyla doğrudan sağlık maliyetleri artmakta ve bu durum ekonomiler üzerinde ciddi yükler oluşturmaktadır. Bu yükü azaltmak için obezitenin azaltılması ve önlenmesi gerekmektedir. Politika yapıcılar, obeziteyi önlemek ve azaltmak için gerekli tedbirleri almalıdır.

Çalışmanın sınırlılıkları ve gelecek araştırmalar için öneriler

Bu çalışma, obezitenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini 2003–2022 döneminde 161 ülke için inceleyerek literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bununla birlikte, elde edilen bulgular değerlendirilirken bazı sınırlılıkların göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

İlk olarak, modelde obezite prevalansı temel açıklayıcı değişken olarak kullanılmış olup kişi başına düşen gelir, yaşlı nüfus oranı, şehirleşme düzeyi, sağlık altyapısı, sağlık teknolojileri ve cepten yapılan sağlık harcamaları gibi sağlık harcamalarını etkileyebilecek bazı makroekonomik ve demografik değişkenlere yer verilmemiştir. Bu durum, sonuçların potansiyel kayıp değişken sapması (omitted variable bias) riski taşımasına neden olabilmektedir.

İkinci olarak, çalışmada obezite göstergesi olarak yalnızca yetişkinlerde BMI≥30 prevalansı kullanılmıştır. Obezitenin şiddeti, çocukluk çağı obezitesi, aşırı kilo (overweight) oranları veya abdominal obezite gibi alternatif göstergeler değerlendirmeye dahil edilmemiştir. Farklı obezite ölçütlerinin sağlık harcamaları üzerindeki etkileri farklılık gösterebilir.

Üçüncü olarak, analiz ülke düzeyindeki makro veriler üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle bireysel sağlık davranışları, beslenme alışkanlıkları, fiziksel aktivite düzeyi ve sosyoekonomik eşitsizlikler gibi mikro düzey faktörler incelenememiştir.

Dördüncü olarak, çalışmada sağlık harcamalarının toplam düzeyi ele alınmış, obezitenin kamu sağlık harcamaları, özel sağlık harcamaları, ilaç harcamaları veya hastane harcamaları üzerindeki farklı etkileri ayrı ayrı değerlendirilememiştir.

Gelecekte yapılacak araştırmalarda kişi başına düşen GSYİH, yaşlı nüfus oranı, şehirleşme düzeyi, eğitim seviyesi, sağlık altyapısı ve sağlık finansman göstergeleri gibi kontrol değişkenlerinin modele dahil edilmesi önerilmektedir. Ayrıca Sistem GMM, Panel ARDL ve eşbütünleşme yöntemleri gibi alternatif ekonometrik yaklaşımların kullanılması bulguların sağlamlığının test edilmesine katkı sağlayacaktır.

Bunun yanında, obeziteyle mücadelede uygulanan şekerli içecek vergileri, sağlıksız gıda vergileri, reklam kısıtlamaları ve okul temelli beslenme programları gibi politika araçlarının sağlık harcamaları üzerindeki etkilerini inceleyen karşılaştırmalı çalışmaların yapılması literatüre önemli katkılar sağlayabilir. Son olarak, ülke düzeyindeki analizlerin birey veya hane halkı düzeyindeki mikro verilerle desteklenmesi, obezitenin ekonomik sonuçlarının daha kapsamlı biçimde anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. The Review of Economic Studies, 58(2), 277–297. https://doi.org/10.2307/2297968

Asia Pacific Cohort Studies Collaboration. (2007). The burden of overweight and obesity in the Asia–Pacific region. Obesity Reviews, 8(3), 191-196.

Azam, R., & Idrees, A. (2019). Economic growth, obesity and global burden of disease: an exploration. GCU Economic Journal, 52(1&2), 67-106.

Blüher, M. (2012). Are there still healthy obese patients?. Current Opinion in Endocrinology, Diabetes and Obesity, 19(5), 341-346.

Cawley, J. (2015). An economy of scales: A selective review of obesity's economic causes, consequences, and solutions. Journal of health economics, 43, 244-268.

Chu, D. T., Nguyet, N. T. M., Dinh, T. C., Lien, N. V. T., Nguyen, K. H., Ngoc, V. T. N., ... & Pham, V. H. (2018). An update on physical health and economic consequences of overweight and obesity. Diabetes & Metabolic Syndrome: Clinical Research & Reviews, 12(6), 1095-1100.

Dobbs, R., & Manyika, J. (2015). The obesity crisis. The Cairo review of global affairs, 5, 44-57.

Dong, Z., Wu, L., Chen, Y., Lyulyov, O., & Pimonenko, T. (2022). Intergenerational transmission of obesity: role of education and income. International Journal of Environmental Research and Public Health, 19(23), 15931.

Eckersley, R. M. (2001). Losing the battle of the bulge: causes and consequences of increasing obesity. Med J Aust, 174(11), 590-2.

Farooq, T., & Sohail, Z. (2023). Diabetes Prevalence in Developing Countries. (EasyChair Preprint No. 9513). EasyChair. https://easychair.org/publications/preprint/685S.

Griffith, R. (2022). Obesity, poverty and public policy. The Economic Journal, 132(644), 1235-1258.

Hill, J. O., Peters, J. C., & Wyatt, H. R. (2007). The role of public policy in treating the epidemic of global obesity. Clinical Pharmacology & Therapeutics, 81(5), 772-775.

Jahns, L., Baturin, A., & Popkin, B. M. (2003). Obesity, diet, and poverty: trends in the Russian transition to market economy. European journal of clinical nutrition, 57(10), 1295-1302.

Kockaya, G., Tatar, M., Ergin, G., & Atikeler, K. (2013). Cost of Obesity and Economic Value of Obesity Surgery for Turkey (CEVOS-T). Value in Health, 16(7), A381.

Lawrence, V. J., & Kopelman, P. G. (2004). Medical consequences of obesity. Clinics in dermatology, 22(4), 296-302.

Lehnert, T., Sonntag, D., Konnopka, A., Riedel-Heller, S., & König, H. H. (2013). Economic costs of overweight and obesity. Best practice & research Clinical endocrinology & metabolism, 27(2), 105-115.

Liang, Y., & Qi, Y. (2020). Developmental trajectories of adolescent overweight/obesity in China: socio-economic status correlates and health consequences. Public health, 185, 246-253.

Mazhar, U., & Rehman, F. (2022). Productivity, obesity, and human capital: Panel data evidence. Economics & Human Biology, 44, 101096.

Nickell, S. J. (1981). Biases in dynamic models with fixed effects. Econometrica, 49(6), 1417–1426. https://doi.org/10.2307/1911408

OECD (2019). The Heavy Burden of Obesity: The Economics of Prevention, OECD Health Policy Studies, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/67450d67-en.

Okunogbe, A., Nugent, R., Spencer, G., Powis, J., Ralston, J., & Wilding, J. (2022). Economic impacts of overweight and obesity: current and future estimates for 161 countries. BMJ global health, 7(9), e009773.

Segal, L., Carter, R., & Zimmet, P. (1994). The cost of obesity: the Australian perspective. Pharmacoeconomics, 5(Suppl 1), 45-52.

Tatoğlu, F. Y. (2020). İleri panel veri analizi: Stata uygulamalı. Beta.

Tobing, E. (2023). Unemployment and obesity during the great recession: evidence from US county panel data. Applied Economics Letters, 30(4), 536-542.

Townsend, M. S. (2017). Obesity in low-income communities: prevalence, effects, a place to begin. Journal of the American Dietetic Association, 106(1), 34–37. https://doi.org/10.1016/j.jada.2005.11.008

Unnikrishnan, A. G., Kalra, S., & Garg, M. K. (2012). Preventing obesity in India: Weighing the options. Indian journal of endocrinology and metabolism, 16(1), 4-6.

World Bank. (2025). Country and lending groups. https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups.

World Bank. (2025). World development indicators. https://data.worldbank.org/indicator

World Health Organization. (2024). Obesity and overweight. https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight

World Health Organization. (2024). Prevalence of obesity among adults, BMI ≥ 30 (age standardised estimate). Global Health Observatory.https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/prevalence-of-obesity-among-adults-bmi--30-(age-standardised-estimate)-(-).

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 979-1000
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2777

Araştırma Makalesi / Research Article

Planlı davranış teorisi çerçevesinde sürdürülebilir girişimcilik niyeti: Bilgi, değerler ve öz-yeterliğin rolü

Sustainable entrepreneurial intention within the framework of the theory of planned behaviour: The role of knowledge, values, and self-efficacy

Ayşe İpek Koca Ballı[1]

Başak Gül Akar[2]

[1] Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi Kozan İşletme Fakültesi, Adana, Türkiye, ikocaballi@cu.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7808-5807

[2] Prof. Dr., Çukurova Üniversitesi Kozan İşletme Fakültesi, Adana, Türkiye, bgakar@cu.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7258-4402

Sorumlu Yazar/Corresponding Author:

Başak Gül Akar,

Çukurova Üniversitesi Kozan İşletme Fakültesi, Adana, Türkiye, bgakar@cu.edu.tr

Başvuru/Submitted: 23/04/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 1/06/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 12/06/2026

Kabul/Accepted: 19/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Koca Ballı, A.İ., & Akar, B.G., Planlı davranış teorisi çerçevesinde sürdürülebilir girişimcilik niyeti: Bilgi, değerler ve öz-yeterliğin rolü, bmij (2026) 14 (2): 979-1000, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2777

Öz

Bu çalışma, üniversite öğrencilerinin sürdürülebilir girişimcilik niyetini (SGN) Planlı Davranış Teorisi (PDT) çerçevesinde genişletilmiş bir modelle incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırma modeline sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisi, çevre yanlısı değerler, dayanışma değerleri ve çevresel öz-yeterlik değişkenleri dâhil edilmiştir. Yapısal eşitlik modellemesiyle yapılan analizler, modelin SGN varyansının %64,7'sini açıkladığını ve tüm hipotezlerin desteklendiğini göstermektedir. Bulgulara göre, kişisel tutum niyet üzerindeki en güçlü belirleyiciyken, onu algılanan davranışsal kontrol izlemektedir; öznel normların etkisi ise anlamlı ancak daha zayıf bulunmuştur. Dikkat çekici bir sonuç olarak, sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisinin tutum üzerindeki etkisinin değer temelli değişkenlerden daha güçlü olduğu, dayanışma değerlerinin ise çevre yanlısı değerlere göre daha belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, çevresel öz-yeterliğin algılanan davranışsal kontrol üzerindeki güçlü etkisi, bireysel yetkinlik algısının önemini ortaya koymaktadır. Çalışma, SGN'nin yalnızca psikolojik süreçlerle değil, bilgi ve değerlerin etkileşimiyle de şekillendiğini ortaya koyarak literatüre katkı sağlamakta ve eğitimciler ve politika yapıcılar için stratejik öneriler sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Girişimcilik Niyeti, Planlı Davranış Teorisi, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, Çevresel Öz-Yeterlik, Değerler

Jel Kodları: M13, Q01, I23

Abstract

This study aims to investigate sustainable entrepreneurial intentions (SEI) among university students using an extended Theory of Planned Behaviour (TPB) model. The research model incorporates key variables, including knowledge of the Sustainable Development Goals (SDGs), pro-environmental values, solidarity values, and environmental self-efficacy. Data were analysed using structural equation modelling, revealing that the model explains 64.7% of the total variance in SEI and that all proposed hypotheses are supported. The findings indicate that personal attitude is the most powerful predictor of intention, followed by perceived behavioural control, while subjective norms exert a significant but relatively weaker influence. Notably, the impact of SDG knowledge on personal attitude proved stronger than that of value-based variables, whereas solidarity values were found to be more decisive than pro-environmental values. Furthermore, the strong influence of environmental self-efficacy on perceived behavioural control underscores the critical importance of individuals' perceptions of competence. Consequently, this study demonstrates that SEI is shaped by the interaction of knowledge and values, offering strategic recommendations for educators and policymakers.

Keywords: Sustainable Entrepreneurship Intention, Theory of Planned Behaviour, Sustainable Development Goals, Environmental Self-Efficacy, Values

Jel Codes: M13, Q01, I23

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Sustainable entrepreneurial intention within the framework of the theory of planned behaviour: The role of knowledge, values, and self-efficacy

Literature

Research subject

In the contemporary era, entrepreneurship has evolved beyond the traditional focus on economic growth toward a Triple Bottom Line approach that integrates social welfare, environmental integrity, and the needs of future generations (Romero-Colmenares and Reyes-Rodríguez, 2022; Valencia-Arias et al., 2024). This study examines the formation mechanism of Sustainable Entrepreneurial Intention (SEI) within the Theory of Planned Behaviour (TPB) framework developed by Ajzen (1991), incorporating unique cognitive antecedents. The primary focus of the study is to empirically analyse the normative and technical determinants that shape university students' inclinations toward establishing sustainable ventures. In this context, the research analyses the effects of Sustainable Development Goals (SDG) knowledge (He et al., 2024), pro-environmental values (Yasir, 2023), solidarity values (Gimenez-Jimenez and Harc, 2024), and environmental self-efficacy (Gregori et al., 2024) on the predictors of intention.

Research purpose and importance

The main objective of this study is to analyse students' sustainable entrepreneurial intentions using an extended TPB model. Given the urgent need for sustainability, understanding the youth's intentions is crucial for supporting future responsible businesses and developing effective educational strategies.

Contribution of the article to the literature

The study extends the TPB model by integrating variables such as SDG knowledge, pro-environmental values, solidarity values, and environmental self-efficacy. Furthermore, it makes new contributions to the sustainable entrepreneurship literature by revealing the interactions among these factors in the intention formation process using empirical data.

Design and method

Research type

This study is a quantitative research endeavour that examines relationships among variables and is designed using the relational survey model.

Research problems

The fundamental problem is to determine how university students' individual values, knowledge levels, and self-efficacy perceptions are reflected in their sustainable entrepreneurial intentions through the TPB components (attitude, subjective norms, and behavioural control).

Data collection method

Data were collected from 336 undergraduate students at Çukurova University and Adana Alparslan Türkeş Science and Technology University using the convenience sampling method via an online, structured survey.

Quantitative/qualitative analysis

Quantitative analysis methods were employed in the study. Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM) was utilised for data analysis using SPSS and SmartPLS.

Research model

The research model is based on direct interactions between variables. In this configuration, the direct effects of SDG knowledge, pro-environmental values, and solidarity values on personal attitude toward entrepreneurship are tested. Simultaneously, environmental self-efficacy, the individual's belief in their ability to manage ecological problems, is posited as a direct determinant of perceived behavioural control. In the final stage, the direct effects of personal attitude, perceived behavioural control, and subjective norms (representing the social environment) on sustainable entrepreneurial intention are examined.

Research hypotheses

H1: Pro-environmental values have a positive effect on students' personal attitudes toward sustainable entrepreneurship.

H2: Solidarity values have a positive effect on students' personal attitudes toward sustainable entrepreneurship.

H3: SDG knowledge has a positive effect on students' personal attitudes toward sustainable entrepreneurship.

H4: Perceptions of environmental self-efficacy positively influence students' personal attitudes toward sustainable entrepreneurship.

H5: Students' attitudes toward sustainable entrepreneurship have a positive effect on their intention to engage in sustainable entrepreneurship.

H6: The subjective norms perceived by students are a strong and positive predictor of the intention to engage in sustainable entrepreneurship.

H7: Students' perceived levels of behavioural control have a positive effect on their intentions to pursue sustainable entrepreneurship.

Findings and discussion

Findings as a result of the analysis

The analyses demonstrated that all constructs met the requirements for validity and reliability. Exploratory factor analysis results supported the unidimensional structure of the scales. The model explains 64.7% of the variance in sustainable entrepreneurial intention.

Hypothesis test results

All proposed hypotheses were supported. Personal attitude was identified as the strongest predictor of intention. It was also found that SDG knowledge influenced attitudes more than individual values, and solidarity values were more decisive than pro-environmental values.

Discussing the findings with the literature

According to the results, personal attitude is the most powerful determinant of intention. This supports the findings of Barba-Sánchez et al. (2022), Truong et al. (2022), and Yasir et al. (2023), proving that students who internalise sustainability as a personal value exhibit a higher entrepreneurial inclination. Among external variables, SDG knowledge exerted a stronger effect on attitude than values, confirming the attitude-building role of knowledge (Tran et al., 2025; Núñez-Tabales et al., 2024). Furthermore, the fact that solidarity values were more effective on attitudes than pro-environmental values indicates that the sample perceives sustainability as a tool for social benefit (Gimenez-Jimenez and Harc, 2024). The strong influence of perceived behavioural control on intention aligns with existing literature (Yasir et al., 2023; Aeni et al., 2024), highlighting the importance of self-capacity perception. Finally, the significant impact of subjective norms on intention is consistent with previous studies (Aeni et al., 2024; Truong et al., 2022).

Conclusion, recommendation and limitations

Results of the article

Sustainable entrepreneurial intention is shaped not only by psychological attitudes but also by the interaction of knowledge levels and values. While perceived behavioural control and attitude are the primary drivers of intention, subjective norms exert a relatively weaker influence.

Suggestions based on results

Educators and policymakers should not only provide theoretical entrepreneurship training but also focus on practical applications to increase students' self-efficacy and awareness of Sustainable Development Goals (SDGs).

Limitations of the article

The research is limited to students from two specific universities and utilised convenience sampling. This may limit the generalizability of the results to the broader population.

Giriş

Girişimcilik, modern ekonomilerin temel yapı taşı olarak kabul edilmekte ve ekonomik dinamizmin artırılmasına yönelik arayışlar güncelliğini korumaktadır. Son yıllarda, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik konusundaki küresel farkındalığın artması, girişimcilik ekosisteminde de köklü bir paradigma dönüşümünü beraberinde getirmiş ve bu durum "sürdürülebilir girişimcilik" kavramını akademik yazının merkezine taşımıştır (Romero-Colmenares ve Reyes-Rodríguez, 2022). Sürdürülebilirliği sağlamak doğası gereği karmaşık ve yapısal zorluklar barındırsa da hem akademi hem de iş dünyası toplumsal ve çevresel sorunlara çözüm üreten sorumlu işletmelerin teşvik edilmesi konusunda güçlü bir uzlaşı sergilemektedir (Valencia-Arias vd., 2024). Bu doğrultuda, özellikle büyümekte olan işletmeler için yeşil yönetim uygulamalarının hayata geçirilmesi zorlayıcı bir süreç olabilmekte, bu bariyerlerin aşılmasında ve sürdürülebilir girişimcilik eğilimlerinin desteklenmesinde yeşil bilgi yönetimi ve teknolojik yetkinlikler kilit birer kaldıraç işlevi görmektedir (He vd., 2024; Diepolder vd., 2025; Bui vd., 2025). Nitekim firmaların yeşil bilgi teknolojilerini etkin biçimde kullanma ve çevre dostu bilgiyi paylaşma eğilimleri, girişimsel sürdürülebilirliğin sürekliliği açısından hayati önem taşımaktadır (Sadiq vd., 2025).

Bu bağlamda girişimcilik, salt ekonomik büyüme odaklı bir vizyondan sıyrılarak bireylerin sürdürülebilirlik odaklı niyet ve motivasyonlarını vurgulayan bir boyuta evrilmiştir (Vuorio vd., 2018). Bu anlamda yeşil bilgi birikiminin, aile desteğinin, inovatif sosyal davranışların, kültürel faktörlerin ve eğitim süreçlerinin yeşil girişimcilik zihniyetini ve dolayısıyla girişimsel başarıyı doğrudan tetiklediği görülmektedir. Buna göre, sürdürülebilir kalkınmayı geliştirme ve teşvik etme yöntemlerini anlamak için sürdürülebilir girişimcilik niyetinin öncüllerine odaklanmak önem arz etmektedir (Zhang vd., 2025). Sürdürülebilir girişimcilik niyetlerinin belirleyicileri incelendiğinde, genel olarak Planlı Davranış Teorisi (PDT)'ye uygun yaklaşım ve modellerin ağırlık kazandığı görülmektedir. Girişimcilik yazınında niyet süreçleri sıklıkla temelleri Shapero (1975)[1] tarafından ortaya atılan Girişimci Olay Modeli (GOM) ile de açıklanmaktadır. Ancak bu çalışmada GOM yerine PDT'nin tercih edilmesinin temel kuramsal gerekçesi, sürdürülebilir girişimciliğin doğası gereği toplumsal, çevresel ve ahlaki değerlerle sıkı sıkıya bağlı olmasıdır. GOM bireysel algılara odaklanırken, PDT bünyesinde yer alan öznel norm bileşeni, sosyal çevrenin, toplumsal beklentilerin ve dışsal baskıların sürdürülebilirlik odaklı niyetler üzerindeki güçlü etkisini modellemeye çok daha elverişli ve bütünsel bir zemin sunmaktadır. Shapero ve Sokol'un (1982) Girişimci Olay Modeli, girişimcilik niyetini 'yerinden edilme' ve 'toplumsal bağlam' gibi durumsal şoklarla etkili bir şekilde ilişkilendirse de olumsuz bir katalizör olmaksızın tamamen gönüllü ve rasyonel planlamaya dayanan girişimcilik niyetini yeterince ölçemeyebilir. Bu nedenle, bu çalışma tutumları, sosyal onayı ve davranış kontrolünü açık ve ölçülebilir bir psikolojik yapı içinde ele alan PDT'yi kullanmaktadır.

İlk olarak Fishbein ve Ajzen (1975) tarafından ortaya konulan Gerekçeli Eylem Teorisi'ne dayalı olan ve daha sonra Ajzen (1985, 1991)'in bu çerçeveyi revize edip genişleterek PDT'nin geliştirilmesine öncülük ettiği teoriye göre, bir kişinin eylem niyeti ve eylemin kendisi davranışa karşı tutum, öznel normlar ve algılanan davranış kontrolü olmak üzere üç ana faktör tarafından belirlenmektedir. Ajzen (1991)'in PDT'de belirttiği gibi, bireylerin belli bir davranışı yapma kararı, bu üç unsurun birleşimi olan "niyet" faktörüyle yüksek bir doğrulukla tahmin edilebilir. Kuramsal çerçevede bu üç öncül (tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü), sadece niyetin bağımsız birer belirleyicisi olmakla kalmayıp, aynı zamanda kendi aralarında da sürekli bir etkileşim ve dinamik bir ilişki içindedir. Bireyin bir eyleme yönelik kişisel tutumu, sosyal çevresinden algıladığı baskıyla (öznel norm) şekillenebileceği gibi, eylemi gerçekleştirebilme kabiliyetine olan inancı da (algılanan davranış kontrolü) bu tutum ve norm yapısını doğrudan beslemektedir. Dolayısıyla niyetin oluşum süreci, bu üç yapının birbirleriyle olan karşılıklı ilişkilerinin ve niyet üzerindeki birleşik etkilerinin bir sonucudur. Soria-Barreto ve Novoa-Hernández (2025), bu bağlamda sürdürülebilir girişimcilik alanında PDT kavramlarının ve bu dinamik içsel mekanizmaların sıklıkla merkezde yer aldığını ortaya koymuştur.

[1] Shapero (1975)'e ait çalışma, hayatın akışındaki iş kaybı, kariyer tıkanıklığı gibi olumsuz bir yerinden edilmenin bireyi sarsacağını, eğer bu birey içsel kontrol odağına ve bağımsızlık ihtiyacına sahipse (yapılabilirlik algısı) ve çevresinde başarılı rol modelleri/etnik yatkınlık görerek kendini o rolde hayal edebiliyorsa (arzulanabilirlik algısı), bu durumun kaçınılmaz olarak bir "Girişimsel Eylem" ile sonuçlanacağını ortaya koymaktadır. Shapero'nun 1975 yılında temellerini attığı bu görüş, Shapero ve Sokol (1982) tarafından geliştirilen 'Girişimci Olay Modeli' (Entrepreneurial Event Model-EEM) ile girişimcilik niyetini açıklayan öncü yaklaşımlardan biri olarak literatürde geniş kabul görmüştür. Buna göre, nihayetinde girişimcilik, bireyin yaşadığı bu olumsuz yerinden edilme deneyimini, içsel motivasyonu ve uygun sosyal/kültürel çevresel şartlarla birleştirerek yeni bir iş kurma yönünde harekete geçirmesi sürecidir. Shapero ve Sokol (1982), girişimciliği tek başına psikolojik veya sosyal bir faktörle açıklamak yerine, durumsal (yerinden edilme), sosyal (kültürel çevre) ve bireysel (algılar ve risk alma) tüm değişkenleri tek bir girişimcilik olayı çatısı altında toplayarak literatüre yön veren evrensel bir paradigma kazandırmıştır.

Nitekim Şaşmaz ve Tengilimoğlu (2024), 2013-2023 yılları arasında Türkiye'deki DergiPark sisteminde yer alan PDT konulu çalışmaları inceledikleri sistematik analizde, modelin tek başına kullanımının ötesine geçilerek farklı teorilerle entegre edilmesinin konuya yeni bir bakış açısı sağlayacağını ve çok daha detaylı sonuçlar sunacağını belirtmektedir. Geleneksel PDT modeline ek olarak, bireyin sahip olduğu değerler, inançlar ve bilgi düzeyleri modele "dışsal değişkenler" olarak entegre edilmektedir. Teori gereği, dışsal değişkenlerin niyet üzerinde doğrudan bir etkisi olması beklenmemekle birlikte, bu unsurlar bireyin tutumunu, sosyal algısını (öznel norm) ve yapabilirlik inancını (davranışsal kontrol) beslemektedir. Örneğin, yükseköğretimdeki sürdürülebilir girişimcilik eğitimi ve programları, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SKH) ile uyumlu olarak öğrencilerin becerilerini, tutumlarını ve niyetlerini geliştirdiği için kilit bir rol oynamaktadır (He vd., 2024). Çevresel sorunlar, çevrecilik, dayanışma ve bilgi gibi bireysel değerlerin etkisi, sürdürülebilirlik odaklı girişimcilik faaliyetlerinin önemini artırmaktadır. PDT temelli ampirik araştırmalar da eğitimin ve bireysel farkındalıkların, niyetler, tutumlar, normlar ve algılanan kontrol üzerinde güçlü ve olumlu bir etkiye sahip olduğunu doğrulamaktadır (Hockerts, 2017; Romero-Colmenares ve Reyes-Rodríguez, 2022; Valencia-Arias vd., 2024; Andriyati vd., 2024; Diepolder vd., 2025; Al-Mamary vd., 2025). Bu doğrultuda çalışmada çevreye duyarlı değerler, dayanışma ruhu, SKH bilgi düzeyi ve çevresel öz-yeterlik gibi dışsal unsurların, PDT'nin aracı mekanizmalarıyla birlikte değerlendirildiği bütünsel bir yapısal model önerilmektedir.

Bu kuramsal dayanaklar ve ampirik bulgular doğrultusunda, çevreye duyarlı değerler, dayanışma ruhu, SKH bilgi düzeyi ve çevresel öz-yeterlik gibi dışsal unsurların, PDT'nin temel bileşenleri (tutum, norm ve algılanan davranış kontrolü) aracılığıyla nihai niyet üzerinde belirleyici bir rolü olduğu varsayılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın temel amacı, üniversite öğrencilerinin çevreye duyarlı olma ve dayanışma değerleri ile sürdürülebilir kalkınma hedefleri konusundaki bilgilerinin, çevresel öz-yeterlik algılarıyla şekillenen kişisel tutum, öznel norm ve davranış kontrolü mekanizmaları aracılığıyla sürdürülebilir girişimcilik niyetlerine nasıl etki ettiğini incelemek ve bu niyetin oluşum sürecini daha iyi anlamaktır. Literatürde sürdürülebilir girişimcilik niyetleri sıklıkla doğrudan veya doğrusal ilişkilerle incelenmektedir, ancak bu çalışmada, dışsal yapıların (değerler ve bilgi) bilişsel süzgeçler (tutum, norm, kontrol) aracılığıyla niyete dönüştüğü bir aracı model tasarlanmıştır. Bu tasarımın temel gerekçesi, bireysel değerlerin doğrudan niyet oluşturmaktan ziyade, bireyin içsel algı dünyasını şekillendirerek dolaylı yoldan eyleme yön verdiği gerçeğidir. Araştırmanın kavramsal modeli ve değişkenlerin konumlandırılarak şematize edilmesi çalışmanın "Yöntem" bölümünde detaylandırılmakta olup, bu bağlamda araştırma, üniversite gençliği örnekleminde belirli temel sorulara yanıt aramaktadır. Buradan yola çıkılarak, ilk olarak üniversite öğrencilerinin çevreye duyarlı olma ve dayanışma değerlerinin sürdürülebilir girişimcilik niyetleri üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri incelenmektedir. İkinci olarak, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SKH) konusundaki bilgi düzeyi ile çevresel öz-yeterlik algısının, PDT mekanizmaları (tutum, norm, kontrol) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığı araştırılmaktadır. Son olarak ise PDT unsurlarının (tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolü), dışsal bireysel değişkenler ile nihai niyet arasındaki ilişkide üstlendiği aracı rolün yönü ve gücü sorgulanmaktadır.

Elde edilen ampirik bulguların, sürdürülebilir girişimcilik literatürüne kuramsal ve ampirik katkılar sağlaması beklenmektedir. Ayrıca çalışmanın, sürdürülebilirlik odaklı girişimcilik faaliyetlerinin teşvik edilmesine yönelik makro politika ve uygulamalara rehberlik etmesi, özellikle gençlerin sürdürülebilir girişimcilik eğilimlerini ve zihniyetlerini geliştirmeye yönelik mikro stratejilerin oluşturulmasına katkıda bulunması öngörülmektedir.

Araştırma modeli ve hipotezler

Çevre yanlısı değerler

Sürdürülebilir girişimcilik, çevreye olan olumsuz etkiyi en aza indirirken kâr üreten işletmeler kurmayı, sosyal sorumluluğu teşvik etmeyi ve yeniliği desteklemeyi kapsamaktadır. Bu noktada, sürdürülebilir bir girişimci olma isteğinin, doğaya karşı duyulan sorumluluk ve çevre dostu değerlere dayanan bir sürdürülebilirlik hedefiyle olan bağı açıktır. Yasir vd. (2023), bu değerlerin niyetleri motive etmede kilit rol oynadığını ve tutumları ve algılanan davranışsal kontrolü etkilediğini göstermektedir. Alimehmeti vd. (2026), PDT'ye çevre bilincini ve yeşil bağlılığı ekleyerek özgüveni, olumlu tutumları ve sosyal beklentileri vurgulamaktadır. Ayrıca eğitim, sürdürülebilirlik bilgileriyle çevre dostu çabaları desteklemektedir. Burak (2025)'e ait çalışmada, doğaya saygı, etik duyarlılık ve şefkat sergileyen ve doğayla uyum içinde ahlaki değerler üreten yeşil girişimcilik faaliyetlerinin, uzun vadede tüm paydaşlara fayda sağlayabileceği sonucuna varılmıştır. Chishty (2025), PDT değişkenlerinin niyet üzerindeki etkisinin, özellikle Suudi Arabistan gibi içsel çevresel değerlerin harekete geçirilmesi gereken pazarlarda, çevre yanlısı değerler tarafından güçlendirildiğini belirtmektedir. Titko vd. (2024), çevresel değerlerin öğrencilerin niyetleri için bilişsel temel oluşturduğunu ve bu değerler yüksek

olduğunda sürdürülebilirliği hem bir fırsat hem de ahlaki bir görev haline getirdiğini doğrulamaktadır. Sonuç olarak, çevre yanlısı değerlerin öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe ilişkin tutumlarını ve algılanan davranış kontrolünü doğrudan değiştireceği ve böylece sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini etkileyeceği varsayılabilmektedir. Bu anlamda şu hipotez önerilmektedir:

H_1: *Çevre yanlısı değerler, öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe yönelik kişisel tutumları üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Dayanışma değerleri

Dayanışma ruhunu ve toplumsal değerleri bir araya getiren sürdürülebilir girişimcilik çerçevesi, girişimciliğin temel motivasyonlarının ötesinde insan onurunu, ekolojik sürdürülebilirliği ve adaleti ön plana çıkarmaktadır. Bu değerler, çevresel sorunları ve yerel kalkınmayı ele alan insan odaklı bir ekonomik modeli teşvik etmektedir. Guachamín vd. (2025), özellikle demokrasi ve iş birliği olmak üzere dayanışmanın, Ekvador'da girişimcilik ve sosyo-ekolojik hedeflerin uyumlaştırılması için çok önemli olduğunu; Gimenez-Jimenez ve Harc (2024) ise kültürel bağlamın dayanışmanın niyetleri nasıl etkilediğini – Ekvador'da davranışlar ve Almanya'da tutumlar aracılığıyla – göstermektedir. Putri (2025), Endonezya'daki mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sürdürülebilir uygulamalarını sorumluluk, şükran, dürüstlük ve sosyal farkındalık gibi kişisel değerlere dayandırdığı ve dayanışmayı güçlendirdiği bulgusuna ulaşırken, Audretsch vd. (2025), değerleri girişimcilik davranışının temel itici güçleri olarak tanımlamaktadır. Filippelli vd. (2025)'e göre de dayanışma, sürdürülebilir girişimcilik için hayati öneme sahiptir ve bu yönüyle eylemlere rehberlik etmekte ve sürdürülebilir stratejileri desteklemektedir.

Bu literatür ışığında, bireyin sahip olduğu dayanışma değerlerinin salt kâr odaklı girişimcilik anlayışını dönüştürerek sürdürülebilir bir iş kurma niyetini şekillendiren temel bir ahlaki ve stratejik pusula olduğu söylenebilir. Bu duruma göre şu hipotez öne sürülmektedir:

H_2: *Dayanışma değerleri, öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe yönelik kişisel tutumları üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Sürdürülebilir kalkınma hedefleri (SKH) bilgisi

SKH, ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirliğe yönelik adımları teşvik etmeyi amaçlayan, küresel düzeyde mutabık kalınan kapsamlı bir gündemi temsil etmektedir (Wang vd., 2020). SKH'leri anlamak, girişimcilerin küresel krizlere yönelik çözümler geliştirme ve sürdürülebilir fikirleri kalıcı taahhütlere dönüştürme becerilerini artırmaktadır. Cai vd. (2026), bilgi yönetiminin, yeşil odaklanmayı iş başarısıyla ilişkilendirerek sürdürülebilir girişimciliği desteklediğini ve SKH bilgisinin stratejik bir filtre görevi gördüğünü göstermektedir. Shahzad ve Xu (2024), dijitalleşme ve blok zincirinin girişimcilerin SKH hedeflerine ulaşmalarına ve niyetlerini gerçeğe dönüştürmelerine yardımcı olduğunu belirtmektedir. Raimi ve Bamiro (2025), sürdürülebilir yatırımlar ve KOBİ desteği yoluyla İslami finansın yeşil girişimcilikteki rolünü vurgulayarak, SKH'leri etik değerlerle bütünleştirmenin uzun vadeli bağlılığı teşvik ettiğini belirtmektedir. 1.357 makaleyi analiz eden Sreenivasan ve Suresh (2023), sürdürülebilir girişimciliği SKH'lere ulaşmanın anahtarı olarak görmekte ve farkındalığı organize eyleme dönüştürmektedir. Literatürdeki ortak tema, Shahzad ve Xu (2024) tarafından ortaya konan küresel zihniyet yaklaşımıyla uyumlu olarak, bilginin niyetin temel belirleyicisi olduğu yönündedir. Nitekim yazarlar, bireysel bilgi düzeyinin girişimcilik eğilimini doğrudan şekillendirdiğini vurgulamaktadır. He vd. (2024), sürdürülebilir kalkınma bilgisinin tutumları ve öz-yeterliği etkilediğini ve ahlaki ve bilişsel yollarla girişimcilik niyetini şekillendirdiğini göstermektedir. Wang vd. (2020), SKH'leri anlamanın, bireysel ve kurumsal hedefleri sosyal girişimcilik ilkeleri aracılığıyla sosyal faydalara ve paydaş katılımına dönüştürerek kurumsal vatandaşlığı teşvik ettiğini göstermektedir. Buna dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmaktadır:

H_3: *Sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisi, öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe yönelik kişisel tutumları üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Çevresel öz-yeterlik

Sürdürülebilir girişimcilik literatüründe, çevresel öz-yeterlik duygusu güçlü olan bireyler krizleri fırsat olarak görmekte ve bu da sürdürülebilir iş modelleri geliştirme arzularını güçlendirmektedir. Değerleri eyleme dönüştürme yeteneği olarak tanımlanan çevresel öz-yeterlik, bu süreçteki belirsizliklerin üstesinden gelinmeye yardımcı olmaktadır. Araştırmalar, kişisel inançların, özellikle de öz-yeterlik algısının girişimcilik faaliyetlerini yönlendirdiğini göstermektedir. Yıldırım ve Sunman (2022), üniversite öğrencilerinin öz-yeterliklerinin sosyal girişimcilik niyetlerini ve vizyon, inovasyon, ağlar ve sürdürülebilirlik gibi unsurlarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Buna göre, kişilerin kendi yeteneklerine duydukları güven, sosyal ve ekolojik hedeflere yönelik niyetlerini şekillendirmektedir.

Işık ve Çiçek (2020) de öz-yeterliğin sosyal sermaye ile girişimcilik niyeti arasında aracılık ettiğini göstermekte ve kaynakların harekete geçirilmesindeki rolünü vurgulamaktadır. Bu bulgular, bu mekanizmanın günümüzün kilit alanlarından biri olan sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini desteklediğine işaret etmektedir. Çevresel öz-yeterlik, yani çevresel sorunların çözülebileceğine dair inanç, sürdürülebilirlik vizyonunu güçlendirmekte ve psikolojik bir filtre görevi görerek bireysel ve toplumsal potansiyeli somut sürdürülebilir girişimcilik hedeflerine dönüştürmektedir. Argyrou vd. (2026), bunu alternatif örgütsel biçimler yaratma kapasitesi olarak görmekte ve bunun sadece ekonomik niyeti değil, nesiller arası adalete olan bağlılığı da beslediğini belirtmektedir. Listopadzka (2025), dijital becerilerle güçlendirilen "Yeşil Hazırlık" ve "Kendi Kendine Öğrenme"nin hayati önem taşıdığını, döngüsel ekonomi çözümleri için farkındalığı ve stratejik kapasiteyi artırdığını eklemektedir. Salimi ve Vrauwdeunt (2025), çevresel ve sosyal kriterleri stratejik olarak yönetmenin, niyeti örgütsel başarıya dönüştürmenin anahtarı olduğu sonucuna varırken, Del-Aguila-Arcentales vd. (2022), çevresel kendi kendine yeterliliğin işletmelerin sürdürülebilirliğini ve rekabet gücünü desteklediğini ve uzun vadeli pazar varlığını sağlamak için salt niyetten öteye geçtiğini teyit etmektedir. Bu nedenle şu hipotez ortaya koyulmaktadır:

H_4: *Çevresel öz-yeterlik algısı öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe yönelik kişisel tutumlarını olumlu yönde etkiler.*

Kişisel tutum

Kişisel tutum, sosyal krizlerin girişimcilik fırsatlarına dönüşümünü etkilerken, ekonomik hedeflerden sosyal hedeflere kaymayı da yönlendirmektedir. PDT'ye göre, sürdürülebilir tutum, sosyal, çevresel ve ekonomik hedefler arasında denge kurmaktadır (Alakaleek vd., 2025). Gregori vd. (2024), çevresel tutku ve öz-yeterliğin çevresel girişimciliği etkilediğini, tutkunun ise güveni ve niyeti artırdığını göstermektedir. Mei vd. (2017), vicdanlılık ve açıklığın Çinli öğrenciler arasında girişimcilik niyetini etkilediğini, dışa dönüklük ve duygusal istikrarın ise güveni artırdığını kanıtlarken, Bui vd. (2025), sürdürülebilir değerlerin ve olumlu tutumların niyetleri güçlendirdiğini, rol modellerinin ve müfredatın önemini vurgulamaktadır. Ayrıca tutumlar, cinsiyet eşitliği ve yerel kalkınma sosyal girişimciliği etkilemektedir. Kalkan'a (2011) ait analiz, kişisel tutumun, algılanan davranış kontrolünün ve demografik etkenlerden biri olan cinsiyetin girişimcilik niyeti üzerinde pozitif ve doğrudan bir etkiye sahip olduğu bulgusuyla literatürü desteklemektedir. Jyoti vd. (2025), kadın girişimcilerin sürdürülebilirliği dengelediğini, olumlu tutumların kaynak sınırlamalarına rağmen yaratıcılığı teşvik ettiğini belirtmektedir. Alakaleek vd. (2025), genç kadınların tutumlarının sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini etkilediğini söylerken, Vuorio vd. (2018), sürdürülebilirliğe yönelik tutumların ve çekiciliğin fedakârlık ve ödüller yoluyla niyeti şekillendirdiğini ilave etmektedir. Bu anlamda kadınların girişimciliğe daha az katılıyor olsa da sürdürülebilirlik açısından daha olumlu bir bakış açısı sergiledikleri görülmektedir. Iffat vd. (2026)'ya ait çalışmada da benzer şekilde, tutumun çevresel farkındalık ve yeşil girişimcilik arasında aracı rol oynadığı ve sürdürülebilirlik eğitiminin olumlu tutumları ve bağlılığı teşvik ettiği sonucuna varıldığı dikkati çekmektedir. Bu öncüllerden hareketle, aşağıdaki hipotez ileri sürülmektedir:

H_5: *Öğrencilerin sürdürülebilir girişimciliğe yönelik tutumları, sürdürülebilir girişimcilik niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.*

Öznel norm

Öznel normlar ile sürdürülebilir girişimcilik arasındaki bağlantı, bireyin sosyal çevresinden (aile, arkadaşlar, mentörler ve toplum) algıladığı baskı ve beklentilerin sürdürülebilir bir iş modeli geliştirme kararını nasıl etkilediğini araştırmaktadır. PDT girişimcilik niyetini öngörürken, önceki çalışmalardaki zayıf sonuçlar göz önüne alındığında, öznel norm değişkeni yeterince anlaşılmamıştır. Olumlu öznel normların geliştirilmesi, etkinlikler ve hikâye anlatımı yoluyla topluluk desteğini sergileyerek girişimcilik için hayati önem taşımaktadır. Bu çabalar katılımı teşvik etmekte ve girişimciliğin kültürel önemini vurgulamaktadır (Boucif vd., 2025; Baba vd., 2025). Ip (2024), Tayvan aracılığıyla öznel normların niyeti eyleme dönüştürmeye yardımcı olduğu sonucuna ulaşırken, Barrera-Verdugo vd. (2024), Şili ve Ekvador'daki öğrenciler arasında direnç, normlar ve desteğin girişimcilik niyetlerini etkilediği bulgusu ile literatürü desteklemektedir. Bu nedenle aşağıdaki hipotez şu şekilde ifade edilmektedir:

H_6: *Öğrencilerin algıladıkları öznel normlar, sürdürülebilir girişimcilik niyeti üzerinde güçlü ve olumlu bir belirleyicidir.*

Algılanan davranışsal kontrol

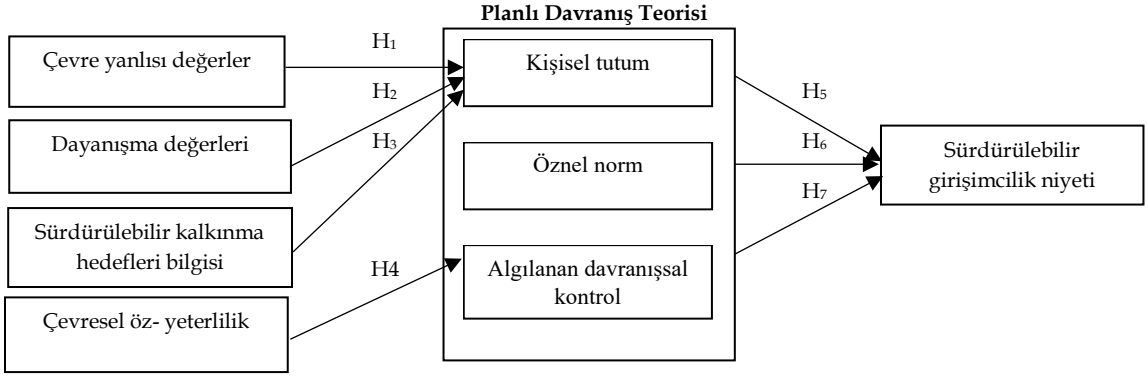
Algılanan davranışsal kontrol, bir kişinin sürdürülebilir bir girişimi başlatma ve devam ettirme inancı anlamına gelmekle birlikte, aynı zamanda niyet ve teknik bilgi hazırlığını da göstermektedir. PDT'ye göre bu faktör, niyetin en güçlü öngörücülerinden biridir. Ekonomik ve çevresel hedefler arasındaki denge, sürdürülebilir girişimciliğin bilişsel yükünü artırmaktadır. Soria-Barreto vd. (2026), niyetin bilgi, içsel değerler ve algılanan kontrol tarafından etkilendiğini, tutum ve algılanan davranışsal kontrolün ise önemli bir aracı rol oynadığını göstermektedir. Gamarra-Chávez vd. (2026)'ya göre, eğitim bu kontrolü güçlendirmekte, bireylerin sosyal krizleri stratejik fırsatlar olarak görmelerine yardımcı olmakta ve niyeti örgütsel bağlılığa dönüştürmektedir. Boucif vd. (2025)'e göre, girişimci tutum ve algılanan kontrol, beceriler ve sosyal destek tarafından şekillendirilen niyetleri etkilemektedir. Chelang'a vd. (2026), girişimci yönelim tarafından güçlendirilen stratejilerde algılanan kontrolün rolünü vurgulamaktadır. Xiao vd. (2026), algılanan davranışsal kontrolü yetkinlik olarak yorumlamakta ve motivasyon ve desteğin yetkinlik yoluyla niyeti beslediğini belirtmektedir. Ferreira vd. (2026), algılanan kontrol, öz-yeterlik, bilgi ve kapasitenin yapay zekâ yoluyla niyet oluşumuna hâkim olduğunu ifade etmektedir. Truong vd. (2022) ise sürdürülebilir girişimci niyetini en çok etkileyen değişken olarak algılanan kontrolü öne çıkarmaktadır. Benzer şekilde, Ekici ve Turan (2017), üniversite öğrencileri arasında algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik eğilimleri üzerinde en önemli olumlu etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Bu değerlendirmelerden yola çıkarak şu hipotez formüle edilmektedir:

H7: *Öğrencilerin algıladıkları davranışsal kontrol düzeyleri, sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini olumlu yönde etkilemektedir.*

Yöntem

Araştırmanın yöntemi ve araştırma modeli

Bu araştırma, değişkenler arasındaki ilişkileri incelemeyi amaçlayan ilişkisel tarama modelinde tasarlanmış olup nicel araştırma yaklaşımına dayanmaktadır. Araştırmada üniversite öğrencilerinin sürdürülebilir girişimcilik niyetini etkileyen bireysel faktörler ele alınmaktadır. Araştırma modelinde çevre yanlısı değerler, dayanışma değerleri, çevresel öz-yeterlik ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisi bağımsız değişkenler; kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrol aracı değişkenler; sürdürülebilir girişimcilik niyeti ise bağımlı değişken olarak yer almaktadır. Araştırma modeli Şekil 1'de görülmektedir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmanın örneklemi ve veri toplama süreci

Araştırmanın evrenini, Adana ilinde faaliyette bulunan iki devlet üniversitesinin (Çukurova Üniversitesi ve Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi) İktisadi ve İdari Bilimler/Kozan İşletme Fakülteleri ve İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nde öğrenim görmekte olan lisans öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise bu evrenden kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen ve ankete gönüllü olarak katılım sağlayan 336 öğrenci oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında toplam 339 anket formuna ulaşılmış, ancak eksik ve hatalı doldurulan anketler çıkarıldıktan sonra analizler 336 geçerli anket üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Veri toplama süreci 26 Mart- 1 Nisan 2026 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Araştırma öncesinde gerekli kurumsal izinler alınmış olup, veri toplama aşamasında katılımcılara araştırmanın amacı ve verilerin gizliliği hakkında açıklama yapılarak bilgilendirilmiş onam süreçleri işletilmiştir. Katılım tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak yürütülmüştür. Bu araştırmanın veri toplama araçları ve

kurgusu, Çukurova Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 21 nolu kararı ile etik açıdan uygun bulunmuştur.

Örneklem grubu olarak İktisadi ve İdari Bilimler/Kozan İşletme Fakülteleri ve İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nde okumakta olan öğrencilerin seçilmesinin temel nedeni, bu öğrencilerin müfredatları gereği girişimcilik, stratejik yönetim, inovasyon ve küresel sosyo-ekonomik sorunlara yönelik dersler almaları ve geleceğin potansiyel yönetici, lider ve girişimci adayları olmalarıdır. Dolayısıyla, sürdürülebilir kalkınma hedefleri ve kurumsal sürdürülebilirlik gibi kavramlara yönelik farkındalık ve niyet düzeylerinin ölçülmesinde bu öğrenci grubunun rasyonel ve nitelikli bir odak oluşturduğu değerlendirilmiştir.

Kolayda örnekleme yöntemi, zaman ve maliyet kısıtları altında veriye hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmayı mümkün kılsa da araştırmanın metodolojik bir kısıtlılığı olarak örneklemin evreni tam olarak temsil etme gücünü sınırlayabilmektedir. Ancak örneklem yapısında hem köklü bir devlet üniversitesinin hem de daha yeni ve inovasyon/teknoloji odaklı bir devlet üniversitesinin (bir arada barındırılması, kurumsal ve yapısal bir çeşitlilik sağlayarak modelin açıklayıcılık gücünü ve ampirik niteliğini artırmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçekler

Araştırmada veri toplama aracı olarak yapılandırılmış bir anket formu kullanılmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, araştırma değişkenlerini ölçmeye yönelik ölçek maddeleri yer almaktadır. Ölçek maddeleri Ek'de yer almaktadır. İkinci bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorular yer almaktadır.

Araştırmada kullanılan ölçüm araçları, ilgili literatürde geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış ölçeklerden uyarlanmıştır. Çevre yanlısı değerler ve dayanışma değerleri, Shepherd vd. (2009) tarafından geliştirilen ölçek temel alınarak ölçülmüş olup, bu çalışmada dayanışma değerleri dört madde, çevre yanlısı değerler ise üç madde ile temsil edilmiştir. Söz konusu ölçeklerin önceki çalışmalarda güvenilirlik düzeylerinin kabul edilebilir olduğu ($\alpha = 0,77$) görülmekte olup, Gimenez-Jimenez ve Harc (2024) tarafından yapılan çalışmada da benzer şekilde çevre yanlısı değerler ($\alpha = 0,742$) ve dayanışma değerleri ($\alpha = 0,724$) için yeterli güvenilirlik değerleri raporlanmıştır.

Çevresel öz-yeterlik, Hockerts (2017) tarafından geliştirilen üç maddelik ölçek ile ölçülmüş olup, ilgili çalışmada ölçeğin güvenilirliği $\alpha = 0,745$ olarak raporlanmıştır. Sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisi ise Zamora-Polo vd. (2019) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılarak ölçülmüş; ilgili çalışmada maddeler ayrı ayrı değerlendirilmiş ve her birinin güvenilirlik katsayısının 0,80'in üzerinde olduğu belirtilmiştir. Sharma vd. (2024) ise ölçeği beş maddelik tek boyutlu bir yapı olarak ele almış ve güvenilirlik değerini $\alpha = 0,889$ olarak hesaplamıştır. Bu araştırmada Sharma vd. (2024) tarafından uyarlanan versiyonu kullanılmıştır.

Sürdürülebilir girişimcilik niyeti (4 madde, $\alpha = 0,861$), kişisel tutum (5 madde, $\alpha = 0,893$), öznel norm (3 madde, $\alpha = 0,909$) ve algılanan davranışsal kontrol (6 madde, $\alpha = 0,865$) değişkenlerine ilişkin maddeler, Truong vd. (2022) çalışmasından alınmıştır. Söz konusu ölçek, Liñán ve Chen (2009) tarafından geliştirilen girişimcilik niyeti ölçeğinin sürdürülebilir girişimcilik bağlamına uyarlanmış halidir.

Ankette yer alan tüm ölçekler, katılımcıların katılım düzeylerini belirlemek amacıyla "1: Kesinlikle Katılmıyorum" ile "5: Kesinlikle Katılıyorum" arasında derecelendirilen 5'li Likert tipi ölçek yapısında hazırlanmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin maddeleri hem İngiliz diline hem de yönetim ve organizasyon alan yazınına hâkim iki bağımsız akademisyen tarafından Türkçeye çevrilmiştir. Daha sonra bu iki çeviri karşılaştırılarak ortak bir Türkçe taslak form oluşturulmuştur. Elde edilen Türkçe taslak metin, ilk çeviri sürecinden tamamen bağımsız bir kişi tarafından yeniden İngilizceye çevrilmiştir. Geri çevrilen maddeler ile orijinal ölçek maddeleri karşılaştırılarak anlamsal, kavramsal ve dilsel bir kayıp olup olmadığı doğrulanmıştır. Oluşturulan Türkçe form, yapısal geçerlilik ve yüzey geçerliliği (face validity) açısından yönetim ve organizasyon alanında uzman bir öğretim üyesinin incelemesine sunulmuş, maddelerin Türk iş hayatı ve üniversite öğrencileri bağlamına uygunluğu teyit edilmiştir. Nihai anket formu, ana uygulamaya geçilmeden önce örneklem profilini temsil eden 26 kişilik bir öğrenci grubuyla test edilmiştir. Bu pilot uygulamadan elde edilen veriler yalnızca ölçek maddelerinin dilsel/kavramsal anlaşılırlığını test etmek amacıyla kullanılmıştır. Sonrasında bahsi geçen 26 kişilik veri seti araştırmanın ana örnekleminde kullanılmıştır.

Verilerin analizi

Araştırma kapsamında elde edilen veriler istatistiksel analiz programları (SPSS ve PLS-SEM) kullanılarak analiz edilmiştir. Öncelikle veri setine ilişkin tanımlayıcı istatistikler hesaplanmıştır. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliklerini test etmek amacıyla açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi ile güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada, ölçek maddelerinin yerel örneklem algısındaki faktör yapılarını keşfetmek, dil/kültür uyumunu test etmek ve yapıyı bozan binişik maddeleri arındırmak adına SPSS programında Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yürütülmüştür. İkinci aşamada ise SmartPLS programı kullanılarak ölçüm modeli test edilmiştir. SmartPLS, yapısı gereği ölçüm modelini çalıştırırken tüm gizil değişkenlerin faktör yüklerini, yakınsak geçerliliğini (AVE) ve bileşik güvenilirliğini (CR) eşzamanlı olarak hesaplayarak doğrulayıcı bir kanıt sunmaktadır.

Araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla yapısal eşitlik modellemesinden yararlanılmıştır. Veriler SmartPLS yazılımı aracılığıyla kısmi en küçük kareler yapısal denklem modellemesi (PLS-SEM) ile analiz edilmiştir. PLS-SEM, birincil verilerin analizinde ve özellikle yönetim alanındaki nedensel ilişkilerin incelenmesinde yaygın biçimde kullanılan bir yöntemdir (Hair vd., 2017). Bu tercihin temel gerekçeleri; araştırmanın odak noktasının teori test etmekten ziyade sürdürülebilir girişimcilik niyetini açıklamaya yönelik tahmin odaklı niteliği, modelin çok sayıda dışsal ve aracı değişken içermesi nedeniyle karmaşıklığı, örneklem büyüklüğünün PLS-SEM'in ampirik gücüyle uyumu ve verilerin çok değişkenli normal dağılım varsayımlarına bağımlı olmamasıdır. Ölçüm modeli değerlendirmesi, yapıların geçerliliği ve güvenilirliği ile ilgilenirken; yapısal model değerlendirmesi değişkenler arasındaki ilişkileri incelemektedir. Gerçekleştirilen AFA ve araştırma modelinin testi kapsamında örneklem sayısının yetersiz olması nedeni ile tek bir veri seti kullanılmıştır. Bu yöntem Gerbing ve Anderson (1988)'in de belirttiği gibi ölçek geliştirme sürecinde AFA'nın yapıyı keşfetmek, hemen ardından aynı veri setinde ölçek yapısının test edilmesinin sıralı olarak kullanılabileceği ifadesinden yola çıkılarak gerçekleştirilmiştir.

Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler

Araştırmaya toplam 336 katılımcı dâhil edilmiştir. Katılımcıların %65,2'si kadın, %34,8'i erkektir. Ailelerinde girişimcilik geçmişi bulunmayan katılımcıların oranı (%62,5), girişimcilik geçmişi olanlara (%37,5) kıyasla daha yüksektir. Benzer şekilde, katılımcıların %61,6'sı girişimcilik eğitimi almadığını, %38,4'ü ise eğitim aldığını belirtmiştir. Katılımcıların %63,5'inin Çukurova Üniversitesi'nden, %36,5'inin ise Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nden (ATÜ) olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların büyük çoğunluğunun ailesi şehirde yaşamaktadır (%61,6), bunu ilçe (%27,7) ve köy (%10,7) takip etmektedir. Aile gelir düzeyine bakıldığında, en yüksek oran 50.000–100.000 aralığında (%35,2) yoğunlaşmakta olup, bunu 20.000–50.000 aralığı (%29,6) izlemektedir. Örneklemin ağırlıklı olarak şehirde yaşayan, girişimcilik eğitimi almamış ve orta gelir grubuna mensup bireylerden oluştuğu söylenebilir.

Açıklayıcı faktör analizi

Veri setinin faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği testi ve Bartlett küresellik testi ile değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, KMO değerlerinin 0,634 ile 0,892 arasında değiştiği görülmektedir. Bu sonuçlar, örneklem yeterliliğinin genel olarak kabul edilebilir ve iyi düzeyde olduğunu göstermektedir. Bartlett küresellik testine ilişkin sonuçların tüm değişkenler için istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($p < 0,001$) belirlenmiştir. Bu durum, değişkenler arasında yeterli düzeyde korelasyon bulunduğunu ve veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu ortaya koymaktadır. Analizde kullanılan faktör çıkarım yöntemi Maximum Likelihood iken, döndürme yöntemi olarak Varimax kullanılmıştır.

Açıklayıcı faktör analizi sonuçları, tüm ölçeklerin tek boyutlu bir yapı sergilediğini ve yapı geçerliliğinin sağlandığını göstermektedir. Maddelere ait faktör yüklerinin 0,707 ile 0,917 arasında değiştiği görülmekte olup, bu değerler önerilen eşik değerin (0,50) oldukça üzerindedir. Benzer şekilde, eş kökenlilik (communalities) değerlerinin 0,500 ile 0,840 arasında değişmesi, maddelerin ilgili faktörler tarafından yeterli düzeyde açıklandığını ortaya koymaktadır. Tablo 1'de de görüldüğü gibi ölçeklere ait özdeğerlerin 1'in üzerinde olması ve açıklanan varyans oranlarının %60,178 ile %76,462 arasında değişmesi, her bir yapının yeterli açıklayıcılığa sahip olduğunu göstermektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, tüm ölçeklerin faktör yükleri, eş kökenlilik değerleri ve açıklanan varyans oranları açısından kabul edilebilir olduğu, dolayısıyla ölçüm araçlarının yapı geçerliliğini sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1: Açıklayıcı Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yükü	Eş Kökenlilik	Özdeğer	Açıklanan Varyans (%)	Ortalama	Güvenirlik
Çevre Yanlısı Değerler (CYD)			1,805	60,178	4,417	0,654
cyd1	0,787	0,619				
cyd2	0,829	0,687				
cyd3	0,707	0,500				
Dayanışma Değerleri (DD)			2,566	64,146	4,239	0,805
dd1	0,788	0,620				
dd2	0,844	0,712				
dd3	0,833	0,694				
dd4	0,734	0,539				
Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Bilgisi (SKH)			3,168	63,370	3,624	0,852
skh1	0,807	0,651				
skh2	0,832	0,692				
skh3	0,758	0,575				
skh4	0,855	0,730				
skh5	0,721	0,520				
Çevresel Öz-Yeterlik (COY)			1,938	64,605	4,155	0,717
coy1	0,856	0,732				
coy2	0,708	0,501				
coy3	0,840	0,705				
Kişisel Tutum (KT)			3,152	63,031	4,095	0,851
kt1	0,772	0,596				
kt2	0,816	0,666				
kt3	0,810	0,656				
kt4	0,852	0,726				
kt5	0,712	0,507				
Öznel Norm (ON)			2,275	75,841	4,074	0,836
on1	0,878	0,771				
on2	0,865	0,748				
on3	0,870	0,757				
Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK)			4,588	76,462	3,369	0,937
adk1	0,825	0,681				
adk2	0,872	0,760				
adk3	0,917	0,840				
adk4	0,907	0,823				
adk5	0,851	0,724				
adk6	0,872	0,760				
Sürdürülebilir Girişimcilik Niyeti (SGN)			2,673	66,825	3,944	0,826
sgn1	0,811	0,657				
sgn2	0,871	0,759				
sgn3	0,815	0,664				
sgn4	0,770	0,593				

Ölçüm modeli

Araştırmada ölçüm modelinin değerlendirilmesinde Hair vd. (2019) tarafından önerilen kriterler esas alınmıştır. Gösterge güvenirliği açısından faktör yük değerlerinin 0,70'in üzerinde olması beklenmektedir. Tablo 2'de görüldüğü gibi ölçek maddelerinin faktör yükleri incelendiğinde sadece bir tanesinin 0,70'in altında olduğu (skh5=0,66), diğerlerinin ise 0,70'in üzerinde olduğu görülmüştür. 0,40–0,70 aralığında yer alan bu değer, yapının birleşik güvenilirlik ve ortalama varyans açıklama değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğundan modelde tutulmuştur (Hair vd., 2017). Ölçeklerin iç tutarlılık güvenirliğini değerlendirmek amacıyla Cronbach alfa (α) ve birleşik güvenirlik (CR) katsayıları hesaplanmıştır. Cronbach alfa (CA), değerinin iç tutarlılığını 0,70 ile 0,90 arasında, CR değerinin ise 0,70'in üzerinde olması gerektiği belirtilmektedir (Hair vd., 2017). Araştırmada kullanılan ölçeklerin CR ve α değerleri incelendiğinde, bütün değerlerin eşik değerlerinin üstünde olduğu; yalnıza Çevre Yanlısı Değerler Ölçeği'ne ilişkin Cronbach alfa değerinin belirlenen eşik değerinin altında kaldığı görülmüştür. Az maddeli ölçeklerde yapısal olarak düşük kalması beklenen bir durumdur ve madde arası korelasyon örüntüsü, faktör analizi sonuçları ve birleşik güvenirlik (CR) gibi ek psikometrik kanıtlarla birlikte değerlendirildiğinde 0,667 kabul edilebilir düzeydedir (Tavakol ve Dennick, 2011; Sekaran ve Bougie, 2016). Yakınsak geçerlilik için ortalama açıklanan varyans (AVE) değerinin 0,50'nin üzerinde olması gerekmekte olup bu değer, yapının göstergelerindeki varyansın en

az yarısını açıkladığını ifade etmektedir (Hair vd., 2021). Araştırma kapsamında kullanılan tüm ölçeklerin eşik değeri olan 0,50'nin üzerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Ölçüm Modeli

Değişkenler	Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri	α	CR	AVE
Çevre Yanlısı Değerler (CYD)	cyd1	0,779	0,667	0,818	0,601
	cyd2	0,804			
	cyd3	0,741			
Dayanışma Değerleri (DD)	dd1	0,784	0,812	0,877	0,641
	dd2	0,829			
	dd3	0,826			
	dd4	0,761			
Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Bilgisi (SKH)	skh1	0,858	0,854	0,893	0,628
	skh2	0,880			
	skh3	0,712			
	skh4	0,829			
	skh5	0,660			
Çevresel Öz-Yeterlik (COY)	coy1	0,775	0,723	0,833	0,624
	coy2	0,849			
	coy3	0,743			
Kişisel Tutum (KT)	kt1	0,782	0,852	0,895	0,630
	kt2	0,816			
	kt3	0,795			
	kt4	0,849			
	kt5	0,720			
Öznel Norm (ON)	on1	0,875	0,841	0,904	0,758
	on2	0,877			
	on3	0,859			
Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK)	adk1	0,822	0,938	0,951	0,764
	adk2	0,869			
	adk3	0,918			
	adk4	0,906			
	adk5	0,849			
	adk6	0,878			
Sürdürülebilir Girişimcilik Niyeti (SGN)	sgn1	0,788	0,834	0,889	0,667
	sgn2	0,867			
	sgn3	0,837			
	sgn4	0,771			

Ayırt edici geçerlilik değerlendirmesinde Fornell-Larcker kriteri ve HTMT kriteri kullanılmaktadır. Fornell ve Larcker (1981) kriteri her yapının AVE karekökü değerinin o yapının diğer yapılarla korelasyonlarından büyük olmasını gerektirir. Ancak Henseler vd. (2015), bu yöntemin bazı durumlarda ayırt edici geçerlilik sorunlarını tespit edemediğini göstermiş ve alternatif olarak HTMT kriterini önermiş ve değerin 0,90'ın altında olması gerektiği söylemişlerdir. Mevcut araştırma kapsamında iki yöntem de kullanılmış olup, Tablo 3'te verilen değerler incelendiğinde araştırmada ayrışma geçerliliğinin sağlandığı görülmektedir.

Tablo 3: HTMT ve Fornell Larcker Kriteri

HTMT Kriteri								
	adk	coy	cyd	dd	kt	on	sgn	skh
adk								
coy	0,663							
cyd	0,211	0,511						
dd	0,426	0,738	0,519					
kt	0,646	0,797	0,492	0,653				
on	0,547	0,588	0,440	0,512	0,744			
sgn	0,706	0,755	0,421	0,540	0,892	0,705		
skh	0,635	0,518	0,230	0,281	0,575	0,420	0,627	

Fornell Larcker Kriteri								
	adk	adk	adk	adk	adk	adk	adk	adk
adk	0,874							
coy	0,598	0,790						
cyd	0,158	0,328	0,775					
dd	0,375	0,570	0,382	0,800				
kt	0,579	0,628	0,373	0,543	0,794			
on	0,492	0,446	0,331	0,435	0,636	0,871		
sgn	0,636	0,616	0,313	0,450	0,759	0,604	0,817	
skh	0,577	0,465	0,182	0,246	0,517	0,350	0,546	0,792

Yapısal model

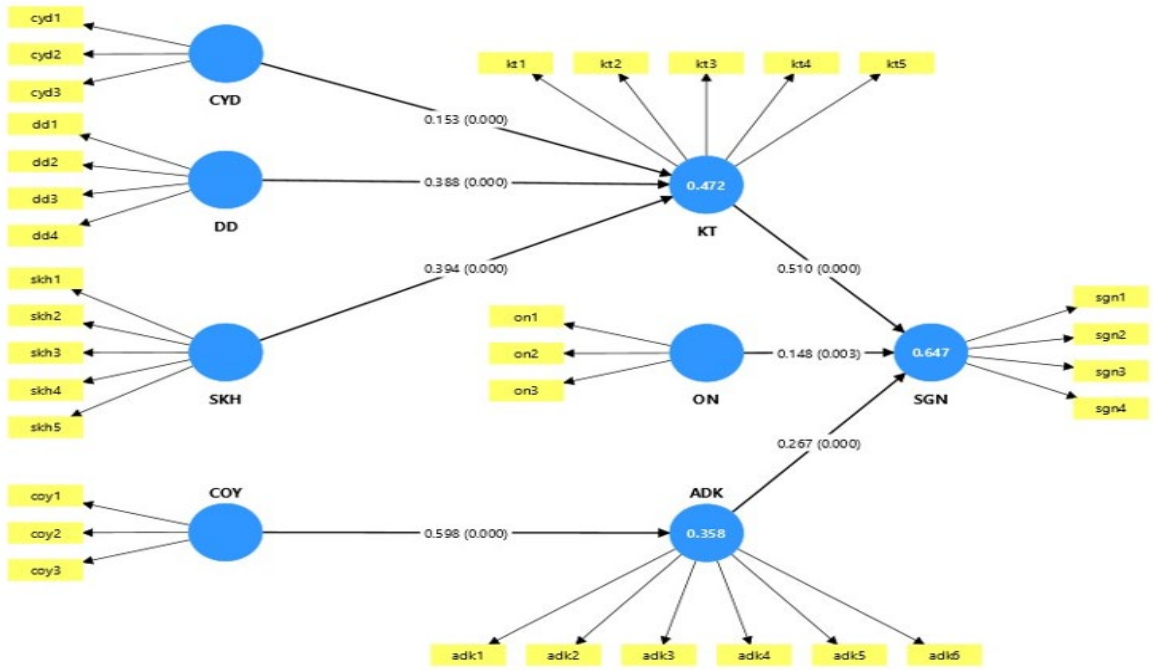
Araştırma modelinde öne sürülen hipotezlerin anlamlılık düzeylerini, yol katsayılarını ve standart hata değerlerini tespit etmek amacıyla Bootstrap analizi gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda yapılan analizlerde, modelin ampirik gücünü ve kararlılığını artırmak adına 10.000 yeniden örnekleme sayısı tanımlanmış, anlamlılık testleri çift kuyruklu olarak yürütülmüş ve istatistiksel kararlar %95 güven aralığı temel alınarak raporlanmıştır.

Ölçüm modelinin değerlendirilmesinin ardından, yapısal modelin değerlendirilmesine geçilmiştir. İlk olarak, yapısal modelde çoklu doğrusallık sorunu incelenmiş ve VIF değerlerinin 5'in altında olması gerektiği doğrulanmıştır (Hair vd., 2019). Elde edilen bulgular, tüm VIF değerlerinin 5 eşik değerinin altında olduğunu göstermekte olup, bu durum modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin bulunmadığını ve değişkenler arasında yüksek düzeyde ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

PLS_SEM analizinde modelin SRMR değeri 0,081 olarak hesaplanmıştır. Bu değer Hu ve Bentler (1998) tarafından önerilen 0,08 referans değerine yakın seyretmektedir. Bunla birlikte kovaryans temelli yapısal eşitlik algoritması model ile veri arasındaki tutarsızlığı en aza indirmeyi hedeflerken; PLS-SEM, içsel değişkenlerin açıklanan varyansını maksimize etmeye odaklanmaktadır. Hair vd. (2017) göre bu algoritmik fark nedeniyle, kovaryans temelli yapısal eşitlik için önerilen 0,08'lik PLS-SEM modelleri için aşırı katı kalmaktadır. Dolayısıyla, tutarsızlığı en aza indirmenin birincil hedef olmadığı için, PLS-SEM'in doğası gereği, 0,08 sınırına son derece yakın olan 0,081 değeri modelin verilerle kabul edilebilir ve yeterli bir uyum sağladığını göstermektedir.

Modelin açıklayıcılık düzeyi R^2 değerleri ile değerlendirilmiş olup, algılanan davranışsal kontrol değişkeninin %35,8'inin (R^2 = 0,358), kişisel tutum değişkeninin %47,2'sinin (R^2 = 0,472) ve sürdürülebilir girişimcilik niyetinin %64,7'sinin (R^2 = 0,647) modelde yer alan bağımsız değişkenler tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Modelin tahmin gücü ise Stone–Geisser kriterine dayanan Q^2 değerleri ile değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, algılanan davranışsal kontrol (Q^2 = 0,352), kişisel tutum (Q^2 = 0,457) ve sürdürülebilir girişimcilik niyeti (Q^2 = 0,494) değişkenlerine ait tüm Q^2 değerlerinin sıfırın üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, modelin ilgili bağımlı değişkenler açısından yeterli düzeyde tahmin gücüne sahip olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2019). Araştırmanın yapısal modeli Şekil 2'de görülmektedir:



Şekil 2: Yapısal Model

Yapısal modelin değerlendirilmesi kapsamında, değişkenler arasındaki ilişkiler yol katsayıları (β), etki büyüklüğü (f^2), t değerleri ve p değerleri dikkate alınarak incelenmiş ve Tablo 4'te sunulmuştur. f^2 değerinin 0,02 ile 0,15 arasında olması zayıf etkiyi, 0,15 ile 0,35 arasında olması orta etkiyi ve 0,35'in üzerinde olması güçlü etkiyi ifade etmektedir (Cohen, 1988). Elde edilen bulgular, modelde yer alan tüm hipotezlerin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda, araştırma kapsamında önerilen tüm hipotezler desteklenmiştir.

Çevre yanlısı değerlerin kişisel tutum üzerindeki etkisi pozitif, istatistiksel olarak anlamlı ve düşük düzeydedir (β = 0,153; f^2 = 0,037; t = 3,608; p < 0,001). Dayanışma değerlerinin etkisi orta düzeyde ve anlamlıdır (β = 0,388; f^2 = 0,234; t = 8,066; p < 0,001). Sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ilişkin bilgi düzeyinin etkisi de orta düzeyde ve anlamlı bulunmuştur (β = 0,394; f^2 = 0,274; t = 9,402; p < 0,001). Bu bulgular H1, H2 ve H3 hipotezlerinin desteklendiğini göstermektedir.

Çevresel öz-yeterliğin algılanan davranışsal kontrol üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır (β = 0,598; f^2 = 0,558; t = 21,781; p < 0,001). Bu sonuç H4 hipotezini desteklemektedir.

Sürdürülebilir girişimcilik niyeti üzerinde kişisel tutumun etkisi anlamlıdır (β = 0,510; f^2 = 0,370; t = 9,459; p < 0,001). Algılanan davranışsal kontrolün etkisi orta düzeyde ve anlamlıdır (β = 0,267; f^2 = 0,129; t = 6,837; p < 0,001). Öznel normun etkisi ise düşük düzeyde ancak istatistiksel olarak anlamlıdır (β = 0,148; f^2 = 0,035; t = 2,960; p<0,01). Bu bulgular H5, H6 ve H7 hipotezlerinin tamamının desteklendiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 4: Hipotez Testleri

	β	f^2	T	p	Sonuç
H_1: CYD -> KT	0,153	0,037	3,608	0,000	Desteklendi
H_2: DD -> KT	0,388	0,234	8,066	0,000	Desteklendi
H_3: SKH -> KT	0,394	0,274	9,402	0,000	Desteklendi
H_4: COY -> ADK	0,598	0,558	21,781	0,000	Desteklendi
H_5: KT -> SGN	0,510	0,370	9,459	0,000	Desteklendi
H_6: ON -> SGN	0,148	0,035	2,960	0,003	Desteklendi
H_7: ADK -> SGN	0,267	0,129	6,837	0,000	Desteklendi

Tartışma ve sonuç

Bu çalışma, Adana'daki iki üniversitenin İktisadi ve İdari Bilimler/Kozan İşletme Fakülteleri ve İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören lisans öğrencilerinden oluşan bir örneklem üzerinde, Planlanmış Davranış Teorisi'ni (PDT) bilgi, değerler ve öz-yeterlik boyutlarıyla genişleterek sürdürülebilir girişimcilik niyetinin belirleyicilerini incelemiştir. Modelde öne sürülen tüm ilişkilerin

desteklendiği ortaya konmuştur. Modelin sürdürülebilir girişimcilik niyetindeki varyansın %64,7'sini açıklaması hem istatistiksel hem de kuramsal açıdan yüksek bir açıklayıcılığa işaret etmekte; sürdürülebilir girişimcilik niyetinin çok boyutlu ve bütünleşik bir yapı olduğunu doğrulamaktadır. Bu sonuç, araştırma kapsamında incelenen örneklem özelinde, söz konusu niyetin yalnızca bireysel eğilimlerle değil, bilgi, değerler ve öz-yeterlik inançlarının birlikte etkileşimiyle şekillendiğini göstermektedir.

Çalışmanın en dikkat çekici bulgularından biri, SKH bilgisinin kişisel tutum üzerindeki etkisinin (β = 0,394) diğer değer temelli değişkenlerden daha güçlü çıkmasıdır. Bu sonuç, bilginin soyut bir çevresel duyarlılıktan farklı olarak, bireyin sürdürülebilir girişimciliğe dair değerlendirmesini yapılandıran bilişsel bir çerçeve işlevi gördüğünü düşündürmektedir. Nitekim He vd. (2024), sürdürülebilir kalkınma bilgisinin hem tutumları hem de öz-yeterliği etkilediğini ve bu iki yol aracılığıyla girişimcilik niyetini şekillendirdiğini ortaya koymaktadır. Buradan elde edilen mevcut bulgu, bu ikili mekanizmayı kısmen destekler niteliktedir. Tran vd. (2025) ve Núñez-Tabales vd. (2024) de SKH bilgisinin tutum üzerinde doğrudan ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu doğrulamaktadır. Buna karşılık Sharma vd. (2024)'ün bulgularıyla ortaya çıkan farklılık, sürdürülebilir kalkınma hedefleri bilgisinin etkisinin evrensel olmadığını, aksine kültürel ve bağlamsal dinamikler tarafından şekillendiğini düşündürmektedir. Bu durum, analize dahil edilen örneklem grubu bağlamında, sürdürülebilirlik eğitiminin içeriği kadar bağlamının da kritik olduğunu göstermektedir. Örneklemin Türkiye gibi SKH farkındalığının eğitim kurumlarına nispeten geç taşındığı bir bağlamda yer alması, SKH bilgisinin tutum üzerindeki etkisini görece güçlendirmiş olabilir. Katılımcılar bu bilgiye daha az aşina olduklarında, yeni bilgi tutum değişikliği üzerinde daha belirgin bir etki yaratabilmektedir (Johnson, 1994).

Dayanışma değerlerinin kişisel tutum üzerindeki etkisi (β = 0,388), çevre yanlısı değerlerin etkisini (β = 0,153) belirgin biçimde aşmaktadır. Bu bulgu, yalnızca ekolojik duyarlılık taşıyan değil; toplumsal sorumluluk, adalet ve dayanışma gibi kolektif değerleri içselleştirmiş bireylerin sürdürülebilir girişimciliğe daha güçlü bir tutumla yaklaştığına işaret etmektedir. Bu durum, sürdürülebilir girişimciliğin bu örnek özelinde bireysel çevresel duyarlılıktan ziyade kolektif fayda ve toplumsal sorumluluk ekseninde daha anlamlı bir şekilde şekillendiğini göstermektedir. Bu bulgu, Gimenez-Jimenez ve Harc (2024)'ün sonuçlarını desteklemekte ve sürdürülebilir girişimciliğin özünde sosyal yönü ağır basan bir yapı olduğunu ortaya koymaktadır. Çevre yanlısı değerlerin kişisel tutum üzerindeki etkisinin (0,153) istatistiksel açıdan anlamlı olmasına rağmen görece zayıf kalması, soyut çevre değerlerinin birer tutuma dönüşebilmesi için çevre bilgisi ve öz-yeterlik gibi aracı faktörlerin katalizör rolüne gereksinim duymasıyla açıklanabilir (Liobikienė ve Poškus, 2019; Wagner vd., 2025). Mevcut çalışmada elde edilen etki büyüklüğü farkı, sürdürülebilir girişimcilik politikası ve eğitim tasarımında yalnızca çevre odaklı mesajların değil, toplumsal dayanışma ve kolektif sorumluluk vurgusunun da merkeze alınması gerektiğine dair bir çıkarım sunmaktadır.

Çevresel öz-yeterliğin algılanan davranışsal kontrol üzerindeki etkisi bu modelin en güçlü yol katsayısını oluşturmaktadır (β = 0,598). Bu bulgu, bireylerin sürdürülebilirliği önemsemelerinin tek başına yeterli olmadığını, bu alanda fiilen etkili olabileceklerine dair inancın da belirleyici olduğunu açıkça göstermektedir. Gregori vd. (2024), çevresel tutku ve öz-yeterliğin çevresel girişimcilik eğilimlerinin oluşumunda birlikte etkili olduğunu, ancak öz-yeterliğin güven ve davranışsal niyet üzerinde ayrıca doğrudan ve bağımsız bir rol üstlendiğini ortaya koymuştur. Bu araştırmada elde edilen bulgular, çevresel öz-yeterliğin Planlı Davranış Teorisi'nin algılanan davranışsal kontrol boyutunu desteklediğini göstermektedir. Del-Aguila-Arcentales vd. (2022) de çevresel öz-yeterliğin hem niyet hem de kapasite üzerindeki belirleyici rolüne dikkat çekmektedir. Bu çalışmada elde edilen yüksek etki, özellikle gençlere yönelik girişimcilik ekosistemlerinde "yapabilirim" algısının geliştirilmesinin teorik ve pratik önemini pekiştirmektedir

Planlı Davranış Teorisi bağlamında elde edilen sonuçlar, teorinin sürdürülebilir girişimcilik alanındaki geçerliliğini net bir biçimde doğrulamaktadır. Kişisel tutum, sürdürülebilir girişimcilik niyeti üzerindeki en güçlü belirleyici olarak öne çıkmıştır (β = 0,510). Planlı Davranış Teorisi'nin temel teorik kurgusuna göre, tutumun niyetin en doğrudan ve güçlü öncülü olması nedeniyle katılımcıların sürdürülebilir girişimciliğe yönelik olumlu tutumları ile geleceğe dönük eylem niyetleri arasında yüksek bir bilişsel bağ bulunması kuramsal açıdan beklenen bir durumdur. Çalışmanın bu sonucu Barba-Sánchez vd. (2022), Truong vd. (2022) ve Yasir vd. (2023)'ün bulgularıyla tutarlılık sergilemektedir. Tutumun bu denli belirleyici olması, sürdürülebilir bir girişim kurma fikrine yönelik içselleştirilmiş olumlu değerlendirmenin sosyal baskı ya da kapasite algısının önüne geçtiğine işaret etmektedir. Bui vd. (2025) ve Iffat vd. (2026)'ya ait çalışmalar da tutumun çevresel farkındalık ile yeşil girişimcilik niyeti arasında merkezi bir köprü işlevi gördüğünü vurgulamaktadır. Bu çalışmada kişisel

tutumun hem SKH bilgisi hem de dayanışma değerleri tarafından etkilenmesi, tutumun bilişsel ve değer temelli süreçlerin kesiştiği bir odak noktası olduğunu düşündürmektedir. Algılanan davranışsal kontrol de niyeti anlamlı biçimde etkilemektedir (β = 0,267). Bu bulgu Yasir vd. (2023), Aeni vd. (2024) ve Truong vd. (2022) ile uyumludur. Bununla birlikte, algılanan davranışsal kontrol değişkeninin kişisel tutuma kıyasla görece daha zayıf kalması, mevcut örneklemdeki öğrencilerin sürdürülebilir girişimcilik konusunda kapasite algısı geliştirmeden önce tutum oluşturduğunu düşündürmektedir. Öznel normların ise niyet üzerinde anlamlı ancak görece zayıf bir etkiye sahip olması, araştırma kapsamındaki örneklem özelinde gençlerin sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini şekillendirirken dışsal sosyal onaylardan ziyade, içselleştirilmiş tutumlara dayandıklarını göstermektedir. Nitekim Soria-Barreto ve Novoa-Hernández'in (2025) çalışması, öznel normların girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinin tutum ve kontrole kıyasla genellikle daha küçük kaldığını ortaya koymaktadır. Buna karşın Ip (2024) ve Barrera-Verdugo vd. (2024) sosyal çevrenin belirli koşullarda bu etkiyi güçlendirebildiğini, özellikle topluluk desteğinin görünür olduğu ortamlarda öznel normların daha belirleyici bir konuma geldiğini göstermektedir. Bu çalışmadaki örneklemin çoğunluğunun girişimcilik eğitimi almamış bireylerden oluşması (%61,6) ve aile çevresinde girişimcilik geçmişinin görece sınırlı kalması (%62,5 girişimcilik geçmişi yok), öznel normların görece zayıf etkisini kısmen açıklayabilir.

Bu çalışma, PDT'yi dört tamamlayıcı değişkenle (SKH bilgisi, çevre yanlısı değerler, dayanışma değerleri, çevresel öz-yeterlik) genişleterek sürdürülebilir girişimcilik niyetini açıklamada bütünleşik bir model önerisinde bulunmaktadır. Böylece niyet oluşumunu salt bireysel eğilimler çerçevesinde açıklayan geleneksel PDT yaklaşımının sınırlarını aşarak, bilgi ve değer temelli faktörlerin modele entegrasyonunu ortaya koymaktadır. Araştırma bulguları, sürdürülebilir girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine katkı sunmak adına farklı paydaşlara yönelik somut bazı öneriler sunmaktadır:

Üniversiteler ve müfredat için: Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SKH) bilgisinin kişisel tutum üzerindeki belirleyiciliği göz önüne alındığında, yükseköğretimde kuramsal anlatımın ötesine geçmenin yararlı olacağı düşünülmektedir. Müfredatlara dayanışma ekonomisi, sürdürülebilir girişimcilik, yeşil iş modelleri gibi konuların dahil edilmesi; derslerin, öğrencilerin somut topluluk sorunlarına çözümler üretebilecekleri proje odaklı bir yapıda tasarlanması önerilebilir.

Girişimcilik merkezleri için: Çevresel öz-yeterliğin algılanan davranışsal kontrol üzerindeki etkisi, öğrencilerin niyetlerinin yanı sıra "yapabilirim" inançlarının da desteklenmesi gerektiğine işaret etmektedir. Kuluçka ve girişimcilik merkezlerinin teknik bilgi aktarımının yanı sıra öğrencilerin kapasite algısını pekiştirebilecek saha deneyimleri, prototipleme imkânları, yeşil girişimcilik yarışmaları ve aktif girişimcilerle yapılandırılmış mentorluk programları geliştirmesi sürece katkı sağlayabilir.

Politika yapıcılar için: Yükseköğretimde Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları bilincini yaygınlaştıracak makro düzeydeki müfredat düzenlemelerinin hayata geçirilmesi ve gençlerin sürdürülebilir girişimcilik niyetlerini eyleme dönüştürebilmelerini sağlamak amacıyla, kamusal mikro hibelere ve kuluçka desteklerine erişim şartlarının sürdürülebilir girişimcilik özelinde esnetilmesi faydalı olabilir.

Toplumsal çevre için: Öznel normların niyet üzerindeki görece zayıf etkisi, mevcut sosyal çevrenin sürdürülebilir girişimciliği henüz öncelikli bir kariyer alternatifi olarak konumlandırmadığı şeklinde yorumlanabilir. Bu algıyı dönüştürmek adına, yeşil girişimlerin toplumsal faydalarını vurgulayan farkındalık çalışmalarının yapılması; aile ve yakın çevrenin bilgi düzeyini artıracak yaklaşımlarla gençlerin ihtiyaç duyabileceği sosyal onay zemininin güçlendirilmesi önerilmektedir.

Bu çalışmanın bulgularını değerlendirirken bazı metodolojik sınırlılıkların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. İlk olarak, araştırma yalnızca Adana'daki iki üniversitenin belirli bölümlerinde okuyan lisans öğrencilerinden oluşan bir örneklem üzerinde yürütülmüştür. Bu nedenle elde edilen bulguların, farklı fakültelere, şehirlere ya da ülkelere genelleştirilmesi için mevcut bulguların başka bağlamlarda tekrarlanması gerekmektedir. İkinci olarak, kesitsel araştırma tasarımı, değişkenler arasındaki ilişkilerin nedensel biçimde yorumlanmasına izin vermemektedir. Bulgular, iki değişken arasındaki eşzamanlı ilişkiyi yansıtmakta, ancak değişkenler arasındaki nedensellik yönünü ya da zaman içindeki değişimi ortaya koyamamaktadır. Üçüncü olarak, tüm değişkenlerin aynı ankette öz-bildirim yöntemiyle ölçülmesi, ortak yöntem yanlılığı riskini beraberinde getirmektedir. Tek bir kaynaktan, tek bir zaman noktasında toplanan veri, değişkenler arasındaki korelasyonları yapay olarak şişirebilmektedir. Analizde VIF değerlerinin kontrol edilmesi çoklu doğrusallık sorununu büyük ölçüde dışlamış olsa da tek kaynaklı ortak yöntem varyansı ihtimali tamamen göz ardı edilmemelidir. Gelecek çalışmalar, bu riski azaltmak için farklı kaynaklardan veri toplama ya da zaman gecikmeli tasarımlar kullanabilir. Dördüncü olarak, öz-bildirim verilerinin sınırlılığı akılda tutulmalıdır. Katılımcıların niyet, değer ve öz-yeterliklerini raporlarken sosyal beğenirlik etkisiyle yanıt verdikleri ve gerçek

tutumlarından bir ölçüde sapma gösterdikleri göz ardı edilmemelidir. Son olarak, yüksek sürdürülebilir girişimcilik niyetinin her zaman gerçek bir girişimci davranışa dönüşmeyeceği ve niyet ile eylem arasında zamansal/çevresel bariyerler olabileceği gerçeği bu araştırmanın bir diğer önemli kısıtıdır. Gelecek çalışmalarda niyetin ne kadarının eyleme dönüştüğünü ölçen boylamsal tasarımların kullanılması bu kısıtı aşmak adına önem arz etmektedir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The authors have no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The authors declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Çukurova Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 26/03/2026 tarihli 21 nolu kararı ile alınmıştır.

Ethics committee approval for this study was obtained through Decision No. 21, dated March 26, 2026, of the Çukurova University Committee on Research and Publication Ethics in the Social and Human Sciences.

Yazar Katkıları / Author Contributions:

Fikir/Kavram/Tasarım - *Idea/Concept/ Design*: **A.İ.K.B. ve B.G.A.** Veri Toplama ve/veya İşleme - *Data Collection and/or Processing*: **A.İ.K.B. ve B.G.A.** Analiz ve/veya Yorum - *Analysis and/or Interpretation:* **A.İ.K.B.** Kaynak Taraması - *Literature Review:* **A.İ.K.B. ve B.G.A.** Makalenin Yazımı - *Writing the Article*: **A.İ.K.B. ve B.G.A.** Eleştirel İnceleme - *Critical Review*: **A.İ.K.B.** Onay - *Approval*: **A.İ.K.B. ve B.G.A.**

Kaynakça / References

Aeni, I., Widiatami, A., Widhiastuti, R., & Ridho, M. (2024). Drivers of environmental and social entrepreneurial intentions among university students: A role of sustainable entrepreneurship education and theory of planned behavior model. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship,* 10(2), 296.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: a theory of planned behaviour. J. Kuhl ve J. Beckman, (Eds.), Action-control: From cognition to behaviour içinde (11-39). Heidelberg: Springer.

Ajzen, I., 1991. The theory of planned behavior. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process*, 50 (2), 179–211.

Alakaleek, W., Harb, A., & Alzyoud, S. (2025). Toward a sustainable entrepreneurship future: Exploring sustainable entrepreneurial attitudes and intention among young women in an emerging economy. *Social Enterprise Journal*, 21(4), 668-688.

Alimehmeti, G., Ndoka, E., & Paletta, A. (2026). Cultivating green pioneers: Examining the antecedents of sustainable entrepreneurial intent in higher education. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 27(2), 442-460.

Al-Mamary, Y. H., Abubakar, A. A., & Jazim, F. (2025). Towards sustainable digital entrepreneurship: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy and the moderating ınfluence of social support. *Sustainability*, 17(23), 10499.

Andriyati, R., Wardani, D.K., & Setyowibowo, F. (2024). Determinant of sustainable entrepreneurial intention: Mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Jurnal Kependidikan: Jurnal Hasil Penelitian,* 10(1), 364.

Argyrou, A., Hummels, H., & Jansen, B. (2026). Intergenerationally just sustainability transitions: The role of alternative entrepreneurship in shaping mnemonic communities for future generations. *Futures*, 175, 103738.

Audretsch, D.B., Belitski, M., Fiedler, A., & Meurer, M.M. (2025). Values and entrepreneurship in the sustainable society: toward a multilevel understanding of entrepreneurial value practices. *Small Bus Econ,* 65, 1701–1725.

Baba, R., Keling, W., & Yap, C.S. (2025). The effect of subjective norms, attitude and start-up capital on the entrepreneurial intention of the Indigenous people in Malaysia. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 19(4), 853-880.

Barba-Sánchez, V., Mitre-Aranda, M., & del Brío-González, J. (2022). The entrepreneurial intention of university students: An environmental perspective. *European Research on Management and Business Economics, 28*(1), 100184.

Barrera-Verdugo, G., Cadena-Echverría, J., Durán-Sandoval, D., & Villarroel-Villarroel, A. (2024). Analysing the effect of resilience and perceived social environment on university students' intention to start sustainable ventures. *PLOS ONE,* 19(4), e0301178.

Boucif, S.A., Nawang, W.R.W., Saadallah, O., & Mursidi, A. (2025). Extending the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intention among university students: The role of perceived relational support. *The International Journal of Management Education,* 23(2), 101168.

Bui, T.T.T., Delladio, S., Serpico, D., & Trento, S. (2025). Intention toward sustainable entrepreneurship in Vietnam. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 19(3), 435-456.

Burak, E. (2025). Çevre ahlakı bağlamında yeşil girişimcilik: Sürdürülebilirlik için normatif bir çerçeve önerisi. *Kent Akademisi Dergisi*, 18 (International EMI Congress on Entrepreneurship and Social Sciences Special Issue), 110-127.

Cai, F., Bolisani, E., Kassaneh, T.C., & Moradi, B. (2026). Knowledge management and sustainable entrepreneurship: Insights and future directions for startups. *Journal of Innovation & Knowledge,* 15, 100996.

Chelang'a, N.C., Mathenge, M., Okello, D.O., & Sassi, M. (2026). Influence of smallholder farmers' entrepreneurial orientation on intention to continue using climate-smart dairy strategies: Mediating role of theory of planned behaviour constructs. *Cleaner Waste Systems,* 13, 100479.

Chishty, S.K. (2025). The mediating roles of environmental values and risk propensity in linking theory of planned behavior and entrepreneurial self efficiency to global sustainable ventures. *Discov Sustain*, 6, 609.

Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum.

Del-Aguila-Arcentales, S., Alvarez-Risco, A., Jaramillo-Arévalo, M., De-la-Cruz-Diaz, M., & Anderson-Seminario, M.d.l.M. (2022). Influence of social, environmental and economic sustainable development goals (sdgs) over continuation of entrepreneurship and competitiveness. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex*, 8, 73.

Diepolder, C.S., Huwer, J., & Weitzel, H. (2025). Effects of competence-based sustainable entrepreneurship education on secondary school students' sustainable entrepreneurial intention. *Sustainable Technology and Entrepreneurship*, 4(2), 100103.

Ekici, E., & Turan, M. (2017). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimi: Planlanmış davranışlar teorisi ve girişimcilik eğitiminin rolü. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *26*(1), 201-215.

Ferreira, J., Fernandes, C., & Veiga, P.M. (2026). Explainable artificial intelligence for predicting entrepreneurial intentions: a theory of planned behavior approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 32(4), 884–910.

Filippelli, S., Troise, C., Bigliardi, B., & Corvello, V. (2025). Examining the influence of entrepreneurial ecosystem pressure on the economic, social, and environmental orientation of startups. *Technological Forecasting and Social Change,* 210, 123900.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research, 18*(1), 39–50.

Gamarra-Chávez, C.A., Fernández-Pérez, V., & Fernández-Pascual, R. (2026). Is sustainable entrepreneurship education effective in encouraging sustainable entrepreneurial intentions? The role of university students' prior experience. *The International Journal of Management Education,* 24(2), 101419.

Gerbing, D. W., & Anderson, J. C. (1988). An updated paradigm for scale development incorporating unidimensionality and its assessment. *Journal of Marketing Research*, 25(2), 186-192.

Gimenez-Jimenez, D., & Harc, M. (2024). Students' sustainable entrepreneurship intentions: The role of sustainable values and culture. *The Journal of Entrepreneurship*, *33*(1), 118-154. (Original work published 2024)

Gregori, P,, Holzmann, P., Krajger, I., Schwarz, E.W., & Harms, R. (2024). Entrepreneurship and environmental sustainability: The effects of passion and self-efficacy on entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 31(8), 228-250.

Guachamín, M., Rodríguez, R., Mejía, V., & García, O. (2025). Entrepreneurship' sustainability of the popular and solidarity economy in Ecuador. *Regional Science Policy & Practice,* 17(1), 100154.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Sage Publications.

Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M., & Ringle, C.M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24.

Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M., Sarstedt, M., Danks, N.P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook*. Springer.

He, J., Wang, Z., Hu, H., & Fan, Z. (2024). Exploring the formation of sustainable entrepreneurial ıntentions among Chinese university students: A dual path moderated mediation model. *Sustainability*, 16(18), 8069.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science, 43*(1), 115–135.

Hockerts, K. (2017). Determinants of social entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice, 41*(1), 105–130.

Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, 3(4), 424–453.

Iffat, B., Ahmad, R., Sharma, R., & Rajput, S. (2026). Green entrepreneurship in emerging economies: An empirical analysis of sustainable competencies among university students. *World Development Sustainability,* 8, 100299.

Ip, C.Y. (2024). From green entrepreneurial intention to behaviour: The role of environmental knowledge, subjective norms, and external institutional support. *Sustainable Futures*, 8, 100331.

Işık, M., & Çiçek, B. (2020). Planlı davranış teorisi perspektifinden girişimcilik niyeti üzerinde sosyal sermaye öz yeterlilik ve öz saygının rolü. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, *15*(1), 185-206.

Johnson, B. T. (1994). Effects of outcome-relevant involvement and prior information on persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30(6), 556–579.

Jyoti, J., Dash, G., Rani, A., Kour, S., & Khaled Nasser, L. (2025). Self-efficacy and women sustainable entrepreneurship in an emerging economy: Role of bricolage and attitude in the era of open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 11(3), 100572.

Kalkan, A. (2011). Kişisel tutum, öznel norm ve algılanan davranış kontrolünün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi: Üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *14*, 189-206.

Liobikienė, G., & Poškus, M. S. (2019). The importance of environmental knowledge for private and public sphere pro-environmental behavior: Modifying the Value-Belief-Norm theory. *Sustainability*, 11(12), 3324.

Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross–cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, *33*(3), 593-617.

Listopadzka, E. (2025). Digital nomads and the circular economy. Building readiness for green entrepreneurship among young adults through self-organising learning environments. *Procedia Computer Science*, 270, 910-918.

Mei, H., Ma, Z., Jiao, S., Chen, X., Lv, X., & Zhan, Z. (2017). The sustainable personality in entrepreneurship: The relationship between big six personality, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention in the Chinese context. *Sustainability*, 9(9), 1649.

Núñez-Tabales, J. M., Puccia, A., & González-Mohíno, M. (2024). Empowering tomorrow's entrepreneurs: Unraveling the connections between SDG knowledge, attitudes towards sustainability and sustainable entrepreneurship on sustainable behaviors. *Discover Sustainability*, 5(1), 406.

Putri, W.S.T. (2025). Entrepreneurs' personal values and green business culture: A qualitative study of Indonesian MSMEs. *Clean and Sustainability Business*, 1(2), 108-125.

Raimi, L., & Bamiro, N.B. (2025). Role of Islamic sustainable finance in promoting green entrepreneurship and sustainable development goals in emerging Muslim economies. *International Journal of Social Economics*, 53(2), 181-196.

Romero-Colmenares, L.M., & Reyes-Rodríguez, J.F. (2022). Sustainable entrepreneurial intentions: Exploration of a model based on the theory of planned behaviour among university students in north-east Colombia. *The International Journal of Management Education,* 20(2), 100627.

Sadiq, M., Thi, T.D.P., Nguyen, C.M., & Do, H-D. (2025). Sustainable entrepreneurship and knowledge management: Role of green information technology in building sustainable entrepreneurial ecosystems. *Journal of Innovation & Knowledge*, 10(3), 100689.

Salimi, N., & Vrauwdeunt, T. (2025). Sustainability: Does it contribute to the survival of entrepreneurship? *Journal of Environmental Management*, 373, 123454.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill-building approach* (7th ed.). Chichester, UK: John Wiley & Sons.

Shahzad, M.F., & Xu, S. (2024). Antecedents of international entrepreneurship and emerging technologies help to achieve sustainable development goals: Moderating role of global mindset. *Technological Forecasting and Social Change*, 209, 123831.

Shapero, A. (1975). The displaced uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 8(5), 83–88.

Shapero, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (Eds.). Encyclopedia of Entrepreneurship. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 72-90.

Sharma, L., Bulsara, H. P., Bagdi, H., & Trivedi, M. (2024). Exploring sustainable entrepreneurial intentions through the lens of the theory of planned behaviour: A PLS-SEM approach. *Journal of Advances in Management Research,* 21(1), 20–43.

Shepherd, D. A., Kuskova, V., & Patzelt, H. (2009). Measuring the values that underlie sustainable development: The development of a valid scale. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 246–256.

Soria-Barreto, K, & Novoa-Hernández, P. (2025). A systematic mapping and meta-analysis on sustainable entrepreneurial intention: Insights from the theory of planned behavior. *Acta Psychologica*, 260, 105733.

Soria-Barreto, K., Contreras, F., Serrano-Malebrán, J., Piñeros-Espinosa, R., Martínez-Álvarez, J. & Ventura-Egoávil, J. (2026). From solidarityvalues to sustainable entrepreneurial intention: A multiple mediation analysis using the value–attitude–behavior framework in Latin America. *Acta Psychologica*, 265, 106744.

Sreenivasan, A., & Suresh, M. (2023). Exploring the contribution of sustainable entrepreneurship toward sustainable development goals: A bibliometric analysis. Green Technologies and *Sustainability*, 1(3), 100038.

Şaşmaz, Z., & Tengilimoğlu, E. (2024). Planlı Davranış Teorisi bağlamında gerçekleştirilen çalışmaların sistematik değerlendirmesi: Dergi Park örneği. *Selçuk Turizm ve Bilişim Araştırmaları Dergisi*, 5, 23-35.

Tavakol, M., & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International Journal of Medical Education, 2*, 53-55.

Titko, J., Tambovceva, T., Skvarciany, V., Lapinskaitė, I., Solesvik, M.Z., Uzule, K., Faganel, A., Jasińska-Biliczak, A., Budanceva, J., Dehtjare, J., Mironova, J. (2024). Attitudes to sustainable entrepreneurship and environmental values of students: Testing measurement scale and preliminary results of cross-country study. *14th International Scientific Conference "Business and Management 2024"* May 16–17, 2024, Vilnius, Lithuania.

Torres-Coronas, T., & Vidal-Blasco, M. (2018). The impacts of trait emotional intelligence and entrepreneurial self-efficacy on perceived behavioral control among undergraduate students. *International Journal of Adult Vocational Education and Technology, 9*(3), 47-58.

Tran, H. Y., Vo, T. M. T., Doan, N. N., Huynh, D. M. T., Lam, B. Q., & Pham, M. (2025). The role of environmental concern and sustainable development goals knowledge for sustainable entrepreneurial intention. Discover Sustainability, 6(1), 757.

Truong, H.T., Le, T.P., Pham, H.T.T., Do, D.A., & Pham, T.T. (2022). A mixed approach to understanding sustainable entrepreneurial intention. *The International Journal of Management Education,* 20(3), 100731.

Valencia-Arias, A., Palacios-Moya, L., Londoño-Celis, W., & Ipaguirre Sanchez, K. (2024). Sustainable entrepreneurial intention: A research trends and agenda. *Sustainable Environment,* 10(1).

Vuorio, A.M., Puumalainen, K., & Fellnhofer, K. (2018). Drivers of entrepreneurial intentions in sustainable entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(2), 359-381.

Wagner, B., Steg, L., & Van der Werff, E. (2025). Values at work: Understanding the relationship of individual and perceived organisational values on employees's motivation and pro-environmental behaviour at work. *Journal of Environmental Psychology*, 103, 102547.

Wang, X., Yuen, K.F., Wong, Y.D., & Li, K.X. (2020). How can the maritime industry meet Sustainable Development Goals? An analysis of sustainability reports from the social entrepreneurship perspective. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 78, 102173.

Xiao, B., Liu, Q., Piao, G., & Liu, Y. (2026). The influence of entrepreneurial spirit and environmental perception on entrepreneurial intentions: A mediation model of entrepreneurial competence. *Acta Psychologica*, 265, 106713.

Yasir, N., Babar, M., Mehmood, H. S., Xie, R., & Guo, G. (2023). The environmental values play a role in the development of green entrepreneurship to achieve sustainable entrepreneurial intention. *Sustainability,* 15(8), 6451.

Yıldırım, K. E., & Sunman, G. (2022). Öz yeterlilik inancının sosyal girişimcilik niyeti üzerine etkisi: Anadolu Üniversitesi ve Aksaray Üniversitesi öğrencileri örneği. E*konomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi,* 18(2), 214-226.

Zamora-Polo, F., Sánchez-Martín, J., Corrales-Serrano, M., & Espejo-Antúnez, L. (2019). What do university students know about sustainable development goals? A realistic approach to the reception of this UN program amongst the youth population. *Sustainability, 11*(13), 3533.

Zhang, Y., Wang, H., Zheng, K., & Yang, W. (2025). Empowering women's entrepreneurship: The role of green knowledge, innovation, and family support. *Journal of Innovation & Knowledge,* 10, 100639.

Appendix (Ekler)

Appendix 1: (Ek 1:) Ölçek Maddeleri

Maddeler
Çevre Yanlısı Değerler (CYD)
cyd1: Doğal çevrenin korunması için mevcut üretim yöntemleri büyük ölçüde değiştirilmelidir.
cyd2: İnsanlar, doğaya saygı gereği mevcut tüketim alışkanlıklarında büyük değişiklikler yapmalıdır.
cyd3: Gelecek nesillerin yararı için doğal çevreyi güçlü biçimde korumak bir toplumun yükümlülüğüdür.
Dayanışma Değerleri (DD)
dd1: Sosyal açıdan dezavantajlı bireylere yardım etme konusunda ahlaki bir sorumluluk hissederim.
dd2: Bizden daha az şanslı insanlara yardım etmek etik bir sorumluluktur.
dd3: Sosyal adalet, bizden daha az şanslı olanlara yardım etmemizi gerektirir (sosyal adalet, toplumda servetin, fırsatların ve ayrıcalıkların dağılımını ifade eder).
dd4: Ülkemde sosyal açıdan dezavantajlı bireylere yardım etmek temel ilkelerden biridir.
Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Bilgisi (SKH)
skh1: Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin ne olduğunu biliyorum.
skh2: Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin hangi zaman dilimini kapsadığını biliyorum.
skh3: Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma gündeminin bir parçası olduğunun farkındayım.
skh4: Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri hakkında medyadan (basın, televizyon, sosyal medya vb.) bilgi edindim.
skh5: Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri hakkında örgün eğitim sürecinde (lise, üniversite vb.) bilgi edindim.
Çevresel Öz-Yeterlik (COY)
coy1: Kararlı olduğum takdirde çevresel sorunların çözümüne kişisel olarak katkı sağlayabileceğime inanıyorum.
coy2: Çevrenin karşı karşıya olduğu sorunların çözümüne yardımcı olacak bir yol bulabilirim.
coy3: Çevresel sorunların çözümü, her birimizin katkıda bulunabileceği bir şeydir.
Kişisel Tutum (KT)
kt1: Sürdürülebilir işletme (topluma ve çevreye fayda sağlayan bir işletme) kurmak, benim için dezavantajlardan çok avantajlar içermektedir.
kt2: Sürdürülebilir girişimcilik kariyeri bana cazip geliyor.
kt3: Fırsatım ve gerekli kaynaklarım olsaydı sürdürülebilir bir işletme kurmak isterdim.
kt4: Girişim fırsatlarını değerlendirirken girişimin sosyal etkisini (yoksulluğun azaltılması, istihdam yaratma, eşitliğin artırılması vb.) dikkate alırım.
kt5: Girişim fırsatlarını değerlendirirken girişimin çevresel etkisini (doğal kaynak kullanımı, biyolojik çeşitliliğin korunması, enerji türü vb.) dikkate alırım.
Öznel Norm (ON)
on1: Ailem sürdürülebilir bir işletme kurma kararımı desteklerdi.
on2: Arkadaşlarım sürdürülebilir bir işletme kurma kararımı desteklerdi.
on3: Aynı alanda eğitim gördüğüm kişiler sürdürülebilir bir işletme kurma kararımı desteklerdi.
Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK)
adk1: Sürdürülebilir bir işletme kurmak ve onu işler halde tutmak benim için kolay olurdu.
adk2: Başarılı bir sürdürülebilir işletme kurmaya hazırım.
adk3: Yeni bir sürdürülebilir işletme kurma sürecini kontrol edebileceğime inanıyorum.
adk4: Sürdürülebilir bir işletme kurmak için gerekli pratik bilgilere sahibim.
adk5: Sürdürülebilir bir girişimcilik projesi geliştirmeyi biliyorum.
adk6: Sürdürülebilir bir işletme kurmayı denersem, başarılı olma olasılığım yüksek olur.
Sürdürülebilir Girişimcilik Niyeti (SGN)
sgn1: Kuracağım işletme sosyal etki (örneğin istihdam yaratma, yoksulluğu azaltma, yaşam kalitesini artırma) odaklı olacaktır.
sgn2: Kuracağım işletme çevresel etki (örneğin atık yönetimi, yenilenebilir enerji kullanımına öncelik verme) odaklı olacaktır.
sgn3: Kendi işimi kurmam, sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlayacaktır.
sgn4: Kendi işletmemi kurarsam, ekonomik kazançtan ziyade toplumsal faydayı tercih ederim.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1001-1016
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2778

Research Article

Workforce agility and innovative work behaviour: The moderating role of participative decision-making atmosphere among software developers

İş gücü çevikliği ve yenilikçi iş davranışı arasındaki ilişkide katılımcı karar alma atmosferinin düzenleyici rolü: Yazılım geliştiriciler üzerine bir araştırma

Gülden Karakuş[1]

[1] Assistant Professor Dr., Süleyman Demirel University, Isparta, Türkiye, guldenkarakus@sdu.edu.tr

ORCID: 0000-0003-2980-9172

Abstract

This study examines the relationship between workforce agility (WFA) and innovative work behaviour (IWB), and the moderating role of the participative decision-making atmosphere (PDMA) in this relationship, among software developers in technology-driven work settings. Workforce agility comprises three dimensions: proactivity, adaptability, and resilience, which are especially relevant in dynamic and technology-driven work settings. Drawing on self-determination theory, PDMA is considered a contextual factor that may strengthen the positive relationship between WFA and IWB by creating conditions that are more supportive of employees' autonomy, competence, and relatedness. Data were collected via a survey from 349 software developers working in Türkiye and analysed using AMOS 24 for confirmatory factor analysis, IBM SPSS Statistics 25 for descriptive and correlation analyses, and the SPSS PROCESS Macro for moderation analysis. The findings indicated that each WFA dimension was positively associated with IWB. The results further showed that these positive relationships strengthened at higher PDMA levels. Among the three WFA dimensions, PDMA's moderating effect was strongest in the relationship between resilience and IWB. This study contributes to the literature on agility and innovation by offering insight into the contextual conditions in which WFA is more strongly associated with IWB.

Keywords: Workforce Agility, Innovative Work Behaviour, Participative Decision-Making Atmosphere, Proactivity, Adaptability, Resilience

Jel Codes: M10, M12, M54

Submitted: 24/04/2026

Revised: 26/05/2026

Accepted: 4/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Öz

Bu çalışma, iş gücü çevikliği ile yenilikçi iş davranışı arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkide katılımcı karar alma atmosferinin düzenleyici rolünü, teknoloji yoğun çalışma ortamlarında faaliyet gösteren yazılım geliştiriciler bağlamında incelemektedir. İş gücü çevikliği proaktiflik, uyum sağlayabilirlik ve dayanıklılık boyutlarından oluşmakta olup, hızlı değişen ve teknoloji yoğun çalışma koşullarında özellikle önem kazanmaktadır. Öz-belirleme kuramından hareketle, katılımcı karar alma atmosferi, çalışanların özerklik, yeterlik ve ilişkili olma ihtiyaçlarını daha fazla destekleyen koşullar oluşturarak işgücü çevikliği ile yenilikçi iş davranışı arasındaki pozitif ilişkiyi güçlendirebilecek bağlamsal bir faktör olarak ele alınmıştır. Veriler, Türkiye'de çalışan 349 yazılım geliştiriciden anket yoluyla toplanmış; doğrulayıcı faktör analizi için AMOS 24, betimleyici istatistikler ve korelasyon analizleri için IBM SPSS Statistics 25 ve düzenleyici etki analizi için SPSS PROCESS Makrosu kullanılarak analiz edilmiştir. Bulgular, işgücü çevikliğinin her bir boyutunun yenilikçi iş davranışı ile pozitif yönde ilişkili olduğunu göstermiştir. Sonuçlar ayrıca bu pozitif ilişkilerin algılanan katılımcı karar alma düzeyi yükseldikçe güçlendiğini ortaya koymuştur. Üç boyut arasında, katılımcı karar alma atmosferinin dayanıklılık ile yenilikçi iş davranışı arasındaki ilişkide en güçlü düzenleyici etkiyi gösterdiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşgücü Çevikliği, Yenilikçi İş Davranışı, Katılımcı Karar Alma Atmosferi, Proaktiflik, Uyum Sağlayabilirlik, Dayanıklılık

JEL Kodları: M10, M12, M54.

Citation: Karakuş, G., Workforce agility and innovative work behaviour: The moderating role of participative decision-making atmosphere among software developers, bmij (2026) 14 (2):1001-1016, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2778

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

Digital transformation and rapid market shifts have increased the pressure on organisations to respond proactively and adapt effectively to ongoing change (AlNuaimi et al., 2022; Plekhanov et al., 2023). In this context, the role of employees becomes particularly important, as organisations increasingly depend on an agile workforce that can respond effectively to uncertainty and change (Alviani et al., 2024; Sherehiy & Karwowski, 2014). For this reason, workforce agility has become an increasingly relevant concept in contemporary organisational research (Alviani et al., 2024).

The Future of Jobs Report 2025 indicates that the skill set of 'resilience, flexibility, and agility' ranks among the top three core skills demanded in today's workforce. According to the report, 67% of employers identified this skill set as critical. The report also indicates that these capabilities are considered critical today and are expected to grow in importance by 2030 (World Economic Forum, 2025). As businesses face constant change and uncertainty, employees are increasingly expected to remain open, adaptable, and proactive. Another important finding of the report is that this skill set is considered highly important in technology-related sectors (World Economic Forum, 2025). This growing emphasis reflects the core skills required to manage today's dynamic, technology-driven work environments.

Workforce agility is conceptualised as work behaviours that enable employees to anticipate and proactively address change-related problems, adapt their skills, roles, and interactions to new conditions, and be open to change and remain resilient when coping with stress and uncertainty (Sherehiy & Karwowski, 2014). WFA has been linked to a range of positive individual and organisational outcomes. Research has linked WFA to external manufacturing flexibility (Alavi, 2016) and organisational intelligence (Sohrabi et al., 2014). WFA has also been linked to product and process innovation (Franco & Landini, 2022), innovative employee performance, organisational citizenship behaviour, job satisfaction, and well-being (Petermann & Zacher, 2022), and agile behaviours have been associated with digital technology adoption (Muduli & Choudhury, 2025). Therefore, these findings suggest that WFA may support organisational responsiveness to change and innovation capacity.

Previous studies have shown that WFA is positively related to IWB and other innovation-related outcomes (Alabood & Manakkattil, 2023; El Sayed et al., 2022; Franco & Landini, 2022). However, the role of organisational context in this relationship needs further explanation. This represents an important theoretical gap because the transformation of agile employees' proactivity, adaptability, and resilience into innovative behaviour may vary across organisational contexts. A participative work context may strengthen this relationship. From the perspective of self-determination theory (Ryan & Deci, 2000), PDMA may provide such a context by supporting employees' autonomy, competence, and relatedness needs. Since participative decision-making involves joint decision-making between managers and employees on work-related issues, it may also help employees feel that their ideas and contributions are valued (Knoop, 1995; Locke et al., 1986). Such an environment may strengthen the conditions under which employees can turn their agile behaviours into IWB. This gap is particularly relevant in software development settings, which are dynamic work environments characterised by collaboration, cooperation, and adaptation to change (Fagerholm et al., 2015), where work requires both agility and innovation (Ajgaonkar et al., 2022; Kukunda-Onyait, 2019). In addition, software development is one of the rapidly growing fields in line with Türkiye's national digitalisation plans, focusing on software-driven innovation (KPMG & Digital Türkiye Platform, 2023). Therefore, this study addresses this gap by examining whether PDMA strengthens the relationships between proactivity, adaptability, resilience, and IWB. More specifically, this study examines whether PDMA moderates the relationships between the three core dimensions of WFA and employee IWB, aiming to clarify a contextual condition under which WFA is more strongly associated with IWB.

Theoretical framework and hypothesis development

Workforce agility

An early study on agility by Yusuf et al. (1999) defined agility as the capability to respond to rapidly changing market conditions by integrating flexible resources and best practices to deliver customer-oriented products and services quickly, innovatively, and with high quality and profitability. The concept of agility initially emerged in the manufacturing sector and was later extended to broader organisational contexts through the "agile enterprise" (Goldman et al., 1994). It expanded to other business contexts, such as agile competitors (Goldman et al., 1994), agile supply chains (Christopher, 2000), and the agile workforce (Van Oyen et al., 2001).

Breu et al. (2002) provided one of the earliest conceptualisations of WFA and identified five core capabilities: intelligence, competencies, collaboration, culture, and information systems. From a behavioural perspective, Sherehiy and Karwowski (2014) defined WFA as agile behaviours or work performance and proposed proactivity, adaptivity, and resilience as its main dimensions. Proactivity refers to initiating activities that have positive effects in a changing work environment, including anticipating change-related problems and taking action to address them. Adaptivity refers to adjusting one's behaviour to new conditions and includes interpersonal and cultural flexibility, continuous learning, and the ability to work effectively across different roles, tasks, and teams. Resilience reflects the ability to function effectively under pressure, remain open to change and new ideas, tolerate uncertainty, and cope with stressful situations (Sherehiy & Karwowski, 2014).

Previous research has identified a variety of antecedents of WFA, including psychological, behavioural, and organisational factors. Storme et al. (2020) identified several psychological factors, such as job-related curiosity, job self-efficacy, learning from mistakes, anticipation and planning, active listening, risk-taking, trust in collaborators, and tolerance for ambiguity, that were positively associated with WFA. Job-related curiosity and job self-efficacy were the most important predictors of WFA among these factors. These findings suggest that employees who are motivated to learn and confident in their abilities may be more likely to exhibit workplace agility.

Organisational factors have also been identified as important predictors of WFA. Organisational learning and several dimensions of organic structure, particularly decentralised decision-making and flat structure, have been found to predict WFA (Alavi et al., 2014). Similarly, Hanu et al. (2023) reported that work-based learning practices, such as learning from peers and supervisors, reflection, and experimentation, have been positively associated with employee agility. In addition, personal development portfolios with frequent feedback have been suggested as useful human resource development tools for enhancing WFA in dynamic organisational environments (Doeze Jager-van Vliet et al., 2019).

WFA has been linked to several positive organisational outcomes. Alavi's (2016) study of Iranian SMEs suggests that an agile workforce helps firms adjust more quickly and responsively to changes in product lines and production levels, and that WFA is positively associated with external manufacturing flexibility. Similarly, Sohrabi et al. (2014) found a positive relationship between WFA and organisational intelligence among managers and employees.

Further studies have linked WFA with innovation, adaptation to technological change, and organisational performance. Franco and Landini (2022) found positive correlations between WFA and innovation in a cross-country study. Braun et al. (2017) also suggest that employee agility and resilience may help individuals deal with uncertainty more effectively and adapt to change under stressful conditions. In a systematic literature review, Muduli and Choudhury (2025) further show that different agile attitudes, abilities, and behaviours among employees can support digital technology adoption. Therefore, research suggests that agility, through proactivity, adaptability, flexibility, responsiveness, and resilience, plays an important role in managing dynamic environments and technological change.

Innovative work behaviour

Innovative work behaviour refers to a complex, self-initiated, and multidimensional form of behaviour through which employees intentionally generate, introduce, and implement new ideas to improve organisational performance, create value, strengthen competitive advantage, and support workplace sustainability (AlEssa & Durugbo, 2022). According to De Jong and Den Hartog (2010), IWB involves exploring, generating, championing, and implementing ideas.

A variety of individual and organisational factors may influence IWB. Prior research suggests that leadership styles, problem-solving approaches (Scott & Bruce, 1994), perceptions of well-being, and teamwork satisfaction (Xerri & Reid, 2018) are associated with employees' engagement in innovative activities. Similarly, organisational empowerment (Gunawan & Widodo, 2021), training and development opportunities as human resources practices (Aris et al., 2019), and management practices, including encouraging management, promoting a risk-tolerant culture, and supporting autonomy, have also been positively associated with employees' IWB (Phil-Thingvad & Klausen, 2020).

WFA appears to be an important factor associated with IWB, particularly in organisations operating in dynamic, competitive environments. El Sayed et al. (2022) found a positive relationship between WFA and IWB among staff nurses. Franco and Landini (2022) reported that WFA positively impacts both process and product innovation. Similarly, Alabood and Manakkattil (2023), based on data from private- and public-sector organisations in Saudi Arabia, found that WFA was positively related to IWB,

alongside intrinsic motivation and role congruence. These research findings suggest that IWB is influenced by various factors, including an individual's readiness, the supportiveness of the work environment, and facilitators to accessing external resources.

Participative decision-making atmosphere

Participative decision-making refers to joint decision-making between a manager and an employee, or between a manager and a group of employees (Locke et al., 1986). Knoop (1995) similarly describes participative decision-making as reaching decisions jointly with others, including subordinates, peers, and supervisors, and reports that it is positively associated with job satisfaction and organisational commitment.

Research on participative decision-making highlights its implications for both individual and organisational outcomes. Slate and Vogel's (1997) study in correctional institutions revealed that higher employee participation in decision-making was associated with reduced physical and work-related stress. Their findings further suggested that a more positive participative atmosphere was associated with reduced stress and lower turnover intentions among employees. Similarly, Scott-Ladd and Marshall (2004) reported that participative decision-making was positively related to perceptions of performance, job satisfaction, and affective commitment.

Kwon and Kim (2025) proposed a link between participative decision-making and cognitive flexibility, creativity, and employee voice. Similarly, Farzana and Charoensukmongkol (2023) found that the positive relationship between participative decision-making and IWB was stronger among faculty members with high power-distance orientation. Their findings further indicated that when highly involved in participative decision-making, high power distance-oriented faculty members' IWB may increase to a similar level as others with a low power distance orientation. These findings, therefore, suggest that PDMA may serve as a supportive variable for innovative behaviour.

The relationship between WFA and IWB

Sherehiy and Karwowski (2014) conceptualise WFA in behavioural terms, with dimensions of proactivity, adaptivity, and resilience. Previous studies suggest a positive relationship between WFA and employee IWB. El Sayed et al. (2022) noted a positive relationship between WFA and IWB. Similarly, Alabood and Manakkattil (2023) reported a positive relationship between WFA and IWB. In addition, Franco and Landini's (2022) cross-country study of nearly 18,000 private-sector establishments across 28 countries found that higher WFA was positively associated with product and process innovation. These findings provide empirical support for the expectation of a positive relationship between the behavioural dimensions of WFA and IWB. This association may be particularly relevant in software development contexts, where the work requires agility and innovation (Ajgaonkar et al., 2022; Kukunda-Onyait, 2019).

Sambamurthy et al. (2003) provide an organisational-level foundation for linking agility with innovation in dynamic environments. They argue that agility helps firms detect and seize innovation opportunities and that information technologies can support agility by enabling digital options and IT-enabled competitive actions. Building on this broader view, the present study examines agility at the employee level through WFA in a technology-driven work setting.

The dynamic capabilities approach provides a theoretical basis for explaining the relationship between WFA and IWB. Dynamic capabilities refer to a firm's ability to integrate, build, and reconfigure internal and external competencies in response to rapidly changing environments (Teece et al., 1997). This approach is especially relevant for technology-driven work settings, where employees need to recognise changes, respond to emerging problems, and support continuous renewal. Teece (2007) explains dynamic capabilities through the processes of sensing, seizing, and transforming and discusses their microfoundations. From this perspective, agile work behaviours may be understood as micro-level behavioural elements that support organisational agility and innovation in changing environments. Therefore, WFA, through proactivity, adaptability, and resilience, may support IWB by enabling employees to generate, promote, and implement new ideas in changing work environments.

Proactivity refers to taking initiative, anticipating change-related problems, and acting before these problems become more serious (Sherehiy & Karwowski, 2014). This dimension is closely related to IWB because proactive behaviour is self-starting and change-oriented. Unsworth and Parker (2003) explain that proactivity can support innovation by helping employees identify problems, develop new solutions, and persist in implementing ideas. This argument is also consistent with IWB, which encompasses exploration, generation, promotion, and implementation (De Jong & Den Hartog, 2010). In software development, proactive work behaviours may help employees notice technical or work-

related problems early, search for better solutions, and take the initiative to improve work processes. Proactivity may support IWB by encouraging initiative and early action in response to changing conditions (Sherehiy & Karwowski, 2014). Therefore, proactivity is expected to be positively associated with IWB.

H_{1a}: *Proactivity is positively associated with IWB.*

Adaptivity may help employees revise their ideas and actions in line with changing demands, continue learning, and work flexibly in dynamic environments (Sherehiy & Karwowski, 2014). This dimension is important for IWB because innovative ideas often need to be revised, improved, and implemented under changing work conditions. In the broader innovation literature, adaptability is linked to innovation because it helps organisations respond to environmental changes and create or use new opportunities (Hock-Döpgen et al., 2024). Adaptability is discussed in relation to transferring learning from one task to another when job demands change (Allworth & Hesketh, 1999) and responding quickly to modifying one's behaviour to fit a new environment (Griffin & Hesketh, 2003). At the employee level, this suggests that adaptability may help with learning new tools, adjusting to changing project needs, and improving ideas through feedback. Therefore, adaptability is expected to be positively associated with IWB.

H_{1b}: *Adaptability is positively associated with IWB.*

Resilience refers to employees' ability to remain effective under pressure, stay open to change and new ideas, tolerate uncertainty, and cope with stressful situations (Sherehiy & Karwowski, 2014). This dimension is important for IWB because innovation often involves uncertainty, difficulties, and possible setbacks. Resilience is also described as the ability to function efficiently under stress and to maintain a positive attitude toward change, new ideas, different opinions, and unexpected situations (Sherehiy & Karwowski, 2014). Resilience may be important for having positive attitudes toward new ideas, change, new technology, remaining effective under uncertainty, and coping with stress, which is closely related to IWB because developing and implementing new ideas may require employees to continue their efforts even when they face technical problems, changing requirements, or work pressure. Therefore, resilience is expected to be positively associated with IWB.

H_{1c}: *Resilience is positively associated with IWB.*

The moderator role of PDMA

From the perspective of self-determination theory (Ryan & Deci, 2000), PDMA may create conditions that support employees' basic psychological needs. Employees who perceive a participative decision-making atmosphere may feel greater autonomy. After all, they have a greater influence over issues affecting their work, greater competence because their input is recognised as valuable, and greater relatedness because of stronger feelings of inclusion and belonging. In such a context, proactivity, adaptability, and resilience may be more likely to contribute to IWB.

Prior research suggests that employee involvement influences WFA (Natapoera & Mangundjaya, 2020; Sathyanarayan & Rajan, 2023), while participative forms of leadership (De Jong & Den Hartog, 2010) and participative decision-making are positively associated with IWB (Farzana & Charoensukmongkol, 2023), cognitive flexibility, creativity, and voice behaviour (Kwon & Kim, 2025). Accordingly, PDMA may function as a contextual condition that strengthens the relationship between WFA and IWB.

PDMA may provide a supportive context in which proactive work behaviours are more likely to contribute to IWB. In a participative atmosphere, employees may have more opportunities to express ideas, share problem-solving efforts, and take initiative in improving work processes. Therefore, the following hypothesis is suggested:

H_{2a}: *PDMA moderates the relationship between proactivity and IWB.*

In a participative atmosphere, changes in work methods, revised ideas, and responses to new requirements may be more easily discussed and accepted. This may help employees use adaptability to support innovative behaviour. Therefore, the following hypothesis is proposed:

H_{2b}: *PDMA moderates the relationship between adaptability and IWB.*

PDMA may provide a supportive context in which resilient work behaviours are more likely to contribute to IWB. When participation in decision-making is encouraged, employees may be more willing to continue pursuing new ideas despite uncertainty, stress, or other difficulties. Therefore, the following hypothesis is proposed:

H_{2c}: *PDMA moderates the relationship between resilience and IWB.*

The proposed research model is presented in Figure 1. As shown, the three core dimensions of WFA, proactivity, adaptability, and resilience, are proposed to have direct relationships with IWB. PDMA is further proposed to moderate each of these relationships, such that the strengths of the proactivity-IWB, adaptability-IWB, and resilience-IWB links vary with PDMA level. In other words, higher levels of PDMA are expected to reinforce the positive relationships between each agility dimension and IWB.

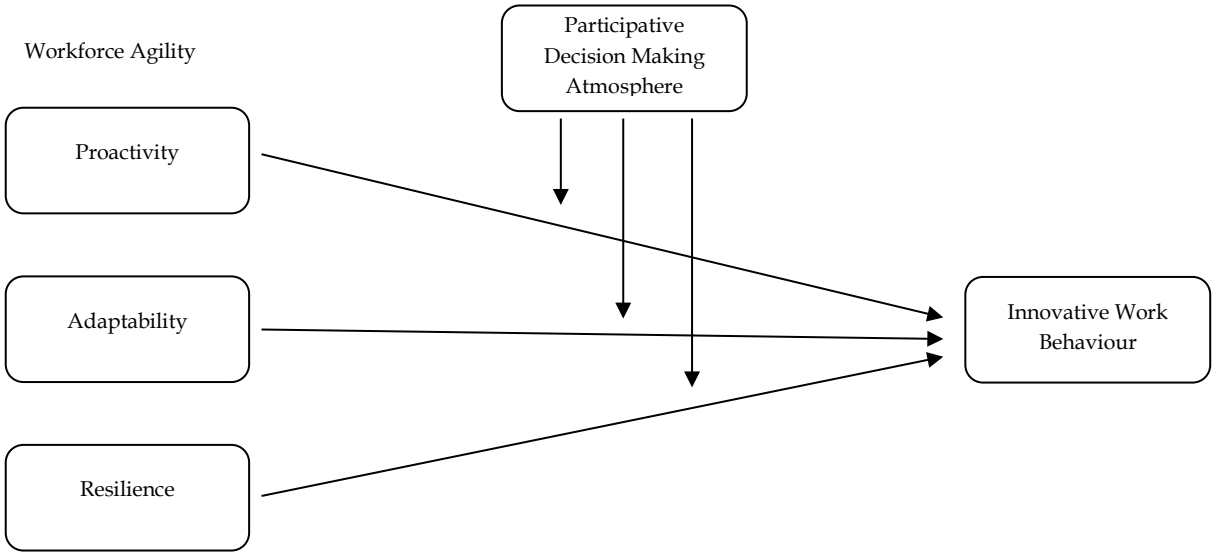


Figure 1: Proposed Research Model

Research methodology

Sample and procedures

This study's target population consisted of individuals currently working as software developers in Türkiye. Participants were recruited through criterion-based convenience sampling with chain-referral procedures. Participation was limited to individuals actively working in software development roles. Participants were reached through personal and professional networks, and they were also asked to share the survey with other eligible software developers in their organisations and networks. Participation in the study was voluntary, and informed consent was obtained from all participants. Participants were informed that no personally identifying information would be collected, and that their responses would be used only for academic purposes and kept confidential. Ethical approval was also obtained for the study.

In total, 356 questionnaires were collected. After screening, 349 usable responses were retained for the final analysis. The sample consisted of individuals employed in software development roles in different sectors. When participants were grouped by sector, the largest group was in transportation and automotive technologies (14.3%), followed by e-commerce and retail (9.5%), defense, aerospace and security (9.5%), education and educational technologies (8.6%), software and application development (8.6%), information technologies (7.2%), health and biotechnology (7.2%), finance, banking, and FinTech (6.6%), and telecommunications and communication (5.7%). The remaining participants worked in game and entertainment technologies, energy and environmental technologies, hardware and electronics, cybersecurity, network and infrastructure, cloud computing, and mobile technologies.

Software developers provide a suitable context for this study because rapid technological change, volatile market conditions, and innovation are closely related to their work. In such environments, continuous sensing, seizing, and transforming become important (Ajgaonkar et al., 2022). Software development also often involves tight deadlines and changing project conditions, which makes resilience and proactivity important in daily work (Kukunda-Onyait, 2019). The importance of adaptability in this field was also visible during the COVID-19 pandemic, when agile practices helped software developers maintain productivity despite major disruptions (Anthony Jnr, 2024). Türkiye is also a relevant context as its software development community has been growing in line with national digitalisation strategies, supported by a strong IT workforce, a focus on software-driven innovation, and a well-educated young talent pool (KPMG & Digital Türkiye Platform, 2023).

Hair et al. (2013) suggest that an adequate ratio of observations to predictors is important for reliable regression estimates. In the current study, the regression model includes 7 predictor terms and a sample

size of 349. Therefore, the present study exceeds commonly recommended observation-to-predictor thresholds.

The mean age of participants was 37.8 years, and 34% of them were women. In terms of educational background, 69.1% held a bachelor's degree, 17.2% held a master's degree, 12.2% graduated from vocational schools, 0.9% graduated from high school, and 0.6% held a doctoral degree. Participants' mean tenure in their current workplace was 6.4 years (SD = 4.46), while their mean total work tenure was 13 years (SD = 7.38).

Measures

Workforce agility, measured by three dimensions, was assessed using a 15-item scale adapted from Alavi et al. (2014), as employed in prior studies (Cai et al., 2018; Müceldili et al., 2020). Example items from the scale are "I address difficulties in my tasks before they become major problems" and "I can perform my job efficiently in difficult or stressful situations."

First, the scale was translated into Turkish by a colleague who is an English language instructor. The translated items were then reviewed by two colleagues working in the management and organisational research area, and necessary revisions were made based on their feedback. The Turkish version was then translated back into English to check for consistency by two other English-language instructors. Finally, the Turkish version of the scale was tested for clarity, and a pilot test was conducted with 20 postgraduate management students.

The participative decision-making atmosphere was measured using Slate and Vogel's (1997) Participative Decision-Making Atmosphere Questionnaire, which was adapted into Turkish by Cihangiroğlu (2009). Sample items include "I am encouraged to offer my opinions at work" and "There is an opportunity for me to have a say in the running of this institution on matters that concern me."

Innovative work behaviour was measured using the six-item scale developed by Scott and Bruce (1994). The scale was adapted into Turkish by Çalışkan et al. (2019). Sample items are "Searches out new technologies, processes, techniques, and/or product ideas" and "Generates creative ideas."

All items were rated on a five-point Likert scale.

Analysis and results

The analyses were conducted using multiple software packages. Confirmatory factor analyses were performed in AMOS 24. Descriptive statistics, correlation analyses, reliability analyses, and group difference tests were conducted in IBM SPSS Statistics 25. Direct and moderation effects were estimated using PROCESS Macro for SPSS (Hayes, 2018).

Normality was assessed using skewness and kurtosis. The skewness values ranged from -0.334 to 0.140, and the kurtosis values ranged from -1.120 to -0.032. These results suggest that the data did not show a serious deviation from normality (George & Mallery, 2010).

Internal consistency, reliability, and convergent validity

Table 1 presents the standardised factor loadings, Cronbach's alpha, composite reliability (CR), and average variance extracted (AVE) for all constructs.

As presented in Table 1, internal consistency reliability and convergent validity were evaluated using Cronbach's alpha, CR, AVE, and standardised factor loadings. The Cronbach's alpha values ranged from 0.801 to 0.902, and the CR values ranged from 0.806 to 0.902. These results indicate satisfactory internal consistency reliability (Hair et al., 2021; Nunnally & Bernstein, 1994).

The standardised factor loadings ranged from 0.404 to 0.973. All factor loadings were above 0.50, except for one item in the adaptability dimension, which had a relatively low loading (0.404). The AVE values ranged from 0.478 to 0.649. Following Fornell and Larcker (1981), an AVE value of 0.50 or higher was used as the criterion for convergent validity. The AVE values for proactivity, resilience, PDMA, and IWB were above this threshold. However, the AVE value for adaptability (0.478) was slightly below the recommended value. Therefore, the convergent validity evidence for the adaptability dimension was interpreted with caution. Since the CR value for adaptability was satisfactory (0.839), most of its factor loadings were above 0.50, and the scale was theoretically grounded in an established measurement structure, the original item set was retained.

Table 1: Standardised Factor Loadings, Reliability, and Convergent Validity of the Measures

Variables	Standardised Factor Loadings	Cronbach's α	CR	AVE
Proactivity				
Item 1	0.757	0.895	0.896	0.634
Item 2	0.720			
Item 3	0.855			
Item 4	0.859			
Item 5	0.782			
Adaptability				
Item 1	0.811	0.836	0.839	0.478
Item 2	0.709			
Item 3	0.761			
Item 4	0.820			
Item 5	0.544			
Item 6	0.404			
Resilience				
Item 1	0.659	0.801	0.806	0.512
Item 2	0.709			
Item 3	0.802			
Item 4	0.683			
Participative Decision-Making Atmosphere				
Item 1	0.738	0.902	0.902	0.649
Item 2	0.791			
Item 3	0.824			
Item 4	0.816			
Item 5	0.856			
Innovative Work Behaviour				
Item 1	0.585	0.898	0.887	0.577
Item 2	0.521			
Item 3	0.877			
Item 4	0.973			
Item 5	0.726			
Item 6	0.779			

Assessment of the measurement scales and common method bias

CFA was conducted to evaluate the factorial validity of the measurement scales. The results indicated acceptable model fit for all constructs.

For WFA (three-factor model), the fit indices were $\chi^2/df = 2.40$, CFI = 0.96, TLI = 0.95, and RMSEA = 0.063. For PDMA, the model yielded $\chi^2/df = 1.87$, CFI = 0.99, TLI = 0.99, and RMSEA = 0.050. For IWB, the fit indices were $\chi^2/df = 2.12$, CFI = 0.99, TLI = 0.99, and RMSEA = 0.057. These results provide support for the factorial validity of the measures (Hu & Bentler, 1999; Kline, 1998).

The potential for common method bias was examined using Harman's single-factor test. The results showed that the first factor alone explained 34.86% of the variance, which is below the commonly accepted threshold of 50% (Podsakoff et al., 2003). These findings suggest that common method bias may not be a serious concern in the present study.

Correlations and descriptive statistics

Correlations and descriptive statistics are presented in Table 2. As shown, all correlations among the study variables were positive and statistically significant ($p < 0.01$). The WFA dimensions, proactivity, adaptability, and resilience, were each positively associated with IWB, and PDMA was also positively related to IWB.

Discriminant validity was assessed using the Fornell–Larcker criterion. As shown in Table 2, the square root of AVE for each construct, presented on the diagonal in parentheses, was higher than its correlations with the other constructs. Therefore, the results supported discriminant validity (Fornell & Larcker, 1981).

Additional analyses using independent-samples t-tests and one-way ANOVAs revealed no statistically significant differences in WFA or IWB across demographic characteristics, including gender, educational level, and tenure.

Table 2: Means, Standard Deviations, and Correlations

Variables	M	SD	1	2	3	4	5
1. Proactivity	3.43	0.75	(0.80)				
2. Adaptability	3.53	0.64	0.54**	(0.69)			
3. Resilience	3.16	0.75	0.50**	0.63**	(0.72)		
4. PDMA	2.40	1.06	0.20**	0.27**	0.25**	(0.81)	
5. IWB	3.02	0.89	0.43**	0.48**	0.47**	0.31**	(0.76)

Note. Values in parentheses on the diagonal represent the square roots of AVE.
Correlations are presented below the diagonal.
PDMA: Participative Decision-Making Atmosphere; IWB: Innovative Work Behaviour. **p < 0.01.

Following these preliminary analyses, the hypotheses were tested using the SPSS PROCESS macro. Table 3 presents the direct and interaction effects of the WFA dimensions and PDMA on IWB.

Hypothesis testing

Table 3 presents the results of hypothesis testing, including both direct and moderated effects. As shown in the upper section of the table, all three dimensions of WFA, proactivity (b = 0.31, p < .001), adaptability (b = 0.34, p < .001), and resilience (b = 0.35, p < .001), were positively and significantly associated with IWB, supporting H_{1a}, H_{1b}, and H_{1c}.

The lower section of the table summarises the interaction effects. PDMA significantly moderated the relationship between each agility dimension and IWB. Specifically, the interaction terms for proactivity × PDMA (b = 0.12, p = 0.006, $\Delta R^2 = 0.016$), adaptability × PDMA (b = 0.11, p = 0.012, $\Delta R^2 = 0.013$), and resilience × PDMA (b = 0.18, p < 0.001, $\Delta R^2 = 0.037$) were all statistically significant, supporting H_{2a}, H_{2b}, and H_{2c}. The associated ΔR^2 values were modest, ranging from 0.013 to 0.037, and the strongest moderation effect was found for resilience. These findings suggest that the positive relationships between WFA dimensions and IWB are stronger at higher levels of PDMA. As illustrated in Figures 2, 3, and 4, the simple slopes for higher levels of PDMA are steeper, suggesting that the positive relationships between proactivity, adaptability, and resilience and IWB become stronger as PDMA increases.

Table 3: Results of Hypothesis Testing: Direct and Interaction Effects

Direct Effects	b	SE	t	p	95% CI	Hypothesis
Proactivity → IWB	0.31	0.044	7.11	<0.001	[.2247, .3966]	H_{1a} supported
Adaptability → IWB	0.34	0.046	7.32	<0.001	[.2453, .4256]	H_{1b} supported
Resilience → IWB	0.35	0.042	8.52	<0.001	[.2723, .4356]	H_{1c} supported
Interaction Effects	**b**	**SE**	**t**	**p**	**95% Bootstrap CI**	Hypothesis
Proactivity × PDMA → IWB	0.12	0.043	2.73	0.006	[.0317, .2035]	H_{2a} supported
Adaptability × PDMA → IWB	0.11	0.045	2.53	0.012	[.0125, .2157]	H_{2b} supported
Resilience × PDMA → IWB	0.18	0.042	4.27	<0.001	[.0914, .2732]	H_{2c} supported

Note. For direct effects, use 95% confidence intervals. For interaction effects, confidence intervals are 95% bootstrap-based on 5,000 bootstrap samples. PDMA: Participative Decision-Making Atmosphere; IWB: Innovative Work Behaviour.

As illustrated in Figure 2, the positive relationship between proactivity and IWB is stronger at higher levels of PDMA. When PDMA is high, increases in proactivity are associated with higher levels of IWB, whereas this relationship is weaker when PDMA is low. This is consistent with the significant interaction effect (b = 0.12, p = 0.006).

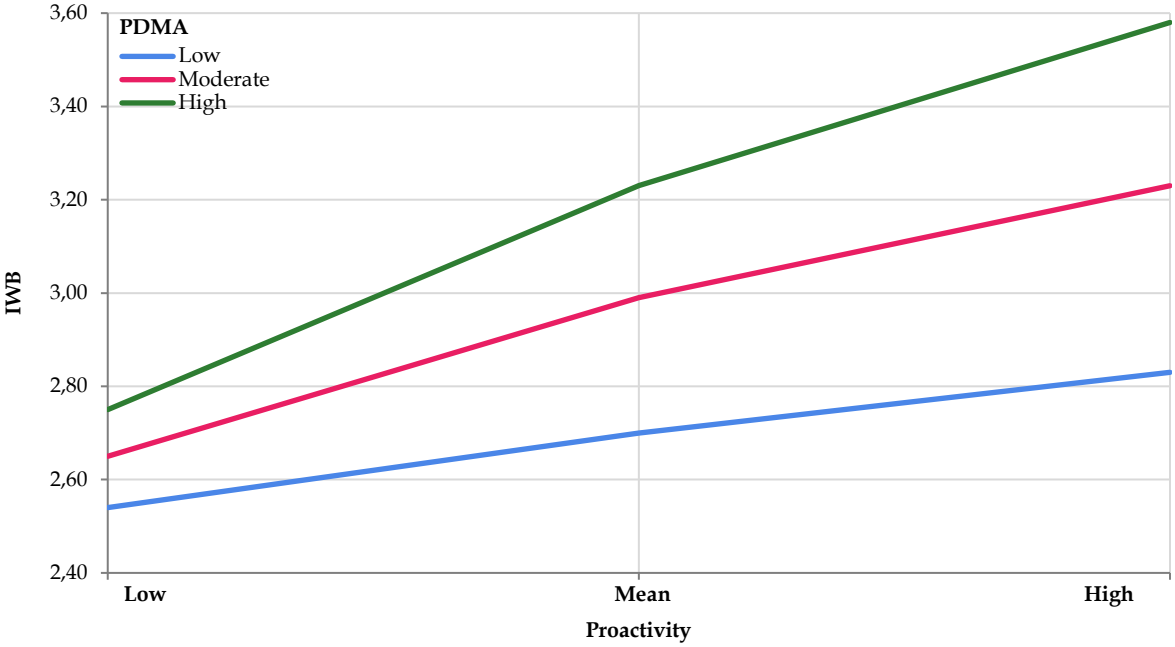


Figure 2: Interaction Effect of Proactivity and PDMA on IWB

As shown in Figure 3, the positive relationship between adaptability and IWB becomes stronger as PDMA increases. When employees perceive a more participative decision-making atmosphere, adaptability is more strongly associated with IWB. This pattern is supported by the significant interaction effect (b = 0.11, p = 0.012).

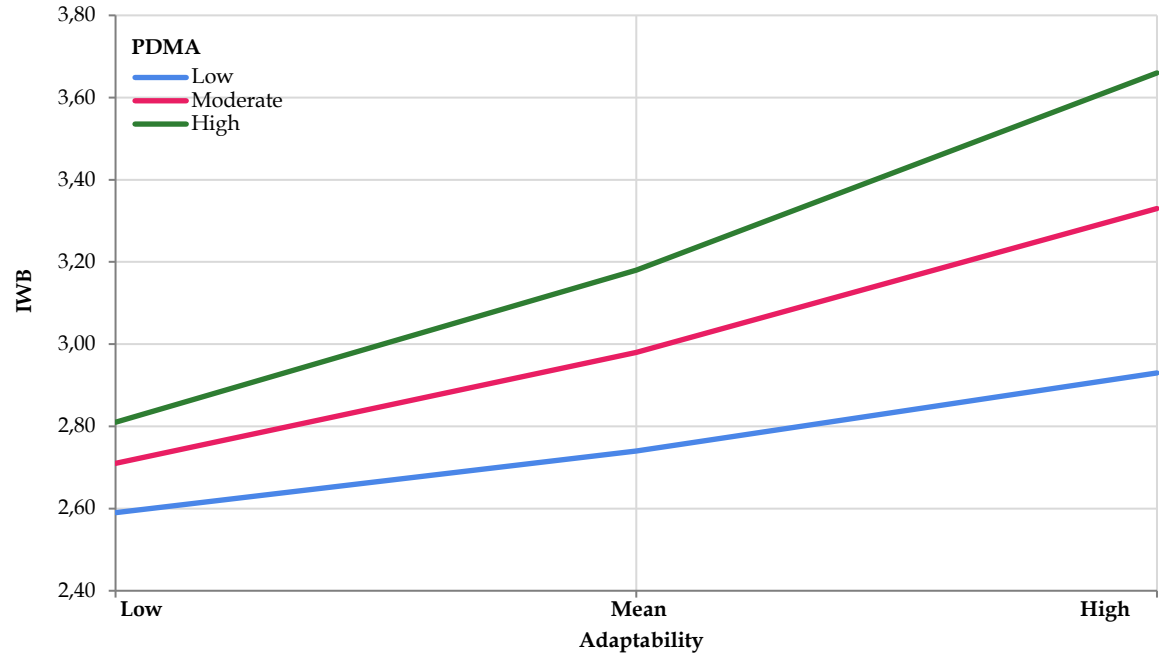


Figure 3: Interaction Effect of Adaptability and PDMA on IWB

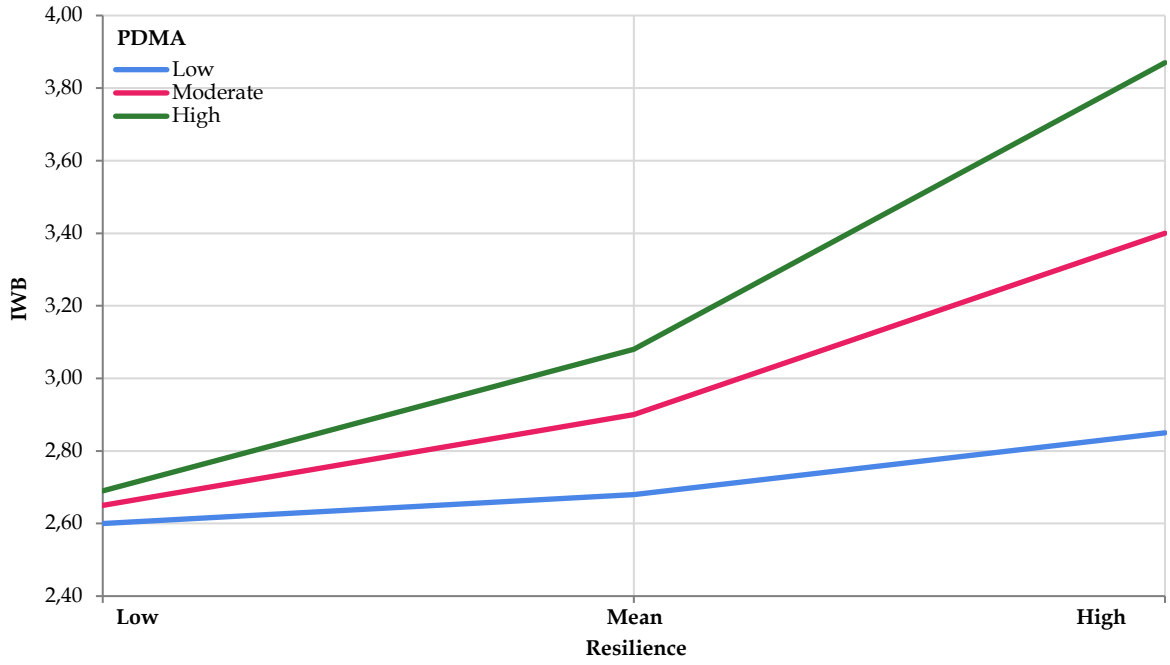


Figure 4: Interaction Effect of Resilience and PDMA on IWB

Figure 4 shows that the positive relationship between resilience and IWB is stronger at higher levels of PDMA. Among the three interaction terms, the largest interaction coefficient and ΔR^2 value were observed for the resilience × PDMA interaction ($b = 0.18$, $p < 0.001$). When PDMA is low, the positive relationship between resilience and IWB is weaker.

Conclusion and discussion

This study examined the relationships between the three behavioural dimensions of WFA, proactivity, adaptability, and resilience, and IWB, and the moderating role of a participative decision-making atmosphere between these relationships among software developers in Türkiye. The findings showed that each WFA dimension was positively associated with IWB. In addition, PDMA strengthened these positive relationships.

The present findings are consistent with prior research suggesting a positive relationship between WFA and IWB. In line with earlier evidence from nursing (El Sayed et al., 2022) and Saudi public and private sector organisations (Alabood & Manakkattil, 2023), WFA was positively associated with IWB. These findings support the view that employees who anticipate change, adapt their ways of working, and remain effective under pressure may be more likely to engage in IWB.

Beyond the positive associations between the three dimensions of WFA and IWB, the findings also indicate that PDMA moderates each WFA-IWB relationship. In other words, the positive relationships between proactivity, adaptability, resilience, and IWB become stronger when employees perceive a more participative decision-making atmosphere. These findings are consistent with prior research findings highlighting the value of participative environments for innovative and proactive employee outcomes (Farzana & Charoensukmongkol, 2023; Kwon & Kim, 2025). From the perspective of self-determination theory (Ryan & Deci, 2000), one possible interpretation is that PDMA may create conditions that are more supportive of employees' needs for autonomy, competence, and relatedness, therefore making it more likely that agile behaviours are reflected in stronger IWB.

Theoretical implications

The study's results extend the application of self-determination theory to workplace innovation by suggesting that a PDMA may function as a contextual condition that supports IWB. In organisational settings, drawing on self-determination theory (Ryan & Deci, 2000), work contexts that support employees' needs for autonomy, competence, and relatedness may strengthen intrinsic motivation. In the present study, the findings suggest that when employees perceive greater participation in decision-making, the positive relationships between WFA and IWB become stronger, highlighting the relevance of contextual factors in agility research.

The moderation findings offer a more nuanced view of how the dimensions of WFA relate to IWB. Among the three interaction terms, the coefficient for the resilience interaction was relatively larger.

One possible interpretation is that adaptability and proactivity may remain relevant to IWB even in less participative settings. At the same time, resilience may depend more strongly on contextual support in its relationship with IWB.

The present findings add to prior evidence from healthcare, private-sector, and public-sector settings (Alabood & Manakkattil, 2023; El Sayed et al., 2022; Franco & Landini, 2022) by suggesting that WFA may be positively associated with IWB across different contexts. The findings may be especially meaningful in the context of software development, because employees are frequently expected to respond to changing project conditions while sustaining IWB. Their role demands continuous sensing, seizing, and transforming in unstable markets, where rapid technological shifts and innovation pressure are common (Ajgaonkar et al., 2022). They face high resilience and proactivity requirements under tight deadlines and rapidly changing project conditions (Kukunda-Onyait, 2019). Accordingly, these findings suggest that the positive relationship between WFA and IWB may extend to different occupational settings.

The present findings add to the participative decision-making literature by showing that PDMA may be relevant for the relationship between agility and IWB. Prior research has associated participative decision-making with favourable employee outcomes, such as job satisfaction, organisational commitment, and lower thoughts of quitting (Cihangiroğlu, 2009; Scott-Ladd & Marshall, 2004; Slate & Vogel, 1997). The present findings extend this line of research by indicating that PDMA may also strengthen the positive relationships among WFA dimensions and IWB.

Practical implications

These findings highlight the importance of developing agile capabilities together with a supportive decision-making environment. Organisations may benefit from initiatives that strengthen proactivity, adaptability, and resilience, such as curiosity-driven learning programs (Müceldili et al., 2020) and digital-fluency workshops (Wei et al., 2020), while also building participative decision-making practices such as cross-functional collaboration, collaborative goal setting, and empowered teams. The findings suggest that higher levels of agility and PDMA are associated with higher IWB among software developers, indicating that a participative climate may strengthen the positive role of WFA in IWB. Practitioners may therefore benefit from aligning skill development efforts with practices that encourage employee involvement in decision-making.

Limitations and future research

This study provides additional insights into the relationship between WFA and IWB; however, its cross-sectional, self-report design may limit causal inferences. Future studies could use longitudinal designs and draw on multiple sources to further examine relationships and reduce bias. It would also be useful to test whether these moderation effects appear in other cultural settings and in industries such as manufacturing or healthcare, where innovation processes may differ. Additionally, this study examined the PDMA as a contextual factor. Future research could explore whether other contextual variables, such as motivational climates, perceived organisational support, or the quality of an organisation's digital infrastructure, also influence the relationship between WFA and IWB.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval: Ethics committee approval for this study was received from the Social and Human Sciences Ethics Committee of Süleyman Demirel University on 13/02/2025, under document number E. 948803.

References

Ajgaonkar, S., Neelam, N. G., & Wiemann, J. (2022). Drivers of workforce agility: A dynamic capability perspective. *International Journal of Organizational Analysis*, *30*(4), 951–982. https://doi.org/10.1108/IJOA-11-2020-2507

Alabood, A., & Manakkattil, S. (2023). Workplace agility, intrinsic motivation, and role congruence antecedents of innovative work behavior: Evidence from Saudi Arabian organisations. *Problems and Perspectives in Management*, *21*(3), 448–459. http://doi.org/10.21511/ppm.21(3).2023.36

Alavi, S. (2016). The influence of workforce agility on external manufacturing flexibility of Iranian SMEs. *International Journal of Technological Learning, Innovation, and Development*, *8*(1), 111–127. https://doi.org/10.1504/IJTLID.2016.075185

Alavi, S., Abd. Wahab, D., Muhamad, N., & Arbab Shirani, B. (2014). Organic structure and organisational learning as the main antecedents of workforce agility. *International Journal of Production Research*, *52*(21), 6273–6295. https://doi.org/10.1080/00207543.2014.919420

AlEssa, H. S., & Durugbo, C. M. (2022). Systematic review of innovative work behavior concepts and contributions. *Management Review Quarterly*, *72*(4), 1171–1208. https://doi.org/10.1007/s11301-021-00224-x

Allworth, E., & Hesketh, B. (1999). Construct-oriented biodata: Capturing change-related and contextually relevant future performance. *International Journal of Selection and Assessment*, *7*(2), 97–111. https://doi.org/10.1111/1468-2389.00110

AlNuaimi, B. K., Kumar Singh, S. K., Ren, S., Budhwar, P., & Vorobyev, D. (2022). Mastering digital transformation: The nexus between leadership, agility, and digital strategy. *Journal of Business Research*, *145*, 636–648. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.038

Alviani, D., Hilmiana, Widianto, S., & Muizu, W. O. Z. (2024). Workforce agility: A systematic literature review and research agenda. *Frontiers in Psychology*, *15*, Article 1376399. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2024.1376399

Aris, A., Rajah, N., Abdullah, N. H., & Hamid, N. A. A. (2019). The relationship between human resource development, intrapreneurial competencies and innovative work behaviour. *International Journal of Advanced Science and Technology*, *28*(18), 274–285.

Anthony Jnr, B. (2024). Agile software development and software practitioners' productivity amidst the COVID-19 pandemic: A narrative review. *Journal of Science and Technology Policy Management*, *15*(5), 1016–1036. https://doi.org/10.1108/JSTPM-05-2022-0093

Braun, T. J., Hayes, B. C., DeMuth, R. L. F., & Taran, O. A. (2017). The development, validation, and practical application of an employee agility and resilience measure to facilitate organisational change. *Industrial and Organisational Psychology*, *10*(4), 703–723. https://doi.org/10.1017/iop.2017.79

Breu, K., Hemingway, C. J., Strathern, M., & Bridger, D. (2002). Workforce agility: The new employee strategy for the knowledge economy. *Journal of Information Technology*, *17*(1), 21–31. https://doi.org/10.1080/02683960110132070

Cai, Z., Huang, Q., Liu, H., & Wang, X. (2018). Improving the agility of employees through enterprise social media: The mediating role of psychological conditions. *International Journal of Information Management*, *38*, 52–63. http://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.09.001

Çalışkan, A., Akkoç, İ. & Turunç, Ö. (2019). Yenilikçi davranış: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, *5*(1), 94–111. https://doi.org/10.29131/uiibd.562196

Christopher, M. (2000). The agile supply chain: Competing in volatile markets. *Industrial Marketing Management*, *29*(1), 37–44. https://doi.org/10.1016/S0019-8501(99)00110-8

Cihangiroğlu, N. (2009). *Örgütsel bağlılığın belirleyicileri olarak örgütsel adalet ve kararlara katılım* [*Organisational justice and participative decision making as the determinants of organisational commitment]* [Doctoral dissertation, Atatürk University]. Council of Higher Education Thesis Center.

De Jong, J. P. J., & Den Hartog, D. N. (2010). Measuring innovative work behaviour. *Creativity and Innovation Management*, *19*(1), 23–36. https://doi.org/10.1111/j.1467-8691.2010.00547.x

Doeze Jager-van Vliet, S. B., Born, M. P., & van der Molen, H. T. (2019). Using a portfolio-based process to develop agility among employees. *Human Resource Development Quarterly*, *30*(1), 39–60. https://doi.org/10.1002/hrdq.21337

El-Sayed, N. M., Abdel-Azeem, A. M., & Abd El-Aziz Zaki, A. K. (2022). The relationship between workforce agility and staff nurses' innovative work behavior at critical care units. *Egyptian Journal of Health Care*, *13*(3), 560–573. https://doi.org/10.21608/ejhc.2022.253723

Fagerholm, F., Ikonen, M., Kettunen, P., Münch, J., Roto, V., & Abrahamsson, P. (2015). Performance alignment work: How software developers experience the continuous adaptation of team performance in lean and agile environments. *Information and Software Technology*, *64*, 132–147. https://doi.org/10.1016/j.infsof.2015.01.010

Farzana, S., & Charoensukmongkol, P. (2023). Using the approach-inhibition theory of power to explain how participative decision-making enhances innovative work behavior of high power distance-oriented employees. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, *10*(4), 565–581. https://doi.org/10.1108/JOEPP-10-2022-0304

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, *18*(1), 39–50. https://doi.org/10.1177/002224378101800104

Franco, C., & Landini, F. (2022). Organisational drivers of innovation: The role of workforce agility. *Research Policy*, *51*(2), Article 104423. https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104423

George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference, 17.0 update* (10th ed.). Allyn & Bacon.

Goldman, S. L., Nagel, R. N., & Preiss, K. (1994). *Agile competitors and virtual organisations: Strategies for enriching the customer*. Wiley.

Griffin, B., & Hesketh, B. (2003). Adaptable behaviours for successful work and career adjustment. *Australian Journal of Psychology*, *55*(2), 65–73. https://doi.org/10.1080/00049530412331312914

Gunawan, R. M. B., & Widodo, W. (2021). Analysing the effect of knowledge management and teaching creativity on innovative work behavior: The organisational empowerment perspective. *Management Science Letters*, *11*(2), 619–626. https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.9.005

Hair, J. F., Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). Sage.

Hair, J. F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2013). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson Education Limited.

Hanu, C., Amegbe, H., Yawson, M. D. T. A., & Mensah, P. (2023). Differential impact of work-based learning on employee agility, ambidexterity and proactive goal generation. *Journal of Workplace Learning*, *35*(1), 92–111. https://doi.org/10.1108/JWL-01-2022-0005

Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (2nd ed.). Guilford Press.

Hock-Döpgen, M., Montasser, J. S., Klein, S., Clauß, T., & Maalaoui, A. (2024). The role of innovative work behavior and organisational support for business model innovation. *R&D Management*, *55*(1), 7–26. https://doi.org/10.1111/radm.12671

Hu, L.-T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, *6*(1), 1–55. https://doi.org/10.1080/10705519909540118

Kline, R. B. (1998). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford Press.

Knoop, R. (1995). Influence of participative decision-making on job satisfaction and organisational commitment of school principals. *Psychological Reports*, *76*(2), 379–382. https://doi.org/10.2466/pr0.1995.76.2.379

KPMG Türkiye & Digital Türkiye Platform. (2023). *Report on the development of cooperation in the ICT sector between Turkey and the European Union*. https://dijitalturkiyeplatformu.org/wp-content/uploads/2023/12/ICT_Synergy_Report_btw_EU_TR_ENGLISH.pdf

Kukunda-Onyait, N. (2019). *Achieving workforce agility in dynamic environments* [Master's thesis, University of Vaasa]. University of Vaasa.

Kwon, S.-H., & Kim, J.-S. (2025). Relationship between participative decision-making within an organisation and employees' cognitive flexibility, creativity, and voice behavior. *Behavioral Sciences*, *15*(1), Article 51. https://doi.org/10.3390/bs15010051

Locke, E. A., Schweiger, D. M., & Latham, G. P. (1986). Participation in decision making: When should it be used? *Organisational Dynamics*, *14*(3), 65–79. https://doi.org/10.1016/0090-2616(86)90032-X

Muduli, A., & Choudhury, A. (2025). Exploring the role of workforce agility on digital transformation: a systematic literature review. *Benchmarking: An International Journal*, *32*(2), 492–512. https://doi.org/10.1108/BIJ-02-2023-0108

Müceldili, B., Tatar, B., & Erdil, O. (2020). Can curious employees be more agile? The role of cognitive style and creative process engagement in agility performance. *Global Business and Organizational Excellence*, *39*(5), 39–52. https://doi.org/10.1002/joe.22056

Natapoera, M. P., & Mangundjaya, W. L. (2020). The effect of employee involvement and work engagement on workforce agility. In *Proceedings of the 3rd International Conference on Administrative Science, Policy, and Governance Studies*. https://doi.org/10.4108/eai.30-10-2019.2299408

Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). McGraw-Hill.

Petermann, M. K. H., & Zacher, H. (2022). Workforce agility: Development and validation of a multidimensional measure. *Frontiers in Psychology*, *13*, Article 841862. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.841862

Phil-Thingvad, S., & Klausen, K. K. (2020). Managing the implementation of innovation strategies in public service organisations – How managers may support employees' innovative work behaviour. *International Journal of Innovation Management*, *24*(4), Article 2050074. https://doi.org/10.1142/S1363919620500747

Plekhanov, D., Franke, H., & Netland, T. H. (2023). Digital transformation: A review and research agenda. *European Management Journal*, *41*(6), 821–844. https://doi.org/10.1016/j.emj.2022.09.007

Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J.-Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology*, *88*(5), 879–903. https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, *55*(1), 68–78. https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68

Sambamurthy, V., Bharadwaj, A., & Grover, V. (2003). Shaping agility through digital options: Reconceptualising the role of information technology in contemporary firms. *MIS Quarterly*, *27*(2), 237–263. https://doi.org/10.2307/30036530

Sathyanarayan, K., & Rajan, J. (2023). Impact of employee involvement on workforce agility in ITES sector in Chennai. *South India Journal of Social Sciences*, *21*(9), 237–244.

Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, *37*(3), 580–607. https://doi.org/10.5465/256701

Scott-Ladd, B., & Marshall, V. (2004). Participation in decision making: A matter of context? *Leadership & Organization Development Journal*, *25*(8), 646–662. https://doi.org/10.1108/01437730410564988

Sherehiy, B., & Karwowski, W. (2014). The relationship between work organisation and workforce agility in small manufacturing enterprises. *International Journal of Industrial Ergonomics*, *44*(3), 466–473. https://doi.org/10.1016/j.ergon.2014.01.002

Slate, R. N., & Vogel, R. E. (1997). Participative management and correctional personnel: A study of the perceived atmosphere for participation in correctional decision making and its impact on employee stress and thoughts about quitting. *Journal of Criminal Justice*, *25*(5), 397–408. https://doi.org/10.1016/S0047-2352(97)00023-8

Sohrabi, R., Asari, M., & Hozoori, M. J. (2014). Relationship between workforce agility and organisational intelligence (Case study: The companies of "Iran High Council of Informatics"). *Asian Social Science*, *10*(4), 279–287. https://doi.org/10.5539/ass.v10n4p279

Storme, M., Suleyman, O., Gotlib, M., & Lubart, T. (2020). Who is agile? An investigation of the psychological antecedents of workforce agility. *Global Business and Organizational Excellence*, *39*(6), 28–38. https://doi.org/10.1002/joe.22055

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, *18*(7), 509–533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of sustainable enterprise performance. *Strategic Management Journal*, *28*(13), 1319–1350. https://doi.org/10.1002/smj.640

Unsworth, K. L., & Parker, S. K. (2003). Proactivity and innovation: Promoting a new workforce for the new workplace. In D. Holman, T. D. Wall, C. W. Clegg, P. Sparrow, & A. Howard (Eds.), *The new workplace: A guide to the human impact of modern working practices* (pp. 175–196). John Wiley & Sons. https://doi.org/10.1002/9780470713365.ch10

Van Oyen, M. P., Gel, E. G. & Hopp, W. J. (2001). Performance opportunity for workforce agility in collaborative and noncollaborative work systems. *IIE Transactions*, *33*(9), 761–777. https://doi.org/10.1080/07408170108936871

Wei, C., Pitafi, A. H., Kanwal, S., Ali, A., & Ren, M. (2020). Improving employee agility using enterprise social media and digital fluency: Moderated mediation model. *IEEE Access*, *8*, 68799–68810. https://doi.org/10.1109/ACCESS.2020.2983480

World Economic Forum. (2025, January). *The Future of Jobs Report 2025*. https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/

Xerri, M. J., & Reid, S. R. M. (2018). Human resources and innovative behaviour: Improving nursing performance. *International Journal of Innovation Management*, *22*(2), Article 1850019. https://doi.org/10.1142/S1363919618500196

Yusuf, Y.Y., Sarhadi, M. & Gunasekaran, A. (1999). Agile manufacturing: The drivers, concepts and attributes. *International Journal of Production Economics*, *62*(1–2), 33–43. https://doi.org/10.1016/S0925-5273(98)00219-9

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1017-1028
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2780

Research Article

The mediating role of anticipated satisfaction in the relationship between functional value and purchase intention

İşlevsel değer ve satın alma niyeti arasındaki ilişkide beklenen memnuniyetin aracı rolü

Nazlı Tığlı[1]

Reha Saydan[2]

[1] Lecturer Dr., Van Yuzuncu Yil University, Van, Türkiye, nazlitoprak@yyu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8362-3910

[2] Prof. Dr., Van Yuzuncu Yil University, Van, Türkiye, rsaydan@gmail.com

ORCID: 0000-0002-8091-9396

Corresponding Author:

Nazlı Tığlı,

Van Yuzuncu Yil University, Van, Türkiye, nazlitoprak@yyu.edu.tr

Abstract

This study examines the psychological mechanisms underlying purchase intention for cleaning robots, which are rapidly gaining importance in the smart home technology market. The main objective of the study is to empirically test the central mediating role of anticipated satisfaction in the effect of perceived functional value on purchase intention. Data for this study, focusing on cleaning robots, were collected from 276 female participants through face-to-face surveys. Jamovi and SPSS were used for the analysis. The study supports the value-satisfaction relationship in marketing theory by showing that perceived functional value influences purchase intention not only directly but also indirectly through anticipated satisfaction. Furthermore, these findings will guide smart device manufacturers in developing marketing strategies that align with potential users' expectations and in optimising their product design processes.

Keywords: Functional Value, Anticipated Satisfaction, Purchase Intention

Jel Codes: M31, D12, D91

Öz

Bu çalışma, akıllı ev teknolojisi pazarında hızla önem kazanan temizlik robotlarına yönelik satın alma niyetinin altında yatan psikolojik mekanizmaları incelemektedir. Çalışmanın temel amacı, algılanan işlevsel değerin satın alma niyeti üzerindeki etkisinde beklenen memnuniyetin merkezi aracı rolünü ampirik olarak test etmektir. Temizlik robotlarına odaklanan bu çalışma için veriler, yüz yüze anketler yoluyla 276 kadın katılımcıdan toplanmıştır. Analiz sürecinde Jamovi ve SPSS yazılımları kullanılmıştır. Çalışma, algılanan işlevsel değerin satın alma niyetini yalnızca doğrudan değil, aynı zamanda beklenen memnuniyet yoluyla dolaylı olarak da etkilediğini göstererek, pazarlama teorisindeki değer-memnuniyet ilişkisini desteklemektedir. Dahası, bu bulgular, akıllı cihaz üreticilerine potansiyel kullanıcıların beklentileriyle uyumlu pazarlama stratejileri geliştirmede ve ürün tasarım süreçlerini optimize etmede yol gösterecektir.

Anahtar Kelimeler: İşlevsel Değer, Beklenen Memnuniyet, Satın Alma Niyeti

JEL Kodları: M31, D12, D91

Submitted: 15/04/2026

Revised: 12/06/2026

Accepted: 22/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Tığlı, N., & Saydan, R., The mediating role of anticipated satisfaction in the relationship between functional value and purchase intention, bmij (2026) 14 (2):1017-1028, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2780

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

The introduction of innovative advances in artificial intelligence and robotics has led to the emergence of autonomous smart robot vacuum cleaners as a vital component of domestic life (Bilici and İnam, 2024). The utilisation of vacuum technology has been a subject of study since the 1860s, and the commercial availability of such devices to consumers dates back to the early 2000s. The adoption of these devices has been particularly prevalent in household chores, as they can reduce the time required to complete domestic tasks. In the extant literature, models focusing on cognitive determinants, such as the Technology Acceptance Model (TAM) developed by Davis (1989), are frequently used to explain the acceptance processes of new technologies (Davis, 1989; Bilici & Özdemir, 2019; Bilici, 2025). Nonetheless, in the context of high-tech products that have not yet been experienced, such as cleaning robots, it is imperative to emphasise the consumer's psychological visualisation processes, superseding rational inputs, to comprehensively grasp how the perception of functional value formed in the mind is transformed into a purchase intention (Demirgüneş, 2015).

Vroom's Expectancy Theory provides a critical theoretical framework for understanding consumers' pre-purchase decisions (Pecotich & Churchill, 1981). This theory posits that an individual's propensity towards a particular course of action is contingent on the anticipated outcome of that action and the perceived appeal of that outcome (Granzin & Schjelderup, 2001). In the context of purchasing, valence is defined as the future-oriented pleasure or expected satisfaction the consumer anticipates from the product before using it (Pecotich & Churchill, 1981).

The Mental Imagery approach developed by Shiv and Huber (2000) provides a comprehensive explanation of the mechanism underlying this expectation process: When assessing visually striking product attributes, consumers tend to formulate mental representations of their anticipated satisfaction levels upon utilisation (Shiv & Huber, 2000). This mental simulation has been shown to trigger the ultimate purchase intention by transforming rational information about the product's technical features into a prediction of sensory satisfaction (Li et al., 2024).

A substantial proportion of extant literature focuses on post-use experiences and the effect of satisfaction on continuation intention, with the Expectation Confirmation Model (ECM) proposed by Bhattacherjee (2001) being a notable example (Avcı et al., 2024). Whilst the concept of ECM is predicated on the premise that satisfaction is derived from past experiences, the present study deviates from extant literature by positing satisfaction as a pivotal psychological construct in the pre-purchase decision-making process (Demirgüneş, 2015; Proynova, 2017). The use of visual stimuli, most notably videos, has been shown to facilitate consumers' mental imagery, thereby strengthening their perception of prospective benefit for a product yet to be experienced (Wu et al., 2016; Proynova, 2017).

The present study aims to address a lacuna in the extant literature by examining consumer perceptions of cleaning robots, a rapidly expanding market in smart home technologies, using a quantitative approach. The research indicates that perceived functional value exerts a direct influence on purchase intention, while concurrently mediating this relationship through a psychological journey conceptualised as constructed within the consumer's mind, predicated on anticipated satisfaction. The findings provide a new pre-purchase process-oriented perspective on the value-satisfaction relationship in marketing theory, while also offering smart device manufacturers a strategic roadmap for developing communication strategies that align with potential user expectations and optimising product designs in light of these predictions.

Theoretical framework and hypotheses

Functional value and purchase intention

Functional value can be defined as a set of objective, practical and rational benefits derived from a product's quality or performance (Coelho et al., 2020). In the context of smart devices specifically, this value is considered a rational evaluation based on the effectiveness with which the product performs its primary tasks, such as cleaning performance (Bilici & İnam, 2024). Purchase intention, reflecting the likelihood that a consumer will acquire a specific product in the near future, is directly shaped by this rational perception of benefit (Demirgüneş, 2015; Wells & Tan, 2024).

Substantial evidence from literature on technology acceptance studies supports the hypothesis that functional utility significantly influences the formation of purchase intention. The Technology Acceptance Model (TAM) posits that perceived usefulness is a pivotal factor in forming intentions towards technological innovations (Davis, 1989). However, the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) corroborates the idea that the functional benefit of smart home appliances, conceptualised as 'performance expectancy', has a direct and significant impact on the intention to use

them (Venkatesh et al., 2003; Dülek et al., 2025). Moreover, within the conceptual framework of Behavioural Reasoning Theory (BRT), it has been demonstrated that rational justifications for innovative products, which underpin functional value, have strong predictive value for purchasing attitudes and intentions (An et al., 2021).

Cost-benefit analyses and mental simulations often aid this rational process. According to the Value-Based Adoption Model (VAM), consumers make a value judgement by weighing up the practical benefits of the product against the costs or sacrifices incurred. This triggers the intention to adopt (Kim et al., 2007; Doszhan et al., 2026). According to Expectancy Theory and the Mental Imagery approach, consumers form mental images of their future satisfaction levels when evaluating a product's functional features (Pecotich & Churchill Jr., 1981; Shiv & Huber, 2000). Therefore, the functional advantages offered by cleaning robots, such as autonomous cleaning and time savings, are the most critical motivational factors shaping consumer intentions (Tor-Kadıoğlu, 2020). Accordingly, the following hypothesis has been developed:

H_1: *Perceived functional value has a positive and significant effect on purchase intention.*

Functional value and anticipated satisfaction

Anticipated satisfaction, defined as a subjective prediction of a product's future fulfilment, plays a decisive role in purchase intention, reflecting the consumer's perceived likelihood of acquisition (Krishnamurthy & Kumar, 2015; Proynova, 2017). This relationship is theoretically grounded in Vroom's (1964) Expectancy Theory, which elucidates the motivational drivers of human behaviour. Within this framework, valence is conceptualised as anticipated satisfaction, representing the emotional appeal of the outcomes an individual expects from their purchasing behaviour (Vroom, 1964; Pecotich & Churchill Jr, 1981). Consequently, higher anticipated satisfaction from technological products such as cleaning robots strengthens the behavioural intention of consumers to acquire them (Pecotich & Churchill Jr, 1981; Demirgüneş, 2015)

This cognitive transformation process operates through the mental imagery mechanism proposed by Shiv and Huber (2000). As consumers evaluate the 'functional value' of features such as a robot vacuum cleaner's suction power, battery life, mapping capability, and autonomous operation, they visualise the practical conveniences these features will bring to their daily lives (Shiv & Huber, 2000). During this mental simulation phase, functional capacity emerges as the strongest predictor of anticipated satisfaction as a rational input (Demirgüneş, 2015). Within the theoretical framework of the Expectancy-Value Model, it is proposed that consumers' beliefs about a product's attributes are positively correlated with expected benefits and, consequently, with anticipated satisfaction (Fishbein & Ajzen, 1975; Granzin & Schjelderup, 2001).

Marketing literature demonstrates that heightened perceived rational utility fosters greater anticipated satisfaction, particularly for high-technology products such as cleaning robots that have not yet been extensively used (Granzin & Schjelderup, 2001; Bilici & İnam, 2024). As Li et al. (2024) emphasised, consumers actively consider their satisfaction levels before making a purchase, and this perception of 'prospective utility' is formed by specific functional features (Loewenstein, 1987; Li et al., 2024). Consequently, the functional advantages offered by cleaning robots, such as the potential for time savings and autonomous cleaning, have been shown to contribute to consumers' 'future-oriented satisfaction' goals and to influence the pre-purchase evaluation process (Tor-Kadıoğlu, 2020). In this context, the following hypothesis has been developed:

H_2: *Perceived functional value has a positive and significant effect on anticipated satisfaction.*

Anticipated satisfaction and purchase intention

Anticipated satisfaction, which is defined as a subjective prediction of the future level of fulfilment that a product will provide, plays a decisive role in purchase intention. This reflects the consumer's perceived likelihood of acquiring the product in question (Krishnamurthy & Kumar, 2015; Proynova, 2017). This relationship is theoretically grounded in the concept of 'valence' within Vroom's (1964) expectancy theory, which explains an individual's motivation towards a specific action (Pecotich & Churchill Jr, 1981). According to the theory, valence is defined as 'anticipated satisfaction' and represents the emotional appeal of the outcomes an individual expects from a purchase (Vroom, 1964; Pecotich & Churchill Jr, 1981). Consequently, the greater the anticipated satisfaction derived from a technological product such as a cleaning robot, the stronger the consumer's behavioural intention to purchase it (Pecotich & Churchill Jr., 1981; Demirgüneş, 2015).

The mental imagery approach, proposed by Shiv and Huber (2000), explains the psychological processes involved in decision-making through the concept of a 'decision goal' (Shiv & Huber, 2000). Before making a purchase, consumers set a target level of anticipated satisfaction and construct mental scenarios of using the product to achieve it (Shiv & Huber, 2000). This cognitive visualisation process enables product feature information to be transformed into a sensory forecast of satisfaction, thereby directly triggering purchase intention (Shiv & Huber, 2000; Li et al., 2024).

Modern empirical marketing studies confirm that consumers primarily consider how satisfied they will be when making a purchase, and that anticipated satisfaction is one of the strongest predictors of behavioural intentions (Demirgüneş, 2015; Li et al., 2024). The strong correlation between anticipated satisfaction and consumers' plans and loyalty further emphasises the important role this concept plays in influencing purchase intention (Söderlund, 2003; Li et al., 2024). In summary, the vision of fulfilment that consumers construct in their minds for a product they have not yet experienced personally acts as the most significant psychological bridge linking complex rational evaluations to the ultimate intention to purchase (Demirgüneş, 2015; Proynova, 2017). Accordingly, the following hypothesis has been developed:

H3: *Anticipated satisfaction has a positive and significant effect on purchase intention.*

Mediating roles

In the literature, the effect of perceived value on purchase intention is explained indirectly through processes such as brand preference, attitude and satisfaction (Wang, 2010; Bilici and İnam, 2024). Although studies on the mediating role of anticipated satisfaction are quite limited, it has been established that the perception of rational utility serves as a psychological bridge in the formation of intentions (Demirgüneş, 2015). In his study on snack foods, Wang (2010) found that brand preference plays a central mediating role between multidimensional perceived product values and purchase intention. The findings indicate that rather than directly influencing purchase intention, product values (functional, emotional, social) primarily strengthen brand preference and, through this preference, foster purchase intention. In their study, Delgado-Ballester and Sabiote (2015) demonstrated statistically that perceived functional and experiential values mediate the transformation of brand familiarity into brand outcomes. In their study on smart robot vacuum cleaners, Bilici and İnam (2024) found that the attitude towards use variable played a central mediating role between perceived benefits, entertainment, and cleaning dimensions and future usage intention. Demirgüneş (2015) found that satisfaction acts as a significant mediating variable in the relationship between perceived value dimensions (particularly functional value) and consumers' willingness to pay more. Based on this information, the following hypothesis has been formed:

H4: *Anticipated satisfaction mediates the relationship between perceived functional value and purchase intention.*

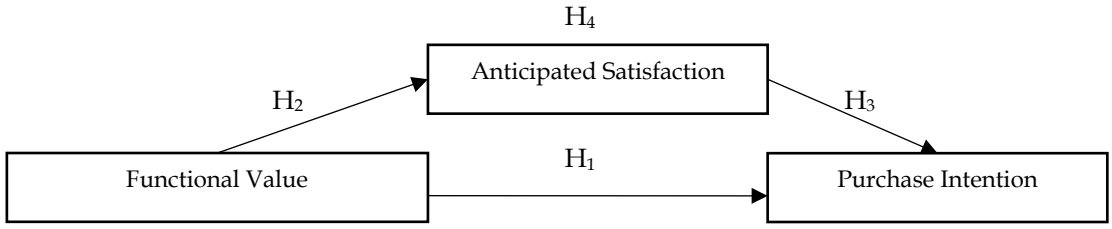


Figure 1: Research Model

Methodology

Scales and questionnaire design

For this study, the survey method was used to collect data. The items in all scales in the survey were adapted from scales whose validity and reliability have been proven in the literature and which have been used in various studies. In this study, the perceived functional value (Demirgüneş, 2015), anticipated satisfaction (Shiv and Huber, 2000), and purchase intention were adapted from An et al. (2021). In this study, the translation-back-translation technique was used to adapt the scales under the guidance of marketing academics. Each scale item was translated from English (the original language) into Turkish, then back into English. Subsequently, the meanings of the items in the original language (English) and the translated language (Turkish) were compared. The finalised questionnaire was then

administered. The second section of the questionnaire included participants' demographic information and the scale items.

Target audience and sample

Data for the present study were collected from 276 individuals via face-to-face surveys. The sample size satisfies commonly recommended minimum requirements for multivariate statistical analysis and structural modelling techniques, as prior methodological literature suggests that a sample exceeding 200 respondents is generally adequate for achieving statistical reliability and analytical robustness (Kass & Tinsley, 1979; Sivo et al., 2006; Wilson & Morgan, 2007; Hair et al., 2014).

The study focused specifically on female participants who had not yet purchased a cleaning robot. This preference is theoretically grounded in the traditional association of domestic spaces and cleaning responsibilities with women's social roles (Berg, 1994; Strengers et al., 2022). Research indicates that autonomous cleaning devices attract greater interest from women because they have the potential to reduce the time and coordination required for household chores (Strengers et al., 2022). Furthermore, the existing literature on robot vacuums in Turkey consistently demonstrates high levels of female engagement with and responsiveness to cleaning-related technological innovations (Tor-Kadıoğlu, 2020; Bilici & İnam, 2024).

In terms of methodology, a convenience sampling approach was employed to reach individuals who were accessible and met the criterion of not currently owning the product. To ensure a standardised stimulus for assessing anticipated satisfaction, participants were shown a short YouTube video introducing the cleaning robot's basic functions, advantages, and autonomous features before completing the questionnaire. This 'theatre methodology', or video-based stimulus, simulates a retail experience, reduces data noise and enhances experimental control (Balasubramanian et al., 2006; Li et al., 2024). In theory, visual stimuli such as videos facilitate the process of mental imagery required for consumers to form satisfaction forecasts about a product they have not yet experienced in person (Shiv & Huber, 2000; Proynova, 2017). By visualising the product's functional features, the video acts as a 'showroom experience', converting technical specifications into a concrete 'decision target' in the consumer's mind (Wu et al., 2016; Proynova, 2017). Although video demonstrations are an effective way of stimulating the imagination and ensuring consistency across a sample, they are acknowledged to be less effective than actual physical experience (Proynova, 2017; Li et al., 2024). However, in the pre-purchase stage, when consumers must rely on 'vicarious experience' via marketing communications, this method accurately reflects how expectations and intentions are initially formed in the smart home appliance market.

Common method variance bias

Harman's one-factor test was used to assess the risk of common method variance bias (Podsakoff et al., 2003; Rodríguez-Ardura & Meseguer-Artola, 2020). For this purpose, all items were loaded onto a single factor, and the first factor accounted for 47.06% of the variance. As this proportion is below 50%, it can be concluded that there is no common method variance bias in the data. (Fuller et al., 2016). Furthermore, another method for detecting common method variance bias is the use of correlation coefficients. The fact that the correlation coefficients between the variables are below 0.90 (see Table 4) indicates that there is no common method variance bias in the dataset (Bagozzi et al., 1991).

Results

Demographic characteristics of the respondents

When examining the age distribution of the participants, the largest group is in the 40–50 age range (22.7%); participants' educational levels are concentrated among high school (35.8%) and lower secondary school (27.7%) graduates.

Table 1: Demographic Status of Participants

Variable	Group	Count	%	Variable	Group	Count	%
Age	18–28	44	15.9%	Marital status			
	29–39	60	21.7%				
	40–50	63	22.7%		Married	180	65.2%
	51–61	61	22.8%		Single	96	34.8%
	≥62	48	17.4%				
Graduation Certificate	Primary School	53	19.02%	Employment Status			
	Secondary School	77	27.9%		Employed	120	43.5%
	High school	97	35.1%		Unemployed	156	56.5%
	Undergraduate	32	11.6%				

When participants are evaluated by marital status, it can be seen that married individuals (68.0%) are in the majority; When participants are evaluated by marital status, it can be seen that married individuals (65.2%) are in the majority; when examining findings regarding employment status, it can be seen that those not in employment (56.5%) outnumber those in employment (43.5%).

Factor analysis and reliability analysis

Table 2 presents the results of confirmatory factor analysis and reliability analysis. The confirmatory factor analysis findings indicate that the factor loadings for the items within the three-dimensional structure range from 0.701 to 0.841, demonstrating that the items adequately represent the constructs. (Hair et al., 2014). When the validity and reliability findings of the scales used in the study are evaluated together, it is observed that the criteria for convergent and discriminant validity are met for all constructs. The fact that the factor loadings (λ) are above 0.70, the AVE (average variance explained) coefficients fall within the range of 0.628–0.630, and the CR (composite reliability) coefficient is 0.835 indicates that the scales are adequate in terms of convergent validity. (Fornell & Larcker, 1981).

Table 2: Confirmatory Factor Analysis and Reliability Findings

Functional Value (AVE=0.628; √AVE= 0.792; MSV= 0.366; ASV= 0.319; CR=0.835; α=0.703; Ω=0.706)	**λ**
The product has consistent quality	0.769
The product is exactly what I need	0.818
The product performs consistently	0.790
Anticipated Satisfaction (AVE = 0.630; √AVE = 0.794; MSV = 0.500; ASV = 0.433; CR = 0.835; α = 0.700; Ω = 0.716)	**λ**
I think I will be satisfied when I purchase this product/service.	0.698
I expect this product/service to meet my needs.	0.833
I think I will feel happy after using this product/service.	0.841
Purchase Intention AVE=0.628; √AVE = 0.792; MSV=0.500; ASV=0.386; CR=0.835; α=0.704; Ω=0.706)	**λ**
I will be purchasing this product in the near future.	0.763
I will use this product in the future.	0.806
I will buy this product in the future	0.808
Model Fit Summary: χ^2=72.2, P=0.000, χ^2/df=3.008, TLI=0.912, CFI=0.941, RMSEA=0.085, SRMR=0.085	
Note: λ = Factor loading; α = Cronbach's alpha; Ω = McDonald's omega	

Furthermore, given that the condition requiring the square root of AVE (√AVE) for each construct to be higher than the correlations between that construct and the others has been met, and that the MSV and ASV values are smaller than AVE, it can be stated that the criteria for discriminant validity have been satisfied (Fornell & Larcker, 1981). Furthermore, the Cronbach's α and McDonald's Ω coefficients calculated within the model are above 0.70, indicating the scale's internal consistency; in other words, that the scale exhibits a reliable structure (Nunnally & Bernstein, 1994; Durmuş vd., 2016). When these results are evaluated together, they demonstrate that the measurement instruments used are statistically valid, reliable, and suitable for structural modelling.

In terms of convergent validity, the fact that the AVE is greater than 0.50 and the CR values are greater than 0.70, alongside the condition that CR > AVE is met, supports convergent validity (Hair et al., 2014). Divergent validity was tested according to the Fornell–Larcker criterion: since MSV < AVE and ASV < MSV, and the square root of AVE is greater than the inter-factor correlation (Yaşlıoğlu, 2017), we can

state that divergent validity is established (Fornell & Larcker, 1981). Finally, the model fit indices (χ^2 = 72.2, P = 0.000, χ^2/df = 3.008, TLI = 0.912, CFI = 0.941, RMSEA = 0.085, SRMR = 0.085) indicate an acceptable to good level of fit between the data and the model (Hu & Bentler, 1999).

Normality test

Upon examining the results of the normality test in Table 4, it is observed that skewness and kurtosis fall within the range of ±1 (George & Mallery, 2010). These results support the notion that the data set exhibits a normal distribution.

Table 3: Normality Test Results

Variable	Mean	Std. Deviation	Skewness	Kurtosis
Functional Value	4.21	0.56	−0.841	0.912
Anticipated Satisfaction	4.20	0.64	−0.762	0.683
Purchase Intention	4.18	0.63	−0.797	0.731

Correlation analysis results

According to the correlation analysis in Table 4, all variables in the model show positive, significant relationships (p < .001). Whilst there is a moderate relationship (r = .605) between perceived functional value and anticipated satisfaction, it is possible to state that there is a high-level positive relationship (r = .707) between anticipated satisfaction and purchase intention. Furthermore, a moderate positive relationship (r = .521) has been identified between perceived functional value and purchase intention.

Table 4: Correlation Analysis Results

Correlation Matrix		Functional Value	Anticipated Satisfaction	Purchase Intention
Functional Value	Pearson's r	1	.605	.521
	p-value		.000	.000
Anticipated Satisfaction	Pearson's r	.605	1	.707
	p-value	.000		.000
Purchase intention	Pearson's r	.521	.707	1
	p-value	.000	.000	

Testing hypotheses

According to the results in Table 5, an analysis conducted to determine the mediating role of anticipated satisfaction in the relationship between perceived functional value and purchase intention revealed a highly significant partial mediating effect. According to the path coefficients in Table 5, functional value has a positive and highly significant effect on anticipated satisfaction. Furthermore, the effect of anticipated satisfaction on purchase intention is also positive.

Table 5: Structural Equation Modelling Results: Direct, Indirect and Total Effects

Mediation Estimates										
Effect						**β**	**SE**	**Z**	**p**	**% Mediation**
Indirect	Functional Value	→	Expected Satisfaction	→	Purchase Intention	0.422	0.0492	8.58	<0.001	71.8%
Direct	Functional Value	→	Purchase Intention			0.166	0.0596	2.79	0.005	28.2%
Total	Functional Value	→	Purchase Intention			0.588	0.0581	10.13	<0.001	100%
Path Estimates										
Effect						**β**	**SE**	**Z**	**p**	**-**
Direct	Functional Value	→	Expected Satisfaction			0.692	0.548	12.62	<0.001	-
Direct	Expected Satisfaction	→	Purchase Intention			0.610	0.521	11.71	<0.001	-

When the mediation findings are evaluated, the indirect effect of perceived functional value on purchase intention (t (β) = 0.422; p <0.001) is significant and quite strong, accounting for approximately 71.8% of the total effect. Furthermore, the direct effect of perceived functional value on purchase intention (β=0.166, p=0.005) remains significant, and it accounts for 28.2% of the total effect (β=0.588, p<0.001).

Discussion and conclusion

This study examines the effect of perceived functional value on purchase intention and tests this relationship by including anticipated satisfaction as a mediating factor in the model. All hypotheses developed in the research model were empirically validated. SEM findings demonstrate that all paths in the model are statistically significant.

The research shows that perceived functional value directly influences purchase intention and also mediates this relationship through a psychological journey built in the consumer's mind based on

anticipated satisfaction.

The primary original contribution of this study to the literature lies in its conceptualisation of satisfaction not merely as a post-use output, as found in the majority of technology adoption models, but as a dynamic decision goal that triggers intention during the pre-purchase phase (Bhattacherjee, 2001; Demirgüneş, 2015). While the extant literature largely focuses on satisfaction derived from past experiences within the Expectation Confirmation Model (ECM), the present research shifts the focus to potential users who have yet to experience the product (Proynova, 2017; Avcı et al., 2024). This approach redefines the technology adoption process not just as a technical utility analysis, but as a future-oriented hedonism journey constructed in the consumer's mind (Pecotich & Churchill, 1981; Li et al., 2024)

These findings are expected to contribute to the literature by offering a new, process-oriented perspective on the value-satisfaction relationship in marketing theory and by providing smart device manufacturers with a strategic roadmap for developing communication strategies aligned with potential users' expectations.

Expected satisfaction, also associated with the concept of value in the literature, is considered a future hedonistic prediction of the level of satisfaction a consumer will obtain from a product they have not yet experienced (Pecotich and Churchill, 1981). The study's findings show that rational evaluations of the functional capacity (quality, performance, and usability) of cleaning robots create a strong expectation of satisfaction among consumers (Demirgüneş, 2015). This is consistent with conceptual approaches that argue that consumers not only focus on current product features but also actively visualise the future satisfaction these features will provide (Granzin & Schjelderup, 2001). As Proynova (2017) points out, the strong relationship between pre-use price perception and expected satisfaction indicates that consumers develop expectations of future satisfaction through rational evaluations in their decision-making.

The study further confirms that the mental imagery mechanism proposed by Shiv and Huber (2000) and visual stimuli, such as the video shown to participants, transform technical features into a concrete decision target. The strong mediating effect identified in our study reveals that the primary power of functional value on intention is largely conveyed through anticipated satisfaction (Demirgüneş, 2015; Li et al., 2024). These results are consistent with studies highlighting the central role of perceived value in converting brand familiarity into behavioural intentions (Delgado-Ballester and Sabiote, 2015). While studies such as Wells and Tan (2024) and Wang (2010) indicate that functional value creates indirect effects through brand preference or attitude rather than directly forming intention in some markets, the present study deepens the literature by proving that the expected satisfaction variable is the most comprehensive psychological explanatory factor in this process.

Theoretical implications

Perceived functional value shapes consumers' purchasing decisions based on the level of satisfaction they expect to receive in the future (Li et al., 2024). The strong mediating effect, particularly in high-tech products such as robotic vacuum cleaners, demonstrates how tightly the value-satisfaction-intention chain is integrated with the expected satisfaction variable in the pre-purchase stage (Demirgüneş, 2015). In addition, the Expectation Confirmation Model, which treats satisfaction as the confirmation of expectations, theoretically underscores the critical role of this psychological process in the adoption of technological products (Bhattacherjee, 2001; Avcı et al., 2024). These findings are in full agreement with Vroom's prospect theory, which argues that rational evaluations primarily shape consumer emotional predictions rather than directly forming intentions (Pecotich and Churchill, 1981; Granzin & Schjelderup, 2001); furthermore, these results empirically support the Mental Imagery approach, which suggests that consumers set satisfaction as a mental decision goal before purchasing and perform a cognitive simulation to achieve this goal (Shiv & Huber, 2000).

The study also enriches the literature on expectation theory and decision-making by demonstrating that satisfaction is not merely a post-use experience but also serves as a decision criterion during the pre-purchase process. The promotional video shown to participants before the survey visualised the robot vacuum cleaner's functional features, creating a vivid image in participants' minds and providing a vicarious experience that triggered mental imagery (Wu et al., 2016). As emphasised by Shiv and Huber (2000), consumers need to visualise product features in their minds to make decisions based on expected satisfaction.

Empirical findings indicate that visual stimuli, such as videos, facilitate this cognitive effort and make the expectation of satisfaction more concrete (Proynova, 2017). This perception of satisfaction that consumers develop towards a product they have not yet experienced confirms that the intention to

purchase is not only a conscious plan, but also an emotional prediction reached at the end of a mental imagery process. In conclusion, through visual presentation, rational product features were transformed into a decision target in the consumer's mind, and the high mediation coefficient achieved confirmed the success of this mental visualisation process.

Practical implications

In advertising and promotional activities, rather than emphasising the technical specifications of such technological products, businesses should focus on the vision of the happiness and comfort the device will bring to the user's life. Even before purchasing the product, consumers imagine how much time the robot will save them while working at home and how much convenience it will provide. Therefore, promotions should focus on tangible benefits such as psychological comfort and time-saving at home, rather than the product's technical details. Visual tools, particularly videos, will bring this sense of satisfaction to life in consumers' minds and directly increase purchase intent. Marketing messages must be tailored to each target group based on their priorities.

The study also enriches expectation theory and the decision-making literature by demonstrating that satisfaction is not merely a post-use experience but also serves as a decision goal during the pre-purchase process. The promotional video shown to participants before the survey visualised the cleaning robot's functional features, creating a vivid image in participants' minds and serving as a display experience that triggered mental visualisation (Wu et al., 2016).

As emphasised by Shiv and Huber (2000), consumers must visualise product features in their minds to make decisions focused on anticipated satisfaction. Visual stimuli such as videos facilitate this cognitive effort, making satisfaction predictions more concrete (Proynova, 2017).

The perception of anticipated satisfaction that consumers develop towards a product they have not yet experienced confirms that purchase intention is not merely a conscious plan, but also an emotional prediction reached at the end of the mental visualisation process. Consequently, thanks to the video presentation, rational product features became a 'decision target' in the consumer's mind, and the high mediation coefficient obtained confirmed the success of this mental visualisation process.

Limitations and future research directions

This study has certain limitations. Firstly, the data was collected over a relatively short period. We were unable to fully observe how participants' expectations regarding satisfaction with the robot vacuum changed over the long term. In future studies, extending the observation period will be crucial to understanding how these psychological connections develop.

Secondly, we had to introduce the product to our participants by showing them a video clip; however, this approach is quite different from the actual physical experience one might gain whilst trying out the product. As highlighted by Proynova (2017) and Li et al. (2024), whilst videos tend to stimulate the imagination and evoke specific associations, future studies conducted in conditions where people use the device personally could yield more reliable results.

Furthermore, our study's focus on cleaning robots makes it difficult to generalise the findings to other smart home devices. In light of these considerations, it is strongly recommended that future research employ longer observation periods through longitudinal designs and conduct applied studies that allow participants to directly experience the product physically. Additionally, testing similar models across a broader range of smart home technologies and integrating variables such as technophobia, price sensitivity, and environmental impact is expected to significantly contribute to the literature and provide more robust evidence for technology adoption processes (Demirgüneş, 2015; Bilici & İnam, 2024; Li et al., 2024).

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The authors have no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The authors declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

To ensure the study's compliance with ethical standards, ethical approval was obtained from the Social and Human Sciences Research and Publication Ethics Committee of Van Yuzuncu Yil University (Approval No: 2026/08-16).

Author Contributions:

Idea/Concept/Design: **N.T., R.S.** Data Collection and/or Processing: **N.T., R.S.** Analysis and/or Interpretation: **N.T., R.S.** Literature Review**: N.T., R.S.** Writing the Article: **N.T., R.S.** Critical Review: **N.T., R.S.** Approval: **N.T., R.S.**

References

An, D., Ji, S., & Jan, I. U. (2021). Investigating the determinants and barriers of purchase intention of innovative new products. *Sustainability*, 13(2), 740. doi:10.3390/su13020740

Avcı, İ., Koçan, M., & Kırmızıbiber, A. (2024). Evaluation of consumers' use of smart robotic vacuum cleaners under extended expectation-confirmation model. *Market-Tržište,* 36(1), 25-42. doi:10.22598/mt.2024.36.1.25

Bagozzi, R. P., Yi, Y. ve Phillips, L. W. (1991). "Assessing Construct Validity in Organisational Research", *Administrative Science Quarterly*, 36(3), s. 421–458.

Balasubramanian, S., Karrh, J. A., & Patwardhan, H. (2006). Audience response to product placements: An integrative framework and future research agenda. *Journal of Advertising*, 35(3), 115-141. doi:10.2753/JOA0091-3367350308

Berg, A. (1994). A gendered technology? From automated to cognitive home appliances. In C. Cockburn & R. Furst-Dilic (Eds.), Bringing technology home: Gender and technology in a changing Europe (pp. 94-113). Buckingham: Open University Press.

Bhattacherjee, A. (2001). Understanding information systems continuance: An expectation-confirmation model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351–370. doi:10.2307/3250921

Bilici, F. (2025). Tüketicilerin akıllı robot süpürgeleri kullanma niyeti üzerinde iyimserlik ve yenilikçiliğin rolü. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(1), 243-270. doi:10.18037/ausbd.1567807

Bilici, F., & İnam, S. (2024). Tüketicilerin akıllı robot süpürgelere yönelik tutum ve robot süpürgeleri kullanma niyeti üzerine bir araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 20(3), 552-586. doi:10.17130/ijmeb.1364854

Bilici, F., & Özdemir, E. (2019). Tüketicilerin artırılmış gerçeklik teknolojilerini kullanmaya yönelik tutum ve niyeti üzerine bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(5), 2011-2033. doi:10.15295/bmij.v7i5.1252

Coelho, P. S., Bairrada, C. M., & de Matos Coelho, A. F. (2020). The role of brand personality and brand experience in the relationship between brand equity and functional value. Journal of Brand Management, 27(4), 384-399. doi:10.1057/s41262-020-00188-7

Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. doi:10.2307/249008

Delgado-Ballester, E., & Fernandez-Sabiote, E. (2015). Brand experimental value versus brand functional value: Which matters more for the brand? *European Journal of Marketing*, 49(11/12), 1857-1879. doi:10.1108/EJM-02-2014-0129

Demirgüneş, K. S. (2015). Algılanan değerin satın alma niyeti üzerine etkisi ve müşteri memnuniyetinin aracı rolü: Küresel markalı temizlik ürünleri üzerine bir uygulama. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 125-143.

Doszhan, R., Zhanibekova, G., Baimukhanova, S., & Shaikh, A. A. (2026). Sustainable financial technologies. *European Research on Management and Business Economics*, 32, 100315. doi:10.1016/j.iedeen.2026.100315

Durmuş, B., Yurtkoru, E. S., & Çinko, M. (2016). *Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi* (6. baskı). Beta Basım Yayım Dağıtım.

Dülek, B., Koçak, H., & Yaşar, M. E. (2025). Analysing perceptions towards smart home devices through the UTAUT model: A study on robot vacuum users. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 30, 483-495. doi:10.29029/busbed.1689400

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. doi:10.2307/3151312

Fuller, C. M., Simmering, M. J., Atinc, G., Atinc, Y., & Babin, B. J. (2016). Common methods variance detection in business research. *Journal of Business Research*, 69(8), 3192-3198. doi:10.1016/j.jbusres.2016.03.004

George, D., & Mallery, P. (2010). SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference (10th ed., 17.0 update). Pearson.

Granzin, K. L., & Schjelderup, K. H. (2001). Situation as an influence on anticipated satisfaction. *Advances in Consumer Research*, 28, 237-238.

Hair, J. F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis* (Seventh Edition). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

Hu, L. T. ve Bentler, P. M. (1999). "Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria versus New Alternatives", *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), s. 1–55. doi:10.1080/10705519909540118

Kass, R. A., & Tinsley, H. E. (1979). Factor analysis of usage patterns. *Applied Psychological Measurement*, 3(1), 120-138. doi:10.1177/014662167900300111

Kim, H. W., Chan, H. C., & Gupta, S. (2007). Value-based adoption of mobile internet: An empirical investigation. *Decision Support Systems*, 43(1), 111-126. doi:10.1016/j.dss.2005.05.009

Krishnamurthy, A., & Kumar, S. R. (2015). Exploring the formation of consumer expectations. *Journal of Customer Behaviour*, 14(1), 7–31. doi:10.1362/147539215X14302333552807

Li, J., Cowan, K., Yazdanparast, A., & Ansell, J. (2024). Vibrotactile feedback in m-commerce: Stimulating perceived control and perceived ownership to increase anticipated satisfaction. *Psychology & Marketing*, 41(8), 1748–1768. doi:10.1002/mar.22008

Loewenstein, G. (1987). Anticipation and the valuation of delayed consumption. *The Economic Journal,* 97(387), 666-684. doi:10.2307/2232929

Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). Psychometric theory third edition. mcgraw-hili. Inc, 1, 752.

Pecotich, A., & Churchill Jr, G. A. (1981). An examination of the anticipated-satisfaction importance valence controversy. *Organisational Behaviour and Human Performance*, 27(2), 213–226. doi:10.1016/0030-5073(81)90022-4

Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J.-Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioural research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology, 8*8(5), 879-903. doi:10.1037/0021-9010.88.5.879

Proynova, R. (2017). User satisfaction with information systems: A multi-perspective meta-analysis (doctoral thesis). Heidelberg University, Heidelberg.

Rodríguez-Ardura, I., & Meseguer-Artola, A. (2020). Editorial: How to prevent, detect and control common method variance in electronic commerce research. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research, 15*(2), i-v

Shiv, B., & Huber, J. (2000). The impact of anticipating satisfaction on consumer choice. *Journal of Consumer Research*, 27(2), 202–216. doi:10.1086/314320

Sivo, S. A., Saunders, C., Chang, Q., & Jiang, J. J. (2006). How low should you go? Low response rates and the validity of inference in IS questionnaire research. *Journal of the Association for Information Systems*, 7(6), 351-414. doi:10.17705/1jais.00093

Söderlund, M. (2003). The retrospective and the prospective mind and the after-effects of product consumption. *European Journal of Marketing*, 37(10), 1430-1451. doi:10.1108/03090560310487194

Strengers, Y., Gram-Hanssen, K., Dahlgren, K., & Aagaard, L. K. (2022). Energy, emerging technologies and gender in homes. *Buildings and Cities*, 3(1), 842–853. doi:10.5334/bc.273

Tor-Kadıoğlu, C. (2020). Tüketicilerin akıllı robot süpürge kullanımı üzerine bir araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 55(4), 2515–2537. doi:10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.20.11.1450

Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478. doi:10.2307/30036540

Vroom, V. H. (1964). Work and motivation. New York, NY: Wiley.

Wang, E. S. T. (2010). The moderating role of customer perceived value on online shopping behaviour. *Online Information Review*, 35(3), 333–359. doi:10.1108/14684521111151414

Wells, W., & Tan, C. S. L. (2024). Factors influencing consumer acceptance of high-tech products. *Journal of Asia Business Studies*, 18(3), 593–608. doi:10.1108/JABS-01-2023-0007

Wilson VanVoorhis, C. R., & Morgan, B. L. (2007). Understanding power and rules of thumb for determining sample sizes. *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*, 3(2), 43–50.

Wu, L. H., Wu, L. C., & Chang, S. C. (2016). Exploring consumers' intention to accept smartwatch. *Computers in Human Behaviour*, 64, 383–392. doi:10.1016/j.chb.2015.11.013

Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanımı. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel Sayı), 74-85.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 1029-1046
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2748

Araştırma Makalesi / Research Article

Konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisinin uygulanması

Implementation of vertical integration strategy in the container shipping sector

Murat Atalay[1]

[1] Dr. Öğretim Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, Kemer Denizcilik Fakültesi, Antalya, Türkiye, atalay@akdeniz.edu.tr

ORCID: 0000-0001-6408-3122

Öz

Küresel koşulların etkisiyle birlikte dış kaynak kullanımının giderek artması sonucunda birçok firma yap ya da satın al kararı vermek durumundadır. Küresel belirsizlik ortamı ve tedarik zincirlerindeki kırılganlıklar, konteyner taşımacılığı sektöründe stratejik dönüşümlerin yaşanmasına sebep olmuştur. Geleneksel olarak limandan limana taşımacılık yapan konteyner taşıyıcılar, bu gelişmelerin ardından operasyonel süreçlerini güvence altına almak amacıyla dikey entegrasyon stratejisine yönelmiştir. Bu çalışmanın amacı, konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisinin hangi gerekçelerle ve hangi alanlarda uygulandığını ortaya koymaktır. Bu doğrultuda dünyanın en büyük üç konteyner taşıyıcısı MSC, Maersk ve CMA CGM, nitel çoklu vaka analizi yöntemiyle incelenmiştir. Veriler kamuya açık kaynaklardan (faaliyet raporları, kurumsal web siteleri ve broşürler) elde edilmiş; her firmanın dikey entegrasyon haritası çıkarılarak entegrasyonun yönü, kapsamı ve gerekçeleri sistematik biçimde karşılaştırılmıştır. Araştırmanın bulguları, konteyner taşıyıcıların dikey entegrasyonu yalnızca işlem maliyetlerini düşürmek amacıyla değil, aynı zamanda rekabet avantajı elde etmek, fiyatlandırma ve kapasite üzerinde kontrol sağlamak ve özellikle belirsizlik ortamında tedarik zinciri dayanıklılığını artırmak için stratejik bir araç olarak kullandıklarını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Dikey Entegrasyon, Konteyner Taşımacılığı, Lojistik Entegrasyonu

Jel Kodları: M10, L91, D23

Abstract

Due to the increasing use of outsourcing amid global conditions, many companies face a make-or-buy decision. Global uncertainty and supply chain fragility have driven strategic transformations in the container shipping sector. Container carriers, traditionally operating from port to port, have turned to vertical integration strategies to improve, guarantee, and secure their operational processes in response to these developments. This study aims to reveal the reasons and areas in which the vertical integration strategy is applied in the container shipping sector. To this end, the world's three largest container carriers, MSC, Maersk, and CMA CGM, were examined using a qualitative multiple case study method. Data was obtained from publicly available sources (activity reports, corporate websites, and brochures); a vertical integration map was created for each company, and the direction, scope, and justifications of integration were systematically compared. The study's findings show that container carriers use vertical integration not only to reduce transaction costs but also as a strategic tool to gain a competitive advantage, control pricing and capacity, and increase supply chain resilience, especially in an environment of uncertainty.

Keywords: Vertical Integration, Container Shipping, Logistics Integration

Jel Codes: M10, L91, D23

Başvuru/Submitted: 2/03/2026

1. Revizyon/ 1st Revised: 22/05/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 4/06/2026

Kabul/Accepted: 4/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Atalay, M., Konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisinin uygulanması, bmij (2026) 14 (2): 1029-1046, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2748

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Implementation of vertical integration strategy in the container shipping sector

Literature

Due to the increasing use of outsourcing in response to global conditions, many firms are faced with making make-or-buy decisions. The concept of vertical integration is fundamentally based on this decision. In general terms, vertical integration determines the extent to which organisational boundaries are drawn. It expresses the extent to which different activities in a product or service's value chain are controlled by the firm (Fergusson, 1993). Firms implement vertical integration strategies for specific reasons. The most significant of these are: reducing costs, securing a critical input, focusing on highly profitable activities in the value chain, reducing the opportunistic hold-up risk arising from asset specificity, and investing in areas to prevent competitors from controlling critical activities in the value chain (Kollia and Pallis, 2024).

Today, approximately 80% of global trade is transported by sea (World Bank Group, 2025a). The global environment of uncertainty and supply chain vulnerabilities has driven significant changes, especially in the container shipping sector, a key component of maritime transport. Container carriers, traditionally engaged in port-to-port transportation, have turned to vertical integration strategies in response to these developments to improve, guarantee, and secure their operational processes (Paridaens and Notteboom, 2022; Kollia and Pallis, 2024).

Research subject

This research examines how major container carriers implement vertical integration strategies and how these strategies reshape the scope and governance of container shipping and logistics.

Research purpose and importance

This study aims to analyse the vertical integration practices of the world's largest container carriers (MSC, Maersk, and CMA CGM) through a qualitative multiple-case approach, and to compare the direction, operational scope, and strategic rationale of integration in an environment of uncertainty and supply chain fragility.

Contribution of the article to the literature

This study compares the scope and strategic rationale of vertical integration in container shipping across the cases of MSC, Maersk, and CMA CGM. The findings contribute to the maritime strategy literature by demonstrating that integration is used not only to reduce transaction costs but also to improve price/capacity control and supply chain resilience.

Design and method

In line with the study's objective, the case analysis technique, a qualitative research design, was used (Eisenhardt and Graebner, 2007). Using the case analysis technique is appropriate for adopting a broad perspective on a phenomenon under investigation and for understanding the context in which the analysed phenomenon developed (Tamayo-Orbegozo et al., 2017). This technique is a frequently used and valid method, especially when examining a phenomenon at the organisational level in the business field (Yin, 2009). In case analysis, the unit of analysis can be multiple cases or a single case (Creswell, 2007). In this study, the multiple case analysis method was adopted to strengthen the empirical basis and enable analytical generalisation of the findings at the sectoral level (Eisenhardt, 1989; Yin, 2009). Multiple case analysis allows for answering the questions of "how" and "why" and is a suitable method, especially for comparisons between cases (Yin, 2009).

In this context, the world's three largest container liner shipping companies have been identified as cases representing distinct approaches to vertical integration. The selection of these three companies and their positions in the sector were based on 2025 data published by Alphaliner, a globally respected information source in container liner shipping. According to Alphaliner (2025), the three largest container liner shipping companies in the world are MSC (Mediterranean Shipping Company), Maersk, and CMA CGM, respectively. The global market shares of these three large global companies are 21.3%, 13.8%, and 12.3%, respectively.

The data source used in this study is publicly available secondary data from the companies examined. These include annual reports, corporate brochures, official corporate websites, and corporate reports. Based on the data obtained from these sources, document analysis was used in each case to map the direction, scope, and strategic rationale of the vertical integration strategy.

Findings as a result of analysis

Multiple case studies revealed that MSC, Maersk, and CMA CGM systematically applied their vertical integration strategy both backward and forward. The findings indicate that integration has evolved from a decision aimed solely at reducing transaction costs to a strategic tool for improving capacity control, service continuity, and supply chain resilience amid increasing global uncertainty. The companies studied are moving towards becoming end-to-end logistics providers by establishing integrated structures across port operations, hinterland transportation, forwarding activities, and air cargo. This demonstrates that competition in the sector is no longer between individual carriers, but between integrated logistics networks.

Discussing the findings with the literature

This research, which examines the use of the vertical integration strategy in the container shipping sector through a multiple-case study at the firm level, focuses on leading companies: MSC, Maersk, and CMA CGM. Within this scope, two fundamental research questions were addressed: 1. Why do container carriers use a vertical integration strategy? 2. To what extent and in which areas of activity do container carriers use a vertical integration strategy? The analysis revealed the direction, operational scope, and strategic justifications of vertical integration at the firm level. Particularly since the 1990s, the dominant paradigm in business and management has been outsourcing and network-type organisational models, the opposite of vertical integration. According to this approach, companies aiming to eliminate cumbersome structures have focused on their core activities, outsourcing non-core activities, and abandoning vertical integration (See Prahalad and Hamel, 1990; Quinn and Hilmer, 1994). According to the research findings, this dominant approach is currently moving in the opposite direction in the maritime shipping sector. The container shipping industry is, in a sense, returning to the Fordist-era approach of doing everything in-house. Therefore, this structural transformation in the field is essentially reviving outdated management theories, leading to a greater pursuit of ownership and control.

The research findings largely align with Mahoney's (1992) theoretical framework regarding the motivations for vertical integration. The transaction cost approach argues that integration is a rational choice, particularly in areas with high asset specificity, such as port services, ship management, and land logistics, due to the coordination costs and opportunism risks created by market-based contracts. The findings demonstrate that this theoretical argument remains valid in the container shipping sector. However, the study also reveals that the transaction cost perspective alone is insufficient.

Another reason why container carriers are using the vertical integration strategy so intensively is the record profitability they achieved, especially during the COVID-19 pandemic. The funds obtained thanks to the record profits achieved in 2021, in particular, enabled companies to acquire new port terminals, forwarding companies, logistics companies, e-logistics companies, and air cargo transportation companies, thus achieving their goals of becoming door-to-door logistics service providers through vertical integration (ITF, 2022).

A further key finding is that the strategies used by the independent firms examined in the container shipping sector generally tend towards equilibrium. MSC, Maersk, and CMA CGM, examined in this case analysis, actively use the vertical integration strategy both backward and forward. Each company is progressing towards becoming a last-mile logistics provider. The small differences between the firms are the speeds at which they are progressing towards this goal (See Gachara, 2024). With this balance established in the market, other container carriers that do not achieve vertical integration may fall behind in competitiveness and be excluded from the market if they cannot develop another strategy to differentiate themselves.

In conclusion, when examining the strategies of the three leading companies studied in the case analysis, a corporate isomorphism created by competitive pressures is quite striking. Although MSC follows an asset-heavy path, Maersk a service- and integrator-focused path, and CMA CGM a hybrid and multimodal path, all three companies share a common ultimate goal: deepening their control over the value chain and thereby reinforcing their market power by offering an integrated "door-to-door" service to customers. This structural transformation narrows the competitive space for smaller, non-integrated carriers and independent logistics service providers (forwarders), turning the vertical integration strategy from a choice for survival into a strategic necessity. Future research could examine the impact of integration level in the sector on performance through quantitative analyses, including smaller and regional container carriers. Because the study focused on only three leading global firms, generalisation of the findings to all actors in the sector is limited.

Giriş

Bir firmanın hangi faaliyetleri kendi bünyesinde yürüteceği, hangilerini piyasadan tedarik edeceği yönündeki yap ya da satın al (make-or-buy) kararı, firmaların karşı karşıya kaldığı temel stratejik tercihlerden biridir. Dikey entegrasyon kavramı temel olarak bu karara dayanmaktadır. Genel anlamıyla dikey entegrasyon örgütsel sınırların nereye kadar çizileceğini belirler ve bir ürün veya hizmetin değer zincirinde yer alan farklı faaliyetlerin firma tarafından kontrol edilme derecesini ifade eder (Fergusson, 1993). Dikey entegrasyon, bir firmanın piyasadan temin edebileceği ürün veya hizmeti kendisi için kendi bünyesi içinde yapması durumunda ortaya çıkar. Firmalar dikey entegrasyon stratejini belirli nedenlere bağlı olarak gerçekleştirirler. Bunlar arasında en önemli olanlar: Maliyetlerin düşürülmesi, kritik önemdeki bir girdinin güvence altına alınması, değer zincirindeki yüksek kârlı faaliyetlere yönelme, varlık özgüllüğünün ortaya çıkardığı fırsatçı yeniden pazarlık (hold-up) riskini azaltma ve rakiplerin değer zincirindeki kritik faaliyetleri kontrol etmesini engellemek için o alanlara yatırım yapılması olarak sayılabilir (Kollia ve Pallis, 2024).

Günümüzde küresel ticaretin yaklaşık %80'i deniz yolu üzerinden taşınmaktadır (World Bank Group, 2025a). Son yıllarda deniz ticareti, pek çok nedenden ötürü belirsizlik ortamına girmiştir. COVID-19 pandemisi, jeopolitik gerilimler, beklenmedik hava olayları, Rusya'nın Ukrayna'yı işgali, Kızıldeniz'de meydana gelen olaylar neticesinde gemilerin rotasını Ümit Burnu'na çevirmesi ve Panama Kanalı'nda yaşanan aşırı kuraklık gibi olaylar tedarik zincirlerinin aslında kırılgan olduğunu göstermekte ve daha fazla dayanıklılık ihtiyacının olduğunu vurgulamaktadır (World Bank Group, 2025b). Bu küresel belirsizlik ortamı ve tedarik zincirlerindeki kırılganlıklar, özellikle deniz taşımacılığının önemli bir ayağı olan konteyner taşımacılığı sektöründe kritik değişimlerin yaşanmasına sebep olmuştur. Geleneksel olarak limandan limana (port-to-port) taşımacılık yapan konteyner taşıyıcılar, meydana gelen bu gelişmelerin ardından operasyonel süreçlerini iyileştirmek, garanti ve güvence altına almak amacıyla dikey entegrasyon stratejisine yönelmişlerdir (Paridaens ve Notteboom, 2022; Kollia ve Pallis, 2024).

Liman terminali ve kara tarafındaki lojistik iç operasyonlarda uygulanan dikey entegrasyon (World Bank Group, 2025b) konteyner taşımacılığı sektöründe maliyetleri düşürmek ve rekabet gücünü korumak için uygulanan temel stratejilerden biridir (Kollia ve Pallis, 2024). Bu stratejiyle birlikte geleneksel olarak konteyner taşıyıcıları ile limanlar arasındaki rekabet bugün artık yerini entegre lojistik zincirleri arasındaki rekabete dönüştürmüştür (Álvarez-SanJaime vd., 2013). Konteyner taşıyıcılarının dikey entegrasyon stratejisini uygulamasındaki kritik derecede önemli olan bir başka etken ise müşteriden gelen taleplerdir. Günümüzde deniz taşımacılığı sektörünün müşterisi olan üreticiler sadece taşımacılık hizmeti yerine, küresel lojistik paketlerini tercih etmektedirler (Notteboom vd., 2022). Ayrıca lojistik şirketleriyle yapılan güncel bir araştırmaya göre lojistik şirketlerinin büyük bir çoğunluğu, müşterilerin artık tek bir hizmet sağlayıcı tarafından sunulan uçtan uca lojistik hizmetlerini talep ettiklerini ortaya koymaktadır (Banks ve Eichstedt, 2021).

Konteyner taşımacılığı sektöründeki bu yapısal dönüşüm ve değişen talep yapısı, dikey entegrasyon kavramını teorik bir tartışma olmaktan çıkıp, bu sektördeki lider oyuncular tarafından nasıl uygulandığının somut örneklerle incelenmesini önemli hale getirmektedir. Bu bağlamda bu çalışma, konteyner taşımacılığında dikey entegrasyon stratejisinin nasıl uygulandığını incelemek amacıyla dünyanın en büyük konteyner taşıyıcıları olan MSC, Maersk ve CMA CGM örnekleri üzerinden ilerlemektedir. Çalışmada çoklu örnek olay yöntemi kullanılmıştır. Veriler kamuya açık olan kaynaklardan (faaliyet raporları, kurumsal web siteleri, kurumsal raporlar, broşürler) yararlanılarak her bir grubun dikey entegrasyon haritası çıkarılmıştır. Entegrasyonun yönü, operasyonel kapsamı, stratejik gerekçeleri sistematik bir şekilde karşılaştırılmıştır. Böylece çalışma, literatürde sıklıkla "lojistik entegrasyon" veya "entegratör stratejisi" başlıklarıyla tartışılan bu dönüşümü, firma düzeyinde somut bağlı faaliyet alanları üzerinden inceleyerek, karşılaştırmalı ve izlenebilir bir çerçeve sunmayı amaçlamaktadır. Araştırmanın amacı doğrultusunda iki temel araştırma sorusuna cevap aranmaktadır: 1. Konteyner taşıyıcılar neden dikey entegrasyon stratejisini kullanmaktadır? 2. Konteyner taşıyıcılar hangi ölçüde ve hangi faaliyet alanlarında dikey entegrasyon stratejisini kullanmaktadır?

Çalışmanın geri kalan kısmı şu şekilde yapılandırılmıştır: İkinci bölümde konteyner taşımacılık sektörü, dikey entegrasyon literatürü ve konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisi gözden geçirilmiştir. Üçüncü bölümde araştırma sorularımızı yanıtlamak amacıyla kullanılan metodoloji, kullanılan veriler ve bulgular açıklanmıştır, ardından dördüncü bölümde çalışmanın bulguları tartışılmış ve sonuca bağlanmıştır.

Literatür taraması

Bu bölümde, çalışmada incelenen konunun ana çerçevesini oluşturan kavramlar incelenecektir.

Küresel ticaretin bel kemiği: Konteyner hat taşımacılığı

Küresel ticaret açısından kritik önemde olan deniz yolu taşımacılığı incelendiğinde, taşınan malların ticari değeri açısından bakıldığında konteyner yükleri küresel deniz ticaretinin yaklaşık %60'ını temsil ederek en büyük payı almaktadır (UNCTAD, 2024). Bu oranın karşılığı, finansal açıdan yıllık bazda toplam değer 8 trilyon doları aşmaktadır. Bu açıdan konteyner taşımacılık sektörü küresel ticaretin temel kilit noktalarından biri olarak değerlendirilmektedir. Konteyner taşımacılık sektörü, temel faaliyet alanı olan düzenli hat taşımacılık hizmetleri ile konteynerize edilmiş malları denizaşırı ülkelere taşıma işini gerçekleştiren nakliye şirketlerini kapsamaktadır. Bu sektörün en belirgin özelliği özellikle 20 fitlik kuru yük konteyneri (TEU) ve 40 fitlik kuru yük konteyneri (FEU) olmak üzere belirli standartlarda olan yük birimlerine odaklanmış olmasıdır. Sektör için oldukça kritik öneme sahip bu standardizasyon, konteynerlerin özel olarak tasarlanmış konteyner gemilerinde verimli bir şekilde istiflenmesini sağlar. Bir hat hizmeti (liner service), aslında kısaca belirli limanlar arasında, düzenli aralıklarla sabit bir rotayı izleyen ve bu limanların ardındaki hinterland bölgelerine hizmet veren gemi filosunu ifade eder (Notteboom vd., 2022).

Konteyner taşımacılığı aslında sadece basit bir metal kutuyu taşıma işi değil, bu kutuyu küresel ticareti kökten değiştiren bir paradigma değişimine yol açan standart bir taşıma birimi haline getiren sistemdir (Levinson, 2016). Bu sistemin dünya ticareti açısından kritik önemi, gemilerin yükleme-boşaltma sürelerini haftalardan, saatlere indirerek nakliye maliyetlerini ve süresini önemli derecede azaltmasıdır. Bu verimlilik sayesinde dünyanın dört bir yanındaki fabrikalar ve pazarlar birbirine bağlanmış, bunun sonucunda küreselleşme hızlanmış ve son kullanıcılara daha fazla çeşitlenmiş ürünlere daha uygun fiyatlarla ulaşmasının önü açılmıştır. Bu devasa sistem, gemi hatları, limanlar ve iç taşıma ağlarından oluşan karmaşık bir zincir tarafından yönetilerek modern hayatın temelini oluşturur. Günümüzde küresel ekonominin işleyişi bu sistemin verimliliğine ve güvenilirliğine bağlı hale gelmiştir (Notteboom ve Rodrigue, 2008). Küresel ticaretin temel taşlarından biri olan konteyner taşımacılığı, malların deniz, kara ve demiryoluyla entegre bir şekilde taşınmasını mümkün kılar. Konteyner gemileri, yüklerini tamamen kamyon boyutunda intermodal konteynerlerde taşıyan kargo gemileridir. Bu sistem, işletmelere verimlilik, güvenilirlik ve küresel bağlantı sunarak dünya ticaretini yönlendirir. Dolayısıyla bu sektör, küresel ticaret için hayati bir rol oynayan geniş ve karmaşık bir ağdır (Stopford, 2009; Levinson, 2016; Rodrigue, 2020).

Güncel verilere göre dünyanın en büyük konteyner hat taşıyıcıları sırasıyla şu şekilde sıralanmaktadır: İsviçre merkezli MSC, Danimarka merkezli Maersk, Fransa merkezli CMA CGM (Alphaliner, 2025)'dir. Sektör yapısı gereği oldukça yüksek sermaye yoğunluğuna sahiptir. Bu sektörde faaliyet gösteren firmalar, operasyonlarını yürütebilmek için gemi filolarına ve çok sayıda konteynere ihtiyaç duyduklarından, devasa boyutta sermaye yatırımları yapmak durumundadır. Örneğin, büyümek ve yeni bir hat açmak isteyen bir konteyner taşıyıcısı, her biri yüz milyonlarca dolar değerinde olan birçok gemiyi aynı anda devreye almalıdır. Bu nedenle sektör doğası gereği oldukça risklidir. Bir konteyner gemisi sefere çıktığında boş kalan kapasiteyi depolama imkânı olmadığından, bu durum kaybedilen gelir anlamına gelmektedir. Bu çetin rekabet ortamı, firmaları kâr marjlarını korumak ve operasyonel kontrolü artırmak için sürekli bir şekilde yeni strateji arayışına sürükler (Notteboom vd., 2022).

Dikey entegrasyon stratejisi: Tanım, türleri ve teorik temelleri

Dikey entegrasyon stratejisini ele alırken, bu stratejinin literatürde hangi strateji tipolojisi altında ele alındığından bahsetmek yararlı olacaktır. Bunun için kurumsal strateji ve iş stratejisi arasındaki farka bakmak gerekmektedir. Kurumsal strateji, bir firmanın nerede rekabet ettiğiyle, iş stratejisi ise firmanın belirli bir iş kolunda nasıl rekabet ettiğiyle yani rakiplerini nasıl alt edeceği ile ilgilenir. Dikey entegrasyon stratejisi kurumsal stratejiler altında konumlanmaktadır (Grant, 2021).

Dikey entegrasyon firmanın değer zinciri içindeki tüm veya bazı faaliyetleri mülkiyet yoluyla kontrol etmesi olarak tanımlanabilir (Harrigan, 1985; Mahoney, 1992). Dikey entegrasyonun teorik ve tarihsel kökenlerini anlayabilmek için öncelikle İşlem Maliyeti Kuramını ele almak yerinde olacaktır (Balakrishnan ve Wernerfelt, 1986). Bu kuramın çıkış noktasını Coase'nin (1937) firmanın doğasına dair klasikleşmiş olan çalışması oluşturur. Coase'ye göre firma ve piyasa üretimi organize etmenin alternatif kurumları olarak görülürler. Hangi faaliyetin piyasa sözleşmeleriyle, hangi faaliyetin firmanın içinde yürütüleceği; piyasa mekanizmasını kullanmanın maliyetleri ve iç örgütlenmenin yönetim / koordinasyon maliyetleri arasındaki göreli / marjinal farkla belirlenir. Piyasayı kullanmak maliyetsiz değildir, fiyatları araştırma, tedarikçiyi arama, pazarlık etme, sözleşme yapma gibi maliyetler söz konusudur. Firmanın içinde faaliyeti yürütmenin ise yönetim/koordinasyon maliyetleri bulunur. Hangi faaliyetin piyasada, hangi maliyetin firma içinde yürütüleceği bu göreli maliyet karşılaştırılmasına bağlıdır. Williamson (1971; 1979; 1985) ise işlem maliyetlerini artıran üç temel koşulu vurgulayarak Coase'nin bulgularını kurumsallaştırmıştır. Bunlar (i) fırsatçılık ve sınırlı rasyonalite, (ii)

belirsizlik ve işlem sıklığı ve (iii) varlık özgüllüğüdür. Bu kurama göre varlık özgüllüğü ve belirsizlik arttıkça ve sözleşmeler eksik kaldıkça, piyasadan tedarik etmenin işlem maliyetleri artar, bu koşullarda söz konusu faaliyeti firma içinde yapmak -yani dikey entegrasyon yapmak- görece daha verimli ve rasyonel bir yönetişim seçeneği haline gelir.

Dikey entegrasyon bu bağlamda, bir firmanın değer zinciri boyunca sahiplik ve kontrolünü iki yönde genişletmesi anlamına gelmektedir. Geriye doğru entegrasyonda firma, değer zincirinde kendisinden önceki aşamalara, yani hammadde ve girdi tedariğine doğru genişlemekte; böylece daha önce piyasadan temin ettiği girdileri kendi bünyesinde üretir hale gelmektedir. İleriye doğru entegrasyonda ise firma, kendisinden sonraki aşamalara, yani dağıtım ve satış faaliyetlerine doğru genişleyerek ürün ya da hizmetinin nihai kullanıcıya ulaşma sürecini kontrol altına almaktadır. Bu da aslında "hangi faaliyetleri dışarıdan satın almalı, hangi faaliyetleri firmanın içinde yapmalı / sahip olmalı"; kısaca yapmak mı (make) yoksa satın almak mı (buy) sorularına verilen bir yanıttır. (Harrigan, 1985; Perry, 1989; Porter, 1987). Bu yanıt firmanın değer zinciri içerisinde hangi faaliyetlere sahip olacağına dair kurumsal kapsam tercihidir. Bunun yanında iş düzeyinde rekabet stratejilerini mümkün kılan bir kaldıraç işlevi de görmektedir (Porter, 1980; 1985; 1987). Fronmueller ve Reed (1996) dikey entegrasyonun firmaya rekabet avantajı sağladığını ampirik olarak göstermiştir. Porter (1985) geriye doğru dikey entegrasyonu maliyet liderliği stratejisiyle; ileriye doğru dikey entegrasyonu ise farklılaştırma stratejisiyle ilişkilendirerek, firmaların bu stratejilerden rekabet avantajı sağlayacağını belirtmiştir. Bununla birlikte, daha güncel çalışmalar dikey entegrasyon ile performans arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını ortaya koymaktadır. Kaiser ve Obermaier (2020), 434 Alman imalat firmasından oluşan örneklemde bu ilişkinin ters U biçiminde olduğunu, yani hem çok düşük hem de aşırı entegrasyon düzeylerinin performansı sınırladığını ve firmaya özgü optimal bir entegrasyon düzeyinin bulunduğunu göstermiştir. Khurshid vd. (2020) ise rekabet yoğunluğunun firmaları dikey entegrasyona yönelttiğini ve bu ilişkide teknolojik niş genişliğinin aracılık ettiğini ortaya koyarak, dikey entegrasyon kararının rekabetçi baskılarla biçimlendiğine dikkat çekmektedir.

Firmaların dikey entegrasyon düzeyi, piyasa şartları ve genel stratejileri çerçevesinde farklılık göstermektedir. Bu bağlamda Harrigan (1984) dikey entegrasyon stratejisinin kendi içinde derecelerine göre 4 farklı alternatif tipi olduğunu ve firmanın ihtiyaçlarına göre bunlar arasından kendine en uygun tipini seçebileceğini belirtir. Bunlar (i) entegre olmayan yapı -non-integration-, (ii) yarı entegrasyon -quasi-integration-, (iii) kademeli entegrasyon -taper integration- ve (iv) tam dikey entegrasyondur -full integration-. Entegre olmayan yapı, firmanın değer zinciri kapsamında sadece tek bir faaliyeti örneğin üretimi yapması ve diğer tüm faaliyetleri piyasadan tedarik etmesidir. Yarı entegrasyon, firmanın değer zinciri kapsamındaki farklı faaliyetlerin %100'üne sahip olmadan ortaklıklar, iş birlikleri, bayilik sözleşmeleri gibi sözleşme türleriyle dikey entegrasyonun risklerini üstlenmeden onun avantajlarından yararlanmasını sağlar. Kademeli entegrasyon firmanın değer zincirindeki bir faaliyeti hem firmanın içinde gerçekleştirmesi bunun yanında bu faaliyetin bir kısmını piyasadan satın alması durumudur. Özellikle piyasadaki tedarikçi ve distribütörlerle kurulan iş birlikleri, firmaya güncel Ar-Ge gelişmelerine erişim ve takip etme imkânı sağlar. Dördüncü tip olan tam dikey entegrasyon ise, firmanın değer zincirindeki faaliyetleri firma içinde yapması olarak tanımlanır. Bu durum tedarik zinciri üzerinde tam kontrol sağlarken, yüksek sermaye yatırımı ve yüksek çıkış engellerini de beraberinde getirir. Özellikle istikrarlı pazar koşullarında bu stratejiyi kullanmak oldukça yerinde olacaktır. Bunun yanında firmanın tedarikçilerinin ve distribütörlerinin yetersiz görüldüğü durumlarda bir kurumsal strateji olarak da tam dikey entegrasyon stratejisini uygulamak gerekebilmektedir.

Mahoney'e (1992) göre bir firma, dikey entegrasyonu dört temel nedenden dolayı yapar. Bunlar işlem maliyetleri teşvikleri, stratejik rekabet avantajı gerekçeleri, girdi ve çıktı fiyat farklılıklarını kontrol etmek ve belirsizliği yönetmek olarak sıralanmaktadır. Stuckey ve White (1993) ise firmaların gerekmedikçe bu stratejiden kaçınmaları gerektiğini fakat şu dört durumda dikey entegrasyon yapabileceklerini önermiştir: (i) piyasanın aşırı riskli ve güvenilmez olması, (ii) tedarik zincirindeki, bitişik aşamalarda bulunan firmaların yüksek piyasa gücüne sahip olması, (iii) entegrasyonun yeni oyuncuların pazara giriş engellerini yükseltmesi ve müşteri segmentleri arasında fiyat farklılaşmasına olanak vermesi, (iv) henüz olgunlaşmamış piyasada firmanın ileriye doğru entegre olmak zorunda kalması.

Bu temel çerçeveler dikey entegrasyonu açıklamada geçerliğini korumakla birlikte, alanyazında son dönemde söz konusu stratejinin belirsizlik ve tedarik zinciri şokları bağlamında, dayanıklılık ekseninde yeniden değerlendirildiği görülmektedir. Grossman vd. (2023), çok katmanlı tedarik zincirlerinde dikey ilişkilere yönelik yatırımların firmaların dayanıklılığını belirleyen temel unsur olduğunu ortaya koymaktadır. Ersahin vd. (2024) ise tedarik zinciri riskindeki artışın firmaları daha yakın ve yurt içi

tedarikçilerle çalışmaya ve dikey entegrasyona yönelttiğini göstermektedir. Bu güncel bulgular, dikey entegrasyonun yönüne göre farklılaşan etkilerine de dikkat çekmektedir; nitekim Wu vd. (2025), geriye doğru entegrasyonun örgütsel istikrar ve esnekliği artırdığını, ileriye doğru entegrasyonun ise istikrarı görece azaltmakla birlikte şok sonrası toparlanmayı hızlandırdığını ampirik olarak ortaya koymaktadır. Dikey entegrasyonun rekabet üzerindeki etkileri de güncel kanıtlarla desteklenmektedir. Arora vd. (2025), 2003-2022 döneminde gerçekleşen 213 dikey birleşmeyi inceledikleri çalışmada, dikey entegrasyonun entegre olan firmaların piyasa gücünü ve kâr marjlarını artırırken rakiplerin maliyetlerini yükselttiğini ve bu yolla rekabeti sınırlayabildiğini ortaya koymaktadır. Söz konusu çalışmalar, klasik işlem maliyeti yaklaşımının maliyet odaklı gerekçelerine belirsizlik ortamında arz güvenliği ve dayanıklılık boyutunu eklemekte; böylece dikey entegrasyonun yalnızca maliyet minimizasyonuna değil, risk yönetimine de dayanan bir tercih olarak ele alınması gerektiğine işaret etmektedir.

Konteyner taşımacılığında dikey entegrasyon stratejisi

Deniz taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisini kullanmanın firma açısından kritik derecede faydaları bulunmaktadır. Firma dikey entegrasyon stratejisini benimseyerek intermodal taşımacılığın bütün avantajlarından yararlanır, konteyner gemilerinin daha iyi bir şekilde hizmet sunmasını sağlar ve kargo hareketleri daha verimli hale gelir. Bunların yanında yük elleçleme sırasındaki operasyonel süre kısaltılarak işlem maliyetleri de azaltılır böylece kurumsal performans geliştirilerek, tedarik zinciri operasyonlarının verimliliği iyileştirilir (Kollia ve Pallis, 2024). Notteboom ve Rodrigue (2012), konteyner hat taşıyıcıların dikey entegrasyon stratejisini uygulayarak terminal liman işletmeciliği işine girmesini, hat taşıyıcılarının seferlerinin güvenliği gerçekleştirmek, kapasite kontrolünü kendi elinde tutmak ve ağ senkronizasyonunu gerçekleştirme imkânı verdiğini öne sürmektedir. Bu nedenlerden ötürü; MSC, Maersk, CMA CGM, COSCO gibi taşıyıcı şirketlerin liman terminal işletmeciliğini aktif bir şekilde yaptığını belirtmektedir.

Panayides ve Cullinane (2002); konteyner hat taşımacılığı sektörünün oldukça rekabetçi bir sektör olduğunu ve bu nedenle bu sektördeki oyuncuların stratejik olarak liman ve terminallere, ayrıca bunun yanında lojistik alanına da yatırım yaparak dikey entegrasyon stratejisinin bilinçli bir şekilde yürütüldüğünü belirtmektedir. Bu strateji sayesinde firmalar büyüme, rekabetçilikte öne geçme, kârlılıklarını artırma imkânı yakalamaktadır. Ayrıca firma değer zincirindeki tüm bu alanlara yatırım yaparak müşterilerinin talep ettiği tüm lojistik hizmetlerini bir bütün halinde onlara sunabilme imkânı yakalayarak, rakiplerinden farklılaşabilecektir. Firmaların bu stratejiyi kullanmasının başka bir nedeni de rekabetçilikte ön plana çıkmak için yeni firmaların bu sektörlere girmelerini önleyecek bir giriş engeli oluşturabilmeleridir.

Heaver (2002) deniz taşımacılığında dikey entegrasyon stratejisinin önemini ele alırken öncelikle "talep tamamlayıcılığı" kavramı üzerinde durmaktadır. Talep tamamlayıcılığı bir hizmetin müşterisinin ilişkili olan başka bir hizmetin de müşteri haline gelmesidir. Dikey entegrasyon sonucunda bu kavram zaten doğal olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında işlem maliyetleri azaltılarak hatta yeri geldiğinde ortadan tamamen kaldırılarak firmaya maliyet tasarrufu yapmasını sağlar. Tüm bunlara ilave olarak firma değer zincirindeki farklı alanlarda yatırım ve faaliyetlerini çeşitlendirdikçe firmanın görünürlüğü artacak, pazar payı yükselecektir. Zhu vd. (2019)'nin yapmış oldukları çalışmaya göre; konteyner hat taşıyıcılarının dikey entegrasyon stratejisini kullanarak liman hizmetlerini içselleştirmeleri sonucunda; liman kapasitesinde, liman gelirlerinde, toplam çıktılarda ve genel olarak değerlendirildiğinde sosyal refahta artış sağladığı gözlemlenmiştir. Bunun yanında bu stratejiyi kullanmak firmaların gecikme maliyetlerini azalttığını ortaya koymuştur. Bu bulgular dikey entegrasyon stratejisini kullanmasının deniz taşımacılığı alanında önemli bir sinerji kaynağı olduğunu göstermektedir.

Konteyner taşıyıcılar, taşımacılıktaki kâr marjlarının düşük olması ve müşterilerin artık giderek daha fazla talep ettikleri kapıdan kapıya tek duraklı lojistik hizmetleri sonucunda giderek daha fazla değer zincirinin diğer faaliyet alanlarına doğru genişlemektedirler. Özellikle son yıllarda konteyner hat firmaları maliyetleri kontrol altında almak, operasyonel performansı geliştirmek, kârlılığı artırmak, sefer tarifelerinin güvenilirliğini güvence altına almak amacıyla liman terminal kapasitelerini artırmak konusunda oldukça isteklidirler. Buna örnek olarak Maersk tarafından işletilen APM Terminalleri, MSC tarafından işletilen TIL Terminalleri ve CMA CGM'in işlettiği terminaller gösterilebilir. Bu dikey entegrasyon stratejisi yalnızca terminal işletmeciliği ile sınırlı kalmayarak müşterilere kapıdan kapıya hizmetleri tam olarak verebilmek amacıyla iç kara taşımacılığı ve lojistik servislerini de içine alarak genişlemektedir. Bu nedenle firmalar hinterland taşımalarına daha fazla nüfuz etme eğilimindedirler. COVID-19 sürecinde dünya ticaretinde yaşananlar, büyük konteyner hatlarının lojistik entegrasyon stratejilerini oldukça hızlandırıcı bir etki yapmıştır. O dönemdeki yüksek navlun oranları, konteyner

taşımacılığında tarihsel olarak rekor düzeyde kârlılığa yol açmış; bu olağanüstü kâr marjları sayesinde Maersk, CMA CGM ve MSC gibi hatlar, hava kargo, e-ticaret ve son kilometre lojistiği, dijital platformlar ve forwarding faaliyetlerinde yoğun bir satın alma işlemine girişmişlerdir (Notteboom vd., 2022). Bir başka deyişle pandemi dönemindeki olağanüstü kârlar, konteyner hatlarının dikey entegrasyon ve dolayısıyla "uçtan uca lojistik sağlayıcı olma" hedeflerini finansal olarak besleyen önemli bir itki işlevi görmüştür.

Bu üç konteyner taşıyıcısının dikey entegrasyona yönelmesinin temel nedenleri olarak taşımacılıktaki düşük kâr marjları, müşterilerin kapıdan kapıya hizmet beklentisi ve sefer güvenilirliğini tehdit eden tedarik zinciri kırılganlıkları gösterilebilir (Notteboom vd., 2022; Paridaens ve Notteboom, 2022). Bu nedenle üç firma da ana faaliyetleri olan konteyner taşımacılığının ötesine geçerek; geriye doğru dikey entegrasyonla liman ve terminal işletmeciliğine, ileriye doğru dikey entegrasyonla ise kara ve hava lojistiğine doğru genişlemiştir. MSC, MEDLOG ve MSC Hava Kargo ile; Maersk, "entegratör" stratejisi kapsamındaki lojistik koluyla; CMA CGM ise CEVA Lojistik ile bu yönelişi somutlaştırmaktadır. Böylece firmalar, bu dikey entegrasyon stratejileriyle maliyet ve kapasite üzerindeki denetimlerini artırarak belirsizlik ortamında hizmet sürekliliğini güvence altına almayı amaçlamaktadır. İzleyen bölümde bu stratejiler, her firma özelinde çoklu vaka analizi yöntemiyle ayrıntılı olarak incelenecektir.

Yöntem

Çalışmanın amacı doğrultusunda bu çalışmada nitel araştırma desenlerinden biri olan vaka analizi tekniği kullanılmıştır (Eisenhardt ve Graebner, 2007). İncelenen bir olguya ilişkin geniş kapsamlı bir bakış açısı kullanmak ve analiz edilen olgunun gelişmiş olduğu bağlamı anlayabilmek için vaka analizi tekniğini kullanmak yerinde olacaktır (Tamayo-Orbegozo vd., 2017). Özellikle işletme alanında bir olgu örgüt düzeyinde inceleneceğinde bu teknik sık kullanılan geçerli yöntemlerdendir (Yin, 2009). Vaka analizinde analiz birimi çoklu vaka veya tek bir vaka olabilir (Creswell, 2007). Bu çalışmada çalışmanın ampirik zeminini güçlendirmek ve elde edilen bulguların sektörel düzeyde analitik genellemesini sağlamak amacıyla çoklu vaka analizi yöntemi benimsenmiştir (Eisenhardt, 1989; Yin, 2009). Çoklu vaka analizi "nasıl" ve "neden" sorularını cevaplanmasına olanak tanır ve özellikle vakalar arası karşılaştırmalar için uygun bir yöntemdir (Yin, 2009).

Vaka seçimi

Bu doğrultuda, limanlar arasında tarifeli ve düzenli seferlerle yük taşıyan konteyner hat (liner) taşımacılığı (Stopford, 2009) alanında dünyanın en büyük üç şirketi, dikey entegrasyon stratejilerinin farklı uygulama biçimlerini temsil eden vakalar olarak belirlenmiştir. Bu üç şirketin seçimi ve sektördeki konumlarının belirlenmesi, konteyner taşımacılığı sektöründe küresel olarak saygın bir bilgi kaynağı olan Alphaliner tarafından yayınlanan güncel 2025 verilerine dayanmaktadır. Alphaliner'a (2025) göre, konteyner taşımacılığında dünyanın en büyük üç şirketi sırasıyla MSC (Mediterranean Shipping Company), Maersk ve CMA CGM'dir. Bu üç büyük küresel şirketin küresel pazar payları sırasıyla %21,3, %13,8 ve %12,3'tür. Birlikte küresel konteyner kapasitesinin yaklaşık %47'sini oluşturmaktadırlar; bu da onları, sektörün yapısını şekillendiren taşıyıcılar arasında dikey entegrasyonun nasıl geliştiğini incelemek için kritik örnekler haline getirmektedir (Alphaliner, 2025).

Veri kaynakları

Çalışmada kullanılan veri kaynakları, çalışma kapsamında incelenen şirketlerin kamuya açık ikincil veri kaynakları, yani kurumsal belgeleridir. Bu bağlamda, yıllık raporlar, kurumsal broşürler, resmi şirket web siteleri ve iştiraklerinin ve iş birimlerinin web sitelerinin yanı sıra şirketlerle ilgili ikincil kaynaklar kullanılmıştır. Her grubun entegrasyon stratejisinin mevcut durumunu yakalamak amacıyla, veri kümesi analiz zamanında (2024–2025) mevcut olan en güncel materyalle sınırlandırılmıştır. Her şirket için birden fazla belge türünün kullanılması, belirli bir grubun faaliyetlerinin tek bir belgeye bağlı kalmak yerine birden fazla kaynaktan gözlemlenmesine olanak sağlamıştır.

Analiz

Her vakada dikey entegrasyon stratejisinin hangi yönde, hangi kapsamda ve hangi stratejik gerekçeyle uygulandığını haritalamak amacıyla doküman analizi kullanılmıştır. Analiz kategorileri, dokümanlardan tümevarımsal olarak çıkarılmak yerine alanyazından önceden belirlenmiştir. Entegrasyonun yönü (ileriye ya da geriye) Porter (1985) ve Harrigan'ın (1985) çalışmalarına, stratejik gerekçe ise Mahoney'nin (1992) dikey entegrasyona ilişkin dört motivasyonuna dayandırılmıştır. Teori güdümlü olan bu kodlama, ampirik gözlemlerin önceden tanımlanmış kategorilerle karşılaştırıldığı Yin'in (2009) örüntü eşleştirme mantığıyla tutarlıdır. Her firma için belirlenen bağlı şirketler ve iş birimleri bu kategorilere göre sınıflandırılarak ortak bir analiz şablonuna yerleştirilmiş, böylece her vaka için sunulan dikey entegrasyon haritaları elde edilmiştir (Bkz. Tablo 1-3).

Bulgular

Bu bölümde araştırma kapsamında incelenen MSC, Maersk ve CMA CGM'e ilişkin çoklu vaka analizi bulguları sistematik biçimde sunulmaktadır.

Vaka 1 - MSC

Günümüzde dünyanın en büyük konteyner liner firması olan MSC (Alphaliner, 2025) grubunun hikayesi 1970 yılında Kaptan Gianluigi Aponte'nin Brüksel'de küçük bir kargo gemisi ile firmayı kurmasıyla başlamıştır. Günümüzde merkezi Cenevre'de bulunan ve bir aile şirketi olan MSC bugüne kadar büyüme ve çeşitlendirme stratejilerini kullanmıştır. Başta konteyner liner hizmetlerinin yanı sıra kruvaziyer ve yolcu taşımacılığı, karayolunda iç taşımacılık ayrıca kara ve liman terminalleri yatırımları öne çıkmaktadır. Kurumsal web sitesindeki resmi bilgilere göre grubun yaklaşık 900 gemiden oluşan filosu 300 rotayı kapsayan hatta faaliyettedir. 155 ülkede faaliyet gösteren grup 520 limana uğramakta ve yıllık 27 milyon TEU düzeyinde taşıma hacmine sahiptir. Grubun toplam 675 ofisinde 200.000'i aşkın çalışanı bulunurken; MSC denizyoluna ek olarak 2022 yılında kurmuş olduğu MSC Hava Kargo altındaki 7 uçaklık filosuyla da entegre taşımacılık çözümleri sunarak küresel tedarik zincirinde oldukça güçlü bir konumda yer almaktadır. Grubun kargo bölümü, konteyner taşımacılığı ve lojistik alanında küresel düzeyde lider konumundadır. Bu bölüm küresel bir filoyla, yük taşımacılığı, kara taşımacılığı ve intermodal çözümler sunmaktadır (MSC, 2025).

Ana faaliyet alanı Liner taşımacılık olan MSC grubu dikey entegrasyon stratejisi açısından ele alındığında özellikle Kargo Bölümü şirketlerinin ele alınması yerinde olacaktır. Bu durum Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: MSC Grubu – Dikey Entegrasyon Haritası

Bağlı Şirket	Kapsam	Entegrasyonun Yönü	Stratejik Rol
TIL - Terminal Investment Limited	Küresel ölçekte konteyner terminali yatırımı ve işletilmesi	Geriye doğru dikey entegrasyon	Liman kapasite ve verimliliği sayesinde liner hat operasyonlarının istikrarlı bir şekilde işlemesini sağlama, darboğaz risklerini azaltma
MSC Ship Management (MSC Gemi Yönetimi)	Filonun teknik yönetimi ve mürettebat yönetimi	Geriye doğru dikey entegrasyon	Liner operasyonun üretim faktörü olan gemi ve mürettebat üzerinde içsel kontrol yapma, güvenlik riskini azaltma, verimlilik sağlama
MEDLOG	Karayolu/demiryolu/iç suyolu (barge) ile iç taşımacılık, depolama, çok modlu çözümler	İleriye doğru dikey entegrasyon	Kapıdan-kapıya hizmet; hinterland erişimi, müşteriyle temas noktalarının sahibi olma
MSC Air Cargo (MSC Hava Kargo)	Kargo havayolu; RFS (karayolu besleme) ağıyla entegre hava lojistiği	İleriye doğru dikey entegrasyon	Zaman-kritik yüklerde hız/farklılaşma; çok modlu taşımacılık ağının tepe noktası
AGL - Africa Global Logistics (Afrika Küresel Lojistik)	Afrika odaklı çok modlu lojistik firması (liman/terminal, kuru liman, lojistik, deniz ve demiryolu); antrepo, sözleşmeli lojistik, forwarding-gümrükleme ve acente hizmetleri	İleriye doğru dikey entegrasyon	Afrika'da uçtan-uca çözüm; koridor yönetimi, AfCFTA (Afrika kıtasal serbest ticaret bölgesi) hedefleriyle uyumlu bağlantısallık
MedTug	Römorkaj / liman içi destek hizmetleri	Geriye doğru dikey entegrasyon	Liman içi operasyonel verimlilik ve gemi dönüş hızını artırma, çevresel etkiyi azaltan filo teknolojileri
CLASQUIN	Uluslararası freight forwarding, gümrükleme hizmetleri	İleriye doğru dikey entegrasyon	Müşteri arayüzü, sözleşmeli lojistik ve forwarding kabiliyeti

Kaynak: The MSC Group 2025 Broşürü dikkate alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1'de MSC Grubu'nun dikey entegrasyon haritası gösterilmektedir. Dikey entegrasyonun yönü için MSC'nin ana faaliyeti olan Liner taşımacılık baz alınmıştır. MSC Liner taşımacılık etrafında hem geri yönlü hem de ileri yönlü dikey entegrasyonu sistematik bir şekilde uygulamaktadır. MSC geriye doğru (terminal yönetimi, römorkaj hizmetleri, teknik ve personel yönetimi) dikey entegrasyon yaparak gemi dönüş hızını, operasyonel verimliliğini ve güvenliğini, kapasitesini artırmaktadır. Böylece gemi operasyonlarının sürdürülebilirliği ve verimliliğinin sağlanması için kritik ve stratejik öneme sahip olan tedarik ve altyapı hizmetleri içselleştirilmiştir. Geriye doğru dikey entegrasyon stratejisinin en somut örneği, dünyanın en büyük terminal operatörlerinden biri olan TIL Terminal Yatırım işletmesidir. TIL'e bağlı 5 kıtada, 34 ülkede 67 terminal bulunmaktadır. MSC bu sayede Liner taşımacılık operasyonlarının etkin, verimli ve istikrarlı bir şekilde yürütülmesini sağlamaktadır. MSC Gemi Yönetimi şirketiyle MSC filosunun teknik ve mürettebat yönetimini kendi bünyesinde gerçekleştirerek tedarikçilere olan

bağımlılığını azaltmaktadır. Geriye doğru dikey entegrasyonun başka bir örneği MedTug'tır. MedTug, 2023 yılında MSC Grubu'na katılan römorkaj ve liman içi destek operatörüdür. Bir geminin liman operasyonuna başlaması için bu zorunlu bir girdi maliyetidir. Bu hizmeti içselleştirerek MSC, dış tedarikçilere olan bağımlılığı ortadan kaldırırken, liman hizmetlerinden kaynaklanabilecek olası gecikme ve maliyet belirsizliklerini aynı zamanda dış kaynaklı fırsatçılık riskini yönetmektedir. MSC ayrıca ileriye doğru (kara tarafı lojistiği, hava lojistiği, demiryolu taşımacılığı, forwarding) dikey entegrasyon yaparak; uçtan uca (end to end) hizmet, görünürlük ve hız üzerinden değer yaratmaktadır. MSC'nin ileriye doğru dikey entegrasyon stratejisini kullandığı bağlı şirketler, kara lojistiği tarafında MEDLOG, hava kargo tarafında MSC Hava Kargo, Afrika kıtasına odaklı çok modlu lojistik çözümler sunan Afrika Global Lojistik ve uluslararası forwarding ile gümrükleme hizmetlerini sunan CLASQUIN'dir. MEDLOG, 90'dan fazla ülkede faaliyet gösteren MSC'nin kara tarafı lojistik koludur. Kapıdan-kapıya çözümleri tek bir elden kontrol ederek dış tedarikçilere olan bağımlılığı ve işlem maliyetlerini azaltır. MSC Hava Kargo, zaman açısından kritik ve yüksek değerli yüklerde denizyolunu tamamlayarak bir farklılaşma yaratır. Afrika Global Lojistik, Afrika kıtasında liman, kuru liman ve iç hatları entegre ederek, MSC'ye bölgesel ticaret koridorları üzerinde büyüme ve stratejik kontrol imkânı sağlar. CLASQUIN ise grubun uçtan uca lojistik hizmetinin güçlü bir temsilcisidir, bu sayede MSC hizmet yelpazesini tamamlar ve müşteriye yalnızca taşıma değil, aynı zamanda lojistik yönetim hizmetini de sağlamış olur.

Bu harita bütün olarak değerlendirildiğinde, MSC'nin geriye ve ileriye doğru attığı adımların ortak bir mantığa dayandığı görülmektedir. Geriye doğru entegrasyonda öne çıkan terminal, römorkaj ve gemi yönetimi yatırımları, liner operasyonunun zorunlu girdilerini firma bünyesine alarak tedarikçi bağımlılığını ve fırsatçılık riskini azaltmaktadır. Bu yönüyle söz konusu hamleler, Williamson'ın (1985) varlık özgüllüğünün yüksek olduğu işlemlerde piyasanın yerini hiyerarşik kontrole bıraktığı savıyla örtüşmektedir. İleriye doğru entegrasyon ise MEDLOG, MSC Hava Kargo ve CLASQUIN üzerinden kurulan uçtan uca yapıyla MSC'yi salt bir taşıyıcı olmaktan çıkarıp bütünleşik bir lojistik sağlayıcıya dönüştürmekte, böylece hem farklılaşma hem de hizmet fiyatı üzerinde denetim sağlamaktadır. Mahoney'nin (1992) dört motivasyonu MSC örneğinde bir arada işlemektedir. MSC'nin varlık-yoğun (asset-heavy) yapısı ise dikey entegrasyonu bir maliyet kararı olmaktan öteye taşıyarak, belirsizlik ortamında hizmet sürekliliğini ve pazar gücünü güvence altına alan bir dayanıklılık stratejisine yaklaştırmaktadır.

Vaka 2 – Maersk

Merkezi Kopenhag, Danimarka'da olan firmanın resmi kurumsal unvanı A.P. Moller - Maersk A/S olarak geçmektedir. Maersk müşterilerinin tedarik zincirlerini birbirine bağlamak ve basitleştirmek için çalışan entegre bir lojistik şirketidir. 1904 yılında kurulmuştur. Lojistik hizmetlerinde küresel çapta liderlerden biri olan şirketin 100.000'den fazla müşterisi, yaklaşık 130 ülkede faaliyeti ve 100.000'den fazla çalışanı bulunmaktadır. Maersk, yeni teknolojiler, yeni gemiler ve yeşil enerji çözümleriyle tüm tedarik zincirinde 2040 yılına kadar net sıfır emisyona ulaşmayı ve iklim nötr olmayı taahhüt etmektedir. Şirketin 2024 yılında elde ettiği toplam gelir 55,5 milyar dolardır. Şirketin 700'den fazla konteyner gemisi, 29 ülkede toplam 54 terminal, toplam 130 ülkede operasyon ve küresel çapta 500'den fazla lokasyonda toplamda 8,8 milyon m2 depolama kapasitesi bulunmakta ve böylece bu geniş küresel ağda müşterilere farklı bölgelerde hızlı ve entegre hizmet verebilmektedir (Maersk, 2025a).

Maersk, 6 Şubat 2025 tarihinde yayınlamış olduğu resmi yıllık raporunda (Maersk, 2025b) stratejik olarak kullandığı iş modelini açıklamıştır. Buna göre firma; küresel düzeyde tedarik zincirlerinde meydana gelen kırılganlık ve karmaşıklıktan ötürü iş modeli olarak entegre lojistik modelini kullanmaktadır. Bunu da şu ifadeyle belirtmektedir: "Müşterilerimiz için daha iyi, daha basit ve daha güvenilir sonuçları sorumlu bir şekilde sunarak bu ihtiyacı karşılamayı hedefliyoruz." Maersk mevcut durumda ana çekirdek faaliyeti olan denizyolu taşımacılığını lojistik hizmetler ve terminaller ile entegre etmiştir. Bu dikey entegrasyon modelini benimsemesinin ana nedeni, çevresel faktörlerin daha fazla oynaklık göstermesi ve küresel tedarik zincirlerinin kırılgan bir yapıya sahip olmasıdır. Maersk çevredeki meydana gelen bu gelişmelere bir yanıt olarak müşteri tedarik zincirlerini birbirleriyle entegre etmekte, basitleştirmekte, şeffaflaştırmakta, daha sıkı bir şekilde kontrol etmekte ve tedarik zincirlerinin dayanıklılıklarını artırmaktadır.

Maersk, 2024 yılında yayınladığı yıllık faaliyet raporunda kullanmış olduğu dikey entegrasyon stratejisini açıkça belirtmektedir (Maersk, 2025b): "Tam entegre olmuş bir lojistik sağlayıcısı olmak" bu amacını tedarik zincirindeki farklı aşamaları tek bir merkezden kontrol etme gayesiyle belirlemiştir. Bunu "Çok yapılı bir holding yapılanmasından lojistik entegratörü olmaya giden yol" başlığında tarif etmiştir. Maersk 2017 yılında bu amacını gerçekleştirmek için yol haritasını belirleyerek, bu süreçteki adımları kısa sürede günümüze kadar atmıştır.

Maersk'in 2024 yılı toplam gelirleri incelendiğinde toplam gelirin 55,5 milyar dolar olduğu görülürken, bu gelirin 37,4 milyar doları deniz taşımacılığından, 14,9 milyar doları lojistik hizmetlerinden, 4,5 milyar doları ise terminallerden elde edilen gelirden oluştuğu anlaşılmaktadır (Maersk, 2025b). Maersk Grubu'nun dikey entegrasyon stratejilerinin özeti Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Maersk Grubu – Dikey Entegrasyon Haritası

Bağlı Şirket	Kapsam	Entegrasyonun Yönü	Stratejik Gerekçe
APM Terminals (APM Liman Terminalleri)	Küresel ölçekte liman ve terminal işletmeciliği	Geriye doğru dikey entegrasyon	Liner taşımacılığı ağı ile operasyonel uyum ve sinerji sağlayarak belirsizlikleri ve riskleri azaltma, bağlı terminaller üzerinden daha öngörülebilir ve verimli ağ oluşturma, yeni kurulan Gemini network ile istikrar ve yüksek güvenilirlik elde etme
Logistics & Services (Lojistik ve Hizmetler)	Uçtan uca lojistik çözümler ve dijital platformlarla entegre hizmetler sunma	İleriye doğru dikey entegrasyon	Müşteriye tüm tedarik zincirini basitleştirerek entegre bir hizmet veren "tek durak noktası" hizmeti sunma. Sipariş tamamlama ve dağıtım ağında hız ve hizmet kalitesi, çok modlu taşıma kapasitesi ile esneklik sağlama.
-Managed by Maersk (Maersk yönetim çözümleri)	Gümrük müşavirliği, tedarik zinciri yönetimi, soğuk zincir lojistiği ve proje lojistiği		
-Fulfilled by Maersk (Maersk tarafından gerçekleştirilen)	Soğuk depo, karayolu taşımacılığı, depo operasyonları, e-ticaret lojistik çözümleri		
-Transported by Maersk (Maersk tarafından taşınan)	Kara tarafı taşımacılığı, Hava, LCL ve Kargo risk yönetimi ürünleri		
Maersk Air Cargo (Maersk Hava Kargo)	Kargo hava taşımacılığı	İleriye doğru dikey entegrasyon	Deniz yoluyla taşınamayan acil ve yüksek değerli yükler için müşterilerine hızlı bir çözüm ve alternatif sunma.
Maersk Container Industry (Maersk Konteyner Endüstrisi)	Soğutuculu konteyner (Reefer) üretimi	Geriye doğru dikey entegrasyon	Soğuk zincir lojistiği için kritik olan "Reefer - soğutuculu" konteyner teknolojisini kendi bünyesinde tutarak, dış tedarikçilere olan bağımlılığını azaltma ve teknolojik üstünlük sağlama

Kaynak: Maersk (2025a ve 2025b) dikkate alınarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

2024 faaliyet raporunun birçok yerinde (Maersk, 2025b) Maersk'in entegre iş modelini uyguladığı belirtilmektedir. Bu kapsamda Tablo 2'de görülen dikey entegrasyonun yönü için Maersk'in ana faaliyet alanı olan konteyner liner (hat) taşımacılığı (Maersk Line) baz alınmıştır. Bu bağlamda, geriye doğru dikey entegrasyon stratejisinin en somut örneklerinden biri olan terminal işletmeciliği, bu sektörde önemli bir stratejik niteliğe sahiptir. Maersk çatısı altında, APM Terminals markasıyla 29 ülkede toplam 54 terminal işletilmektedir. Bunların haricinde ayrıca 7 aktarma terminali de işletilmektedir. APM Terminals şirketi büyüme stratejisi uygulamaktadır. Tüm bunların yanında terminaller; Maersk'in yakın dönemde oluşturduğu yeni Gemini iş birliği ağının hızlı ve verimli çalışması için kritik öneme sahiptir (Maersk, 2025a, 2025b). Tablo 2'de ileriye doğru dikey entegrasyon yönünde görülen Lojistik ve Hizmetler bölümü, bir tüzel kişiliğe sahip ayrı bir şirket değil; bir iş kolu segmentidir. Lojistik ve Hizmetler İş Kolu'nun altında 3 ayrı ürün ailesi yer almaktadır. Bunlar: Managed by Maersk (Maersk Yönetim Çözümleri), Fulfilled by Maersk (Maersk tarafından gerçekleştirilen) ve Transported by Maersk (Maersk tarafından taşınan)'tir. Maersk'in lojistik kolu bu yönüyle MSC'ye bağlı MEDLOG ve CMA CGM'e bağlı CEVA Lojistik'ten farklılık göstermektedir. Maersk'in bu şekilde müşterilerine, entegre olmuş bir şekilde hareket eden, uçtan uca çözümler sunan, işlem maliyetlerini minimuma indirmeyi amaçlayan lojistik çözümler sunduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca Maersk Hava Kargo şirketi ileriye doğru dikey entegrasyon stratejisinin bir başka somut örneğidir. Bu entegrasyon aracılığıyla Maersk deniz taşımacılığına alternatif olan acil ve yüksek değerli yükler için yeni bir dağıtım kanalı ekleyerek hizmet yelpazesini tamamlama yoluna gitmiştir. Maersk Konteyner Endüstrisi (MCI) bağlı şirketi Star Cool teknolojisini kullanarak reefer (soğutuculu) konteynerler üretmektedir. Geriye doğru dikey entegrasyon stratejisi altında incelenebilecek bu durum, Maersk'in tedarikçilere olan bağımlılığını azaltmakta ve kendi ürün teknolojisini geliştirmesine, böylece ürün/teknoloji yetkinliğini şirket içinde tutmasına imkân vermektedir.

Vaka 3 – CMA CGM

Dünyanın en büyük üçüncü konteyner liner firması olan CMA CGM'in (Alphaliner, 2025) kuruluş yılı 1978 olup, merkezi Fransa Marsilya'da bulunmaktadır. Küresel çapta faaliyet gösteren firma, 177 ülkede yer almaktadır ve yaklaşık 160.000 çalışanı bulunmaktadır. Toplamda 650'den fazla gemi filosunu işleten firma, toplamda 420 limana uğramakta ve 2024 yılında yaklaşık 23,6 milyon TEU'luk yük taşımıştır. Lojistik tarafında ise firma toplamda 11,2 milyon metrekare büyüklüğünde 1000 depoya sahiptir. Yılda 15 milyon adet kara ve demiryolu sevkiyatı, 0,75 milyon ton hava kargo yükü ve 0,5 milyon m^3 LCL yükü taşımaktadır (CMA CGM, 2025a, 2025b). Bu ölçek ve kapsam, CMA CGM grubunun deniz taşımacılığını kara ve hava lojistiğiyle entegre eden uçtan uca bir hizmet verme kapasitesine sahip olduğunu göstermektedir.

CMA CGM Grubunun asıl faaliyet alanı olan deniz taşımacılığının yanı sıra; gruba bağlı liman operatör şirketleri Terminal Link ve CMA Terminals'tir. Ayrıca dünyanın önde gelen lojistik firmalarından CEVA Logistics'te CMA CGM'e bağlı bir stratejik iş birimidir. Grup yakın zamanda CMA CGM Hava Kargo şirketiyle hava kargo alanında faaliyete başlamıştır. CMA CGM grubunu göstermiş olduğu dikey entegrasyon stratejisi Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: CMA CGM Grubu – Dikey Entegrasyon Haritası

Bağlı Şirket	Kapsam	Entegrasyonun Yönü	Stratejik Gerekçe
CMA Ships (CMA Gemi Hizmetleri)	Gemi filosunun mürettebat yönetimi, gemilerin teknik bakımı, onarımı gibi faaliyetlerin yönetimi	Geriye doğru dikey entegrasyon	Gemilerin teknik bakımı ve insan kaynağı üzerinde içsel kontrol yapma; dış tedarikçilere olan bağımlılığı ve hizmet kalitesindeki belirsizlik riskini ortadan kaldırma
CMA Terminals Holding (CMA Terminalleri Holding) **-CMA Terminals** (%100 CMA CGM'e ait) **-Terminal Link** (%51'i CMA CGM ait ortaklık)	CMA Terminals Holding şemsiyesi altında Liman ve Terminal işletmeciliği (Toplamda 62 terminal: CMA Terminals'e bağlı 41 liman ve Terminal Link'e bağlı 21 Terminal)	Geriye doğru dikey entegrasyon	Tedarik zincirindeki en kritik darboğaz olan limanların kontrolü, maliyet ve kalite açısından standardizasyon, kritik limanları kontrol altında tutarak, rakipler için pazara giriş engeli oluşturma
CEVA Logistics (CEVA Lojistik)	Karayolu/demiryolu/hava/deniz forwarding ve depolama. Sözleşmeli lojistik ve proje lojistiği çözümleri	İleriye doğru dikey entegrasyon	Müşteriye uçtan uca çözüm sunarak müşteri ve tedarikçi arasındaki koordinasyon maliyetini (işlem maliyetini) en aza indirgeme. Hinterland erişimi ve görünürlüğü artırma.
CMA CGM Air Cargo (CMA CGM Hava Kargo)	Kargo havayolu; RFS (karayolu besleme) ağıyla entegre hava lojistiği. Transatlantik ve transpasifik derinlik	İleriye doğru dikey entegrasyon	Yüksek marjlı, acil ve hassas yük taleplerini karşılayarak hizmet yelpazesini genişletme. Müşterinin tüm lojistik ihtiyacını karşılama ve tüm lojistik bütçesini kendi bünyesine çekme.

Kaynak: CMA CGM (2025a ve 2025b) dikkate alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3'te CMA CGM grubunun dikey entegrasyon haritası gösterilmektedir. Dikey entegrasyonun yönü için CMA CGM'in ana/çekirdek faaliyet alanı olan Liner taşımacılık referans noktası olarak belirlenmiştir. CMA CGM, stratejik hamlelerini kademeli olarak ve genellikle satın alma yoluyla yaparak operasyonel güvenilirlik ve müşteri odaklılık üzerinden sektörün önde gelen grupları arasında yer almıştır. CMA CGM geriye doğru (teknik ve mürettebat yönetimi, terminal yönetimi) dikey entegrasyon yaparak operasyonel verimliliğini ve güvenliğini ve kapasitesini artırmaktadır. Grup, Terminal yönetimi ve işletmeciliği alanında 2001 yılında kurulmuş bir ortaklık (joint venture) olan Terminal Link şirketini ve %100 kendisine ait olan 2012 yılında kurulmuş CMA Terminals'i işletmektedir. CMA Terminals Holding şemsiyesi altında işletilen toplam 62 terminal ile yapılmış stratejik geriye doğru entegrasyon hamlesi; verimliliği artırma, gemi dönüş hızını maksimize etme ve bunların sonucunda maliyet avantajı sağlama amacı taşımaktadır. Böylece tedarik zincirindeki en kritik darboğazlardan biri olan limanların kontrol edilmesiyle maliyet ve kalite açısından standardizasyon sağlanmıştır. Bunların yanında CMA CGM grubu, CMA Ships şirketi ile gemi filosunun teknik ve mürettebat yönetimini grup çatısı altında kendi yaparak, geriye doğru dikey entegrasyon stratejisi uygulamakta böylece çekirdek faaliyeti olan Liner taşımacılığın kritik üretim faktörlerini içselleştirmektedir. Ayrıca CMA CGM ileriye doğru (kara tarafı lojistiği, hava lojistiği, demiryolu taşımacılığı, forwarding hizmetleri, sözleşmeli lojistik) dikey entegrasyon stratejisini

gerçekleştirmektedir. Bu noktada grubun 2019 yılında dünyanın en büyük ve köklü lojistik firmalarından olan CEVA Logistics'i 2019 yılında kendi bünyesine alması oldukça kritik bir hamle olmuştur. Bu sayede grup, CEVA Logistics'in sahip olduğu global düzeydeki depolama ağı, kara ve demiryolu taşımacılığındaki uzmanlığı sayesinde uçtan uca (end to end) hizmet, hinterland erişimi, görünürlüğü artırma, çevik ve hızlı hizmet sunma üzerinden değer yaratmaktadır. Buna ilaveten grup 2021 yılında kurmuş olduğu CMA CGM Air Cargo (hava kargo) şirketi ile ileriye doğru dikey entegrasyon stratejisini bir ileri noktaya taşımıştır. Hava kargo hizmeti ile grubun hizmet yelpazesi kritik, değerli, zamanı önceleyen yükleri de içerecek şekilde genişlemiş ve müşterilerin acil ihtiyaçları için başka firmalara yönelme durumu ortadan kaldırılmıştır.

Tartışma ve sonuç

Konteyner taşımacılığı sektöründe dikey entegrasyon stratejisinin kullanımını firma düzeyinde çoklu vaka analizi yaklaşımıyla inceleyen bu araştırmada, sektörün lider firmaları olan MSC, Maersk ve CMA CGM odağa alınmıştır. Bu kapsamda iki temel araştırma sorusuna yanıt aranmıştır: 1. Konteyner taşıyıcılar neden dikey entegrasyon stratejisini kullanmaktadır? 2. Konteyner taşıyıcılar hangi ölçüde ve hangi faaliyet alanlarında dikey entegrasyon stratejisini kullanmaktadır? Yapılan analiz sonucunda firma bazında dikey entegrasyonun yönü, operasyonel kapsamı ve stratejik gerekçeleri ortaya konulmuştur. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren işletme ve yönetim alanında baskın paradigma dikey entegrasyonun tam tersi olan dış kaynak kullanımı ve ağ tipi örgütlenme modeli olmuştur. Bu yaklaşıma göre firmalar hantal yapılardan kurtulmak amacıyla özellikle çekirdek faaliyetlerine odaklanarak çekirdekte yer almayan diğer faaliyetlerini dış kaynaklara devretmiş ve dikey entegrasyonu terk etmişlerdir (Bkz. Prahalad ve Hamel, 1990; Quinn ve Hilmer, 1994). Araştırma bulguları, işletme ve yönetim alanında 1990'lardan itibaren güç kazanan dış kaynak kullanımı ve ağ tipi örgütlenme eğiliminin deniz taşımacılığı sektöründe kısmen tersine döndüğünü göstermektedir. Sektör, Fordist dönemin firma içi sahiplik ve kontrol mantığına bugünün tedarik zinciri koşulları altında geri dönmektedir. Bu çerçevede dikey entegrasyon, geride kalmış bir yönetim pratiği olmaktan çıkmakta; belirsizlik ortamında operasyonel güvence, kapasite denetimi ve dayanıklılık sağlayan güncel bir kurumsal strateji seçeneğine dönüşmektedir.

Araştırma kapsamında incelenen vakalar sonucunda elde edilen bulgulara göre firmaların dikey entegrasyon stratejisinin bu firmalar tarafından aktif bir şekilde kullanılmasının temel motivasyonu küresel düzeyde belirsizliğin artarak kalıcı hale gelmesi ve müşterilerden uçtan uca lojistik hizmet talebinin adeta yeni bir piyasa normu olmasıdır. Bu noktada dikey entegrasyon sadece maliyet düşürmek odaklı "yap ya da satın al" (make-or-buy) kararı olmanın ötesine geçerek konteyner taşımacılığının giderek oynaklık gösterdiği günümüz koşullarında hizmet sürekliliğini sürdürme, tedarik zincirini daha sıkı kontrol etme ve dayanıklılığını artırma, böylece tedarik zincirinin verimliliği maksimize etme ve güvenilirliğini sağlama gibi faktörlerle bir rekabet stratejisine dönüşmektedir. Özellikle COVID-19 pandemi süreci, ardından yaşanan Rusya Ukrayna savaşı, Kızıldeniz'de meydana gelen olaylar, iklim krizi sonucunda Panama Kanalı'ndaki sorunlar neticesinde firmalar değer zincirlerindeki önemli faaliyet alanlarından olan limanlarda ve iç lojistik taşımacılığında yaşamış oldukları tedarik zinciri kırılganlıklarını ve darboğazları tecrübe etmişlerdir. Tüm bu faktörler araştırma kapsamında incelenen alanın lider firmaları olan MSC, Maersk ve CMA CGM'in bu stratejiyi aktif bir şekilde uygulamasını teşvik etmiştir. Bu bulgular, daha geniş tedarik zinciri entegrasyonu ve dayanıklılık tartışmasıyla da doğrudan ilişkilidir. Dikey entegrasyon, taşıyıcıların değer zincirinin farklı aşamaları arasındaki arayüzleri iyileştirerek tedarik zincirini bütünleştirdiği ve belirsizlik ortamında hizmet sürekliliğini güvence altına aldığı temel mekanizmalardan biridir (Merk vd., 2022).

Araştırma sorularını Mahoney (1992)'in teorik çerçevesini odağa alıp bulgularımız üzerinden cevap da vermek mümkündür. Bulgular karşılaştırmalı olarak Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4: Mahoney'in (1992) Teorik Çerçevesine Göre Vakaların Değerlendirilmesi

Dikey Entegrasyon Motivasyonları	Vakalardaki Bulgularla Eşleşme	Vaka Örnekleri (MSC – Maersk – CMA CGM)
1. İşlem Maliyeti Gerekçeleri (Transaction Cost Considerations)	Limancılık ve römorkaj hizmetleri, gemi yönetimi ve kara tarafı lojistiği gibi kritik hizmetlerin piyasadan temin edilmesi darboğazlar, gecikme, zayıf denetim, kalite belirsizliği ve çıkar çatışmaları üretmektedir. Dikey entegrasyon bu sorunları hiyerarşik kontrol yoluyla minimuma indirmektedir.	MSC: TIL, MedTug, MSC Gemi Yönetimi Maersk: APM Terminals, Maersk Container Industry CMA CGM: CMA Terminals, Terminal Link, CMA Ships
2. Stratejik Gerekçeler (Strategic Considerations)	Entegre liman terminalleri, lojistik ağlar ve forwarding faaliyetleri; rakip taşıyıcılar ve bağımsız forwarder'lar için rekabet alanını daraltmaktadır. Rekabet artık tekil konteyner taşıyıcılar arasında kalmayarak uçtan uca entegre olmuş lojistik zincirleri arasında yaşanmaktadır.	MSC: MedLog, Afrika Global Logistics (AGL), Clasquin ile ileriye doğru entegrasyon Maersk: "Integrator" stratejisi, Logistics & Services segmenti CMA CGM: CEVA Logistics ile ileriye doğru entegrasyon
3. Fiyat uyumsuzlukları (Output and Input Price Discrepancies)	Terminal kapasitesi, hinterland erişimi ve çok modlu taşıma olanakları sayesinde konteyner taşıyıcılar sadece navlunu değil, tüm lojistik hizmetleri paketinin fiyatını ve hizmet içerik ve kalitesini uçtan uca kontrol edebilmektedir.	MSC: MEDLOG ve TIL Terminals kombinasyonu Maersk: APM Terminals, Lojistik ve hizmetler kombinasyonu CMA CGM: Terminal Link ve CEVA Logistics sinerjisi
4. Maliyet ve Fiyat Belirsizliği (Uncertain Costs and Prices)	COVID-19, Kızıldeniz krizi, Panama Kanalı kuraklığı, Jeo-politik krizler, Rusya Ukrayna savaşı gibi çevresel şoklar; firmaları kapasite, altyapı ve alternatif taşıma modlarını içselleştirmeye yöneltmiştir. Dikey entegrasyon bu bağlamda bir büyüme stratejisi değil adeta bir dayanıklılık (resilience) aracına dönüşmektedir.	MSC: Kara, demiryolu, hava ve Afrika koridor entegrasyonu Maersk: Entegre lojistik model + hava kargo CMA CGM: CEVA Lojistik ve CMA CGM Air Cargo

Kaynak: Mahoney (1992) odak noktasına alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4'te görüldüğü üzere Mahoney (1992) firmaların dikey entegrasyon yapma motivasyonlarını dört ana başlık altında incelemektedir. Bunlardan ilki "İşlem Maliyeti Gerekçeleri"dir. Buna göre piyasada yapılan sözleşmeler pazarlık, denetim, koordinasyon ve fırsatçılık riskleri yaratmaktadır. Varlık özgüllüğü ve maliyetler arttığında faaliyetlerin firma içinde yapılması rasyonel bir durum haline gelir. Bir başka motivasyon "Stratejik Gerekçeler"dir. Dikey entegrasyonu uygulayan firma aynı zamanda rakiplerine karşı pazara girişi engeli yaratmış olur. Bu aynı zamanda müşteriyi firmaya bağlayan (lock-in) bir eko sistem oluşturur. Üçüncü motivasyon kaynağı "Fiyat Uyumsuzlukları"dır. Dikey entegrasyon stratejisinin uygulanması sonucu değer zinciri kapsamındaki tamamlayıcı faaliyetlerin firma tarafından kontrol edilmesiyle birlikte çifte kâr marjının önüne geçilmiş olur. Kapasite tahsisi ve fiyat yapısı daha etkin yönetilir. Son motivasyon kaynağı "Maliyet ve Fiyat Belirsizliği"dir. Özellikle belirsizliklerin, oynaklıkların yüksek olduğu ortamlarda dikey entegrasyon bir sigorta mekanizması işlevi görerek arz güvenliğini kontrolü altına alır. Çoklu vaka analizi kapsamında incelenen firmalar her bir motivasyon kaynağı için stratejik olarak dikey entegrasyon stratejisini uygulamışlardır. Vakalar bu bakış açısından incelendiğinde konteyner taşımacılığında dikey entegrasyonun güncel uygulamaları işlem maliyetlerini odağa almaktan ziyade, giderek daha fazla dayanıklılık, kontrol ve uçtan uca servis sağlayıcısı olma ve hizmet güvenilirliği üzerine inşa edildiği görülmektedir.

Konteyner taşıyıcıların dikey entegrasyon stratejisini bu derecede yoğun olarak kullanmalarının bir başka nedeni ise özellikle COVID-19 pandemisi sürecinde elde ettikleri rekor kârlılıktır. Nitekim pandemi döneminde en büyük on taşıyıcının elde ettiği kâr 2020'de 17 milyar, 2021'de ise yaklaşık 160 milyar dolara ulaşmış ve bu kaynak büyük ölçüde lojistik, forwarding ve havacılık alanlarındaki satın almalar yoluyla dikey entegrasyonu derinleştirmek için kullanılmıştır (Merk vd., 2022). Özellikle 2021 yılında elde edilen rekor karlar sayesinde elde edilen fonlar, firmaları yeni liman terminalleri, forwarder şirketleri, lojistik şirketleri, e-lojistik şirketleri, hava kargo taşımacılığı şirketlerini satın alma ve böylece dikey entegrasyon yaparak kapıdan kapıya lojistik hizmetleri sağlayıcı olma amaçlarını gerçekleştirmelerine imkân vermiştir (ITF, 2022). Bu açıdan pandemi, navlun oranlarındaki olağanüstü yükselişle tedarik zincirlerinin kırılganlığını açığa çıkararak taşıyıcıları uçtan uca kontrol ve dikey entegrasyon arayışına iten bir katalizör işlevi görmüştür (Notteboom vd., 2021).

Bir diğer önemli bulgu, konteyner taşımacılığı sektöründe incelenen birbirinden bağımsız firmaların kullanmış oldukları stratejilerinin genel olarak bir dengeye (equilibrium) doğru eğilim gösterdiğidir. Bu vaka analizinde incelenen MSC, Maersk ve CMA CGM dikey entegrasyon stratejisini aktif olarak geriye ve ileriye doğru kullanmaktadır. Her bir şirket son kilometre lojistik sağlayıcısı olma yolunda ilerlemektedir. Firmaların aralarındaki küçük farklar ise bu amaçta ilerleme hızlarıdır (Bkz. Gachara, 2024). Pazarda bu denge durumunun sağlanmasıyla birlikte dikey entegrasyonu sağlamayan diğer

konteyner taşıyıcılar kendilerini pazarda farklılaştıracak başka bir strateji oluşturamadıkları taktirde rekabetçilikte geriye doğru giderek pazardan dışlanabileceklerdir.

Sonuç olarak, vaka analizi kapsamında incelenen üç lider firmanın stratejileri incelendiğinde, rekabetçi baskıların yarattığı kurumsal bir eşbiçimlilik oldukça dikkat çekicidir. MSC varlık yoğun (asset-heavy), Maersk hizmet ve entegratör odaklı, CMA CGM ise hibrit ve çok modlu bir yol izlese de, üç firmanın da nihai hedefi, müşteriye kapıdan kapıya bütünleşik bir hizmet sunarak değer zinciri üzerindeki denetimini derinleştirmek ve böylece pazar gücünü pekiştirmektir. Bu yapısal dönüşüm, entegre olmayan daha küçük ölçekli taşıyıcılar ve bağımsız lojistik hizmet sağlayıcıları (forwarderlar) için rekabet alanını daraltmakta ve dikey entegrasyon stratejisini, sektörde hayatta kalmak için bir tercih olmaktan çıkarıp adeta stratejik bir zorunluluğa dönüştürmektedir. Gelecek araştırmalar, daha küçük ve bölgesel konteyner taşıyıcıları da kapsayacak şekilde nicel analizlerle sektördeki entegrasyon düzeyinin performans üzerindeki etkisini inceleyebilir. Bu kapsamda, entegrasyon düzeyi ile firma performansı (kârlılık, sefer güvenilirliği) arasındaki ilişki daha geniş bir örneklem üzerinde sınanabilir; ayrıca bu ilişkinin doğrusal olmayan (ters U biçimli) bir yapı gösterip göstermediği ve sektöre özgü bir optimal entegrasyon düzeyinin bulunup bulunmadığı araştırılabilir. Benzer biçimde, bu stratejinin entegre olmayan küçük ve bölgesel taşıyıcılar üzerindeki rekabetçi etkileri ayrı bir inceleme konusu olarak ele alınabilir. Çalışma yalnızca üç küresel lider firmaya odaklandığı için bulguların sektördeki tüm aktörlere genellenmesi çalışmanın sınırlılığıdır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Alphaliner. (2025). Alphaliner Top 100 22 November, 2025. https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/?utm_source=Social+Media&utm_medium=PostMT&utm_campaign=AlphalinerTop100. Erişim tarihi: 29.11.2025.

Álvarez-SanJaime, Ó., Cantos-Sánchez, P., Moner-Colonques, R., & Sempere-Monerris, J. J. (2013). Vertical integration and exclusivities in maritime freight transport. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 51, 50-61. http://dx.doi.org/10.1016/j.tre.2012.12.009

Arora, K., Singh, A., & Sahare, M. (2025). Vertical integration and market power in supply networks. *Manufacturing & Service Operations Management, 27*(6), 1939-1958. https://doi.org/10.1287/msom.2024.1454

Balakrishnan, S., & Wernerfelt, B. (1986). Technical change, competition and vertical integration. *Strategic Management Journal*, 7(4), 347-359. https://doi.org/10.1002/smj.4250070405

Banks, S. & Eichstedt, M. (2021). Logistics. Full service, full stop. Service expansion will distinguish the winners of the future (Technical Report). Accenture. https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/a-com-migration/r3-3/pdf/pdf-165/accenture-logistics-service-expansion.pdf

CMA CGM. (2025a). CMA CGM Group. https://www.cma-cgm.com/about/the-group. Erişim tarihi: 19.05.2025

CMA CGM. (2025b). The CMA CGM Group. https://www.cmacgm-group.com/en/. Erişim tarihi: 04.09.2025

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. Economica, 4(16), 386-405.

Creswell, J. W. (2007). Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches. Thousand Oaks, CA: Sage.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550. https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385

Eisenhardt, K. M., & Graebner, M. E. (2007). Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, 50(1), 25-32. https://doi.org/10.5465/amj.2007.24160888

Ersahin, N., Giannetti, M., & Huang, R. (2024). Supply chain risk: Changes in supplier composition and vertical integration. *Journal of International Economics*, 147, 103854. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2023.103854

Fergusson, K.J. (1993) Impact of integration on industrial facility quality. CIFE Technical Report Number 84, Stanford University.

Fronmueller, M. P., & Reed, R. (1996). The competitive advantage potential of vertical integration. *Omega*, 24(6), 715-726. https://doi.org/10.1016/S0305-0483(96)00011-4

Gachara, M. (2024). Strategic Divergence: The Varied Paths of Vertical Integration in Container Shipping. Erasmus University Rotterdam. Erasmus School of Economics. Master Thesis Urban, Port and Transport Economics

Grant, R. M. (2021). Contemporary strategy analysis. John Wiley & Sons.

Grossman GM, Helpman E, Sabal A. (2023). Resilience in vertical supply chains. NBER Working Paper. 31739.

Harrigan, K. R. (1984). Formulating vertical integration strategies. *Academy of Management Review*, 9(4), 638-652. https://doi.org/10.2307/258487

Harrigan, K. R. (1985). Vertical integration and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 28(2), 397–425. https://doi.org/10.5465/256208

Heaver, T. D. (2002). The evolving roles of shipping lines in international logistics. *International Journal of Maritime Economics*, 4(3), 210-230. https://doi.org/10.1057/palgrave.ijme.9100042

ITF (2022), "Performance of Maritime Logistics", International Transport Forum Policy Papers, No. 106, OECD Publishing, Paris.

Kaiser, F., & Obermaier, R. (2020). Vertical (dis-)integration and firm performance: A management paradigm revisited. *Schmalenbach Business Review, 72*(1), 1-37. https://doi.org/10.1007/s41464-020-00083-1

Kollia, S., & Pallis, A. A. (2024). Competition effects of vertical integration in container ports: assessing the European Commission decisional practice. *Maritime Business Review*, 9(1), 74-94. https://doi.org/10.1108/MABR-10-2022-0058

Khurshid, F., Park, W.-Y., & Chan, F. T. S. (2020). The impact of competition on vertical integration: The role of technological niche width. *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 789-800. https://doi.org/10.1002/bse.2371

Levinson, M. (2016). The box: how the shipping container made the world smaller and the world economy bigger. Princeton University Press.

Mahoney, J. T. (1992). The choice of organisational form: Vertical financial ownership versus other methods of vertical integration. *Strategic Management Journal,* 13(8), 559-584. https://doi.org/10.1002/smj.4250130802

Maersk. (2025a). A.P. Moller - Maersk's vision is to become the Global Integrator. https://www.maersk.com/about. Erişim tarihi: 09.09.2025.

Maersk. (2025b). Annual Report for 2024. A.P. Moller Maersk. https://investor.maersk.com/events/event-details/annual-report-2024. Erişim tarihi: 09.09.2025.

Merk, O., Hoffmann, J., & Haralambides, H. (2022). Post-COVID-19 scenarios for the governance of maritime transport and ports. *Maritime Economics & Logistics*, 24(4), 673-685. https://doi.org/10.1057/s41278-022-00228-8

MSC (2025). The MSC Group. https://www.msc.com/en/about-us/msc-group?_gl=1*1tvzxpu*_up*MQ..*_ga*MTcwMDUwNDI5Ny4xNzYzMjM1NTQ0*_ga_9HMJRMP77C*czE3NjMyMzU1NDMkbzEkZzEkdDE3NjMyMzU4NjIkajYwJGwwJGgw. Erişim tarihi: 23.10.2025

Notteboom, T., & Rodrigue, J. P. (2008). Containerisation, box logistics and global supply chains: The integration of ports and liner shipping networks. *Maritime Economics & Logistics*, 10(1), 152-174. https://doi.org/10.1057/palgrave.mel.9100196

Notteboom, T., & Rodrigue, J. P. (2012). The corporate geography of global container terminal operators. *Maritime Policy & Management,* 39(3), 249-279. https://doi.org/10.1080/03088839.2012.671970

Notteboom, T., Pallis, T., & Rodrigue, J. P. (2021). Disruptions and resilience in global container shipping and ports: the COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis. *Maritime Economics & Logistics*, 23(2), 179-210. https://doi.org/10.1057/s41278-020-00180-5

Notteboom, T., Pallis, A., & Rodrigue, J. P. (2022). Port Economics, Management and Policy. Routledge.

Panayides, P. M., & Cullinane, K. (2002). Competitive advantage in liner shipping: a review and research agenda. *International Journal of Maritime Economics,* 4(3), 189-209. https://doi.org/10.1057/palgrave.ijme.9100045

Paridaens, H., & Notteboom, T. (2022). Logistics integration strategies in container shipping: A multiple case-study on Maersk Line, MSC and CMA CGM. Research in Transportation Business & Management, 45, 100868. https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2022.100868

Perry, M. K. (1989). Vertical integration: Determinants and effects. In R. Schmalensee & R. D. Willig (Eds.), Handbook of Industrial Organization, 183–255. Elsevier.

Porter, M. E. (1980). Competitive strategy: Techniques for analysing industries and competitors. Free Press.

Porter, M. E. (1985). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. Free Press.

Porter, M. E. (1987). From competitive advantage to corporate strategy. *Harvard Business Review*, 65(3), 43–59.

Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79–91.

Quinn, J. B., & Hilmer, F. G. (1994). Strategic outsourcing. *MIT Sloan Management Review*, 35(4), 43-55.

Rodrigue, J. P. (2020). The geography of transport systems. Routledge.

Stopford, M. (2009). Maritime economics (third ed.), Routledge, London.

Stuckey, J. & White, D. (1993). When and when not to vertically integrate. *MIT Sloan Management Review*, Spring 1993, 34 (3), 71-83.

Tamayo-Orbegozo, U., Vicente-Molina, M. A., & Villarreal-Larrinaga, O. (2017). Eco-innovation strategic model. A multiple-case study from a highly eco-innovative European region. *Journal of Cleaner Production*, 142, 1347-1367. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.11.174

The MSC Group. (2025). The MSC Group. https://www.mscgroup.com/. Erişim tarihi: 04.09.2025

UNCTAD. (2024). New context calls for changing how we measure maritime connectivity. https://unctad.org/news/new-context-calls-changing-how-we-measure-maritime-connectivity. Erişim tarihi: 23.10.2025.

Williamson, O. E. (1971). The vertical integration of production: market failure considerations. *The American Economic Review*, 61(2), 112-123.

Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. Journal of Law and Economics, 22(2), 233–261.

Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism. Free Press.

World Bank Group. (2025a). Sustainable Development in Shipping and Ports. https://www.worldbank.org/en/topic/transport/brief/sustainable-development-in-shipping-and-ports?utm. Erişim tarihi: 23.04.2025.

World Bank Group. (2025b). Port Reform Toolkit. Washington. https://www.worldbank.org/en/topic/transport/publication/port-reform-toolkit. Erişim tarihi: 23.10.2025.

Wu, F., Zhu, J., & Xie, Q. (2025). Strategic trade-offs in forward and backward integration: Evidence of organisational resilience from systemic supply chain disruptions. *Sustainability, 17*(20), 9182. https://doi.org/10.3390/su17209182

Yin, R. K. (2009). Case study research: Design and methods (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Zhu, S., Zheng, S., Ge, Y. E., Fu, X., Sampaio, B., & Jiang, C. (2019). Vertical integration and its implications to port expansion. Maritime Policy & Management, 46(8), 920-938. https://doi.org/10.1080/03088839.2019.1594426

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1047-1056
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2754

Research Article

The effect of emotional intelligence levels of blue-collar workers on their feelings of intent to revenge: A study in the textile industry

Mavi yaka çalışanların duygusal zekâ düzeylerinin intikam niyeti hissetmelerine etkisi: Tekstil sektöründe bir araştırma

Mehmet Cıranoğlu[1]

[1] Assoc. Prof., Bursa Uludağ University, Bursa, Türkiye, ciranoglu@uludag.edu.tr

ORCID: 0000-0002-7798-7099

Abstract

This study examines the relationship between emotional intelligence and the intent to seek revenge among blue-collar employees in the textile industry. The study's sample consists of 389 blue-collar employees working in textile factories in Bursa, one of Turkey's key industrial hubs. Data were collected through an online survey using snowball sampling. Data were analysed using SPSS and AMOS. Following validity and reliability analyses, the research hypothesis was tested via structural equation modelling. The model fit indices (CMIN/DF = 4.42; CFI = 0.95; RMSEA = 0.074) indicated acceptable model-data fit. Structural model results revealed a statistically significant and negative relationship between emotional intelligence and intent to revenge (β = -0.69; t = 3.643; p < 0.01). The findings suggest that employees with high levels of emotional intelligence tend to respond more constructively to negative organisational experiences. In contrast, those with lower levels are more prone to revenge-related attitudes. The results underscore the importance of emotional intelligence as a psychological resource for promoting organisational harmony and employee well-being, and highlight the need for employee support programs in labour-intensive industries such as textiles.

Keywords: Emotional Intelligence, Intent to Revenge, Blue-Collar Employees

Jel Codes: M12, M14, I31

Öz

Bu çalışma, tekstil sektöründe çalışan mavi yaka personelin duygusal zekâ düzeyleri ile intikam niyetleri arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırmanın örneklemini, Türkiye'nin önemli üretim merkezlerinden biri olan Bursa ilinde tekstil fabrikalarında çalışan toplam 389 mavi yaka personel oluşturmuştur. Veriler, kartopu örnekleme yöntemiyle çevrimiçi anket aracılığıyla toplanmıştır. Verilerin analizinde SPSS ve AMOS paket programları kullanılmış; geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin ardından yapısal eşitlik modeli ile hipotez testi gerçekleştirilmiştir. Modelin uyum indeksleri (CMIN/DF = 4,42; CFI = 0,95; RMSEA = 0,074) kabul edilebilir düzeyde çıkmıştır. Yapısal modelde elde edilen analiz sonuçlarına göre, duygusal zekâ ile intikam niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur (β = -0,69; t = 3,643; p < 0,01). Araştırma sonucunda, duygusal zekâ düzeyi yüksek mavi yaka çalışanların, örgütsel olumsuzluklara karşı daha yapıcı tepkiler verme eğiliminde olduğu, duygusal zekâ düzeyi düşük bireylerin ise intikam niyetine daha yatkın olduğu saptanmıştır. Elde edilen bulgular, duygusal zekânın örgütsel barış ve çalışan refahı açısından önemli bir psikolojik kaynak olduğunu ortaya koymakta; tekstil sektörü gibi emek yoğun alanlarda çalışan destek programlarının bu doğrultuda şekillendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Duygusal Zekâ, İntikam Niyeti, Mavi Yaka Çalışanlar

JEL Kodları: M12, M14, I31

Submitted: 8/03/2026

Revised: 1/06/2026

Accepted: 10/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Cıranoğlu, M., The effect of emotional intelligence levels of blue-collar workers on their feelings of intent to revenge: A study in the textile industry, bmij (2026) 14 (2):1047-1056, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2754

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

Despite the advancement of industrialisation and the transformation in production technologies, blue-collar workers remain at the heart of industrial activities. Particularly in developing countries like Turkey, the textile sector is one of the primary sectors where this labour is most evident. The textile industry in Turkey is a critical element of the economy, not only because of its export volume but also because it generates a vast number of jobs (TÜİK, 2024). However, the structural characteristics of this sector—such as production pressure, hierarchical organisational structures, low participation in decision-making, and limited promotion opportunities—lay the groundwork for perceptions of emotional exhaustion, ostracism, and injustice, especially among blue-collar workers (ILO, 2019; Development Library, 2023).

The reactions of individuals to workplace adversity are products of not only cognitive but also emotional processes. The intent to revenge, which emerges following employees' experiences such as injustice, being insulted, or feeling undervalued, stands out as a significant problem in organisations (Aquino et al., 2001: 53). Intent to revenge is a reaction involving the desire to reciprocate a perceived wrong, often manifesting in aggressive or passive-aggressive behaviours (Tripp and Bies, 2009: 17). Such intentions reduce cooperation, damage organisational commitment, and create an atmosphere of distrust in the production environment (Jones, 2009: 527).

In this context, emotional intelligence, a vital personal resource that determines how individuals respond to negative experiences, is receiving increasing attention in the organisational psychology literature. Emotional intelligence is the capacity of an individual to recognise their own and others' emotions, to regulate these emotions, and to use them effectively in social relationships (Salovey and Mayer, 1990: 185). Goleman (1995: 13) emphasised that success in the workplace is closely related not only to cognitive competence but also to emotional skills such as emotional awareness, empathy, and self-control. Specifically, the dimension of managing emotions increases an individual's capacity to cope with feelings such as stress, anger, and hostility, thereby limiting destructive tendencies, such as revenge (Bar-On, 2006; Zeidner et al., 2004).

Research indicates that individuals with high emotional intelligence prefer more constructive and reconciliatory paths during negative organisational experiences, whereas those with low emotional intelligence are more prone to reactive, angry, and harmful behaviours (McCullough et al., 2001; Schutte et al., 2001). This situation is particularly important for blue-collar workers in labour-intensive sectors like textiles, who often face physical and psychological burdens. In this group, communication with managers tends to be more limited, channels for seeking justice are weaker, and experienced negativities can more easily be personalised and transformed into a sense of revenge (Barsade and Gibson, 2007: 38).

In the literature, negative relationships have been identified between emotional intelligence and aggression, forgiveness, conflict management, and the tendency to forgive; it has been stated that when emotional intelligence levels are high, individuals show less destructive reactions (Wong and Law, 2002; Eldor and Shoshani, 2016). In this framework, it can be said that emotional intelligence is a strategic resource not only for individual adaptation but also for organisational peace and productivity. Therefore, the emotional intelligence levels of blue-collar personnel in the textile sector are critical for understanding how they develop attitudes toward their organisational experiences.

This study investigates the risk that blue-collar workers in the textile industry develop an "intent to revenge" as a response to workplace stressors—such as production pressure and hierarchical constraints—and examines how their level of emotional intelligence influences these destructive behavioural tendencies.

In this regard, the hypothesis that employees with high emotional intelligence tend to approach adversities more constructively and sensibly, whereas those with low emotional intelligence are more prone to revenge, has been tested. The findings are expected to make valuable contributions to improving human resources management, employee assistance programs, and workplace policies. This research is significant because it identifies emotional intelligence as a critical psychological resource for fostering organisational harmony and employee well-being, providing a scientific foundation for developing targeted support programs in labour-intensive sectors.

Theoretical background

Emotional intelligence is a multidimensional construct encompassing individuals' capacities to recognise their own emotions, understand the emotions of others, regulate these emotions, and use

them effectively in social relationships (Salovey and Mayer, 1990: 185). This competence contributes to the healthy maintenance of an individual's relationships both with themselves and their environment. Goleman (1995: 5) regards emotional intelligence as one of the primary determinants of success in professional life, emphasising that it exerts a stronger influence than cognitive intelligence.

The four-dimensional emotional intelligence model developed by Wong and Law (2002)—comprising Self-Emotion Appraisal, Others' Emotion Appraisal, Use of Emotion, and Regulation of Emotion—provides an effective framework for analysing employees' emotional processes and their reflections on job performance, particularly within an organisational context. According to this model, individuals with high emotional intelligence tend to exhibit more constructive, solution-oriented, and positive behaviours in stressful or conflict-ridden environments (Mayer et al., 2016: 291).

Intent to revenge is the desire of an individual to cause harm in response to perceived injustice or harmful behaviours directed toward them (Aquino et al., 2001: 53). This intent is mostly triggered by emotions such as anger, resentment, ostracism, and the search for justice, emerging strongly in individuals who believe they have been treated unfairly. Tripp and Bies (2009) state that revenge behaviours can damage relationships not only at the individual level but also at the organisational level, paving the way for long-term conflicts. Perceived organisational injustices, low perceived support, and conflicts with managers are among the significant factors that increase the intent to revenge.

Emotional intelligence is a vital personal resource that determines an individual's capacity to manage negative emotional states, control aggressive impulses, and resolve conflicts through an empathetic perspective (Zeidner et al., 2004: 371). Studies show that individuals with high emotional intelligence are more reconciliatory, empathetic, and prone to forgiveness in conflict situations (Eldor and Shoshani, 2016). In this respect, an individual's ability to regulate the desire for revenge or replace it with constructive responses is closely related to their level of emotional intelligence. Bar-On (2006: 14) notes that individuals with high emotional intelligence exhibit more forgiving, less hostile, and less destructive tendencies. In this context, it can be argued that emotional intelligence mitigates the intent to seek revenge.

This relationship becomes even more striking in the context of blue-collar workers. Blue-collar workers are employed in physical labour-intensive sectors such as production, construction, and maintenance, and often lack opportunities to participate in managerial processes. Due to factors such as status differences, low wages, high workloads, limited social support, and authoritarian management styles, these employees are more likely to experience feelings of ostracism and injustice within the organisation (Skarlicki and Folger, 1997: 435). The inability to manage emotional reactions under such conditions can lead to a desire for revenge.

At this point, the "regulation of emotion" dimension of emotional intelligence plays a critical role. Blue-collar employees with developed emotional intelligence can express their feelings more healthily in cases of injustice. Instead of converting emotional reactions directly into aggression or retaliation, they may prefer to use social communication, mediation, or feedback mechanisms (Zeidner et al., 2004: 375). This skill prevents workplace adversities from turning into conflicts, thereby supporting both employee satisfaction and organisational peace.

Conversely, in employees with low emotional intelligence, the regulation of emotions such as anger and hostility becomes difficult, which fuels the intent to revenge (Jones and Paulhus, 2011: 680). Especially in situations where the individual feels undervalued or wronged, a lack of emotional intelligence can provide a basis for these feelings to transform directly into acts of revenge. This situation can negatively affect both individual conflicts and intra-organisational functioning.

Furthermore, research indicates that emotional intelligence levels are positively correlated with the tendency to forgive, reconciliatory attitudes, and self-control (McCullough et al., 2001). Therefore, developing emotional intelligence offers an effective intervention to control the urge to seek revenge and reduce psychological risks in the workplace. Emotional skills training specifically targeting blue-collar workers can be evaluated as a strategy that supports both employees' well-being and the organisation's sustainability.

In line with this information obtained from the literature, the hypothesis of our study has been formulated as follows:

H_1: *There is a negative relationship between the "emotional intelligence" levels and the "intent to revenge" of blue-collar workers.*

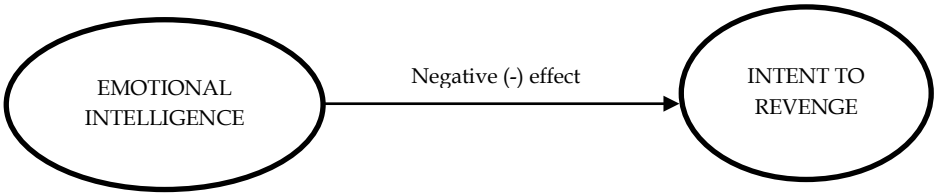


Figure 1: Hypothetical Relationship between Emotional Intelligence and Intent to Revenge

Methodology

As of 2023, according to Social Security Institution (SGK) data, the number of insured employees in the textile and ready-to-wear sector across Turkey was 1,112,453; approximately 44% of these employees are women, and 17% are young individuals. According to official TURKSTAT (TÜİK) data covering the TR41 region (Bursa, Eskişehir, Bilecik), the number of blue-collar workers in the textile and ready-to-wear sector in Bursa was recorded at 126,520. Furthermore, among enterprises with 20+ personnel in Bursa, the manufacturing sector accounts for 51.3%, with a significant share of these enterprises operating in textile activities. Since official employment data do not include unregistered blue-collar workers, particularly in microenterprises, the actual population size remains uncertain. For this study, the necessary permission was obtained from the Bursa Uludağ University Social and Human Sciences Research and Publication Ethics Committee, with decision number 24 dated October 25, 2024. This study aimed to gather information on the experiences of blue-collar workers in factories in Bursa through an online survey conducted between October 26, 2024, and January 10, 2025, using a snowball sampling method. Responses from 401 participants were evaluated. After eliminating 12 unsuitable forms (those yielding uniform responses to both positive and negative statements), analyses were conducted with the remaining valid participants.

Sample size determination in research is carried out within the framework of specific assumptions and mathematical approaches. Bayram (2013: 51) suggests that a sample of approximately 200 people is sufficient for studies utilising Structural Equation Modelling (SEM). On the other hand, Saruhan and Özdemirci (2013: 181), in the table they developed for cases where the exact number of individuals is unknown, indicate a requirement of at least 288 people at the 95% confidence level, assuming a moderately homogeneous population. In this context, the sample obtained in the study exceeds the numerical thresholds suggested by both sources.

The survey applied included two scales using a five-point Likert-type rating. The scales measured emotional intelligence and revenge intent, with responses rated from "strongly disagree" (1) to "strongly agree" (5). In the introductory part of the survey, participants were asked about their gender, age range, tenure at the workplace, and educational status. The frequency distributions for this information are as follows:

Table 1: Frequency Distributions of Demographic Factors

Gender	**N**	**%**	**Age**	**N**	**%**
Female	192	49.4	18-29	62	15.9
Male	197	50.6	30-39	266	68.4
			≥40	61	15.7
Tenure	**N**	**%**	**Education**	**N**	**%**
≤ 5 years	58	14.9	Primary & Secondary Education	172	44.2
6-10 years	134	34.4	Associate degree	130	33.4
11-15 years	145	37.3	Bachelor's degree & over	87	22.4
> 15 years	52	13.4			
Total:	**389**	**100**	**Total:**	**389**	**100**

To measure emotional intelligence, the study utilised the four-dimensional emotional intelligence scale developed by Wong and Law (2002), which was first translated into Turkish by Güleryüz et al. (2008). The scale consists of sixteen items in total: the first four items measure Self-Emotion Appraisal (SEA),

the next four measure Others' Emotion Appraisal (OEA), the following four measure Regulation of Emotion (ROE), and the final four measure Use of Emotion (UOE).

To measure participants' intent to revenge, the Intent to Revenge Scale, developed by Wade (1989) and adapted into Turkish by Akın et al. (2012), was employed. The scale has a unidimensional structure (Rye et al., 2001) and comprises 5 items.

The data were analysed using SPSS and AMOS. Initially, as part of the validity analysis, the data distribution was examined (Table 2).

Table 2: Descriptive Statistics and Normality Values for the Scales

Variable	M	SD	Skewness*	Kurtosis*
Emotional Intelligence	3.82	.035	-.922	-.293
İntent to revenge	3.71	.035	.707	-.201

* $-2 \leq x \leq 2$ (George and Mallery, 2010)

Validity was assessed using Confirmatory Factor Analysis (CFA), and reliability was measured using Cronbach's Alpha. In the CFA application, the model's fit indices were primarily examined, followed by an evaluation of whether the factor loadings—representing the level of sampling adequacy—were above 0.50. For convergent and discriminant validity analyses, AVE (Average Variance Extracted) and C.R. (Composite Reliability) criteria were taken as the basis. In the reliability analysis, it was evaluated whether the Cronbach's Alpha coefficients for each scale and sub-dimension were higher than 0.70 (Büyüköztürk, 2003).

Findings

The first step in establishing a Structural Equation Model (SEM) is to assess the model's validity and fit to the data. In this regard, the objective is to determine the extent to which the obtained data align with the theoretical model (Çokluk Bökeoğlu et al., 2016). This assessment was performed through Confirmatory Factor Analysis (CFA), and the fit indices were analysed based on the results. In our research, criteria such as CMIN/DF, NFI, CFI, RMSEA, and GFI, which are among the most frequently cited fit indices, were taken as a basis (Saruhan and Özdemirci, 2013: 23). As presented in Table 3, the values according to these criteria were found to be within acceptable levels.

Table 3: Goodness-of-Fit Indices for the Structural Equation Model

Source	SRMR	CMIN/DF	NFI	CFI	GFI	RMSEA
Reference Values	≤ 0,08	≤ 5	≥ 0,90	≥ 0,90	≥ 0,90	≤ 0,08
Model Results	0,043	4,42	0,94	0,95	0,93	0,074

According to Table 3, the scale items exhibit acceptable fit with their respective dimensions. Confirmatory factor analysis should not be limited to model fit criteria; it must also assess construct validity. Construct validity refers to the clarification of what or which concept a scale measures (Saruhan & Özdemirci, 2013: 177). In this context, factor loadings must be analysed first. Factor loadings indicate the strength of the relationship between each item and its underlying construct and should ideally be above 0.50. All items used in this study ranged from 0.601 to 0.903, indicating meaningful integration with the relevant factors (Kline, 2015: 298).

Within the construct validity framework, the conceptual validity of the measurement instrument is evaluated. In this process, convergent and discriminant validity stand out as two fundamental dimensions (Hair et al., 2010: 123; Kline, 2015: 284). While convergent validity examines the high correlation among indicators of the same concept, discriminant validity examines the distinctiveness of indicators across different constructs (Fornell & Larcker, 1981). Since sub-dimensions in multidimensional scales are assumed to represent different concepts, establishing both types of validity is necessary.

For convergent validity, the AVE (Average Variance Extracted) is used as the basis, and it is expected to exceed 0.50 (Hair et al., 2010). Construct reliability is assessed using the C.R. (Composite Reliability) value; values above 0.70 indicate reliability (Raykov, 1997).

Table 4: AVE, C.R., and Alpha Values for Convergent and Discriminant Validity

Scale/Dimension	AVE	CR	α
Emotional Intelligence			
Self-Emotion Appraisal (SEA)	0.582	0.785	0.762
Others' Emotion Appraisal (OEA)	0.529	0.818	0.727
Regulation of Emotion (ROE)	0.554	0.831	0.744
Use of Emotion (UOE)	0.515	0.807	0.717
Intent to Revenge			
Unidimensional	0.594	0.757	0.770

It is observed that for all dimensions of the scale, AVE values exceed 0.50 and C.R. coefficients exceed 0.70 (Table 4). Furthermore, the condition that C.R. coefficients should be higher than AVE values (Byrne, 2013: 357)—regarded as additional evidence for convergent validity—was satisfied. Therefore, based on the results presented in Table 4, it can be concluded that the scales possess convergent validity within their structure.

For the assessment of discriminant validity, criteria such as the Fornell-Larcker test, the HTMT ratio, or the requirement that inter-factor correlations be below 0.85 are utilised (Fornell & Larcker, 1981; Henseler et al., 2015). In unidimensional scales, discriminant validity is generally not required as distinct constructs are absent. Nonetheless, convergent validity remains crucial for these scales as well and must be analysed using AVE and C.R. values (Hair et al., 2010; Kline, 2015).

Table 5: Correlation Coefficients* and $\sqrt[2]{\text{AVE}}$ Values** for Emotional Intelligence Sub-dimensions

Dimension	1	2	3	4
1. Self-Emotion Appraisal (SEA)	**.762**			
2. Others' Emotion Appraisal (OEA)	.610	**.727**		
3. Regulation of Emotion (ROE)	.639	.722	**.744**	
4. Use of Emotion (UOE)	.679	.691	.711	**.717**

* < 0,85;
** The values in bold on the diagonal are expected to be greater than the correlation coefficients.

According to Table 5, both aforementioned conditions have been met for the emotional intelligence scale. That is, the scale's factors exhibit discriminant validity.

After testing the relationships between the factors and their respective scales through validity analysis, the researcher must conduct a reliability analysis in the next stage. This analysis reveals the extent to which the scale yields valid results within the sampled population and demonstrates the data's consistency. The most commonly used method for statistically evaluating the relationship between a scale and the population is Cronbach's Alpha. This coefficient is utilised as an effective tool, particularly for measuring internal consistency (Saruhan & Özdemirci, 2013: 178). The Cronbach's Alpha values for the scales used in this study are provided in Table 6 below:

Table 6: Reliability Coefficients for the Scales

Scale	Number of Factors/Items	Cronbach's Alpha (α)
Emotional Intelligence	4 Factors	0.734
Intent to Revenge	5 Items	0.840

As shown in Table 6, the reliability coefficients for each scale exceed the acceptable threshold of 0.70. Since no item was identified that would significantly increase the Alpha value if deleted, the measurement model was utilised in its original form.

Following all preliminary analyses, the second stage of the research proceeded to structural model testing to evaluate the hypothesis's validity. In this process, relationships among latent constructs are defined simultaneously and tested through systems of equations; subsequently, the resulting estimates are analysed and interpreted (Çokluk Bökeoğlu et al., 2016: 261). It is stated that if there is no significant difference between the first and second levels in SEM studies, it is more accepted to use the simpler first-level DFA model (Gürbüz, 2019: 84).

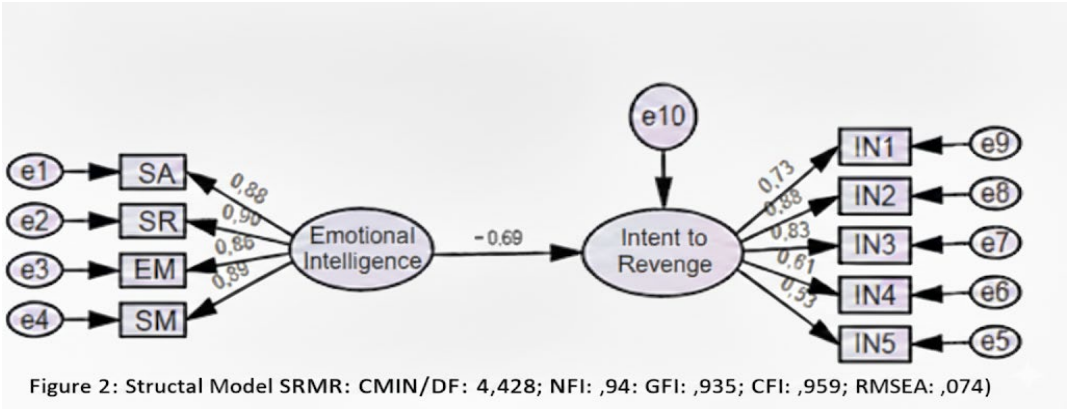


Figure 2: Structal Model SRMR: CMIN/DF: 4,428; NFI: ,94: GFI: ,935; CFI: ,959; RMSEA: ,074)

During the model testing process, the p and t values obtained via the AMOS program, according to the structure presented in Figure 2, were examined. The t-value, also known as the Critical Ratio (C.R.), is calculated by dividing the estimated coefficient of the relevant variable by its standard error and is also known as the z-test statistic. An absolute value exceeding 1.96 indicates a statistically significant difference at the 5% significance level, while a value exceeding 2.58 indicates significance at the 1% level (Byrne, 2013: 351-352; Kline, 2015: 320). Consequently, hypotheses with $p < 0,05$ and $t > 1,96$ that are consistent with the direction (positive/negative) proposed in the literature are considered supported.

Table 7: Structural Relationship Results Between Emotional Intelligence and Intent to Revenge

Structural Relationship	Beta (β)	Expected Direction	Critical Ratio (t-value)	p-value	Result
Emotional Intelligence →Intent to Revenge	-0.69	(-)	3.643	***	Supported

***≤0,01

Table 7 shows that the z-value for this relationship is 3.643, which is well above the absolute value of 2.58 considered 'acceptable' at the 0.01 significance level; the predictive value/ratio represented by the Beta coefficient is 0.69; and the relationship is negative (-) as predicted. Accordingly, the hypothesis we put forward in our model is supported.

Conclusion and discussion

This study aimed to examine the relationship between emotional intelligence and the intent to seek revenge among blue-collar workers in the textile industry. The findings revealed that individuals with high emotional intelligence responded more constructively and with greater self-control to negative experiences in the workplace. In contrast, those with low emotional intelligence were more prone to revenge.

In analyses using structural equation modelling, emotional intelligence significantly predicted revenge intent ($\beta = -0.69$; $t = 3.643$; $p < 0.01$). The model's fit indices (CFI = 0.95; RMSEA = 0.074; SRMR = 0.043) were within acceptable limits, supporting the model's validity. These findings are consistent with the literature that argues for a negative relationship between emotional intelligence and destructive behaviours (Zeidner et al., 2004; Bar-On, 2006). Each of the four dimensions of the Wong and Law (2002) Emotional Intelligence Scale used in this study (evaluating one's own emotions, evaluating the emotions of others, managing and using emotions) demonstrated convergent validity, and reliability coefficients ($\alpha > 0.70$) supported strong measurement power.

The literature indicates that individuals with high levels of emotional intelligence tend to exhibit less hostile and more forgiving responses (McCullough et al., 2001: 601; Eldor and Shoshani, 2016: 126). This

study also found that emotional intelligence serves as an important psychological buffer, reducing vengeful intent. Similarly, Schutte et al. (2001: 167) reported that individuals with high emotional intelligence adopt more adaptive approaches to conflict resolution and cope more effectively with negative emotions. The fact that the 389 textile sector workers who constituted the study's sample were blue-collar workers adds a different perspective to these results. Blue-collar workers generally work under conditions of low status, limited decision-making participation, and high workload; this makes it easier for them to experience emotional tension and perceive injustice (Skarlicki and Folger, 1997: 434-435). In this context, the study's results show that emotional intelligence plays a protective role in blue-collar workers' responses to organisational stressors in the textile sector.

These results have significant implications not only at the individual level but also for organisational processes. It is recommended that practices that support the development of emotional intelligence be widespread to prevent experiences such as organisational injustice, exclusion, or devaluation experienced by employees from turning into destructive tendencies, such as revenge. Especially in high-stress work environments, increasing individuals' self-regulation and empathy skills is critically important for organisational commitment and productivity (Côté, 2014: 460).

The research is limited to blue-collar personnel working in textile companies operating only in Bursa province. Therefore, generalising the findings to blue-collar workers across sectors or regions may be limited. In addition, the data used in the study are self-reported; this may be subject to methodological problems, such as social desirability bias. The data were collected cross-sectionally; therefore, the temporal causality of the effect of emotional intelligence on intent to revenge cannot be evaluated.

Human resources management and organisational development specialists should plan interventions to improve emotional intelligence, particularly for blue-collar workers. Training programs focusing on emotional awareness, self-control, empathy, and conflict management can improve not only individual psychological well-being but also organisational productivity. Researchers could observe the temporal effect of emotional intelligence on intent to revenge using longitudinal designs to gain a deeper understanding of this relationship in the future. Furthermore, more comprehensive structural equation models incorporating mediating or moderating variables such as organisational justice, leader-member interaction, and job satisfaction could be developed. The contextual variability of this relationship could also be examined through sectoral and cultural comparisons.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from the Social and Human Sciences Research Ethics Committee at Bursa Uludağ University on 25/10/2024, under document number 24.

References

Akın, M., Özdevecioğlu, M., & Ünlü, O. (2012). The relationship between intent to revenge, forgiveness tendency and mental health of employees in organizations [Örgütlerde intikam niyeti ve affetme eğiliminin çalışanların ruh sağlıkları ile ilişkisi]. *Amme İdaresi Dergisi*, *45*(1), 77–97. https://search.trdizin.gov.tr/tr/yayin/detay/131548/orgutlerde-intikam-niyeti-ve-affetme-egiliminin-calsanlarin-ruh-sagliklari-ile-iliskisi

Aquino, K., Tripp, T. M., & Bies, R. J. (2001). How employees respond to personal offense: The effects of blame attribution, victim status, and offender status on revenge and reconciliation in the workplace. *Journal of Applied Psychology*, *86*(1), 52–59. https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.1.52

Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, *18*, 13–25. https://www.psicothema.com/pdf/3271.pdf

Barsade, S. G., & Gibson, D. E. (2007). Why does affect matter in organisations? *Academy of Management Perspectives*, *21*(1), 36–59. https://doi.org/10.5465/amp.2007.24286163

Bayram, N. (2013). *Introduction to structural equation modeling: Amos applications* [Yapısal eşitlik modellemesine giriş: Amos uygulamaları] (2nd ed.). Ezgi Kitabevi.

Büyüköztürk, Ş. (2003). *Data analysis handbook for social sciences* [Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı]. Pegem Yayıncılık.

Byrne, B. M. (2013). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming* (2nd ed.). Routledge.

Chou, S.-C., Boldy, D. P., & Lee, Y.-H. (2002). Measuring job satisfaction in residential aged care. *International Journal for Quality in Health Care*, *14*(1), 49–54. https://doi.org/10.1093/intqhc/14.1.49

Côté, S. (2014). Emotional intelligence in organisations. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behaviour*, *1*, 459–488. https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091233

Çokluk Bökeoğlu, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2016). *Multivariate statistics for social sciences: SPSS and LISREL applications* [Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları] (4th ed.). Pegem Akademi Yayıncılık.

Eldor, L., & Shoshani, A. (2016). Caring relationships in school staff: Exploring the link between compassion and teacher work engagement. *Teaching and Teacher Education*, *59*, 126–136. https://doi.org/10.1016/j.tate.2016.06.001

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, *18*(1), 39–50. https://doi.org/10.1177/002224378101800104

George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference* (10th ed.). Pearson.

Goleman, D. (1997). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ* [Duygusal zeka: Neden IQ'dan daha önemlidir] (B. S. Yüksel, Trans.). Varlık Yayınları. (Original work published 1995)

Güleryüz, G., Güney, S., Miski Aydın, E., & Aşan, Ö. (2008). The mediating effect of job satisfaction between emotional intelligence and organisational commitment of nurses: A questionnaire survey. *International Journal of Nursing Studies*, *45*(11), 1625–1635. https://doi.org/10.1016/j.ijnurstu.2008.02.004

Gürbüz, S. (2019). *Amos ile yapısal eşitlik modellemesi*. Seçkin Yayıncılık.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson Prentice Hall.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, *43*(1), 115–135. https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8

International Labour Organization [ILO]. (2019). *Working conditions in the textile and clothing sector in Turkey*. https://www.ilo.org/media/448381/download

İŞKUR. (2023). *Labor market research: Bursa province 2023 results* [İşgücü piyasası araştırması: Bursa ili 2023 yılı sonuçları]. Republic of Türkiye General Directorate of Turkish Employment Agency. https://euroguidance.iskur.gov.tr/medya/41ufmqz0/turkiye.pdf

Jones, D. A. (2009). Getting even with one's supervisor and one's organisation: Relationships among types of injustice, desires for revenge, and counterproductive work behaviours. *Journal of Organizational Behaviour*, *30*(4), 525–542. https://doi.org/10.1002/job.563

Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). The role of impulsivity in the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, *51*(5), 679–682. https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.04.011

Kalkınma Kütüphanesi. (2023). *Textile and Ready-to-Wear Sector Report: TR41 Region (Bursa, Eskişehir, Bilecik)* [Tekstil ve Hazır Giyim Sektör Raporu: TR41 Bölgesi]. R.T. Ministry of Industry and Technology. https://www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr/assets/upload/dosyalar/tekstil-tr41-.pdf

Kline, R. B. (2015). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). Guilford Publications.

Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2016). The ability model of emotional intelligence: Principles and updates. *Emotion Review*, *8*(4), 290–300. https://doi.org/10.1177/1754073916639667

McCullough, M. E., Bellah, C. G., Kilpatrick, S. D., & Johnson, J. L. (2001). Vengefulness: Relationships with forgiveness, rumination, well-being, and the Big Five. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *27*(5), 601–610. https://doi.org/10.1177/0146167201275008

Raykov, T. (1997). Estimation of composite reliability for congeneric measures. *Applied Psychological Measurement*, *21*(2), 173–184. https://doi.org/10.1177/01466216970212006

Rye, M. S., Loiacono, D. M., Folck, C. D., Olszewski, B. T., Heim, T. A., & Madia, B. P. (2001). Evaluation of the psychometric properties of two forgiveness scales. *Current Psychology*, *20*(3), 260–277. https://doi.org/10.1007/s12144-001-1011-6

Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, *9*(3), 185–211. https://doi.org/10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG

Saruhan, Ş. C., & Özdemirci, A. (2013). *Science, philosophy and methodology* [Bilim, felsefe ve metodoloji] (3rd ed.). Beta Basım Yayım.

Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J., & Dornheim, L. (2001). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, *25*(2), 167–177. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(98)00001-4

Skarlicki, D. P., & Folger, R. (1997). Retaliation in the workplace: The roles of distributive, procedural, and interactional justice. *Journal of Applied Psychology*, *82*(3), 434–443. https://doi.org/10.1037/0021-9010.82.3.434

Şimşek, Ö. F. (2007). *Introduction to structural equation modeling: Basic principles and LISREL applications* [Yapısal eşitlik modellemesine giriş: Temel ilkeler ve LISREL uygulamaları]. Ekinoks Eğitim Danışmanlık Hizmetleri.

T.R. Ministry of Labour and Social Security. (2024). *National Employment Strategy 2025–2028* [Ulusal İstihdam Stratejisi 2025–2028]. https://www.csgb.gov.tr/Media/t0bomvck/ulusal-istihdam-stratejisi-2025-2028.pdf

Tripp, T. M., & Bies, R. J. (2009). *Getting even: The truth about workplace revenge – and how to stop it*. Jossey-Bass.

Turkish Statistical Institute [TURKSTAT]. (2024). *Labor force statistics, annual* [İşgücü istatistikleri, yıllık] [Data set]. https://data.tuik.gov.tr

Wade, S. H. (1989). *The development of a scale to measure forgiveness* (Unpublished doctoral dissertation). Fuller Theological Seminary, Graduate School of Psychology, Pasadena, CA.

Wong, C. S., & Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *The Leadership Quarterly*, *13*(3), 243–274. https://doi.org/10.1016/S1048-9843(02)00099-1

Zeidner, M., Matthews, G., & Roberts, R. D. (2004). Emotional intelligence in the workplace: A critical review. *Applied Psychology*, *53*(3), 371–399. https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2004.00176.x

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1057-1069
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2774

Research Article

Withdrawal from consumption: Generation Z's new consumption ethics, its causes, and economic implications

Tüketimden uzaklaşma: Z kuşağının yeni tüketim ahlakı, nedenleri ve ekonomik yansımaları

Ahmet Kasap[1]

Bülent Şen[2]

Serdar Budak[3]

[1] Assoc. Prof., Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Türkiye, ahmet.kasap@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0001-7231-2693

[2] Assist. Prof., Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Türkiye, bulent.sen@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0001-8561-8173

[3] Assoc. Prof., Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Türkiye, serdar.budak@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0002-0338-5490

Corresponding Author:

Bülent Şen,

Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Türkiye, bulent.sen@gop.edu.tr

Submitted: 15/04/2026

1st Revised: 21/05/2026

2nd Revised: 7/06/2026

Accepted: 10/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Abstract

At the dawn of the twenty-first century, global consumer culture is undergoing a structural transformation driven by the markedly different preferences of Generation Z, the cohort born between 1997 and 2012. This study examines that transformation by tracing it from the historical foundations of consumption theory to its present manifestations, explaining it through the interlocking dynamics of income inequality, climate anxiety, digital fatigue, and value-based identity construction. Drawing on a critical literature review and conceptual synthesis, the study demonstrates that Generation Z's withdrawal from consumption is not merely an economic response to financial constraints but also a deliberate ethical stance, an identity declaration, and a collective act of cultural positioning. The study's central theoretical argument is that withdrawal from consumption constitutes a motivationally layered identity-forming act in which economic precarity, ethical commitment, and digital cultural capital mutually reinforce one another. The study discusses the short-term macroeconomic risks this tendency generates, its long-term potential for structural transformation, and the policy implications for a transition toward a more sustainable production-consumption system.

Keywords: Anti-Consumption, Generation Z, Underconsumption Core, Sustainable Consumption, Behavioural Economics, Post-Consumer Economy

Jel Codes: Q01, D91, E21

Öz

21. yüzyılın başında küresel tüketim kültürü, Z kuşağının (1997-2012 doğumlular) belirgin biçimde farklılaşan tercihleriyle ciddi bir dönüşüm içine girmiştir. Bu çalışma söz konusu dönüşümü tarihsel tüketim teorilerinden başlayarak ele almakta; gelir eşitsizliği, iklim kaygısı, dijital yorgunluk ve değer temelli kimlik inşası gibi çok boyutlu dinamikler üzerinden açıklamaktadır. Eleştirel literatür taraması ve kavramsal senteze dayanan çalışma, Z kuşağının tüketimden çekilmesinin yalnızca ekonomik bir kısıttan ibaret olmadığını, bu çekilmenin aynı zamanda bilinçli bir etik duruş, bir kimlik beyanı ve kolektif bir kültürel konum alış olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışma; bu eğilimin kısa vadeli makroekonomik risklerini, uzun vadeli yapısal dönüşüm potansiyelini ve sürdürülebilir bir üretim-tüketim sistemine geçiş için politika çıkarımlarını tartışmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim Karşıtlığı, Z Kuşağı, Aşırı Tüketim Karşıtı Akım, Sürdürülebilir Tüketim, Davranışsal Ekonomi, Post-Tüketici Ekonomi

JEL Kodları: Q01, D91, E21

Citation: Kasap, A., & Şen, B., & Budak, S., Withdrawal from consumption: Generation Z's new consumption ethics, its causes, and economic implications, bmij (2026) 14 (2):1057-1069, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2774

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

Consumption has never been a neutral act. Since the earliest systematic attempts to explain economic behaviour, theorists have recognised that what people buy, how much they spend, and what they choose to forgo all carry meaning well beyond the transaction itself. Smith (1776/2007) grounded his analysis in individual self-interest operating through markets, treating consumption as the natural endpoint of production rather than a phenomenon requiring separate theory, while Keynes (1936/1997) later elevated it to the centre of macroeconomic analysis through his argument that aggregate demand deficiencies could destabilise entire economies. Yet for most of the twentieth century, mainstream economics treated consumption as a relatively straightforward function of income: earn more, spend more; earn less, spend less. The deeper cultural, psychological, and identity-laden dimensions of consumption were left largely to sociologists and anthropologists, and that disciplinary separation is no longer tenable.

Generation Z, the cohort born between 1997 and 2012, is spending less than its predecessors, and this pattern cannot be reduced to financial constraint alone (Spohn, 2024; Rubin et al., 2024). It is spending less by choice, as a statement, as a positioning within social networks, and as a response to anxieties that run deeper than the price of goods. The tendency labelled 'underconsumption core' on short-video platforms captures this orientation: a deliberate reduction of consumption, an embrace of second-hand goods, a preference for durability over novelty, and a rejection of conspicuous acquisition as a mode of self-presentation (Iyer & Muncy, 2009). Understanding what is actually happening here, and why, requires going back to where consumption theory begins.

This study traces that trajectory. It begins with the theoretical foundations that shaped how economies understood consumption across two centuries, showing how those frameworks evolved from material utility to symbolic practice. It then examines the specific forces shaping Generation Z's relationship to consumption: the economic pressures bearing down on this cohort, the environmental and ethical commitments that have become central to its identity, and the digital environment that has simultaneously generated new forms of consumption pressure and new platforms for resisting them. From there, it analyses the macroeconomic consequences of a sustained generational shift in consumption orientation, distinguishing short-term demand effects from longer-term structural reconfigurations. The study closes by asking what kind of economy a post-consumer generation is actually calling for, and what policies might respond to that call rather than work against it.

This study adopts a critical literature review and conceptual synthesis as its methodological approach. No original data collection, econometric modelling, or field research has been conducted; the argument instead draws on established theoretical frameworks from classical economics, cultural sociology, and behavioural economics, integrated through a structured and thematic review of relevant scholarship spanning foundational texts through empirical work published up to 2025. The study is guided by three interconnected research questions: what combination of theoretical frameworks is necessary to adequately explain Generation Z's withdrawal from consumption; through what motivational structure does this withdrawal operate; and what macroeconomic implications follow from a sustained generational shift in consumption orientation. The primary databases consulted are Scopus, Web of Science, Google Scholar, and EBSCOhost. Search terms included combinations of "Generation Z," "anti-consumption," "underconsumption," "de-influencing," "sustainable consumption," "digital fatigue," and "identity-based consumption." The time frame prioritised sources from 1995 onwards, with deliberate inclusion of empirical studies published between 2020 and 2025. Inclusion criteria favoured peer-reviewed English-language and Turkish-language journal articles, edited volumes, and institutional reports directly relevant to the study's analytical framework. Given that identical sources frequently appear across multiple databases under differing metadata configurations, a particular risk when Google Scholar is used alongside structured indexing databases such as Scopus and Web of Science, a systematic deduplication procedure was applied throughout the source selection process. Records retrieved across all databases were cross-referenced manually by title, primary author name, and publication year. When the same work appeared in more than one database, it was retained only once, with the version containing the most complete bibliographic metadata selected as the reference entry. This procedure was applied with particular care to records appearing in both Google Scholar and the indexed databases. It was completed before the final source list was assembled, ensuring that each work was incorporated into the review only once and that no source carried disproportionate weight in the conceptual synthesis. The original contribution of the study lies in integrating the selected frameworks into a single analytical arc that moves from the deep history of consumption theory to the concrete present of Generation Z's behaviour and forward to its likely macroeconomic consequences.

The theoretical foundations of consumption: from classical economics to cultural practice

Classical foundations: consumption as economic function

The classical economists who built the intellectual foundations of modern economic thought shared one core assumption about consumption: it is the purpose of production, but it is not itself the interesting variable. Smith (1776/2007) grounded his analysis in individual self-interest operating through markets; consumption was the natural endpoint, not a phenomenon requiring separate theory. Ricardo (1817/1973) took a similar view, treating consumption as the derivative of what production makes available and incomes allow. Both assumed that rational individuals, given sufficient income, would consume to satisfy their needs and preferences in broadly predictable ways. Çokgezer (2024) traces these foundational assumptions through the major macroeconomic consumption theories, from the absolute income hypothesis through to permanent and lifecycle formulations, demonstrating how each built on but also constrained the analytical frameworks that preceded it.

It was Keynes (1936/1997) who elevated consumption to the centre of macroeconomic analysis, but even his framing was aggregate and functional. His fundamental psychological law, that individuals tend to consume a stable fraction of additional income, was less a theory of consumption behaviour than a building block for understanding how deficiencies in aggregate demand could plunge economies into recession. Consumption mattered because its decline could destabilise the whole economy; its cultural or symbolic dimensions did not enter Keynes's framework.

Marx (1867/1992) introduced a more critical perspective. Consumption under capitalism, he argued, is structurally constrained: the workers who produce the goods that sustain modern life lack the purchasing power to consume them in proportion to what they generate. This produces a fundamental tension between production capacity and consumption power that periodically erupts as an economic crisis. Underconsumption, in Marx's framework, is not an anomaly but a structural tendency built into the logic of capitalist accumulation. This insight, that the capacity to produce routinely outstrips the capacity to consume, became the foundation for a tradition of underconsumption theory that later theorists, including Leightner (2000) in his analysis of the Asian financial crisis, would continue to develop.

Veblen (1899/2009) broke most sharply from the classical tradition by showing that consumption serves social functions that have nothing to do with material need. His concept of conspicuous consumption demonstrated that people spend not only to satisfy wants but to signal status, differentiate themselves from social rivals, and participate in the competitive display that modern society demands. Consumption, in Veblen's analysis, is a positional game as much as a satisfaction of need. This observation planted a seed that would grow into the central preoccupation of consumption theory a century later.

The cultural turn: consumption as symbolic practice

The shift that transformed consumption theory in the second half of the twentieth century was the recognition that Veblen had identified something fundamental: consumption is not primarily about use but about meaning. Baudrillard (1998) made this argument most systematically, proposing that in contemporary consumer society, goods function less as use-values than as signs within a coded system of differences. What one buys communicates who one is, who one aspires to be, and who one is not. The logic of consumption is therefore not the logic of satisfaction but the logic of distinction.

Bauman (2007) extended this insight by developing the concept of liquid modernity, arguing that the instability and fluidity of contemporary social life have made consumption the primary site through which individuals attempt to construct a coherent identity. When tradition, community, and stable occupational roles no longer anchor the self, the consumer marketplace offers a substitute: the self is built, communicated, and perpetually revised through what is purchased, worn, eaten, and displayed. This is why consumption in liquid modernity is never finished; the identity it constructs is always provisional, always vulnerable to obsolescence, always requiring another purchase.

Featherstone (1991) examined how these dynamics operate within what he called consumer culture, showing that aesthetic sensibility, taste, and lifestyle choice have become the primary currencies of social positioning. What Bourdieu (1984) theorised as cultural capital, the accumulated knowledge, taste, and symbolic competencies that translate into social advantage, Featherstone showed operating concretely through consumption practices. The choice of what to buy, where to eat, what to wear, and how to furnish one's home is simultaneously an economic act and a cultural performance.

Warde (2014, p. 281) drew these threads together through a practice-theoretical framework, arguing that consumption is best understood not as an autonomous activity but as an element embedded within social practices. People eat not primarily to consume food but to enact the practice of a meal, with all its social conventions, relational obligations, and embodied routines. Consumption is thus the by-product of practice rather than its goal. This reframing matters for understanding Generation Z: it suggests that changing consumption behaviour requires changing the practices, infrastructures, and social conditions within which consumption is embedded, not merely adjusting prices or incomes. Odabaşı (2017) examined how these theoretical currents apply to Turkish society, demonstrating that the shift from need-based to meaning-laden consumption is not a specifically Western phenomenon but part of a broader transformation accompanying modernisation.

The trajectory from classical economics to cultural practice theory charts a movement from consumption as a function to consumption as communication. The question it raises, but does not fully answer, is what happens when a generation decides to withdraw from that communicative system, not out of inability but out of refusal. That is precisely the question that Generation Z's behaviour poses.

Behavioural economics and the psychology of consumption decisions

Classical and cultural theories both operate at a relatively high level of abstraction. Behavioural economics descended into the mechanics of individual decision-making and found that actual consumption choices deviate systematically from the rational actor that both classical economics and Baudrillard's sign-system theory implicitly assume. Kahneman and Tversky (1979) established that individuals facing uncertainty make decisions shaped by loss aversion: the prospect of losing a given amount looms roughly twice as large psychologically as the prospect of gaining the same amount. This asymmetry has direct implications for consumption: under economic precarity, the pain of potential loss dominates the pleasure of potential acquisition, producing a pronounced preference for conservation over spending.

Thaler and Sunstein (2008) showed that, beyond loss aversion, the architecture of choice, default options, reference points, and framing through which decisions are presented powerfully shape what individuals actually do. People consume not as free agents optimising in a vacuum, but as embedded actors responding to contexts shaped by prior choices, social norms, and institutional arrangements. Ariely (2008) demonstrated that consumers' departures from rationality follow predictable patterns tied to context: the presence of a free option distorts perceived value, social norms override price signals, and ownership inflates subjective worth. For Generation Z, whose consumption decisions are made within digital environments saturated with algorithmic curation and social comparison, these contextual effects are amplified rather than attenuated.

Together, these frameworks suggest something important: Generation Z's withdrawal from consumption is not simply a function of reduced purchasing power. It is also a product of a specific psychological environment in which economic uncertainty intensifies loss aversion, social norms of restraint create new choice architectures, and identity-based consumption refusal generates its own rewards. Understanding this psychological dimension is necessary to distinguish the underconsumption core tendency from mere austerity and to grasp why it may prove more durable than a purely economic reading would suggest.

Generation Z and the underconsumption core: A multidimensional phenomenon

Generation Z entered adulthood during a period of compounding pressures. Economic instability, the climate crisis, the saturation of digital culture, and a deepening scepticism toward the consumption-as-identity equation that defined earlier consumer society have converged to produce a cohort whose relationship to consumption is structurally different from those of its predecessors. The tendency labelled underconsumption core on social media platforms is the visible expression of this difference. Beneath it lie three interlocking layers of motivation: economic constraint, environmental and ethical commitment, and identity construction through digital culture. These layers do not operate independently; they reinforce one another, making the tendency more resistant to reversal than any single-factor explanation would predict.

Economic constraint: Precarity, debt, and inflation perception

The economic circumstances of Generation Z are objectively more difficult than those faced by Millennials at the same life stage. Rising debt burdens, particularly student debt and housing costs across many economies, are causing young people to defer long-term spending decisions and reduce discretionary consumption. Income inequality has deepened across most OECD economies over the period during which Generation Z has entered the labour market; the income gains of recent decades

have accrued disproportionately to older and wealthier cohorts, leaving younger workers with a smaller share of aggregate income than their predecessors at the same age. Escalonilla et al. (2022), using administrative labour market data spanning 2005-2019, demonstrate empirically that younger cohorts bear a disproportionate income disadvantage relative to earlier generations at the same life stage, and that this disadvantage is structurally persistent rather than cyclical.

Spohn (2024) demonstrates, through mixed-methods research, that Generation Z faces unprecedented financial challenges arising from the compounding effects of the COVID-19 pandemic, rising inflation, and stagnant wages, and that these structural pressures have reshaped this cohort's financial behaviours and expectations in durable ways. Rubin et al. (2024), drawing on in-depth interviews with adolescents and early emerging adults, find that Generation Z perceives the instability of the current economic system as fundamentally restricting their capacity to imagine and prepare for financial independence. This finding corroborates earlier work by Twenge (2017) on heightened generational financial anxiety while anchoring it firmly in the post-pandemic landscape. The global financial crisis of 2008 occurred during their formative years; the COVID-19 pandemic and its economic aftermath coincided with their entry into the labour market (ILO, 2023). The inflation surge of 2021-2023, which compressed real wages across many economies (OECD, 2023), compounded this anxiety.

Price fluctuations, rather than triggering compensatory spending, reinforced a disposition of deliberate restraint: in an environment of genuine uncertainty about future purchasing power, reducing expenditure became a rational act of protecting future stability rather than a mere adaptation to present constraint. The Keynesian insight that economic uncertainty produces cautious consumption behaviour (Keynes, 1936/1997) remains apt, but the present situation involves something beyond standard cyclical caution. Generation Z's financial anxiety is not primarily a response to a temporary downturn but to structural features of its economic position: precarious labour markets, housing costs and asset prices that have moved out of reach for many, and welfare systems that provide less security than those their parents relied on. Schor (1998) argued that over-consumption traps individuals in cycles of expenditure that crowd out time, relationships, and well-being; Generation Z appears to have registered this argument not as an academic observation but as a lived experience.

Environmental and ethical commitment: Consumption as a political act

Economic constraints alone cannot explain the core tendency of underconsumption, because it is evident among Generation Z members who are not financially pressed. A substantial share of this cohort's withdrawal from consumption is driven by environmental and ethical commitments that have become central to its generational identity. Hansen and Nielsen (2023) show that environmental concerns have restructured consumption preferences among younger individuals, generating strong demand for sustainable, low-impact alternatives alongside a willingness to consume less simply. Kara and Min (2024), in a structural equation study of 279 Generation Z university students in the United States, find that social responsibility orientations, including emotional engagement with environmental issues and expectations of responsible corporate conduct, are among the strongest predictors of this cohort's sustainable consumption behaviours. Ngo et al. (2024), drawing on 641 Vietnamese Generation Z respondents, demonstrate that green perceived value, environmental concern, and environmental knowledge significantly shape purchase intentions toward sustainable clothing, with environmental attitude functioning as a decisive mediating variable, confirming that the ethical consumption impulse among this cohort operates across markedly different cultural and economic contexts.

The climate crisis is not abstract for Generation Z. This is the cohort that grew up alongside the wave of youth climate activism that culminated in the global school strikes of 2018-2019 (Thunberg, 2019) and that has experienced increasingly frequent extreme weather events as a daily reality. Jackson (2009) argued that the growth-driven consumption paradigm is structurally incompatible with ecological limits; for Generation Z, this incompatibility has been experienced directly rather than deduced theoretically. Kazantsev et al. (2025) demonstrate empirically that strategic engagement with ecological footprint awareness, particularly through mechanisms that connect individual consumption choices to visible environmental consequences within a Sustainable Development Goal 12 framework, can activate sustained and measurable behaviour change among younger consumers. This finding helps explain why Generation Z's ethical consumption commitments are more consistently translated into practice than those of previous generations. Korkmaz and Sertoğlu (2013) confirm this in the Turkish context, showing that environmental concerns directly shape consumption preferences among young adults even in markets where the discourse of sustainability is less institutionalised than in Northern Europe. More recently, Canoğlu and Üstüner (2025), surveying 395 Generation Z students at a Turkish university, find that social norms are the strongest predictor of sustainable consumption intention among this cohort, with personal norms and environmental awareness also exerting significant effects,

a result that reinforces the view that ethical consumption commitment in this generation operates through both internalised values and peer influence.

Shove (2010) argues that reducing ecological impact requires transforming the social practices and infrastructures that govern consumption, not merely changing individual preferences. Generation Z's behaviour partially anticipates this structural shift: by repositioning restraint as a cultural value rather than a personal sacrifice, this cohort is creating the social conditions under which consumption reduction becomes normal and even desirable. Cohen (2001) traced the emergence of sustainable consumption as a policy discourse; Generation Z is enacting that discourse from below rather than waiting for it to be enacted from above. The result is a dynamic in which ethical commitment and consumption practice reinforce each other, making the tendency more than a lifestyle preference and closer to a political position.

Digital fatigue de-influencing, and anti-consumption activism

The digital environment that Generation Z inhabits has functioned simultaneously as the primary vehicle of consumer culture and the primary arena of resistance to it. Simmel (1900/2004) observed that modern urban individuals develop desensitisation as a defence against the intensity of stimulation generated by city life; the digital environment that Generation Z navigates produces an analogous dynamic at an order of magnitude greater intensity. Fernandes and Oliveira (2024), in a survey-based study of 282 young social media users, demonstrate that branded content overload and advertising intrusiveness are significant drivers of social media fatigue among young consumers, with fatigue in turn producing disengagement and lurking behaviours that directly erode the effectiveness of conventional influencer marketing among this cohort. Constant connectivity, algorithmically curated feeds designed to maximise engagement and trigger desire, and the relentless display of idealised consumption on social media platforms generate a form of cognitive and emotional exhaustion that shapes digital behaviour in ways that earlier foundational scholarship on networked life anticipated but that the contemporary short-video environment has substantially intensified.

Out of this exhaustion emerged the tendencies now labelled 'de-influencing' and 'quiet luxury'. De-influencing is a vernacular term that emerged on short-video platforms around 2023 to describe content that actively discourages unnecessary purchases, countering the haul videos, sponsored endorsements, and aspiration displays that had dominated social media commerce. Iyer and Muncy (2009) classify the underlying behaviour as market-level anti-consumption; Kazantsev et al. (2025) operationalise a related dynamic through the concept of strategic shame management applied to ecological footprints, showing that public visibility of consumption choices can activate ethical restraint, a mechanism enacted concretely in de-influencing content when excessive purchasing is made socially visible and subjected to peer critique on platforms such as TikTok. What is distinctive about de-influencing is that it uses the same platform infrastructure and performative logic as the content it resists. The critical stance is itself performed for an audience, generating its own engagement metrics and cultural capital.

Quiet luxury extends this logic in a different direction. Where Veblen (1899/2009) identified conspicuous expenditure as the primary mode of social positioning through consumption, quiet luxury inverts the signal: restraint, understatement, durability, and quality without ostentation become the markers of a superior sensibility. Featherstone (1991) anticipated this dynamic in his analysis of how aesthetic distinction operates through taste rather than accumulation. However, he could not have foreseen the digital platforms through which restraint itself would become a curated display practice. Bourdieu's (1984) concept of cultural capital provides the analytical key: Generation Z is converting consumption restraint into a new form of cultural capital, accumulating ethical and aesthetic credibility through what it refuses rather than what it buys.

The algorithmic structures of contemporary short-video platforms have further amplified this dynamic. Unlike earlier social media environments analysed by van Dijck (2013) and Boyd (2014), which were organised primarily around social graphs and peer networks, the recommendation systems of platforms such as TikTok operate through engagement-based content amplification that is largely decoupled from prior social ties (Fernandes & Oliveira, 2024). This structural shift means that anti-consumption content can achieve viral reach without requiring pre-existing audience relationships, enabling de-influencing communities to form and grow at a speed and scale that earlier platforms would not have supported.

Identity, values, and the self-reinforcing logic of the underconsumption core

The three layers described above, economic constraint, environmental commitment, and digital cultural capital, do not simply coexist within Generation Z's consumption behaviour. They reinforce one another in a feedback structure that gives the underconsumption core tendency its distinctive durability.

Economic precarity narrows the available choice set; environmental and ethical commitments channel what remains of that set toward restraint; digital culture provides the platform through which restraint is made socially visible and culturally rewarded. Each layer strengthens the others.

Giddens (1991) argued that in late modernity the individual constructs identity not through tradition or fixed social roles but through conscious lifestyle choices. Hall (1996) showed that identity is not a stable essence but a positioning achieved through ongoing discursive practice. Generation Z's anti-consumption identity is precisely such a positioning: social standing is constructed not by accumulating consumer goods but by demonstrating the capacity to forgo them on principled grounds. Cherrier (2009) documented how anti-consumption discourses create resistant identities that their holders experience as authentic and coherent; Holt (1995) showed how consumption practices structure social positioning across a wide field. Generation Z is inverting Holt's typology: the practice through which social positioning is achieved is not consumption but its deliberate refusal.

The identity dimension of this tendency has a crucial implication that distinguishes the core from ordinary austerity. Kumar and Panda (2025), drawing on a time-lagged study of 519 Indian Generation Z consumers, demonstrate empirically that trait mindfulness significantly shapes sustainable consumption behaviour for both food and clothing, with the relationship operating through mediating pathways that persist independently of immediate situational triggers. A young person who began consuming less due to financial constraints may continue doing so and deepen the practice, because restraint has become constitutive of how they understand themselves and how they wish to be understood by others. This is the study's central theoretical claim: Generation Z's withdrawal from consumption is motivationally layered in a way that makes it structurally resistant to reversal. Recovery of purchasing power will not automatically restore previous consumption levels because the withdrawal is no longer merely responsive to economic conditions; it has become partly constitutive of identity.

Hosany and Serdiuk (2025), in a qualitative study drawing on in-depth interviews with Generation Z consumers in the United Kingdom, develop a typology distinguishing Disengaged, Moderate, and Advocate consumer profiles and find that the Advocate segment, which most closely corresponds to the underconsumption core orientation, is characterised by an integration of environmental identity with consumption refusal rather than merely pro-environmental product selection. This typology gives empirical texture to the theoretical claim advanced here that identity formation, not financial constraint, is the organising principle of the most durable form of Generation Z's withdrawal from consumption. Buğday and Babaoğul (2016) articulated the dimensions of conscious consumption along the axes of ethical, environmental, and social responsibility; the underconsumption core tendency operationalises all three simultaneously. Dal (2017, pp. 5-7) traces the questioning of consumption-oriented lifestyles from the 2000s onward, noting their generational character. What distinguishes Generation Z's expression of this critique is not its content but its integration: economic, ethical, environmental, and identity-related motivations are not experienced as separate considerations but as facets of a single coherent stance.

Macroeconomic implications: Short-term risks and long-term restructuring

A sustained generational shift in consumption orientation is not merely a sociological curiosity; it carries concrete macroeconomic implications that unfold across different time horizons. The short-term effects and the long-term structural consequences point in different directions, and conflating them produces policy errors. Understanding both is necessary for responding intelligently to what Generation Z's behaviour actually signals.

Short-term demand effects: Pressure without collapse

Consumption constitutes one of the primary components of aggregate demand in most modern economies. A sustained decline in the propensity to consume among a generation that will spend the next three to four decades as a significant share of the working-age population carries direct implications for growth dynamics. Sectors built on high-volume, rapid-turnover consumption models are already registering the pressure: fast fashion, single-use consumer electronics, and experience-based entertainment are seeing growth rates that diverge from the patterns their business models assumed. Mazzucato (2018) provides a theoretical framework for understanding this pressure, arguing that production structures and growth assumptions are more tightly linked to consumption patterns than mainstream models typically acknowledge.

The demand contraction risk, however, is easily overstated. The shift Generation Z represents is compositional rather than simply volumetric: demand is not disappearing but reorienting. Expenditure

is moving away from fast-moving consumer goods toward durable, repairable, and ethically sourced products; toward services that build skills or experiences rather than accumulate objects; and toward second-hand markets that redirect spending without reducing consumption in functional terms. The scale of this reorientation is substantial: ThredUp (2025) reports that 68 per cent of Generation Z and Millennial consumers purchased second-hand apparel in 2024, and that the US second-hand apparel market grew at five times the rate of conventional retail in the same year. These figures indicate that the shift toward circular consumption channels is not a marginal preference but a mainstream behaviour pattern with measurable market consequences. Harantová and Mazanec (2025), surveying 340 Generation Z respondents in Slovakia between November 2024 and January 2025, confirm that second-hand shopping among this cohort is driven by a combination of positive in-store emotional experience and environmental awareness, suggesting that the circular consumption shift is sustained by both hedonic and values-based motivations rather than frugality alone. Policymakers who respond to early signs of sector-level contraction with demand stimulus targeted at fast fashion or disposable electronics are likely to work against, rather than with, the structural change underway. As Goldstein and Hillard (2009) demonstrate, the heterodox macroeconomic tradition has long argued that standard demand management frameworks are constructed around assumptions about consumption patterns that may not hold when those patterns are undergoing structural transformation.

Rising savings rates among young households, driven by both financial prudence and consumption restraint, strengthen household balance sheets and reduce the financial fragility that amplifies economic downturns. The 2008 financial crisis demonstrated the macroeconomic costs of over-leveraged household sectors; Generation Z's more conservative financial behaviour may contribute to greater resilience in the next major downturn. The policy question is therefore not how to restore previous consumption patterns but how to build productive capacity aligned with the demand structure that is actually emerging.

Long-term structural transformation: Toward a circular economy

Over longer time horizons, a generational shift toward durable, repairable, and ethically sourced consumption creates conditions for a transition that economists and environmental scientists have argued is structurally necessary. Raworth (2017) demonstrates that the paradigm of endless growth is incompatible with ecological limits and proposes redesigning the economic system within a framework that meets human needs while respecting planetary boundaries. Jackson (2009) argues that welfare needs to be reconceptualised independently of consumption levels, a reframing that Generation Z appears to be enacting behaviourally before it has been institutionalised politically.

Marx (1867/1992) drew attention to the relationship between production processes and social conditions; Mazzucato (2018) updated this by questioning how value is created and distributed in the contemporary economy and arguing that production needs to be reoriented toward social objectives. The circular economy model represents one concrete institutional form of this reorientation. Its central mechanisms, optimising resource use, eliminating waste through design, extending product lifecycles through repairability, and capturing value from used materials through remanufacturing, all align with the consumption preferences that Generation Z is expressing. Liu (2022) offers concrete design proposals for reconceptualising production-consumption relationships in the Global North along precisely these lines.

The transition is not automatic. Mont and Plepys (2008) demonstrate that sustainable consumption discourse rarely translates into practice without structural policy intervention; market incentives alone tend to reproduce existing patterns. The demand signal from Generation Z creates a receptive environment for such an intervention, but demand signals alone are insufficient. Businesses that treat Generation Z's consumption avoidance as a temporary market disruption to be overcome rather than a structural demand shift to be aligned with are likely to find themselves on the wrong side of a durable trend. The opportunity is to redesign product systems around durability, repairability, and longevity, competing on the dimensions that Generation Z's consumption ethic rewards.

Policy implications: Building the post-consumer infrastructure

Kennedy et al. (2016) and Evans et al. (2012) converge on a foundational point for policy: consumption behaviour is shaped by habits, social practices, and the infrastructures within which they are embedded, not by individual preferences operating in a vacuum. Changing consumption, therefore, requires changing the conditions under which habits form. Shove (2010) makes this most directly: climate and sustainability policy grounded primarily in individual behaviour change is structurally insufficient; what is needed is the transformation of the practices and infrastructures that govern consumption at the collective level.

Several concrete policy directions follow from this analysis. Tax incentives for durable and repairable goods, and corresponding disincentives for planned obsolescence, would align the market's price structure with the consumption preferences Generation Z is already expressing. Extended producer responsibility frameworks that internalise the cost of short product lifespans into product pricing would accelerate this alignment. Public investment in repair infrastructure, libraries of things, and second-hand market platforms would lower the transaction costs of the consumption practices that Generation Z is gravitating toward. Critical consumption literacy, the capacity to understand the full lifecycle, supply chain, and environmental impact of purchasing decisions, needs to be integrated into financial and civic education rather than treated as a niche concern. Kazantsev et al. (2025) demonstrate that strategic engagement with ecological footprint awareness within an SDG 12 framework can activate sustained behaviour change; this mechanism could be built into educational policy at scale.

Connolly and Prothero (2008) note that individuals' environmental preferences operate within a contradictory semantic field where green aspirations and consumption pressures coexist uneasily. Generation Z's core tendency toward underconsumption partially resolves this contradiction by repositioning restraint as a cultural value rather than a sacrifice, creating a demand-side opening that earlier generations did not. Policy that builds on this opening, rather than attempting to restore the consumption patterns of previous cohorts, will be more effective, more durable, and more consistent with the structural changes required for ecological sustainability.

Discussion

The analysis developed across the preceding sections points to a set of conclusions about what Generation Z's consumption behaviour represents theoretically and what it implies practically. Three deserve particular emphasis.

First, the underconsumption core tendency cannot be adequately explained by any single theoretical framework. Classical underconsumption theory, following Marx and the heterodox macroeconomic tradition, captures the structural economic pressures bearing down on this generation but cannot explain why the response to those pressures takes the form of principled refusal rather than frustrated aspiration. Behavioural economics, through loss aversion and choice architecture, explains the psychological mechanics of cautious consumption but cannot account for the identity and community dimensions that give the tendency its distinctly generational character. Cultural theory, through Baudrillard, Bourdieu, and Warde, captures the symbolic and positional logic but tends to read consumption as the medium through which these dynamics operate rather than as their deliberate inversion. No single framework provides an adequate explanation; the intersection of all three is required, which this study has attempted to map.

Second, the motivationally layered character of this tendency has consequences that extend beyond the theoretical. Robinson (2020) analyses the structural crisis of global capitalism as a crisis rooted in accumulation dynamics that systematically displace labour and widen inequality; Pemberton (2023) re-examines consumer agency in the face of structural constraints. What the underconsumption core adds to these analyses is the insight that agency and structure are no longer pulling in opposite directions for this cohort. Generation Z is not consuming less despite wanting to consume more and being prevented by circumstances; it is, at least in significant part, consuming less because it has reconstituted its wants. Economic precarity provided the initial pressure; environmental and ethical commitment gave that pressure a direction; and digital culture provided the infrastructure through which restraint became identity. The result is a motivational structure that does not simply respond to economic conditions but partially constitutes itself independently of them. This is the argument this study advances as its central theoretical claim, and it has a clear policy implication: demand stimulus aimed at restoring previous consumption levels will be partially ineffective, not because it fails to reach the target population, but because the target population has redefined what it wants from consumption.

Third, the gap between short-term disruption and long-term opportunity is wider here than in most economic transitions. The sectors that will register pressure first, fast fashion, disposable electronics, and rapid-cycle entertainment, are precisely those that have built their models on consumption dynamics that a more sustainable economy would need to reduce in any case. The sectors that stand to gain, durable goods, repair services, second-hand markets, and experience-based well-being services, are those aligned with both Generation Z's preferences and ecological requirements. This alignment between a generational shift in consumption and structural ecological necessity is unusual. It suggests that what appears from one angle to be a demand problem is, from another, a market signal pointing toward the economic organisation that the twenty-first century will eventually require. The question facing policymakers and businesses alike is whether they will read that signal early or late.

Conclusion

This study set out to trace Generation Z's withdrawal from consumption from its theoretical roots to its present form and then forward to its likely consequences. The argument has moved from the classical economists who first theorised the relationship between production and consumption, through the cultural theorists who showed that consumption is always also a practice of identity and distinction, to the specific economic, environmental, and cultural forces that have shaped how Generation Z relates to the marketplace. At every stage, the goal has been to resist the temptation of single-factor explanation and to hold the economic, psychological, cultural, and political dimensions of the phenomenon in view simultaneously.

What emerges is a picture that is more coherent and more consequential than either its celebrants or its critics typically acknowledge. The underconsumption core is not a social media fad that will dissolve when economic conditions improve; the motivational architecture documented in Section 3 ensures that it is at least partially self-sustaining. It is not a straightforward economic crisis either; the compositional shift in demand it represents opens structural possibilities that pure demand contraction would not. And it is not reducible to the environmental ethics of a politically engaged minority; the economic, psychological, and cultural forces driving it reach across the socioeconomic spectrum of the cohort. The most probable trajectory, given the analysis presented here, is not the collapse of consumer society but its gradual restructuring. Generation Z will not stop consuming; it will consume differently. Durability will matter more than novelty; provenance and ethics will matter more than brand; the quality of what is owned will increasingly substitute for the quantity of what is acquired. This restructuring creates both disruption and opportunity across the economy. The sectors, firms, and regions that adapt and redesign their offerings to align with the consumption values this generation expresses will be better positioned than those that wait for consumption behaviour to revert to previous patterns. It will not revert. The forces that generated it, economic precarity, ecological urgency, and a deep scepticism toward the identity promises of consumer culture, are structural rather than cyclical. They will persist, and the cohort that has internalised them will carry that internalisation through its economic life as a producer, consumer, voter, and policymaker.

The theoretical contribution this study makes is to show that adequate understanding of this shift requires moving between levels of analysis that are usually kept separate. Macroeconomic dynamics set the stage; psychological mechanisms determine how individuals respond within that stage; cultural and identity processes determine whether those responses become stable practices; and digital infrastructure determines how stable practices aggregate into social movements and generational norms. None of these levels is sufficient alone. What Generation Z is doing with consumption is a case study in how economic, psychological, cultural, and technological forces interact to produce something genuinely new. Whether the economy that follows is more sustainable, more equitable, and more conducive to human flourishing will depend less on the choices of this generation than on whether the institutions, policies, and production systems of the world it inherits are capable of meeting it where it actually is.

Limitations and directions for future research

This study is conceptual in character and does not draw on original empirical data. The theoretical claims advanced here, particularly the motivational layering thesis and its implications for demand irreversibility, have not been subjected to empirical testing and should be understood as propositions awaiting verification. The literature base also constrains the generalisability of the argument. While Turkish-language and English-language sources are integrated, the empirical work on which this study draws is weighted toward North American and Western European contexts. The applicability of the framework to Generation Z in different institutional, cultural, and economic settings warrants investigation in its own right.

Several directions for future empirical research present themselves directly from this analysis. Quantitative survey designs that measure consumption behaviour alongside identity metrics, including environmental self-identity scales, anti-consumption commitment measures, and financial anxiety indices, would allow the motivational layering thesis to be tested and its relative contributions to be assessed. Qualitative interview studies focusing specifically on Generation Z's de-influencing habits and their relationship to identity formation would provide the micro-level evidence that conceptual synthesis cannot supply. Longitudinal designs that track whether consumption restraint persists as financial conditions improve would offer the most decisive test of the irreversibility claim central to this study's theoretical contribution. Researchers are encouraged to pursue these questions in journals such as the Journal of Consumer Behaviour, the Journal of Business Research, and Ecological Economics,

where the intersection of generational identity and sustainable consumption is receiving growing empirical attention.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The authors declare no conflict of interest.

Grant Support:

The authors declared that this study has received no financial support.

Ethics committee approval is not required for this study.

Author Contributions: Idea/Concept/Design: A.K., B.Ş., S.B. Literature Review: A.K., B.Ş., S.B. Writing the Article: B.Ş. Critical Review: A.K., S.B. Approval: A.K., B.Ş., S.B.

References

Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions.* HarperCollins.

Baudrillard, J. (1998). *The consumer society: Myths and structures* (C. Turner, Trans.). Sage. (Original work published 1970)

Bauman, Z. (2007). *Consuming life.* Polity Press.

Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A social critique of the judgement of taste* (R. Nice, Trans.). Harvard University Press. (Original work published 1979)

Boyd, d. (2014). *It's complicated: The social lives of networked teens.* Yale University Press.

Buğday, E. B., & Babaoğul, M. (2016). Bilinçli tüketim kavramının boyutları: Bilinçli tüketim davranışının yeniden tanımlanması [The dimensions of conscious consumption]. *Sosyoekonomi, 24*(30), 187-206. https://doi.org/10.17233/se.2016.10.012

Canoğlu, M., & Üstüner, S. (2025). The moderating role of environmental knowledge in influencing sustainable consumption intention of Generation Z through personal norms, social norms, and environmental awareness. *Innovative Marketing, 21*(1), 14-25. https://doi.org/10.21511/im.21(1).2025.02

Cherrier, H. (2009). Anti-consumption discourses and consumer-resistant identities. *Journal of Business Research, 62*(2), 181-190. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.025

Cohen, M. J. (2001). The emergent environmental policy discourse on sustainable consumption. In M. J. Cohen & J. Murphy (Eds.), *Exploring sustainable consumption: Environmental policy and the social sciences* (pp. 21-37). Elsevier.

Çokgezer, A. (2024). Consumption and consumption theories. *Kesit Akademi Dergisi, 10*(41), 699-720. https://doi.org/10.29228/kesit.76609

Connolly, J., & Prothero, A. (2008). Green consumption: Life-politics, risk and contradictions. *Journal of Consumer Culture, 8*(1), 117-145. https://doi.org/10.1177/1469540507086422

Dal, N. E. (2017). Tüketim toplumu ve tüketim toplumuna yöneltilen eleştiriler üzerine bir tartışma [A discussion on consumer society and critiques thereof]. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9*(19), 1-21. https://doi.org/10.20875/makusobed.311006

van Dijck, J. (2013). *The culture of connectivity: A critical history of social media.* Oxford University Press.

Escalonilla, M., Cueto, B., & Pérez-Villadóniga, M. J. (2022). Is the millennial generation left behind? Inter-cohort labour income inequality in a context of economic shock. *Social Indicators Research, 164*(1), 285-321. https://doi.org/10.1007/s11205-022-02958-x

Evans, D., McMeekin, A., & Southerton, D. (2012). Sustainable consumption, behaviour change policies and theories of practice. In A. Warde & D. Southerton (Eds.), *The habits of consumption* (Vol. 12, pp. 113-129). Helsinki Collegium for Advanced Studies.

Featherstone, M. (1991). *Consumer culture and postmodernism.* Sage.

Fernandes, T., & Oliveira, R. (2024). Brands as drivers of social media fatigue and its effects on users' disengagement: The perspective of young consumers. *Young Consumers, 25*(5), 625-644. https://doi.org/10.1108/YC-09-2023-1873

Giddens, A. (1991). *Modernity and self-identity: Self and society in the late modern age.* Polity Press.

Goldstein, J. P., & Hillard, M. G. (Eds.). (2009). *Heterodox macroeconomics: Keynes, Marx and globalisation.* Routledge.

Hall, S. (1996). Introduction: Who needs identity? In S. Hall & P. du Gay (Eds.), *Questions of cultural identity* (pp. 1-17). Sage.

Hansen, A., & Nielsen, K. B. (Eds.). (2023). *Consumption, sustainability and everyday life.* Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-031-11069-6

Harantová, V., & Mazanec, J. (2025). Generation Z's shopping behavior in second-hand brick-and-mortar stores: Emotions, gender dynamics, and environmental awareness. *Behavioral Sciences, 15*(4), 413. https://doi.org/10.3390/bs15040413

Holt, D. B. (1995). How consumers consume: A typology of consumption practices. *Journal of Consumer Research, 22*(1), 1-16. https://doi.org/10.1086/209431

Hosany, A. R. S., & Serdiuk, K. (2025). Understanding Gen Z consumers: A typology of (un)sustainable purchases. *Psychology & Marketing, 42*(11), 2820-2832. https://doi.org/10.1002/mar.70013

ILO. (2023). *World employment and social outlook: Trends 2023.* International Labour Organization. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@inst/documents/publication/wcms_865332.pdf

Iyer, R., & Muncy, J. A. (2009). Purpose and object of anti-consumption. *Journal of Business Research, 62*(2), 160-168. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.023

Jackson, T. (2009). *Prosperity without growth: Economics for a finite planet.* Earthscan.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*(2), 263-291. https://doi.org/10.2307/1914185

Kara, A., & Min, M. K. (2024). Gen Z consumers' sustainable consumption behaviors: Influencers and moderators. *International Journal of Sustainability in Higher Education, 25*(1), 124-142. https://doi.org/10.1108/IJSHE-08-2022-0263

Kazantsev, N., Agca, A. O., Mate, O.-A., Chatha, K., & Godsell, J. (2025). Strategic shame management: Leveraging individual footprints to nudge sustainable development goal 12. *Sustainable Production and Consumption, 57,* 95-105. https://doi.org/10.1016/j.spc.2025.04.018

Kennedy, E. H., Cohen, M. J., & Krogman, N. T. (2016). Social practice theories and research on sustainable consumption. In E. H. Kennedy, M. J. Cohen, & N. T. Krogman (Eds.), *Putting sustainability into practice: Applications and advances in research on sustainable consumption* (pp. 3-20). Edward Elgar Publishing.

Keynes, J. M. (1997). *The general theory of employment, interest and money.* Prometheus Books. (Original work published 1936)

Korkmaz, S., & Sertoğlu, A. (2013). Genç tüketicilerin sürdürülebilir gıda tüketimi davranışının güven ve değerlere dayanan planlı davranış teorisi kapsamında tartışılması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 31*(1), 127-152. https://doi.org/10.17065/huniibf.103659

Kumar, S., & Panda, T. K. (2025). Mindful consumption: Cultivating sustainable consumption behavior for food and clothing through mindfulness among Generation Z. *Journal of Consumer Marketing, 42*(1), 106-130. https://doi.org/10.1108/JCM-02-2023-5857

Leightner, J. E. (2000). Asia's financial crisis, speculative bubbles, and under-consumption theory. *Journal of Economic Issues, 34*(2), 385-392. https://doi.org/10.1080/00213624.2000.11506277

Liu, J. C. (2022). *Rethinking consumption & production: Systems design for sustainable lifestyles in the Global North* (Master's thesis, Massachusetts Institute of Technology). MIT Libraries.

Marx, K. (1992). *Capital: A critique of political economy* (B. Fowkes, Trans., Vol. 1). Penguin. (Original work published 1867)

Mazzucato, M. (2018). *The value of everything: Making and taking in the global economy.* PublicAffairs.

Mont, O., & Plepys, A. (2008). Sustainable consumption progress: Should we be proud or alarmed? *Journal of Cleaner Production, 16*(4), 531-537. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2007.01.009

Ngo, T. T. A., Vo, C. H., Tran, N. L., Nguyen, K. V., Tran, T. D., & Trinh, Y. N. (2024). Factors influencing Generation Z's intention to purchase sustainable clothing products in Vietnam. *PLOS ONE, 19*(12), e0315502. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0315502

Odabaşı, Y. (2017). *Tüketim kültürü: Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma* [Consumer culture: Living beyond sufficiency] (5th ed.). MediaCat.

OECD. (2023). *OECD economic outlook, volume 2023 issue 1.* OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/ce188438-en

Pemberton, E. (2023). *Rethinking consumer agency in the global economy* (Doctoral dissertation, University of Sheffield). White Rose eTheses Online. https://etheses.whiterose.ac.uk/33664/

Raworth, K. (2017). *Doughnut economics: Seven ways to think like a 21st-century economist.* Chelsea Green Publishing.

Ricardo, D. (1973). *The principles of political economy and taxation.* Dent. (Original work published 1817)

Robinson, W. I. (2020). *The global police state.* Pluto Press.

Rubin, J. D., Chen, K., & Tung, A. (2024). Generation Z's challenges to financial independence: Adolescents' and early emerging adults' perspectives on their financial futures. *Journal of Adolescent Research.* Advance online publication. https://doi.org/10.1177/07435584241256572

Schor, J. B. (1998). *The overspent American: Why we want what we don't need.* Basic Books.

Shove, E. (2010). Beyond the ABC: Climate change policy and theories of social change. *Environment and Planning A, 42*(6), 1273-1285. https://doi.org/10.1068/a42282

Simmel, G. (2004). *The philosophy of money* (D. Frisby, Ed., T. Bottomore & D. Frisby, Trans., 3rd ed.). Routledge. (Original work published 1900)

Smith, A. (2007). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.* Metalibri. (Original work published 1776)

Spohn, D. (2024). Financial resilience and innovation among Generation Z in the face of economic adversity. *European Journal of Management, Economics and Business, 1*(3), 39-51. https://doi.org/10.59324/ejmeb.2024.1(3).04

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.* Yale University Press.

ThredUp. (2025). *2025 resale report*. https://ir.thredup.com/news-releases/news-release-details/thredups-13th-resale-report-shows-online-resale-saw-accelerated/

Thunberg, G. (2019). *No one is too small to make a difference.* Penguin.

Twenge, J. M. (2017). *iGen: Why today's super-connected kids are growing up less rebellious, more tolerant, less happy, and completely unprepared for adulthood.* Atria Books.

Veblen, T. (2009). *The theory of the leisure class.* Oxford University Press. (Original work published 1899)

Warde, A. (2014). After taste: Culture, consumption and theories of practice. *Journal of Consumer Culture, 14*(3), 279-303. https://doi.org/10.1177/1469540514547828

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 1070-1091
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2771

Araştırma Makalesi / Research Article

Konaklama işletmelerinde performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme: Bir otel işletmesi uygulaması

Performance-focused activity-based costing in hospitality businesses: An application in a hotel business

Taner Eken[1]

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, Adilcevaz MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, Bitlis, Türkiye, teken@beu.edu.tr

ORCID: 0000-0003-2132-0591

Öz

Bu çalışmanın amacı, bir konaklama işletmesinde performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme (PDFTM) yaklaşımını uygulayarak faaliyet merkezleri bazında kullanılan kapasite maliyetini, verimsizlik maliyetini, atıl kapasite maliyetini ve hizmet türleri itibarıyla birim maliyetleri hesaplamaktır. Araştırma, Van ilinde faaliyet gösteren beş yıldızlı bir otel işletmesinden elde edilen 2025 yılı maliyet ve operasyon verilerine dayalı uygulamalı bir örnek olay çalışması olarak tasarlanmıştır. Çalışmada odalar, yiyecek-içecek, yönetim ve destek ile genel hizmetler olmak üzere dört faaliyet merkezi esas alınmıştır. Öncelikle toplam maliyetler faaliyet merkezlerine dağıtılmış, ardından her faaliyet merkezi için pratik kapasite, kapasite maliyet oranı, standart süre, fiili süre, verimsizlik maliyeti ve atıl kapasite maliyeti hesaplanmıştır. Son aşamada kullanılan kapasite maliyetleri ve faaliyet merkezi maliyetleri, belirlenen dağıtım anahtarları aracılığıyla standart oda ve süit oda hizmetlerine yüklenmiştir. Bulgular, tüm faaliyet merkezlerinde fiili sürelerin standart süreleri aştığını ve bu nedenle verimsizlik maliyeti oluştuğunu göstermektedir. Kapasite kullanım oranları faaliyet merkezlerine göre %9,86 ile %42,37 arasında değişmektedir. Atıl kapasite maliyetleri birim hizmet maliyetlerine yüklenmemiş, yönetimsel karar alma açısından ayrıca raporlanmıştır. Kullanılan kapasite ve performans sapmaları dikkate alındığında standart oda birim maliyeti 1.397,55 TL, süit oda birim maliyeti ise 1.771,26 TL olarak hesaplanmıştır. Çalışma, konaklama işletmelerinde PDFTM yaklaşımının kapasite, performans ve maliyet bilgilerini birlikte değerlendirmeye elverişli bir yönetim muhasebesi aracı olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Performansa Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Verimsizlik Maliyeti, Atıl Kapasite Maliyeti

Jel Kodları: C83, M41, M49

Abstract

This study aims to apply the performance-focused activity-based costing (PFABC) approach in a hotel business and to calculate used capacity costs, inefficiency costs, idle capacity costs, and unit service costs by activity centre. The research was designed as an applied case study based on 2025 cost and operational data from a five-star hotel in Van, Türkiye. Four activity centres were identified: rooms, food and beverage, management and support, and general services. In the first stage, total costs were allocated to activity centres. In the second stage, practical capacity, capacity cost rate, standard time, actual time, inefficiency cost, and idle capacity cost were calculated for each activity centre. In the final stage, the costs associated with used capacity and activity centres were allocated to standard rooms and suite rooms through appropriate cost drivers. The findings indicate that actual times exceeded standard times in all activity centres, resulting in inefficiency costs. Capacity utilisation rates ranged from 9.86% to 42.37% across activity centres. Idle capacity costs were not assigned to unit service costs but were reported separately for managerial decision-making purposes. When used capacity and performance deviations were considered, the unit cost of a standard room was calculated as TL 1,397.55. In contrast, the unit cost of a suite room was calculated as TL 1,771.26. The study shows that the PFABC approach can be used as a management accounting tool that integrates cost, capacity, and performance information in hospitality businesses.

Keywords: Performance Focused Activity-Based Costing, Inefficiency Cost, Idle Capacity Cost
Jel Codes: C83, M41, M49

Başvuru/Submitted: 13/04/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 31/05/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 11/06/2026

Kabul/Accepted: 12/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Atıf/Citation: Eken, T., Konaklama işletmelerinde performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme: Bir otel işletmesi uygulaması, bmij (2026) 14 (2): 1070-1091 doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2771

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

Performance-focused activity-based costing in hospitality businesses: An application in a hotel business

Literature

Accommodation businesses have a complex cost structure due to high fixed costs, fluctuating demand, labour-intensive service processes, and the substantial share of indirect costs in total service costs. Traditional costing systems may produce distorted cost information when indirect costs are allocated to rooms or services through a single volume-based cost driver. Activity-Based Costing (ABC) provides more detailed cost information by assigning resources to activities and activities to cost objects. However, conventional ABC mainly focuses on cost allocation and does not sufficiently separate unused capacity, performance deviations, and inefficiency costs. Time-Driven Activity-Based Costing (TDABC) improves this limitation by incorporating time equations and capacity cost rates. In contrast, Performance-Focused Activity-Based Costing (PFABC) further extends the costing logic by integrating standard-actual performance comparisons, inefficiency costs, and idle capacity costs into the costing process. Previous studies have described PFABC as a third-generation ABC approach and have shown that it can provide useful insights into cost control, performance evaluation, and resource efficiency. Nevertheless, direct applications of PFABC in accommodation businesses remain limited. Therefore, this study addresses the need for a costing model that evaluates cost, capacity, and performance dimensions together in hotel businesses.

Research subject

The subject of this study is the application of the PFABC approach in a five-star hotel business operating in Van, Türkiye. The study focuses on four activity centres: rooms, food and beverage, management and support, and general services. It examines how costs are accumulated in these activity centres, how practical capacity and capacity cost rates are calculated, how standard and actual activity times differ, and how these differences affect inefficiency costs, idle capacity costs, and unit service costs. In this respect, the study not only allocates costs to standard and suite rooms but also analyses the managerial implications of unused capacity and performance deviations.

Research purpose and importance

The main purpose of the study is to calculate used capacity costs, inefficiency costs, idle capacity costs, and unit service costs by applying the PFABC approach in a hotel business. The study is important for two reasons. First, it contributes to the hospitality cost accounting literature by demonstrating how PFABC can be applied in an accommodation business with diverse room types, activity centres, and capacity characteristics. Second, it provides a managerial framework for distinguishing between costs caused by actual service production and costs arising from idle capacity. This distinction is particularly important for hotel businesses because seasonal demand fluctuations, fixed service infrastructure, and personnel planning may cause unused capacity to become a significant cost component.

Research problems

This study is based on three main research problems. The first research problem is how to apply the PFABC approach to a hotel business with multiple activity centres and different service types. The second research problem is how standard and actual activity times affect inefficiency costs in rooms, food and beverage, management and support, and general services activity centres. The third research problem is how to separate idle capacity costs from unit service costs and report them as a managerial capacity planning indicator. In this context, the study seeks to determine how used capacity, inefficiency costs, idle capacity costs, and unit costs differ between standard rooms and suite rooms in a hotel.

Contribution of the article to the literature

This study contributes to the literature by adapting the PFABC approach to the operational structure of a hotel business. Unlike conventional ABC applications, the study does not limit the analysis to cost allocation. Instead, it incorporates practical capacity, standard time, actual time, inefficiency cost, used capacity cost, and idle capacity cost into the costing process. In addition, the study separates idle capacity costs from unit service costs and reports them as a managerial decision-making indicator. This provides a more transparent basis for capacity planning, workforce management, pricing decisions, and performance evaluation in accommodation businesses.

Design and method

The study was designed as an applied case study based on quantitative cost calculations. The data were obtained from a five-star hotel operating in Van and covered the 2025 accounting and operational period. The hotel has 80 rooms and a guest capacity of 190 people. For the analysis, the rooms were classified into two service types: standard rooms and suites. The annual average occupancy rate was 65%, and the average length of stay was 2.5 nights. The research process consisted of several calculation stages. First, total costs were allocated to four activity centres. Second, practical capacity and capacity cost rates were calculated for each activity centre. Third, standard and actual activity times were compared. Fourth, used capacity costs, inefficiency costs, and idle capacity costs were calculated. Finally, the costs related to used capacity and activity centres were allocated to standard rooms and suite rooms through appropriate cost drivers.

Research type

The study is not positioned as a purely qualitative case study. Although interviews and managerial information were used in the data collection process, the research's analytical framework is based on quantitative cost calculations. Therefore, the study is defined as an applied, quantitative, calculation-based case study. The case study approach was preferred because it enables a detailed examination of the cost structure, capacity use, and activity performance of a specific hotel business. However, the findings should not be generalised to all accommodation businesses, since the analysis is limited to a single hotel.

Data collection method

The data used in the study were obtained from the hotel's accounting records, operational information, and an interview with a senior manager knowledgeable about costs, capacity, personnel, and service processes. The data included total cost figures, personnel costs, room numbers, room areas, occupancy rate, average length of stay, standard and actual service times, food and beverage purchase rate, and practical capacity assumptions. Some operational variables, such as standard and actual service

times, were based on managerial information and operational records rather than direct time-motion observation. This issue was considered a methodological limitation of the study.

Quantitative analysis

The quantitative analysis was conducted in accordance with the PFABC calculation logic. First, annual costs were assigned to the rooms, food and beverage, management and support, and general services activity centres. Second, practical capacity was calculated by multiplying the number of employees in each activity centre by the annual practical working capacity per employee. Third, the capacity cost rate was obtained by dividing activity centre personnel costs by practical capacity. Fourth, standard and actual activity times were calculated for each activity centre. Fifth, the difference between the actual used capacity cost and the standard capacity cost was reported as inefficiency cost. Finally, idle capacity cost was calculated as the difference between the provided capacity cost and the actual capacity cost used. Idle capacity costs were not assigned to unit service costs; instead, they were reported separately for managerial decision-making.

Research model

The research model was structured around four activity centres. The rooms' activity centre included front-office and housekeeping activities. The food and beverage activity centre included service activities for breakfast and meal consumption. The management and support activity centre included administrative and support functions. The general services activity centre included technical support, security, and common services. Cost allocation to standard rooms and suite rooms was based on the cost drivers that best reflected resource consumption. In particular, the rooms activity centre was allocated based on time-weighted room equivalence rather than only the number of rooms sold, since suite rooms require longer cleaning and preparation times than standard rooms.

Findings and discussion

The findings show that actual activity times exceeded standard activity times in all activity centres, resulting in inefficiency costs. The capacity utilisation rates ranged from 9.86% to 42.37%. The lowest capacity utilisation rate was observed in the food and beverage activity centre, indicating a significant idle capacity problem in this unit. The rooms activity centre had a used capacity cost of TL 3,419,209.84, an inefficiency cost of TL 330,113.32, and an idle capacity cost of TL 12,180,790.16. The food and beverage activity centre had a used capacity cost of TL 1,774,920.35, an inefficiency cost of TL 295,817.18, and an idle capacity cost of TL 16,225,079.65. The management and support activity centre had a used capacity cost of TL 3,635,009.81, an inefficiency cost of TL 484,677.51, and an idle capacity cost of TL 4,944,990.19. The general services activity centre had a used capacity cost of TL 1,513,656.45, an inefficiency cost of TL 275,211.45, and an idle capacity cost of TL 5,446,343.55.

Findings as a result of analysis

The total idle capacity cost was calculated as TL 38,797,203.55. This amount was not allocated to standard or suite rooms as a unit cost component, but was reported separately as a capacity planning indicator. Based on the updated activity centre allocations, the total cost assigned to standard rooms was TL 16,575,901.36, while the total cost assigned to suite rooms was TL 12,606,948.40. Accordingly, the unit cost of a standard room was calculated at TL 1,397.55, and that of a suite room at TL 1,771.26. The higher unit cost of suite rooms is associated with their larger room area, longer cleaning and preparation times, and higher food and beverage service consumption per guest.

Discussing the findings with the literature

The findings are consistent with the view that PFABC produces more detailed managerial information than conventional ABC by making performance deviations and unused capacity visible at the activity level. Namazi (2009) emphasised that PFABC integrates cost measurement and performance evaluation, providing more functional information for managerial decision-making. Similarly, Sarokolaei et al. (2013), Özen (2021), and Ahsini and Bendine (2023) argued that PFABC can support cost control and performance evaluation by revealing standard-actual differences, inefficiency costs, and capacity use. The findings of this study support these arguments in the context of a hotel business. In addition, the results are compatible with TDABC-based hospitality studies showing that capacity cost rates and unused capacity information are useful for analysing service costs and resource efficiency in hotel and restaurant operations.

Conclusion, recommendation and limitations

The study shows that PFABC can be used as a managerial accounting tool that integrates cost allocation, capacity analysis, and performance evaluation in accommodation businesses. The findings indicate that inefficiency costs occur across all activity centres and that idle capacity is a significant managerial issue, particularly in the food and beverage activity centre. Therefore, hotel management should monitor standard and actual service times, revise workforce planning in line with seasonal demand, and evaluate flexible staffing models, outsourcing alternatives, and service-hour adjustments, especially in units with low-capacity utilisation. The main limitation of the study is that it is based on a single five-star hotel operating in Van. Another limitation is that some operational time data were obtained from managerial information and operational records rather than direct time-motion studies. Future studies may apply the PFABC model to hotels of different sizes, categories, and regions. They may use monthly occupancy rates, customer segments, direct observation, time-motion studies, POS records, reservation data, and departmental operating reports to improve the model's accuracy.

Giriş

Küresel ekonomide turizm sektörünün ağırlığı gittikçe artmaktadır. Bu durum, sektörün maliyet yapısının ayrıntılı ve analitik biçimde incelenmesi gerekliliğini ortaya çıkartmaktadır. Turizm sektöründe önemli bir faaliyet alanı olan konaklama işletmeleri, yoğun emek, faaliyet süreçleri, değişken talep ve sabit maliyet yapısı sebebiyle karmaşık bir maliyet örüntüsüne sahiptir. Bu işletmelerde çok sayıda dolaylı maliyet unsuru bulunmaktadır, bu da kullanılan geleneksel maliyetleme yöntemlerinin doğruluğunu sınırlandırmaktadır. Bu halde işletmeler karar mekanizmalarını doğru yönlendirebilmesi için daha gelişmiş maliyetleme yaklaşımlarına ihtiyaç duymaktadır.

Geleneksel maliyetleme yaklaşımlarında dolaylı maliyetler genellikle tek bir dağıtım anahtarı üzerinden mal ve hizmetlere yüklenmektedir (Abdioğlu, 2016). Özellikle konaklama işletmesi gibi hizmet işletmelerinde bu yaklaşım, maliyetlerde sapmalara yol açabilmektedir. Örneğin; konaklama işletmesinin bünyesinde yer alan farklı oda türlerinin yoğunluklarının farklı olması, odalara dağıtılacak maliyetlerin homojen biçimde dağıtılmasını güçleştirmektedir. Çünkü bu oda türleri arasında personel iş yükü, temizlik süresi veya kullanılan sarf malzeme miktarı açısından farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar, geleneksel maliyetleme yaklaşımlarını yeterince yansıtmayabilmektedir. Bu bağlamda faaliyet temelli yaklaşımlar, konaklama işletmelerinde maliyet doğruluğunu artırma potansiyeli taşımaktadır (Altuntaş, 2014).

Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM), dolaylı maliyetlerin yüksek olduğu işletmelerde gerçeğe yakın maliyet bilgisi üretmeyi amaçlayan stratejik bir yönetim muhasebesi yaklaşımıdır (Eldenburg vd., 2020; Karcıoğlu ve Binboğa, 2010). Bu yaklaşımın temel felsefesi, kaynakların faaliyetler aracılığıyla tüketildiği varsayımıdır. Yani kaynakların önce faaliyetlere, sonra faaliyetlerden maliyet nesnelerine yüklenmesini öngörmektedir (Alkan, 2005; Büyükmirza, 2021). FTM yaklaşımı, konaklama işletmelerinde kârlılık analizinin yapılmasında, oda çeşitlerine göre maliyet farklılıklarının tespit edilmesinde ve fiyatlandırma stratejisi geliştirmesinde önemli bir araç olarak değerlendirilmektedir (Patiar, 2016). Bu bakımdan FTM'nin temel odak noktası maliyetlerin doğru dağıtımıdır. Ancak, performans ve kapasite kullanımı, bu yaklaşımın sınırlı kaldığı kısımlar arasında yer almaktadır.

Kapasite kullanımı düzeylerinin dalgalı olması, konaklama işletmelerinde karşılaşılan önemli sorunlardandır. Çünkü konaklama işletmelerinin doluluk oranlarında mevsimsel özellikler, rekabet, ekonomik koşullar gibi faktörlere göre değişkenlik gösterebilmektedir. Oda doluluk oranlarının azalması, boş kapasite maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Fakat ortaya çıkan bu boş kapasite maliyetleri ne geleneksel maliyet yaklaşımında ne de klasik FTM uygulamalarında yeterince ayrıştırılamamaktadır. Bu durum, konaklama işletmesinin gerçek performans düzeyinin değerlendirilmesini güçleştirmektedir.

Performansa Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (PDFTM) yaklaşımı bu sınırlılığı ortadan kaldırmak üzere geliştirilmiş bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımın özünde kapasite kullanımının ve performans düzeylerinin maliyet yapısına entegre edilmesi yer almaktadır. PDFTM pratik kapasiteyi temel alarak kullanılmayan boş kapasite maliyetlerini ayrı raporlamaktadır. Bu şekilde işletmeler daha doğru birim maliyet hesaplamakta ve performans değerlendirmesi yapabilmektedir (Namazi, 2009; Nouri ve Hassoun, 2020). Talep dalgalanmasının çok olduğu konaklama işletmelerinde boş maliyetlerin ayrıştırılabilmesi, özellikle stratejik karar alma süreçleri bakımından önemlidir.

Literatürde konaklama işletmelerinde maliyetleme, FTM ve zaman esaslı faaliyet tabanlı maliyetleme (ZEFTM) konularında çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Özellikle FTM yaklaşımı, otel işletmelerinde dolaylı maliyetlerin daha gerçekçi dağıtılması, hizmet türlerine göre maliyet farklılıklarının belirlenmesi ve müşteri ya da hizmet kârlılığının analiz edilmesi amacıyla kullanılmıştır. ZEFTM çalışmalarında ise kapasite maliyet oranı, zaman denklemleri ve kullanılmayan kapasite bilgisi ön plana çıkarılmış; bu yaklaşımın otel işletmelerinde müşteri kârlılığı ve departman bazlı kapasite yönetimi açısından önemli bilgiler ürettiği gösterilmiştir. Bununla birlikte, mevcut çalışmaların önemli bir kısmı geleneksel FTM veya ZEFTM çerçevesinde maliyet dağıtımı, müşteri kârlılığı ya da departman maliyetleri üzerinde yoğunlaşmaktadır. PDFTM ise faaliyet maliyetini yalnızca tüketilen kaynaklar açısından değil, aynı zamanda standart-fiili performans farkı, verimsizlik maliyeti ve atıl kapasite maliyeti açısından birlikte değerlendirmektedir. Bu noktada çalışmanın araştırma boşluğu, konaklama işletmelerinde faaliyet maliyetlerinin performans ve kapasite boyutuyla birlikte ele alınmasına ilişkindir. Tespit edilebildiği kadarıyla konaklama işletmelerinde PDFTM yaklaşımını doğrudan uygulayan çalışmalar sınırlıdır. Bu nedenle mevcut çalışma, PDFTM'nin otel işletmelerinde uygulanabilirliğini göstermeyi ve faaliyet merkezleri bazında standart süre, fiili süre, kullanılan kapasite, verimsizlik maliyeti ve atıl kapasite maliyeti arasındaki ilişkiyi sayısal olarak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Konaklama işletmelerinin yüksek sabit maliyet yapısı, mevsimsel talep

dalgalanmaları, doluluk oranına bağlı kapasite kullanım farklılıkları ve hizmet türleri arasındaki kaynak tüketim çeşitliliği dikkate alındığında, PDFTM yaklaşımı bu işletmeler için klasik FTM'ye kıyasla daha ayrıntılı bir yönetim muhasebesi bilgisi üretme potansiyeline sahiptir. Bu yönüyle çalışma, konaklama işletmelerinde maliyetlerin yalnızca hizmet türlerine dağıtılmasını değil; aynı zamanda performans sapmalarının ve kullanılmayan kapasitenin maliyet etkisinin görünür kılınmasını hedeflemektedir.

Literatür taraması

Konaklama işletmelerinde maliyetlerin doğru ölçülmesi, yalnızca ürün ve hizmet maliyetlerinin belirlenmesi açısından değil, aynı zamanda kapasite kullanımı, verimlilik, performans değerlendirmesi ve yönetsel karar alma süreçleri açısından da kritik öneme sahiptir. Bu nedenle literatür taraması, maliyet dağıtımı ve faaliyet temelli maliyetleme yaklaşımlarının gelişimini FTM, ZEFTM ve PDFTM ekseninde ele alarak, PDFTM'nin önceki yaklaşımlardan farklılaşan yönlerini ortaya koyacak biçimde yapılandırılmıştır.

Namazi (2009), çalışmasında ZEFTM yaklaşımındaki özellikle kapasite, karmaşıklık ve maliyet sürücüsü temel sorunlarını tartışarak, bunlara alternatif olarak üçüncü kuşak FTM yaklaşımı olarak PDFTM'yi kavramsallaştırmayı amaçlamaktadır. Çalışma, PDFTM'nin mantığını kuramsal ve analitik bir çerçevede açıklamaktadır. Elde ettiği bulgular çerçevesinde, PDFTM'nin, hem maliyetleme hem de performans ölçümüne entegre ederek, kullanılmayan kapasiteyi ve sapmaların kaynaklarını faaliyet bazında daha görünür kıldığı; bu nedenle geleneksel FTM ve ZEFTM'ye kıyasla yönetsel kararlar için daha işlevsel bir bilgi altyapısı sunduğu sonucuna ulaşmaktadır.

Sarakolaei, vd. (2013), çalışmalarında PDFTM yönteminin temel bileşenlerinden biri olan standart tahminlerdeki belirsizlik ve kararsızlık sorununu çözmek için PDFTM'yi bulanık mantık ile birleştirerek Bulanık Performansa Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme modelini önermektedirler. Bu modelin, özellikle verinin eksik veya yanlış olduğu ve dolaylı maliyetlerin yüksek olduğu ortamlarda daha işlevsel olacağını; ayrıca yaklaşımın ürün maliyetlemenin yanında faaliyet temelli yönetim ve karar destek alanlarına da genişletilebileceğini belirtmektedirler.

Ali (2019), çalışmasında PDFTM yönteminin Irak sanayi işletmelerinde verimliliği artırma ve performansı değerlendirme kapasitesini incelemek amacıyla Irak Necef'teki Lastik Sanayi Şirketi üzerine örnek olay uygulaması gerçekleştirmiştir. Elde ettiği sonuçlara göre; PDFTM'nin Irak üretim ortamında uygulanabilir olduğunu, ayrıca maliyet kontrolü, maliyet azalımı, üretkenlik artışı ve performans değerlendirme sürecinin iyileştirilmesi gibi avantajlarının olduğunu belirtmektedir.

Nuri ve Hassoun (2020), çalışmalarında PDFTM yönteminin ekonomik birimde faaliyet performansını daha açık ve bütüncül değerlendirmedeki rolünü Irak kamu sektörü üzerinde uygulamalı örnek olay olarak test etmişler. PDFTM'nin, her faaliyet için güçlü ve zayıf yönleri ile faaliyet üretkenliğini görünür kılarak yönetime düzeltici kararlar için gerekli bilgiyi sağladığını; böylece etkinlik ve rekabet gücünü desteklediği tespit edilmiştir.

Özen (2021), çalışmasında PDFTM'yi üçüncü nesil FTM olarak tanıtmış ve geleneksel FTM ile ZEFTM arasındaki farkları teorik olarak ortaya koymayı amaçlayan bir derleme çalışması hazırlamıştır. Buna göre, PDFTM'nin etkinlik ve verimlilik hesapları, sorumluluk muhasebesi ve maliyet yönetimi açısından güçlü bilgiler ürettiği; buna karşın süreçlerin uzunluğu, veri toplama maliyeti ve standart belirleme güçlüklerinin uygulamada temel sınırlayıcılar olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Larbi (2021), çalışmasında FTM'nin üç yaklaşımını (FTM, ZEFTM ve PDFTM) ele alıp her birinin temel özelliklerini, karakteristiklerini ve sınırlılıklarını gözden geçirmiştir. Bulgularında bu üç yaklaşımın doğuşu, gelişimi ve dönüşümünün çağdaş iş çevresi gereksinimleri tarafından şekillendiğini ve teknolojinin yaygın kullanımının FTM'nin üç kuşağının ortaya çıkışını belirgin biçimde hızlandırdığını vurgulamıştır.

Jaber ve Saad (2022), çalışmalarında PDFTM yönteminin bankacılık performansını değerlendirmedeki rolünü uygulamada göstermek amacıyla Irak bankacılığı sektörü üzerinde bir uygulama yapmışlar. Sonuç olarak PDFTM'nin, maliyetleri faaliyetlere daha adil bir şekilde yüklediği ve bunun da banka performansının etkinlik boyutlarına olumlu katkı potansiyelinin olduğunu savunmaktadırlar.

Ahsini ve Bendine (2023), çalışmalarında PDFTM yönteminin içeriğini ve önceki kuşak yaklaşımlara yöneltilen eleştirileri gidermek için, teorik ve kuramsal bir inceleme yürütmüşlerdir. Çalışmada betimleyici yöntem benimsenmiş; literatür üzerinden PDFTM'nin özellikle dolaylı maliyetlerin tahsisi ile kontrol ve performans değerlendirmesi için bilgi üretimi problemlerine çözüm kapasitesi tartışılmıştır. Buna göre; PDFTM'nin faaliyetleri net bir şekilde tanımladığı, kaynakları esnek–taahhütlü

olarak sınıflandırdığı, fiili-standart karşılaştırmalarla sapmaları gösterdiği ve kullanılan veya kullanılamayan kapasiteyi ortaya çıkardığı tespit edilmiştir.

Al-Obaidy ve Al-Jarjary (2024), çalışmalarında Ibn al-Athir Çocuk Eğitim Hastanesi örneğinde PDFTM yöntemini uygulayarak sağlık hizmetlerinin ana ve yardımcı faaliyetler bazında maliyetini daha doğru ölçmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada, hastane verilerini kullanarak, PDFTM yönteminin maliyet ölçüm doğruluğunu artıracağı varsayımıyla uygulamalı bir yöntem izleyerek çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, PDFTM yönteminin ana ve destek faaliyetlerin hizmet maliyetlerini daha hassas ölçmeye yardımcı olduğunu göstermektedir. Bunun da atıl kapasitenin azaltılması, kaynakların daha optimal kullanımı ve sonuçta hizmet kalitesinin yükseltilip maliyetin düşürülmesine katkı sağlayabileceği ifade edilmiştir.

Aziz ve Mohammed (2025), çalışmalarında PDFTM yönteminin sürdürülebilir rekabet avantajına etkisini incelemek amacıyla Mass Irak Çimento Şirketi'nde uygulamalı bir araştırma yapmışlardır. Araştırmada, geleneksel maliyetleme sistemlerinin performans ve kaynak tahsisine ilişkin yetersiz ve yanlı bilgi üretmesi probleminden hareketle, 2023 maliyet listesine dayanarak ana ve ikincil faaliyetler belirlenerek; standart ve fiili verilerle faaliyet haritası çıkarılıp faaliyet maliyetleri ölçülmüştür. Buna göre, geleneksel sistemin ürünlerin gerçek maliyetini ve performansı doğru yansıtmadığı; PDFTM'nin, maliyetleri daha gerçeğe uygun olarak belirlediği ve kaynak kullanımının etkinliğinin artırırlmasını sağlayarak rekabetçiliği güçlendirdiği tespit edilmiştir.

Kavramsal çerçeve

Konaklama işletmelerinde maliyetleme

Konaklama işletmeleri, hizmet üretiminin getirdiği yapısal farklılıklar nedeniyle imalat işletmelerinden ayrılmaktadır. Konaklama işletmelerinde üretilen çıktı stoklanamamakta ve oluşan talep, doluluk oranı üzerinden dalgalanma göstermektedir. Bununla birlikte kısa vadede konaklama işletmelerinin bina, oda sayısı, personel ve enerji alt yapısı gibi kapasite hacmi kolay değişmemektedir. Bu sebeple konaklama işletmelerinin maliyet yapısını da genellikle güçlü kapasite yönetimi, yüksek dolaylı gider ve sabit maliyet oluşturmaktadır.

Konaklama işletmelerinde sabit sermaye maliyeti, toplam maliyetin %60-70'ini oluşturmaktadır. Bunun en önemli sebebi konaklama işletmelerinde yatırımların inşasında ve faaliyetlerinin devamı esnasında büyük miktarlarda sabit sermaye yatırımına ihtiyaç duyulmasıdır. Konaklama işletmelerinde sunulan hizmetlere ait maliyetlerdeki malzeme maliyeti gibi somut unsurların yanında, hizmetin sunuluş atmosferi, işletmenin prestiji, hizmet kalitesi gibi soyut unsurlar da önemli bir paya sahiptir. Konaklama işletmelerinde müşteri çeşitliliği, bu işletmeleri sadece ülke çapında değil, uluslararası bir motife sahip hale getirmiştir. Bu nedenle, konaklama işletmelerinin bazı özel standartlara uyması gerekmektedir (Türksoy, 1998).

Konaklama hizmetlerinde oluşan işletme maliyetleri; dönem maliyetleri, ürün ve hizmet maliyetleri olarak fonksiyonlarına göre ayrılmaktadır. Üretilen mal ve hizmetlerle ilgili faaliyetler işletme maliyetlerini oluşturmaktadır. Bu maliyetler; oda satışı, yiyecek-içecek üretimi ve servisi, etkinlik, spa gibi farklı hizmet çıktılarının maliyetlerinden oluşmaktadır. Bir işletmenin kârlılığı ve başarısı, sunulan çeşitli ürün ve hizmetlerin maliyetlerini doğru belirlenip, bunların güvenilir biçimde ölçülmesi, departman performansının izlenmesi ve fiyatlama-kapasite kararlarının doğru alınmasına bağlıdır (Schmidgall ve Defrango, 2023; Sucu, 2017; USALI, 2018; Yıldıztekin, 2010).

Konaklama işletmelerinde maliyetlemenin ilk adımı, maliyet nesnesinin doğru tanımlanmasıdır. Otellerde maliyet nesnesi yalnızca oda değildir; oda-misafir-gece, paket-konsept, müşteri segmenti, etkinlik veya restoran menüleri gibi daha ayrıntılı çıktılar da olabilmektedir. Maliyet nesnesi genişledikçe karar kalitesi doğrudan maliyet bilgisinden etkilenir. İkinci adım, maliyetlerin sorumluluk ve raporlama merkezleri üzerinden toplanmasıdır. Otel işletmelerinde pratik yaklaşım, odalar, yiyecek ve içecek gibi gelir üreten ve genel yönetim, satış ve pazarlama, bakım-onarım, enerji gibi destek departmanlarını ayrı katmanlarda izlemektir. Bu ayrım, kontrol edilebilirlik ilkesine dayanır ve performans değerlendirmesini kolaylaştırır. Üçüncü adım, maliyetlerin davranışına göre ayrıştırılmasıdır. Bunun nedeni, konaklama işletmelerinde kapasite ve fiyatlama kararları genellikle kısa sürede verilir ve bu kararların etkisi değişken maliyetler üzerinden taşınır. Otellerde özellikle, doluluk değişince hangi maliyetler gerçekten değişmektedir sorusunun metodolojik temeli, yönetim muhasebesi literatüründeki sabit-değişken-karma maliyet ayrımına dayanmaktadır. Kat hizmetleri ve çamaşırhane gibi kalemlerde genellikle doluluk artarken, tesisin hazır tutulması için katlanılan birçok gider kısa dönemde sabit veya basamaklı olabilmektedir. Bu ayrım yapılmadan, örneğin düşük sezonda agresif bir fiyat indiriminin katkı payına etkisi veya ek satışın marjinal kâra dönüşümü doğru bir şekilde

ölçülemez. Bu bağlamda konaklama işletmelerinde maliyetleme, değişken maliyetleme ile tam maliyetleme arasında iyi bir ayrım gerektirmektedir. Tüm üretim ve operasyon maliyetlerini hizmet çıktısına yüklenmesini amaçlayan tam maliyetleme, uzun vadeli fiyatlama tabanı ve sürdürülebilirlik için faydalıdır. Değişken maliyetleme ise kısa vadeli kapasite kullanımı ve gelir yönetimi kararlarında katkı payı mantığını destekler (Ciğer, 2020; USALI, 2018).

Konaklama işletmelerinde maliyetleme tek bir yaklaşımla açıklanabilecek homojen bir süreç değildir. Bu işletmelerde kısa vadeli fiyatlama, ek satış, katkı payı analizi ve kapasite kullanım kararlarında değişken maliyetleme yaklaşımı yararlı bilgiler sunarken; uzun vadeli fiyatlama, hizmet türleri itibarıyla toplam maliyetin belirlenmesi, departman performansının değerlendirilmesi ve kapasite maliyetlerinin izlenmesi açısından tam maliyetleme yaklaşımı önem taşımaktadır. Değişken maliyetleme, yalnızca faaliyet hacmine bağlı olarak değişen maliyet unsurlarını karar sürecine dâhil ederken; tam maliyetleme, sabit ve değişken maliyetlerin tamamının hizmet maliyetleriyle ilişkilendirilmesini esas almaktadır. Ancak konaklama işletmelerinde dolaylı giderlerin yüksek olması, farklı oda türlerinin farklı kaynak tüketim düzeylerine sahip bulunması ve faaliyet merkezleri arasında maliyet davranışlarının değişmesi nedeniyle klasik değişken veya tam maliyetleme yaklaşımları tek başına yeterli olmayabilmektedir. Bu noktada FTM, maliyetlerin faaliyetler aracılığıyla hizmet türlerine yüklenmesini sağlayarak daha ayrıntılı ve nedensel bir maliyet bilgisi üretmektedir. Bu çalışmada esas alınan PDFTM yaklaşımı ise FTM mantığını kapasite ve performans boyutuyla genişletmektedir. Bu nedenle çalışmada maliyetler yalnızca değişken unsurlar üzerinden değil; faaliyet merkezi maliyetleri, kullanılan kapasite maliyetleri, standart-fiili süre farkları, verimsizlik maliyetleri ve atıl kapasite maliyetleri dikkate alınarak analiz edilmiştir (Ağ ve Taşkesenlioğlu, 2024; Karakaya, 2004).

Konaklama işletmelerinde maliyetlemenin en zor yönü, dolaylı giderlerin maliyet nesnelerine dahil edilmesidir. Geleneksel sistemlerde dolaylı giderler; gelir yüzdesi, oda sayısı ve dolu oda-gece gibi kolay ölçülen anahtarlarla dağıtılabilir. Fakat bu dağıtım çağdaş sistemlerde, özellikle ortak kaynak tüketiminin heterojen olduğu yapılarda maliyet sapmasına neden olabilmektedir. Çünkü farklı oda tipleri, hizmet paketleri ve müşteri kitleleri vardır. Bu sebeple çağdaş maliyetleme yaklaşımı, dolaylı giderleri önce anlamlı maliyet havuzlarında toplar ve ardından mümkün olduğunca nedensel maliyet sürücüleri ile yükleme yapar. Buradaki temel amaç, tahsis kolaylığını değil, karar doğruluğunu artırmaktır (Pavlatos ve Paggios, 2009).

Faaliyet tabanlı maliyetleme

Yoğun rekabetin yaşandığı günümüz iş çevresinde yöneticilerin doğru, zamanında ve güvenilir bilgiye dayalı kararlar alması gerekmektedir. İşletmelerinin başarısı için önemli kararlar verenlerin arasında yönetim muhasebecileri de yer almaktadır. Bu nedenle, yönetim muhasebecileri kararlarını mümkün olan en iyi bilgiyi sağlayan sistemlere dayandırmalıdır. Aksi takdirde, sağlam ve doğru kararlar veremezler. Gelişen teknolojinin yanında, geleneksel ürün maliyetlendirme ve maliyet yönetimi sistemlerinin kullanımı, yönetim muhasebecilerinin yanlış kararlar vermesine yol açabilmektedir. Bu anlamda yönetim muhasebecilerinin geleneksel yönetim muhasebesi yaklaşımlarından, çağdaş yönetim muhasebesi yaklaşımlarına geçmeleri zorunlu hale gelmiştir.

Maliyetleme sürecinin önemli bir bileşeni direk işçilik maliyetidir. Ancak yeni üretim süreçlerinde iş gücünün azalmasıyla birlikte, geleneksel olarak en önemli maliyet unsuru olarak bilinen direkt işçilik maliyetleri oran olarak azalmıştır. Bununla birlikte, genel üretim maliyetlerinin önemi ve miktarı da artmıştır. Bu durum, üretim maliyetlerinde direkt maliyet unsurlarının azalmasına rağmen endirekt maliyet unsurlarının artmasına yol açmıştır (Ülkü ve Karamaraş 2002). Bu nedenle maliyetlerin tek bir dağıtım ölçütüne göre, özellikle direkt işçilik saatine göre, dağıtılması yanlış sonuçlar doğuracaktır. Bu noktada, FTM yaklaşımının en büyük faydası ortaya çıkmaktadır (Alkan, 2005). Bu yaklaşım, maliyet davranışlarını daha iyi anlama ihtiyacını vurgulamakta ve genel üretim maliyetlerine neden olan hususları ortaya çıkarmaktadır (Karcıoğlu ve Binboğa, 2010). Özellikle, işletmelerde çok sayıda ürün üretildiği ya da üretim süreçleri karmaşık hale geldiği zaman ve maliyet yapısının değişmesinden dolayı, ürün maliyetinin hesaplanmasında geleneksel maliyet yöntemlerine göre daha doğru bilgi sağlayabilmesi amacıyla geliştirilmiş bir yaklaşımdır (Latshaw ve Cortese, 2002).

FTM, ürün maliyetleri ile üretim faaliyetleri arasındaki ilişkiyi dikkate alan (Paff, 2021), örgütsel süreç içerisinde tüketilen kaynak maliyetlerini ölçümleyen stratejik bir maliyet yönetimidir (Cooper ve Kaplan 1992). FTM, genel üretim giderlerinin, üretim ve işletme süreçlerinin yerine getirilmesi için yapılması gereken faaliyetlerden kaynaklandığı fikrine dayanmaktadır. İşletmenin kaynakları, faaliyetleri, maliyet unsurları ve sonuçları ile ilgili verileri yönetimin kullanılabileceği bilgiler haline getiren muhasebe bilgi sistemi olduğu da söylenebilir (Unutkan, 2010).

FTM, üretimde gerçekleştirilen faaliyetler üzerine odaklanmaktadır. Bu yaklaşım, maliyet nesnelerini, kaynakları ve faaliyetlerin performansını ve maliyetini ölçen ve kaynakları faaliyetlere ve faaliyetleri maliyet nesnelerine yükleyen, faaliyetlere neden olan maliyet sürücülerinin ilişkilerini tanımlayan bir yöntemdir (Plowman, 2001). Bu yöntem esasında ürün maliyeti için kullanılmaktadır. Aynı zamanda, geliştirilmiş ürün maliyet bilgisi sağlamanın yanında maliyet azaltma olanaklarını yaratan güçlü bir yöntemdir (Sievanen ve Tornberg, 2002). Genel anlamda FTM yöntemi, bir işletme bünyesindeki faaliyetlerin maliyetini hesaplayan ve bu maliyetleri mamullere ve müşterilere yansıtan bir muhasebe teknolojisi olarak tanımlanabilir (Güven, 1993).

FTM yaklaşımında faaliyetler işletme kaynaklarını tüketir. Bu sebeple maliyetlerin mamullere gerçekleşen faaliyetlerden hareketle dağıtılmasının daha doğru olduğu savunulur. FTM yöntemine dayalı maliyet sisteminde, faaliyetlerin tükettiği kaynakların bileşimiyle oluşan malların maliyetlerini izlemek için iki aşamalı bir süreç takip edilir. Birinci aşamada faaliyetler tanımlanır ve endirekt maliyetler faaliyetlerin havuzlarına paylaştırılır. Bu amaçla önce faaliyetler gruplara ayrılır. Daha sonra homojen maliyet havuzları tanımlanır. Dolayısıyla endirekt maliyetlerin bir faaliyet havuzunda yer alabilmesi için mantıksal olarak birbirleriyle ilişkisi olması gerekmektedir (Altuntaş, 2014). İkinci aşamada, her bir faaaliyet havuzunun toplam maliyeti mamullere paylaştırılır. Bu paylaşımı gerçekleştirmek için ilk adım, her ürünün kullandığı kaynak miktarını belirlemektir. Daha sonra, birinci aşamada hesaplanan yükleme oranı kullanılarak maliyetler mamullere yüklenir (Unutkan, 2010). Buradan hareketle işletmede başarının anahtarı, maliyetler değil, faaliyetleri yönetmektir. FTM yöntemi ürün maliyetleme sürecinin geliştirilmesini sağladığı gibi etkili kontrollerin yapılmasını da mümkün kılmaktadır (Hansen ve Mowen, 2006).

FTM yaklaşımı, yönetim bakış açısıyla değerlendirildiğinde doğru mamul maliyeti hesaplamasını sağlamanın ötesine geçen bilgiler sunar. İşletmenin bölümlerine veya fonksiyonlarına göre oluşan giderlerin faaliyetler bazında takip edilebilmesine olanak sağlayan bu yaklaşım, mamul maliyetlerinin yanı sıra faaliyetlerin maliyetleri hakkında da bilgi sağlamaktadır. Faaliyetlerin maliyetlerinin doğru tespit edilebilmesi, yöneticilerin maliyet tasarrufu sağlayabilecek faaliyetlere odaklanmasını ve bu faaliyetlerle ilgili basitleştirme ve faaliyetin daha etkin yapılmasını sağlama ya da tamamen elimine etme vb. gibi kararlar almasına imkan tanımaktadır (İşleyen, 2006; Korhan ve Özkan, 2013). FTM, doğru maliyet bilgileri sağlamadaki avantajlarının yanı sıra analizlerin yapılması için gerekli bilgilerin sağlanması için harcanan ek çaba, zaman ve masraf nedeniyle günümüz iş dünyası için dezavantajlı duruma düşmektedir. FTM'yi sürdürmenin yüksek maliyetlere sebep olması, pek çok işletmenin maliyet bilgilerini güncellememesine yol açmakta; bu durum yükleme oranlarının geçerliliğini yitirmesine ve müşteri ile mamul maliyetlerinin hatalı hesaplanmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla maliyet bilgilerinin güncel olmayan verilere dayanması, bu bilgilerin karar verme ve performans değerleme süreçlerinde kullanılmasını zorlu hale getirmiştir (Yaşar, 2017).

Uygulamada karşılaşılan sorunlar ve getirilen eleştiriler, FTM'nin revizyon gereğini ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle literatürde, FTM'nin maliyet atama mantığını koruyup aynı zamanda performans ölçümünü maliyetleme sürecine dâhil eden bir yaklaşım olarak performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme önerilmiştir.

Performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme

FTM, ürün ve hizmetlerin kaynak tüketimini daha gerçekçi bir şekilde göstermek için dolaylı maliyetleri faaliyetler ve maliyet etkenleri üzerinden izleyerek güçlü bir maliyetleme mantığı sağlamaktadır. Bununla birlikte, yönetim kararları açısından kritik olan, yalnızca faaliyetlerin maliyetini hesaplamak değil, aynı zamanda bu faaliyetlerin planlanan ve standart kapasite ve çıktı düzeylerine göre ne kadar etkin ve verimli yürütüldüğünü yani performans boyutunu maliyet bilgisinin içine sistematik biçimde gösterebilmektir. Bu bağlamda literatür, klasik FTM'nin maliyet atama omurgasını koruyarak faaliyet maliyeti ve faaliyet performansı bütünleşmesini hedefleyen performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme yaklaşımını önermektedir. Bu yaklaşım, performans yönetimi araçlarının yalnızca daha doğru dağıtım yapan bir hesaplama tekniği olmaktan çıkartıp, faaliyet sapmalarını ve iyileştirme alanlarını gösteren bir performans yönetimi aracı haline getirmektedir.

PDFTM'nin performans odaklı yapısı, temel faaliyetlerin performansını ölçebilir ve ilgili karar alıcılara her maliyetleme döneminde verimlilik ve etkinlik hakkında bilgi verebilir. Bu da onu önemli bir maliyet yöntemi aracı haline getirirmektedir (Özen, 2021). PDFTM yöntemi, işletme performansının kontrol edilmesini sağlayarak FTM ve zaman esaslı faaliyet tabanlı maliyetleme (ZEFTM) ile ilgili sorunları çözmek için uygun bir yaklaşım olmaktadır. Bu nedenle FTM ve ZEFTM yöntemlerinin uygulanmasına katkıda bulunacak niteliktedir (Namazi, 2009). PDFTM'nin performansa bağlı yapısı, belirtilen avantajlarla birlikte standart maliyet yönteminde karşılaşılan sorunları ve zorlukları da içermektedir.

Uygulamada karşılaşılacak en önemli sorunlardan biri, özellikle temel faaliyetlerle ilgili standartların belirlenmesi ve güncellenmesi olacaktır. Ayrıca, çok fazla homojen olmayan faaliyetin olduğu işletmelerde, temel faaliyetler ve bu faaliyetlere ilişkin standartların belirlenmesi önemli bir sorun oluşturabilecektir (Özen, 2021).

PDFTM yöntemi, performansa odaklanarak çeşitli hedeflere ulaşmayı amaçlamaktadır. Bunlar (Ahsini ve Bendine, 2023; Hassoun, 2018; Nouri ve Hassoun, 2020):

Performans değerlendirmesi: Sistem genel olarak, faaliyetleri belirleyerek ve performans düzeylerini ölçerek işletmenin performansını iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Bu, karar vericilerin hangi faaliyetlerin kuruluşa değer kattığını ve hangilerinin katmadığını belirlemelerini sağlar.

Ürün maliyet ölçümü: Bu sistem, uygun maliyet sürücüsüne ve maliyet dağılımına dayanarak her faaliyet için gerçek maliyetleri doğru ve kapsamlı bir şekilde belirlemeye odaklanır.

Kârlılığın artırılması: Ürün veya hizmet maliyetlerinin adil ve objektif bir şekilde dağıtılması, fiyatlandırmada esneklik sağlar ve sonuç olarak kârlılığı artırır.

Kurumsal mükemmelliğe ulaşmak: PDFTM yaklaşımının uygulanmasının kendisi, çıktılarının doğruluğuna ek olarak, yönetimin zamanında ve uygun kararlar almasına yardımcı olan bir mükemmellik biçimidir.

Değer temelli yönetim felsefesinin geliştirilmesi: Değer temelli yönetim sistemi ile PDFTM yöntemi arasındaki çıkar uyumu, kuruluşun mümkün olan en düşük maliyetle değer elde etmesine yardımcı olur. Her iki sistem de kuruluşun değerini maksimize etmeye çalışır ve birbirlerini tamamlarlar. FTM yönteminin çıktıları, değer temelli yönetim sisteminin girdileri haline gelir. Hangi faaliyetlerin uygun sapmaları sağladığını ve hangilerinin sağlamadığını belirleyerek, ödünleşmelere veya elde tutmaya dayalı değer temelli yönetim felsefesi uygulanabilir.

Performansa dayalı faaliyet temelli maliyetlendirme uygulama sürecinin aşamaları aşağıda detaylı olarak açıklanmıştır.

1.Adım: Ana faaliyetlerin belirlenmesi: Bu adım, ZEFTM'de atlanmış olan geleneksel FTM'deki ilk adıma benzer. Bu aşama iki nedenden dolayı gereklidir. Birincisi; her faaliyetin maliyetlerinin niteliği ve davranışı genellikle diğer faaliyetlerden farklıdır. İkincisi; idari üretim sürecinin devam edebilmesi için korunması gereken FTM'nin en önemli bileşenlerinden biridir (Sarakolaei vd., 2013).

2.Adım: Her bir faaliyet için kullanılan gerçek kaynakların belirlenmesi: Tasarlanmış bir faaliyeti yürüten çalışanlar, davranışa veya kurumsal veri sistemlerine, özellikle de muhasebe veri sistemine dayanarak, her faaliyet için gerekli kaynakların türünü ve miktarını belirleyebilirler. Kaynaklar zaman, doğrudan malzeme miktarı veya diğer uygun ölçütleri içerebilir. Ancak kaynağın maliyetle kesin bir ilişkisi olmalıdır. Bu, çeşitli etkiler kaynakların kapasitesini seçmede büyük bir esneklik yaratır. Bu aşama, maliyet sorununa yol açan kaynakların (esnek ve taahhüt edilen) gerçek davranışını belirlemeyi içerir. Esnek kaynaklar değişken maliyetler gibi davranışlara sahipken, taahhüt edilen kaynaklar sabit maliyetler gibi davranışlara sahiptir (Larbi, 2021).

3.Adım: Her bir kaynak faaliyetinin gerçek oranının belirlenmesi: Gerçek maliyet oranları, mevcut veri sistemlerine göre mevcut veriler doğrultusunda, farklı programlar esas alınarak şirketin her bir faaliyeti için ayrı ayrı belirlenir ve bu belirlemede kaynaklar ve maliyet davranışları dikkate alınır (Namazi, 2009).

4.Adım: Her bir faaliyetin maliyetinin belirlenmesi: PDFTM'de her faaliyetin maliyeti, kaynak maliyet davranışı dikkate alınarak belirlenir. Kaynak değişken maliyetler olduğunda, girdi faktörlerinin maliyeti, her faaliyette kullanılan gerçek kaynakların, kullanılan kaynakların gerçek fiyatıyla çarpılmasıyla hesaplanır (Ali, 2019).

5.Adım: Faaliyetin standart oranının hesaplanması: Bu adımda, her faaliyetin standart oranı öngörülmelidir. Bu ise, piyasa mekanizmaları, iç veya dış kriterleri ve ölçüm ve iş değerlendirme teknikleri gibi farklı araçlarla gerçekleştirilebilir. Ayrıca regresyon analizi ve zamansal sıralı modeller gibi istatistiksel teknikler de uygulanabilir. Bu standart doğru bir şekilde hesaplanmalıdır çünkü gerçek oranlar ve operasyonların gerçek maliyetleriyle karşılaştırma kriteri olarak kullanılır (Kowsari, 2013).

6.Adım: Faaliyet fiyatı sapmasının hesaplanması: Maliyet yöneticileri, her faaliyet için gereken gerçek kaynakları, tüketilen kaynakların standart fiyatıyla çarparak ve bu sonucu her faaliyetin gerçek maliyetinden çıkararak fiyat sapmasını hesaplarlar. Vaat edilen kaynaklar miktarları sabit olduğundan değiştirilemez (Larbi, 2021).

7.Adım: Uygulanan faaliyetlerin maliyetlerinin hesaplanması: Esnek kaynakları hesaplamak için ilk adım, bir faaliyetin yürütülmesinde tüketilen standart kaynak miktarını belirlemektir. Bu standardı hesaplamak için regresyon analizi veya iş değerlendirme sistemi gibi istatistiksel araçlardan yararlanılabilir (Kowsari, 2013).

8.Adım: Değer sapmasının hesaplanması: Değer sapması, bir işletmenin üretim müdürünün, tasarladığı bir ürün veya hizmetin fiili üretiminde standart miktardan daha fazla kaynak kullanıp kullanmadığını gösterir. Aslında, üretim müdürlerinin performansını değerlendirir (Sarakolaei vd., 2013).

9.Adım: Her bir faaliyetin verimliliğini hesaplanması: Verimlilik sapması, planlanan kaynakların gerçekte etkili ve verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını gösterir. Öte yandan, verimlilik sapması, plan yöneticisinin önceden belirlenmiş hedeflere ulaşmada başarılı olup olmadığını gösterir. Faaliyet verimliliği, gerçek düzeyde bütçelenen maliyetler ile standart düzeyde bütçelenen maliyetler arasındaki farkı gösterir (Ali, 2019).

PDFTM yöntemi, FTM yöntemine, performans ölçümünün eklendiği çağdaş bir yönetim muhasebesi yaklaşımı olmakla birlikte, etkinlik ve verimlilik ile ilgi bilgiler aktaran faaliyetlerin iyileştirildiği önemli bir maliyet yaklaşımı niteliğine sahiptir.

Araştırma metodolojisi ve uygulama süreci

Çalışmanın bu bölümünde, konaklama işletmelerinde PDFTM yönteminin uygulama etkinliğinin tespit edilmesine yönelik değerlendirmeler yer almaktadır. Bu doğrultuda Van ilinde faaliyet gösteren beş yıldızlı bir otelin PDFTM yöntemi uygulama etkinliği ölçülmüştür.

PDFTM uygulamasında hesaplama akışının izlenebilirliğini sağlamak amacıyla maliyetleme süreci aşamalı olarak yapılandırılmıştır. İlk olarak işletmenin toplam maliyeti belirlenmiş ve bu maliyetler faaliyet merkezlerine dağıtılmıştır. İkinci aşamada, faaliyet merkezlerinde çalışan personel sayısı ve yıllık pratik kapasite esas alınarak her faaliyet merkezi için kapasite maliyet oranı hesaplanmıştır. Üçüncü aşamada, standart ve fiili süreler karşılaştırılarak kullanılan kapasite maliyeti ile standart kapasite maliyeti arasındaki fark verimsizlik maliyeti olarak belirlenmiştir. Dördüncü aşamada, faaliyet merkezinin yıllık sağlanan kapasite maliyeti ile fiilen kullanılan kapasite maliyeti arasındaki fark atıl kapasite maliyeti olarak ayrıştırılmıştır. Son aşamada ise atıl kapasite maliyetleri hizmet birim maliyetlerine yüklenmemiş; yalnızca kullanılan kapasite ve faaliyet merkezi maliyetleri hizmet birimlerine dağıtılmıştır. Bu tercih, atıl kapasite maliyetlerinin hizmet maliyetlerini yapay olarak yükseltmesini engellemek ve yönetim açısından ayrı bir kapasite planlama göstergesi üretmek amacıyla yapılmıştır.

Araştırmanın amacı ve önemi

Çalışma, beş yıldızlı bir otel işletmesinde PDFTM uygulayarak faaliyet merkezlerinin atıl kapasite maliyetlerini, kapasite kullanım oranlarını, verimsizlik maliyetlerini ve performans maliyetlerini belirlemeyi amaçlamaktadır. Literatürde sınırlı sayıda PDFTM yöntemi kullanan çalışma görülmektedir. PDFTM yöntemi uygulanmasının yöneticilerin bütçe çalışmalarına sağladığı katkılar ve konaklama işletmesi maliyet kontrolüne etkileri düşünüldüğünde, çalışmanın sektör ve literatürdeki boşluğun giderilmesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Araştırmanın yöntemi

Maliyet ve yönetim muhasebesi alanlarında işletme düzeyindeki maliyet hesaplama süreçlerini ayrıntılı biçimde incelemek için örnek olay yöntemi yaygın olarak kullanılmaktadır (Tanış, 1997; Yin, 2018). Bu çalışma, tek bir otel işletmesine ait 2025 yılı maliyet, kapasite, personel ve operasyon verileri üzerinden yürütülen uygulamalı ve nicel hesaplama temelli bir örnek olay çalışması olarak tasarlanmıştır. Çalışmaya ait veriler, Van ilinde faaliyet gösteren beş yıldızlı otel işletmesinin maliyet kayıtları, operasyonel bilgileri ve üst düzey yöneticisiyle yapılan görüşme sonucunda elde edilmiştir. Elde edilen veriler, performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme yaklaşımının hesaplama adımlarına uygun biçimde düzenlenmiş ve küsuratlı tutarlar analiz bütünlüğünü bozmayacak şekilde yuvarlanarak kullanılmıştır.

Araştırmanın sınırları

Çalışma Van ilinde faaliyetini sürdüren beş yıldızlı bir otel işletmesinde gerçekleştirilmiştir. Geleneksel maliyetleme yöntemini kullanan otelden, 2025 yılına ait hizmet maliyetleri, satış gelirleri ve çalışanlara ait veriler elde edilmiştir. Veriler On iki aylık dönemi kapsamaktadır.

Araştırmanın en önemli sınırlılığı, uygulamanın tek bir otel işletmesiyle sınırlı olmasıdır. Bu nedenle elde edilen sonuçlar tüm konaklama işletmelerine genellenmemeli; benzer özellikteki otel işletmeleri

için açıklayıcı bir örnek olay olarak değerlendirilmelidir. Bunun yanında, bazı operasyonel sürelerin doğrudan zaman etüdüyle değil, işletme yönetiminden alınan bilgiler ve işletmenin operasyonel kayıtları çerçevesinde belirlenmiş olmasıdır. Bu durum özellikle standart-fiili süre karşılaştırmalarının yorumlanmasında dikkate alınmalıdır. Çalışmada aylık veya sezonluk doluluk kırılımının değil, yıllık ortalama doluluk oranının kullanılmıştır. Konaklama işletmelerinde mevsimsel talep dalgalanmaları önemli olduğundan, ilerleyen çalışmalarda aylık doluluk oranları ve sezonluk kapasite kullanımı dikkate alınarak daha ayrıntılı PDFTM modelleri geliştirilebilir.

Araştırma yapılan işletmenin tanıtılması

Çalışmaya konu otel işletmesi, Van ilinde yer alan, 80 odalı, 190 kişi kapasiteli beş yıldızlı bir otel olup, yılın 12 ayı açıktır. Mevcut otel işletmesinde 2 kişilik ve 3 kişilik konaklamaya uygun farklı isimlerde oda türleri olmasına rağmen, çalışmada 2 kişilik konaklamaya uygun odaya standart oda, 3 kişilik konaklamaya uygun odaya da süit oda denilerek, iki farklı oda türü oluşturulmuştur. Süit oda sayısı toplam 30 adet olup, 1 süit odanın kullanım alanı ortalama 72 m²'dir. Standart oda sayısı toplam 50 adet olup, 1 standart odanın kullanım alanı ortalama 51 m²'dir. Buna göre toplam süit odaların kullanım alanı ortalama 2.160 m² ve standart odaların kullanım alanı ortalama 2.550 m²'dir. Sadece oda satışı gerçekleştiren işletmede, kahvaltı ücret karşılığında verilmektedir. Kahvaltı ve yemek satın alma oranı ortalama %70 olarak ifade edilmiştir. İşletmede, biri yılın her günü, diğeri sadece yaz boyunca açık olmak üzere ve toplam alanı ortalama 900 m² olan 2 adet restoran, toplam alanı ortalama 200 m² olan 2 adet bar, 50 m²'lik 1 adet fitness ve 100 m²'lik rekreasyon alanı ile 5 adet toplantı odası mevcuttur. Toplantı odalarının toplam alanı 1.760 m²'dir. Toplam alanı ortalama 350 m² olan çalışan ofisleri mevcuttur. Çalışmaya konu otel işletmesi yıllık ortalama %65 doluluk oranıyla faaliyetini sürdürmektedir. Ortalama oda satış fiyatı süit oda için günlük 6.596 TL, standart oda için 4.942 TL'dir.

Araştırma yapılan işletmeden elde edilen maliyet bilgileri

Araştırma yapılan konaklama işletmesinin ismi ve maliyet bilgilerini içeren belge ve bilgiler işletme yönetiminin isteği ile stratejik açıdan gerekli görüldüğü için gizlenmiştir. Mevcut otel işletmesinin 2025 yılı, çalışan ve maliyet bilgileri Tablo 1 ve Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 1: 2025 Yılı Personel Kategorisi ve Maliyetleri

Personel Kategorisi	**Çalışan Sayısı**	**Toplam Maliyet (TL)**	**Faaliyet Merkezleri**
Yönetim ve İdare	5	7.200.000 (DİG)	Yönetim ve Destek
Ön Büro	14	6.600.000	Odalar Bölümü
Temizlik/Housekeeping	18	9.000.000	
Yiyecek-İçecek Servis	3 kişi Direkt İşçilik 23 kişi Endirekt İşçilik	4.320.000 (DİG) 13.680.000	Yiyecek-İçecek
Teknik Bakım	5	3.360.000	Genel Hizmet
Güvenlik	5	3.600.000	
Satış ve Pazarlama	2	1.380.000	Yönetim ve Destek
Toplam Endirekt İşçilik Gideri		**37.620.000**	

Tabloya göre yönetim ve idarede çalışan 5 kişinin tamamı direkt işçilik gideri kapsamında değerlendirilmiş, yiyecek-içecek servisinde çalışan toplam 26 kişiden 3 kişi, direkt işçilik kapsamında değerlendirilmiş, kalan 23 kişi ise endirekt işçilik kapsamında değerlendirilmiştir.

Tablo 2: Mevcut Otel İşletmesinin 2025 Yılı Maliyet Bilgileri

Maliyet	**Tutar (TL)**	**Verilen Hizmet**
Direkt İlk Madde ve Malzeme	2.880.000	Oda temizlik malz., yiyecek-içecek malz., tekstil ve çamaşır.
Direkt İşçilik Giderleri	11.520.000	Yönetim ve idare, yiyecek-içecek.
Endirekt Giderler		
Temizlik ve Hijyen Malzeme Giderleri	600.000	Genel temizlik malzemeleri.
Yiyecek-İçecek Malzeme Endirekt Giderleri	900.000	Kahvaltı, restoran, mini bar, toplantı.
Tekstil ve Çamaşır Giderleri	60.000	Temizlik ve yenileme.
Bakım ve Onarım Giderleri	600.000	Oda ve ortak alanların bakımı, teknik servis.
Yönetim ve Ofis Giderleri	1.200.000	Kırtasiye, internet, yazılım lisansları.
Pazarlama ve Satış Giderleri	360.000	Reklam, komisyonlar.
Elektrik Gideri	6.000.000	Aydınlatma, klima, mutfak, çamaşırhane.
Doğalgaz Gideri	4.800.000	Isınma, sıcak su, mutfak.
Su ve Atık Su Gideri	240.000	İçme, kullanım, bahçe, hamam.
Diğer Giderler	1.200.000	Vergiler, sigorta, kira.
Endirekt İşçilik Gideri	37.620.000	
TOPLAM ENDİREKT MALİYET	**53.580.000**	
TOPLAM MALİYET (EG+DİİM+DİG)	**67.980.000**	

Tabloya göre mevcut otel işletmesinin toplam endirekt maliyetleri 53.580.000 TL olarak hesaplanmıştır. Toplam hizmet maliyeti ise 67.980.000 TL olarak hesaplanmıştır.

Uygulama

Bu veriler ışığında öncelikle giderlerin faaliyet merkezlerine dağıtımı, sonrasında ise performans göstergeleri entegre edilerek, performans süreçlerinin etkinliği ve kapasite kullanım seviyeleri belirlenecektir. Uygulamadaki PDFTM yöntemi hesaplamaları; Ahsini ve Bendine (2023), Ali (2019), Jaber ve Saad (2022) ve Sarokolaei vd. (2013) çalışmaları esas alınarak hazırlanmıştır. Bu yöntemin çerçevesini, faaliyet performansının standart ve fiili değerler üzerinden değerlendirmesini sağlayan bir analiz oluşturmaktadır. Bu kapsamda her faaliyet merkezi için önce pratik kapasite ve kapasite maliyet oranı belirlenmiş, ardından ilgili faaliyet hacmine ilişkin standart süreler ile fiili süreler ayrı ayrı hesaplanmıştır. Böylece faaliyetlerin standart koşullarda katlanılması gereken maliyeti ile fiilen tüketilen kapasite maliyeti karşılaştırılmış; aradaki fark verimsizlik maliyeti olarak değerlendirilmiştir.

Giderlerin faaliyet merkezine dağıtılması

Uygulamada öncelikle faaliyet merkezleri oluşturularak kaynaklar faaliyet merkezlerine aktarılacaktır. Sonra performans göstergeleriyle ilişkilendirip hizmetlere dağıtım yapılacaktır. Mevcut otel işletmesi için oda hizmetlerini etkileyen dört faaliyet merkezi belirlenmiş olup bunlar; odalar bölümü faaliyet merkezi, yiyecek-içecek faaliyet merkezi, yönetim ve destek faaliyet merkezi ve genel hizmet faaliyet merkezidir. Hesaplamalarda virgülden sonra iki basamak yuvarlanarak alınmıştır.

Temizlik ve hijyen malzeme giderleri dağıtımı

Mevcut otel işletmesinin temizlik ve hijyen malzeme giderleri tüm faaliyet merkezlerinin tükettiği temizlik malzemelerinden oluşmaktadır. Yapılan görüşme neticesinde temizlik malzemelerinin dağıtımı faaliyet merkezlerinin kapladığı alana göre yapılacaktır. Buna göre otelin toplam 8.070 m^2 kapalı kullanım alanı olup, odalar bölümü faaliyet merkezi 4.710 m^2, yiyecek-içecek faaliyet merkezi 1.100 m^2, yönetim ve destek faaliyet merkezi 350 m^2 ve genel hizmet faaliyet merkezi 1.910 m^2'den oluşmaktadır. Bunun yanında temizlik ve hijyen malzeme giderleri olarak toplam 840.000 TL'lik direkt ilk madde ve malzeme gideri yapılmış olup bu tutarın tamamı odalar bölümü faaliyet merkezine aittir.

$$\text{Yükleme oranı} = \frac{\text{Temizlik ve Hijyen Malzeme Giderleri}}{\text{Kullanılabilir Alan}} = \frac{600.000\ TL}{8.070\ m^2} = 74{,}35\ TL/m^2$$

Odalar bölümü faaliyet merkezi 4.710 x 74,35 = 350.188,5 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi 1.100 x 74,35 = 81.785 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi 350 x 74,35 = 26.022,5 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi 1.910 x 74,35 = 142.008,5 TL

Direkt ilk madde ve malzemeden gelen;

Odalar bölümü faaliyet merkezi toplamı; 350.188,5 TL + 840.000 TL = 1.190.188,5 TL

Yiyecek-içecek malzeme endirekt giderleri dağıtımı

Yiyecek-içecek malzeme giderleri tüm faaliyet merkezlerinin tükettiği yiyecek ve içecek malzemelerinden oluşmaktadır. Bu malzemeler, müşterilere verilen kahvaltı, yemek, minibar yiyecek-içecekleri, personel yiyecek-içecekleri ve toplantılarda verilen yiyecek-içecek malzemelerinden oluşmaktadır. Yapılan görüşmeler neticesinde 1.800.000 TL'lik direkt ilk madde ve malzeme giderinin yiyecek-içecek malzeme gideri olduğu ve bunun tamamının yiyecek-içecek faaliyet merkezine ait olduğu beyan edilmiştir. Bununla birlikte, alınan bilgiye göre yiyecek-içecek malzeme endirekt giderleri, yaklaşık %70 oranında yiyecek-içecek faaliyet merkezine, geri kalan tutar ise eşit oranlarla diğer faaliyet merkezlerine dağıtılacaktır.

Toplam yiyecek-içecek endirekt malzeme giderleri =900.000 TL

Odalar bölümü faaliyet merkezi 900.000*%10 = 90.000 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi 900.000*%70 = 630.000 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi 900.000*%10 = 90.000 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi 900.000*%10 = 90.000 TL

Direkt ilk madde ve malzemeden gelen;

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi toplamı; 630.000 TL + 1.800.000 TL = 2.430.000 TL

Tekstil ve çamaşır giderleri dağıtımı

240.000 TL'lik direkt ilk madde ve malzeme giderinin tekstil ve çamaşır giderleri olduğu ve bunun tamamının odalar bölümüne ait olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca gerçekleşen endirekt tekstil ve çamaşır giderleri, bütün bölümlere eşit olarak dağıtılmıştır.

Tekstil ve Çamaşır Giderleri Dağıtımı= 60.000 TL/4=15.000 TL

Odalar bölümü faaliyet merkezi 15.000 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi 15.000 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi 15.000 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi 15.000 TL

Direkt ilk maddde ve malzemeden gelen;

Odalar bölümü faaliyet merkezi toplamı; 15.000 TL + 240.000 TL = 255.000 TL

Bakım ve onarım giderleri dağıtımı

Bakım ve onarım giderleri tüm faaliyet merkezlerinin aldığı bakım, teknik servis gibi giderlerden oluşmaktadır. Bakım ve onarım giderleri dağıtımı, her faaliyet merkezinin kapladığı alana göre yapılacaktır. Buna göre;

$$\text{Yükleme oranı} = \frac{\text{Bakım ve Onarım Giderleri}}{\text{Kullanılabilir Alan}} = \frac{600.000\ \text{TL}}{8.070\ \text{m}^2} = 74{,}35\ \text{TL/m}^2$$

Odalar bölümü faaliyet merkezi 4.710 x 74,35 = 350.188,5 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi 1.100 x 74,35 = 81.785 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi 350 x 74,35 = 26.022,5 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi 1.910 x 74,35 = 142.008,5 TL

Yönetim ve ofis giderleri ile pazarlama ve satış giderlerinin dağıtımı

Yönetim ve ofis giderleri ile pazarlama ve satış giderlerinin toplamı 1.560.000 TL olup, bu tutarın tamamı yönetim ve destek faaliyet merkezine aittir.

Elektrik gideri, doğalgaz gideri, su ve atık su gideri ve diğer giderler dağıtımı

Bu dört gider grubu alan esaslı dağıtılacaktır. Çünkü bu giderler, tesisin kullanım yoğunluğuyla ilgilidir. Tüm giderlerin toplamı 12.240.000 TL'dir. Buna göre;

$$\text{Yükleme oranı} = \frac{\text{Giderler Toplamı}}{\text{Kullanılabilir Alan}} = \frac{12.240.000\ \text{TL}}{8.070\ \text{m}^2} = 1.516{,}73\ \text{TL/m}^2$$

Odalar bölümü faaliyet merkezi 4.710 x 1.516,73 = 7.143.798,3 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi 1.100 x 1.516,73 = 1.668.403 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi 350 x 1.516,73 = 530.855,5 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi 1.910 x 1.516,73 = 2.896.954,3 TL

Direkt ve endirekt işçilik giderleri dağıtımı

2025 yılında gerçekleşen toplam direkt işçilik giderleri ve endirekt işçilik giderleri için Tablo 1'de faaliyet merkezleri dağıtımı yapılmıştır. Buna göre;

Odalar bölümü faaliyet merkezi = 15.600.000 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi = 18.000.000 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi = 8.580.000 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi = 6.960.000 TL

Performans odaklı faaliyet tabanlı maliyetleme hesaplama

Bu yaklaşımdaki temel amaç, temel faaliyetlerin performansının ölçülmesini sağlayarak faaliyetlerin iyileştirilmesidir. Yani faaliyet performanslarının; hizmet düzeyi, kalite, etkinlik ve verimlilik ölçümü ve maliyet sonuçlarının bu performans değişkenleriyle ilişkilendirmektir. Bu amaçla mevcut otel işletmesi yöneticisiyle yapılan görüşme sonucunda bazı performans verileri elde edilmiştir. Buna göre; standart bir odanın ortalama standart temizliğinin 25 dk. fiili temizliğinin 27 dk; süit odanın standart temizliğinin 27 dk. fiili temizliğinin 30 dk. olduğu belirtilmiştir. Ayrıca bir standart odanın check-out standart temizlik süresinin 34 dk. fiili temizlik süresinin 36 dk; bir süit odanın check-out standart temizlik süresinin 38 dk. fiili temizlik süresinin 40 dk. olduğu ifade edilmiştir. Check-in işlemlerinin ortalama standardının 4 dk. olduğu, fiili check-in işlemlerinin ise 6 dk. da gerçekleştiği; check-out işlemlerinin ortalama standardının 2 dk. olduğu, fiili check-out işlemlerinin ise 3 dk. da gerçekleştiği belirtilmiştir. Standart odada yıl boyunca günde 1,3 kişinin konakladığı ((50*2*%65)/50), süit odada ise 1,95 kişinin konakladığı ((30*3*%65)/30) hesaplanmıştır. Kahvaltı ve yemeğin ortalama kişi başı standart servis süresi ortalama10 dk, fiili servis süresinin ise ortalama12 dk. olduğu belirtilmiştir. Oda başına teknik destek süresi standart olarak 13 dk. fiili olarak 15 dk. olarak gerçekleşmiştir. Çalışanların haftalık çalışma saati 40 saattir. Bir yılda tatil, izin gibi durumlar düşüldüğünde yıllık yaklaşık 48 hafta çalışılmış olur. Bunun yanında çalışanların boşlukları da düşünüldüğünde, çalışan başına yıllık çalışma yaklaşık 1.600 saat olduğu teyit edilmiştir. Genel hizmet alanı ile ilgili oda başına genel hizmet yükü yaklaşık standart süresi 9 dk. fiili süresi 11 dk. olarak ifade edilmiştir. Mevcut otel yöneticisinden elde edilen verilere göre otelde ortalama konaklama 2,5 gecedir.

Odalar faaliyet merkezi kapasitesi;

Odalar faaliyet merkezinde toplam 32 personel çalışmaktadır. Bu çalışanların toplam maliyeti 15.600.000 TL'dir. Çalışan başına yıllık pratik kapasite 1.600 saat olarak verilmiştir. Buna göre bu merkezin hizmet üretme potansiyeli ve kapasitenin her bir saatinin maliyeti aşağıda hesaplanmıştır.

Pratik kapasite = 32*1.600 = 51.200 saat

Kapasite maliyet oranı = 15.600.000 / 51.200 saat = 304,69 TL/saat

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi kapasitesi;

Yiyecek-içecek faaliyet merkezinde toplam 26 personel çalışmaktadır. Bu çalışanların toplam maliyeti 18.000.000 TL'dir. Çalışan başına yıllık pratik kapasite 1.600 saat olarak verilmiştir. Buna göre bu merkezin hizmet üretme potansiyeli ve kapasitenin her bir saatinin maliyeti aşağıda hesaplanmıştır.

Pratik kapasite = 26*1.600 = 41.600 saat

Kapasite maliyet oranı = 18.000.000 / 41.600 saat = 432,69 TL/saat

Yönetim ve destek faaliyet merkezi kapasitesi;

Yönetim ve destek faaliyet merkezinde toplam 7 personel çalışmaktadır. Bu çalışanların toplam maliyeti 8.580.000 TL'dir. Çalışan başına yıllık pratik kapasite 1.600 saat olarak verilmiştir. Buna göre bu merkezin hizmet üretme potansiyeli ve kapasitenin her bir saatinin maliyeti aşağıda hesaplanmıştır.

Pratik kapasite = 7*1.600 = 11.200 saat

Kapasite maliyet oranı = 8.580.000 / 11.200 saat = 766,07 TL/saat

Genel hizmet faaliyet merkezi kapasitesi;

Genel hizmet faaliyet merkezinde toplam 10 personel çalışmaktadır. Bu çalışanların toplam maliyeti 6.960.000 TL'dir. Çalışan başına yıllık pratik kapasite 1.600 saat olarak verilmiştir. Buna göre bu merkezin hizmet üretme potansiyeli ve kapasitenin her bir saatinin maliyeti aşağıda hesaplanmıştır.

Pratik kapasite = 10*1.600 = 16.000 saat

Kapasite maliyet oranı = 6.960.000 / 16.000 saat = 435 TL/saat

Faaliyet merkezlerine göre standart ve fiili faaliyet süreleri;

<u>Odalar faaliyet merkezi için;</u>

Odalar merkezinde iki alt faaliyet yer almaktadır. Bunlar; ön büro ve temizlik/housekeeping. Ön büro sürelerine bakıldığında, standart check-in/check-out sürelerinin toplamının 6 dk. olduğu hesaplanmıştır. Aynı zamanda fiili check-in/check-out sürelerinin toplamının da 9 dk. olduğu hesaplanmıştır. Ayrıca mevcut otel işletmesinin yıllık toplam dolu oda sayısının 18.980 (80*365*%65)

olduğu, bu sayının standart oda için 11.862,5; süit oda için 7.117,5 olduğu hesaplanmıştır. Ortalama konaklama 2,5 gece olarak verilmiştir. Bu verilere göre toplam ön büro süreleri aşağıda hesaplanmıştır.

Yıllık check-in/check-out sayısı = 18.980 / 2,5 = 7.592 (standart oda için 4.745 (11.862,5/2,5); süit oda için 2.847 (7117,5 / 2,5))

Standart oda ön büro süresi; 4.745*6=28.470 dk.= 474,5 saat

Suit oda ön büro süresi; 2.847*6= 17.082 dk.=284,7 saat

Toplam standart ön büro süresi; 759,2 saat

Toplam fiili ön büro süresi; 7.592*9 = 68.328 dk. = 1.138,8 saat

Temizlik/housekeeping sürelerine bakıldığında, standart ve süit oda için hesaplamalar şöyledir.

Standart oda için;

Standart oda konaklama sayısı; 11.862,5 - 4.745 = 7.117,5

Standart süre; (7.117,5 * 25) + (4.745*34) =339.267,5 dk =5.654,46 saat

Fiili süre; (7.117,5 * 27) + (4.745*36) = 362.992,5 dk = 6.049,88 saat

Süit oda için;

Süit oda konaklama sayısı; 7.117,5 – 2.847 =4.270,5

Standart süre; (4.270,5 * 27) + (2.847 * 38) = 223.489,5 dk. = 3.724,83 saat

Fiili süre; (4.270,5 * 30) + (2.847 * 40) = 241.995 dk. = 4.033,25 saat

Toplam standart temizlik/housekeeping süresi; 9.379,29 saat

Toplam fiili temizlik/housekeeping süresi; 10.083,13 saat

Genel toplam; Standart oda toplam standart süre, 6.128,96 saat; Suit oda toplam standart süre, 4.009,53 saat; Toplam standart süre; 10.138,49 saat; Toplam fiili süre; 11.221,93 saat

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi için;

Yiyecek-içecek merkezinde yiyecek-içecek servis alt faaliyeti yer almaktadır. Standart odada yıl boyunca 1,3 kişi, süit odada ise 1,95 kişi kaldığı hesaplanmıştır. Kahvaltı ve yemek yiyenlerin oranı ise %70'dir. Buna göre;

Standart oda yıllık konaklayan sayısı = 11.862,5 * 1,3 = 15.421,25 kişi

Standart oda yıllık kahvaltı ve yemek sayısı = 15.421,25 * %70 = 10.794,88 adet

Süit oda yıllık konaklayan sayısı = 7.117,5 * 1,95 = 13.879,13 kişi

Süit oda yıllık kahvaltı ve yemek sayısı = 13.879,13 * %70 = 9.715,4 adet

Toplam yıllık kahvaltı ve yemek sayısı = 20.510,28 adet

Toplam standart yiyecek-içecek süresi; 20.510,28 * 10 = 205.102,8 dk. = 3.418,38 saat

Toplam fiili yiyecek-içecek süresi; 20.510,28*12 = 246.123,36 dk. = 4.102,06 saat

Yönetim ve destek faaliyet merkezi için;

Toplam standart süre; 18.980*13 =246.740 dk. = 4.112,33 saat

Toplam fiili süre; 18.980*15 =284.700 dk. = 4.745,01 saat

Genel hizmet faaliyet merkezi için;

Toplam standart süre; 18.980*9 =170.820 dk. = 2.847 saat

Toplam fiili süre; 18.980*11 =208.780 dk. = 3.479,67 saat

Performans odaklı maliyetleme sonuçları;

Odalar faaliyet merkezi;

Normal koşullarda çalışıldığı düşünüldüğünde katlanılması gereken maliyet (standart yüklenen maliyet); 10.138,49*304,69 = 3.089.096,52 TL

Gerçek zaman koşulu altında gerçekleşen maliyet (fiili yüklenen maliyet); 11.221,93*304,69 = 3.419.209,84 TL

Verimsizlik maliyeti; performans düşüklüğünden kaynaklanan maliyet,

3.419.209,84 TL – 3.089.096,52 TL = 330.113,32 TL

Atıl kapasite maliyeti; odalar faaliyet merkezinde yıl boyunca hazır tutulduğu halde kullanılmayan personel kapasite maliyeti; 15.600.000 TL – 3.419.209,84 TL = 12.180.790,16 TL

Kullanılan kapasite oranı; 3.419.209,84/15.600.000 = %21,92

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi;

Normal koşullar altında katlanılması gereken maliyet (standart yüklenen maliyet); 3.418,38*432,69 = 1.479.103,17 TL

Gerçek zaman koşulu altında gerçekleşen maliyet (fiili yüklenen maliyet); 4.102,06*432,69 = 1.774.920,35 TL

Verimsizlik maliyeti; performans düşüklüğünden kaynaklanan maliyet,

1.774.920,35 TL – 1.479.103,17 TL =295.817,18 TL

Atıl kapasite maliyeti; yiyecek-içecek faaliyet merkezinde yıl boyunca hazır tutulduğu halde kullanılmayan kapasite maliyeti; 18.000.000 TL – 1.774.920,35 TL = 16.225.079,65 TL

Kullanılan kapasite oranı; 1.774.920,35/18.000.000 = %9,86

Yönetim ve destek faaliyet merkezi;

Normal koşullar altında katlanılması gereken maliyet (standart yüklenen maliyet); 4.112,33*766,07 = 3.150.332,3 TL

Gerçek zaman koşulu altında gerçekleşen maliyet (fiili yüklenen maliyet); 4.745,01*766,07 = 3.635.009,81 TL

Verimsizlik maliyeti; performans düşüklüğünden kaynaklanan maliyet,

3.635.009,81 TL-3.150.332,3 TL = 484.677,51 TL

Atıl kapasite maliyeti; yönetim ve destek faaliyet merkezinde yıl boyunca hazır tutulduğu halde kullanılmayan kapasite maliyeti; 8.580.000 TL – 3.635.009,81 TL = 4.944.990,19 TL

Kullanılan kapasite oranı; 3.635.009,81/8.580.000 = %42,37

Genel hizmet faaliyet merkezi;

Normal koşullar altında katlanılması gereken maliyet (standart yüklenen maliyet); 2.847*435 = 1.238.445 TL

Gerçek zaman koşulu altında gerçekleşen maliyet (fiili yüklenen maliyet); 3.479,67*435 = 1.513.656,45 TL

Verimsizlik maliyeti; performans düşüklüğünden kaynaklanan maliyet, 1.513.656,45 TL – 1.238.445 TL = 275.211,45 TL

Atıl kapasite maliyeti; genel hizmetler faaliyet merkezinde yıl boyunca hazır tutulduğu halde kullanılmayan kapasite maliyeti; 6.960.000 TL – 1.513.656,45 TL = 5.446.343,55 TL

Kullanılan kapasite oranı; 1.513.656,45 /6.960.000 = %21,75

Buna göre faaliyet merkezlerince hesaplanan yeni maliyetler şöyledir;

Odalar faaliyet merkezi performans maliyeti 3.419.209,84 TL

Yiyecek-İçecek faaliyet merkezi performans maliyeti 1.774.920,35 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi performans maliyeti 3.635.009,81 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi performans maliyeti 1.512.351,45 TL

Bu aşamada ise performans sonucu elde edilen veriler önceki dağıtıma eklenerek faaliyet merkezleri toplamı elde edilmiştir. Performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi sonucu elde edilen toplam maliyetler şöyledir.

Odalar bölümü faaliyet merkezi toplam maliyeti 12.448.381,14 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi toplam maliyeti 6.051.893,35 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi toplam maliyeti 5.882.903,21 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi toplam maliyeti 4.799.618,75 TL

Performans odaklı faaliyet merkezlerinin hizmetlere dağıtımı;

Odalar bölümü faaliyet merkezi dağıtımı

Odalar faaliyet merkezi maliyetinin standart oda ve süit oda hizmetlerine dağıtımında yalnızca satılan oda sayısı değil, oda türlerine göre oluşan zaman tüketimi dikkate alınmıştır. Çünkü süit odalar standart odalara göre daha geniş kullanım alanına sahip olup daha uzun temizlik ve hazırlık süresi gerektirmektedir. Bu nedenle odalar faaliyet merkezi maliyetinin dağıtımında zaman ağırlıklı oda eşdeğeri kullanılmıştır.

Satılan standart oda sayısı = 50 * 365* %65 = 11.862,5 oda

Satılan süit oda sayısı = 30*365*%65 =7.117,5 oda

Toplam satılan oda sayısı = 11.862,5 + 7.117,5 =18.980 oda

Standart oda toplam standart süre=6.128,96 saat

Süit oda toplam standart süre=4.009,53 saat

Standart oda dağıtım payı=6.128,96/10.138,49=%60,45

Süit oda dağıtım payı=4.009,53/10.138,49=%39,55

Standart oda payı = 12.448.381,14*%60,45=7.525.344,51 TL

Süit oda payı = 12.448.381,14*%39,55=4.923.036,63 TL

Yiyecek-içecek faaliyet merkezi dağıtımı

Bu merkezin hizmetlere dağıtımı kahvaltı ve yemek satın alma oranı alınmıştır. Yukarıda yapılan hesaplamayla, standart odada yıl boyunca günde 1,3 kişi, süit odada ise 1,95 kişi konaklamıştır. Buna göre;

Standart oda için; 11.862,5*1,3*%70 = 10.794,88 satın alım

Süit oda için; 7.117,5*1,95*%70 = 9.715,39 satın alım

Toplam satın alım 20.510,27

$$\text{Y.O.} = \frac{\text{Yiyecek-İçecek faaliyet merkezi}}{\text{Toplam satılan oda sayısı}} = \frac{6.051.893,35\ \text{TL}}{20.510,27\ \text{satın alım}} = 295,07\ \text{TL/satın alım}$$

Standart oda payı = 10.794,88 * 295,07 = 3.185.245,24 TL

Süit oda payı = 9.715,39 * 295,07 = 2.866.720,13 TL

Yönetim ve destek faaliyet merkezi dağıtımı

Bu merkezin hizmetlere dağıtımında oda gelir payı kullanılmıştır. Buna göre;

Standart oda geliri; 11.862,5*4.942 = 58.624.475 TL

Süit oda geliri; 7.117,5*6.596 = 46.947.030 TL

$$\text{Y.O.} = \frac{\text{Yönetim ve destek faaliyet merkezi toplam maliyeti}}{\text{Toplam oda geliri}} = \frac{5.882.903,21\ \text{TL}}{105.571.505\ \text{TL}} = 0.055\ \text{TL}$$

Standart oda payı = 58.624.475 * 0,055 = 3.266.810,61 TL

Süit oda payı = 5.882.903,21-3.266.810,61=2.616.092,6 TL

Genel hizmet faaliyet merkezi dağıtımı

Bu merkezin hizmetlere dağıtımında oda kullanım alanı esas alınmıştır.

Y.O. = Genel hizmet faaliyet merkezi maliyeti = 4.799.618,75 TL= 1.019,02 TL/m²
Oda kullanım alanı 4.710 m²

Standart oda payı = 2.550 * 1.019,02 = 2.598.501 TL

Süit oda payı = 2.160 * 1.019,02 = 2.201.099,04 TL

Toplam hizmet bazlı maliyet

Standart oda toplam maliyet 16.575.901,36 TL

Süit oda toplam maliyet 12.606.948,4 TL

Hizmet bazlı birim maliyetlerin hesaplanması

Standart Oda Birim Maliyeti = Toplam maliyet / Satılan standart oda = 16.575.901,36 TL / 11.862,5 oda = 1.397,55 TL/oda

Süit Oda Birim Maliyeti = Toplam maliyet / Satılan süit oda = 12.606.948,4 TL / 7.117,5 oda = 1.771,26 TL/oda

Bulgular

Bulgular, dört faaliyet merkezi bazında kapasite kullanımı, standart-fiili süre farkı, verimsizlik maliyeti, atıl kapasite maliyeti ve hizmet türlerine dağıtılan maliyetler üzerinden değerlendirilmiştir. Odalar faaliyet merkezinde fiili kullanılan kapasite maliyeti 3.419.209,84 TL, verimsizlik maliyeti 330.113,32 TL ve atıl kapasite maliyeti 12.180.790,16 TL olarak hesaplanmıştır. Yiyecek-içecek faaliyet merkezinde fiili kullanılan kapasite maliyeti 1.774.920,35 TL, verimsizlik maliyeti 295.817,18 TL ve atıl kapasite maliyeti 16.225.079,65 TL'dir. Yönetim ve destek faaliyet merkezinde fiili kullanılan kapasite maliyeti 3.635.009,81 TL, verimsizlik maliyeti 484.677,51 TL ve atıl kapasite maliyeti 4.944.990,19 TL olarak belirlenmiştir. Genel hizmetler faaliyet merkezinde ise fiili kullanılan kapasite maliyeti 1.513.656,45 TL, verimsizlik maliyeti 275.211,45 TL ve atıl kapasite maliyeti 5.446.343,55 TL'dir.

Kapasite kullanım oranları faaliyet merkezleri itibarıyla farklılık göstermektedir. En düşük kapasite kullanım oranı %9,86 ile yiyecek-içecek faaliyet merkezinde gerçekleşmiştir. Bunu %21,75 ile genel hizmetler, %21,92 ile odalar ve %42,37 ile yönetim ve destek faaliyet merkezi izlemektedir. Bu sonuçlar, faaliyet merkezlerinde sağlanan kapasitenin önemli bir bölümünün fiili hizmet üretimine dönüşmediğini göstermektedir. Ancak atıl kapasite maliyetleri hizmet birim maliyetlerine dahil edilmemiş; yönetimsel karar alma sürecinde ayrıca izlenmesi gereken kapasite maliyeti olarak raporlanmıştır.

Hizmet türleri itibarıyla yapılan dağıtım sonucunda standart oda ve süit oda maliyetleri farklılaşmaktadır. Zaman ağırlıklı dağıtım anahtarı kullanıldığında standart oda toplam hizmet maliyeti 16.575.901,36 TL, süit oda toplam hizmet maliyeti ise 12.606.948,4 TL olarak hesaplanmıştır. Buna göre standart oda birim maliyeti 1.397,55 TL/oda, süit oda birim maliyeti ise 1.771,26 TL/oda düzeyindedir. Süit oda birim maliyetinin daha yüksek olması, süit odaların daha geniş alana sahip olması, temizlik süresinin daha uzun olması ve kişi başına yiyecek-içecek hizmet tüketiminin daha yüksek olmasıyla ilişkilidir.

Tartışma

Araştırma bulguları, PDFTM yaklaşımının konaklama işletmelerinde klasik FTM'ye kıyasla daha ayrıntılı yönetim muhasebesi bilgisi ürettiğini göstermektedir. Klasik FTM yaklaşımı, dolaylı maliyetlerin faaliyetler aracılığıyla hizmet türlerine dağıtılmasına odaklanırken, PDFTM yaklaşımı bu dağıtım sürecine standart-fiili süre karşılaştırması, verimsizlik maliyeti ve atıl kapasite maliyeti boyutlarını eklemektedir. Bu yönüyle bulgular, PDFTM'nin maliyet dağıtımından daha geniş bir performans değerlendirme aracı olarak kullanılabileceğini savunan Namazi (2009), Sarokolaei vd. (2013), Özen (2021) ve Ahsini ve Bendine (2023) ile uyumludur.

Çalışmanın bulguları, atıl kapasite maliyetlerinin birim hizmet maliyetlerine doğrudan yüklenmesi yerine ayrı raporlanmasının daha uygun olduğunu göstermektedir. Çünkü atıl kapasite maliyetlerinin doğrudan standart oda ve süit oda birim maliyetlerine yüklenmesi, düşük doluluk dönemlerinde hizmet maliyetlerini olduğundan yüksek gösterebilir ve fiyatlama kararlarını yanıltabilir. Bu nedenle

PDFTM yaklaşımı, hizmet birim maliyetlerini fiilen kullanılan kapasiteye göre hesaplamakta; kullanılmayan kapasiteyi ise kapasite planlaması, personel yönetimi ve süreç iyileştirme kararları için ayrı bir performans göstergesi olarak sunmaktadır.

Sonuç ve öneriler

Bu çalışma, bir otel işletmesinde PDFTM yaklaşımının uygulanabilirliğini inceleyerek faaliyet merkezleri bazında kullanılan kapasite, verimsizlik maliyeti, atıl kapasite maliyeti ve hizmet birim maliyetlerini hesaplamıştır. Araştırma bulguları, PDFTM yaklaşımının konaklama işletmelerinde maliyetlerin yalnızca hizmet türlerine dağıtılmasıyla sınırlı kalmadığını; aynı zamanda kapasite kullanımı ve faaliyet performansı hakkında da yönetsel bilgi ürettiğini göstermektedir. Bu yönüyle çalışma, otel işletmelerinde maliyet yönetimi ile performans değerlendirmesi arasında bağlantı kurulmasına katkı sağlamaktadır.

Bulgulara göre tüm faaliyet merkezlerinde fiili süreler standart sürelerin üzerinde gerçekleşmiş ve buna bağlı olarak verimsizlik maliyetleri oluşmuştur. En yüksek verimsizlik maliyeti yönetim ve destek faaliyet merkezinde hesaplanmıştır. Bu sonuç, yönetimsel ve destekleyici süreçlerde iş akışı, koordinasyon, görev dağılımı ve süreç standardizasyonu gibi unsurların yeniden değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir. Odalar faaliyet merkezinde ise temizlik ve ön büro süreçlerinde standart süre-fiili süre farkı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle kat hizmetleri planlaması, check-in/check-out süreçleri ve oda hazırlama standartlarının gözden geçirilmesi önerilmektedir.

Atıl kapasite bulguları, kapasite planlaması açısından daha belirgin sonuçlar sunmaktadır. Yiyecek-içecek faaliyet merkezinde kapasite kullanım oranının oldukça düşük düzeyde gerçekleşmesi, bu merkezde personel planlamasının, restoran açık saatlerinin, kahvaltı/yemek satın alma oranlarının ve sezonluk talep düzeylerinin birlikte değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu kapsamda yiyecek-içecek faaliyet merkezi için vardiya planlamasının talep yoğunluğuna göre yeniden yapılandırılması, düşük talep dönemlerinde esnek personel kullanımı, bazı destek hizmetlerinde dış kaynak kullanımı ve hizmet saatlerinin doluluk oranlarıyla ilişkilendirilmesi önerilebilir.

Genel hizmetler faaliyet merkezinde düşük kapasite kullanımı, ortak alan hizmetleri, güvenlik, teknik destek ve genel operasyon süreçlerinde kapasite-talep uyumunun yeniden analiz edilmesini gerektirmektedir. Bu merkez için ortak alan kullanım yoğunluğu, toplantı salonu kullanım oranı, teknik servis talepleri ve güvenlik hizmetleri gibi göstergeler düzenli olarak izlenmelidir. Yönetim ve destek faaliyet merkezinde ise kapasite kullanım oranı diğer merkezlere göre daha yüksek olmakla birlikte, verimsizlik maliyetinin yüksekliği bu merkezin süreç etkinliği açısından ayrıca değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

Çalışmanın en önemli sınırlılığı, tek bir otel işletmesine ait verilerle yürütülmüş olmasıdır. Bu nedenle bulgular tüm konaklama işletmelerine genellenmemeli, benzer nitelikteki otel işletmeleri için açıklayıcı bir örnek olay olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca bazı operasyonel sürelerin doğrudan zaman etüdüyle değil, işletme beyanı ve operasyonel bilgiler çerçevesinde belirlenmiş olması da önemli bir sınırlılıktır. Gelecek araştırmalarda farklı şehirlerde, farklı ölçeklerde ve farklı konseptlerde faaliyet gösteren otel işletmeleri karşılaştırmalı olarak incelenebilir. Ayrıca aylık doluluk oranları, sezonluk talep değişimleri, müşteri segmentleri ve departman bazlı sayaç/veri kayıtları kullanılarak daha ayrıntılı PDFTM modelleri geliştirilebilir.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Kaynakça / References

Abdioğlu, H. (2016). Maliyet muhasebesi. (3. baskı). Dora Yayınevi.

Ağ, A., ve Taşkesenlioğlu, D. (2024). Konaklama işletmelerindeki maliyet muhasebesi uygulamalarının örneklerle incelenmesi. Paradigma: İktisadi ve İdari Araştırmalar Dergisi, 13(1), 42-55. https://izlik.org/JA26JJ96CP

Ahsini, K., ve Bendine, M. (2023). Performance focused activity based costing (PF-ABC) system- A theoretical study. Journal of Economic Integration, 11(4), 671-684. https://asjp.cerist.dz/en/article/226738

Ali, A. M. M. (2019). The role of performance focused activity based costing (PFABC) in productivity improving and performance evaluating, case study in the general company for tire industry in Najaf-Iraq. International Journal of Multidisciplinary Research and Publications (IJMRAP), 2(6), 35-41.

Alkan, A. T. (2005). Faaliyet tabanlı maliyet sistemi ve bir uygulama. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13, 39-56. https://izlik.org/JA62YH26ND

Al-Obaidy, M. H. F., ve Al-Jarjary, K.H. Y. (2024). Use of performance focused activity based costing (pf-abc) method in measuring / the costs health service - practical study Ibn Al-Atheer Educational Hospital for children. NTU Journal for Administrative and Human Sciences, 4(2), 133-158. https://doi.org/10.56286/ntujahs.v4i2

Altuntaş, C. (2014). A research of the applicability of activity based cost system of accommodation sector. Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty, 1(1), 54-69. https://izlik.org/JA76DT27LS

Aziz, H.M. ve Mohammed, H. H. (2025). The impact of applying the performance-focused activity-based costing (pfabc) system on achieving sustainable competitive advantage an applied study in Mass Iraq Cement Company. University of Kirkuk Journal For Administrative and Economic Science, 15(4), 314-340.

Büyükmirza, K. (2021). Maliyet ve yönetim muhasebesi (24. baskı). Gazi Kitabevi.

Cooper, R. ve Kaplan, R. S. (1992). Activity-based systems: measuring the costs of resource usage. Accounting Horizons, 6(3): 1-13.

Ciğer, A. (2020). Konaklama işletmelerinde faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi: bir otel işletmesinde vaka çalışması. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 23(1), 164-185. https://doi.org/10.29249/selcuksbmyd.663155

Eldenburg, L. G., Brooks, A., Oliver J., Vesty G., Dormer R., Murthy V., ve Pawsey N. (2020). Management accounting (4th ed.). John Wiley ve Sons.

Güven, R. (1993). Türkiye elektrik kurumu genel müdürlüğü'nde faaliyet esaslı maliyet muhasebesi uygulama denemesi (DPT Uzmanlık Tezleri Yayın No DPT: 2333). İPGM.

Hansen, D. R. ve Mowen, M. M. (2006). Cost management accounting and control. Thomson South-Western.

Hassoun, L. N. (2018). The role of performance-focused activity-based costing (pf abc) system in achieving organisational excellence. Tikrit Journal of Administrative and Economic Sciences, 4(44).

İşleyen, A. (2006). Faaliyete dayalı maliyet sistemi: bir örnek çalışma. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (2), 17-23. https://izlik.org/JA49GG37EK

Jaber, R. K. ve Saad, S. M. (2022). Evaluating the banking performance via using the performance focused activity-based costing system (pfabc): an applied study on al-rasheed bank / electricity department branch. Journal of Positive School Psychology, 6(5), 3564-3575. https://journalppw.com/index.php/jpsp/article/view/6740/4414

Karakaya, M. (2004). Maliyet muhasebesi (1. baskı), Gazi Kitapevi.

Karcıoğlu, R., ve Binboğa, G. (2010). Faaliyete dayalı maliyetleme ve faaliyete dayalı yönetimin işletme stratejisinin belirlenmesindeki rolü. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 24(1), 1-13. https://izlik.org/JA52WJ93NN

Korhan, G., ve Özkan, Ö. (2013). Faaliyet tabanlı maliyetleme ile geleneksel maliyet sistemlerinin karşılaştırılması: uygulama örneği, https://www.alomaliye.com/2013/02/05/faaliyet-tabanli-

maliyetleme-ile-geleneksel-maliyet-sistemlerinin-karsilastirilmasi-uygulama-ornegi-gokhan-korhan-vergi-mufettisi-ozgur-ozkan-vergi-mufettisi-muh-fin-abd-doktora-ogrencisi/?srsltid=AfmBOopA7ER7429KaiLK8XKJ2EDPTkRke0Uo4Hv5wR-hoW31r4ybcJwZ

Kowsari, F. (2013). Changing in costing models from traditional to performance focused activity based costing (PFABC). European Online Journal of Natural and Social Sciences, 2(3), 2497-2508. https://european-science.com/eojnss/article/viewFile/1499/pdf

Larbi, G. M. (2021). Activity based-costing system through three generation: abc-tdabc- pfabc. Business Sciences Review, 90-108.

Latshaw, A. C. ve Cortese,-Teresa M. D. (2002). Activity based costing: usage and pitfalls. Review of Business, 23(1), 30-32.

Namazi, M. (2009). Performance focused ABC: A third generation of activity based costing system. Cost Management Journal, 23(5), 34-46.

Nouri, M. A. ve Hassoun, A. M. (2020). Performance-focused activity-based costing (PF ABC) and its role in performance evaluation. Al-Muthanna Journal of Administrative and Economic Sciences, 10(2), 60-79.

Özen, İ. (2021). Performansa dayalı faaliyet tabanlı maliyetleme. Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi, 3(1), 75-92. https://izlik.org/JA92LK72AG

Paff, L. (2021). Financial and managerial accounting, United States of America, Pennsylvania State University.

Patiar, A., (2016). Costs allocation practices: evidence of hotels in Australia. Journal of Hospitality and Tourism Management, 26, 1-8. https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2015.09.002

Pavlatos, O., ve Paggios, I. (2009). Activity-based costing in the hospitality industry: evidence from Greece. Journal of Hospitality ve Tourism Research, 33(4), 511-527. https://doi.org/10.1177/1096348009344221

Plowman, B. (2001). Activity based management: ımproving process and profitability, Gower Publishing.

Sarokolaei, M. A., Bahreini, M. ve Bezenjani, F. P. (2013). Fuzzy performance focused activity based costing (PFABC). Procedia - Social and Behavioral Sciences, 75, 346-352. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.04.039

Schmidgall, R.S; ve DeFranco, A,L. (2023). Hospitality industry managerial accounting (9th ed.). The American Hotel ve Lodging Educational Institute.

Sievanen, M. ve Tornberg, K. (2002). Process-based costing: the best of activity-based costing, AACE International Transactions, CSC.

Sucu, Ö. E. (2017). Konaklama işletmelerinde etkin maliyet yönetimi ve bir uygulama. Journal of Social and Humanities Sciences Research (JSHSR), 4(10), 412-427. https://doi.org/10.26450/jshsr.73

Tanış, V. N. (1997). Theoretical background of some research methods applicable in cost and management accounting. Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 12(2).

Türksoy, A. (1998). Otel Yönetim muhasebesi, Turhan Kitabevi.

Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI). (2018). 11th revised edition, by hospitality financial and technology professionals, Printed in the United States of America, Washington, D.C.

Unutkan, Ö. (2010). Faaliyet tabanlı maliyet sistemi ve bir uygulama. Mali Çözüm Dergisi, (97). 87-105. https://archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/97malicozum/3%20ozcan%20unutkan.pdf

Ülkü, E. ve Karamaraş, B. E. (2002). İki çağdaş yönetim muhasebesi yaklaşımının karşılaştırılması: faaliyet esasına dayalı maliyetleme ve kısıtlar teorisi. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 4(1), 93-107.

Yaşar, R. Ş. (2017). Zaman esaslı faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi ile konteyner terminallerinde maliyet analizi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 73, 203-228. https://doi.org/10.25095/mufad.396752

Yıldıztekin, İ. (2010). Konaklama hizmetlerinde maliyete dayalı fiyatlama ve fiyat değişiminin bölüm karlılığına etkileri. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(4), 215-240. https://izlik.org/JA83AM77YU

Yin, R.K. (2018). Case study research and applications (6th ed.). SAGE Publications.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2): 1092-1117
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2741

Araştırma Makalesi / Research Article

Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkileri: Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerine bir araştırma

The effects of digital literacy and internet addiction on digital burnout: A study on advertising irritation and advertising avoidance behaviour

Sinem Sargın[1]

[1] Arş. Gör. Dr., Nuh Naci Yazgan Üniversitesi, Kayseri, Türkiye, ssargin@nny.edu.tr

ORCID: 0000-0002-7504-154X

Başvuru/Submitted: 1/03/2026

1. Revizyon/ 1th Revised: 10/06/2026

2. Revizyon/ 2nd Revised: 22/06/2026

Kabul/Accepted: 23/06/2026

Yayın/Online Published: 25/06/2026

Öz

Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüzde, tüketicilerin dijital araçlar ve çevrimiçi platformlarla yoğun etkileşimi, bireylerin psikolojik ve davranışsal tepkilerini önemli ölçüde etkilemektedir. Bu çalışma, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkilerini ve dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ile reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki rolünü bütüncül bir model çerçevesinde incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırma, Türkiye'de yaşayan 18 yaş ve üzeri tüketicilerden çevrimiçi anket yöntemiyle elde edilen 359 geçerli veri üzerinden yürütülmüştür. Verilerin analizinde yapısal eşitlik modellemesi kapsamında kısmi en küçük kareler yöntemi (PLS-SEM) kullanılmıştır. Bulgular; dijital okuryazarlığın dijital tükenmişliği azalttığını, internet bağımlılığının ise dijital tükenmişliği artırdığını; ayrıca dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı bir aracı rol üstlendiğini ortaya koymaktadır. Elde edilen sonuçlar, dijital tükenmişliğin dijital reklamlara yönelik tüketici tepkilerini şekillendiren önemli bir aracı mekanizma olduğunu kanıtlamaktadır. Bu çalışma, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığını aynı model içerisinde ele alarak dijital tükenmişliğin öncüllerini incelemesi ve dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ile reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerini ele alması açısından literatüre özgün katkılar sunmaktadır. Bulgular, dijital pazarlama stratejilerinin geliştirilmesinde tüketicilerin dijital tükenmişlik düzeylerinin dikkate alınmasının önemine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Dijital Okuryazarlık, Dijital Tükenmişlik, İnternet Bağımlılığı, Reklam İrritasyonu, Reklamdan Kaçınma, Tüketici Davranışları

Jel Kodları: D12, M31, M37

Abstract

In today's era of rapid digitalisation, consumers' intensive interaction with digital tools and online platforms significantly influences their psychological and behavioural responses. This study aims to examine the effects of digital literacy and internet addiction on digital burnout and the role of digital burnout in shaping advertising irritation and advertising avoidance behaviour within a holistic model framework. The research was conducted with 359 valid responses obtained from consumers aged 18 and older living in Türkiye through an online survey. Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM) was employed for data analysis. The findings reveal that digital literacy reduces digital burnout, whereas internet addiction increases it; furthermore, digital burnout plays both a direct and an indirect mediating role in advertising irritation and advertising avoidance. The results demonstrate that digital burnout is a crucial mediating mechanism shaping consumer responses toward digital advertisements. This study offers an original contribution to the literature by examining the antecedents of digital burnout, integrating digital literacy and internet addiction within a single model and addressing the effects of digital burnout on advertising irritation and avoidance behaviour. The findings highlight the importance of accounting for consumers' levels of digital burnout when developing digital marketing strategies.

Keywords: Digital Literacy, Digital Burnout, Internet Addiction, Advertising Irritation, Advertising Avoidance, Consumer Behaviour

Jel Codes: D12, M31, M37

Atıf/Citation: Sargın, S., Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkileri: Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerine bir araştırma, bmij (2026) 14 (2): 1092-1117, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2741

© 2026 The Author(s).

Bu makale, araştırma ve yayın etiğine uygun hazırlanmış ve iThenticate ile intihal taramasından geçirilmiştir. Bu makalenin İngilizce metinleri Grammarly programıyla kontrol edilmektedir.

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Extended Abstract

The effects of digital literacy and internet addiction on digital burnout: A study on advertising irritation and advertising avoidance behaviour

Literature

The rapid expansion of digital technologies has profoundly transformed consumers' daily lives, increasing exposure to digital platforms, online content, and advertising. While digitalisation offers significant benefits in terms of access to information and convenience, it also introduces psychological challenges such as stress, fatigue, and emotional exhaustion. Within this context, digital burnout has emerged as an important construct describing individuals' mental and emotional exhaustion resulting from prolonged and intensive digital engagement. Previous studies have primarily examined digital burnout in relation to internet addiction, technostress, and excessive media use, whereas its implications for consumer responses to digital advertising remain relatively underexplored.

Research purpose and importance

The main purpose of this study is to investigate the effects of digital literacy and internet addiction on digital burnout and to analyse how digital burnout influences advertising irritation and ad avoidance behaviour. Understanding these relationships is crucial for both theory and practice, as digital burnout may reduce the effectiveness of digital advertising and negatively affect consumer–brand interactions. This study contributes to the literature by integrating digital literacy and internet addiction within a single structural model and positioning digital burnout as a mediating variable. Unlike prior studies that focus mainly on direct relationships, this research highlights the indirect mechanisms through which digital burnout shapes consumers' responses to advertising.

Research design, method, and hypotheses

This study was designed using a quantitative, explanatory research approach and employed a cross-sectional survey to test the proposed theoretical relationships. Data were collected through a structured online questionnaire administered to 359 consumers aged 18 and above residing in Türkiye, using convenience sampling due to time and accessibility constraints. The research examines whether digital literacy reduces digital burnout, whether internet addiction increases digital burnout, and how digital burnout influences advertising irritation and ad avoidance behaviour. In addition, the study investigates the mediating role of digital burnout in the relationships between digital literacy, internet addiction, and advertising-related consumer responses. The proposed research model conceptualises digital literacy and internet addiction as antecedents of digital burnout. In contrast, digital burnout is conceptualised as a predictor of advertising irritation and ad avoidance behaviour, and as a mediating variable. The hypotheses posit that digital literacy negatively affects digital burnout, internet addiction positively affects digital burnout, and digital burnout positively influences both advertising irritation and ad avoidance behaviour. To test the measurement and structural models, the study relies exclusively on quantitative analysis, employing Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM). This analytical approach enables the simultaneous examination of direct and indirect relationships among the latent variables within a comprehensive structural framework.

Findings and discussion

The findings indicate that digital literacy has a significant negative effect on digital burnout, suggesting that higher digital competence helps individuals cope more effectively with digital environments. In contrast, internet addiction exerts a strong and positive effect on digital burnout, confirming that excessive and uncontrolled internet use increases psychological exhaustion. Digital burnout was found to increase both advertising irritation and ad avoidance behaviour significantly. The mediation analysis revealed that digital burnout significantly mediates the effects of digital literacy and internet addiction on advertising irritation and ad avoidance behaviour. These results suggest that consumers' negative reactions to digital advertising are shaped not only by advertising characteristics but also by their psychological state in digital environments. The results are consistent with prior studies linking internet addiction to psychological strain and digital exhaustion, while extending previous research by demonstrating the advertising-related consequences of digital burnout. Unlike earlier studies that examined digital literacy mainly in purchasing or decision-making contexts, this study reveals its indirect protective role against negative responses to advertising by reducing digital burnout.

Conclusion, recommendation and limitations

The study concludes that digital burnout plays a critical role in shaping consumers' responses to digital advertising. From a managerial perspective, reducing consumers' digital burnout should be a key strategy to minimise advertising irritation and ad avoidance. Enhancing digital literacy and designing less intrusive digital advertising environments may help achieve this goal. Future research may explore digital burnout across different cultural contexts, age groups, and digital platforms, and employ longitudinal designs to capture changes over time better. The study is limited by its use of convenience sampling and cross-sectional data, which may restrict the generalizability and causal interpretation of the findings.

Giriş

Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüz dünyasında, tüketicilerin dijital araçlar, platformlar ve çevrimiçi içeriklerle etkileşim düzeyleri önemli düzeyde artmıştır. Dijital ortamlar bir yandan bireylerin bilgiye erişimini kolaylaştırırken diğer yandan bireyler üzerinde bilişsel, duygusal ve davranışsal anlamda olumsuz sonuçları da ortaya çıkarmaktadır. Platformlarda sürekli olarak çevrim içi olma durumu, aşırı düzeyde bilgi yüklenmesi ve çevrimiçi ortamlarda geçirilen sürenin artması, bireylerde zihinsel ve duygusal bir yorgunluk durumu meydana getirmektedir (Roslan vd., 2021; Mohasseb ve Hashemi, 2024). Dijital tükenmişlik olarak adlandırılan bu yorgunluk ve bıkkınlık durumu, bireylerin dijital araçlara karşı tahammül düzeylerinin azalması, stres, dikkat dağınıklığı ve duygusal yıpranma gibi sonuçlarla birlikte görülmektedir.

Alan yazınında dijital tükenmişlik genellikle internet bağımlılığı, tekno-stres ve aşırı düzeyde dijital medya kullanımı gibi konularla birlikte incelenmektedir. İnternet bağımlılığı ise dijital tükenmişlik üzerinde etkili olan en önemli faktörlerden birisidir. İnternet bağımlılığı, psikolojik iyi oluşu olumsuz yönde etkilemekte olup depresyon, anksiyete ve stres gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu sorunların sonucunda ise dijital tükenmişlik kavramı karşımıza çıkmaktadır (Shek ve Yu, 2016; Niu vd., 2022; Li vd., 2025). Bununla birlikte, bireylerin dijital platformlarda geçirdikleri süre kadar, bu platformları ne kadar bilinçli kullandıkları da dijital tükenmişlik düzeyi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu noktada dijital okuryazarlık, bireylerin dijital teknolojileri etkin, güvenli ve bilinçli bir biçimde kullanma yetenekleri olarak ön plana çıkmaktadır (Süzer ve Altın, 2023; Sipahutar vd., 2024). Dijital okuryazarlık seviyesi yüksek bireyler çevrimiçi platformlarda maruz kaldıkları bilgi ve içerikleri daha sağlıklı bir şekilde değerlendirebilmekte, karar verme süreçlerinde daha akılcı davranmakta ve dijital ortamlarda uzun süre bulunulması sonucunda ortaya çıkan stres faktörlerine karşı daha dirençli olmaktadırlar. Buna karşılık, dijital okuryazarlık düzeyi düşük olan bireyler yanlış bilgiye daha kolay yönelmekte, bilişsel yükleri daha hızlı artmakta ve dijital tükenmişlik düzeyleri daha kısa sürede yükselmektedir. Dolayısıyla, dijital tükenmişliğin oluşumunda hem internet bağımlılığı hem de dijital okuryazarlık temel etkileyiciler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dijital tükenmişlik bireylerde ruhsal ve fizyolojik sorunlara yol açmasının yanında tüketici davranışlarını da önemli ölçüde etkilemektedir. Dijital araçlar nedeniyle reklam bombardımanına ve sürekli bildirimlere maruz kalan kişiler dijital tükenmişlik yaşamakta ve bu durum çevrimiçi reklamlara karşı olumsuz tutumlar geliştirmelerine yol açmaktadır. Dijital tükenmişlik, reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma gibi sonuçlara yol açmaktadır. Bireyler, aşırı düzeyde çevrimiçi reklama maruz kaldıklarında, reklamlara karşı daha az tolerans göstermekte ve reklamları rahatsız edici bulmaktadırlar (Choi ve Kim, 2022; Alodia ve Qastharin, 2024; Cao vd., 2023). Bu durum ise, tutundurma faaliyetleri açısından olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.

Bu bağlamda, bu çalışma, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkilerini ve dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ile reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerini kapsamlı bir model çerçevesinde ele almaktadır. Alan yazınında bu değişkenler arasındaki ikili ilişkiler incelenmiş olmakla birlikte, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik aracılığıyla reklamla ilişkili tüketici tepkilerine nasıl yansıdığını aynı model içerisinde ele alan çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir. Kapsamlı bir model çerçevesinde dijital tükenmişlik kavramının öncüllerini ve sonuçlarını bir araya getirmesi açısından bu çalışma alan yazınına katkı sağlamaktadır.

Ayrıca çalışma, dijital tükenmişliği aracı değişken olarak konumlandırarak, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığı ile reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı arasındaki dolaylı ilişkileri de ortaya koymaktadır. Mevcut çalışmalar, dijital okuryazarlık ile çevrimiçi satın alma niyeti veya dürtüsel satın alma davranışı arasındaki ilişkileri incelemekte (Süzer ve Altın, 2023; Sipahutar vd., 2024) ya da internet bağımlılığının psikolojik sonuçlarına odaklanmaktadır (Shek ve Yu, 2016; Li vd., 2025). Ancak bu değişkenlerin, dijital tükenmişlik aracılığıyla reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışlarına nasıl yansıdığı literatürde yeterince ele alınmamıştır. Bu çalışma, diğer çalışmalardan farklı olarak, dijital tükenmişliği sadece bir sonuç değişkeni olarak ele almak yerine, tüketicilerin çevrimiçi reklamlara yönelik davranışlarını da etkileyen bir aracı değişken olarak da ele almakta olup literatüre bu anlamda katkı sunmaktadır.

Bu amaçlar doğrultusunda araştırma aşağıdaki sorulara yanıt aramaktadır:

- Dijital okuryazarlık, bireylerin dijital tükenmişlik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip midir?
- İnternet bağımlılığı, dijital tükenmişlik düzeylerini artırmakta mıdır?

- Dijital tükenmişlik, tüketicilerin çevrimiçi reklamlara yönelik irritasyon düzeylerini etkilemekte midir?
- Dijital tükenmişlik, reklamdan kaçınma davranışının ortaya çıkmasında belirleyici bir rol oynamakta mıdır?
- Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkileri, dijital tükenmişlik aracılığıyla dolaylı olarak gerçekleşmekte midir?

Alan yazını incelendiğinde, dijital tükenmişlik, internet bağımlılığı ve dijital okuryazarlık kavramlarının farklı açılardan incelendiği görülmektedir. Örneğin, internet bağımlılığının bireylerde yarattığı stres, anksiyete ve psikolojik yıpranma gibi etkiler birçok araştırmaya konu olmuştur (Shek ve Yu, 2016; Niu vd., 2022; Li vd., 2025). Bununla birlikte, dijital okuryazarlık kavramı literatürde genellikle satın almayı kolaylaştıran bir unsur olarak ele alınmıştır. Çoğunlukla dijital okuryazarlık kavramının çevrimiçi satın alma niyeti, dürtüsel satın alma veya karar verme süreçleri üzerindeki etkileri incelenmiştir (Süzer ve Altın, 2023; Sipahutar vd., 2024). Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışına yönelik araştırmalar ise genellikle reklamın formatı, içeriği veya sunum şekli gibi teknik özelliklerin kullanıcı tepkileri üzerindeki etkisine odaklanmıştır (Choi ve Kim, 2022; Cao vd., 2023; Alodia ve Qastharin, 2024). Bu çalışma ise, mevcut literatürden üç temel noktada farklılaşmakta ve özgün bir akademik katkı sunmaktadır. Literatürdeki çalışmalar bu değişkenler arasındaki ikili ilişkileri ayrı ayrı incelerken, bu araştırma dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığını dijital tükenmişliğin belirleyicileri olarak aynı model içerisinde bütüncül bir biçimde ele almaktadır. Reklamlara yönelik olumsuz tepkileri sadece reklamın yapısal özelliklerine (reklam süresi, atlanabilirlik vb.) dayandıran geçmiş çalışmalardan (Darke vd., 2008; Choi ve Kim, 2022) farklı olarak; bu çalışma, irritasyon ve kaçınma davranışlarının önemli etkenlerinden biri olan dijital tükenmişlik gibi bir psikolojik mekanizmayı incelemektedir. Mevcut çalışmalar dijital tükenmişliği çoğunlukla bir sonuç değişkeni olarak değerlendirirken (Shek ve Yu, 2016), bu çalışma tükenmişliği teknolojik öncüller ile reklam tepkileri arasındaki ilişkiyi açıklayan aracı bir mekanizma olarak konumlandırmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, tüketicinin reklam tepkilerini sadece bir mesaj algısı olarak değil, bireyin dijital dünyadaki genel refahı ve psikolojik kapasitesi üzerinden açıklayarak literatürdeki bu önemli boşluğu doldurmayı hedeflemektedir.

Bu çalışma, bireylerin bilişsel ve duygusal kaynaklarını koruma motivasyonuna odaklanan Kaynakların Korunması Kuramı (Hobfoll, 1989) çerçevesinde tasarlanmıştır. Kuramsal açıdan dijital okuryazarlık, tüketicinin dijital stres faktörleriyle başa çıkmasını sağlayan kişisel bir kaynak olarak tanımlanırken; internet bağımlılığı, bu kaynakları hızla tüketen bir kavram olarak konumlandırılmıştır. Dijital tükenmişlik ise, bu iki gücün etkileşimi sonucu ortaya çıkan bir kaynak aşınması veya organizma tepkisi olarak ele alınmaktadır.

Literatür taraması

Dijital okuryazarlık dijital tükenmişlik ilişkisi günümüzde literatürde sıklıkla incelenen konulardan birisi haline gelmiştir. Dijital okuryazarlık, bireylerin dijital araç ve platformları bilinçli bir şekilde kullanabilme yeteneğini ifade etmektedir. Dijital tükenmişlik ise, bireylerin sürekli olarak dijital ortamlarda aşırı düzeyde bilgi yüküne maruz kalması ve sosyal medyanın etkisi sonucunda yaşadığı ruhsal yorgunluk durumunu ifade etmektedir. Dijital okuryazarlık kavramının tüketici davranışları üzerinde yarattığı etkiler, çoğunlukla çevrimiçi satın alma niyetleri ve dürtüsel satın alma davranışları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Örneğin, dijital okuryazarlığın kadın tüketicilerin çevrimiçi satın alma niyetini olumlu yönde etkilediğini ortaya koyan bir çalışmada, dijital okuryazarlık seviyesi düşük olan bireylerin karar verme süreçlerinin zayıfladığı ve bu durumun dürtüsel satın alma davranışlarının artmasına neden olduğu gözlemlenmiştir (Süzer ve Altın, 2023). Bununla birlikte, çevrimiçi oyun oynayan üniversite öğrencileri üzerinde yürütülen bir çalışma, dijital okuryazarlık seviyesi yeterli olmayan öğrencilerin bilgi kirliliği sonucu yanlış bilgiye yöneldiklerini ve dürtüsel satın alma davranışlarının ortaya çıktığını ortaya koymaktadır (Sipahutar vd., 2024).

Noor'un (2024) çalışmasında çevrimiçi alışverişte kolaylık, güven, ürün çeşitliliği ve psikolojik faktörlerin online alışveriş davranışları üzerindeki etkileri ortaya konmaktadır. Tüketicilerin güvenli bir şekilde çevrimiçi ortamda işlem yapamaması hem satın alma niyetlerini azaltmakta hem de dijital yorgunluğa sebep olmaktadır. Bu durum, sosyal medyanın yarattığı baskı ve potansiyel satın alma kararlarını zorlaştırmakta, dolayısıyla dijital tükenmişlik hissini kuvvetlendirmektedir. Ayrıca, Guerra-Tamez ve diğerleri (2024), yapay zeka etkileşimlerinin tüketici davranışları üzerinde önemli bir role sahip olduğunu, dijital okuryazarlığın ise bu ilişkide aracı rol oynayabileceğini ifade etmiştir. Sattayathamrongthian vd. (2025) ise, sosyal medya üzerindeki satın alma baskısının dijital tükenmişliği ve dijital tükenmişliğin de kompulsif satın almayı etkilediğini ortaya koymuştur. Söz konusu çalışmalar

doğrudan dijital tükenmişlik kavramını ölçmemiş olsa da düşük okuryazarlığın neden olduğu bu stresli ve kontrolsüz satın alma süreçlerinin, dijital tükenmişliğin bilişsel ve duygusal bileşenleriyle örtüştüğü düşünülmektedir.

Bu araştırma, bireylerin bilişsel ve duygusal kaynaklarını koruma motivasyonuna odaklanan Kaynakların Korunması Kuramı (Hobfoll, 1989) çerçevesinde temellendirilmiştir. Bu kuramsal perspektife göre dijital okuryazarlık, bireyin maruz kaldığı aşırı bilgi yükünü filtrelemesini ve dijital stres faktörleriyle başa çıkmasını sağlayan stratejik bir kişisel kaynak olarak işlev görerek dijital tükenmişliği azaltmaktadır. Bu çalışma, okuryazarlığı bireyin psikolojik sağlığını koruyan ve zihinsel yorgunluğu yöneten bir savunma mekanizması olarak konumlandırmaktadır. Dijital okuryazarlığı yüksek bireylerin platformları daha yoğun kullanmaları, onların kaçınılmaz olarak daha fazla tükenmişlik yaşayacağı anlamına gelmemekte; aksine bu kullanıcılar dijital araçlar üzerinde daha yüksek bir algılanan kontrol geliştirerek kullanımın niceliğinden ziyade niteliğini yönetebildikleri için dijital tükenmişliğe karşı daha dirençli hale gelmektedirler. Dolayısıyla, dijital okuryazarlık bir maruziyet artırıcı olsa bile, aynı zamanda bu maruziyetin yarattığı zihinsel yorgunluğu filtreleyen bir yönetim becerisi olması nedeniyle tükenmişliği azaltmaktadır. Dijital okuryazarlığın eksikliği, bireylerin dijital alanla olan etkileşimlerini olumsuz şekilde etkileyerek dijital tükenmişliği tetikleyebilmektedir. Bu bilgiler doğrultusunda H_1 hipotezi geliştirilmiştir.

H_1: *Dijital okuryazarlık, dijital tükenmişlik üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir.*

İnternet bağımlılığı, bireylerin sosyal çevreleriyle olan ilişkilerini, akademik süreçlerini ve hayat kalitelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle genç bireylerde, internet kullanımının çok yüksek düzeylere ulaşması sosyal izolasyon ve duygusal zorluklar gibi sorunlara yol açmaktadır (Shek ve Yu, 2016). Bireylerin teknolojik cihazlarla olan etkileşiminin artması, dijital içeriklere daha bağımlı hale gelmelerine ve sonuç olarak tükenmişlik hissinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Dijital tükenmişlik, bireylerin dijital araçlar ve platformlar karşısında duyduğu yorgunluk ve tükenmişlik duygusu olarak tanımlanmaktadır. İnternet bağımlılığı, bireylerde dikkat dağınıklığı, anksiyete, fizyolojik ve psikolojik bozukluklar gibi birtakım sorunlara yol açmakta ve dijital tükenmişlik hissini artırmaktadır (Mohasseb ve Hashemi, 2024). İnternet bağımlılığı ile depresyon arasındaki ilişki üzerine yapılan bir çalışma, bireylerin dijital bağımlılıklarından dolayı anksiyete, stres ve psikolojik anlamda ciddi bir tükenmişlik duygusu yaşadıklarını göstermektedir (Li vd., 2025). Benzer şekilde, dijital ortamlarda eğitim gören üniversite öğrencileri üzerinde yapılan bir çalışma; dijital beceri eksiklikleri ve tekno-stres gibi etkenlerin, kullanıcıların tükenmişlik ve yorgunluk duygularını tetiklediğini ortaya koymuştur (Niu vd., 2022). Tüketicilerde görülen bu dijital bağımlılık ve tükenmişlik halleri, bireylerin bilinçli bir şekilde çevrimiçi alışveriş yapmalarını engelleyerek; daha kısa karar verme süreciyle ani ve dürtüsel alışveriş kararları vermelerine yol açmaktadır (Günüç ve Keskin, 2016). İnternet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerinde yarattığı bu etki, bireylerin psikolojik durumlarını ve alışveriş davranışlarını şekillendirmekte merkezi bir rol oynamaktadır.

Kaynakların Korunması Kuramı (Hobfoll, 1989) çerçevesinde değerlendirildiğinde, internet bağımlılığı organizmanın bilişsel ve duygusal kaynaklarını kontrolsüzce ve hızla tüketen merkezi bir stres etkeni olarak tanımlanmaktadır. Bu sürecin işleyişi, bireyin sürekli çevrim içi olma durumu ve maruz kaldığı aşırı uyarılma halinin, organizmanın doğal dinlenme ve yenilenme kapasitesini aşması üzerine kuruludur. Söz konusu aşırı uyarılma; anksiyete, stres ve psikolojik yıpranmaya yol açarak bireyin kısıtlı olan içsel kaynaklarında ciddi bir aşınma meydana getirmektedir. Nihayetinde bu yoğun kaynak kaybı süreci, organizmanın zihinsel ve duygusal olarak iflas etmesi anlamına gelen ve bireyin dışsal uyarılara karşı toleransını yitirmesine neden olan dijital tükenmişlik tepkisini ortaya çıkarmaktadır. Bu yönüyle tükenmişlik, sadece bir sonuç değil, organizmanın maruz kaldığı stres yaratıcı etkenler karşısında verdiği aktif bir savunma tepkisidir. Özetle, bireylerin internet bağımlılığı dijital tükenmişlik düzeylerini artırmaktadır. Bu çalışmalarda elde edilen bulgular doğrultusunda H_2 hipotezi geliştirilmiştir.

H_2: *İnternet bağımlılığı, dijital tükenmişlik üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.*

Tüketicilerin her geçen gün dijital ortamlarda daha fazla etkileşimde bulunmaları ve dikkat çekmek üzere kullanılan reklam teknikleri, reklamlara karşı irritasyon ve olumsuz duygular gelişmesine yol açmaktadır. Dijital tükenmişlik, bireyin dijital mecralardaki yoğun etkileşimi sonucunda meydana gelen zihinsel ve duygusal bir yorgunluk halidir (Roslan vd., 2021). "Dijital tükenmişlik neden reklam irritasyonunu artırır?" sorusu bağlamında temel mekanizma, bireyin bilişsel kapasitesinin ve tahammül eşiğinin aşılmasıdır. Dijital ortamlarda zihinsel kaynakları halihazırda tükenmiş olan bir kullanıcı için reklamlar, işlenmesi gereken ek bir bilişsel yük olarak algılanmaktadır (Roslan vd., 2021; Choi ve Kim, 2022).

Bu süreç, Kaynakların Korunması Kuramı (Hobfoll, 1989) bağlamında organizmanın tahammül eşiğinin en alt seviyeye indiği ve kaynakların iflas noktasına geldiği bir kaynak tükenmesi halidir. Zihinsel kaynakları tükenmiş bir tüketici için çevrimiçi reklamlar artık sadece ticari bir mesaj değil; korunmaya çalışılan son enerji kaynaklarına yönelik dışsal bir müdahale olarak algılanmaktadır. Organizma, mevcut bilişsel yorgunluğu nedeniyle bu ek uyarıcı yükünü kaldıramamakta; bu durum tolerans seviyesini en düşük seviyeye indirerek reklamlara karşı rahatsızlık, hoşnutsuzluk ve sabırsızlık gibi şiddetli negatif duygusal tepkiler geliştirilmesine neden olmaktadır. Bu bakımdan reklam irritasyonu, kaynakları aşınmış olan organizmanın kendini daha fazla uyarılmadan korumak için verdiği psikolojik bir savunma tepkisidir. Kaynakları tükenen birey, elinde kalan kısıtlı enerjiyi koruma güdüsüyle hareket etmekte ve müdahaleci reklam içeriklerine karşı daha düşük bir tolerans göstermektedir (Choi ve Kim, 2022; Alodia ve Qastharin, 2024). Bu düşük tolerans hali, reklamların birey üzerinde daha fazla negatif duygu uyandırmasına, dolayısıyla reklam irritasyonu düzeyinin artmasına neden olmaktadır (Choi ve Kim, 2022). Dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu üzerindeki etkisi, bireylerin dijital ortamların ruhsal durumları üzerinde yarattığı olumsuz etkiler ve reklam yönlendirme stratejilerinin nasıl algılandığı ile sıkı bir ilişki içindedir. Bireyler, dijital ortamda geçirilen sürenin artmasıyla birlikte hem fiziksel hem de zihinsel olarak daha fazla rahatsızlık hissetmekte ve bu durum, reklamlarla olan etkileşimlerinin kalitesini olumsuz etkilemektedir. Bu bilgiler ışığında aşağıda yer alan H_3 hipotezi geliştirilmiştir.

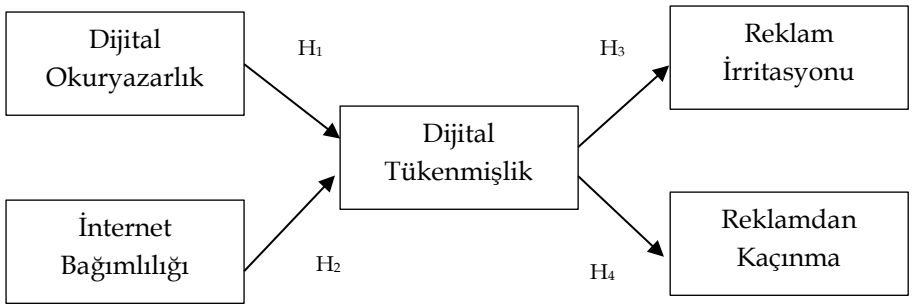
H_3: *Dijital tükenmişlik, reklam irritasyonu üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.*

Tüketicilerin dijital ortamlarda maruz kaldıkları aşırı bilgi yükü, reklam bombardımanı ve dijital içerikler, bir süre sonra yorgunluk hissi oluşmasına ve reklamdan kaçınma davranışına yol açmaktadır. Dijital tükenmişliği yüksek olan bireyler çevrimiçi reklamlara karşı daha az tolerans göstermekte; bu tükenmişlik hissi, bireylerin reklamları görmezden gelmesi veya onlara karşı olumsuz bir tutum geliştirmesi ile sonuçlanmaktadır. Reklamların yapısı ve içeriği tüketicilerin hislerini doğrudan etkilemektedir. Örneğin; Rahayuningrat vd. (2024), kişiselleştirilmiş Instagram reklamlarının olumlu tutumu artırdığını saptarken, reklamların rahatsız edici bulunduğunda kaçınma durumunun söz konusu olabileceğini vurgulamaktadır. Jin ve Villegas (2007) tarafından yürütülen çalışma; düşük etkileşimli koşullar altında reklamdan kaçınma eğiliminin ve tutumsal kararsızlığın daha yüksek olduğunu kanıtlarken; Olney vd. (1991) aşırı pazarlama faaliyetlerinin duygusal tepkileri olumsuz etkileyebileceğini vurgulamaktadır. Ayrıca, konum tabanlı reklamlar da tüketicilere güvenlik endişesi nedeniyle rahatsızlık vermekte, tükenmişliğe yol açarak bireyler üzerindeki olumsuz algıları artırabilmektedir (Poikela ve Möller, 2018). Kimi tüketiciler ise sadece reklamları göz ardı etmekle kalmayıp, reklam engelleyici yazılımlar kullanarak dijital reklamlardan tamamen kaçınma yoluna gitmektedirler (Gordon vd., 2021; Cao vd., 2023). Dijital tükenmişliğin bir sonucu olarak değerlendirilmesi gereken bu davranışlar, Mohr ve Kühl (2021) ile Darke vd. (2008) tarafından belirtildiği üzere; uygunsuz ikna taktikleri ve yanlış reklam stratejileriyle birleştiğinde tüketicinin güvenini zedelemekte ve marka bağını zayıflatmaktadır. Dijital ortamdaki aşırı içerik yükünün yol açtığı kaygı, stres ve tükenmişlik gibi duygusal değişimler, reklamdan kaçınma davranışını tetikleyen merkezi bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kaynakların Korunması Kuramı (Hobfoll, 1989) kapsamında reklamdan kaçınma, sadece reklamın formatına yönelik basit bir tepki değil; organizmanın daha fazla bilişsel uyarılmayı reddederek kaynak kaybını durdurma ve psikolojik dengesini yeniden kurma amacıyla geliştirdiği aktif bir savunma mekanizmasıdır. Organizma, tükenmişliğin yarattığı kaygı ve stres gibi duygusal yüklerden kurtulmak ve kendini korumak için reklamları görmezden gelme veya reklam engelleyici yazılımlar kullanarak bu içerikleri tamamen sistem dışına itme yoluna gitmektedir. Bu geri çekilme, organizmanın psikolojik olarak hayatta kalma ve kaynaklarını koruma çabasının davranışsal bir sonucudur. Bu bağlamda, tüketicilerin reklamı algılama şekillerinin ve reklamdan kaçınma eğilimlerinin, dijital tükenmişlik ile ilişkili olduğu varsayılmaktadır. Bu kapsamda, H_4 hipotezi geliştirilmiştir.

H_4: *Dijital tükenmişlik, reklamdan kaçınma davranışı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.*

Araştırmanın hipotezleri doğrultusunda geliştirilen model Şekil 1'de yer almaktadır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Yöntem

Araştırma tasarımı

Bu çalışmada, nicel araştırma yaklaşımı benimsenerek yapısal eşitlik modellemesinden faydalanılmıştır. Araştırma kapsamında öncelikle demografik özellikler ve anket formunda yer alan ifadelere yönelik tanımlayıcı istatistikler incelenmiş ardından doğrulayıcı faktör analizi ve yol analizi gerçekleştirilmiştir. Yol analizi, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkileri ile dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerini test etmek amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın hipotezleri doğrudan ilişkileri test etmektedir. Hipotezlerin haricinde modelde yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki dolaylı etkileri de incelenmiştir. Değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkilerin aynı model içerisinde incelenebilmesi amacıyla kısmi en küçük kareler yaklaşımına dayalı PLS-SEM yöntemi tercih edilmiştir.

Araştırma modelinde reklam irritasyonu ile reklamdan kaçınma davranışı arasındaki doğrudan ilişki, çalışmanın temel odağını dijital tükenmişlik kavramına yoğunlaştırmak amacıyla modele dahil edilmemiştir. Literatürde reklam irritasyonunun reklamdan kaçınmayı artırdığına dair güçlü bulgular (Choi ve Kim, 2022; Cao vd., 2023) bulunmasına rağmen, bu çalışmada dijital tükenmişliğin her iki değişken üzerindeki bağımsız ve doğrudan etkisinin test edilmesi hedeflenmiştir. Bu yaklaşımın temel gerekçesi, tüketicinin reklamdan kaçınma eyleminin sadece reklamın yapısal özelliklerinden değil, aynı zamanda bireyin içinde bulunduğu genel bir psikolojik yorgunluk halinden (tükenmişlik) de kaynaklandığını ampirik olarak ortaya koymaktır. Dolayısıyla model, reklam irritasyonunu bir sonuç değişkeni olarak konumlandırmakta ve reklamdan kaçınmayı bu irritasyondan bağımsız olarak etkileyen dijital tükenmişlik kavramına odaklanmayı amaçlamaktadır.

Evren ve örneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye'de yaşayan 18 yaş ve üzeri tüketiciler oluşturmaktadır. Araştırmanın yalnızca 18 yaş ve üzeri bireyleri kapsamasının temel nedeni, 18 yaşın hukuki açıdan yetişkinlik sınırı olarak kabul edilmesi ve bireylerin çevrimiçi satın alma, dijital reklamlarla etkileşim ve internet kullanımına ilişkin kararlarını bağımsız biçimde verebilmeleridir. Ayrıca, araştırmada incelenen internet bağımlılığı, dijital tükenmişlik, reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma gibi değişkenlerin tüketici davranışları bağlamında değerlendirilmesi amaçlandığından, ekonomik karar alma yetkinliğine sahip yetişkin bireylere odaklanılmıştır. Çalışmanın Türkiye genelindeki tüketicileri kapsamasının temel nedeni ise, söz konusu değişkenlerin belirli bir bölgeye özgü olmaktan ziyade internet erişimine sahip yetişkin bireyler arasında yaygın olarak gözlemlenebilen davranışsal ve psikolojik olgular olmasıdır. Araştırmanın belirli bir il veya bölge ile sınırlandırılması, farklı sosyo-demografik özelliklere sahip bireylerin dijital deneyimlerinin göz ardı edilmesine neden olabileceğinden, Türkiye genelindeki tüketiciler araştırma kapsamına dâhil edilmiştir.

Örneklem büyüklüğünün belirlenmesinde, yapısal eşitlik modelleme çalışmalarında önerilen minimum örneklem büyüklüğü hesaplama yöntemleri dikkate alınmıştır. Hair vd. (2019), PLS-SEM yönteminin sağlıklı sonuçlar verebilmesi için, modeldeki en fazla ifadeye sahip değişken için 10 katı kuralı yönteminin kullanılmasını önermektedir. Bu yöntem kapsamında, modeldeki en fazla ifadeye sahip olan değişkenin (Dijital Tükenmişlik- 30 ifade) en az 10 katı kadar katılımcının olması gerekmektedir. Bununla birlikte, yapısal eşitlik modellemesi analizleri için literatürde önerilen minimum 200 kişilik örneklem gereksinimi bulunmaktadır (Hair vd., 2019). Bu bilgiler doğrultusunda, örnek hacmi 359 olarak belirlenmiş olup, örneklem sayısının anakütle büyüklüğüne göre uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada, zaman ve erişilebilirlik kısıtları nedeniyle olasılıksız örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntem, araştırmacının hızlı ve etkin

bir şekilde veri toplamasını sağlarken, örneklemin evreni temsil gücü konusunda sınırlılıklar barındırmaktadır (Creswell, 2014; Etikan vd., 2016).

Veri toplama aracı ve ölçekler

Araştırmada kullanılan veriler, Google Forms üzerinden hazırlanan yapılandırılmış bir çevrimiçi anket formu aracılığıyla toplanmıştır. Katılımcılara çeşitli dijital platformlar, sosyal medya ağları ve çevrimiçi iletişim grupları üzerinden ulaşılarak anket formunu doldurmaları sağlanmıştır.

Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde araştırma modelinde yer alan değişkenleri ölçmeye yönelik ölçek ifadeleri, ikinci bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerine yönelik sorular bulunmaktadır. Araştırmada kullanılan tüm ölçekler, daha önce ulusal ve uluslararası literatürde geliştirilmiş, geçerlilik ve güvenilirlikleri kanıtlanmış ölçme araçlarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Tüm ifadeler 5'li Likert tipi ölçek kullanılarak derecelendirilmiş olup, 1 = Kesinlikle katılmıyorum ve 5 = Kesinlikle katılıyorum şeklinde kodlanmıştır. Dijital okuryazarlık, bireylerin dijital teknolojileri etkin, güvenli ve bilinçli kullanma düzeylerini ölçmek amacıyla Ng (2012) tarafından geliştirilen ölçek kullanılarak ölçülmüştür. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Üstündağ vd. (2017) tarafından gerçekleştirilmiştir. Tek boyutlu yapıya sahip olan ölçek toplam 10 maddeden oluşmaktadır. Türkçe uyarlama çalışmasında ölçeğin Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,86 olarak raporlanmıştır. Bu çalışmada da ölçek doğrulayıcı faktör analizi sonucunda geçerli ve güvenilir bulunmuştur.

Katılımcıların dijital tükenmişlik düzeylerini ölçmek amacıyla Erten ve Özdemir (2020) tarafından geliştirilen 30 maddelik dijital tükenmişlik ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçek; dijital cihazların aşırı kullanımı sonucunda ortaya çıkan stres, dikkat dağınıklığı ve duygusal yıpranma gibi belirtileri kapsamlı bir şekilde değerlendirmektedir. Orijinal ölçek yapısı alt boyutlar içermesine rağmen, bu araştırmada dijital tükenmişlik kavramı bütüncül bir psikolojik yorgunluk halini temsil etmesi amacıyla birinci düzey yansıtıcı bir yapı olarak modele dahil edilmiştir. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi ve faktör yükleri (Tablo 3) incelendiğinde, ölçekteki tüm maddelerin (DT1-DT30) tek bir gizil değişken olan "Dijital Tükenmişlik" yapısı altında 0,50'nin üzerinde yük değerlerine sahip olduğu ve bu yapının yüksek iç tutarlılık (Cronbach Alfa = 0,969) sergilediği doğrulanmıştır.

Araştırmada tüketicilerin internet bağımlılığı düzeylerini ölçmek amacıyla, temeli Young (1998) tarafından atılan ancak güncel dijital ortamlara ve farklı kültürel bağlamlara uygunluğu Chen ve Nath (2016) tarafından doğrulanmış olan İnternet Bağımlılığı Testi (IAT) kullanılmıştır. Ölçeğin seçiminde sadece orijinal formu değil, Chen ve Nath (2016) tarafından gerçekleştirilen ve ölçeğin modern internet kullanımı pratikleri üzerindeki geçerliliğini test eden çalışma esas alınmıştır. Toplam 20 maddeden oluşan ve bireylerin internet kullanımına ilişkin davranışsal, bilişsel ve duygusal eğilimlerini değerlendiren bu ölçek, 5'li Likert tipinde derecelendirilmiştir. Bu araştırmada yapılan analizler sonucunda ölçeğin iç tutarlılık katsayısının (Cronbach Alfa = 0,946) oldukça yüksek saptanması, kullanılan ölçme aracının mevcut örneklem ve güncel dijital koşullar üzerindeki güvenirliğini desteklemektedir.

Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma değişkenlerini ölçmek amacıyla, Kiçir ve Ünal (2025) tarafından gerçekleştirilen çalışmada kullanılan ölçeklerden yararlanılmıştır. Reklam irritasyonu ölçeği, bireylerin çevrimiçi reklamlara maruz kaldıklarında hissettikleri rahatsızlık, hoşnutsuzluk ve sabırsızlık gibi olumsuz duygusal tepkileri ölçmeyi amaçlamakta olup 6 maddeden oluşmaktadır. İlgili çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,97 olarak raporlanmıştır. Reklamdan kaçınma ölçeği ise bireylerin reklamlardan bilinçli olarak kaçınma eğilimlerini ölçmekte olup 5 maddeden oluşmaktadır ve Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,88 olarak belirlenmiştir. Her iki ölçek de dijital reklamcılık bağlamında geçerlilik ve güvenilirliği ampirik olarak test edilmiş ölçme araçlarıdır.

Araştırmada kullanılan ölçeklerden dijital okuryazarlık ölçeği, Ng (2012) tarafından geliştirilmiş olup Üstündağ vd. (2017) tarafından Türkçeye uyarlanmış formu kullanılmıştır. Dijital tükenmişlik ölçeği ise Erten ve Özdemir (2020) tarafından Türkçe olarak geliştirilmiş olduğundan herhangi bir uyarlama işlemine ihtiyaç duyulmamıştır. Reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma ölçekleri, Kiçir ve Ünal (2025) tarafından gerçekleştirilen çalışmada yer alan Türkçe ifadelerden yararlanılarak araştırmaya dahil edilmiştir. İnternet bağımlılığı ölçeğinin İngilizce ifadeleri (Chen ve Nath, 2016) araştırmacı tarafından Türkçeye çevrilmiş, çevirilerin kavramsal eşdeğerliğini değerlendirmek amacıyla pazarlama ve tüketici davranışları alanında uzman iki akademisyenin görüşüne başvurulmuştur. Uzman önerileri doğrultusunda gerekli dilsel düzenlemeler yapılmış ve ölçek ifadelerinin anlaşılırlığını değerlendirmek amacıyla sınırlı sayıda katılımcı üzerinde ön uygulama gerçekleştirilmiştir.

Anketler uygulanmadan önce Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu Başkanlığı'ndan 02.02.2026 tarihinde etik kurul onayı alınmıştır. Araştırma verileri, Nuh

Naci Yazgan Üniversitesi Etik Kurulu'ndan onay alındıktan sonra 03.02.2026-25.02.2026 tarihleri arasında toplanmıştır.

Veri analizi

Toplanan veriler öncelikle SPSS paket programı kullanılarak analiz edilmiş; demografik değişkenlere ilişkin frekans ve yüzde dağılımları ile ölçeklere ait tanımlayıcı istatistikler hesaplanmıştır. Verilerin normal dağılıma uygunluğu çarpıklık ve basıklık değerleri üzerinden değerlendirilmiş ve verilerin parametrik analizler için uygun olduğu görülmüştür. Araştırma modelinin test edilmesi amacıyla SmartPLS yazılımı kullanılarak PLS-SEM analizi gerçekleştirilmiştir. Bu tercihin temel gerekçesi, araştırma modelinin çok sayıda gizil değişken içermesi ve bu değişkenler arasındaki karmaşık, doğrudan ve dolaylı ilişkilerin aynı anda test edilmesine olanak tanıyan bir yaklaşımın benimsenmesidir. PLS-SEM, bağımlı değişkenlerdeki varyansın (R^2) maksimize edilmesini hedeflemekte ve bu yönüyle dijital tükenmişliğin belirleyicilerini ortaya koyma amacına hizmet etmektedir. Ayrıca, bu yöntemin aracı değişken etkilerini bootstrapping tekniğiyle yüksek bir hassasiyetle test edebilmesi ve pazarlama stratejileri açısından kritik çıkarımlar sunan Önem-Performans Analizi'ne (IPMA) olanak sağlaması, metodolojik seçimin temel dayanaklarını oluşturmaktadır. Ölçüm modelinin değerlendirilmesinin ardından yapısal model test edilmiş; yol katsayıları, R^2 değerleri, etki büyüklükleri (f^2), dolaylı etkiler ve önem-performans analizleri gerçekleştirilmiştir.

Bulgular

Araştırma kapsamında öncelikle demografik özelliklere göre dağılımı incelemek içi frekans ve yüzde analizleri gerçekleştirilmiştir. Tablo 1, çalışmaya katılan cevaplayıcıların demografik özelliklerine göre dağılımı göstermektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklere Göre Dağılımı

Değişken	Kategori	Frekans (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	223	62,12
	Erkek	136	37,88
Eğitim	Lise	8	2,23
	Lisans	197	54,87
	Lisansüstü	144	40,11
	Ön Lisans	10	2,79
Yaş	18–28	103	28,69
	29–39	106	29,53
	40–50	123	34,26
	51–61	27	7,52
Gelir	25000 TL ve altı	75	20,89
	25001–40000	48	13,37
	40001–55000	26	7,24
	55001–70000	23	6,41
	70001–85000	48	13,37
	85001–100000	48	13,37
	100001 TL ve üzeri	91	25,35

Katılımcıların demografik özelliklerini tespit etmek amacıyla SPSS paket programı aracılığıyla frekans ve yüzde analizleri yapılmıştır. Katılımcıların %62,12'si kadın %37,88'si erkektir. Eğitim durumuna göre dağılımlar incelendiğinde cevaplayıcıların %94,98'inin lisans veya lisansüstü programlardan mezun olduğu görülmektedir. Katılımcılar ağırlıklı olarak 18-50 yaş aralığında yer almaktadırlar. Anket çalışmasına katılan bireylerin %34,26'sı 40-50 yaş; %29,53'ü 29-39 yaş; %28,69'u ise 18-28 yaş aralığındandır. Katılımcıların %25,35'i 100.001 TL ve üzeri; %20,89'u ise 25.000 TL ve altı gelir düzeyine sahiptir. Araştırmada demografik değişkenlere ilişkin dağılımların eşit olmaması, çalışmada tercih edilen kolayda örnekleme yöntemi ile açıklanabilir. Kolayda örnekleme, araştırmacının erişiminin daha kolay olduğu bireyleri örnekleme dahil etmesine dayanan, olasılığa dayalı olmayan bir yöntemdir ve bu nedenle örneklemin evreni temsil gücü sınırlı olabilmektedir (Creswell, 2014; Etikan vd., 2016). Bu durum, bazı demografik grupların örneklemde daha yüksek oranlarda temsil edilmesine yol açabilmektedir. Tablo 2, anket formunda yer alan ifadelere ait tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir.

Tablo 2: Anket Formunda Yer Alan İfadelere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Kıs.	İfade	Ort.	Standart sapma	Basıklık	Çarpıklık
DO1	Kendi teknik sorunlarımı nasıl çözeceğimi bilirim.	3,747	0,932	0,154	-0,407
DO2	Yeni teknolojileri kolaylıkla öğrenebilirim.	4,025	0,839	-0,291	-0,559
DO3	Önemli yeni teknolojileri yakından takip ederim.	3,819	0,931	-0,242	-0,464
DO4	Birçok farklı teknoloji hakkında bilgi sahibiyim.	3,382	0,936	0,322	-0,318
DO5	Öğrenme sürecinde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanmak üzere gerekli teknik becerilere sahibim.	3,797	0,825	-0,251	-0,414
DO6	Bilgi ve iletişim teknolojileri konusunda iyi becerilere sahibim.	3,669	0,913	-0,112	-0,419
DO7	Web'den bilgi elde etme konusunda arama yapma ve bilgiyi değerlendirme becerilerime güvenirim.	4,337	0,709	-0,168	-0,731
DO8	Siber güvenlik, arama sorunları ve dolandırıcılık gibi web tabanlı etkinliklerle ilgili konulara aşinayım.	3,563	0,996	-0,061	-0,428
DO9	Bilgi ve iletişim teknolojileri akranlarımla daha iyi iş birliği yapmamı sağlar.	3,903	0,834	1,107	-0,886
DO10	İnternet üzerinden (örneğin X, Instagram, Facebook, bloglar aracılığıyla) çalışmalarım için sık sık destek alırım.	3,175	1,097	-0,789	-0,009
IB1	İnternetin sunduğu heyecanı, arkadaşlarım veya ailemle yakınlığa tercih ederim.	1,944	1,051	0,786	1,151
IB2	Hayatımdaki diğer insanlar, internette geçirdiğim süre hakkında bana şikâyette bulunur.	2,109	1,138	-0,626	0,720
IB3	İnternet kullanımı nedeniyle işteki/okuldaki performansım veya verimliliğim düşer.	2,028	1,039	-0,421	0,692
IB4	İnternette ne yaptığım sorulduğunda savunmacı ya da gizleyici davranırım.	1,953	1,061	0,850	1,134
IB5	Hayatımdaki rahatsız edici düşünceleri, internetle ilgili rahatlatıcı düşüncelerle bastırırım.	2,487	1,199	-1,167	0,200
IB6	Ne zaman tekrar internete gireceğimi önceden düşünürken bulurum kendimi.	1,900	1,077	0,430	1,087
IB7	İnternette geçirdiğim süreyi azaltmaya çalışırım ama bunda başarısız olurum.	2,231	1,166	-0,210	0,728
IB8	İnternette ne kadar süre geçirdiğimi gizlemeye çalışırım.	1,655	0,922	1,399	1,424
IB9	Başkalarıyla dışarı çıkmak yerine internette daha fazla zaman geçirmeyi tercih ederim.	1,705	0,974	1,944	1,510
IB10	İnternette planladığımdan daha uzun süre kaldığımı fark ederim.	2,916	1,275	-1,205	0,101
IB11	İnternette daha fazla zaman geçirmek için ev işlerini ihmal ederim.	1,897	1,138	0,148	1,079
IB12	İnternette geçirdiğim süre nedeniyle işlerim aksar (örneğin, işleri erteleme, teslim tarihlerini kaçırma vb.).	1,805	0,977	0,678	1,120
IB13	Yapmam gereken başka bir iş varken önce e-postalarımı kontrol ederim.	2,192	1,094	0,424	0,971
IB14	İnternetteyken sık sık "Biraz daha, sadece birkaç dakika" dediğimi fark ederim.	2,131	1,179	-0,376	0,779
IB15	İnternetteki diğer kullanıcılarla yeni ilişkiler kurarım.	2,203	1,147	-0,710	0,619
IB16	İnternet olmadan hayatın sıkıcı, boş ve keyifsiz olacağını düşünürüm.	2,694	1,358	-1,233	0,200
IB17	İnternetteyken biri beni rahatsız ederse sinirlenir, bağırır veya huzursuz davranırım.	1,582	0,863	3,644	1,808
IB18	Gece geç saatlere kadar internete girdiğim için uykusuz kalırım.	2,075	1,373	-0,197	1,076
IB19	İnternette değilken bile internetle meşgul olur ya da çevrim içi olmayı hayal ederim.	1,691	1,062	2,135	1,666
IB20	İnternette olmadığımda kendimi depresif, huzursuz veya gergin hissederim; tekrar internete girdiğimde bu durum geçer.	1,733	1,173	1,262	1,540
DT1	Dijital cihazları aşırı kullandığımda dikkat eksikliği yaşarım.	3,017	1,282	-1,043	-0,191
DT2	Dijital cihazları aşırı kullandığımda üretkenlik adına hiçbir şey yapmadığımı hissederim.	2,997	1,322	-1,245	-0,038
DT3	Dijital cihazları aşırı kullandığımda kendimi sürekli yorgun hissederim.	3,111	1,237	-0,945	-0,399
DT4	Dijital cihazları aşırı kullandığımda bir gün aklımı kaybedeceğimi düşünürüm.	2,231	1,224	-0,829	0,585
DT5	Dijital cihazları aşırı kullandığımda zihnimin bazen bulanıklaştığını hissederim.	2,953	1,403	-1,373	-0,098
DT6	Dijital cihazları aşırı kullandığımda kendimi stresli hissederim.	2,596	1,291	-1,205	0,184
DT7	Zihnim kullandığım dijital cihazlarla sürekli meşguldür.	2,025	1,116	-0,085	0,905
DT8	Sürekli yazı yazma ve mesajları kontrol etme sonucunda elimde veya vücudumda ağrılar oluşur.	2,072	1,087	-0,330	0,757
DT9	Dijital cihazları aşırı kullandığımda depresyon belirtileri gösterdiğimi düşünmeye başladım.	2,097	1,196	-0,479	0,851
DT10	Dijital cihazları aşırı kullandığımda yalnızlık duygusu üzerimde baskındır.	2,095	1,204	-0,369	0,883

DT11	Dijital cihazları aşırı kullandığımda statümle ilgili kafa karışıklığı yaşarım.	2,184	1,286	-0,715	0,750
DT12	Dijital cihazları aşırı kullandığımda kendimi kısıtlanmış hissederim.	2,348	1,339	-1,111	0,506
DT13	Dijital cihazları aşırı kullandığımda gerçek dünya ile sanal dünya arasında denge kuramadığımı düşünürüm.	2,309	1,250	-0,801	0,577
DT14	Dijital cihazlarla sanal dünyada uzun süreler geçiririm.	2,134	1,196	-0,689	0,721
DT15	Dijital cihazları aşırı kullandığımda daha az konuşur ve çevreme daha az bakarım.	2,621	1,265	-1,218	0,177
DT16	İnternet bağlantım olmadığında ya da çevrimdışı kaldığımda huzursuz hissederim.	2,409	1,353	-1,022	0,522
DT17	Az önce hangi mesajı aldığımı ve neler olup bittiğini sürekli düşünürüm.	2,131	1,103	-0,126	0,789
DT18	Dijital cihazlarım (telefon, tablet, bilgisayar vb.) yanımda olmadığında kendimi çıplak gibi hissederim.	2,905	1,385	-1,316	-0,032
DT19	Tweetlerimi, sosyal medya hesaplarımı, e-postalarımı ve mesajlarımı sürekli kontrol ederim; kontrol etmezsem kendimi garip ya da kaygılı hissederim.	2,524	1,153	-0,784	0,358
DT20	İnternet bağlantım olmadığında ya da çevrimdışı kaldığımda kendimi güçsüz hissederim.	2,343	1,133	-0,783	0,429
DT21	Telefonumu kaybetme ya da unutma düşüncesi beni çok korkutur ve rahatsız eder.	3,170	1,336	-1,115	-0,363
DT22	Dijital cihazları aşırı kullandığımda huzursuz hissederim.	2,972	1,284	-1,065	-0,146
DT23	Dijital cihazları aşırı kullandığımda kendimi değersiz hissederim.	2,309	1,336	-0,573	0,751
DT24	Sanal ve dijital dünyalar nedeniyle kendimi tükenmiş hissederim.	2,379	1,278	-0,901	0,501
DT25	Dijital cihazları aşırı kullandığımda çevremdeki olaylara ve durumlara karşı neredeyse hiçbir şey hissetmem.	2,164	1,175	-0,435	0,786
DT26	Dijital cihazları aşırı kullandığımda çevremdeki insanlara karşı tahammülsüz ve duyarsız hale geldiğimi fark ederim.	2,281	1,261	-0,618	0,680
DT27	Dijital cihazları aşırı kullanmam nedeniyle daha sabırsız biri haline geldim.	2,376	1,293	-1,040	0,469
DT28	Dijital cihazları aşırı kullanmam nedeniyle daha çabuk sinirlenen biri oldum.	2,164	1,228	-0,172	0,916
DT29	Dijital cihazları aşırı kullanmam nedeniyle insanlarla olan ilişkilerimin ve iletişimin zayıfladığını düşünüyorum.	2,329	1,272	-0,581	0,644
DT30	Dijital cihazları aşırı kullanmam nedeniyle yüz yüze ilişkilerimin zayıfladığını düşünüyorum.	2,362	1,294	-0,749	0,620
RK1	İnternette karşılaştığım reklamları bilerek görmezden gelirim (dikkat kesilmem).	3,900	1,171	0,069	-0,943
RK2	İnternette hiç reklam olmasaydı çok daha güzel olurdu.	4,212	1,102	1,457	-1,456
RK3	İnternette karşılaştığım reklamları açmadan (okumadan, izlemeden, dinlemeden) hemen kapatırım (atlarım).	4,064	1,196	0,160	-1,105
RK4	Firmaların beni reklam amaçlı arama, SMS ve e-posta listelerine eklemelerinden hoşlanmam.	4,348	1,020	0,778	-1,403
RK5	İnternetteki reklamlardan nefret ediyorum.	4,053	1,154	0,484	-1,163
RI1	Online (çevrimiçi) reklamların rahatsız edici olduğunu düşünüyorum.	4,008	1,239	-0,280	-0,978
RI2	Online reklamların faydasız olduğunu düşünüyorum.	3,552	1,340	-0,969	-0,466
RI3	Online reklamların ilgi çekici olmadığını düşünüyorum.	3,618	1,369	-0,950	-0,590
RI4	Online reklamların itici olduğunu düşünüyorum.	3,777	1,346	-0,524	-0,855
RI5	Online reklamların kötü olduğunu düşünüyorum.	3,635	1,343	-0,845	-0,554
RI6	Online reklamlar hakkında olumsuz düşünüyorum.	3,671	1,402	-0,893	-0,656

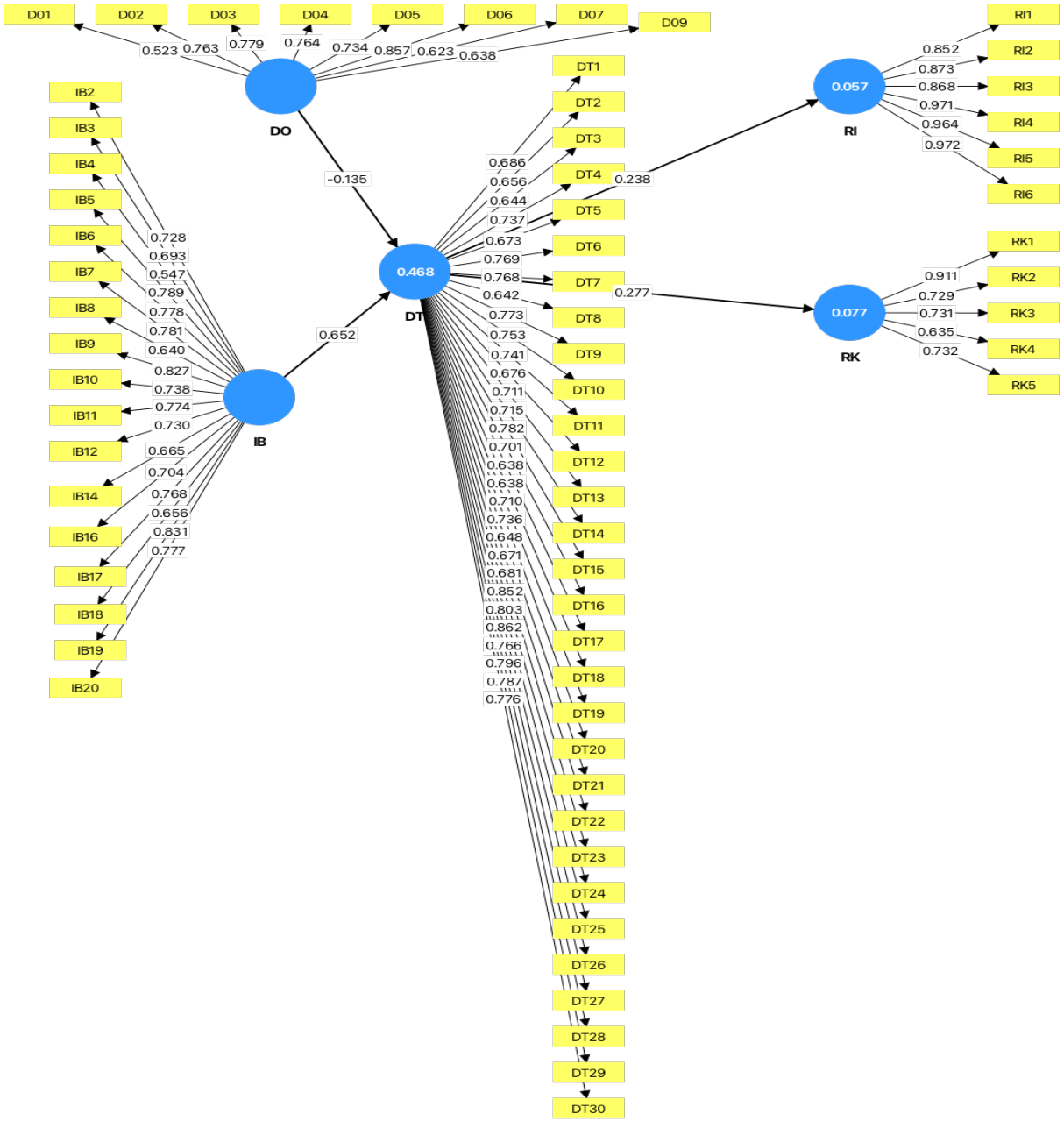
DO: Dijital okuryazarlık
IB: İnternet bağımlılığı
DT: Dijital tükenmişlik
RK: Reklamdan kaçınma
RI: Reklam irritasyonu

Anket formunda yer alan ifadelere ilişkin tanımlayıcı istatistikler değerlendirildiğinde, dijital okuryazarlık ifadelerine ait ortalama değerlerin 3,17 ile 4,34 arasında olduğu görülmektedir. Bu sonuç katılımcıların yeni teknolojileri öğrenme, dijital becerilere sahip olma ve internetten bilgi edinme gibi konularda yetkin olduklarını göstermektedir. İnternet bağımlılığına ilişkin ifadelerin ortalama değerleri ise genel olarak düşük düzeydedir. Birçok ifadenin ortalamasının 3'ün altında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, katılımcıların internet bağımlılığı düzeylerinin düşük olduğunu söylemek mümkündür. Dijital tükenmişlik maddelerine ait ortalama değerler incelendiğinde, katılımcıların orta düzeyde dijital tükenmişlik yaşadıkları görülmektedir. Katılımcılar, dijital cihazların aşırı düzeyde kullanımı nedeniyle dikkat eksikliği, yorgunluk, stres ve huzursuzluk gibi olumsuz etkilere orta düzeyde maruz kaldıklarını

ifade etmişlerdir. Katılımcıların reklamdan kaçınma ve reklam irritasyonu ölçeklerine ilişkin sorulara verdikleri cevaplar ise çevrimiçi reklamları rahatsız edici, itici ve gereksiz bulduklarını ortaya koymaktadır.

Ölçek maddelerine ait çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde çoğunlukla +2 ile -2 değerleri arasında yer aldıkları; fakat, IB17 (3,644) ve IB19 (2,135) değişkenlerinin basıklık katsayılarının ±2 sınırının üzerinde olduğu görülmektedir. Ancak, çalışmada kullanılan PLS-SEM yöntemi, verilerin normal dağılım göstermesi zorunluluğunu taşımamaktadır. Hair vd. (2019), yapısal eşitlik modellemesinin normal dağılımdan sapan verilere karşı oldukça güçlü bir yöntem olduğunu ve dağılım varsayımlarının karşılanmadığı durumlarda güvenilir sonuçlar ürettiğini belirtmektedir. Bu doğrultuda, söz konusu basıklık değerinin modelin genel geçerliliği üzerinde bir engel teşkil etmediği değerlendirilmektedir. Ayrıca, yapısal eşitlik modeli yol analizinde kullanılan bootstrapping işlemi, verideki bu tür basıklık ve çarpıklık kaynaklı sapmaların güven aralıkları üzerindeki olası etkilerini normalize ederek sonuçların güvenilirliğini pekiştirmektedir (Hair vd., 2019).

Demografik özelliklere ve anket formunda yer alan ifadelere ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin incelenmesinin ardından yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yol analizi için Smart-PLS istatistik paket programı kullanılmış ve Şekil 2'de yer alan model oluşturulmuştur.



Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli

İlk ölçüm modelinin değerlendirilmesi sonucunda DO8, DO10, IB1, IB13 ve IB15 maddelerinin faktör yüklerinin 0,50 eşik değerinin altında kaldığı belirlenmiştir. Hair vd. (2019), yansıtıcı ölçüm modellerinde faktör yükü 0,50'nin altında kalan göstergelerin yakınsak geçerliliği olumsuz etkileyebileceğini ve gerekli durumlarda modelden çıkarılabileceğini belirtmektedir. Bu doğrultuda söz konusu maddeler analiz kapsamından çıkarılmış ve model yeniden tahmin edilmiştir. Maddelerin çıkarılmasının ardından tüm göstergelerin faktör yüklerinin kabul edilebilir düzeylere ulaştığı, yakınsak geçerlilik ve iç tutarlılık ölçütlerinde iyileşme sağlandığı görülmüştür. Elde edilen yeni model Şekil 2'de yer almaktadır. Yeni modelin çalıştırılmasının ardından elde edilen faktör yükleri Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Ölçeklerde Yer Alan İfadelere İlişkin Faktör Yükleri

	Faktör Yükleri
D01 <- DO	0,523
D02 <- DO	0,763
D03 <- DO	0,779
D04 <- DO	0,764
D05 <- DO	0,734
D06 <- DO	0,857
D07 <- DO	0,623
D09 <- DO	0,638
DT1 <- DT	0,686
DT10 <- DT	0,753
DT11 <- DT	0,741
DT12 <- DT	0,676
DT13 <- DT	0,711
DT14 <- DT	0,715
DT15 <- DT	0,782
DT16 <- DT	0,701
DT17 <- DT	0,638
DT18 <- DT	0,638
DT19 <- DT	0,710
DT2 <- DT	0,656
DT20 <- DT	0,736
DT21 <- DT	0,648
DT22 <- DT	0,671
DT23 <- DT	0,681
DT24 <- DT	0,852
DT25 <- DT	0,803
DT26 <- DT	0,862
DT27 <- DT	0,766
DT28 <- DT	0,796
DT29 <- DT	0,787
DT3 <- DT	0,644
DT30 <- DT	0,776
DT4 <- DT	0,737
DT5 <- DT	0,673
DT6 <- DT	0,769
DT7 <- DT	0,768
DT8 <- DT	0,642
DT9 <- DT	0,773
IB10 <- IB	0,738
IB11 <- IB	0,774
IB12 <- IB	0,730
IB14 <- IB	0,665
IB16 <- IB	0,704
IB17 <- IB	0,768
IB18 <- IB	0,656
IB19 <- IB	0,831
IB2 <- IB	0,728
IB20 <- IB	0,777
IB3 <- IB	0,693

IB4 <- IB	0,547
IB5 <- IB	0,789
IB6 <- IB	0,778
IB7 <- IB	0,781
IB8 <- IB	0,640
IB9 <- IB	0,827
RI1 <- RI	0,852
RI2 <- RI	0,873
RI3 <- RI	0,868
RI4 <- RI	0,971
RI5 <- RI	0,964
RI6 <- RI	0,972
RK1 <- RK	0,911
RK2 <- RK	0,729
RK3 <- RK	0,731
RK4 <- RK	0,635
RK5 <- RK	0,732

Tablo 3'te yer alan değerler incelendiğinde bütün ifadelere ilişkin faktör yüklerinin 0,500'ün üzerinde olduğu görülmektedir. Faktör yüklerinin incelenmesinin ardından modelin uyum iyiliği değerleri incelenmiş olup sonuçlar Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Model Uyum İyiliği İndeksleri

	Doymuş model	**Tahmin Edilen Model**
SRMR	0,0978	0,117
d_ULS	21,080	30,102
d_G	20,636	21,159
Chi-square	21089,033	21381,743
NFI	0,919	0,811

Model uyum iyiliği değerleri verinin modelle uyum içerisinde olup olmadığını göstermektedir. Uyum iyiliği değerleri SRMR (Standartlaştırılmış Kök Ortalama Kare Artık), NFI (Normlaştırılmış Uyum Endeksi) ve $\chi 2$ değerleridir. SRMR, model tarafından tahmin edilen korelasyonlar ile gözlenen korelasyonlar arasındaki farkların ortalama büyüklüğünü; NFI ise kurulan modelin, bağımsız modele ne ölçüde uyum sağladığını ifade etmektedir. PLS-SEM bağlamında bu değerlerin yorumlanması, doymuş model ve tahmin edilen model ayrımı gözetilerek yapılmalıdır. Bu kapsamda, model yapısını ve toplam etkileri dikkate alan tahmin edilen modelin raporlanması araştırmacılar arasında makul bir tercih olarak kabul edilmektedir. Model ve veriler arasında mükemmel bir uyum için NFI değeri 0,90'ın üzerinde olmalıdır. Hu ve Bentler (1999) ise SRMR değerinin 0,08'den düşük olması gerektiğini ifade etmektedir. NFI değeri doymuş modelde 0,919; tahmin edilen modelde 0,811; SRMR değeri ise doymuş modelde 0,0978, tahmin edilen modelde 0,117 olarak tespit edilmiştir. Fakat Hair vd. (2019), PLS-SEM algoritmasının gözlenen ve tahmin edilen kovaryans matrisleri arasındaki farkı minimize etmeye odaklanmadığını, bu nedenle Ki-kare tabanlı uyum indekslerinin bu yöntemde ikincil öneme sahip olduğunu, bu değerlerin sadece araştırma bağlamına göre değişebilen ve henüz bilimsel olarak tam anlamıyla doğrulanmamış geçici rehberler olduğunu vurgulamaktadır.

Ayrıca, literatürde bu indekslerin birçoğunun PLS-SEM'in (Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi) doğasına uygun birer gösterge olmaktan ziyade, sadece CB-SEM (Kovaryans Temelli Yapısal Eşitlik Modellemesi) sonuçlarıyla karşılaştırma yapabilmek amacıyla geliştirildiği ifade edilmektedir (Lohmöller, 1989). Dolayısıyla uyum iyiliği ölçütleri PLS-SEM uygulamalarında faktör tabanlı yapısal eşitlik modellerinde olduğu kadar büyük bir önem arz etmemektedir (Sarstedt vd., 2021). Bu çerçevede, tahmin edilen modeldeki değerlerin referans değerler dışında kalması modelin metodolojik olarak uygunsuz olduğunu göstermemektedir. Model uyum indekslerinin değerlendirilmesinin ardından ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5: Yapı Geçerliliği ve Güvenilirliği

Ölçek	Cronbach alfa	Bileşik güvenilirlik (rho_a)	Bileşik güvenilirlik (rho_c)	Ortalama açıklanan varyans (AVE)
DO	0,864	0,885	0,893	0,514
DT	0,969	0,972	0,971	0,532
IB	0,946	0,949	0,952	0,539
RI	0,963	0,999	0,970	0,843
RK	0,878	0,912	0,866	0,567

Yapıların güvenilirliklerinden bahsetmek için, her bir yapının Cronbach Alfa değerinin 0,70 ve üzerinde olması gerekmektedir (Nunnally, 1978). Tablo 5'te yer alan sonuçlar incelendiğinde, tüm ölçeklere ait Cronbach Alfa değerlerinin 0,70'in üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, ölçeklerin iç tutarlılık güvenirliğinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bileşik güvenilirlik ise, değişkenlerin içsel tutarlılığını ve güvenilirliğini doğrulamak için hesaplanmıştır. Bileşik güvenilirlik için kabul edilen minimum değer 0,70'tir (Fornell ve Larcker, 1981). Ölçeklere ait bileşik güvenirlik değerleri 0,70 eşiğinin üzerindedir ve ölçüm modelinin güvenirliğini desteklemektedir. Ortalama varyans açıklaması ise, yapı geçerliliğini değerlendirmek için kullanılmıştır. Ortalama varyans açıklaması için minimum kabul edilen değer 0,50 olup (Fornell ve Larcker, 1981), tüm ölçeklere ait ortalama açıklanan varyans değerleri bu eşiğin üzerinde yer almaktadır. Bu bulgu, her bir gizil değişkenin göstergeleri tarafından yeterli düzeyde açıklandığını ve ölçüm modelinin yakınsak geçerliğe sahip olduğunu göstermektedir. Bütün bu bilgiler ışığında, araştırmada yer alan tüm ölçeklerin geçerli ve güvenilir olduğunu söylemek mümkündür.

Ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizlerin yapılmasının ardından, bir yapının diğer yapılardan ne kadar farklı olduğunu test etmek için ayrışma geçerliliği analizi yapılmıştır. Tablo 6 ve 7, ayrışma geçerliliği sonuçlarını özetlemektedir.

Tablo 6: Ayrışma Geçerliliği-HETEROTRAIT MONOTRAIT

	DO	DT	IB	RI	RK
DO					
DT	0,240				
IB	0,203	0,672			
RI	0,132	0,233	0,133		
RK	0,183	0,186	0,146	0,861	

Heterotrait-monotrait oranı, değişkenler arasındaki ayırt edilebilirliği değerlendirmek için kullanılmıştır. Bu oran için kabul edilen sınır 0,85 olup, 0,90 ve üzeri değerler ayrışma geçerliliği açısından problem teşkil edebilmektedir (Henseler, Ringle ve Sarstedt, 2015). Çalışmada yer alan tüm ölçeklerin Heterotrait-Monotrait değerleri 0,85'in altında olup, bu bulgu ölçeklerin birbirlerinden yeterince ayrıştığını ve ayrışma geçerliliği açısından uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 7: Ayrışma Geçerliliği-FORNELL LARCKER

	DO	DT	IB	RI	RK
DO	0,717				
DT	-0,227	0,729			
IB	-0,141	0,671	0,734		
RI	-0,066	0,238	0,108	0,918	
RK	-0,108	0,277	0,178	0,758	0,753

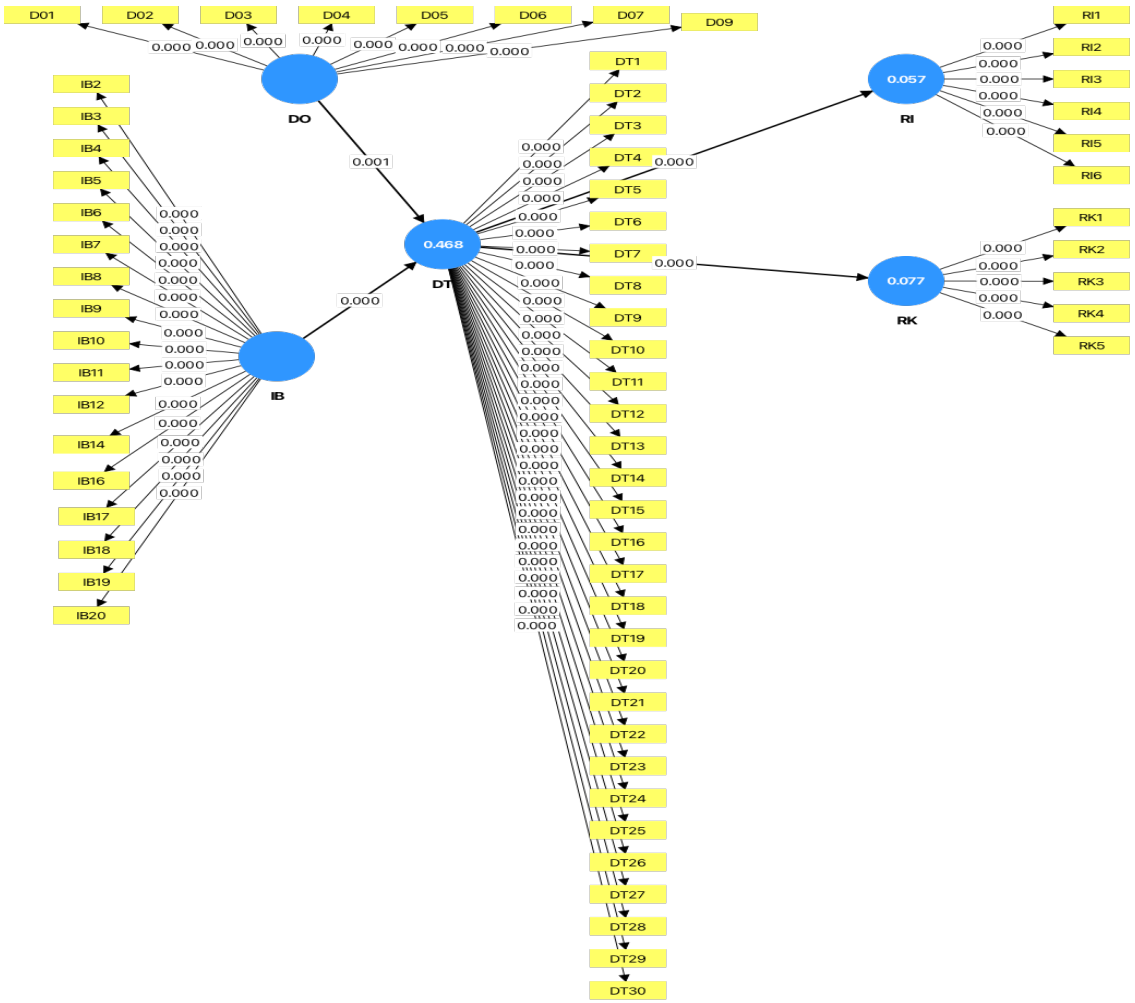
Ölçüm modelinde yer alan yapıların birbirinden farklı yapılar olup olmadığını değerlendirmek için Heterotrait-Monotrait yöntemi dışında Fornell–Larcker kriteri de kullanılmıştır. Fornell Larcker kriterine göre ayrışma geçerliliğinin sağlanması için her bir yapının ortalama varyans açıklamasının karekökü diğer yapılarla olan korelasyon katsayılarından yüksek olmalıdır (Fornell ve Larcker, 1981). Bulgular, her bir yapının √AVE değerinin, aynı satır ve sütunda yer alan yapılar arası korelasyonlardan daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle, modelde yer alan tüm ölçeklerin kavramsal olarak birbirinden yeterince ayrıştığı ve modelin ayırt edici geçerliliğinin sağlandığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ayrışma geçerliliği sonuçlarının incelenmesinin ardından, çoklu doğrusallık analizi yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8: Çoklu Doğrusallık Analizi Sonuçları-VIF Değerleri

	VIF
DO -> DT	1,020
DT -> RI	1,000
DT -> RK	1,000
IB -> DT	1,020

Araştırmada verilerin tek bir kaynaktan ve aynı zaman diliminde toplanmış olması nedeniyle ortaya çıkabilecek ortak yöntem yanlılığı riskini değerlendirmek amacıyla "Tam Çoklu Doğrusallık" (Full Collinearity VIF) testi uygulanmıştır. Kock (2015) ve Hair vd. (2019) tarafından önerilen bu yaklaşımda, tüm gizil değişkenler için hesaplanan VIF değerlerinin 3,3 eşik değerinin altında olması, modelin ortak yöntem yanlılığından arınmış olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda modeldeki tüm VIF değerlerinin 1,000 ile 1,020 arasında olduğu saptanmıştır. Bu bulgular, çalışmada ortak yöntem yanlılığının ampirik sonuçları tehdit eden bir unsur olmadığını kanıtlamaktadır.

Modelin güvenilirlik, geçerlilik, ayrışma analizlerinin yapılmasının sonucunda modelde yer alan tüm yapıların güvenilir ve geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yapılar birbirinden yeterince ayrışmakta olup aralarında çoklu doğrusallık sorunu bulunmamaktadır. Dolayısıyla, doğrulayıcı faktör analizi sonuçları modelin yapısal eşitlik modellemesine uygun olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, hipotezlerin test edilmesi amacıyla SmartPLS programında bootstrapping yöntemi ile yol analizi gerçekleştirilmiştir. Yol katsayılarının ve dolaylı etkilerin istatistiksel anlamlılığını test etmek amacıyla SmartPLS yazılımı üzerinden bootstrapping yöntemi kullanılmıştır. Analizde, parametre tahminlerinin güvenilirliğini artırmak için 5.000 alt örneklem üzerinden standart bootstrapping prosedürü işletilmiştir. Bu işlem sırasında, yol katsayıları, ağırlıklar ve dolaylı etkiler için çıkarımsal istatistikler elde edilmiştir. Katsayıların anlamlılığı, bootstrapping sonucunda elde edilen t-değerleri (t > 1,96) ve p-değerleri (p<0,05) ile birlikte, sıfır değerini içermeyen %95 güven aralıkları üzerinden doğrulanmıştır. Elde edilen sonuçlar Şekil 3'te yer almaktadır.



Şekil 3: Yol Analizi Modeli

Şekil 3, yapılan yol analizi sonucunda bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerinde etkisinin bulunup bulunmadığını gösteren p katsayılarını ve bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranını ifade eden R^2 değerlerini göstermektedir. Tablo 9 ise yol analizi sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 9: Hipotez Testi Sonuçları

		β	Ort.	Stand. Sapma	t	p	Sonuç
H_1	**DO -> DT**	-0,135	-0,143	0,041	3,274	0,001	**Kabul**
H_2	**IB -> DT**	0,652	0,652	0,035	18,416	0,000	**Kabul**
H_3	**DT -> RI**	0,238	0,243	0,040	5,987	0,000	**Kabul**
H_4	**DT -> RK**	0,277	0,293	0,055	5,005	0,000	**Kabul**

Tablo 9'da yer alan bulgular incelendiğinde, araştırmada yer alan tüm hipotezlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Dijital okuryazarlığın dijital tükenmişlik üzerindeki etkisini araştıran H_1 hipotezi negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (β=-0,135; t=3,274; p<0,01). Başka bir ifadeyle, tüketicilerin dijital okuryazarlık düzeyleri arttıkça dijital tükenmişlik seviyeleri azalmaktadır. İnternet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkisini inceleyen H_2 hipotezi de kabul edilmiş olup internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerinde pozitif ve oldukça güçlü bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır (β=0,652; t=18,416; p<0,001). Dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu üzerindeki etkisi H_3 hipotezi ile test edilmiştir. H_3 hipotezi istatistiksel olarak anlamlıdır (β=0,238; t=5,987; p<0,001) ve dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu üzerinde pozitif yönde ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Benzer şekilde, dijital tükenmişliğin reklamdan kaçınma davranışı üzerinde de pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmuştur (β=0,277; t=5,005; p<0,001). Dolayısıyla H_4 hipotezi de kabul edilmiştir. Bu bulgular doğrultusunda, araştırma kapsamında test edilen tüm hipotezler kabul edilmiş ve yapılar arasındaki ilişkilerin teorik beklentilerle uyumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hipotezlerin test edilmesinin ve yol katsayılarının değerlendirilmesinin ardından yapılar arasındaki dolaylı etkiler de incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10: Dolaylı Etkiler

	β	Ort.	Stand. Sapma	t	p
DO -> DT -> RI	-0,032	-0,035	0,012	2,764	0,006
DO -> DT -> RK	-0,037	-0,042	0,015	2,489	0,013
IB -> DT -> RI	0,155	0,158	0,028	5,548	0,000
IB -> DT -> RK	0,181	0,191	0,038	4,764	0,000

Doğrudan etkilerle birlikte modelde yer alan dolaylı ilişkilerin tamamı, 5.000 alt örneklem üzerinden gerçekleştirilen bootstrapping işlemi sonucunda elde edilen t-değerleri ve %95 güven aralıkları dikkate alınarak test edilmiş ve dolaylı etkilerin tamamı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Dijital okuryazarlığın reklam irritasyonu üzerindeki toplam dolaylı etkisi negatif yönlü ve anlamlı bulunmuştur (β=-0,032; t=2,764; p<0,01). Bu bulgu dijital okuryazarlığın reklam irritasyonunu dijital tükenmişlik aracılığıyla dolaylı olarak azalttığını göstermektedir. Benzer şekilde, dijital okuryazarlığın reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki toplam dolaylı etkisi de negatif ve anlamlıdır (β=-0,037; t=2,489; p<0,05). Buna karşılık, internet bağımlılığının reklam irritasyonu üzerindeki toplam dolaylı etkisi pozitif yöndedir (β=0,155; t=5,548; p<0,001); bu bulgu internet bağımlılığının reklam irritasyonu üzerinde dijital tükenmişlik aracılığıyla dolaylı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Aynı şekilde, internet bağımlılığının reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki toplam dolaylı etkisi de pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlıdır (β=0,181; t=4,764; p<0,001).

Bu bulgular, dijital tükenmişlik değişkeninin modelde teknolojik öncüller ile reklam tepkileri arasındaki süreci açıklayan merkezi bir aracı değişken rolü üstlendiğini ve dijital okuryazarlık ile internet bağımlılığının reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerinin önemli ölçüde dolaylı yollar üzerinden gerçekleştiğini göstermektedir. Bu sonuç, tüketicilerin reklamlara verdiği olumsuz tepkilerin doğrudan teknolojik kullanımdan ziyade, bu kullanımın yarattığı psikolojik yorgunluk ve kaynak kaybı mekanizması üzerinden şekillendiğini kanıtlamaktadır. Doğrudan ve dolaylı etkilerin incelenmesinin ardından, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama gücü olarak ifade edilen determinasyon katsayıları değerleri incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 11'de yer almaktadır.

Tablo 11: Bağımlı Değişkenlere İlişkin Determinasyon Katsayıları

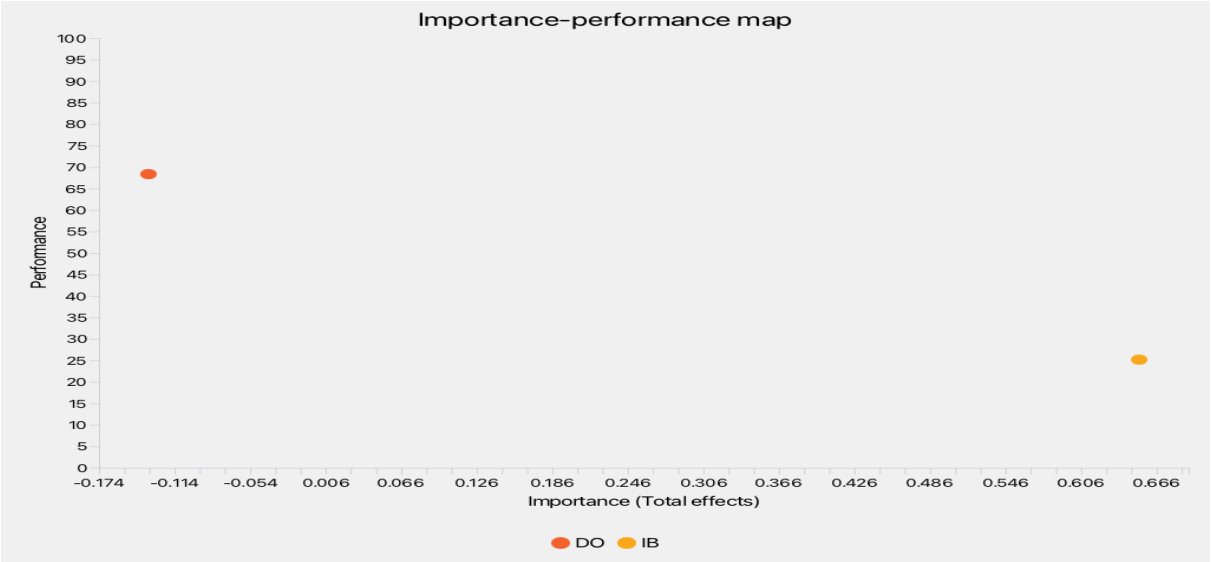
	R^2	Düzeltilmiş R^2
DT	0,468	0,465
RI	0,057	0,054
RK	0,077	0,074

Dijital tükenmişlik değişkenine ait R^2 değeri 0,468, düzeltilmiş R^2 değeri ise 0,465'tir. Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığı değişkenleri dijital tükenmişlik değişkenini %47'lik bir oranla açıklamaktadır. Bu oran, orta–yüksek düzeyde bir açıklayıcılığa işaret etmektedir. Buna karşılık, reklam irritasyonu değişkenine ilişkin elde edilen R^2 değeri 0,057 (düzeltilmiş = 0,054) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, modelde yer alan dijital tükenmişlik değişkeninin reklam irritasyonundaki varyansın yalnızca yaklaşık %5'ini açıkladığını, geriye kalan %95'lik önemli bir kısmın ise model dışı faktörler tarafından belirlendiğini ortaya koymakta olup reklam irritasyonunun oluşumunda tüketicinin psikolojik durumunun (tükenmişlik) yanı sıra reklamın teknik özellikleri, sunum formatı veya bireysel tercihler gibi bu araştırmada doğrudan ölçülmeyen çok sayıda değişkenin baskın rol oynadığına işaret etmektedir (Darke vd., 2008; Choi ve Kim, 2022). Benzer şekilde, reklamdan kaçınma değişkenine ilişkin R^2 değeri 0,077 (düzeltilmiş R^2 = 0,074) olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla, dijital tükenmişlik reklamdan kaçınma değişkenini düşük düzeyde açıklayabilmektedir. Analiz sonuçlarında reklam irritasyonu (R^2=0,057) ve reklamdan kaçınma (R^2=0,077) değişkenleri için elde edilen determinasyon katsayıları düşük görünmekle birlikte, bu durum modelin bilimsel önemini ve yol katsayılarının anlamlılığını ortadan kaldırmamaktadır. Sosyal bilimler literatüründe, özellikle tüketicilerin karmaşık psikolojik süreçlerinin ve tutumsal tepkilerinin incelendiği yapısal modellerde bu tür düşük açıklayıcılık oranlarına rastlanması olağan karşılanmaktadır. Nitekim Hair vd. (2019), düşük R^2 değerlerinin incelenen modelin çok boyutlu ve karmaşık doğasından kaynaklanabileceğini, modeldeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda (H_3 ve H_4), düşük açıklayıcılık oranlarının modelin geçerliliği için bir engel teşkil etmediğini vurgulamaktadır. Determinasyon katsayılarının ardından her bir bağımsız değişkenin bağımlı değişkenler üzerindeki etki gücünü tespit etmek için f^2 değerleri incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 12'de yer almaktadır.

Tablo 12: Etki Büyüklüğü ve Güç Analizi Sonuçları

	f^2
DO -> DT	0,034
DT -> RI	0,060
DT -> RK	0,083
IB -> DT	0,783

Tablo 12'de yer alan etki büyüklüğü (f^2) değerleri, Cohen'in (1988) önerdiği sınıflandırma dikkate alınarak yorumlanmıştır. Buna göre f^2 değerleri 0,02, 0,15 ve 0,35 eşiklerine karşılık gelecek şekilde sırasıyla küçük**,** orta ve büyük etki büyüklüğü olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, dijital okuryazarlığın dijital tükenmişlik üzerindeki etki gücü küçük-orta düzeydedir (f^2=0,034). Dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu üzerindeki etki gücü (f^2=0,060) ve dijital tükenmişliğin reklamdan kaçınma (f^2=0,083) üzerindeki etkileri de Cohen'in sınıflandırmasına göre küçük-orta etki gücüne sahiptir. Buna karşılık, internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki etkisi oldukça yüksek bir f^2 değerine sahiptir (f^2=0,783) ve bu değer büyük etki büyüklüğü eşiğinin oldukça üzerindedir. Bu bulgu, internet bağımlılığının dijital tükenmişliği açıklamada son derece güçlü ve belirleyici bir rol oynadığını göstermektedir.



Şekil 4: Dijital Tükenmişlik Değişkenine Yönelik Önem-Performans Haritası

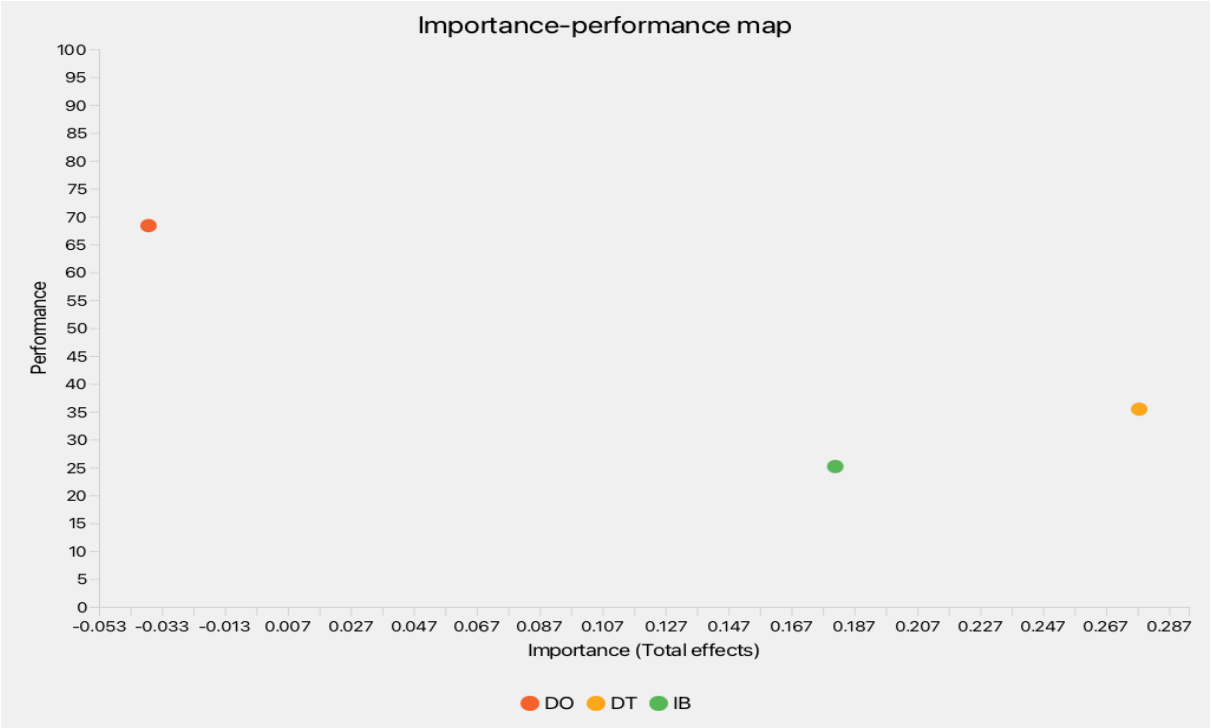
Araştırmada yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler açısından göreceli önem ve performans düzeylerini değerlendirmek açısından önem-performans analizi yapılmıştır. Bu kapsamda, öncelikle dijital tükenmişlik bağımlı değişkenine ilişkin önem-performans analizi yürütülmüş olup sonuçlar Şekil 4 ve Tablo 13'te yer almaktadır. Bulgular incelendiğinde, internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki önemi yüksek olmasına karşın (önem=0,652), performans düzeyinin düşük olduğu görülmektedir (performans=25,163). Bu durum, internet bağımlılığının dijital tükenmişliği açıklamasında kritik bir rol oynadığını fakat performans seviyesinin iyileştirmesi gerektiğini göstermektedir. Dolayısıyla, dijital tükenmişliğin azaltılması konusunda internet bağımlılığına odaklanılması önem arz etmektedir.

Bununla birlikte, dijital okuryazarlığın dijital tükenmişlik üzerindeki önemi negatif ve düşük düzeyde (önem=−0,135) olmasına rağmen, performansının daha yüksek olduğu görülmektedir (performans=68,367). Bu bulgu, dijital okuryazarlığın dijital tükenmişlik üzerinde kısıtlı ve negatif yönlü bir etkiye sahip olduğunu, dolayısıyla mevcut performans düzeyinin korunmasının yeterli olabileceğini göstermektedir. Genel olarak sonuçlar değerlendirildiğinde, dijital tükenmişliğin yönetilmesinde özellikle internet bağımlılığı değişkeninin stratejik öneme sahip olduğunu ve bu alanda iyileştirmeler yapılması gerektiği ortaya konulmaktadır.

Tablo 13: Dijital Tükenmişlik Değişkenine Yönelik Önem-Performans Değerleri

	Önem	Performans
DO	-0,135	68,367
IB	0,652	25,163

Dijital tükenmişlik değişkeninin ardından reklamdan kaçınma değişkeni için de önem performans analizi yapılmıştır. Bulgular, Şekil 5 ve Tablo 14'de görülmektedir.



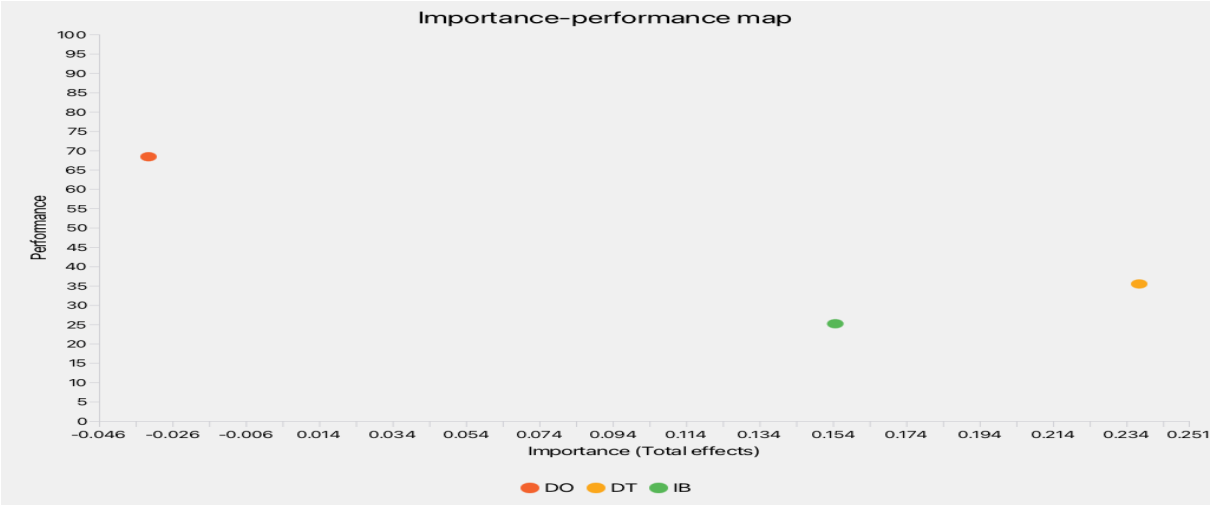
Şekil 5: Reklamdan Kaçınma Değişkenine Yönelik Önem-Performans Haritası

Dijital tükenmişlik değişkeninin reklamdan kaçınma üzerindeki önemi nispeten yüksek (önem=0,277) olmakla birlikte, performans düzeyinin orta seviyede kaldığı görülmektedir (performans=35,453). Bu bilgi ışığında, dijital tükenmişliğin reklamdan kaçınma üzerinde etkili olduğunu ve performansında yapılacak bazı iyileştirmelerin reklamdan kaçınma davranışında azalmalara neden olabileceğini söylemek mümkündür. Fakat, internet bağımlılığı reklamdan kaçınma üzerinde pozitif bir öneme sahipken (önem=0,181), performans düzeyinin daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (performans=25,163). Bu bulgu, internet bağımlığının reklamdan kaçınma üzerinde ikincil bir rol oynadığını ve performansının artırılmasının reklamdan kaçınmayı dolaylı olarak etkileyebileceğini kanıtlamaktadır. Dijital okuryazarlığın ise reklamdan kaçınma üzerindeki önemi negatif yönde ve düşük düzeydedir (önem=-0,037). Fakat, dijital okuryazarlığın performansının yüksek olması (performans=68,367) katılımcıların dijital okuryazarlık düzeyinin iyileştirme yapılması açısından öncelikli olmadığına işaret etmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, sonuçlar reklamdan kaçınma davranışının azaltılmasında özellikle dijital tükenmişlik ve internet bağımlılığı değişkenlerine odaklanılmasının daha fazla stratejik fayda sağlayacağını, dijital okuryazarlık değişkeni açısından ise iyileştirme gereksiniminin sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 14: Reklamdan Kaçınma Değişkenine Yönelik Önem-Performans Değerleri

	Önem	Performans
DO	-0,037	68,367
DT	0,277	35,453
IB	0,181	25,163

Son olarak, reklam irritasyonu bağımlı değişkenine yönelik önem-performans analizi yapılmıştır. Reklam irritasyonuna yönelik önem-performans haritası Şekil 6'da sonuçlar ise Tablo 15'te yer almaktadır.



Şekil 6: Reklam İrritasyonu Değişkenine Yönelik Önem-Performans Haritası

Dijital tükenmişlik değişkeninin reklam irritasyonu üzerindeki önemi pozitif ve diğer değişkenlere göre yüksek (önem=0,238) olmasına karşın, performans düzeyinin orta seviyede kaldığı görülmektedir (performans=35,453). Bunun yanında, internet bağımlılığının reklam irritasyonu üzerinde pozitif (önem=0,155) yönde bir etkisi bulunmakta fakat aynı şekilde internet bağımlılığının da performans düzeyinin düşük kaldığı görülmektedir (performans=25,163). Dolayısıyla dijital tükenmişlik ve internet bağımlığının azaltılması yönünde iyileştirmeler yapılması tüketicilerin reklam irritasyonu düzeylerinin azalmasına neden olacaktır. Diğer yandan, dijital okuryazarlık reklam irritasyonu üzerinde negatif yönde düşük bir etkiye sahiptir (önem=-0,032). Ancak performansının yüksek olması (performans=68.367) dijital okuryazarlık değişkenine dair bir iyileştirme yapmanın öncelikli olmadığını göstermektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, reklam irritasyonunun azaltılmasına yönelik stratejilerde öncelikle dijital tükenmişliğe, ardından internet bağımlılığına odaklanılması pazarlama yöneticilerine fayda sağlayacaktır.

Tablo 15: Reklam İrritasyonu Değişkenine Yönelik Önem-Performans Değerleri

	Önem	Performans
DO	-0,032	68,367
DT	0,238	35,453
IB	0,155	25,163

Sonuç

Bu çalışma, dijitalleşmenin tüketiciler üzerindeki psikolojik ve davranışsal etkilerini kapsamlı bir bakış açısıyla ele almış; dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik ile ilişkilerinin, dijital tükenmişliğin ise reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı ile olan ilişkisini incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre, dijital okuryazarlık ile dijital tükenmişlik arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki saptanmış ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç, dijital okuryazarlık düzeyi arttıkça bireylerin dijital ortamlarda karşılaştıkları bilgi yükünü daha etkin yönettiklerini ve buna bağlı olarak tükenmişlik düzeylerinin azalma eğilimi gösterdiğine işaret etmektedir. Her ne kadar dijital okuryazarlığın dijital tükenmişlik üzerindeki gücü görece düşük düzeyde olsa da bu değişkenin bireyi stres faktörlerine karşı koruyan bir unsur olarak işlev gördüğü söylenebilir. Bu durum, dijital okuryazarlığın bireyleri dijital stres faktörlerine karşı daha dirençli kıldığını belirten Süzer ve Altın (2023), Sipahutar vd. (2024) ve Guerra-Tamez vd. (2024) bulgularıyla benzerlik göstermektedir.

Çalışmada elde edilen bir diğer bulgu, internet bağımlılığı ile dijital tükenmişlik arasında pozitif, güçlü ve istatistiksel olarak oldukça anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır; bu bulgu neticesinde H_2 hipotezi kabul edilmiştir. Etki büyüklüğü ve önem-performans analizleri birlikte değerlendirildiğinde, internet bağımlılığı dijital tükenmişlikteki değişimi açıklamada önemli bir katsayıya sahip bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Bu sonuç, bireylerin dijital ortamlarda kontrolsüz ve yoğun biçimde zaman geçirmelerinin zihinsel yorgunluğu artırdığını savunan literatürdeki Shek ve Yu (2016), Niu vd. (2022) ve Li vd. (2025) tarafından yürütülen çalışmalarla uyum içindedir.

Araştırmanın reklam tepkilerine yönelik bulguları ise, dijital tükenmişlik düzeyi ile hem reklam irritasyonu hem de reklamdan kaçınma davranışı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişkiler olduğunu ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda H_3 ve H_4 hipotezleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuş ve kabul

edilmiştir. Dijital tükenmişlik düzeyi yüksek olan bireylerin, çevrimiçi reklamlara karşı daha düşük tolerans gösterdikleri, reklamları rahatsız edici buldukları ve bu reklamlardan kaçınma eğilimi sergiledikleri anlaşılmaktadır. Bu sonuç, dijital reklamlara yönelik olumsuz tüketici tepkilerinin yalnızca reklam içeriği ya da formatından değil, aynı zamanda bireylerin dijital ortamlara ilişkin psikolojik durumları tarafından da etkilendiğini göstermektedir. Böylece çalışma, reklam özelliklerinin ötesinde bireysel psikolojik yıpranmanın rolünü vurgulayarak; konuyu reklamın teknik formatı veya içeriği üzerinden açıklayan Darke vd. (2008), Choi ve Kim (2022), Cao vd. (2023) ve Alodia ve Qastharin (2024) tarafından gerçekleştirilen araştırmalardan ayrışmaktadır.

Son olarak, dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki dolaylı etkileri, çalışmanın akademik katkısını oluşturmaktadır. Elde edilen bulgular, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının reklamla ilişkili tüketici tepkileri üzerindeki etkisinin, büyük ölçüde dijital tükenmişlik aracılığıyla gerçekleştiğini ve tükenmişliğin bu modelde kritik bir aracı mekanizma olarak rol oynadığını ortaya koymaktadır. Mevcut çalışmalar çoğunlukla değişkenler arasındaki doğrudan ilişkilere (Süzer ve Altın, 2023; Shek ve Yu, 2016) odaklanırken, bu araştırma dijital tükenmişliği sadece bir sonuç değil, tüketicilerin dijital reklamlara yönelik tutum ve davranışlarını şekillendiren temel bir aracı psikolojik süreç olarak konumlandırmaktadır.

Bu çalışma, dijital tüketici davranışları literatürüne birkaç temel noktada özgün katkılar sunmaktadır. Öncelikle, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığı değişkenlerini aynı yapısal model içerisinde birleştirerek dijital tükenmişliğin belirleyicilerini bütüncül bir biçimde incelemiştir. İkinci olarak, dijital tükenmişliği sadece bir sonuç değişkeni olarak ele almak yerine, reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerinde etkili olan kritik bir aracı mekanizma olarak konumlandırarak, bu ilişkilerdeki dolaylı süreçleri açıklamıştır. Bu yaklaşım, reklamlara yönelik olumsuz tepkileri sadece reklamın teknik özelliklerine dayandıran geleneksel düşünce yapılarından farklı olarak, odağı tüketicinin içsel psikolojik dünyasına ve zihinsel kapasitesine (tükenmişlik hali) kaydırmaktadır. Son olarak, literatürde genellikle satın alma niyetiyle ilişkilendirilen dijital okuryazarlığın, bireyleri dijital yorgunluğa karşı koruyan ve dolaylı olarak reklam tepkilerini yöneten koruyucu rolü bu çalışmayla ampirik olarak ortaya konulmuştur. Bu yönleriyle araştırma, dijital tükenmişlik kavramını tüketici davranışlarının merkezine taşıyarak alan yazınına katkı sağlamaktadır.

Dolaylı etkilere ilişkin bulgular ise çalışmanın en önemli katkılarından birini oluşturmaktadır. Dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerinin, dijital tükenmişlik aracılığıyla anlamlı biçimde gerçekleştiği tespit edilmiştir. Dijital okuryazarlık, dijital tükenmişliği azaltarak reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışını dolaylı olarak düşürürken; internet bağımlılığı, dijital tükenmişliği artırarak bu olumsuz reklam tepkilerini güçlendirmektedir. Bu bulgular, dijital tükenmişliğin modelde yalnızca bir sonuç değişkeni değil, aynı zamanda kritik bir aracı mekanizma olarak rol oynadığını açık biçimde ortaya koymaktadır.

Uygulama açısından değerlendirildiğinde, araştırmada saptanan dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu (β=0,238) ve reklamdan kaçınma (β=0,277) üzerindeki anlamlı etkisi, pazarlama yöneticileri için değerlendirilebilir bir çerçeve sunmaktadır. Reklam başarısını artırmak adına tüketicilerin reklam içeriklerinden ziyade, bu içeriklere verdikleri tepkileri şekillendiren psikolojik yorgunluk (tükenmişlik) halinin yönetilmesi stratejik bir katkı sağlayabilir. Özellikle internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki yüksek etki büyüklüğü (f^2=0,783) dikkate alındığında; pazarlama yöneticilerinin, tüketicilerde bağımlılığı ve buna bağlı ortaya çıkacak bilişsel yükü tetiklemeyecek daha dengeli içerik sunumları benimsemeleri önerilebilir. Öte yandan, dijital okuryazarlığın dijital tükenmişliği azaltan (H_1) etkisi, markaların tüketicilerin dijital yetkinliklerini destekleyen şeffaf reklam stratejileri geliştirmelerinin önemine işaret etmektedir.

Araştırmada gerçekleştirilen Önem-Performans Analizi (IPMA) sonuçları, pazarlama yöneticileri için sayısal verilerin ötesinde, üzerinde durulabilecek stratejik bir bakış açısı sunmaktadır. Özellikle internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki yüksek önemi (0,652) ile buna zıt düşen düşük performans düzeyi (25,163), yöneticilerin müdahale edebileceği potansiyel alanlardan birini tanımlamaktadır. Pazarlama yöneticileri, internet bağımlılığının ilişkili olduğu tükenmişliği (f^2=0,783) yönetmek adına platformlarda "reklam sıklığı sınırı" uygulamasını, kullanıcı başına toplam ekran süresiyle ilişkilendirmeyi düşünebilirler. Örneğin, internet kullanım süresi yüksek olan (bağımlılık eğilimli) tüketici pazarlarına, bilişsel yükü artırmamak adına daha düşük frekansta ancak daha yüksek ilgi düzeyine sahip reklamlar sunulması bir seçenek olabilir. Dijital tükenmişliğin reklam irritasyonu (0,238) ve kaçınma (0,277) üzerindeki etkisi göz önüne alındığında, reklam yerleşimleri tüketicinin dijital yorgunluk eşiğine göre dinamik olarak ayarlanabilir. IPMA haritasında (Şekil 5) orta seviye performans gösteren tükenmişliği yönetmek için, markaların "reklam mola" arayüzlerini doğrudan reklam modellerine entegre etmesi faydalı bir yaklaşım olabilir. Dijital okuryazarlığın yüksek performans

düzeyi (68,367), tüketicilerin teknik yetkinliğe zaten sahip olduğunu ancak bu yetkinliğin tükenmişliği azaltmada sınırlı kaldığını (-0,135) göstermektedir. Bu nedenle, sadece eğitim vermek yerine; tüketicilere kendi reklam deneyimlerini yönetebilecekleri "Şeffaf Veri Panelleri" veya "Algılanan Kontrol Araçları" sunulması bir alternatif olabilir. Reklam irritasyonundaki düşük R^2 (0,057) değeri, tüketicinin psikolojik durumunun ötesindeki faktörlerin baskınlığını kanıtlamaktadır. Bu noktada, IPMA matrisinde düşük performans gösteren değişkenleri desteklemek amacıyla; reklamın içeriğinden ziyade sunum formatına odaklanılarak, tükenmişlik hissinin yarattığı düşük toleransın teknik çözümlerle dengelenmesi katkı sağlayıcı bir strateji olarak görülebilir.

Bu çalışmanın bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır. Öncelikle araştırma, kolayda örnekleme yöntemiyle elde edilen verilerle gerçekleştirilmiştir. Bu durum, bulguların genellenebilirliğini sınırlayabilmektedir. Katılımcıların demografik profili incelendiğinde, %94,98 gibi oldukça yüksek bir oranının lisans veya lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir. Kolayda örnekleme yöntemi kullanılması nedeniyle ortaya çıkan bu durum, çalışmanın tüketicilerin genelini temsil etmekten ziyade, teknoloji kullanımı ve dijital alışkanlıkları açısından daha homojen olan akademik çevre veya eğitimli beyaz yakalı kitleye odaklanmasına neden olmuştur. Dolayısıyla bulgular, bu spesifik grubun dijital tükenmişlik ve reklam algılarını yansıtmakta olup, sonuçların tüm tüketici evrenine genellenmesi noktasında ihtiyatlı olunmalıdır.

Ayrıca çalışma kesitsel bir araştırma tasarımına sahip olduğundan, değişkenler arasındaki ilişkiler zaman içerisindeki değişimleri yansıtmamaktadır. Bu araştırmanın önemli bir kısıtı, verilerin toplanmasında katılımcıların beyanlarına dayalı geleneksel yöntemlerin kullanılmış olmasıdır. Özellikle internet bağımlılığı gibi bireylerin kendilerini olduğundan daha iyi gösterme kaygısı taşıyabileceği hassas konularda, sosyal beğeni hatası payı göz önünde bulundurulmalıdır. Nitekim çalışmada internet bağımlılığına ilişkin ifadelerin ortalama değerlerinin genel olarak düşük düzeyde (3'ün altında) kalması, katılımcıların bağımlılık düzeylerini dürüstçe yansıtmak yerine savunmacı veya gizleyici bir tutum sergilemiş olma ihtimalini güçlendirmektedir. Tüketici beyanına dayalı bu tür geleneksel yöntemlerin sınırlılıklarını aşmak ve daha rasyonel, objektif sonuçlara ulaşmak adına gelecekteki çalışmaların metodolojik bir değişim yapması önerilmektedir. Sadece beyana bağlı kalmamak adına, deney tasarımlarının sürece dahil edilmesi veya değişkenler arasındaki değişimleri zaman içerisinde izlemeye olanak tanıyan boylamsal veri setlerinin kullanılması, dijital tükenmişlik ve bağımlılık olgusunun neden-sonuç ilişkilerini çok daha sağlıklı bir zemine oturtacaktır. Bu tür ileri düzey metodolojik yaklaşımlar, dijitalleşmenin yarattığı psikolojik etkilerin daha derinlemesine keşfedilmesine ve pazarlama stratejileri için daha spesifik kanıtlar sunulmasına katkı sağlayacaktır. Bunun yanı sıra, farklı yaş grupları, kültürel etkenler ya da dijital platform türleri özelinde yapılacak çalışmalar, elde edilen bulguların kapsamını genişletebilir.

Araştırmanın bir diğer önemli sınırlılığı, internet bağımlılığını ölçmek için kullanılan temel aracın tarihsel kökeniyle ilgilidir. İnternet bağımlılığı testinin temellerinin yaklaşık 27 yıl önce (Young, 1998) atılmış olması, hızla değişken günümüz dijital dünyası ve değişen kullanıcı alışkanlıkları açısından ölçeğin kapsam geçerliliğine yönelik bir sorgulama alanı yaratmaktadır. Ancak bu çalışmada, söz konusu ölçeğin sadece orijinal formu değil, Chen ve Nath (2016) tarafından farklı kültürel bağlamlarda test edilen ve modern dijital ortamlardaki geçerliliği doğrulanmış versiyonu esas alınmıştır. Mevcut çalışmada elde edilen yüksek iç tutarlılık katsayısı da (Cronbach Alfa = 0,946) bu metodolojik tercihin örneklem üzerindeki güvenirliğini desteklemektedir. Yine de dijital uygulamaların dinamik yapısı göz önüne alındığında, gelecek araştırmaların internet bağımlılığını ölçerken daha güncel ve platform odaklı yeni araçları kullanması literatüre katkı sağlayacaktır.

Analiz sonuçlarına göre reklam irritasyonu üzerindeki açıklayıcılık oranı (R^2) 0,057; reklamdan kaçınma üzerindeki açıklayıcılık oranı (R^2) ise 0,077 olarak saptanmıştır. Bu değerler, dijital tükenmişliğin reklam irritasyonunu ve reklamdan kaçınmayı açıklamada anlamlı bir yordayıcı olduğunu kanıtlamakla birlikte, varyansın büyük bir kısmının model dışı faktörler tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, reklama yönelik irritasyonun ve kaçınmanın sadece tüketicinin psikolojik durumundan (tükenmişlik) değil; aynı zamanda reklamın türü, teknik özellikleri, sunum sıklığı veya kişisel tercihler gibi bu çalışmada doğrudan ölçülmeyen dışsal değişkenlerden kaynaklandığına işaret etmektedir.

Sonuç olarak bu çalışma, dijital okuryazarlık ve internet bağımlılığının dijital tükenmişlik üzerindeki belirleyici rollerini ortaya koymakta; dijital tükenmişliğin ise reklam irritasyonu ve reklamdan kaçınma davranışı üzerindeki etkilerini açıklayan temel bir mekanizma olduğunu göstermektedir. Dijitalleşmenin giderek arttığı günümüz pazarlama ortamında, tüketicilerin dijital yorgunluk ve tükenmişlik düzeylerinin dikkate alınması, daha sürdürülebilir ve etkili dijital reklam stratejilerinin geliştirilmesi açısından kritik bir önem taşımaktadır.

Hakem Değerlendirmesi / Peer-review:

Dış bağımsız

Externally peer-reviewed

Çıkar Çatışması / Conflict of interests:

Yazar çıkar çatışması bildirmemiştir.

The author has no conflict of interest to declare.

Finansal Destek / Grant Support:

Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

The author declared that this study has received no financial support.

Etik Kurul Onayı / Ethics Committee Approval:

Bu çalışma için etik kurul onayı, Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu'ndan 02/02/2026 tarihli 2026/01/003 sayılı karar ile alınmıştır.

Ethics committee approval was received for this study from Nuh Naci Yazgan University Non-Interventional Clinical Research Ethics Committee on 02/02/2026 and 2026/01/003 document number.

Kaynakça / References

Alodia, J. E., & Qastharin, A. R. (2024). The impact of Spotify advertisements on free accounts to purchase decisions for Spotify premium accounts with consumer attitudes as the mediating variable. *Journal Integration of Management Studies, 2*(1), 140-147. https://doi.org/10.58229/jims.v2i1.171

Cao, N., Isa, N. M., & Perumal, S. (2023). Effects of risk attitude and time pressure on the perceived risk and avoidance of mobile app advertising among Chinese generation Z consumers. *Sustainability, 15*(15), 11547. https://doi.org/10.3390/su151511547

Chen, L., & Nath, R. (2016). Understanding the underlying factors of Internet addiction across cultures: A comparison study. *Electronic Commerce Research and Applications, 17*, 38–48. https://doi.org/10.1016/j.elerap.2016.02.003

Choi, D., & Kim, J. (2022). The impacts of ad skip option and ad time display on viewer response to in-stream video ads: The role of perceived control and reactance. *Internet Research, 32*(3), 790-813. https://doi.org/10.1108/intr-09-2020-0514

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioural sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates.

Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage Publications.

Darke, P. R., Ashworth, L., & Ritchie, R. J. B. (2008). Damage from corrective advertising: Causes and cures. *Journal of Marketing, 72*(6), 81-97. https://doi.org/10.1509/jmkg.72.6.081

Erten, P., & Özdemir, O. (2020). The digital burnout scale development study. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 21*(2), 668–683. https://doi.org/10.17679/inuefd.597890

Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, *5*(1), 1-4. https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11

Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research, 18*(1), 39-50. https://doi.org/10.1177/002224378101800104

Gordon, B. R., Jerath, K., Katona, Z., Narayanan, S., Shin, J., & Wilbur, K. C. (2021). Inefficiencies in digital advertising markets. *Journal of Marketing*, *85*(1), 7-25. https://doi.org/10.2139/ssrn.3459199

Guerra-Tamez, C., Kraul Flores, K., Serna-Mendiburu, G. M., Chavelas Robles, D., & Ibarra Cortés, J. (2024). Decoding Gen Z: AI's influence on brand trust and purchasing behaviour. *Frontiers in Artificial Intelligence, 7*, 1323512. https://doi.org/10.3389/frai.2024.1323512

Günüç, S. & Keskin, A. (2016). Online shopping addiction: Symptoms, causes and effects. *Addicta the Turkish Journal on Addictions, 3*(3), 353-364. https://doi.org/10.15805/addicta.2016.3.0104

Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review, 31*(1), 2-24. https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203

Henseler, J., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science, 43*(1), 115-135. https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8

Hobfoll, S. E. (1989). Conservation of resources: A new attempt at conceptualizing stress. *American Psychologist*, *44*(3), 513.

Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal, 6*(1), 1-55. https://doi.org/10.1080/10705519909540118

Jin, C. H., & Villegas, J. (2007). Consumer responses to advertising on the internet: The Effect of individual difference on ambivalence and avoidance. *Cyberpsychology & Behaviour, 10*(2), 258-266. https://doi.org/10.1089/cpb.2006.9960

Kiçir, İ., & Ünal, C. (2025). Reklamdan kaçınmanın psikolojik öncüllerinin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi. *Selçuk İletişim Dergisi, 18*(2), 564–589. https://doi.org/10.18094/josc.1682749

Kock, N. (2015). Common method bias in PLS-SEM: A full collinearity assessment approach. *International Journal of e-Collaboration (IJEC), 11*(4), 1-10.

Li, S., Jin, X., Song, L., Fan, T., Shen, Y., & Zhou, J. (2025). The association between internet addiction and the risk of suicide attempts in Chinese adolescents aged 11-17 years: Prospective cohort study. *Journal of Medical Internet Research, 27*, e52083. https://doi.org/10.2196/52083

Lohmöller, J.B. (1989) *Latent variable path modeling with partial least squares*. Physica-Verlag, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-52512-4

Mohasseb, N., & Hashemi, M. (2024). Effectiveness of individual psychotherapy program for information and communication technologies for Instagram addiction. *Journal of Client-Centered Nursing Care, 10*(3), 179-190.

Mohr, S. & Kühl, R. (2021). Exploring persuasion knowledge in food advertising: An empirical analysis. *Sn Business & Economics, 1*(8), 107. https://doi.org/10.1007/s43546-021-00108-y

Ng, W. (2012). Can we teach digital natives digital literacy? *Computers & Education, 59*(3), 1065–1078. https://doi.org/10.1016/j.compedu.2012.04.016

Niu, L., Wang, X., Wallace, M., Pang, H., & Xu, Y. (2022). Digital learning of English as a foreign language among university students: How are approaches to learning linked to digital competence and technostress?. *Journal of Computer Assisted Learning, 38*(5), 1332-1346. https://doi.org/10.1111/jcal.12679

Noor, S. (2024). Consumer behaviour in online shopping: Insights and ımplications for marketers. *Open Journal of Business Entrepreneurship and Marketing, 1*(1). https://doi.org/10.63471/ojbem24002

Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). McGraw-Hill.

Olney, T. J., Holbrook, M. B., & Batra, R. (1991). Consumer responses to advertising: The effects of Ad content, emotions, and attitude toward the Ad on viewing time. *Journal of Consumer Research, 17*(4), 440-453. https://doi.org/10.1086/208569

Poikela, M. & Möller, S. (2018). The role of privacy violations in privacy calculus. İçinde *European Workshop on Usable Security (EuroUSEC-2018), London, England*. https://doi.org/10.14722/eurousec.2018.23015

Rahayuningrat, P. S., Ardiani, G. T., Alisa, J., Sugiarti, R., & Taufik, N. (2024). The effectiveness of Instagram advertising for digital marketing strategy: Systematic literature review. *International Journal of Tourism and Hospitality in Asia Pasific, 7*(1), 1-13. https://doi.org/10.32535/ijthap.v7i1.2888

Roslan, N. S., Yusoff, M. S. B., Asrenee, A. R., & Morgan, K. (2021). Burnout prevalence and its associated factors among Malaysian healthcare workers during COVID-19 Pandemic: An embedded mixed-method study. *Healthcare, 9*(1), 90. https://doi.org/10.3390/healthcare9010090

Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Hair, J. F. (2021). Partial least squares structural equation modeling. In *Handbook of Market Research* (pp. 587-632). Cham: Springer International Publishing.

Sattayathamrongthian, M., Unvilai, K., Panjamanond, E., & Amatyakul, V. (2025). The influence of social media buying pressure on digital fatigue and compulsive purchasing among first jobbers in Thailand. *The Euraseans Journal on Global Socio-Economic Dynamics, 4*(53), 167-182. https://doi.org/10.35678/2539-5645.4(53).2025.167-182

Shek, D. T. & Yu, L. (2016). Adolescent internet addiction in Hong Kong: Prevalence, change, and correlates. *Journal of Pediatric and Adolescent Gynecology, 29*(1), 522-S30. https://doi.org/10.1016/j.jpag.2015.10.005

Sipahutar, R. J., Saragi, S. N. A., Ginting, K. A., Sihombing, E. V., Manalu, I., Rambe, F. A.,& Khairunnisa, N. N. S. (2024). Exploring the impact of digital literacy on microtransaction decisions in online gaming among university students. *International Journal of Educational Practice and Policy, 2*(2), 100-107. https://doi.org/10.61220/ijepp.v2i2.0255

Süzer, Ö. Ö., & Altın, S. (2023). Kadın tüketicilerin dijital okuryazarlıklarının e-satın alma niyeti üzerine etkisi. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi, 7*(2), 203-225. https://doi.org/10.29216/ueip.1250837

Üstündağ, M. T., Güneş, E., & Bahçivan, E. (2017). Dijital okuryazarlık ölçeğinin Türkçeye uyarlanması ve fen bilgisi öğretmen adaylarının dijital okuryazarlık durumları. *Journal of Education and Future*, (12), 19–29.

Young, K. S. (1998). Internet addiction: The emergence of a new clinical disorder. *Cyberpsychology & Behaviour*, *1*(3), 237-244.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1118-1135
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2715

Research Article

The relationship between online histrionic behaviours, conspicuous consumption, and compulsive buying

Çevrimiçi histriyonik davranış, gösterişçi tüketim ve kompulsif satın alma arasındaki ilişkilerin incelenmesi

Ali Alper Akgün[1]

[1] Asst. Prof. Dr., Pamukkale University, Denizli, Turkiye, aakgun@pau.edu.tr

ORCID: 0000-0002-5350-2915

Abstract

This study aims to investigate whether online histrionic behaviours differ across demographic variables and to examine whether they statistically predict conspicuous consumption and compulsive buying. Using a quantitative research design, data were collected from 405 participants via online and face-to-face surveys. The data were analysed using descriptive statistics, independent-samples t-tests, one-way ANOVA, confirmatory factor analysis, and regression analyses. The findings indicate that online histrionic behaviours differ across certain demographic variables, particularly age, educational attainment, and marital status. However, no significant gender differences were observed. Furthermore, the results show that online histrionic behaviours positively and significantly predict both conspicuous consumption and compulsive buying. These findings indicate that online histrionic behaviours may extend beyond digital self-presentation and should also be understood in relation to consumer behaviour. As one of the initial efforts to examine histrionic tendencies in a digital context and in relation to consumption behaviours, the present study is expected to offer original, empirical contributions to the literature on digital self-presentation and consumer psychology. The findings are also anticipated to provide data-driven insights for policies and practices aimed at protecting vulnerable groups from excessive consumption cycles.

Keywords: Online Histrionic Behaviours, Conspicuous Consumption, Compulsive Buying, Consumer Behaviour, Online Self-Presentation, Consumer Psychology

Jel Codes: D12, M31, Z13

Submitted: 9/01/2026

1st Revised: 3/03/2026

2nd Revised: 27/04/2026

3rd Revised: 15/06/2026

Accepted: 21/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Öz

Bu araştırma, çevrimiçi histriyonik davranışların demografik değişkenlere göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemeyi ve söz konusu bu davranışların gösterişçi tüketim ile kompulsif satın alma üzerindeki yordayıcı etkilerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Nicel araştırma deseni kapsamında, çevrim içi ve yüz yüze anket yöntemiyle 405 katılımcıdan toplanan veriler; betimleyici istatistikler, bağımsız örneklem t-testleri, tek yönlü ANOVA, doğrulayıcı faktör analizi ve regresyon analizleri ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular, çevrim içi histriyonik davranışların bazı demografik değişkenlere göre farklılaştığını, özellikle yaş, eğitim düzeyi ve medeni durum açısından anlamlı farklılıklar gösterdiğini ortaya koymuştur. Buna karşılık, cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Araştırma sonuçları ayrıca, çevrimiçi histriyonik davranışların hem gösterişçi tüketimi hem de kompulsif satın alma davranışını pozitif ve anlamlı biçimde yordadığını göstermektedir. Bu bulgular, çevrim içi histriyonik davranışların yalnızca dijital benlik sunumunun bir yansıması olarak değil, tüketim davranışlarıyla ilişkili bir olgu olarak da değerlendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Histriyonik eğilimleri dijital bağlamda ve tüketim davranışlarıyla ilişkisi çerçevesinde ele alan ilk araştırmalardan biri olan bu çalışmanın, dijital benlik sunumu ve tüketici psikolojisi literatürüne özgün ve ampirik katkılar sunması beklenmektedir. Elde edilen bulguların; hassas grupları aşırı tüketim döngülerinden korumayı hedefleyen politika ve uygulamalar için veri temelli çıkarımlar sağlayabileceği öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çevrimiçi Histriyonik Davranış, Gösterişçi Tüketim, Kompulsif Satın Alma, Tüketici Davranışı, Çevrimiçi Benlik Sunumu, Tüketici Psikolojisi

JEL Kodları: D12, M31, Z13

Citation: Akgün, A.A., The relationship between online histrionic behaviours, conspicuous consumption, and compulsive buying, bmij (2026) 14 (2):1118-1135,, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2715

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

In an era in which digitalisation has profoundly reshaped all domains of social life, individuals' self-presentations and consumption practices are increasingly shifting toward virtual environments. Social media platforms and online interaction spaces have evolved beyond mere channels of communication, becoming central arenas for identity construction and the pursuit of social approval. As a reflection of Erving Goffman's (2009) metaphor of the "presentation of self in everyday life" in the digital age, online environments provide individuals with opportunities to construct, reproduce, and perform their identities before an audience in a theatrical manner.

Within these environments—where visibility is quantified through instant feedback mechanisms and social approval is expressed through metrics such as likes and engagement—the online manifestations of histrionic behavioural patterns, characterised by attention-seeking, emotional exaggeration, and a persistent need for approval, have become increasingly salient. Online histrionic behaviours, conceptualised as an adaptation of traditional histrionic behaviour patterns to online contexts (Savcı et al., 2020), are examined in the literature primarily within non-clinical samples as a form of digital behaviour reflecting attention-seeking, approval-oriented, and exaggerated self-presentation tendencies in online environments, rather than as a direct clinical assessment of Histrionic Personality Disorder (Savcı et al., 2020, 2021; Zhao et al., 2026).

Within the dynamics of the consumer society, individuals' tendency to express their identities through goods and services has become increasingly pronounced. Consumption practices, rooted in Thorstein Veblen's (2015) concept of "conspicuous consumption" and later explained through status-related motivations, have acquired new dimensions within the visibility economy afforded by digital platforms.

In such digital environments, where individuals continuously present themselves and feel constantly observed by others, consumption may extend beyond a purely functional activity and may become a means of signalling identity and achieving social positioning. Individuals may display products, lifestyles, and experiences not only for their utilitarian value, but also as symbolic resources to construct and communicate a desired social identity.

Moreover, in environments where curated and idealised lifestyles are persistently visible, individuals may engage in social comparison processes, leading them to adopt similar consumption behaviours to maintain or enhance their perceived social status. This dynamic may become particularly salient in digital contexts characterised by heightened visibility and an intensified pursuit of social approval.

At the same time, the lack of continuity in social approval and the reliance on dynamic external feedback for self-worth may lead individuals to use consumption as a form of emotion regulation. In this regard, individuals may engage in compulsive buying behaviours as a way of coping with low self-esteem, emotional fluctuations, or feelings of inadequacy.

Although conspicuous consumption and compulsive buying have long been examined in the consumer behaviour literature, the role of histrionic behaviours as a psychological mechanism underlying these patterns has not been sufficiently addressed. The association between histrionic behavioural patterns exhibited in online environments and consumption decisions remains unclear in the literature.

Similarly, although histrionic tendencies have been widely examined in the clinical psychology literature (Babl et al., 2022; Perrotta, 2021; Posavac et al., 2022), their manifestations in digital environments have not yet been sufficiently explored. Demographic factors such as age, educational attainment, and marital status—which are closely associated with identity formation, patterns of social interaction, and digital engagement—remain unclear regarding how they influence the manifestation of histrionic behaviours in online environments.

This paper aims to investigate whether online histrionic behaviours differ across demographic variables and to examine whether they statistically predict conspicuous consumption and compulsive buying. This study can be considered one of the initial efforts to examine histrionic tendencies—although extensively studied in the clinical psychology literature, yet insufficiently addressed in digital contexts—within various social and developmental frameworks and in relation to consumption behaviours.

The study is expected to make an original contribution to the literature by empirically examining whether online histrionic behaviours extend beyond mere digital performance and are associated with conspicuous consumption and compulsive buying tendencies. The study is also expected to shed light on whether online histrionic behaviours exhibit similar patterns across different socio-developmental groups or vary across socio-developmental contexts. The study's findings, expected to contribute to

both the marketing literature and the psychology of online behaviour, may provide a data-driven foundation to guide policy and platform design decisions aimed at protecting vulnerable groups from excessive consumption cycles.

Within the scope of the study, a theoretical framework will first be established. Subsequently, the variations in online histrionic behaviours across diverse social and developmental contexts, as well as the relationship between these behaviours and consumption patterns, will be tested and interpreted through statistical methods.

Literature review

Online histrionic behaviours

Online histrionic behaviours are histrionic actions manifested in online environments. These behaviours are characterised by excessive emotionality, attention-seeking tendencies, dramatic modes of expression, and an intense need for approval from others (American Psychiatric Association, 2013; Lengel, 2020).

The historical roots of histrionic behaviour date back to Greek and Roman physicians, who associated the excessively dramatic and expressive emotional displays of patients with the term "hysteria. Because these behaviours were traditionally believed to be exclusive to women and rooted in uterine disturbances, these behaviours were labelled "hysterical," derived from the Latin word "hysterā," meaning "uterus". In the late 19th century, Sigmund Freud approached the concept of hysteria from a psychoanalytic perspective, defining it as a psychological condition centred on attention-seeking behaviour and emotional outbursts (Fathima & Mishra, 2024).

Freud's theoretical contributions provided a foundational framework for the examination of histrionic symptoms and behaviours (Fathima & Mishra, 2024). Histrionic Personality Disorder was formally recognised as a distinct diagnostic category in the mid-20th century and added to the list of diagnosable conditions in the third edition of the Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-III) in 1980. The most recent iteration, the DSM-5-TR (2022), continues to recognise histrionic personality disorder as a discrete diagnosis (Fathima & Mishra, 2024).

Online histrionic behaviours are not separate from an online histrionic personality; rather, these behaviours arise from that specific personality pattern (Savcı et al., 2020). Histrionic personality disorder is characterised by a pervasive and enduring pattern of excessive, shallow emotionality, attention-seeking behaviour, seductive appearance or speech, and self-dramatisation or theatrical behaviour (National Cancer Institute, n.d.).

For a diagnosis of histrionic personality disorder, individuals are required to exhibit at least five of the eight defining symptoms. These symptoms include: (1) discomfort in situations where one is not the center of attention; (2) social interactions characterised by inappropriate sexually seductive or provocative behaviour; (3) rapidly shifting and shallow expressions of emotions; (4) consistent use of physical appearance to draw attention to self; (5) a style of speech that is excessively impressionistic and lacking in detail; (6) theatrical and dramatic expression of emotional experiences; (7) suggestibility (i.e., being easily influenced by others); and (8) a tendency to consider relationships to be more intimate than they actually are (Candel, 2019).

Histrionic traits, typically examined within a clinical context, have acquired new forms of expression through the influence of digitalisation and online platforms. Social media environments create spaces where visibility is heightened, self-presentations can be selectively and strategically crafted, and attention-seeking behaviours can be measured through numerical indicators such as likes, followers, and engagement metrics. In this context, individuals use online platforms extensively to become the centre of attention, gain approval, influence others, and create positive impressions. Some users may also exhibit high suggestibility and experience rapid mood fluctuations in online settings. These tendencies closely align with histrionic behavioural features, indicating that such characteristics are not limited to face-to-face interactions but can also be expressed within online contexts (Savcı et al., 2020).

Online histrionic behaviours are observable through the production of theatrical and exaggerated content, the construction of curated life narratives, and the frequent posting designed to attract attention. The desire to remain at the centre of attention becomes evident through constant notification checking and frequent posting. At the same time, excessive focus on physical appearance manifests in intensive filter use and heightened aesthetic concerns. In this process, individuals' self-esteem and emotional states may assume a fragile, fluctuating structure, contingent on follower counts and the nature of the feedback received.

Conspicuous consumption

The concept of conspicuous consumption was first introduced by Thorstein Bunde Veblen's 1899 seminal work, "The Theory of the Leisure Class". According to Veblen, conspicuous consumption refers to activities individuals engage in to manifest their wealth and social standing publicly (Veblen, 2015; Trigg, 2001). It represents a conscious engagement in the symbolic and visible acquisition, possession, and use of products and services—often those imbued with scarce economic and cultural capital—motivated by the desire to communicate a distinctive self-image to others (Chaudhuri et al., 2011).

Conspicuous consumption serves as a vital component in the construction of social identity and social positioning. Mason (1981, 2000) highlights that this mode of consumption functions as a symbolic communicative tool reflecting the desire to belong to one's current social group or to ascend to higher social classes.

Veblen emphasises that social networks are essential for an individual's wealth to be effectively communicated to the public (Veblen, 2015; Trigg, 2001). The advancement of mass media, particularly television, has been a key factor in this point, enabling ostentatious consumption to reach a broader audience. Social media has reinforced these behaviours by enabling lifestyle display and intensifying social comparison in consumption.

Research indicates that the motivations underlying conspicuous consumption are both psychological and social. These include the desire to signal social status and superiority (Kumar et al., 2021), social comparison and the fear of missing out on social media (Zheng et al., 2018), the need for group belonging and conformity to norms (Kastanakis & Balabanis, 2014; Hamdani et al., 2023), the urge to showcase personal distinctiveness and identity, and the attempt to compensate for low self-esteem through the acquisition of social status (Zheng et al., 2018). Extant research also indicates that individuals characterised by narcissistic traits (Neave et al., 2020) and a high need for social approval (Tor Kadıoğlu & Yağcı, 2021) exhibit a greater propensity to engage in conspicuous consumption.

Drawing on self-presentation theory and social comparison theory, it can be suggested that online histrionic behaviours may be associated with conspicuous consumption patterns. Self-presentation theory suggests that individuals actively manage how they are perceived by others, particularly in social environments where visibility and evaluation are salient (Hollenbaugh, 2021; Leary & Jongman-Sereno, 2017). In online contexts, this process becomes more pronounced due to the persistent visibility of content and the quantification of social approval through likes, comments, and follower counts (Hollenbaugh, 2021; Meeus et al., 2019).

Individuals exhibiting higher levels of online histrionic behaviours, characterised by attention-seeking and dramatisation, are more likely to engage in strategic self-presentation practices to enhance their social image (Renner et al., 2008; Savcı et al., 2021). In this sense, consumption becomes a symbolic tool through which individuals can construct and communicate desirable identities.

Social comparison theory suggests that individuals continuously evaluate themselves in relation to others, especially in environments characterised by high levels of social interaction and content sharing (Andrade et al., 2023; Arigo et al., 2024; Gerber et al., 2017). Continuous exposure to curated lifestyles and consumption displays may intensify upward social comparisons, leading individuals to adopt similar consumption patterns to maintain or enhance their perceived social standing. For individuals with histrionic tendencies, whose self-worth is highly dependent on external validation, these comparison processes may be particularly influential.

Compulsive buying

Compulsive buying behaviour is defined as an individual's inability to resist repeated purchasing urges to cope with psychological distress and negative emotional states, accompanied by a loss of control over purchasing activities (Maccarrone-Eaglen & Schofield, 2017; O'Guinn & Faber, 1989; Faber & O'Guinn, 2008). While this behavioural pattern temporarily provides relief and satisfaction, it can impair the individual's psychological, social, and financial functioning in the long term (Karahan & Söylemez, 2019; Türk, 2018).

Compulsive buyers are characterised by low self-esteem, high levels of anxiety, and negative emotional states (Arslan, 2015). Regardless of income level, this behaviour can be observed in various individuals; however, it is more commonly reported among women than men. Furthermore, compulsive buyers often do not use the products they purchase, frequently keeping them in their original packaging for extended periods (Faber & O'Guinn, 2008).

McElroy et al. (1994) specified that certain criteria must be met for an individual to be diagnosed with compulsive buying disorder. These include a preoccupation with buying impulses or the act of purchasing that is perceived as excessive, intrusive, and often senseless. Additionally, these impulses are expected to cause significant psychological distress, markedly impair social and occupational functioning, and/or result in serious financial problems. Moreover, it is emphasised that the buying behaviour must not be limited to episodes of hypomania or mania.

Drawing on compensatory consumption theory, it can be suggested that online histrionic behaviours may be associated with conspicuous compulsive buying patterns. Compensatory consumption is defined as "any acquisition, application, or consumption of goods or services driven by a desire to make up for or lessen a shortfall" (Wang & Wang, 2024). This perspective suggests that individuals may engage in consumption behaviours to compensate for psychological deficiencies, such as self-discrepancy (Cao et al. 2025), low self-esteem, emotional instability (Kim & Oh, 2026), or unmet social needs (Hammad & El-Bassiouny, 2024). Given that online histrionic behaviours are associated with a heightened need for approval and fluctuating self-worth, individuals may resort to compulsive buying to regulate negative emotions and restore a sense of self-worth.

Methodology

Research purpose and significance

This study aims to investigate whether online histrionic behaviours differ across demographic variables and to examine whether they statistically predict conspicuous consumption and compulsive buying.

Although conspicuous consumption and compulsive buying have been extensively examined in the consumer behaviour literature, the role of histrionic tendencies as an underlying psychological mechanism has received limited attention. In particular, there remains a notable gap in understanding how histrionic behaviours exhibited in online environments are associated with consumption decisions and how these behaviours may vary across socio-demographic contexts.

By addressing this gap, the present study seeks to conceptualise histrionic tendencies in a digital context and to empirically examine whether such behaviours constitute merely online performance or function as a psychological mechanism shaping consumption patterns. In this respect, the study is expected to contribute to both the marketing literature and the psychology of online behaviour. Furthermore, the findings may provide a data-driven basis for informing policy development and platform design decisions aimed at protecting vulnerable individuals from excessive consumption tendencies.

This study can be considered one of the initial efforts to examine histrionic tendencies—although extensively studied in the clinical psychology literature, yet insufficiently addressed in digital contexts—within various social and developmental frameworks and in relation to consumption behaviours.

Model and hypotheses of the research

This research seeks to answer whether online histrionic behaviour levels are significantly associated with conspicuous consumption and compulsive buying tendencies, and whether online histrionic behaviours differ significantly by participants' demographic characteristics (gender, age, educational attainment, income level, and marital status). The research model is shown in Figure 1.

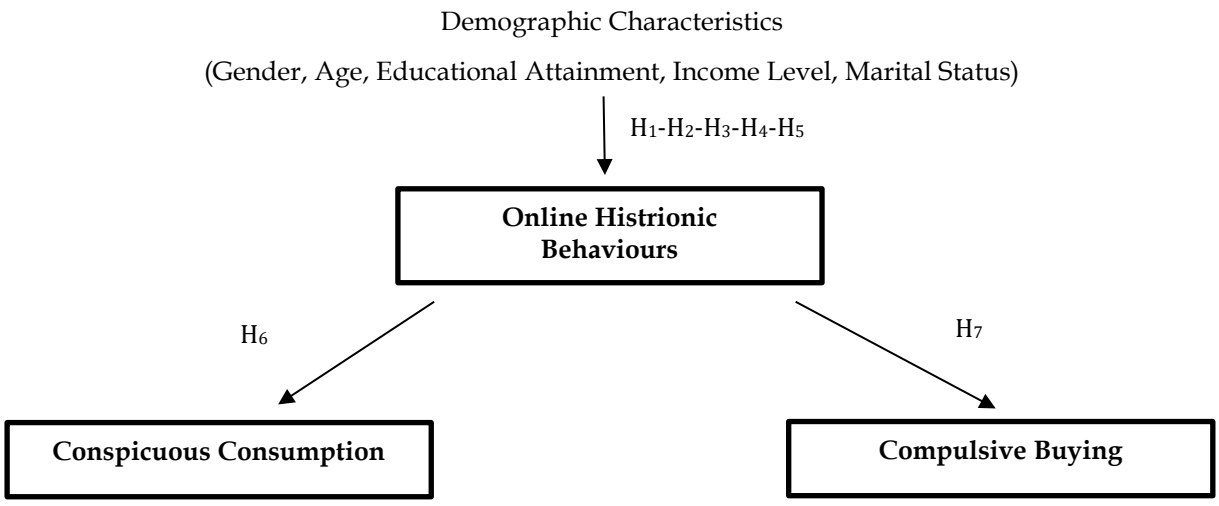


Figure 1: Model of the Research

In line with these research questions, the hypotheses to be tested are structured as follows:

***H*$_1$:** *Online histrionic behaviour levels differ significantly by gender.*

***H*$_2$:** *Online histrionic behaviour levels differ significantly across age groups.*

***H*$_3$:** *Online histrionic behaviour levels differ significantly according to educational attainment.*

***H*$_4$:** *Online histrionic behaviour levels differ significantly according to income level.*

***H*$_5$:** *Online histrionic behaviour levels differ significantly according to marital status.*

***H*$_6$:** *Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with conspicuous consumption tendencies.*

***H*$_7$:** *Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with compulsive buying tendencies.*

Data collection instrument

Within the scope of the study, data were collected using a survey questionnaire. The survey instrument consisted of 24 items: 6 questions to measure participants' socio-demographic characteristics (age, gender, educational attainment, marital status, and income level) and 18 scale items. To measure online histrionic behaviours, the study employed the 8-item, unidimensional online histrionic personality scale, originally developed in Turkish by Savcı et al. (2020). Although this scale was derived from DSM-5 criteria for histrionic personality disorder, it is not intended for clinical diagnosis. Rather, it assesses self-reported online behavioural tendencies—such as attention-seeking and dramatisation—among non-clinical populations (Savcı et al., 2020). Accordingly, the construct is referred to as online histrionic behaviours throughout the study.

To assess participants' conspicuous consumption levels, a unidimensional, 4-item Conspicuous Consumption Scale was utilised. This scale was developed by Podoshen et al. (2011) and has been previously validated and used in the Turkish context (Akın, 2021; Özdemir Süzer, 2022). The adapted versions of the scale items were sourced from these aforementioned studies. Both the Histrionic Personality Traits and Conspicuous Consumption scales were administered using a five-point Likert-type format (1 = Strongly Disagree, 5 = Strongly Agree).

Participants' compulsive buying levels were measured using the 6-item, unidimensional Compulsive Buying Scale developed by Ridgway et al. (2008), which has also been utilised in various studies in Türkiye (Yüce & Kerse, 2018; Korur & Kimzan, 2016). The adapted version of the scale was obtained from the aforementioned studies. The compulsive buying scale was administered using a seven-point Likert-type format (1 = Strongly Disagree, 7 = Strongly Agree).

In this study, different Likert-type scales (5-point and 7-point) were used as they were adopted from previously validated instruments in the literature. Preserving the original response formats of these scales was considered important to maintain their psychometric properties and comparability with prior research.

To ensure consistency in the analysis, all scale scores were computed as mean values. This approach allows comparability across scales with different response formats, as mean scores standardise the results to a common metric. Therefore, the analyses were conducted using standardised mean scores, and the findings were interpreted with these differences in mind. Previous studies have also demonstrated that using mean scores enables comparability across different Likert formats (Dawes, 2008; Xu & Leung, 2018).

Population and sampling

The study population consists of individuals aged 18 and over residing in Türkiye. The research sample was determined using convenience sampling, a non-probability sampling method, comprising individuals aged 18 and over residing in Türkiye. A pilot study was conducted with 30 participants aged 18 or older to assess the questionnaire's applicability. No modifications were required based on the pilot results.

Following ethical approval from the Social and Human Sciences Research and Publication Ethics Committee of Pamukkale University (dated December 30, 2025, No. 68282350/2025/18), the survey was administered to a total of 405 participants via both online and face-to-face data collection methods. Before data collection, participants were informed about the study's purpose, and participation was strictly voluntary. Following data collection, no questionnaires containing identical responses to all

items or incomplete responses were identified; therefore, all 405 questionnaires were included in the analysis.

To evaluate the adequacy of the sample size, the widely cited Krejcie and Morgan (1970) sample size table was consulted. According to this table, a sample of 384 is considered sufficient for populations exceeding 1,000,000 (Memon et al., 2020). Accordingly, the sample size in this study was deemed adequate for the research objectives.

Data analysis

In the study, descriptive statistics were first computed for all variables. This involves examining participants' demographic characteristics and the arithmetic means and standard deviations of the scales. Additionally, skewness and kurtosis values for the scales were computed to assess whether the data met the assumption of normality. Pearson correlation analysis was conducted to determine the direction and strength of the relationships between the scales.

To investigate whether participants' levels of online histrionic behaviour varied according to demographic variables, independent-samples t-tests were conducted for dichotomous variables, and one-way analysis of variance (ANOVA) was used for variables with more than two categories. The assumption of homogeneity of variances was assessed using Levene's test; when variances were homogeneous, Tukey's post hoc test was applied; otherwise, the Games-Howell post hoc test was used to examine intergroup differences in detail.

Confirmatory Factor Analysis (CFA) was performed to evaluate the validity and reliability of the scales. Accordingly, validity was assessed using CFA goodness-of-fit indices and convergent validity criteria, and reliability was determined using Cronbach's alpha and composite reliability. Multiple regression analyses were conducted to examine whether online histrionic behaviour predicts conspicuous consumption and compulsive buying while controlling for demographic variables, including age, gender, educational attainment, income, and marital status. All statistical analyses in the study were conducted at a 95% confidence level. Data analysis was performed using IBM SPSS Statistics 21, while IBM AMOS 19 was utilised for confirmatory factor analysis.

Findings

In this section, the data obtained within the scope of the research were analysed through statistical methods, and the findings were interpreted within the framework of the relevant literature.

Descriptive statistics

Participant demographics are shown in Table 1.

Table 1: Demographic Characteristics of Participants

Variable	*n*	%
Age		
18-24	290	71.6
25-34	58	14.3
35+	57	14.1
Gender		
Female	322	79.5
Male	83	20.5
Marital Status		
Married	77	19.0
Single	310	76.5
Other	18	4.5
Educational Attainment		
Primary and Secondary Education	36	8.9
Vocational Degree	53	13.1
Bachelor's Degree	293	72.3
Graduate Degree	23	5.7
Employment Status		
Employed	141	34.8
Unemployed	264	65.2
Monthly Income Level		
Less than minimum wage	255	63.0
Minimum Wage	33	8.1
Between 1 and 2 times the min.wage	48	11.9
Between 2 and 3 times the min.wage	34	8.4
More than 3 times the min.wage	35	8.6

Note: *N*= 405

Table 1 indicates that 79.5% of the research participants were women, whereas 20.5% were men. Regarding age distribution, 71.6% of participants are aged 18-24, while 14.3% are aged 25-34. The vast majority of the sample consists of a bachelor's degree (72.3%). Additionally, 76.5% of the participants are single, 19% are married, and 65.2% are currently unemployed.

Table 2: Descriptive Statistics and Pearson Correlation Coefficients for the Scales

Variables	*M*	*SD*	Skewness	Kurtosis	1	2	3
(1) Conspicuous Consumption	2.79	0.96	-0.117	-0.786	-		
(2) Online Histrionic Behaviours	1.93	0.70	0.603	0.160	0.47	-	
(3) Compulsive Buying	2.86	1.35	0.660	0.026	0.31	0.52	-

Note: $N = 405$. Pearson correlations are reported. All correlations are significant at $p < 0.01$ (two-tailed).

To assess the normality of the data distribution, skewness and kurtosis values were examined for each scale. As shown in Table 2, the skewness and kurtosis values for all scales ranged between −1 and +1. Based on these values, the data were considered to be normally distributed (Haşıloğlu, 2022).

Table 2 also presents the mean scores obtained from the scales. The findings indicate that participants reported moderate levels of conspicuous consumption and compulsive buying behaviours. In contrast, the mean score for online histrionic behaviours was comparatively lower. These results suggest that while participants do not strongly perceive themselves as exhibiting histrionic tendencies in online environments, they still display certain consumption behaviours that may be associated with social visibility and emotional factors.

Pearson correlation analysis was conducted to determine the direction and strength of the relationships among the variables examined in the study. The results indicate statistically significant and positive relationships among online histrionic behaviours, conspicuous consumption, and compulsive buying. The data in Table 2 indicate a moderate positive correlation between online histrionic behaviours and conspicuous consumption ($r = .47$, $p < 0.01$), and a moderate-to-high positive correlation between online histrionic behaviours and compulsive buying ($r = .52$, $p < 0.01$). Furthermore, a significant positive relationship was found between conspicuous consumption and compulsive buying ($r = .31$, $p < 0.01$).

Although correlation analysis provides an initial indication of the relationships among the variables, the validity of these relationships depends on the adequacy of the measurement model. Therefore, confirmatory factor analysis was subsequently conducted to assess the validity and reliability of the constructs before proceeding to further analyses.

Confirmatory Factor Analysis, Model Fit Indices, Validity, and Reliability Analyses

Confirmatory Factor Analysis (CFA) is an analytical method used to test the extent to which a measurement tool, with a theoretical foundation and previously validated structure, fits the data obtained in the current study (Dragan & Topolšek, 2014). This analysis examines whether the original structural properties of the scale are confirmed in a new sample.

Table 3: CFA-Based Validity and Reliability Indicators of the Scales

Construct	Item	Factor Loadings	CR	AVE	α
Online Histrionic Behaviour	OHB-1	0.711	0.863	0.444	0.854
	OHB-2	0.747			
	OHB-3	0.746			
	OHB-4	0.675			
	OHB-5	0.674			
	OHB-6	0.698			
	OHB-7	0.511			
	OHB-8	0.522			
Conspicuous Consumption	CC-1	0.666	0.814	0.523	0.813
	CC-2	0.770			
	CC-3	0.706			
	CC-4	0.746			
Compulsive Buying	CB-1	0.549	0.851	0.493	0.856
	CB-2	0.821			
	CB-3	0.792			
	CB-4	0.680			
	CB-5	0.571			
	CB-6	0.755			

Note: CR = Composite Reliability; AVE = Average Variance Extracted

The CFA results indicated that the factor loadings ranged from 0.511 to 0.747 for the Online Histrionic Personality Disorder Scale, from 0.666 to 0.770 for the Conspicuous Consumption Scale, and from 0.549

to 0.821 for the Compulsive Buying Scale. All path coefficients in the model were statistically significant at $p < 0.001$.

To evaluate whether the established research model met the minimum validity requirements, the model fit indices were analysed. During the confirmatory factor analysis, modification indices suggested a covariance between the error terms of items CB-4 and CB-5. This modification was implemented to improve model fit.

From a theoretical perspective, these two items capture conceptually similar aspects of compulsive buying behaviour, particularly related to impulsive and emotionally driven purchasing tendencies. Therefore, allowing their error terms to correlate is theoretically justifiable, as they may share common unexplained variance beyond the latent construct. Such modifications are consistent with recommendations in the literature, provided that they are theoretically grounded and not solely data-driven (Hair et al., 2019).

Hair et al. (2019) note that although numerous fit indices are available, reporting the chi-square statistic and degrees of freedom, along with CFI and RMSEA values, generally provides sufficient and distinctive information for model evaluation. The model fit indices revealed that the values obtained (CMIN = 402.801, df = 131, $\chi^2/df = 3.075$, CFI = 0.913, RMSEA = 0.072) fall within acceptable thresholds, indicating adequate model fit (Hair et al., 2019; Sahoo, 2019).

Convergent validity was used to assess the scales' validity. For convergent validity to be established, the Average Variance Extracted (AVE) should ideally be 0.50 or higher (AVE≥ 0.50) and simultaneously lower than the Composite Reliability (CR) value (Shrestha, 2021). However, if the CR value exceeds 0.60, an AVE value as low as 0.40 is considered acceptable (Fornell & Larcker, 1981). The CR and AVE values for the scales are presented in Table 3. As shown in Table 3, the AVE values for the Online Histrionic Behaviour and Compulsive Buying scales are slightly below the recommended threshold of 0.50; however, given that the CR values exceed 0.60, convergent validity was considered acceptable. Nevertheless, this result should be interpreted with caution. Based on the values in the table, the scales exhibit internal convergent validity.

To determine the internal consistency and reliability of the scales, the CR and Cronbach's Alpha coefficients were used. While a CR value between 0.60 and 0.70 indicates an acceptable level of reliability, values of 0.70 or higher indicate high reliability (Shrestha, 2021). As shown in Table 3, the CR values for the scales used in this study (ranging from 0.814 to 0.862) indicate high reliability.

Scales with a Cronbach's Alpha coefficient of 0.70 or higher are considered reliable (Field, 2009). The Cronbach's Alpha values for all scales used in this study ranged from 0.813 to 0.856. All values exceeded the 0.70 threshold, demonstrating that the scales employed in the research possess adequate internal consistency and reliability.

Hypothesis tests

Independent-samples t-tests were conducted to examine whether participants' levels of online histrionic behaviour differ by gender; the results are presented in Table 4.

Table 4: Comparison of Online Histrionic Behaviour Levels by Gender

Gender	*M*	*SD*	*t*	*p*	Cohen's *d*
Female	1.91	0.67	-1.03	0.303	-0.14
Male	2.01	0.81			

According to the results of the independent-samples t-test, the participants' online histrionic behaviour levels do not differ significantly by gender ($t(112.59) = -1.03$, $p = 0.303$, $d = -0.14$). This finding suggests that online histrionic behaviours are exhibited at similar levels by both female and male individuals. Based on these findings, "H_1: Online histrionic behaviour levels differ significantly by gender" was rejected.

A one-way analysis of variance (ANOVA) was performed to examine whether online histrionic behaviour levels differ across age groups; the results are summarised in Table 5.

Table 5: Comparison of Online Histrionic Behaviour Levels by Age Groups

Age Groups	*N*	*M*	*SD*	*F* (2, 402)	η^2
18-24	290	2.02	0.70		
25-34	58	1.69	0.59		
35+	57	1.73	0.72		
Total	405	1.93	0.70	8.43	0.04

Note: $p < 0.001$

The findings of a one-way ANOVA revealed a significant difference in online histrionic behaviour levels across age groups ($F(2, 402) = 8.43$, $p < 0.001$, $\eta 2 = 0.04$). Post-hoc comparisons indicated that participants in the 18–24 age group exhibited significantly higher levels of online histrionic behaviour than those in the 25–34 and 35-and-over age groups. Accordingly, the hypothesis "H_2: Online histrionic behaviour levels differ significantly across age groups " was supported.

ANOVA was also employed to investigate whether these behaviours differ by educational attainment (Table 6).

Table 6: Comparison of Online Histrionic Behaviour Levels by Educational Attainment

Educational Attainment	*N*	*M*	*SD*	*F* (3, 401)	η^2
Primary/Secondary Education	36	1.85	0.78		
Vocational Degree	53	1.97	0.76		
Bachelor's Degree	293	1.96	0.69		
Graduate Degree	23	1.49	0.45		
Total	405	1.93	0.70	3.52	0.03

Note: $p < 0.05$

As shown in Table 6, online histrionic behaviour levels differed significantly by educational attainment, $F(3, 401) = 3.52$, $p = .015$, $\eta 2 = 0.03$. In particular, participants with graduate degrees reported significantly lower online histrionic behaviour scores than those with bachelor's and vocational degrees. Thus, the hypothesis "H_3: Online histrionic behaviour levels differ significantly according to educational attainment" was supported.

ANOVA was performed to examine whether online histrionic behaviour levels differ across income levels; the results are summarised in Table 7.

Table 7: Comparison of Online Histrionic Behaviour Levels by Income Level

Income Level	*N*	*M*	*SD*	*F* (4, 400)	η^2
Less than minimum wage	255	1.96	0.67		
Minimum wage	33	2.03	0.71		
Between 1 and 2 times the minimum wage	48	1.86	0.77		
Between 2 and 3 times the minimum wage	34	1.84	0.71		
More than 3 times the minimum wage	35	1.79	0.82		
Total	405	1.93	0.70	0.92	0.01

The findings in Table 7 indicate that online histrionic behaviours did not differ significantly across income groups, $F(4, 400) = 0.92$, $p = 0.45$, $\eta 2 = 0.01$. Therefore, the hypothesis "H_4: Online histrionic behaviour levels differ significantly according to income level" was rejected.

To examine whether participants' online histrionic behaviour levels differed by marital status, an independent-samples t-test was conducted, and the results are presented in Table 8. Although marital status was initially categorised in the survey as married, single, and other, participants classified as other—divorced, widowed, and separated—were excluded from the independent-samples t-test due to the small sample size and the heterogeneous nature of this subgroup. Accordingly, marital status was operationalised as a binary variable (married vs single) to ensure statistical robustness and conceptual clarity. This distinction allows for a more theoretically meaningful comparison in terms of social attachment, relational visibility, and patterns of online self-presentation.

Table 8: Comparison of Online Histrionic Behaviour Levels by Marital Status

Marital Status	*M*	*SD*	*t*	*p*	Cohen's *d*
Married	1.69	0.72	-3.45	0.001	-0.43
Single	1.99	0.69			

As shown in Table 8, single participants reported significantly higher levels of online histrionic behaviour than married participants, $t(385) = -3.451$, $p = 0.001$, $d = -0.43$. Consequently, the hypothesis "H_5: Online histrionic behaviour levels differ significantly according to marital status" was supported.

A multiple regression analysis was conducted to examine whether online histrionic behaviour statistically predicts conspicuous consumption and compulsive buying while controlling for demographic variables (gender, age, educational attainment, employment status, marital status, and income). The results are presented in Table 9.

Table 9: Multiple Regression Results for Conspicuous Consumption and Compulsive Buying

Variables	Conspicuous Consumption		Compulsive Buying	
	β	*p*	*β*	*p*
Control Variables				
Gender	0.074	0.101	-0.182	< 0.001
Age	-0.084	0.170	-0.019	0.747
Educational Attainment	0.031	0.482	0.031	0.473
Employment Status	0.048	0.377	0.041	0.431
Marital Status	-0.018	0.721	0.023	0.621
Income	0.065	0.282	0.007	0.907
Independent Variable				
Online Histrionic Behaviour	0.463	< 0.001	0.525	< 0.001
Model Statistics				
R^2	0.240		0.308	
Adjusted R^2	0.226		0.296	
F (7,397)	17.86	< 0.001	25.26	< 0.001

Note: *N* = 405. Standardised beta coefficients are reported.

The regression model predicting conspicuous consumption was statistically significant ($F(7, 397) = 17.86$, $p < 0.001$). The results indicated that online histrionic behaviour significantly predicted conspicuous consumption ($\beta = .463$, $p < 0.001$). None of the demographic variables was significantly associated with conspicuous consumption.

The model explained approximately 24% of the variance in conspicuous consumption ($R^2 = 0.240$). This indicates that the set of predictors included in the model, particularly online histrionic behaviour, helps explain variations in conspicuous consumption. This finding suggests that higher levels of online histrionic behaviour may be associated with increased tendencies toward conspicuous consumption. In line with these findings, the hypothesis "H_6: Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with conspicuous consumption tendencies" was supported.

The regression model for compulsive buying was also statistically significant ($F(7, 397) = 25.26$, $p < 0.001$). For compulsive buying, online histrionic behaviour also emerged as a significant predictor ($\beta = 0.525$, $p < 0.001$). Additionally, gender was significantly associated with compulsive buying ($\beta = -0.182$, $p < 0.001$), whereas other demographic variables were not.

The model explained approximately 31% of the variance in compulsive buying ($R^2 = 0.308$), indicating that the included predictors provide a meaningful explanation of compulsive buying tendencies. Based on these results, "H_7: Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with compulsive buying tendencies" was supported.

Table 10: The Results of All Hypotheses

Hypothesis	Statement	Results
H_1	Online histrionic behaviour levels differ significantly by gender.	Not supported
H_2	Online histrionic behaviour levels differ significantly across age groups.	Supported
H_3	Online histrionic behaviour levels differ significantly according to educational attainment.	Supported
H_4	Online histrionic behaviour levels differ significantly according to income level.	Not supported
H_5	Online histrionic behaviour levels differ significantly according to marital status.	Supported
H_6	Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with conspicuous consumption tendencies.	Supported
H_7	Online histrionic behaviour levels are positively and significantly associated with compulsive buying tendencies.	Supported

The results of all hypotheses are summarised in Table 10.

Discussion

This study aims to examine whether online histrionic behaviours vary across demographic characteristics and to investigate their associations with conspicuous consumption and compulsive buying.

The findings regarding demographic differences indicate that online histrionic behaviour varies across certain social and developmental characteristics (age, educational attainment and marital status).

Regarding age, findings show that individuals in the 18–24 age group exhibit higher levels of online histrionic behaviour. This pattern may be associated with more frequent social media use among young adults, the heightened salience of identity formation during this developmental period, and a

comparatively stronger need for social approval. These findings align with studies by Popat and Tarrant (2022) and Stapleton et al. (2017), which suggest that younger individuals engage more intensively with attention-seeking, visibility-oriented behaviours and social-comparison processes in online environments.

Educational attainment-related findings indicate that individuals with graduate degrees exhibit lower levels of online histrionic behaviour. Higher educational attainment may be associated with greater critical thinking and digital awareness, which could be linked to lower levels of dramatic and attention-seeking behaviours. This result parallels research suggesting that as educational attainment increases, individuals manage their self-presentation in online environments in a more controlled and functional manner (Artino & Stephens, 2009; Ibrahim & Aldawsari, 2023; Kayaduman et al., 2022).

In terms of marital status, single individuals were found to engage in online histrionic behaviours more frequently than married individuals. This pattern may be related to online visibility functioning as a more salient tool for social interaction and relationship-building among single individuals. Conversely, stronger offline social ties among married individuals may be associated with a lower perceived need for online attention. This is consistent with research highlighting that social media plays a more central role in the social interaction and visibility processes of single individuals (Gazi et al., 2024; Pradhan & Singh, 2023).

The absence of significant gender differences in online histrionic behaviour supports the proposition that online attention-seeking strategies are no longer strictly constrained by traditional gender roles (Kontolatau, 2025; Ahmed & Madrid-Morales, 2021). The relatively standardised interactional affordances of online platforms and their algorithmic structures may contribute to the emergence of similar behavioural patterns among both men and women in their pursuit of attention and visibility.

The findings further indicate that online histrionic behavioural tendencies do not differ significantly across income groups. This suggests that online histrionic behaviours reflect similar motivations for validation and visibility across income groups rather than being a phenomenon specific to affluent individuals.

The fact that online histrionic behaviours do not differ according to income level may suggest that this behavioural pattern reflects a more universal quest for attention and approval, relatively independent of financial means. This finding may support the view that histrionic tendencies are more closely associated with individual personality characteristics and psychological needs than with socio-economic factors. The low-cost accessibility of social media may facilitate the expression of dramatised self-presentation behaviours across different socio-economic groups.

When demographic factors are considered together, the lack of significant differences across gender and income levels suggests that online histrionic behaviours may emerge independently of fixed socio-demographic characteristics. In contrast, the significant relationships with contextual and developmental variables—such as age and marital status—may suggest that these behaviours are associated with life stages, social environments, and relationship-related needs. This may further suggest that such behaviours could reflect patterns reinforced through online interactions rather than solely stable personality characteristics.

The findings of this study show that online histrionic behaviour is significantly associated with both conspicuous consumption and compulsive buying. These results highlight that attention-seeking tendencies and the need for social approval may be associated with consumption patterns in digital environments.

Online histrionic behaviour was a significant predictor of conspicuous consumption ($\beta = 0.463$, $p < 0.001$), indicating a strong association. This finding suggests that individuals who seek visibility and recognition may be more likely to engage in consumption practices that signal status and enhance their social image. The finding is consistent with previous studies (Bainotti, 2023; Hamdani et al., 2023; Nesi & Prinstein, 2019).

Individuals with high histrionic tendencies may be thought to use consumption objects as markers of social identity and status symbols in their pursuit of being the centre of attention. In environments where visibility is central, consumption appears to function as a tool for self-presentation. Photographing and sharing consumption objects, along with receiving approval through algorithmically mediated "likes" and engagement, may contribute to the continuation of attention-seeking tendencies.

The relationship between online histrionic behaviour and compulsive buying was even stronger (β = 0.525, p < 0.001), pointing to a substantial association. This finding suggests that such behavioural tendencies may be associated with consumption patterns related to emotional processes. As supported by Arcan (2021) and Müller et al. (2021), the relatively higher effect size suggests that individuals may engage in repetitive purchasing behaviours not only for visibility but also to cope with internal states. While online visibility may temporarily enhance self-esteem, such externally derived validation is inherently transient and is generally considered unlikely to provide sustained emotional satisfaction. In this context, individuals may engage in compulsive buying as a way of filling emotional voids.

Among the control variables, only gender showed a significant association with compulsive buying (β = -0.182, p < 0.001), whereas the other demographic variables were not. This pattern indicates that most demographic differences cannot explain the observed relationship between online histrionic behaviour and compulsive buying.

A similar pattern was observed in the conspicuous consumption model, where none of the demographic variables emerged as significant predictors. This finding may indicate that the association between online histrionic behaviour and visible consumption practices is observed across different demographic groups.

Taken together, these findings emphasise that consumption behaviours in digital environments are closely linked to behavioural tendencies related to visibility, recognition, and internal regulation processes, rather than being exclusively associated with demographic characteristics. The absence of statistically significant demographic predictors in the regression models suggests that these behaviours are not limited to specific groups. Still, it may instead emerge across a broader user base associated with similar motivational tendencies.

Conclusion

This study contributes to the literature by examining both the demographic variability and the consumption-related correlates of online histrionic behaviour. It is important to note that this study focuses on self-reported online histrionic behavioural tendencies observed in a non-clinical population rather than on Histrionic Personality Disorder as a clinical diagnosis. Accordingly, the findings should be interpreted within the context of everyday digital behaviour rather than as evidence of clinical psychopathology. It may be considered one of the initial efforts to examine histrionic tendencies—widely discussed in the clinical psychology literature—within digital behavioural contexts and in relation to conspicuous consumption and compulsive buying.

The findings indicate that online histrionic behaviour differs across certain demographic characteristics, particularly age, educational attainment, and marital status, whereas no significant differences were observed for gender or income. These findings suggest that online histrionic tendencies may be associated with specific social and developmental contexts rather than being uniformly linked to all demographic characteristics.

The study further demonstrates that online histrionic behaviour is significantly associated with both conspicuous consumption and compulsive buying, even after controlling for demographic variables. In particular, the stronger association observed with compulsive buying suggests that online visibility-seeking tendencies may be linked not only to status-oriented consumption but also to emotionally driven consumption patterns.

Overall, the findings highlight that visibility-oriented self-presentation tendencies in digital environments may be associated with problematic consumption behaviours. It points to the fact that the quest for attention in online spaces is not limited to virtual "likes". Still, it may extend to the redirection of individuals' resources (e.g., money and time) toward tangible consumption objects for social approval, potentially associated with problematic consumption tendencies.

The study offers important insights and practical implications for psychological counsellors, public health practitioners, marketing professionals and platform designers.

Based on the study's findings, psychological counsellors and those involved in public health campaigns may focus on interventions to prevent the transformation of online visibility-seeking into unhealthy consumption patterns. Intervention and awareness programs may play an important role in going beyond short-term impulse control by helping individuals recognise and restructure their online consumption habits. In this regard, incorporating social media use into financial literacy and impulse regulation training for university students and young professionals may help prevent risky consumption behaviours.

In light of the study's findings, it may be suggested that both marketers and platform designers share a responsibility in shaping healthier digital consumption environments. By adopting more ethical and user-centred approaches, it is possible to reduce the unintended consequences of visibility-driven consumption and support more sustainable consumer behaviours. Rather than encouraging constant comparison and visibility-based consumption, campaigns can be designed to promote authentic self-expression, functional product value, and long-term customer well-being. For example, reducing the emphasis on "showcasing lifestyles" and instead highlighting product utility, sustainability, or personal relevance may help mitigate excessive consumption driven by social approval.

For social media platform designers, the findings highlight the importance of ethical interface design. Features that continuously quantify social approval—such as visible like counts, follower metrics, and engagement statistics—may amplify attention-seeking behaviours and indirectly promote consumption pressures. Platforms could consider implementing alternative designs, such as optional hiding of like counts, reduced emphasis on popularity metrics, or usage feedback tools that promote mindful engagement.

Furthermore, integrating digital well-being tools—such as spending awareness prompts, screen time reminders, or content moderation to reduce excessive comparison—may help users regulate both their online behaviour and consumption tendencies. These approaches align with the broader concept of "ethical design," which prioritises user well-being alongside engagement metrics.

By exploring the relationship between online histrionic behaviours and consumer behaviour, this study provides empirical evidence for the literature on digital self-presentation and consumer psychology, offering insights and recommendations for preventing risky behaviours.

Despite its contributions, this study has several limitations that should be considered when interpreting the findings. First, the use of convenience sampling limits the generalizability of the results. In addition, the sample is heavily composed of young adults, particularly individuals aged 18–24, which may not fully represent the broader population. Therefore, the findings should be interpreted with caution, as they may reflect the behavioural tendencies of younger, digitally active individuals rather than the general population. Future research using more diverse and representative samples would enhance the external validity of the results.

Another limitation is that reliance on self-report survey data may overlook certain objective factors that influence participants' thoughts and behaviours. Future research employing qualitative methods (e.g., in-depth interviews or focus groups) could provide a more nuanced understanding of the psychological and contextual mechanisms underlying online histrionic behaviours.

In this study, online histrionic behaviours were examined at a general level, and platform-specific differences were not analysed in detail. Future studies could explore how such behaviours manifest across platforms with different structural affordances, such as Instagram, X (Twitter), and TikTok, to understand better how varying dynamics of interaction and visibility associate with behavioural differences.

Moreover, examining potential mediating or moderating roles of variables such as social comparison and digital literacy in the relationship between online histrionic behaviours and consumption outcomes would contribute to a deeper understanding of the phenomenon.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Ethics Committee Approval:

Ethics committee approval for this study was received from Pamukkale University's Social and Human Sciences Research and Publication Ethics Committee on 30/12/2025, with document number 68282350/2025/18.

References

Ahmed, S., & Madrid-Morales, D. (2021). Is it still a man's world? Social media news use and gender inequality in online political engagement. *Information, Communication & Society, 24*(3), 381–399.

Akın, M. S. (2021). Benlik kurgusu ve materyalizmin gösterişçi tüketim eğilimine etkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi, 22*(1), 219–239.

American Psychiatric Association (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (5th ed.). American Psychiatric Publishing.

Andrade, F., Erwin, S., Burnell, K., Jackson, J., Storch, M., Nicholas, J., & Zucker, N. (2023). Intervening on social comparisons on social media: Electronic daily diary pilot study. *JMIR Mental Health, 10*, e42024. https://doi.org/10.2196/42024

Arcan, K. (2021). Compulsive buying and related motives: Enhancement and coping. *Psychological Applications and Trends*, *8*, 89–93. https://doi.org/10.36315/2021inpact019

Arigo, D., Bercovitz, I., Lapitan, E., & Gular, S. (2024). Social comparison and mental health. *Current Treatment Options in Psychiatry, 11*(1), 17-33. https://doi.org/10.1007/s40501-024-00313-0

Arslan, B. (2015). Kredi kartı kullanımının kompulsif satın almaya etkisi. *AJIT-e: Academic Journal of Information Technology*, *6*(20), 27–40. https://doi.org/10.5824/1309-1581.2015.3.002.x

Artino, A. R., & Stephens, J. M. (2009). Academic motivation and self-regulation: A comparative analysis of undergraduate and graduate students learning online. *The Internet and Higher Education, 12*, 146–151. https://doi.org/10.1016/j.iheduc.2009.02.001

Babl, A., Penedo, J., Berger, T., Schneider, N., Sachse, R., & Kramer, U. (2022). Change processes in psychotherapy for patients presenting with histrionic personality disorder. *Clinical Psychology & Psychotherapy, 30*(1), 64-72. https://doi.org/10.1002/cpp.2769

Bainotti, L. (2023). How conspicuousness becomes productive on social media. *Marketing Theory, 24* (2), 339 - 356. https://doi.org/10.1177/14705931231202435.

Candel, O. S. (2019). Review on the present condition of histrionic personality disorder. *Buletin of Integrative Psychiatry, 82*(3), 39–44.

Cao, T., Prentice, C., Wang, Q., & Nguyen, H.S. (2025). Compensatory consumption: A review and research agenda using the theory-context-characteristics-methodology framework. *International Journal of Consumer Studies*, *49*(5), 1-20. https://doi.org/10.1111/ijcs.70112

Chaudhuri, H.R, Mazumdar, S., & Ghoshal, A. (2011). Conspicuous consumption orientation: Conceptualisation, scale development and validation. *Journal of Consumer Behaviour*, *10*(4), 216–224. https://doi.org/10.1002/cb.364

Dawes, J. (2008). Do data characteristics change according to the number of scale points used? An experiment using 5-point, 7-point and 10-point scales. *International Journal of Market Research, 50*(1), 61-77. https://doi.org/10.1177/147078530805000106

Dragan, D., & Topolšek, D. (2014). Introduction to structural equation modeling: Review, methodology and practical applications. In *Proceedings of the International Conference on Logistics & Sustainable Transport*. Celje, Slovenia.

Faber, R. J., & O'Guinn, T. C. (2008). Compulsive buying: Review and Reflection. In C. P. Haugtvedt, P. Herr, & F. Kardes (Eds.), *Handbook of consumer psychology* (pp. 1039–1056). Psychology Press.

Fathima, A. & Mishra, H. (2024). Persona unveiled: Psychological insights into histrionic personality disorder. *International Journal for Multidisciplinary Research, 6*(4),1–12. https://doi.org/10.36948/ijfmr.2024.v06i04.24484

Field, A. P. (2009). *Discovering statistics using SPSS (and sex, drugs and rock'n'roll)* (3rd ed.). Sage.

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, *18*(1), 39–50. https://www.jstor.org/stable/3151312

Gazi, M., Rahaman, M., Rabbi, M., Masum, M., Nabi, M., & Senathirajah, M. (2024). The role of social media in enhancing communication among individuals: Prospects and problems. *Environment and Social Psychology, 9*(11), 1-22. https://doi.org/10.59429/esp.v9i11.2979

Gerber, J. P., Wheeler, L., & Suls, J. (2017). A social comparison theory meta-analysis 60+ years on. *Psychological Bulletin, 144*(2), 177-197.

Goffman, E. (2009). *Günlük Yaşamda Benliğin Sunumu* (B. Cezar, Çev.) Metis Yayınları

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage.

Hamdani, A., So, I., Maulana, A., & Furinto, A. (2023). How can conspicuous omni-signaling fulfil social needs and induce re-consumption? *Sustainability, 15(11), 1–21*. https://doi.org/10.3390/su15119015

Hammad, H., & El-Bassiouny, N. (2024). Conspicuous compensatory consumption: Scale development and initial validation. *Journal of Consumer Marketing, 41*(6), 658-673. https://doi.org/10.1108/jcm-03-2023-5890

Haşıloğlu, S. B. (2022). *Pazarlama araştırması ve analitiği.* Nobel Akademik Yayıncılık.

Hollenbaugh, E. E. (2021). Self-presentation in social media: Review and research opportunities. *Review of Communication Research, 9*, 80-98. https://doi.org/10.12840/issn.2255-4165.027

Ibrahim, R., & Aldawsari, A. (2023). Relationship between digital capabilities and academic performance: The mediating effect of self-efficacy. *BMC Nursing*, *22*. https://doi.org/10.1186/s12912-023-01593-2

Karahan, M., & Söylemez, C. (2019). Tüketicilerin kompulsif satın alma davranışını etkileyen faktörler: Bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 11*(3), 1961-1975. https://doi.org/10.20491/isarder.2019.717

Kastanakis, M., & Balabanis, G. (2014). Explaining variation in conspicuous luxury consumption: An individual differences' perspective. *Journal of Business Research, 67*, 2147–2154. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.04.024

Kayaduman, H., Battal, A., & Polat, H. (2022). The relationship between undergraduate students' digital literacy and self-regulation in online interaction. *Innovations in Education and Teaching International*, *60*(6), 894 - 905. https://doi.org/10.1080/14703297.2022.2113113

Kim, Y., & Oh, K. (2026). Can powerless consumers achieve happiness through luxury compensatory consumption? Exploring the roles of self-esteem and materialism. *Clothing and Textiles Research Journal*, *44*(2), 195-210. https://doi.org/10.1177/0887302x251347559

Kontolatou, A. M. (2025). Gender differences in audience engagement and interpretation of global media content. *Journalism and Media, 6*(2), 91. https://doi.org/10.3390/journalmedia6020091

Korur, M. G., & Kimzan, H. S. (2016). Kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının rolü: AVM müşterileri üzerine bir araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi, 8*(1), 43–71.

Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, *30*, 607–610. https://doi.org/10.1177/001316447003000308

Kumar, B., Bagozzi, R., Manrai, A., & Manrai, L. (2021). Conspicuous consumption: A meta-analytic review of its antecedents, consequences, and moderators. *Journal of Retailing*. *98*(3), 471-485. https://doi.org/10.1016/j.jretai.2021.10.003

Leary, M. R., & Jongman-Sereno, K. P. (2017). Self-presentation: Signaling personal and social characteristics. In J. K. Burgoon, N. Magnenat-Thalmann, M. Pantic, & A. Vinciarelli (Eds.), *Social signal processing* (pp. 69-77). Cambridge University Press.

Lengel, G. J. (2020). Histrionic personality disorder. In B. J. Carducci, C. S. Nave, J. S. Mio, & R. E. Riggio (Eds.), *The Wiley encyclopedia of personality and individual differences: Clinical, applied and cross-cultural research*. Wiley. https://doi.org/10.1002/9781119547181.ch295

Maccarrone-Eaglen, A., & Schofield, P. (2017). Compulsive buying behaviour: Re-evaluating its dimensions and screening. *Journal of Consumer Behaviour, 16*(5), 463–473.

Mason, R. (1981). *Conspicuous consumption: A study of exceptional consumer behaviour*. Gower.

Mason, R. (2000). Conspicuous consumption and the positional economy: Policy and prescription since 1970. *Managerial and Decision Economics*, *22*(1-3), 43-50.

McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive buying: A report of 20 cases. *Journal of Clinical Psychiatry, 55*, 242–248.

Meeus, A., Beullens, K., & Eggermont, S. (2019). Like me (please?): Connecting online self-presentation to pre- and early adolescents' self-esteem. *New Media & Society, 21*(11), 2386-2403. https://doi.org/10.1177/1461444819847447

Memon, M. A., Ting, H., Cheah, J. H., Thurasamy, R., Chuah, F., & Cham, T. H. (2020). Sample size for survey research: Review and recommendations. *Journal of Applied Structural Equation Modeling*, *4*(2), i–xx.

Müller, A., Laskowski, N., Trotzke, P., Ali, K., Fassnacht, D., De Zwaan, M., Brand, M., Häder, M., & Kyrios, M. (2021). Proposed diagnostic criteria for compulsive buying-shopping disorder: A Delphi expert consensus study. *Journal of Behavioral Addictions*, *10*(2), 208–222. https://doi.org/10.1556/2006.2021.00013

National Cancer Institute. (n.d.). *Histrionic personality disorder (NCI Thesaurus Code C92634)*. Retrieved January 5, 2026, from https://evsexplore.semantics.cancer.gov/evsexplore/concept/ncit/C92634

Neave, L., Tzemou, E., & Fastoso, F. (2020). Seeking attention versus seeking approval: How conspicuous consumption differs between grandiose and vulnerable narcissists. *Psychology & Marketing, 37*(3), 418-427. https://doi.org/10.1002/mar.21308

Nesi, J., & Prinstein, M. (2019). In search of likes: Longitudinal associations between adolescents' digital status seeking and health-risk behaviors. *Journal of Clinical Child & Adolescent Psychology*, *48*(6), 740–748. https://doi.org/10.1080/15374416.2018.1437733

O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research, 16*(2), 147–157. https://www.jstor.org/stable/2489314

Özdemir Süzer, Ö. (2022). Tüketicilerin tüketim tarzlarının kompulsif satın alma üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, *14*(1), 402–415. https://doi.org/10.20491/isarder.2022.1387

Perrotta, G. (2021). Histrionic personality disorder: Definition, clinical profiles, differential diagnosis and therapeutic framework. *Archives of Community Medicine and Public Health, 7*(1), 1-5. https://doi.org/10.17352/2455-5479.000123

Podoshen, J. S., Li, L., & Zhang, J. (2011). Materialism and conspicuous consumption in China: A cross-cultural examination. *International Journal of Consumer Studies, 35*(1), 17–25. https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2010.00930.x

Popat, A., & Tarrant, C. (2022). Exploring adolescents' perspectives on social media and mental health and well-being – A qualitative literature review. *Clinical Child Psychology and Psychiatry*, *28,* 323–337. https://doi.org/10.1177/13591045221092884

Posavac, S. S., Kardes, F. R., Posavac, H. D., & Gaffney, D. R. (2022). The utility of clinical psychology concepts for judgment and decision-making research: The case of histrionic features. *Personality and Social Psychology Bulletin, 48*(1), 65-77. https://doi.org/10.1177/0146167220980887

Pradhan, J., & Singh, S. (2023). Unraveling the impact of social media on interpersonal communication and relationship. *International Journal of Research Publication and Reviews, 4(3), 1622-1625.* https://doi.org/10.55248/gengpi.2023.32497

Renner, K., Enz, S., Friedel, H., Merzbacher, G., & Laux, L. (2008). Doing as if: The histrionic self-presentation style. *Journal of Research in Personality, 42*(5), 1303-1322. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.04.005

Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., & Monroc, K. B. (2008). An expanded conceptualisation and a new measure of compulsive buying. *Journal of Consumer Research, 35,* 622-639. https://doi.org/10.1086/591108

Sahoo, M. (2019). Structural equation modeling: Threshold criteria for assessing model fit. In *Methodological issues in management research: Advances, challenges, and the way ahead* (pp. 269–276). Emerald Publishing Limited.

Savcı, M., Griffiths, M. D., & Aysan, F. (2020). Development and validation of the Online Histrionic Personality Scale (OHPS) using the DSM-5 criteria for histrionic personality disorder. *Journal of Technology in Behavioural Science, 5*(4), 367–377. https://doi.org/10.1007/s41347-020-00144-9

Savcı, M., Turan, M., Griffiths, M., & Ercengiz, M. (2021). Histrionic personality, narcissistic personality, and problematic social media use: Testing of a new hypothetical model. *International Journal of Mental Health and Addiction, 19*(4), 986-1004. https://doi.org/10.1007/s11469-019-00139-5

Shrestha, N. (2021). Factor analysis as a tool for survey analysis. *American Journal of Applied Mathematics and Statistics*, *9*(1), 4–11. https://doi.org/10.12691/ajams-9-1-2

Stapleton, P., Luiz, G., & Chatwin, H. (2017). Generation validation: The role of social comparison in use of Instagram among emerging adults. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, *20*(3), 142–149. https://doi.org/10.1089/cyber.2016.0444

Tor Kadıoğlu, C., & Yağcı, M. (2021). Gösterişçi tüketimin ve motivasyonlarinin yaş kuşaklari ekseninde incelenmesi. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, *8*(1), 479-507. https://doi.org/10.30798/makuiibf.858836

Trigg, A. B. (2001). Veblen, Bourdieu, and conspicuous consumption. *Journal of Economic Issues, 35*(1), 99–115. https://doi.org/10.1080/00213624.2001.11506342

Türk, Z. (2018). Kompulsif satın alma davranışının demografik özelliklere göre değerlendirilmesi: Görgül bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 10*(4), 1198-1216. https://doi.org/10.20491/isarder.2018.570

Veblen, T. (2015). *Aylak sınıfın teorisi: Kurumların iktisadi incelemesi* (E. Kırmızıaltın & H. Bilir, Çev.). Heretik.

Wang, Y., & Wang, K. (2024). Will public health emergencies affect compensatory consumption behavior? Evidence from emotional eating perspective. *Foods, 13*(22), 3571. https://doi.org/10.3390/foods13223571

Xu, M.L., & Leung, S. O. (2018). Effects of varying numbers of Likert scale points on factor structure of the Rosenberg Self-Esteem Scale. *Asian Journal of Social Psychology, 21*(3), 119-128. https://doi.org/10.1111/ajsp.12214

Yüce, A., & Kerse, Y. (2018). Kişiliğin kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisi: Ampirik bir çalışma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 32*(1), 143–156.

Zhao, Y., Chu, X., & Rong, K. (2026). Why do people with histrionic personality tend to troll others online? A perspective from the self. *Revista de Psicodidáctica (English ed.)*, *31*(1), 500181. https://doi.org/10.1016/j.psicoe.2025.500181

Zheng, X., Baskin, E., & Peng, S. (2018). Feeling inferior, showing off: The effect of nonmaterial social comparison conspicuous consumption. *Journal of Business Research*, *90*, 196–205 https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.04.041

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1136-1152
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2759

Research Article

Examining the relationships among person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism

Kişi–örgüt uyumu, örgüt kültürü ve değişim sinizmi arasındaki ilişkilerin incelenmesi

Özlem Tuna[1]

[1] Assoc. Prof. Dr., Afyonkarahisar University of Health Sciences, Faculty of Health Sciences, Afyonkarahisar, Türkiye, ozltuna@hotmail.com

ORCID: 0000-0002-5842-7889

Abstract

The healthcare sector is shaped by numerous external factors—such as technological advances, regulatory compliance issues, and complex organisational structures—as well as internal dynamics. These factors can lead to organisational change and uncertainty within institutions. Employees may develop cynical behaviour in response to these changes and uncertainties. In cynical behaviour, employees' fit with the organisation and its cultural values is critical. This study examines the relationships among organisational culture, person–organisation fit, and change cynicism. Data collected from 345 healthcare workers were subjected to correlation and regression analysis. The analysis confirmed that person–organisation fit mediates the relationship between organisational culture and change cynicism. Additionally, relationships were identified between organisational culture and change cynicism, as well as between organisational culture and person–organisation fit. At the same time, the findings revealed a balanced cultural profile characterised by both adhocracy and market culture attributes. These findings contribute to the literature by demonstrating that person–organisation fit serves as a critical explanatory mechanism in the relationship between organisational culture and change cynicism.

Keywords: Person–Organisation Fit, Organisational Culture, Change Cynicism, Organisational Change, Employee Attitudes

Jel Codes: H12, M12, M14, L20, I19

Öz

Sağlık sektörü teknoloji, mevzuata uyum sorunları, karmaşık iş yapıları vb. gibi pek çok dış faktör ve kurum içi dinamikler tarafından şekillenmektedir. Bu faktörler kurumlarda örgütsel değişim ve belirsizlikler yaratabilmektedir. Çalışanlar bu değişim ve belirsizliklere karşı sinizm davranışı geliştirebilirler. Sinik davranışlarda çalışanların örgütle uyumu ve örgütün kültürel değerleri kritik role sahiptir. Bu çalışma örgüt kültürü, kişi-örgüt uyumu ve değişim sinizmi arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. 345 sağlık çalışanından alınan veriler korelasyon ve regresyon analizine tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda örgüt kültürü ve değişim sinizmi arasındaki ilişkiye kişi-örgüt uyumu tarafından aracılık edildiği doğrulanmıştır. Ayrıca, örgüt kültürü ile değişim sinizmi ve örgüt kültürü ile kişi-örgüt uyumu arasında bir ilişki tespit edilmiştir. Aynı zamanda, bulgular hem adhokrasi hem de piyasa kültürü özelliklerini taşıyan dengeli bir kültürel profil ortaya koydu. Bu sonuçlar, örgüt kültürü ile değişim sinizmi arasındaki ilişkide kişi-örgüt uyumunun kritik bir açıklayıcı mekanizma olduğunu ortaya koyarak literatüre katkı sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kişi–Örgüt Uyumu, Örgüt Kültürü, Değişim Sinizmi, Örgütsel Değişim, Çalışan Tutumu

Jel Kodları: **H12,** M12, M14, L20, I19

Submitted: 19/03/2026

Revised: 2/06/2026

Accepted: 24/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Tuna, Ö, Examining the relationships among person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism, bmij (2026) 14 (2):1136-1152, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2759

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

Management processes within organisations involve formulating and implementing decisions and strategies that are expected to influence overall financial performance positively. In the contemporary business environment, organisations must sustain their competitiveness in a complex, ambiguous, and uncertain marketplace. A multitude of dynamic and adverse conditions, including technological advancements, temporary competitive advantages, fragmented markets, multifaceted rivals, global economic fluctuations, unstable political environments, financial market volatility, and unpredictable consumer behaviour, characterise this environment. In response to these challenges, employees are required to adapt to new behaviours, interaction patterns, and organisational norms, as well as to rapidly analyse problems, institutionalise novel work practices, and recognise the necessity of organisational change (Choflet, Packard & Stashower, 2021). Technological changes, in particular, are profoundly reshaping business operations. Innovations such as robotics, automation, artificial intelligence, blockchain, the Internet of Things (IoT), and virtual reality (VR) are driving the transformation of organisational cultures toward greater digitalisation, flexibility, and innovation. Achieving organisational success in this context depends on a positive cultural transformation that fosters adaptability and embraces change (Bozkus, 2023). Employee attitudes and behaviours are critical to the effective integration of technology into organisational processes. Empirical evidence suggests that employee resistance to change constitutes a major barrier to the successful implementation of technological innovations (Oreg, Bartunek, Lee, & Do, 2018).

As is the case across all sectors, these factors make change inevitable for healthcare organisations as well. However, approximately two-thirds (about 70%) of organisational change processes fail due to inadequate planning, low employee motivation, ineffective communication, and the scope of the change (Miller, 2001; Barrow & Annamaraju, 2025). Since change can conflict with people's fundamental need for a stable environment, it is often challenging for employees. Research has also shown that organisational changes can create psychological uncertainty regarding how they will affect employees' job situations, roles, and overall lives (Nilsen et al., 2020). These uncertainties can trigger unwanted reactions such as denial and resistance in employees, as well as lead to conditions like stress, disengagement from work (e.g., absenteeism and tardiness), and cynicism (Armenakis & Bedeian, 1999; Dean, Brandes & Dharwadkar, 1998; Becker, Billings, Eveleth & Gilbert, 1996).

Organisations that employ approaches such as team spirit, empowerment, transformation, cultural change, reengineering, and commitment to quality in organisational change processes often fail to take into account the employees who will be directly affected by the change. This oversight prevents even the most sincere and capable initiatives for organisational change from preventing the emergence of change cynicism (Aktouf, 1992). Furthermore, organisations may have made significant investments (such as in organisational structure, finances, physical conditions, human resources, and cultural and symbolic investments) to maintain the status quo; these investments can lead employees to develop resistance to change in an effort to avoid facing an uncertain future (Hussain et al., 2018).

Change cynicism is defined as a two-dimensional construct comprising a pessimistic outlook regarding the likelihood of successful change, along with the accusation that the actors responsible for implementing the change lack the necessary motivation and/or competence (Wanous, Reichers & Austin, 2000). Although cynicism has been defined both as a personality trait and as an emotional response, most studies on the subject have treated it as an attitude toward a specific object (e.g., business) or process. This attitude is open to change when exposed to various factors (Andersson & Bateman, 1997). The fact that change cynicism is a malleable attitude highlights the importance of person–organisation fit. During organisational change processes, person–organisation fit can influence employees' emotional and behavioural responses (Meyer, Hecht, Gill & Toplonytsky, 2010). Person–organisations fit contributes to the employee's sense of well-being within the organisation and generates positive outcomes. For example, it can both increase the likelihood of extra-role behaviours (such as organisational citizenship, which voluntarily and positively contributes to the organisation's operations**)** and enable individuals to feel more comfortable and competent in organisations that share similar values (Chatman, 1989). Person-organisation misfit, on the other hand, can result in organisational cynicism, which involves negative attitudes such as distrust and disappointment toward the organisation (Turkkan & Ülbeği, 2024)

Person–organisation fit is, simply put, the alignment between organisational values and individual values (Priyono, Indrianingrum, Murdiyanto & Afriana, 2020; Dari, 2019). It can be argued that this fit is shaped by the organisation's shared values and norms and is therefore closely related to organisational culture (Schein, 2010). Organisational culture is an important dimension of organisational behaviour and a key concept for understanding how organisations function. Culture

helps determine how well an individual "fits in" with a particular organisation. This is because such a fit helps the individual feel comfortable within the organisational culture (Silverthorne, 2004). person–organisation fit emerges when the individual and the organisation share similar values, can meet each other's needs, and align on the outcomes deemed important by both the individual and the organisation (Güleryüz & Aydıntan, 2020). In this context, we can state that there is a meaningful and directive relationship between organisational culture, the fit between employees' individual values and the organisation's values (person–organisation fit), and employees' attitudes toward change (change cynicism). Therefore, examining organisational culture through specific cultural typologies may provide a useful framework for understanding how person–organisation fit, and employees' responses to organisational change vary across different organisational contexts. Although organisational culture has been conceptualised in numerous ways, and considerable debate exists regarding its definition and scope, the literature identifies more than 20 organisational culture models (Tuna, 2021). Among the most prominent are the models developed by Cameron and Quinn (1999), Deal and Kennedy (2000), Denison and Mishra (1995), Handy (1986), and Miles and Snow (1978). The present study adopts the organisational culture model developed by Cameron and Quinn (1999), which comprises four distinct culture types: Clan, Adhocracy, Market, and Hierarchy cultures (Cameron and Quinn, 1999; Debskia, Cieciorab, Pietrzakc and Bołkunowd, 2020; Oz, Kaya and Ciftci, 2015).

Clan culture represents a type of organisational culture characterised by an internal focus and a flexible structure. Referred to as a "clan" for its family-like qualities, this culture is prevalent in organisations that emphasise shared values, collective goals, commitment, participation, and a strong sense of belonging.

Adhocracy culture is the type of culture that is changing today's organisational world and responding most quickly to competitive conditions. It is seen in dynamic, entrepreneurial, and risk-taking business environments.

In *market culture* and organisations, success and competitive gains are achieved by increasing market share and meeting higher production targets. The holding factor for these types of organisations is the feeling of winning. Achieving success, work, goals, and productivity are among the fundamental goals of this type.

Hierarchical cultures are common in organisations that emphasise formal structures and procedures. The effective functioning of bureaucratic processes represents a critical concern, as the smooth operation of these systems is fundamental to organisational performance. Within this framework, formal rules and policies are regarded as indispensable elements that shape organisational functioning. Such cultural characteristics are frequently evident in the administrative structures of large organisations and public sector institutions.

This study aims to contribute to the literature in various ways. First, a review of the literature revealed no studies that address the concepts of person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism together. Most studies have focused on person–organisation fit and organisational culture (Gonçalves, Santos, Sobral & Neves, 2025; Yumuk, & Kurgun, 2021; Tepeci, 2001; Güleryüz & Aydıntan, 2020; Priyono, et al., 2020; Kumar, 2011; Wulandari, 2021; O'Reilly III, Chatman & Caldwell, 1991); the relationships between person-organisation fit and organisational cynicism (Turkkan & Ülbağı, 2023; Kahya, 2020) and between organisational cynicism and organisational culture (Rahman & Hadi, 2019; Tatlı & Üstün, 2018). In short, the literature indicates that organisational cynicism is more frequently associated with person-organisation fit and organisational culture than change cynicism. This suggests that employees' attitudes and reactions during change processes have been examined in only a limited number of studies. Furthermore, most of these studies focus on sectors outside healthcare institutions. However, due to factors such as the necessity to closely follow technological advancements, unique structural challenges, high workloads, increasing service demands, and the management of employees with diverse areas of expertise, the attitudes and behaviours of employees in hospitals—which are in a state of constant change—become more critical compared to other sectors. The limited number of empirical studies focusing on healthcare institutions in Turkey suggests that the findings could provide important practical implications for healthcare managers. Consequently, this study aims to fill the theoretical and empirical gap in the literature by addressing person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism within a comprehensive framework.

Literature review and hypotheses development

Organisational culture and person–organisation fit

Traditionally, the concept of person–organisation fit has been used to analyse the relationship between individuals and the organisational environment in which they operate (Kristof, 1996). Person–organisation fit is defined as the similarity between individuals' characteristics (personal values and tendencies) and the corresponding characteristics of organisations (organisational values and cultural norms) (Chatman, 1989; Kristof, 1996; Kumar, 2011). In short, person–organisation fit refers to the degree of alignment between an individual's and an organisation's values (Wulandari, 2021). Organisational culture, on the other hand, is a key component of organisational behaviour and is regarded as a concept that helps explain how organisations function (Kristof, 1996). Culture plays a significant role in determining the extent to which an individual "fits" into a specific organisation. This is because "fit" also encompasses the individual's sense of comfort within the organisation's culture (Silverthorne, 2004). Consequently, the alignment between individual and organisational values constitutes an important criterion in assessing organisational culture (Tuna, 2014). The limited number of empirical studies supports this theoretical relationship. For example, Güleryüz & Aydıntan (2020) identified a strong relationship between person–organisation fit and organisational culture in their study involving 345 public bank employees. Silverthorne (2004), in a study with 120 participants from three companies in Taiwan, found a strong conceptual relationship between organisational culture and person–organisation fit. However, while numerous studies address person–organisation fit and organisational culture, only a few have tested their relationship. Therefore, it is anticipated that a direct examination of this relationship will fill an important gap in the literature. Cameron and Quinn (1999) classify organisational culture into four categories: Clan, Adhocracy, Market, and Hierarchy. Specific core values, leadership approaches, and behavioural norms define each type. These distinctions are anticipated to influence employees' perceptions of person-organisation fit. Based on this framework, the study's initial hypotheses are formulated as follows.

H_{1A}: *Organisational culture (clan) has a significant effect on person–organisation fit.*

H_{1B}: *Organisational culture (adhocracy) has a significant effect on person–organisation fit.*

H_{1C}: *Organisational culture (market) has a significant effect on person–organisation fit.*

H_{1D}: *Organisational culture (hierarchy) has a significant effect on person–organisation fit.*

Person–organisation fit and change cynicism

Person-organisation fit is the alignment between an individual's and an organisation's values and characteristics, and it occurs when an employee demonstrates a high degree of alignment with the organisation's values and characteristics (Priyono et al., 2020). Furthermore, person–organisation fit positively influences employees' perceptions and evaluations of the organisation by increasing job satisfaction and reducing cynicism (Ko & Campbell, 2021). One of the key determinants of organisational cynicism is the lack of alignment between individual and organisational values (Abraham, 2000). Therefore, a lack of person–organisation fit is likely to foster a cynical perspective among employees (Ko & Campbell, 2021). Cynicism refers to a negative attitude toward a specific organisational change and is among the most destructive emotions in response to change (Kroll & Pasha, 2019). It is assumed that the conflict between individual and organisational values may lead to a lack of belief in the change process, pessimism regarding change efforts, and feelings of disappointment (change cynicism) among employees (Çınar et al., 2023; Jimenez & Dunkl, 2017; Turkkan & Ülbağı, 2023; Kahya, 2020; Ko & Campbell, 2021). Accordingly, the following hypothesis has been developed:

H_2: *Person–organisation fit has a significant effect on change cynicism.*

Organisational culture and change cynicism

Culture is an intangible asset. It manifests itself in the behaviours and attitudes of organisational members and in organisational systems. It is a phenomenon that is difficult to see, hear, or touch directly. For this reason, culture is a fundamental element that decisively influences the organisation and can significantly affect employee behaviour (Anderson & Anderson, 2010). At the same time, culture is a fundamental element of the organisational change process because it shapes the organisation's distinctive character. Differences in organisational cultures (communication, leadership style, level of hierarchy, participation, etc.) lead to variations in employees' perceptions of organisational change (Rahman & Hadi, 2019). It has been observed that in organisations with a strong, internalised, shared, and deeply rooted culture, the likelihood of employees exhibiting cynical attitudes and behaviours toward change processes is lower. Conversely, it is often observed that failed change

initiatives lead to cynicism, disappointment, loss of trust, and low morale among organisational members (Cameron & Quinn, 1999). While studies identifying that organisational culture reduces cynicism exist in the literature, the number of studies addressing the topic within the context of organisational change (Rahman & Hadi, 2019; Prajogo, Kusumawati & Wijaya, 2020) is quite limited. This situation necessitates a more detailed examination of the relationship between organisational culture and change cynicism. In accordance with the management literature, which highlights both the limited empirical evidence and the critical role of organisational culture in influencing employees' responses to change, the following hypotheses are developed by drawing on Cameron and Quinn's (1999) organisational culture typology.

H_{3A}: *Organisational culture (clan) has a significant effect on change cynicism.*

H_{3B}: *Organisational culture (adhocracy) has a significant effect on change cynicism.*

H_{3C}: *Organisational culture (market) has a significant effect on change cynicism.*

H_{3D}: *Organisational culture (hierarchy) has a significant effect on change cynicism.*

Mediating role of person–organisation fit

Person–organisation fit refers to the alignment between organisational and individual values (Wulandari, 2021). It is evident that this alignment is shaped by shared values and norms within the organisation and is therefore closely related to organisational culture (Schein, 2010). Strong and supportive cultures where organisational values are explicitly shared help foster alignment between the individual and the organisation, thereby assisting employees in adopting more constructive attitudes toward organisational change processes (Kristof-Brown, Zimmerman & Johnson, 2005). As shown, person–organisation fit is recognised as a key variable in shaping how organisational values shape employee attitudes, and the literature supports this finding. A mediating relationship has been found between person–organisation fit and many management domains. For example, the concept relates to corporate ethics and CSR (Ruiz-Palomino & Martínez-Cañas, 2014; Ruiz-Palomino, Martínez-Cañas & Fontrodona, 2013; Hudson, Bryson & Michelotti, 2017), leadership (Sökmen, Bitmiş, & Üner, 2015; Akkoç & Türe, 2020), and various human resources practices (Turek & Wojtczuk-Turek, 2015; Rawshdeh, Makhbul & Alam, 2019; Kakar, Saufi & Mansor, 2019). These studies demonstrate that person-organisation fit has a significant mediating effect. Although the mediating effect of person-organisation fit on various variables is well established in the literature, no study has been found that examines its role in the relationship between organisational culture and change cynicism. Here, we attempt to explain how employees' perceptions of organisational culture translate into change cynicism through the lens of person–organisation fit. Drawing on this theoretical perspective, the following hypotheses are proposed to investigate the mediating role of person–organisation fit in the relationship between organisational culture and change cynicism.

H_{4}: *Person–organisation fit mediates the relationship between organisational culture (clan) and change cynicism.*

H_{4B}: *Person–organisation fit mediates the relationship between organisational culture (adhocracy) and change cynicism.*

H_{4C}: *Person–organisation fit mediates the relationship between organisational culture (market) and change cynicism.*

H_{4D}: *Person–organisation fit mediates the relationship between organisational culture (hierarchy) and change cynicism.*

Methodology

Samples and research procedures

This study aims to fill a theoretical and empirical gap in the literature by examining the relationship between person–organisation fit (PO fit), organisational culture (OC), and change cynicism (CC) within a comprehensive framework. This cross-sectional study included 345 healthcare workers (doctors, nurses, administrative staff, technical services, etc.) employed at a state university hospital in Afyonkarahisar, Turkey. With 80% statistical power, a 5% significance level, and a minimum effect size of 0.20, the minimum sample size was calculated to be 155 (Hair et al., 2021). Data were collected from 345 healthcare professionals using convenience sampling. The study was conducted between February 9, 2026 and February 23, 2026.

The data collected in the study were analysed using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) version 22.0. Cronbach's alpha coefficients were calculated to assess the scales' reliability. Statistical techniques such as the arithmetic mean, standard deviation, correlation, and regression analysis were

used to analyse the data collected in the research. Additionally, descriptive information about the participants was presented using frequency and percentage distributions. It was determined that the skewness and kurtosis values of the scales fell within the range of -1.5 to +1.5. This finding indicates that the data meet the assumption of normal distribution. Accordingly, parametric tests—specifically the t-test and ANOVA—were preferred for comparing variables based on demographic characteristics. In the following sections, the research model developed based on studies in the literature and the analysis findings are presented in Tables 1, 2, 3, 4, and 5.

Ethical review: The Ethics Committee for Non-Interventional Clinical Research approved the conduct of this study (date: February 6, 2026 and decision no: 2026/2). Additionally, written consent was obtained from the hospital where the research was conducted.

Measures

Research data were collected using a sociodemographic information form and scales measuring person–organisation fit, organisational culture, and change cynicism. Throughout the research process, the voluntary participation and anonymity of employees were carefully protected. It took participants approximately 5 minutes to complete the survey.

Sociodemographic Information Form: This form was used to gather information about participants' age, gender, marital status, educational background, job title, length of service at the organisation and in their profession, and whether they held a managerial role.

Person–Organisation Fit Scale: The study utilised a 4-item scale developed by Netemeyer et al. (1997) and adapted into Turkish by Turunç and Çelik (2012), with responses collected using a 5-point Likert scale. Responses were recorded on a scale from "1 = Strongly disagree" to "5 = Strongly agree." The scale's Cronbach's alpha value is 0.894.

Organisational Culture Scale: Cameron and Quinn's (1999) organisational culture scale was used to assess employees' perceptions of organisational culture. The "Competing Values Framework" (CVF) developed by Cameron and Quinn (1999) and the Organisational Culture Assessment Instrument (OCAI), based on this framework, were adopted as the conceptual analysis framework. This scale has been used by Yazıcı et al. (2007), Ergün (2007), and Akdeniz (2018), and its reliability and validity were tested by Yörük Karakılıç (2019). The validity and reliability of the scale have been tested and confirmed in many studies conducted in different countries and sectors, including Turkey. Therefore, the scale's structural validity is supported by a strong theoretical and empirical foundation. OCAI consists of six different questions on the basic dimensions of organisational culture:

- dominant characteristics
- organisational leadership
- management of employees
- organisational glue
- strategic emphases, and
- criteria for success.

Each question has four alternative statements representing different cultural orientations, making a total of 24 questions. Healthcare professionals were asked to rate their institution's culture on a five-point Likert scale. The institution's overall cultural profile was determined by averaging all participants' scores. The scale collected responses using a 5-point Likert scale. Participants provided responses ranging from "1 = Always" to "5 = Never." The scale's Cronbach's alphas are 0.702 for clan, 0.778 for adhocracy, 0.710 for market, and 0.727 for hierarchy.

Change Cynicism Scale: To determine participants' sceptical attitudes towards change, a 15-item scale developed by Tolay, Sürgevil Dalkılıç, and Boran Sezgin (2017) was used, adapted to Turkish working life and culture. The scale was applied to private hospital personnel by Deniz, Yüksel, Erkoç, and Çimen (2017); later, its validity and reliability were retested by Yeşiltaş (2019) among healthcare personnel in public hospitals. The items on the five-point Likert scale range from "1 = Strongly disagree" to "5 = Strongly agree." The scale's Cronbach's alpha value is 0.785.

Research model

Figure 1 presents a visual representation of the model structure and hypotheses regarding the expected relationships among the three scales included in the study. Based on the research model, the study will

examine the relationships among organisational culture (OC), person–organisation fit (P-O fit), and change cynicism (CC).

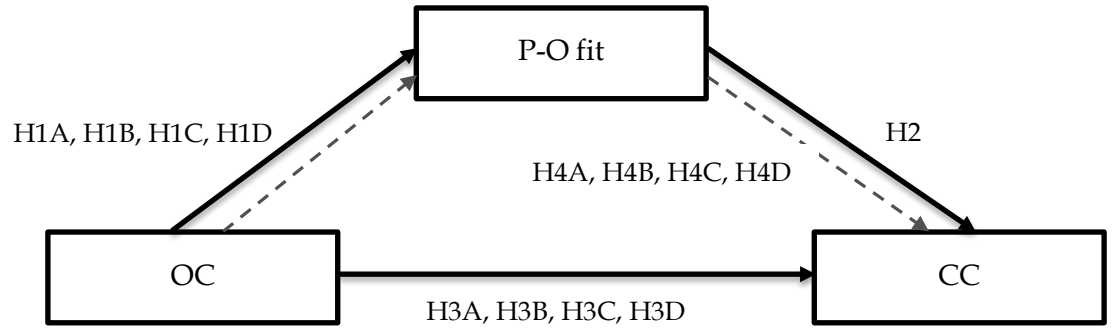


Figure 1: Research Model

In the model, solid lines indicate direct effects, while dashed lines denote indirect effects. Four distinct hypotheses will be tested, each corresponding to a sub-dimension of the organisational culture (OC) variable.

Results

Demographics

Of the participants in the study, 59.4% were women (205) and 40.6% were men (140). An analysis of the participants' ages revealed that 23.8% were under 20 (82), 52.5% were between 21 and 30 (181), 18% were in the 31–40 age group (62), 4.6% were in the 41–50 age group (16), and 0.9% were 50 years or older (3). Regarding educational background, 11.9% of participants were high school graduates (41), 21.4% held an associate's degree (74), 57.1% held a bachelor's degree (197), 7.8% held a master's degree (27), and 1.7% held a doctoral degree (6). Participants consisted of 13.6% doctors (47), 33.9% nurses (117), 44.6% civil servants (154), and 7.8% technical staff (27). It was determined that 28% of the participants (96 individuals) had been employed at the institution for less than one year; 45% (154 individuals) for 1–3 years; and 27.5% (95 individuals) for four years or more. When evaluating the length of time in the profession, 27% (93 people) have been in the profession for less than 1 year; 44% (152 people) for 1–3 years; and 29% (100 people) for 4 years or more. 8.7% of the participants hold managerial positions (30).

Descriptive statistics and correlations

The mean and standard deviation values for the variables on the scale, along with the correlation coefficients between the variables, are presented in Table 1.

Table 1: Descriptive Statistics and Correlations

Descriptive Statistics					Correlations		
Variables	**Mean**	**SD**	**Skewness**	**Kurtosis**	**P-O fit**	**CC**	**OC**
P-O fit	3.723	0.834	-0.530	-0.243	1	-0.357**	-0.245**
CC	2.926	0.652	0.296	1.357	-0.357**	1	0.242**
OC	2.767	0.557	0.347	1.005	-0.245**	0.242**	1

Abbreviations: P-O fit, person–organisation fit; CC, change cynicism; OC, organisational culture N= 345; p <0.01 (two-tailed)

Upon examining the table, it is observed that OC has the lowest mean (2.767) and standard deviation (0.557), while P-O fit has the highest mean (3.723) and standard deviation (0.834). On the other hand, the correlation analysis indicates a negative, moderately significant relationship between P-O fit and CC ($r = -0.357$, $p < 0.01$). This result indicates that as person–organisation fit increases, change cynicism tends to decrease. Additionally, a negative and low-level significant relationship was found between P-O fit and OC ($r = -0.245$, $p < 0.01$). According to the findings, as P-O fit increases, OC levels tend to decrease. On the other hand, a low-level, positive, and significant relationship was found between CC and OC ($r = 0.242$, $p < 0.01$). This finding indicates that as CC increases, OC tends to increase as well.

When the findings are evaluated overall, the correlations between the variables are statistically significant at the 0.01 level (two-tailed). Based on the correlation coefficients, the relationships range from low to moderate**.**

Average values for the sub-dimensions used to assess organisational culture based on the OCAI are presented in Table 2.

Table 2: Descriptive Statistics of Organisational Culture Dimensions

	Culture Types			
Dimensions of culture	**Clan**	**Adhocracy**	**Market**	**Hierarchy**
Dominant characteristics	2.96	3.04	2.93	2.85
Organisational leadership	2.88	3.03	2.93	2.88
Management of employees	2.82	2.86	2.91	2.96
Organisation glue	3.01	2.88	2.95	2.82
Strategic emphases	3.01	3.02	3.01	2.95
Criteria of success	2.79	2.91	3.01	2.84
Cultural profile of the sample	**2.91**	**2.95**	**2.95**	**2.88**

Table 2 shows a mixed cultural structure in the sample, with adhocracy (2.95) and market (2.95) cultures prominent, as well as significantly represented clan (2.91) and hierarchy (2.88) cultures. From Cameron and Quinn's Competing Values Framework perspective, these results indicate a balanced cultural profile at the state university hospital, where both dynamic, innovative, entrepreneurial, and risk-taking (adhocracy) and success, results, goals, and efficiency-focused (market) cultural characteristics coexist.

Regression analysis

Regression analysis was used to test hypotheses H1A, H1B, H1C, H1D, H2, H3A, H3B, H3C and H3D in the study. The results of the regression analyses testing each hypothesis are presented in Table 3.

Table 3: Regression Analysis for the H1A, H1B, H1C, H1D, H2 and H3A, H3B, H3C, H3D Hypothesis

	Variable	**B**	**β**	**Std. Error**	**t**	**F**	R^2
H1A	Organisation Culture (Clan)	-0.289	-0.251	0.060	-4.808***	23.118***	0.063
H1B	Organisation Culture (Adhocracy)	-0.261	-0.244	0.056	-4.654***	21.660***	0.059
H1C	Organisation Culture (Market)	-0.195	-0.165	0.063	-3.092***	9.561***	0.027
H1D	Organisation Culture (Hierarchy)	-0.234	-0.205	0.060	-3.870***	14.978***	0.042
H2	Person-Organisation Fit	-0.239	-0.357	0.034	-7.088***	50.236***	0.128
H3A	Organisation Culture (Clan)	0.193	0.251	0.040	4.805***	23.089***	0.063
H3B	Organisation Culture (Adhocracy)	0.145	0.203	0.038	3.835***	14.706***	0.041
H3C	Organisation Culture (Market)	0.173	0.218	0.042	4.144***	17.176***	0.048
H3D	Organisation Culture (Hierarchy)	0.141	0.185	0.040	3.493***	12.203***	0.034

Note: *** denotes $p < 0.01$

As presented in Table 3, the organisational culture dimensions—clan, adhocracy, market, and hierarchy—exert significant effects on both person–organisation fit and change cynicism. All types of organisational culture were found to hurt person–organisation fit, while person–organisation fit itself demonstrated a significant negative effect on change cynicism. Furthermore, each of the four organisational culture types showed a significant positive effect on change cynicism. Accordingly, the hypotheses H1A, H1B, H1C, H1D, H2, H3A, H3B, H3C, and H3D were supported.

Mediation analysis

To demonstrate the mediating effect of person-organisation fit, we utilised the approach proposed by Hayes (2015), which does not involve p-values. In this method, the presence of a mediating effect is determined based on the BootLLCI and BootULCI values provided by the model. Hayes' proposed Model 4 was considered for the demonstration, and the bootstrapped sample size was 5000. The results regarding the mediating effect are presented in Table 4.

Table 4: Mediation Analysis

Hypothesis	Path	Indirect effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI	Decision
H4A	OC (Clan)→P-O fit →CC	0.0607	0.0182	0.0284	0.0990	Accept
H4B	OC (Adhocracy)→P-O fit →CC	0.0570	0.0178	0.0253	0.0946	Accept
H4C	OC (Market)→P-O fit →CC	0.0430	0.0183	0.0101	0.0817	Accept
H4D	OC (Hierarchy)→P-O fit →CC	0.0520	0.0192	0.0167	0.0920	Accept

When determining whether a mediation effect exists in the table, the BootLLCI and BootULCI values are important. Accordingly, since the range of BootLLCI and BootULCI values does not include zero, it is possible to conclude that P-O fit has a mediating effect. The indirect effect is significant, and the direct effect remains significant, indicating partial mediation. Based on this, the study's H4A-H4B-H4C-H4D hypothesis has been accepted.

Comparison of variables by demographic characteristics

Independent-samples t-tests and ANOVA results indicated that there were no statistically significant differences in organisational culture and change cynicism across demographic variables. However, the analyses revealed that gender was the only demographic variable associated with a statistically significant difference in person–organisation fit. Accordingly, to emphasise statistically meaningful findings, only the significant result regarding perceptions of person–organisation fit by gender is reported.

Table 5: Comparison of Person-Organisation Fit Perceptions by Gender

Variable	Gender	N	$\overline{X}$	SS	F	p
Person–Organisation Fit	Female	205	3.622	0.869	3.955	0.048*
	Male	140	3.872	0.760		

Table 5 presents a comparison of views on person–organisation fit by gender. The results indicate a statistically significant difference between female and male employees ($F = 3.955$, $p = 0.048$). The mean score for male employees (3.872) was significantly higher than that for female employees (3.622). This finding suggests that male healthcare workers perceive a better fit with their organisations than female workers do.

Discussion, conclusion and limitations

Numerous external factors and internal dynamics, including technology, regulatory compliance, and complex business structures, shape the healthcare sector. These factors can create organisational change and uncertainty. Employees may develop cynical behaviour in response to this change and uncertainty. Person-organisation fit and the organisation's cultural values play critical roles in this cynicism. Accordingly, this study examines the relationships between person-organisation fit, organisational culture, and change cynicism using data obtained from 345 healthcare professionals. Below, the results of correlation and regression analyses, along with findings regarding differences in variables by demographic characteristics, are discussed.

Descriptive statistics of organisational culture dimensions

This study utilised Cameron and Quinn's Organisational Culture Assessment Tool (OCAI) to evaluate a university hospital in Afyonkarahisar, Turkey. The results revealed that the hospital maintained a balanced cultural profile, with a slight emphasis on Adhocracy and Market cultures. Specifically, Adhocracy (2.95) and Market (2.95) recorded the highest average scores, followed by Clan (2.91) and Hierarchy (2.88). Unlike most healthcare institutions, these outcomes suggest the hospital fosters a more flexible, innovative, and outward-oriented culture. In the literature, Clan and Hierarchy cultures are generally observed to be dominant in hospitals (Aulia, Arbianti & Ardlina, 2023; Van et al., 2018; Alsaqqa & Akyürek, 2021; Pescada, Teixeira & Pereira, 2025). For example, a study conducted at Sultan Agung Hospital in Indonesia found that Clan culture was dominant (Aulia, Arbianti & Ardlina, 2023). Similarly, research conducted at a central hospital in Vietnam determined that Clan and Hierarchy cultures were the two dominant culture types (Van et al., 2018). Results from data obtained from state

hospitals (82.5%) and private hospitals (17.5%) in the Gaza Strip, Palestine, showed that Clan and Hierarchy cultures were the most clearly defined cultural forms (Alsaqqa & Akyürek, 2021). A study conducted in the internal medicine unit of the Algarve public hospital in Portugal found that staff reported a strong Clan profile (68%), followed by a hierarchy culture (Pescada, Teixeira & Pereira, 2025). Furthermore, Savič & Pagon (2008) found that market and clan cultures were dominant in their study of 106 physicians and 558 nurses from 14 Slovenian hospitals. Çıraklı, Gözlü and Dalkılıç (2017) found that in a study conducted on 67 people working in a state hospital and 40 people working in a private hospital in Yozgat, the administrative organisational type was more dominant in the public hospital; while in the private hospital, the organised types of clan, technological and adhocracy were found to have similar scores.

The OCAI scale evaluates organisational culture across six core dimensions: dominant characteristics, organisational leadership, management of employees, organisational glue, strategic emphasis, and criteria for success (Cameron & Quinn, 1999). In the *dominant characteristics* dimension, Adhocracy culture (3.04) had the highest value, followed by clan (2.96), market (2.93), and hierarchy (2.85). These core characteristics point to a dynamic, entrepreneurial, and innovative organisational structure. In a study of three hospitals in Jakarta, Indonesia, Widyanti and Agtriani (2016) found that adhocracy culture had the highest positive correlation with patient safety dimensions, highlighting its benefits. The prominence of adhocracy in this dimension suggests a positive sign for patient safety. Adhocracy culture (3.03) also recorded the highest value in the *organisational leadership* dimension, indicating that hospital managers demonstrate visionary, innovative, and risk-taking leadership qualities. While Alsaqqa and Akyürek's (2021) study reported that transformational leadership style positively correlated with clan and hierarchy cultures, the prominence of adhocracy in the leadership dimension of this study reflects a more innovative leadership model. Hierarchical culture (2.96) has the highest value in the *management of employees* dimension, indicating that job security, stability, and compliance with formal procedures are prioritised in personnel management. Clan culture (3.01) has the highest value in *organisational glue*, revealing that the fundamental bonds holding the hospital together are based on loyalty, trust, and teamwork. This finding is consistent with studies showing that Clan culture strengthens organisational commitment in healthcare institutions (mechanisms such as cooperation and solidarity, loyalty and dedication, entrepreneurship and versatility, rules and regulations, goal alignment and competitiveness) (Aulia, Arbianti & Ardlina, 2023; Van et al., 2018; Alsaqqa & Akyürek, 2021). Although Adhocracy and Market cultures are dominant in other dimensions of the hospital studied, the institution's social fabric is shaped by Clan culture. Adhocracy (3.02), clan (3.01), and market (3.01) cultures have almost equal values in the *strategic emphases* dimension, indicating that innovation, human resource development, and competitive performance are balanced in the hospital's strategic priorities. Silva et al. (2017) emphasise that organisations should not focus on a single type of culture. This suggests that more balanced cultural profiles that incorporate diverse cultural characteristics can help maintain organisational balance and adapt to changing organisational demands. Market culture (3.01) has the highest value among the criteria in the *success dimension*, indicating that the hospital prioritises market leadership, competitive advantage, and tangible outputs when defining success. Sensuse, Sucahyo & Rohajawati (2014) found that the dominant cultural style in Indonesian healthcare institutions is a mix of market and hierarchical styles. Market dominance within the success dimension's criteria indicates that the institution values external stakeholders and performance indicators.

The findings of this study indicate that the examined university hospital stands apart from the clan- and hierarchy-dominated hospital culture profiles frequently cited in the literature. Instead, it displays a more balanced, adhocratic, and market-oriented cultural structure. This distinction may arise from the unique need for university hospitals to fulfil the combined missions of education, research, and patient care. Although a balanced cultural profile supports innovation, quality improvement, and adaptability to change (Widyanti & Agtriani, 2016; Silva et al., 2017), the presence of different dominant cultural types across dimensions calls for careful attention to consistency and integration in management practices. Future research should explore how this cultural profile affects patient safety, employee satisfaction, and organisational performance.

Correlation analysis results

Relationship between P-O Fit and CC ($r=-0.357$, $p<0.01$): A negative and moderately significant relationship was found between person-organisation fit and change cynicism. This correlation coefficient aligns with the $\beta=-0.357$ (H2) value from the regression analysis and consistently confirms the mitigating effect of person-organisation fit on change cynicism. It remains the strongest relationship in the study at both the correlation and regression levels.

Relationship between P-O Fit and OC (r=−0.245, p<0.01): A negative and low-level significant relationship was found between person-organisation fit and organisational culture perception. This finding is consistent with H1 in the regression analysis, which indicates that all culture types negatively affect person-organisation fit. The tendency for person-organisation fit to decrease as perceptions of organisational culture strengthen supports the mechanisms of cultural pressure and the conformity paradox. The conformity paradox proposed by Gondo et al. (2013) is that employees' strong perception of organisational conformity can lead them to view proposed changes as incompatible with organisational identity, causing them to either reject the change or be forced to accept it.

The relationship between CC and OC (r=0.242, p<0.01): A positive, low-level, significant relationship was found between change cynicism and organisational culture perception. This finding directly aligns with the H3 regression results, which show that all types of organisational culture increase change cynicism, and confirms, at the correlational level, that change cynicism increases as organisational culture perception strengthens.

Regression analysis results

In this study, the effects of Cameron and Quinn's organisational culture types (clan, adhocracy, market, and hierarchy) on person-organisation fit and change cynicism, and the effect of person-organisation fit on change cynicism, were examined using regression analysis in a university hospital. All hypotheses H1A, H1B, H1C, H1D, H2, H3A, H3B, H3C, and H3D were statistically significantly supported. However, the directions obtained, especially in hypothesis groups H1 and H3, contradict traditional expectations in the literature and reveal important dynamics specific to the university hospital context.

The Effect of Organisational Culture Types on Person-Organisation Fit (H1 Findings)

One of the most striking findings of the study is that all organisational cultures negatively affect person-organisation fit. Several factors may help explain this finding. Firstly, there is a mismatch between perceived and preferred culture types in university hospitals. Erdem et al. (2015), in their study of 150 academic staff, found that academics associated their institutions with hierarchy and market culture. Mesfin et al. (2020) found that academics associated their institutions with hierarchy and market culture. Still, the dominant organisational cultures they desired were more adhocracy and clan culture. This discrepancy can reduce true person-organisation fit. Similarly, in their study of 383 healthcare workers at a 50-bed hospital, Mesfin et al. (2020) found that the prevailing culture type was hierarchy, while the preferred type was adhocracy. The latter is the normative pressure created by a strong cultural emphasis. Regardless of type, a dominant culture can increase perceived incompatibility between individual and organisational values. When personal and organisational values do not align, the employee will violate one of them. When organisational values are dominant, they often take precedence over individual values. Any action inconsistent with the values internalised by the individual will lead to feelings such as guilt, shame, or low self-esteem (Naus, Iterson & Roe, 2007). Thirdly, as mentioned above, there is the conformity paradox put forward by Gondo et al. (2013). Finally, there is the dual mission identity of university hospitals (clinical service + academic education/research). This situation can lead to the coexistence of multiple cultural expectations and, consequently, uncertainty among employees about which values they should conform to.

The Effect of Person-Organisation Fit on Change Cynicism (H2 Finding)

Correlation analysis showed that person-organisation fit plays a critical role in reducing change cynicism ($r = -0.357$, $p < 0.01$). Regression analysis also supported this finding, confirming the role of person-organisation fit in reducing change cynicism ($\beta = -0.357$, $p < 0.001$, $R^2 = 0.128$). Person-organisation fit explains 12.8% of the variation in change cynicism and has the highest absolute value among all beta coefficients. This result is largely consistent with theoretical expectations. The findings show that employees with high person-organisation fit exhibit less cynical attitudes towards change because their values and goals are aligned with the organisation. In their academic studies, Molaie et al. (2020) revealed that person-organisation fit has a significant negative effect on cynicism. These findings show that management reduces negative attitudes among academics not only by meeting employees' needs and preferences, but also by adopting strategies that align with their values and goals. Aksay and Yasım (2016), in their studies on public employees in Ordu/Turkey, found a negative relationship between person-organisation fit and organisational cynicism. Similarly, Kahya (2020), in their studies on 121 people, found a negative relationship between person-organisation fit and organisational cynicism. Ko & Campbell (2021) found in their studies that organisational social capital increases person-organisation fit, improves job satisfaction, and reduces cynicism. This multi-stage mediation model reveals that the effect of person-organisation fit on cynicism is a complex process and interacts with other organisational variables.

The Effect of Organisational Culture Types on Change Cynicism (H3 Findings)

Another unexpected finding of the study is that all types of organisational culture increase change cynicism. It is particularly noteworthy that clan culture has the strongest positive effect (β = 0.251). The fact that clan culture has the strongest positive effect on change cynicism shows that, in university hospitals, strong belonging, close working relationships, and shared values can lead employees to maintain the status quo. This situation can be explained by the conformity paradox of Gondo et al. (2013). Especially in organisations where past change efforts have been unsuccessful, employees may perceive new change efforts as a continuation of those practices, leading to a sceptical attitude towards change. In general, this situation, often described as change fatigue, can cause employees to resist change. Change fatigue is understood as overwhelming stress, burnout, and exhaustion associated with rapid, continuous workplace change (McMillan & Perron, 2013). Therefore, although clan culture is considered a type that encourages cooperation and participation, under certain conditions, it can increase resistance to and cynicism about change. The fact that market culture ranks second (β=0.218) can be explained by the constant performance pressure and the perceived additional burden created by the competitive environment in university hospitals. The performance evaluation system, initiated by the Ministry of Health in 2004 and adopted by universities in 2011 to achieve the required levels of efficiency and effectiveness in healthcare institutions, can be used to explain market culture. The prioritisation of performance evaluation, the marginalisation of educational activities and scientific research, and the implementation of a point-weighted system based on individual evaluation, along with the resulting additional workload, can be seen as reasons why employees feel they are in intense competition (Taşer & Çakır, 2021).

Mediation Analysis (H4 Findings)

The results of the mediation analysis using the bootstrap method indicate that person-organisation fit partially mediates the relationship between organisational culture and change cynicism. The fact that the BootLLCI and BootULCI values do not include zero across all four hypotheses (95% confidence intervals) indicates that the indirect effects are statistically significant. Although the direct effect remains significant, the significant indirect effect indicates that person-organisation fit partially mediates the relationship between organisational culture and change cynicism. This finding has two important theoretical implications. First, organisational culture affects change cynicism both directly and indirectly through person-organisation fit. Second, the findings have important application implications for managers. Efforts to transform organisational culture alone may not be sufficient to reduce cynicism about change. In addition, practices that will strengthen employees' perceptions of fit with the organisation must also be implemented. Value-based recruitment processes, increased employee participation in decision-making, and alignment of career development opportunities with employee expectations can help strengthen person-organisation fit and reduce change cynicism.

T-tests and ANOVA analyses

T-tests and ANOVA analyses were used to examine the relationships between person–organisation fit, organisational culture, change cynicism and demographic characteristics. The analyses revealed that person–organisation fit varied by gender. At the hospital operating in Afyonkarahisar, Turkey—where traditional norms and values are strong—men exhibited significantly higher levels of person–organisation fit. This result can be explained by Turkey's cultural structure and regional characteristics. Within the framework of Hofstede's cultural dimensions, Turkey's high power distance (66), collectivist structure (individualism: 37), and masculinity-femininity score (45) (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010) suggest a hierarchical, group-oriented organisational environment. The regression findings also support this conclusion. Since men are generally associated with authority figures and decision-making roles, it is not surprising that male participants exhibit higher organisational fit. In short, cultural, regional, and sectoral factors explain why women exhibit lower person–organisation fit than men.

This study is one of the pioneering studies examining the relationships among organisational cynicism, person–organisation fit, and organisational culture in Turkey's healthcare sector. However, the fact that it was conducted at a single hospital using a cross-sectional design limits the generalizability of the results. Additionally, the fact that most participants were young and had limited experience may not fully reflect the experiences of employees at different career stages. Therefore, it would be highly valuable for future studies to employ a more inclusive sample that addresses intergenerational relationships and differences and includes various sectors.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

Acknowledgement: The author would like to express their sincere gratitude to Associate Professor Münevvere Yıldız of Afyon Kocatepe University for her valuable contributions to the methodological design and development of this study.

Ethics Committee Approval:

Ethical approval for this study was obtained from the Non-Interventional Clinical Research Ethics Committee of Afyonkarahisar University of Health Sciences (Date: February 6, 2026; Decision No: 2026/2).

References

Abraham, R. (2000). Organisational cynicism: Bases and consequences. Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 126(3), 269–292.

Akdeniz B. (2018). Örgüt kültürü ile güvenlik kültürü ilişkisinin iş sağlığı ve güvenliği açısından incelenmesi: Bir maden işletmesinde uygulama (Unpublished doctoral thesis), Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya (Türkiye).

Akkoç, İ. & Türe, A. (2020). The mediating role of person-organisation fit on the effect of leader support and social support on job satisfaction in nurses. Alanya Akademik Bakış, 4(3), 561 - 576,

Aksay, K. & Yasım, Y. K. (2016). Kişi – örgüt uyumunun örgütsel sinizm üzerindeki etkisi: Kamu çalışanları örneği. Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 9 (43), 1602-1611.

Aktouf, O. (1992). Management and theories of organisations in the 1990s: Toward an initial radical humanism? Academy of Management Review, 17, 407-431.

Alsaqqa, H. H., & Akyürek, Ç. E. (2021). Assessment of organisational culture types, leadership styles and their relationships within governmental and non-governmental hospitals in Gaza Strip of Palestine. *BMC Health Services Research*, 21(356), 1-12. https://doi.org/10.1186/S12913-021-06351-1

Anderson, D. & Anderson, L. A. (2010). Beyond change management: How to achieve breakthrough results through conscious change leadership. San Francisco: Pfeiffer.

Andersson, L. M & Bateman, T.S. (1997). Cynicism in the workplace: Some causes and effects. Journal of Organisational Behaviour, 18(5), 449-469.

Armenakis, A.A. & Bedeian, A.G. (1999). Organisational change: A review of theory and research in the 1990s. Journal of Management, 25(3), 293-315

Aulia, G.B., Arbianti, N., & Ardlina, Y. (2023). Evaluation of Organisational culture as a step to ımprove patient safety at RSIGMP Sultan Agung Semarang. *JMMR (Jurnal Medicoetivolegal dan Manajemen Rumahsakit)*, 12 (1): 88-98, https://doi.org/10.18196/ jmmr.v12i1.43

Barrow J. M. & Annamaraju, P. (2025). Change management in health care. Treasure Island (FL): Stat Pearls Publishing. https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK459380/

Becker, T., Billings, R., Eveleth, D., & Gilbert, N. (1996). Focus and bases of employee commitment: Implications for job performance. Academy of Management Journal, 39, 464-482.

Bozkus, K. (2023). Organisational culture change and technology: Navigating the digital transformation. In M. Sarfraz & W. U. H. Shah (Eds.), Organisational culture: Cultural change and technology, 1-22.

Cameron, K. S. & Quinn, R. E. (1999). Diagnosing and changing organisational culture: Based on the competing values framework: Addison-Wesley Publishing.

Chatman, J.A. (1989). Improving interactional organisational research: A model of person-organisation. The Academy of Management Review, 14(3), 333-349

Choflet, A., Packard, T. & Stashower, K. (2021). Rethinking organisational change in the COVID-19 era. Journal of Hospital Management and Health Policy, 5(16),1-13. http://dx.doi.org/10.21037/jhmhp-21-11

Çınar, E., Çetinkaya, C., Ercan, A., Atabey, H. & Bozkurt, A. (2023). Örgütsel sinizm. 21. yüzyılda eğitim ve toplum, 12(36), 717 – 737.

Çıraklı, Ü., Gözlü, M. & Dalkılıç, S. (2017). Hastane Personellerinin Örgüt Kültürü Tipi Algısının İncelenmesi: Yozgat'ta Yer Alan İki Hastanede Bir Uygulama, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*

Dari, D. U. (2019). The effect of person-job fit and person-organisation fit on job satisfaction mediated by emotional labor among nurses [Pengaruh person-job fit dan person-organisation fit erhadap job satisfaction dimediasi oleh emotional labor pada perawat] (Unpublished master's thesis). Universitas Airlangga.

Deal, T. E., & Kennedy, A. A. (2000). Corporate cultures: The rites and rituals of corporate life. Perseus Books.

Dean, J., Brandes, P., & Dharwadkar, R. (1998). Organisational cynicism. Academy of Management Review, 23, 341-352.

Debskia, M., Cieciorab, M., Pietrzakc, P. and Bołkunowd, W. (2020) Organisational culture in public and non-public higher education institutions in Poland: A study based on Cameron and Quinn's model. Human Systems Management, 39, 345–355. https://doi.org 10.3233/HSM-190831

Denison, D. R., & Mishra, A. K. (1995). Toward a theory of organisational culture and effectiveness. Organisation Science, 6(2), 204–223. https://doi.org/10.1287/orsc.6.2.204

Deniz, S., Yüksel, O., Erkoç, B. & Çimen, M. (2017). Hastane çalışanlarında örgütsel değişim sinizmi. Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD), 4 (12),219-231.

Erdem, R., Adıgüzel, O., & Kaya, A. (2015). Akademik personelin kurumlarına ilişkin algıladıkları ve tercih ettikleri örgüt kültürü tipleri. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, *36*, 73-88. https://izlik.org/JA99SN99GX

Ergün E. (2007). Kurum kültürünü analiz etmede Quinn ve Cameron'un rekabetçi değerler analizi. XV. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 266-271.

Gonçalves, S.P., Santos, J.V., Sobral, T. & Neves, J. (2025). Experimental study on the relationship between organisational culture and affective well-being at work: Role of person–organisation fit. The American Journal of Psychology, 138 (3), 265–277. https://doi.org/10.5406/19398298.138.3.01

Gondo, M. B., Patterson, K. D. W., & Palacios, J. J. (2013). The paradox of fit: How perceptions of fit impede organisational change. *Academy of Management Proceedings*, 2013(1), 243. https://doi.org/10.5465/AMBPP.2013.243

Güleryüz, E. A. & Aydıntan, B. (2020). Kişi – örgüt uyumu ve örgüt kültürü arasındaki ilişki, bankacılık sektöründe bir uygulama. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 6(1), 51-78.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) (3rd ed.). Sage Publications.

Handy, C. (1986). Understanding organisations (3rd ed.). Penguin Books.

Hayes, A. F. (2015). An index and test of linear moderated mediation. Multivariate Behavioural Research, 50(1), 1–22. https://doi.org/10.1080/ 00273171.2014.962683

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). Cultures and organisations: Software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival (3rd ed., p. 561). New York, NY: McGraw-Hill.

Hudson, S., Bryson, D. & Michelotti, M. (2017). Individuals' assessment of corporate social performance, person-organisation values and goals fit, job satisfaction and turnover intentions, Relations Industrials-Industrial Relations, 72(2), 322-344. https://doi:10.7202/1040403AR.

Hussain, S.T., Lei, S., Akram, T., Haider, M.J., Hussain, S. H. & Ali, M. (2018). Kurt Lewin's change model: A critical review of the role of leadership and employee involvement in organisational change. Journal of Innovation & Knowledge, 3, 123–127.

Jimenez, P. & Dunkl, A. (2017). The buffering effect of workplace resources on the relationship between the areas of worklife and burnout. Frontiers in Psychology, 8(12): 1-10, frontiersin.org.

Kahya, C. (2020). The role of person-organisation fit on organisational cynicism, Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences, 6(33),1807-1813.

Kakar, A. S., Saufi, R. A. & Mansor, N. N. A. (2019). Person-organisation fit and job opportunities matter in HRM practices–turnover intention relationship: A moderated mediation model. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 8(20),155-165.

Ko, M. C. & Campbell, J. W. (2021). Social capital, person-organisation fit and cynicism: A multi-stage mediation model of turnover intention in public organisations. Employee Relations: The International Journal, 43(4), 936–954. https://doi.org/10.1108/ER-05-2020-0237

Kristof, A. L. (1996). Person-organisation fit: An integrative review of its conceptualisations, measurement, and implications. Personnel Psychology, 49, 1–49.

Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D. & Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis of person-job, person-organisation, person-group, and person-supervisor fit. Personnel Psychology, 58(2), 281-342.

Kroll, A. & Pasha, O. (2019). Managing change and mitigating reform cynicism. Public Money and Management, Routledge, doi: 10.1080/09540962.2019.1683982.

Kumar, S. S. (2011). The influence of organisational culture as moderator between person-organisation (p-o) fit and work attitudes. IJMS, 18 (1), 71–97

McMillan, K.& Perron, A. (2013) Nurses amidst change: The concept of change fatigue offers an alternative perspective on organisational change. Policy, Politics, & Nursing Practice. 14(1), 26–32

Mesfin, D., Woldie, M., Adamu, A., & Bekele, F. (2020). Perceived organisational culture and its relationship with job satisfaction in primary hospitals. BMC Health Services Research, 20, 438,1-9. https://doi.org/10.1186/S12913-020-05319-X

Meyer, J. P., Hecht, T. D., Gill, H. & Toplonytsky, L. (2010). Person–organisation (culture) fit and employee commitment under conditions of organisational change: A longitudinal study. Journal of Vocational Behaviour. 76, 458–473.

Miles, R. E., & Snow, C. C. (1978). Organisational strategy, structure, and process. McGraw-Hill.

Miller D. (2001). Successful change leaders: what makes them? What do they do that is different? Journal Change Management, 2,359–68.

Molaie, M., Shekari, H., Ahangar, A. A. & Jandaghi, G. (2020). The relationship between person-organisation fit and organisational cynicism in higher education industry. International Journal of Business Marketing and Management, 5(3), 1-9. https://doi.org/10.26666/rmp.ijbm.2020.3.1

Naus, F., Iterson, A. & Roe, R.A. (2007) Value incongruence, job autonomy, and organisation-based self-esteem: A self-based perspective on organisational cynicism. European Journal of Work and Organisational Psychology, 16:2, 195-219, DOI: 10.1080/13594320601143271

Netemeyer, R. G., Boles, J. S., MacKee, D. O., & McMurrian, R. (1997). An investigation into the antecedents of organisational citizenship behaviours in a personal selling context. Journal of Marketing, 61: 85−98.

Nilsen, P., Seing, C., Ericsson, C., Birken, S.A. & Schildmeijer, K. (2020). Characteristics of successful changes in health care organisations: an interview study with physicians, registered nurses and assistant nurses. BMC Health Services Research, 20 (147), 1-8.

Oreg, S., Bartunek, J. M., Lee, G. & Do, B. (2018). An affect-based model of recipients' responses to organisational change events. Academy of Management Review, 43(1), 65–86.

O'Reilly III, C.A., Chatman, J. & Caldwell, D.F. (1991). People and organisational culture: a profile comparison approach to assessing person-organisation fit. Academy of Management Journal, 34(3), 487-516.

Oz, M., Kaya, F.& Ciftci, I. (2015) Evaluating the organisational culture types of the 5-Star Hotel's in Istanbul in terms of the Cameron & Quinn Competing Values Model. Journal of Yasar University, 10(40), 6684-6691

Pescada S., Teixeira F., Pereira W. (2025) Organisational culture at public hospital of Algarve: Internal medicine staff perception Sustainable Regional Development Scientific Journal, II (1), 11-21.

Prajogo, W., Kusumawati, H. & Wijaya, N.H. (2020). Organisational culture as determinant of employee-based antecedents to organisational cynicism. Humanities & Social Sciences Reviews. 8(1), 881-886 https://doi.org/10.18510/hssr.2020.81105

Priyono, B.S., Indrianingrum, K., Murdiyanto, A & Afriana, E.M. (2020). The Role of Organisational Culture as Moderating Variable in the Influence of Person-Organisation Fit and Job Characteristics on Performance. Advances in Economics, Business and Management Research, 169, 435-439.

Rahman, Z. & Hadi, H. K. (2019). Does organisational culture matters in organisational change? Transformational leadership and cynicism about organisational change. International Conference on Economics, Education, Business and Accounting, KnE Social Sciences, 353–362. https://doi.org/10.18502/kss.v3i11.4019

Rawshdeh, Z., Makhbul, Z. K. M., & Alam, S. S. (2019). The mediating role of person-organisation fit in the relationship between socially responsible-HRM practices and employee engagement. Humanities and Social Sciences Review, 7(4), 548–558. https://doi.org/10.18510/HSSR.2019.7548

Ruiz-Palomino, P. & Martínez-Cañas, R. (2014). Ethical culture, ethical intent, and organisational citizenship behaviour: The moderating and mediating role of person–organisation fit. Journal of Business Ethics, 120(1), 95–108. https://doi.org/10.1007/s10551-013-1650-1

Ruiz-Palomino, P., Martínez-Cañas, R. & Fontrodona, J. (2013). Ethical culture and employee outcomes: the mediating role of person-organisation fit. Journal of Business Ethics, 116(1), 173-188. https://doi.org/10.1007/s10551-012-1453-9

Savič, B.S.& Pagon, M (2008). Relationship Between Nurses and Physicians in Terms of Organisational Culture: Who Is Responsible for Subordination of Nurses? Croat Med Journal, 49(3), 334–343. doi: 10.3325/cmj.2008.3.334

Schein, E.H. (2010). Organisational culture and leadership. 3rd ed. The Jossey-Bass business & management series.

Sensuse, D., Sucahyo, Y.G. & Rohajawati, S. (2014). Knowledge management: organisation culture in healthcare Indonesia. Lecture Notes in Computer Science. https://doi.org/10.1007/978-3-642-55032-4_11

Silva, J.T. M, Machado do Couto e Melo, J., Chianca, T. C. M.& Dias, A.T. (2017). Relations between actual and desired culture on health organisations: a competing values framework dimension's approach. *RAHIS*. 15(1), https://doi.org/10.21450/ RAHIS.V14I2.4374

Silverthorne, C. (2004). The impact of organisational culture and person-organisation fit on organisational commitment and job satisfaction in Taiwan. The Leadership & Organisation Development Journal, 25(7), 592-599.

Sökmen, A., Bitmiş, M. G. & Üner, M. M. (2015). The mediating role of person-organisation fit in the supportive leadership-outcome relationships, E & M Economies a Management, 18(3):62-72. https://doi.org/10.15240/TUL/001/2015-3-006.

Taşer, M. & Çakır, H. (2021) Üniversite Hastanelerinde Çalışan Personelin Bölüm Verimliliğine Dayalı Performans Uygulaması Modeli Üzerine Değerlendirmeleri. Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies , 8(2), 105-133.

Tatlı, M. & Üstün, F. (2018). Moderating role of organisational culture on effect of talent management to organisational cynicism: Organisational Aksaray Public Workers. Journal of Business Research, 10(3), 892-918

Tepeci, M. (2001). The effect of personal values, organisational culture, and person organisation fit on individual outcomes in the restaurant industry. The Pennsylvania State University, The Graduate School, School of Hotel, Restaurant and Recreation Management (unpublished doctoral thesis).

Tolay, E., Sürgevil Dalkılıç, O.& Boran Sezgin, O. (2017) Örgütsel değişim sinizmi: Ölçek geliştirme, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 31(1),101-117.

Tuna, B. (2014). The influence of person-organisation fit on contextual performance and its impact on organisational effectiveness: The moderating role of organisational climate (Unpublished doctoral dissertation). İstanbul: Yeditepe Unıversity Graduate Institute of Social Sciences.

Tuna, Ö. (2021). Örgüt kültürü tiplerinin bireysel yenilikçilik üzerine etkisi. Doğuş Üniversitesi Dergisi, *22*(1), 199-218. https://izlik.org/JA37XA93MC

Turek, D. & Wojtczuk-Turek, A. (2015). HRM practices influence organisational citizenship behaviour? mediating the role of personorganisational fit. Research Papers in Economics, 2015.

Turkkan, G. & Ülbağı, İ.D. (2023). Kişi-örgüt uyumunun işe yabancılaşma üzerindeki etkisinde örgütsel sinizmin rolü, Yönetim Bilimleri Dergisi, 22(51), 25-50. DOI: https://doi.org/ 10.35408/comuybd.1316883

Turunç, Ö. & Çelik, M. (2012). İş tatmini-kişi-örgüt uyumu ve amire güven-kişi örgüt uyumu ilişkisinde dağıtım adaletinin düzenleyici rolü. "İşGüç" Industrial Relations and Human Resources Journal, 1(2), 57-78.

Van, N. H., et al. (2018). Individual and occupational differences in perceived organisational culture of a Central Hospital in Vietnam. *BioMed Research International*, 1-10. https://doi.org/10.1155/2018/3759290

Wanous, J. P., Reichers, A.E. & Austin, J.T. (2000). Cynicism about organisational change: Measurement, antecedents, and correlates. Group & Organisation Management, 25(2), 132-153.

Widyanti, A. & Agtriani, A. (2016). Organisational culture that supports patient safety in hospitals, Journal Teknik Industri, 8(2), 95-102 DOI: 10.9744/jti.18.2.95-102

Wulandari, W. D. (2021). Linking person job fit, person organisation fit and organisational culture to employee performance in Islamic banks: The mediating role of job motivation. Journal of Islamic Economic and Business Research, 1(2), 125–139. https://doi.org/10.18196/jiebr.v1i2.17

Yazıcı E. Ö., Giritli H., Topçu Oraz G. & Acar E. (2007). Organisational culture: The case of Turkish construction industry. Engineering, Construction and Architectural Management, 14(6), 519-531.

Yeşiltaş, A. (2019). Örgütsel değişim sinizminin örgütsel bağlılığa etkisini belirlemeye yönelik bir alan çalışması, Nobel Medicus, 15(2), 47-56.

Yörük Karakılıç, N. (2019). Cameron ve Quinn örgüt kültürü ölçeğinin güvenirlik ve geçerliğinin test edilmesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi, 21(1), 19-30.

Yumuk, Y. & Kurgun, H. (2021). The role of organisational culture types on person organisation fit and organisational alienation levels of hotel workers. Sustainable Hospitality Management, Advanced Series in Management, 24: 83–104.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

bmij (2026) 14 (2):1153-1171
doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2737

Research Article

Testing the asymmetric effect of financial development and capital formation on growth in Türkiye

Türkiye'de finansal gelişme ve sermaye oluşumunun büyüme üzerindeki asimetrik etkisinin test edilmesi

İbrahim Aytekin[1]

[1] Asst. Prof. Dr., Bitlis Eren University, Bitlis, Türkiye, iaytekin@beu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-3574-1007

Abstract

Building on the question of whether financial development and capital formation have asymmetric effects on economic growth, this study aims to test the asymmetric impact of broad money supply, private-sector loans, and gross capital formation on economic growth in Türkiye. The study covers the period from 1970 to 2023. The non-linear autoregressive distributed lag (NARDL) method was used in the study to identify asymmetric effects. The study found a long-run cointegration relationship between the variables. Accordingly, estimates of the long-run and short-run coefficients were derived by separating positive and negative shocks. In the short term, both positive and negative shocks to private-sector loans, as well as positive shocks to monetary expansion, negatively affect economic growth. However, negative shocks to capital formation have a positive impact on economic growth. In the long run, however, positive and negative shocks to monetary expansion, along with positive shocks to private-sector loans, hurt economic growth, whilst positive shocks to capital formation have a positive impact on economic growth. Ultimately, it has been concluded that, in Türkiye between 1970 and 2023, financial development hurt growth in both the short and long term, whilst capital accumulation had a positive impact. Based on these findings, it is necessary not only to channel financial development instruments in Türkiye towards productive sectors and capital formation, but also to increase and diversify the incentives that support capital formation.

Keywords: Growth, Financial Development, Capital, NARDL

Jel Codes: C32, E22, E51, O47

Öz

Finansal gelişme ve sermaye oluşumu ekonomik büyüme üzerinde asimetrik bir etkiye sahip mi sorusunda hareketle, bu araştırmanın amacı Türkiye'de geniş para arzı, özel sektöre verilen krediler ve brüt sermaye oluşumunun ekonomik büyüme üzerindeki asimetrik etkisini test etmektir. Araştırmanın dönemi 1970-2023 yılları arasını kapsamaktadır. Araştırmada asimetrik etkileri ortaya koymak için doğrusal olmayan gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır (NARDL) yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Bu doğrultuda uzun ve kısa dönem katsayı tahminleri pozitif ve negatif şoklara ayrıştırılarak yapılmıştır. Kısa dönemde özel sektöre verilen kredilere yönelik pozitif ve negatif şoklar ile parasal genişlemeye yönelik pozitif şoklar ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Fakat sermaye oluşumuna yönelik negatif şoklar ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Uzun dönemde ise parasal genişlemeye yönelik pozitif ve negatif şoklar ile özel sektöre verilen kredilere yönelik pozitif şoklar ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilerken, sermaye oluşumuna yönelik pozitif şoklar ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Nihayetinde Türkiye'de 1970-2023 yılları arasında kısa ve uzun dönemde finansal gelişmenin büyümeyi negatif yönde, sermaye birikiminin ise pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu bulgulardan hareketle, Türkiye'de finansal gelişme araçlarının daha çok üretken sektörler ile sermaye oluşumunu destekleyici kanallara yönlendirilmesinin yanı sıra sermaye oluşumunu destekleyici teşviklerin artırılıp çeşitlendirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Büyüme, Finansal Gelişme, Sermaye, NARDL

JEL Kodları: C32, E22, E51, O47

Submitted: 28/02/2026

1st Revised: 12/06/2026

2nd Revised: 23/06/2026

Accepted: 24/06/2026

Online Published: 25/06/2026

Citation: Aytekin, İ., Testing the asymmetric effect of financial development and capital formation on growth in Türkiye, bmij (2026) 14 (2):1153-1171, doi: https://doi.org/10.15295/bmij.v14i2.2737

© 2026 The Author(s).

This article was prepared per research and publication ethics and scanned for plagiarism using iThenticate. The English text of the articles published in BMIJ Journal has been checked and corrected using Grammarly program.

Introduction

Historically, Mercantilism based economic growth on attracting precious metals to the country through trade surpluses, while Physiocratic thought held that the fundamental basis of economic growth was agricultural production and the natural order. According to classical economists, the fundamental basis of economic growth is a free-market economy, whereas, according to Keynesian thought, it is aggregate demand (Kütükçü and Günay, 2025, p. 39). In the Neoclassical (Solow) and Endogenous Growth theories, the fundamental pillars of economic growth are technological progress, physical capital, and human capital (Tiryaki, 2021, p. 56).

Economic growth is one of the foremost economic issues that nearly all countries must take seriously. This is because economic growth is not only a long-term, wide-ranging phenomenon that affects the economy, but also one that shapes many other variables, including social, political, cultural, and similar factors. Therefore, a country needs to achieve stability and sustainability in economic growth and development to improve its citizens' living conditions across economic, political, health, education, cultural, and other aspects that enhance prosperity. Economic growth, which is considered an important driving force of prosperity, is influenced by the economic, political, and social developments of the period in which it occurs. For example, one obstacle to economic growth in underdeveloped and developing countries is underdeveloped financial markets. However, it has not been easy to determine the exact role of this situation on economic growth (Helhel, 2017, p. 10).

Financial expansion can be defined as the diversification of financial services across various sectors and the increase in the number of financial institutions. The financial system can be decisive for economic growth by providing capital for capital formation and supporting technological innovation. Liberalisation policies, which gained momentum worldwide after 1980, removed trade barriers, increased international trade, and accelerated financial flows. Thus, the financial system has become increasingly complex (Ebghaeı, 2025, p. 2). During this process, two ways in which well-functioning financial systems could affect the savings mechanism and resource allocation decisions were identified. According to the first of these, the capital accumulation mechanism, one of the fundamental tasks of financial intermediation is to mobilise savings. These mobilised savings can then be transferred to entrepreneurs in need of funds, thereby supporting investment. The second channel, total factor productivity, addresses various methods to reduce the negative effects of asymmetric information on financial intermediaries, facilitate transactions by allocating funds, and minimise transaction costs through corporate governance (Arestis et al., 2015, p. 550).

Debates regarding the relationship between financial development and economic growth began with Schumpeter's (1911) research, and these debates remain relevant to this day (Aydın et al., 2014: p. 150). In this context, developments have centred the debates on the relationship between financial development and economic growth around four perspectives: the 'supply-led view', the 'demand-led view', the 'view that the two variables influence each other reciprocally', and the 'view that there is no interaction between the two variables' (Al-Yousif, 2002, p. 132).

The first hypothesis, in line with the supply-side perspective, states that 'financial development has a positive impact on economic growth'. This positive effect manifests itself in two ways. The first is through an increase in the marginal productivity of capital, thereby supporting economic growth, whilst the second is through an increase in savings, thereby supporting investment (Al-Yousif, 2002, p. 132). According to the second, demand-led perspective, however, 'there is an interaction from economic growth towards financial development'. Economic growth opens new areas for entrepreneurs to invest in and produce. Entrepreneurs seeking to capitalise on this opportunity require external resources, thereby increasing their demand for financial instruments. According to Patrick (1966), this situation can be observed in countries with underdeveloped or less developed financial systems. As the financial system improves, the direction of this relationship may change (Çeştepe and Yıldırım, 2016, p. 15).

The third view, which examines the relationship between financial development and economic growth, posits that 'the interaction between financial development and economic growth is reciprocal'. Finally, the fourth view, put forward by Lucas (1988), is based on the premise that 'there is no interaction between financial development and growth'. According to Lucas (1988), economic growth has only two sources: physical and human capital. (Kandır et al., 2007, pp. 313–314).

Although the increasing liberalisation of the global economy since the 1980s has significantly diversified the financial sector and accelerated capital flows (Ebghaei, 2025), studies in the literature have concluded that financial development and capital accumulation have both positive and negative effects on growth. In this context, some recent studies—including those by Pasara and Garidzirai (2020), Abbasa et al. (2022), Uslu (2022), Kesar et al. (2023), Dinçer (2025), Yıldız (2025), Sotiropoulou (2025), Ko

et al. (2025), Yeboah et al. (2025), and Yusoff et al. (2025) have reached conclusions indicating that financial development has a positive impact on capital growth. In contrast, studies by Helhel (2017), Dinh et al. (2019), Tutgun (2019), Ebghaeı (2025), and Günbegi (2025) suggest that financial development has a negative or insignificant effect on capital growth. Furthermore, studies such as those by Abbas et al. (2022), Ebghaeı (2025), and Sotiropoulou (2025) have failed to reach a consensus on the causal relationship between financial development and economic growth.

There is still no consensus in either the theoretical or empirical literature regarding the role of the financial system in the economic growth process (Arestis et al., 2015). Drawing on the literature on this contentious issue, this study employs a new-generation method that accounts for non-linear relationships, in contrast to the methods predominantly used in the literature, which focus on linear relationships. By enabling the determination of whether the trajectory of economic growth diverges in response to positive and negative shocks to financial development and capital formation, this method contributes to the literature by offering a different perspective on the conflicting findings. Furthermore, by drawing on the effects generated by positive and negative shocks, it positions itself within the literature as a means of ensuring that policy recommendations are more accurate, dynamic, and consistent.

Stable macroeconomic policies are of great importance to both global and national economies, helping improve investment and develop financial systems. These positive developments in investment and the financial system are also of great importance for economic growth. In this context, emerging economies are prioritising reforms to their financial systems to attract foreign capital and ensure stable, regular capital flows. In striving to achieve these objectives, the primary aim is to boost market confidence through monetary policy, fiscal discipline, and various regulations targeting the financial sector (Canbay, 2025, p. 174). Accordingly, this study aims to test the asymmetric relationship between financial development (broad monetary growth and credit extended to the private sector) and gross capital formation on economic growth in Türkiye, a developing economy, between 1970 and 2023. Based on the existing literature and theoretical framework, the hypotheses for this study are presented below.

H_1: Positive shocks to private sector loans—a key source of funding for investment channels—support investment and have a positive impact on economic growth.

H_2: Negative shocks to private-sector loans—a key source of funding for investment channels—reduce investment and harm economic growth.

H_3: Positive shocks to monetary growth increase demand and consumption. As rising demand and consumption are likely to increase inflation expectations, this may prompt central banks to raise interest rates. This situation leads to a decline in investment, thereby adversely affecting economic growth.

H_4: Negative shocks to monetary growth reduce demand and consumption. In turn, falling demand and consumption lead to a decline in investment and output, thereby adversely affecting economic growth.

H_5: Positive shocks to capital formation increase capital accumulation, which translates into investment, thereby positively affecting economic growth.

H_6: Negative shocks to capital formation reduce capital accumulation, leading to a fall in investment and, in turn, negatively affecting economic growth.

To test the hypotheses put forward in the study, the new-generation distributed autoregressive boundary test (NARDL), which is based on the ARDL boundary test, was employed. The most significant features of this test are that it yields better results than the ARDL model even with small data sets, and that it can distinguish between positive and negative shocks to the dependent variable, thereby testing their effects. Furthermore, another distinctive feature of this model is its accounting for asymmetric effects (Mert and Çağlar, 2023; Tiryaki, 2026).

The study is structured in six sections. The first section presents the theoretical framework, methodology, and proposed hypotheses. The second section reviews the relevant literature and provides the necessary analyses. The third section introduces the data set and evaluates the descriptive statistics. The fourth section addresses the model and methodology. The fifth section evaluates the research findings and presents the necessary discussions. In the sixth and final section, the results are discussed, and policy recommendations are made.

Literature review

The relationship between financial development and economic growth

A review of the literature examining the relationship between financial development and economic growth reveals that studies focusing on specific countries and groups of countries have yielded differing results. Indeed, the findings of some studies, such as those by Helhel (2017), Tutgun (2019), and Canbay (2025), suggest a negative relationship between these variables. Conversely, studies such as those by Dinh et al. (2019), Uslu (2022), Abbas et al. (2022), and Obradović and Grubišić (2024) suggest a positive relationship between these variables. Furthermore, studies such as those by Abbas et al. (2022), Ebghaeı (2025), and Sotiropoulou (2025) have not reached consensus on the causal relationship in this context. Consequently, the current literature indicates that no consensus has yet been reached on this matter. In this context, the results of some selected recent studies on this topic are presented in detail in Table 1.

Table 1: Literature Summary

Author Year	Country Period	Method	Result
Helhel (2017)	E-7 Countries 2001-2013	Pedroni and Fisher Cointegration	The present study hypothesises that the effect of M2 money supply on growth is negative. The correlation between private-sector credit provision and economic growth is not statistically significant.
Asteriou and Spanos (2019)	26 EU countries 1990-2016	FEM	Financial development supported growth before the 2008 crisis but has not since.
Dinh et al. (2019)	Low and Middle-Income Developing Countries 2000-2014	VECM, FMOLS	Direct foreign investment has a positive effect on long-term growth but a negative effect on short-term growth. Furthermore, in the short term, money supply has a positive effect on growth, while total credit extended to the private sector has a negative effect.
Tutgun (2019)	Türkiye 1961-2014	ARDL	In the short and long term, energy consumption and loans provided to the private sector have a positive effect on growth, while increases in the broad money supply harm growth.
Abbas et al. (2022)	44 countries and 42 Middle-Income Countries 1995-2018	Panel ARDL	In both country groups, financial development supports long-term growth. Furthermore, there is a two-way causal relationship between financial development and growth.
Coşkun and Kandemir-Kuloğlu (2022)	Türkiye 1980-2019	Johansen Cointegration and Toda-Yamamoto Causality	In the short term, it is evident that private-sector loans do not have a significant effect on economic growth. Nonetheless, capital has been shown to have a positive and significant effect on short-term growth. The existence of a two-way causal relationship between growth and the private sector has been demonstrated, as well as a one-way causal relationship from capital to growth.
Taşseven and Yılmaz (2022)	Türkiye 2005-2020	Johansen Cointegration and Granger Causality	There is a cointegration relationship among economic growth, the BIST 100, inflation, exports, imports, credit volume, and M2. There is a unidirectional causal relationship from economic growth to the BIST 100 and M2. Bank credit volume is not a cause of economic growth.
Uslu (2022)	Türkiye 1960-2019	FMOLS, DOLS, and CCR	The money supply, private-sector loans, and energy consumption are positively affecting growth.
Demir-Kale and Ebghaeı (2023)	Türkiye 2008-2022	NARDL	Positive shocks from bank loans to the private sector are boosting growth.
Obradović and Grubišić (2024)	Southeastern Europe 2007-2024	FE, FGLS, PCSE	While broad money supply growth (M3) positively affects economic growth, the effects of lending rates and official exchange rates on growth are insignificant.
Şeyranlıoğlu (2024)	Türkiye 1998-2022	DOLS and Hacker-Hatemi J Causality	Economic growth positively affects financial development. Financial development, in turn, is a Granger cause of economic growth.
Ebghaeı (2025)	Developing Countries 1990-2022	Canning and Pedroni Panel Causality	There is no causal relationship between financial development and economic growth for the panel as a whole.
Canbay (2025)	ASEAN 1980-2021	Panel Causality	In Indonesia and Malaysia, direct foreign investment has a positive effect on growth, while financial development has a negative effect. In the Philippines, the opposite is true; in Singapore and Thailand, however, direct foreign investment and financial development harm growth.
Günbegi (2025)	Türkiye 1990-2024	ARDL	The volume of credit affects growth positively in the short term and negatively in the long term.
Yıldız (2025)	Türkiye 1985-2021	ARDL	The financial markets and institutions index, energy production, and commercial openness have a positive effect on growth, whereas direct foreign investment has a negative effect.
Sotiropoulou (2025)	13 Central and Eastern European Countries 2000-2020	Toda-Yamamoto Causality	Special loans and liquid liabilities provided by the financial sector are the Granger cause of growth.
Yusoff et al. (2025)	Selected Developing Countries 2000-2022	GMM	Monetary growth and private-sector loans both positively affect growth. However, this effect is stronger for private loans.
Tiryaki (2026)	Türkiye 2005-2023	NARDL and Toda-Yamamoto Causality	Positive shocks to financial development boost growth, while negative shocks reduce it. In addition, there is a unidirectional causal relationship from growth to financial development and foreign direct investment. A unidirectional causal relationship from trade openness to growth has been identified.

The relationship between capital formation and economic growth

When we examine the literature on the relationship between capital formation and economic growth, studies of individual countries and groups of countries generally indicate a positive association. Pasara and Garidzirai (2020), Kılıç and Kızılkay (2023), Dinçer (2025), Žarković et al. (2025), and Rikhotso and Zhanje (2026) are among the studies that have found a positive relationship between these variables. Indeed, whilst Aslan and Altınöz (2021) concluded that capital hurts growth in developing countries across Europe, Asia, and the Americas, this effect is positive in Africa. Similarly, in their study covering 124 countries, Topcu et al. (2020) found that capital formation negatively affects growth in low-income countries. Eşsiz and Durucan (2023) found that capital formation negatively affects short-term growth in Türkiye. Looking at the results of these studies, the prevailing view in the current literature is that there is a positive relationship between capital formation and economic growth. The results of some selected recent studies on this topic are presented in detail in Table 2.

Table 2: Literature Summary

Author Year	Country Period	Method	Result
Pasara and Garidzirai (2020)	South Africa 1980-2018	VAR	A long-term positive relationship has been found between capital formation and economic growth.
Topcu et al. (2020)	124 Countries 1980–2018	PVAR	In high-income countries, capital formation, urbanisation, and energy consumption positively affect growth. In low-income countries, however, capital formation hurts growth. Furthermore, there is a unidirectional causal relationship between capital formation, energy consumption, and GDP.
Aslan and Altınöz (2021)	Developing Countries 1980-2018	PVAR	In countries across Europe, Asia, and America, natural resources and globalisation have a positive effect on growth, while capital accumulation has a negative effect. In countries across Africa, capital accumulation and globalisation have a positive effect on growth, while natural resources have a negative effect.
Eşsiz and Durucan (2023)	Türkiye 1974-2021	ARDL	In the short term, capital has been shown to have a detrimental effect on growth, whereas in the long term, it is positively correlated with economic growth. Conversely, direct foreign investment has been shown to exert a positive impact in the short term, yet a negative impact in the long term.
Kesar et al. (2023)	BRICS 2002-2019	DOLS	The governance index, population, control of corruption, effective governance, and capital formation positively affect growth.
Kılıç and Kızılkaya (2023)	Türkiye 1990-2020	ARDL	Whilst foreign direct investment and capital formation have a positive impact on growth in both the short and long term, this effect on inflation applies only in the long term.
Dinçer (2025)	10 MENA Countries 1990-2023	Panel ARDL	Commercial openness, capital formation, and direct foreign investment positively affect long-term growth, while commercial openness and direct foreign investment negatively affect short-term growth.
Ko et al. (2025)	ASEAN 2000-2023	Panel ARDL	Direct foreign investment, capital formation, and trade openness positively affect growth. However, the effect of capital formation on economic growth is very weak.
Yeboah et al. (2025)	9 European Countries 1995-2021	Panel ARDL	Direct foreign investment and trade openness have a positive effect on short-term growth and a negative effect on long-term growth. Capital formation has a positive effect on growth in the long term.
Ramadhani et al. (2025)	ASEAN-5 2000–2023	FEM	Capital formation, public expenditure, and the labour force all influence growth.
Žarković et al. (2025).	28 EU Countries 2000-2020	Regression	In both old and new EU Member States, capital formation, trade openness, and public expenditure positively affect growth.
Kasap (2025)	BRICS-T 2003-2021 EU Countries 2001-2022	The Fixed Effects	In both EU countries and BRICS-T countries, internet usage, fixed broadband access, mobile phone subscriptions, and capital formation all positively impact growth.
Kadiroğlu and Ayhan (2025)	Türkiye 1970-2020	ARDL	While gross capital formation and trade openness have a positive impact on growth, economic globalisation hurts growth.
Rikhotso and Zhanje (2026)	SADC Countries 1994-2023	FGLS, CS-ARDL	Capital formation has a positive impact on growth in both the short and long term.
Albayrak (2026)	Türkiye 1968-2024	FMOLS, DOLS, and CCR	Indirect taxes, openness to the outside world, and capital investments all positively impact economic growth.
Özbek and Turgut (2026)	Türkiye 1990-2023	FMOLS, DOLS, CCR, and Hacker-Hatemi-J Causality	Exports of high-tech products, foreign direct investment, labour, and capital all positively impact economic growth. Furthermore, there are both symmetric and asymmetric causal relationships between these variables and economic growth.

Data set and descriptive statistics

The data set for this study, covering the period from 1970 to 2023 in Türkiye, includes variables such as growth (GDP), financial development (broad money supply and credit to the private sector), and gross capital formation. The main reason the data set covers these years is data limitations. In compiling this data set, the literature was consulted, including Helhel (2017), Tutgun (2019), Pasara and Garidzirai (2020), Abbasa et al. (2022), Uslu (2022), Coşkun and Kandemir-Kuloğlu (2022), Sotiropoulou (2025), and Yusoff et al. (2025). Detailed information about the dataset is provided in Table 3.

Table 3: Data Set

Variables	Abbreviations	Description	Database
Gross Domestic Production	LNGDP	Gross Domestic Product (GDP: constant 2015 US$)	The World Bank
Broad Money Growth	BMG	Broad money growth (annual %)	The World Bank
Credit to the Private Sector	CPS	Domestic credit to the private sector by banks (% of GDP)	The World Bank
Gross Capital Formation	GCF	Gross capital formation (% of GDP)	The World Bank

Descriptive statistics

Descriptive statistics include the mean, maximum, minimum, and number of observations for the data set used in the analysis. In this context, the descriptive statistics for the dataset used in this study are presented in Table 4.

Table 4: Descriptive Statistics

Variables	Observation	Min	Max	Average	Median	Std. Deviation
LNGDP	54	23.506	27.742	26.018	25.946	1.228
BMG	54	10.422	144.796	47.254	35.105	31.588
CPS	54	13.588	70.896	29.259	20.607	17.750
GCF	54	13.731	35.039	23.367	23.799	5.396

Looking at Table 4, the lowest GDP value in logarithmic form is 23,506, the highest is 27,742, and the average is 26,018. Looking at monetary expansion, the lowest value is 10.422%, the highest value is 144.796%, and the annual average is 47.254%. It is understood that the lowest value of loans granted to the private sector was 13.588%, the highest value was 70.896%, and the average was 29.259%. During this period, the variable with the lowest standard deviation was growth, while the variable with the highest standard deviation was broad money supply.

Model and methodology

Model

In Türkiye, the fundamental equation of the data set used to examine the asymmetric effects of monetary expansion, loans to the private sector, and capital formation on economic growth is given in Equation (1).

$$\mathrm{LNGDP}_{it} = f(\mathrm{BMG}, \mathrm{CPS}, \mathrm{GCF}) \quad (1)$$

When Equality (1) is expanded, it becomes the equation given in Equality (2).

$$\mathrm{LNGDP}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \mathrm{BMG}_{it} + \beta_2 \mathrm{CPS}_{it} + \beta_3 \mathrm{GCF}_{it} + e_{it} \quad (2)$$

In Equality (2), LNGDP is the control variable, while BMG, CPS, and GCF are the independent variables, and e is the error term.

Methodology

In the time-series analyses conducted in this study, the Non-linear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) model was used alongside unit root tests.

Unit root tests

Unit root tests hold an important place in time series analysis. These tests, used to determine whether a series is stationary, are indispensable for analysis. Accordingly, the PP (Phillips-Perron, 1988), ERS (Elliott-Rothenberg-Stok, 1996), and NG Perron (2001) unit root tests were used in this study.

Non-linear ARDL (NARDL) test

The NARDL test, developed by Shin et al. (2014), is an extended version of the symmetric ARDL test developed by Pesaran et al. (2001). As with the ARDL test, this test can be applied even when the variables are stationary at the I(0) or I(1) level (Neog and Yadava, 2020, p. 44475; Ahmed et al., 2021, p. 4). The NARDL test allows for symmetric and asymmetric cointegration (Mert and Çağlar, 2023, p. 341) and also provides short- and long-term coefficient estimates (Zhang et al., 2022, p. 2). This test not only yields good results with a small sample group, but also estimates the short- and long-term positive and negative effects of the independent variables on the dependent variable (Chen, 2023, p. 19333). Positive shocks estimated in the model can affect the dependent variable in either a positive or negative direction. In contrast, negative shocks can affect it in either a positive or negative direction (Mert and Çağlar, 2023, p. 345). In addition to these characteristics, this model was chosen for this study because

it is current. In addition to these characteristics, this model was chosen for this study because it is current. Accordingly, the NARDL prediction equation for the dataset used in this study is given in Equation (3) (Khurshid and Abid, 2024, p. 5):

$$\begin{aligned}\mathrm{LNGDP_t} &= m_0 + \sum_{\mathrm{i=1}}^{p} \mathrm{m_1(LNGDP)_{t-1}} + \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_2(BMG^+)_{t-i}, \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_2(BMG^-)_{t-i} \\ &+ \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_3(CPS^+)_{t-i}, \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_3(CPS^-)_{t-i} \\ &+ \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_4(GCF^+)_{t-i}, \sum_{\mathrm{i=0}}^{q} m_4(GCF^-)_{t-i} + \lambda_1(\mathrm{LNGDP})_{\mathrm{t}} + \lambda_2(BMG^+)_t, \lambda_2(BMG^-)_t \\ &+ \lambda_3(CPS^+)_t, \lambda_3(CPS^-)_t + \lambda_4(GCF^+)_t, \lambda_4(GCF^-)_t + e_{\mathrm{i,t}} \end{aligned} \quad (3)$$

Empirical findings and discussion

Unit root findings

This section presents the results of the stationarity tests, which constitute the first stage of the empirical analysis. Accordingly, the results of the PP unit root test are presented in Table 5.

Table 5: PP Unit Root Test Results

Variables	Model	Level		First Difference	
		t-Stat	Result	t-Stat	Result
LNGDP	Cons.	-1.549	Unit Rooted	-7.057*	I(1)
	Cons. and Trend	-2.439	Unit Rooted	-7.2082*	I(1)
BMG	Cons.	-2.641***	I(0)	-11.671*	I(1)
	Cons. and Trend	-2.687	Unit Rooted	-11.553*	I(1)
CPS	Cons.	-0.941	Unit Rooted	-4.764*	I(1)
	Cons. and Trend	-1.691	Unit Rooted	-4.689*	I(1)
GCF	Cons.	-1.926	Unit Rooted	-14.286*	I(1)
	Cons. and Trend	-4.696*	I(0)	-	I(0)

Note: *** and * are statistically significant at the 10% and 1% levels, respectively. I(0): Stationary at the level, I(1): Stationary at the first difference.

The PP results in Table 4 indicate that the LNGDP and CPS variables are stationary at the first difference for both models. The fixed model for BMG shows that BMG is stationary at the 10% significance level, but that the first difference is stationary at the 1% significance level. The fixed- and trending-model tests for BMG indicate that it is stationary at the first difference at the 1% significance level. Finally, according to the fixed- and trending-models for GCF, GCF is stationary at the level, whereas under the fixed model, GCF is stationary at the first difference.

Table 6: ERS Unit Root Test Results

Variables	Model	Level		First Difference	
		t-Stat	Result	t-Stat	Result
LNGDP	Cons.	210.944	Unit Rooted	1. 704*	I(1)
	Cons. and Trend	15.585	Unit Rooted	4.481**	I(1)
BMG	Cons.	6.585	Unit Rooted	1.194*	I(1)
	Cons. and Trend	19.157	Unit Rooted	4.356**	I(1)
CPS	Cons.	0.006*	I(0)	-	-
	Cons. and Trend	0.009*	I(0)	-	-
GCF	Cons.	9.328	Unit Rooted	1.874*	I(1)
	Cons. and Trend	4.223*	I(0)	-	-

Note: ***, **, and * are statistically significant at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively. I(0): Stationary at the level,

I(1): Stationary at the first difference.

According to the ERS unit root results in Table 5, the LNGDP and BMG variables are stationary at the first difference for both models. In contrast, the CPS variable is stationary at the level for both models. Finally, GCF is stationary at the level under the fixed and trending model, whereas it is stationary at the first difference under the fixed model. These results indicate that the variables are stationary at different orders, as shown by the PP unit root test.

Table 7: NG-Perron Unit Root Test Results

Variables	Model	MZa	MZt	MSB	MPT	Result
LNGDP	Cons.	1.227	1.522	1.240	108.206	Unit Rooted
	Cons. and Trend	-6.719	-1.751	0.260	13.618	Unit Rooted
ΔLNGDP	Cons.	-24.778*	-3.469*	0.140*	1.154*	I(1)
	Cons. and Trend	-25.391*	-3.550*	0.139*	3.664*	I(1)
BMG	Cons.	-4.347	-1.396	0.321	5.762	Unit Rooted
	Cons. and Trend	-4.834	-1.524	0.315	18.671	Unit Rooted
ΔBMG	Con.	-21.087*	-3.244*	0.153*	1.170*	I(1)
	Cons. and Trend	-20.576**	-3.202**	0.155**	4.460**	I(1)
CPS	Cons.	-7899.90*	-62.846*	0.007*	0.004*	I(0)
	Cons. and Trend	-363.317*	-13.476*	0.037*	0.253*	I(0)
GCF	Cons.	-1.878	-0.746	0.397	10.533	Unit Rooted
	Cons. and Trend	-22.503**	-3.345**	0.148**	4.101**	I(0)
ΔGCF	Cons.	-25.057*	-3.463*	0.138*	1.227*	I(1)
	Cons. and Trend	-23.973*	-3.374**	0.140*	4.322**	I(0)

Note: ***, **, and * are statistically significant at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively. I(0): Stationary at the level, I(1): Stationary at the first difference. Δ The first difference is stated.

Looking at Table 7, which presents the results of our final unit root test (Ng-Perron), we see that the LNGDP and BMG variables are stationary at first differences for both models. In contrast, the CPS variable is stationary at the level for both models. The GCF variable is stationary at the first difference under the fixed model, whereas it is stationary at the level under the fixed and trend model. These results show that the variables are stationary at different orders, as indicated by the PP and ERS unit root tests, and are more similar to the ERS results. Thus, the results of all unit root tests indicate that the dependent variable LNGDP is I(1) across all models. In contrast, the independent variables are stationary at different orders, including I(0) and I(1).

BDS linearity test

Based on the unit root test results, it was determined that the asymmetric ARDL (NARDL) test proposed by Shin et al. (2014) could be applied to the data set. However, before applying NARDL, the BDS test was used to determine whether the data set and the established model had a linear structure, and the results are presented in Table 8.

Table 8: BDS Results

Statistic	Dimension	Model General	LNGDP	BMG	CPS	GCF
BDS	2	0.053*	0.194*	0.072*	0.184*	0.109*
BDS	3	0.084*	0.330*	0.147*	0.300*	0.179*
BDS	4	0.105*	0.422*	0.190*	0.365*	0.224*
BDS	5	0.104*	0.485*	0.200*	0.400*	0.246*
BDS	6	0.089*	0.529*	0.196*	0.416*	0.272*

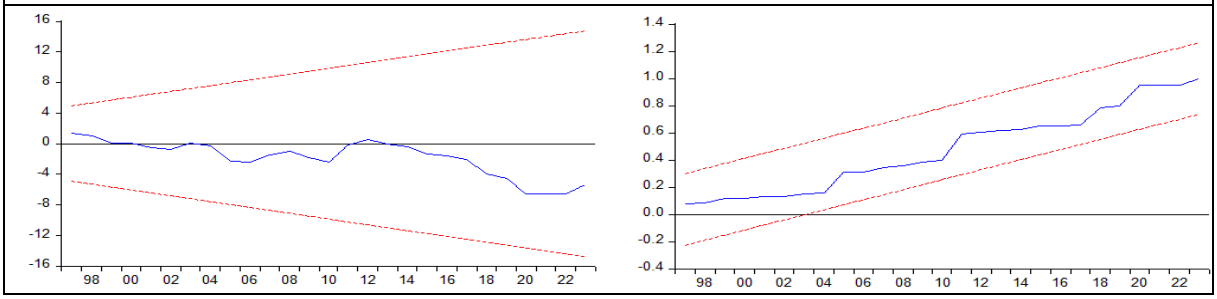
Note: *: Significant at the 1% level.

Table 8 presents the linearity test results for the model established in Equation 2 and the variables included in the model. The BDS test statistics in Table 8 indicate that the model established in Equation 2 does not have a linear structure. Furthermore, the BDS test statistics provided for each variable in Table 8 also indicate that the variables do not exhibit linear behaviour. Consequently, the non-linear behaviour observed in the dataset analysed demonstrates the applicability of the NARDL test for predictive purposes (Wani et al., 2024, pp. 9-10).

NARDL prediction results and discussion

Following confirmation of the applicability of the linearity test for NARDL, the NARDL (2,3,2,3) model was estimated based on the AIC (Akaike information criterion) and 3 lags. Subsequently, all tests were performed using this estimated model, and the results are reported sequentially under this heading.

Table 9: Diagnostic and Asymmetric Tests

Diagnostic Tests	Statistics	Prob.
R^2	0.86	-
Serial Correlation (Breusch-Godfrey LM) Test	1.137	0.355
Heteroskedasticity (Breusch-Pagan-Godfrey) Test	0.881	0.620
Specification (Ramsey Reset) Test	0.250	0.621
Normality (Jarque-Bera) Test	2.016	0.364
Cusum	Stable	
Cusum Squar	Stable	
Asymmetry Wald Tests	**Statistics**	**Prob.**
W_{SR} (Short-Run Wald test)	6.939	0.000*
W_{LR} (Long-Run Wald test)	8.283	0.000*
Cusum and Cusum Squar		
		

Note: *: Significant at the 1% level.

According to Table 9, the R^2 value of the NARDL (2,3,2,3) estimation model was calculated as 0.86, while the critical values of the other four test statistics were found to be statistically insignificant. This result indicates that the model was constructed flawlessly. Another test included in Table 9 is the CUSUM and CUSUM square tests. According to these tests, the data set fluctuates steadily within the confidence interval limits. In other words, the data set moves steadily.

According to the asymmetric Wald tests presented in Table 9, the variables exhibit asymmetric structures in both the short- and long-term. Thus, the asymmetric test results support the BDS test results presented in Table 8, which indicate that the variables are not linear. Thus, the NARDL (2,3,2,3) estimation model has successfully passed the test and allows us to proceed to the next stage of the analysis.

Table 10: Cointegration Results

Model	Test Statistics	Asymptotic Value	LB	UB
NARDL (2,3,2,3)	F-statistic = 7.579*	%1	3.656	5.331*
		%5	2.726	4.057
		%10	2.309	3.507
	t-statistic = -5.816*	%1	-3.430	-4.990*
		%5	-2.860	-4.380
		%10	-2.570	-4.040

Note: *: Significant at the 1% level. LB: Lower bound = I(0), UB: Upper bound = I(1)

After the test analyses, examining the cointegration test results presented in Table 10 reveals that the F-statistic for the NARDL (2,3,2,3) model, estimated at 7.579, exceeds all upper critical values. Similarly, the estimated t-statistic value of -5.816 is also above the upper limit of all critical values in terms of absolute value. Thus, the t- and F-test statistics indicate that the data set is cointegrated. In other words, according to the NARDL (2,3,2,3) estimation model, there is a cointegration relationship between the variables. After detecting the cointegration relationship between the variables, short- and long-term coefficient estimates were obtained and are presented in Table 11.

Table 11: Short-term Results

Variable	Coefficient	t-statistic	Prob.
ΔLNGD (-1)	-0.154	-1.388	0.175
ΔBMG^+	-0.004	-4.277	0.000*
ΔBMG^-	0.001	1.377	0.178
ΔCPS^+	-0.020	-2.847	0.007*
ΔCPS^-	-0.008	-2.019	0.052***
ΔGCF^+	0.010	1.193	0.241
ΔGCF^-	0.019	2.329	0.026*
C	12.346	8.154	0.000*
Cointeq (ECT)	-0.502	-8.111	0.000*

Note: ***, **, and * are statistically significant at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively.

The error correction model coefficient presented in Table 11 was -0.502 and was found to be significant based on both the t-statistic and the probability value. The fact that the error correction coefficient is negative and statistically significant confirms that the model operates without error and indicates that short-term deviations will revert to the long-term equilibrium (Wani et al., 2024, p. 10).

Looking at the short-term coefficient estimates in Table 11, we observe that positive shocks supporting monetary expansion in the short term hurt growth. These results support the studies by Helhel (2017), Tutgun (2019), and Canbay (2025). No significant relationship was found between short-term negative shocks to monetary expansion and growth. Another result in Table 11 indicates that positive and negative shocks to bank loans to the private sector in the short term negatively affect growth. These results support the findings of Dinh et al. (2019), Canbay (2025), and Günbegi (2025) in the literature. Finally, according to Table 10, negative short-term shocks to capital formation are positively associated with growth. This result supports the findings of studies conducted by Pasara and Garidzirai (2020), Coşkun and Kandemir-Kuloğlu (2022), Kesar et al. (2023), Kılıç and Kızılkay (2023), and Ko et al. (2025) on Türkiye and other countries. On the other hand, no significant relationship was found between positive shocks to capital formation and growth.

Table 12: Long-term Results

Variable	Coefficient	F-statistic	Prob.
BMG^+	-0.004	-1.837	0.073***
BMG^-	-0.005	-2.838	0.006*
ΔCPS^+	-0.045	-3.811	0.0004*
ΔCPS^-	0.015	0.899	0.373
GCF^+	0.119	4.904	0.000*
GCF^-	0.002	0.045	0.963

Note: ***, **, and * are statistically significant at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively.

Looking at Table 12, which contains long-term coefficient estimates, we observe that both positive and negative shocks to monetary growth negatively affect long-term growth. This result supports the findings of Helhel (2017), Tutgun (2019), and Canbay (2025) in the literature. Indeed, according to Table 12, positive shocks to private-sector lending in Türkiye negatively affect long-term growth. This result supports the findings of Dinh et al. (2019), Canbay (2025), and Günbegi (2025) in the literature. No significant relationship was found between negative shocks to long-term loans to the private sector in Türkiye and growth. Finally, another result in Table 12 indicates that long-term positive shocks to capital formation in Türkiye positively affect growth. This finding is consistent with the literature, including Pasara and Garidzirai (2020), Eşsiz and Durucan (2023), Kesar et al. (2023), Kılıç and Kızılkay (2023), Dinçer (2025), Ko et al. (2025), Yeboah et al. (2025), Kasap (2025), Kadiroğlu and Ayhan (2025), Albayrak (2026), Özbek and Turgut (2026), and Rikhotso and Zhanje (2026) in the literature, specifically regarding Türkiye and other countries. On the other hand, no significant relationship was found between negative shocks to capital formation and growth. Consequently, this serves as proof that capital accumulation, or, in other words, savings, is invested in long-term projects in Türkiye. In the final stage of the empirical analysis, Figure 1 presents graphs of the cumulative effects of the independent variables on the dependent variable.

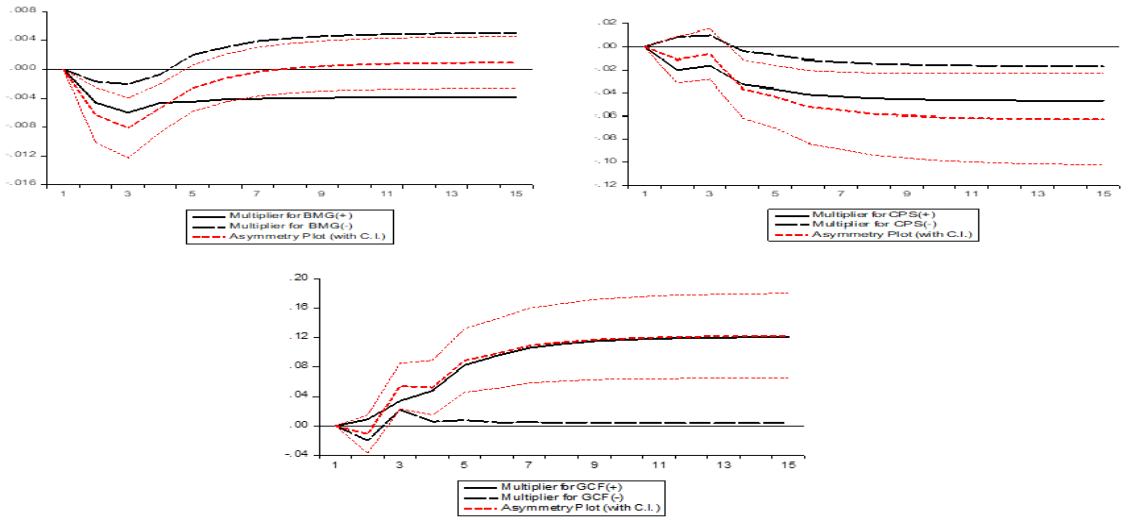


Figure 1: Cumulative Effects

The thick red dashed line in Figure 1, which indicates an asymmetric relationship for all three graphs, shows the difference between the positive and negative multipliers that are significant within the 95% confidence interval represented by the thin red dashed lines (Ahmed et al. 2021, pp. 9-10). Consequently, when examining Figure 1, it can be observed that the thick red dashed line fluctuates between the thin red dashed lines in all three graphs.

The first graph in Figure 1 (top left), which shows the cumulative effect of monetary expansion on economic growth, depicts the thick red dotted line between the short red dotted lines, representing the asymmetric relationship, as positive and negative multipliers that are statistically significant at the 5% level. Within this framework, Figure 1 shows that monetary growth has a greater impact on economic growth than negative and positive shocks.

In the second graph of Figure 1 (top right), which shows the cumulative effect of loans to the private sector on economic growth, the thick red dashed line, which lies between the red and thin dashed lines and indicates an asymmetric relationship, shows that positive and negative shocks are significant at the 5% significance level. Within this framework, Figure 1 shows that negative shocks to economic growth from private-sector lending exceed the positive shocks. Thus, according to the two cumulative graphs at the top, which represent financial development, negative growth shocks in Türkiye exceed positive ones.

Finally, in the graph at the bottom of Figure 1, which shows the cumulative effect of capital formation on economic growth, positive and negative shocks are significant at the 5% level of significance, as indicated by the thick red dashed line between the red and thin dashed lines, which represents an asymmetric relationship. Within this framework, Figure 1 shows that the positive shocks to capital formation on economic growth exceed the negative shocks. Consequently, growth in Türkiye derives its most significant share from capital accumulation. In other words, it is possible to state that the shocks of savings towards growth are more positive. This result is the exact opposite of what financial development would predict.

Conclusions and recommendations

Financial development and capital formation are important economic policy instruments for countries. Accordingly, this study examines the asymmetric effects of financial development and capital formation as economic policy instruments on economic growth, specifically in Türkiye. While cointegration was found among the variables in the analysis, the short- and long-term coefficient estimates were separated into positive and negative responses to the independent variables. Furthermore, it was determined that the model did not exhibit a linear structure and showed an asymmetric pattern in both the short- and long-term.

Looking at short-term coefficient estimates for monetary expansion, positive shocks that support it hurt growth. This result supports our proposed H3 hypothesis regarding positive shocks. This is because, in a country such as Türkiye, where the vast majority of production is supported by imported inputs, economic policies that support monetary expansion can lead to depreciation of the national currency and, consequently, cost-push inflation. Similarly, increases in consumption expenditure supported by

monetary expansion can also lead to demand-pull inflation. In an inflationary environment, households may face a loss of welfare. This loss of welfare can pave the way for a decline in consumer spending, thereby contracting production. Furthermore, potential central bank interest rate hikes in response to inflation rising alongside monetary expansion may also increase investment costs, thereby curbing growth. Ultimately, the emergence of an inflationary environment in Türkiye—even if only in the short term—can lead to a loss of welfare, a contraction in demand, and a decline in investment; this contraction in demand and loss of welfare, in turn, can reduce the volume of production and adversely affect economic growth. No significant relationship was found between negative shocks to monetary expansion and growth. Consequently, as this result does not provide an answer to our proposed Hypothesis H4 regarding negative shocks, it cannot be interpreted.

Long-run coefficient estimates for monetary expansion, however, differ from those for the short run in terms of negative shocks. This is because in Türkiye, both positive and negative shocks to monetary expansion have a negative impact on long-run growth. This result supports our proposed hypotheses H3 and H4 regarding positive and negative shocks. Consequently, in the short term, demand- and cost-driven inflation, macroeconomic instability, welfare losses, and interest rate rises resulting from economic policies supporting monetary expansion in Türkiye may adversely affect economic growth in the long run by reducing output and investment. On the other hand, negative shocks to economic policies supporting monetary expansion in Türkiye over the long term may hinder access to financial resources, leading to a contraction in consumption expenditure; this, in turn, may reduce production volume and pave the way for economic contraction. Another aspect of this issue is that long-term high-interest-rate policies can negatively affect economic growth by increasing investment costs in the real sector.

Drawing on the short- and long-term consequences of monetary expansion, the following recommendations are worth making to policymakers. Economic policy instruments aimed at monetary tightening or easing should not be used in ways that lead to high costs, high inflation, welfare losses, or excessive consumption. In other words, monetary tightening and easing policies must be used in moderation to allow other macroeconomic dynamics to come into play. That is to say, in an inflationary environment where inflation exceeds the target in Türkiye, the prolonged application of a tight or expansionary monetary policy on its own does not yield results that support economic growth. In particular, in the long term, it is crucial for economic growth that these tools are used in a stable and measured manner, whilst other macroeconomic dynamics are brought into play to implement corrective policies.

Another finding of this study is that, in the short term, both positive and negative shocks to bank loans to the private sector have, unfortunately, a negative impact on growth. Whilst these results do not support our H1 hypothesis, they do support our H2 hypothesis. This suggests that loans to the private sector in Türkiye do not translate into short-term investment. Whilst it is common in theory for shocks that restrict access to credit and financing instruments to harm investment, the fact that, during periods of positive shocks that facilitate access to credit and financing, these instruments do not support investment—or, in other words, economic growth—constitutes a significant problem for Türkiye. Consequently, it can be said that loans granted to the private sector in Türkiye are not channelled into short-term investment but instead directed to other areas.

Long-term coefficient estimates for bank loans to the private sector, however, differ from those in the short term in response to negative shocks. Indeed, whilst no significant relationship is found in Türkiye between negative shocks to bank loans to the private sector and long-term growth, positive shocks have a negative impact on long-term growth. This result contradicts our proposed H1 hypothesis regarding positive shocks. The main reason for this is that, as in the short term, credit and financing instruments provided to the private sector in Türkiye are channelled into expenditure items other than investment and into debt, even in the long term. Thus, it appears that policies aimed at increasing the volume of credit to the private sector in Türkiye do not support economic growth in the long term, nor do they in the short term. In conclusion, it appears that loans granted to the private sector in Türkiye do not support investment; therefore, in addition to loans, other incentives and support policies designed to encourage investment must be improved or introduced. Furthermore, recommendations that such support be structured around regional development and specialisation, and that strict monitoring and oversight be implemented to ensure their sustainability, may serve as a guide for policymakers.

In the final stage of the research findings, whilst negative shocks to capital formation in Türkiye had a positive impact on growth in the short term, no significant relationship was found between positive shocks to capital formation and growth. This result does not support our H6 hypothesis. This indicates that the negative spillover effect on economic growth resulting from an adverse development affecting

capital formation in Türkiye is not immediately reflected in the short term. Consequently, it must be concluded that, specifically regarding capital formation in Türkiye, the spillover effect on economic growth is predominantly long-term. In other words, short-term negative shocks to capital formation in Türkiye do not hinder economic growth.

When we look at the long term from a capital perspective, however, the situation is the exact opposite of that in the short term. That is, in Türkiye, positive shocks to long-term capital accumulation boost growth. This result supports our H5 hypothesis. This result demonstrates that long-term positive developments supporting capital accumulation in Türkiye have a favourable impact on growth. This, in turn, indicates that, in the long run, savings in Türkiye are being channelled into investment, thereby increasing production and output, and consequently shows that these policies are being well managed. In this context, it should be noted that policymakers would benefit not only from continuing positive policies aimed at capital accumulation but also from making improvements and developments to ensure their more effective utilisation. No significant relationship was found between negative shocks to capital accumulation and growth. This result does not provide an answer to our proposed H6 hypothesis.

The findings of this study on the impact of financial development on economic growth are consistent with those of Helhel (2017), Tutgun (2019), Canbay (2025), Dinh et al. (2019), and Günbegi (2025) in the literature. However, they do not support the findings of studies by Abbas et al. (2022), Uslu (2022), Obradović and Grubišić (2024), Yusoff et al. (2025), and Demir-Kale and Ebghaeı (2023). The findings indicating that financial development instruments (broad money supply and credit provided to the private sector) have a negative impact on economic growth in Türkiye suggest that these instruments are being used ineffectively and inefficiently; this may be attributable to factors such as the presence of financial vulnerabilities, excessive financialisation and the channelling of financial resources towards unproductive sectors.

The findings of this study on the impact of capital formation on economic growth are consistent with those in the literature, including Pasara and Garidzirai (2020), Topcu, Altinöz and Aslan (2020), Eşsiz and Durucan (2023), Kesar et al. (2023), Kılıç and Kızılkay (2023), Dinçer (2025), Ko et al. (2025), Yeboah et al. (2025), Kasap (2025), Kadiroğlu and Ayhan (2025), Albayrak (2026), Özbek and Turgut (2026), and Rikhotso and Zhanje (2026); however, it does not support the findings of the study by Aslan and Altınöz (2021). The positive impact of capital on growth—one of the topics examined in this study—is consistent with the general expectations and findings in the literature. It is therefore possible to state that, in Türkiye, capital formation has consistently exhibited behaviour that supports production and output, despite macroeconomic vulnerabilities and shocks.

Based on the findings of this research, which suggest that financial development in Türkiye has a negative impact on economic growth, policymakers are advised to it is recommended that policies regarding the use of financial instruments in Türkiye be reviewed to ensure their more effective and efficient utilisation; that macroeconomic and financial vulnerabilities be identified and the necessary policy and economic measures taken; that measures be implemented to address excessive financialisation, where applicable; and, in particular, that financial instruments be channelled more towards productive sectors and channels that support capital formation. Furthermore, based on this study's findings that capital has a positive impact on growth, policymakers are advised to provide greater support for policies that encourage capital formation; in particular, by channelling financial instruments into channels that support capital formation, the growth losses attributable to financial instruments can be offset. Furthermore, increasing supportive policies for capital formation will not only boost production and output but will also support policies to combat unemployment by creating new employment opportunities. In future research, this study could be expanded by including variables such as interest rates, taxation, corporate quality, education expenditure and public expenditure, in addition to the dataset used in this study.

Peer-review:

Externally peer-reviewed

Conflict of interests:

The author has no conflict of interest to declare.

Grant Support:

The author declared that this study has received no financial support.

References

Abbas, Z., Afshan, G. and Mustifa, G. (2022). The effect of financial development on economic growth and income distribution: empirical evidence from lower-middle and upper-middle-income countries. *Development Studies Research*, 9(1), 117-128. https://doi.org/10.1080/21665095.2022.20653255

Ahmed, B., Zhang, B. and Cary, M. (2021). Linking economic globalisation, economic growth, financial development, and ecological footprint: Evidence from symmetric and asymmetric ARDL. *Ecological Indicators,* 121(1070609). https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2020.107060

Albayrak, M. (2026). Türkiye'de dolaylı vergiler ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 89, 311-328. https://doi.org/10.51290/dpusbe.18791311

Al-Yousif, Y. K. (2002). Financial development and economic growth: Another look at the evidence from developing countries. *Review of Financial Economics*, 11(2002), 131–150. https://doi.org/10.1016/S1058-3300(02)00039-33

Aslan, A. and Altınöz, B. (2021). The impact of natural resources and gross capital formation on economic growth in the context of globalisation: Evidence from developing countries on the continent of Europe, Asia, Africa, and America. *Environmental Science and Pollution Research,* (28), 33794–33805. https://doi.org/10.1007/s11356-021-12979-7

Asteriou, D. and Spanos, K. (2019). The relationship between financial development and economic growth during the recent crisis: Evidence from the EU. *Finance Research Letters*, 28(2019), 238-245. https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.05.011

Arestis, P., Chortareas, G. and Magkonis, G. (2015). The financial development and growth nexus: A meta-analysis. *Journal of Economic Surveys*, 29(3), 549–565. https://doi.org/10.1111/joes.12086

Aydın, M. K., Ak, M. Z. and Altıntaş, N. (2014). "Finansal gelişme"nin "büyüme"ye etkisi: Türkiye özelinde nedensellik analizi. *Maliye Dergisi*, 167, 149-162.

Canbay, Ş. (2025). Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) ekonomilerinde finansal gelişme ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi,* (106), 173-194. https://doi.org/10.25095/mufad.1646036

Chen, Q. (2023). The impact of economic and environmental factors and tourism policies on the sustainability of tourism growth in China: Evidence using novel NARDL model. *Environmental Science and Pollution Research,* 30(2023), 19326–19341. https://doi.org/10.1007/s11356-022-22925-w

Coşkun, H., and Kandemir-Kuloğlu, B. (2022). Türkiye'de banka kredilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, *6*(1), 44–58. https://doi.org/10.29216/ueip.1076973

Çeştepe, H. and Yıldırım, E. (2016). Türkiye'de finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(12-özel sayı), 12–26.

Demir-Kale, Ö. and Ebghaeı, F. (2023). Ekonomik büyüme ile finansal gelişme göstergeleri arasındaki uzun dönem asimetrik ilişki: Türkiye örneği. *Beykoz Akademi Dergisi*, 11(2), 70-81. https://doi.org/10.14514/beykozad.1344993

Dinçer, S. (2025). Ticari dışa açıklık, ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar: Seçilmiş Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden kanıtlar. *Anadolu Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 403-420.

Dinh, T. T-H., Vo, D. H., The Vo, A. and Nguyen, T. C. (2019). Foreign direct ınvestment and economic growth in the short run and long run: empirical evidence from developing countries. *Journal of Risk and Financial Management*, *12*(4), 176. https://doi.org/10.3390/jrfm12040176

Ebghaeı, F. (2025). Economic growth and financial development in developing countries: An empirical ınvestigation using panel causality analysis of Canning and Pedroni. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 27(48), 1-15.

Eşsiz, F., P. and Durucan, A. (2023). Brüt sabit sermaye oluşumunun ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Türkiye özelinde ampirik bir analiz. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(özel Sayı), 102-116. https://doi.org/10.25204/iktisad.1345420

Elliott, G., Rothenberg, T. J., and Stock, J. H. (1996). Efficient tests for an autoregressive unit root. *Econometrica*, *64*(4), 813–836. https://doi.org/10.2307/2171846

Günbegi, F. (2025). Sürdürülebilir kalkınma hedefleri çerçevesinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Journal of Management, Economics, and Finance Research*, 2(2), 109-123.

Helhel, Y. (2017). E7 ülkelerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında nedensellik analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 54(628), 9–18.

Kadiroğlu, A. and Ayhan, S., (2025). Türkiye'de küreselleşme sürecinin ekonomik büyüme üzerine etkileri: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 60(3), 2276-2294. https://doi.org/10.63556/tisej.2025.1500

Kandır, S. Y., İskenderoğlu, Ö. and Önal, Y. B. (2007). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 311-326.

Kasap, A. (2025). The Effects of digitalisation on economic growth: A comparative panel data analysis of EU and BRICS-T Countries. *Dynamics in Social Sciences and Humanities*, 6(1), 10-24. https://doi.org/10.62425/dssh.1623503

Kesar, A., Bandi, K., Jena, P., K. and Yadav, M., P. (2023). Dynamics of governance, gross capital formation, and growth: evidence from Brazil, Russia, India, China, and South Africa. *Journal of Public Affairs*, 23(1), 1-14. https://doi.org/10.1002/pa.2831

Khurshid, N. and Abid, E. (2024). Unraveling the complexity! Exploring asymmetries in climate change, political globalisation, and food security in the case of Pakistan. *Research in Globalization*, 8(100220), 1-12. https://doi.org/10.1016/j.resglo.2024.100220

Kılıç, T. F. and Kızılkaya, O. (2023). Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: ARDL yönteminden ampirik kanıtlar. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 14(27), 41-61. https://doi.org/10.47129/bartiniibf.1169216

Ko, H., Dirth, G. R., Chaiboonsri, C. and Kongbuamai, N. (2025). Economic impact of foreign direct ınvestment, gross capital formation, and trade openness on ASEAN economies: The matter of the COVID-19 epidemic and the Global Financial Crisis. H. Taguchi (Ed.), *Sustainability of Economic Growth East Asia. New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives* in (volume 82, pp. 17-33). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-96-3731-7_2

Kütükçü, E. ve Günay, E. (2025). Enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi: İktisadi okullar perspektifinden bir değerlendirme. *Journal of Economics and Research*, 6(1), 38-58. https://doi.org/10.53280/jer.1672657

Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42. https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7

Mert, M. and Çağlar, A. E. (2023). *Eviews ve Gauss uygulamalı zaman serileri analizi* (2. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.

Neog, Y. and Yadava, A. K. (2020). Nexus among CO_2 emissions, remittances, and financial development: a NARDL approach for India. *Environmental Science and Pollution Research*, (27), 44470–44481. https://doi.org/10.1007/s11356-020-10198-0

Ng, S., and Perron, P. (2001). Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power. *Econometrica*, *69*(6), 1519–1554. https://doi.org/10.1111/1468-0262.00256

Pasara, M., T. and Garidzirai, R. (2020). Causality effects among gross capital formation, unemployment and economic growth in South Africa. *Economies,* 28(26), 1-12. https://doi.org/10.3390/economies8020026

Patrick, H. T. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic Development and Cultural Change*, 14(2), 174-189.

Pesaran, M. H., Shin, Y. and Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, *16*(3), 289–326. https://doi.org/10.1002/jae.616

Phillips, P. C. B. And Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, *75*(2), 335–346. https://doi.org/10.2307/2336182

Ramadhani, I. N., Puspita, D. D., and Subardin, M. (2025). The effect of government expenditure, fixed capital ınvestment, and labor on economic growth in ASEAN-5 countries. I*ndonesian Journal of Development Economics,* 8(3), 294–305. https://doi.org/10.15294/efficient.v8i3.34806

Rikhotso, M. J., and Zhanje, S. (2026). Impact of gross capital formation, foreign direct ınvestment, and energy ınfrastructure on economic growth in selected Southern African development community countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 16(1), 1–8. https://doi.org/10.32479/ijefi.2188

Schumpeter, J. A. (1911). *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press.

Shin, Y., Yu, B. and Greenwood-nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a non-linear ARDL Framework. R. C. Sickles and W. C. Horrace (Ed.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt* in (pp. 281-314). Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-8008-3

Sotiropoulou, T. (2025). Financial development, economic growth and income inequality in Central Eastern European transition economies: Evidence from the Toda-Yamamoto panel causality test, *Ekonomika*, 104(1), 139-163. https://doi.org/10.15388/Ekon.2025.104.1.7

Şeyranlıoğlu, O. (2024). Türkiye'de sermaye piyasası temelli finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin fourier yaklaşımlar ile analizi. *Akademik Hassasiyetler*, 11(24), 167-197.

Obradović, L. and Grubišić, Z. (2024). The ımpact of monetary policy on economic growth in SEE Countries: A multivariate approach. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 2025(2), 91-119. https://doi.org/10.2478/jcbtp-2025-0015

Özbek, S. and Turgut, M. (2026). Türkiye'de yüksek teknolojili ürün ihracatı, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine ekonometrik bir inceleme. I*ktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 57-80. https://doi.org/10.26650/JEPR1608261

The World Bank (2025). World Development Indicators. https://databank.worldbank.org/source/worlddevelopment-indicators (Access: 08.02.2025 and 20.01.2026).

Taşseven, Ö. and Yılmaz, N. (2022). Finansal gelişme göstergeleri ile ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi,* 23(1), 105-125.

Tiryaki, H. N. (2021) Türkiye'de özel sektöre sağlanan kredilerle ekonomik büyüme arasındaki ilişki: 1998-2020. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 56-70. https://doi.org/10.33905/bseusbed.910446

Tiryaki, H. N. (2026). Analysis of impacts of financial development and FDI's on economic growth in Türkiye with asymmetric cointegration and causality estimation. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 11(1), 497-529. https://doi.org/10.25229/beta.1657106

Topcu, E., Altinöz, B. and Aslan, A. (2020). Global evidence from the link between economic growth, natural resources, energy consumption, and gross capital formation. *Resources Policy*, 66(101622), 1-10. https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101622

Tutgun, S. (2019). Türkiye'de finansal gelişme ve enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: ARDL sınır testi yaklaşımı. *BEÜ Akademik İzdüşüm Dergisi*, 4(1), 50-65.

Uslu, H. (2022). Türkiye'de finansal gelişme ve enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Yapısal kırılmalı bir analiz. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 188-217.

Wani, I. U., Haseen, S., and Khanday, I. N. (2024). Modelling the asymmetric impact of economic growth and poverty on gender inequality: Evidence from India using non-linear ARDL analysis. *Journal of Public Affairs*, 24(3), 1-17, e2931. https://doi.org/10.1002/pa.2931

Yeboah, E., Baffour, A. A., Chibalamula, H. C., and Atiso, F. (2025). The significance of foreign direct investment (FDI) and trade openness: Evidence from nine European economies. *SN Business and Economics*, 5(27), 1-21. https://doi.org/10.1007/s43546-025-00798-8

Yıldız, B. (2025). Finansal gelişme, doğrudan yabancı yatırımlar, enerji üretimi ve ticaretin GSYH üzerine etkisi: Türkiye'den kanıtlar. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 17(2), 1534-1552. https://doi.org/10.20491/isarder.2025.2049

Yusoff, N. M., Nordin, N., and Nordin, N. (2025). The ımpact of financial development on economic growth: Empirical evidence from selected developing countries. *International Journal of Islamic Economics and Finance Research*, 8(2), 180-195.

Žarković, M., Ćetković, J., and Cvijović, J. (2025). Economic growth determinants in old and new EU countries. *Panoeconomicus*, 72(2), 183-210. https://doi.org/10.2298/PAN211122007Z

Zhang, Z., Sun, Q., and Ma, Y. (2022). The hedge and safe haven properties of non-fungible tokens (NFTs): Evidence from the non-linear autoregressive distributed lag (NARDL) model. *Finance Research Letters,* 50(103315), 1-7. https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103315

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ] is an international, peer-reviewed multidisciplinary journal dedicated to publishing scholarly articles on all aspects of business and management sciences. Available online and published three times a year -four times from 2019 on-, the journal aims to become one of the leading platforms in the world for new findings and discussions of all fields of business and management sciences.

The Position of Researches on Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ] Publishing Ethics

Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ] is committed to maintaining the highest ethical standards for all parties involved in the act of publishing in a peer-reviewed journal: the author, the editor of the journal, the peer reviewer and the publisher.

The publishing ethics of Business & Management Studies: An International Journal, both internally and externally, are based on- and adhere to the Double-blind refereeing process is applied in the journal BMIJ. The referee and the author (s) are unaware of the identity of each other. Scientific studies are sent to at least two referees in the evaluation process.

Editor Responsibilities

Accountability:

The editors of Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ] are accountable and responsible for deciding which of the articles submitted to the journal should be published. The editor may be guided by the policies of the journal's editorial board and constrained by such legal requirements as shall then be in force regarding libel, copyright infringement and plagiarism. The editor may confer with other editors or reviewers in making this decision.

Impartiality:

The reviewing process and publication decision will occur without regard to race, gender, sexual orientation, religious belief, ethnic origin, citizenship, or political philosophy of the authors.

Confidentiality:

The editor(s) and any editorial staff will not disclose any information about a submitted manuscript to anyone other than the corresponding author, reviewers, potential reviewers, other editorial advisers, and the publisher, as appropriate.

Disclosure and Conflicts of Interest:

Unpublished materials disclosed in a submitted manuscript will not be used in an editor's research without the author's express written consent. Privileged information or ideas obtained through peer review will be kept confidential and not used for personal benefits. Editors make fair and unbiased decisions independent of commercial considerations and ensure a fair and appropriate peer-review process. Editors recuse themselves (i.e. should ask a co-editor, associate editor, or other members of the editorial board instead to review and consider) from considering manuscripts in which they have conflicts of interest resulting from competitive, collaborative, or other relationships or connections with any of the authors, companies, or (possibly) institutions connected to the papers. Editors will require all contributors to disclose relevant competing interests and publish corrections if competing interests are revealed after publication. If needed, other appropriate action will be taken, such as publishing a retraction or expression of concern.

Involvement and Cooperation in Investigations:

Editors of Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ] will guard the integrity of the published record by issuing corrections and retractions when needed and pursuing suspected or alleged research and publication misconduct. Editors should pursue reviewer and editorial misconduct. An editor should take reasonably responsive measures when ethical complaints have been presented concerning a submitted manuscript or published paper, in conjunction with the publisher (or society). Such measures will generally include contacting the author of the manuscript or paper and giving due consideration of the individual complaint or claims made, but may also include further communications to the relevant institutions and research bodies, and if the complaint is upheld, the publication of a correction, retraction, expression of concern, or other note, as may be relevant. Every reported unethical publishing behaviour must be looked into, even if it is discovered years after publication.

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

Reviewers Responsibilities

Contribution to Editorial Decisions:

Peer review assists the editor in making editorial decisions, and through the editorial communications with the author may also assist the author in improving the paper.

Promptness:

Any selected referee who feels unqualified to review the research reported in a manuscript or knows that its prompt review will be impossible should notify the editor and excuse himself/herself from the review process.

Confidentiality:

Any manuscripts received for review must be treated as confidential documents. Therefore, they must not be shown to or discussed with others except as authorized by the editor.

Standards of Objectivity:

Reviews should be conducted objectively. Personal criticism of the author is inappropriate. Instead, referees should express their views clearly with supporting arguments.

Acknowledgement of Sources:

Reviewers should identify relevant published work that the authors have not cited. Any statement that an observation, derivation, or argument had been previously reported should be accompanied by the relevant citation. A reviewer should also call to the editor's attention any substantial similarity or overlap between the manuscript under consideration and any other published paper of which they have personal knowledge.

Disclosure and Conflict of Interest:

Privileged information or ideas obtained through peer review must be kept confidential and not used for personal benefit. In addition, reviewers should not consider manuscripts in which they have conflicts of interest resulting from competitive, collaborative, or other relationships or connections with any of the authors, companies, or institutions connected to the papers.

Author Responsibilities

Reporting Standards:

Authors should present their results honestly and without fabrication, falsification or inappropriate data manipulation. In addition, authors should describe their methods clearly and unambiguously so that others can confirm their findings.

Originality, Plagiarism and Acknowledgement of Sources:

Authors should adhere to publication requirements that submitted work is original, is not plagiarized, and has not been published elsewhere - fraudulent or knowingly inaccurate statements constitute unethical behaviour and are unacceptable. If an author has used the work and/or words, this original has been appropriately cited or quoted and accurately reflects individuals' contributions to the work and its reporting.

Data Access and Retention:

Authors may be asked to provide the raw data in connection with a paper for editorial review and should, in any event, be prepared to retain such data for a reasonable time after publication.

Ethics:

Authors should only submit papers on work conducted ethically and responsibly, which complies with all relevant legislation.

Disclosure and Conflicts of Interest:

All authors should disclose in their manuscript any financial or another substantive conflict of interest that might be construed to influence the results or interpretation of their manuscript. In addition, all sources of financial support for the project should be disclosed.

Authorship of the Paper:

Authorship should be limited to those who have made a significant contribution to the conception, design, execution, or interpretation of the reported study. All those who have made significant contributions should be listed as co-authors. Where others have participated in certain substantive aspects of the research project, they should be acknowledged or listed as contributors. The corresponding author should ensure that all appropriate co-authors and no inappropriate co-authors are included on the paper and that all co-authors have seen and approved the final version of the paper and have agreed to its submission for publication.

Multiple, Redundant or Concurrent Publication:

An author should not generally publish manuscripts describing essentially the same research in more than one journal or primary publication. Submitting the same manuscript to more than one journal concurrently constitutes unethical publishing behaviour and is unacceptable.

Fundamental Errors in Published Works:

When an author discovers a significant error or inaccuracy in his/her published work, the author must promptly notify the journal editor or publisher and cooperate with the editor to retract or correct the paper. Likewise, if the editor or the publisher learns from a third party that a published work contains a significant error, the author must promptly retract or correct the paper or provide evidence to the editor of the correctness of the original paper.

Publisher's Responsibilities

Business & Management Studies: An International Journal, as the publisher of BMIJ, encourages the editors to follow the Double-blind refereeing process. The referee and the author (s) are unaware of the identity of each other. Scientific studies are sent to at least two referees in the evaluation process. The publisher defines the relationship between the publisher, editor and other parties in a contract, respect privacy (for example, for research participants, for authors, for peer reviewers), protects intellectual property and copyright, and fosters editorial independence.

Publisher works with journal editors to set journal policies appropriately and aim to meet those policies, particularly concerning:

- Editorial independence,
- Research ethics, including confidentiality, consent, and the unique requirements for human and animal research,
- Authorship,
- Transparency and integrity (for example, conflicts of interest, research funding, reporting standards,
- Peer review and the role of the editorial team beyond that of the journal editor,
- Appeals and complaints,

Publisher works with journal editors to:

- Communicate journal policies (for example, to authors, readers, peer reviewers),

review journal policies periodically, particularly concerning new recommendations from the Double-blind refereeing guidelines,

- Maintain the integrity of the academic record,
- Assist the parties (for example, institutions, grant funders, governing bodies) responsible for the investigation of suspected research and publication misconduct and, where possible, facilitate in the resolution of these cases,
- Publish corrections, clarifications, and retractions and
- Publish content on a timely basis.

Publisher

ACC Publishing
FAST AND OBJECTIVE REVIEW

Editors-in-Chief

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK

Business & Management Studies: An International Journal [BMIJ], işletme ve yönetim bilimlerinin tüm yönleri üzerine olan bilimsel makaleleri yayınlamaya kendini adamış, diğer akran hakemlerin değerlendirmelerine tâbi, çoklu bilim dalından oluşan, uluslararası bir dergidir. Internet üzerinden online olarak yılda 3 kez – 2019'dan itibaren yılda 4 kez – yayınlanan dergimiz, işletme ve yönetim bilimleri ile ilgili tüm alanlardaki yeni bulgular ve değerlendirmeler üzerine dünyadaki lider platformlardan biri olmayı hedeflemektedir.

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) Dergisindeki Makalelerin Yayın Etiği Kuralları Açısından Durumu

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ), akran hakemlerin değerlendirmelerine tâbi olup, bir derginin yayınlanmasında yer alan tüm tarafların en yüksek etik kurallar çerçevesinde davranmalarını sağlamayı taahhüt etmiştir. Bu taraflar; yazarlar, derginin editörü, yardımcı/bölüm editörleri, akran hakemler ve yayımcıdır.

BMIJ yayın etiği kuralları, içeride ve dışarıda, "çift-körleme hakemlik sürecine", yani makale yazar (lar)ının ve hakemlerin kimliklerinin birbirlerinden gizlenerek yapılan bir yöntemle incelenmesi üzerine kuruludur ve bu ilkeye sadık kalınarak uygulanır. Bilimsel çalışmalar, değerlendirme aşamasında en az iki hakeme (değerlendiriciye) gönderilir.

Editörün Sorumlulukları

Hesap Verebilirlik:

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) dergisinin editörleri, dergiye gönderilen makalelerden hangilerinin yayınlanacağı hususunda karar verme aşamasından sorumludurlar ve bu konuda hesap verme konumundadırlar. Editör, derginin yayın kurulunun ilkeleri doğrultusunda yönlendirilebilir ve sonradan yürürlüğe girebilecek olan yayın yoluyla hakaret, telif hakkı ihlali ve eser hırsızlığı gibi yasal şartlar nedeniyle sınırlandırılabilir. Editör, bu kararı verirken diğer editörler ya da hakemlerle bu durumu müzakere edebilir.

Tarafsızlık:

Makalelerin değerlendirme ve yayınlanma kararı aşaması; yazarların ırk, cinsiyet, cinsel yönelim, dinî inanç, etnik köken, tabiiyet veya siyasi felsefesine bakılmaksızın gerçekleşecektir.

Gizlilik:

Editör(ler) ve editör kurulu, gönderilen bir taslakla ilgili herhangi bir bilgiyi, -eğer açıklamak uygun görülürse- ilgili yazar, hakemler, potansiyel hakemler, diğer yayın danışmanları ve yayıncı dışında hiç kimseye açıklamayacaklardır.

Bilgilendirme ve Çıkar Çatışması:

Yayın için gönderilen bir taslakta açığa çıkmış ama yayınlanmamış materyaller, yazarın açık rızası olmadan editörün kişisel araştırmasında kullanılamaz. Bağımsız değerlendirme sonucu elde edilen seçkin bilgi ve fikirler gizli tutulacak ve kişisel çıkarlar için kullanılmayacaktır. Editörler, ticarî kaygılardan bağımsız, âdil ve önyargısız kararlar verirler ve âdil ve uygun bir bağımsız değerlendirme sürecini temin ederler. Editörler rekabete dayanan, ortak çalışmaya dayalı ya da başka ilişkilerden kaynaklı veya makalelerle bağlantılı herhangi bir yazar, şirket ya da muhtemel kurum bağlantıları sebebiyle ortaya çıkan çıkar çatışmalarının olduğu makale taslaklarının değerlendirmesinden feragat ederler, geri çekilirler, (başka bir deyişle, diğer editör, yardımcı editör veya yayın kurulundan başka birisinin bu değerlendirmeyi kendisinin yerine yapmasını isterler). Eğer bu faydalar yayından sonra meydana çıkarsa editörler, tüm katılımcılardan çatışan çıkar unsurlarını açıklamalarını ve düzeltmeleri yayınlamalarını isterler. Eğer ihtiyaç duyulursa, cayma kararının yayınlanması ya da kaygıların ifade edilmesi gibi başka uygun tedbirler alınır.

Soruşturmalara Katılım ve İş birliği:

BMIJ Editörleri, ihtiyaç halinde düzeltmeleri ve cayma durumlarını bildirerek ve şüpheli veya şüpheli iddiası olan araştırmaları ve yayın suiistimallerini takip ederek yayınlanmış belgenin bütünlüğünü sağlayacaktır. Editörler, hakem ve yazı işleri ile ilgili suiistimalleri takip etmelidirler. Bir editör; başvuru yapılmış bir makale taslağı ya da yayımlanmış bir makale ile ilgili olarak yayıncı veya toplumla bağlantılı olan yayın etiği ile ilgili şikayetler yapılmışsa bunlarla ilgili makul cevabî önlemleri almalıdır. Bu tür önlemler genelde makale taslağının ya da yayımlanmış makalenin yazarıyla bağlantı kurmak veya ilgili şikâyet ya da ortaya konulan iddiaya gereken önemi vermek şeklinde olabildiği gibi, ilgili kurumlar ve araştırma organlarıyla daha ileri seviyede bağlantılar kurmak şeklinde de olabilir. Eğer iddia onanırsa, ilgili olması halinde, düzeltmenin, cayma durumunun yayınlanması, kaygı ya da başka bir bilginin ifade edilmesi şeklinde olması da mümkündür. Bildirilen her bir etik dışı yayın davranışı hareketi, yayımdan yıllar sonra bile ortaya çıkarılsa mutlaka soruşturulmalıdır.

Hakemlerin Sorumlulukları

Editöryal Kararlara Katkı:

Akran değerlendirmesi, editöre, yayınla ilgili kararlar vermesinde ve editörün yazarla editöryal iletişimine, yazarın makaleyi geliştirmesine yardımcı olur.

Hızlı Davranma:

Seçilmiş herhangi bir hakem; bir makale taslağında ortaya konan araştırmayı gözden geçirme konusunda kendisini yetersiz hissederse veya taslağın hızlı ve objektif bir şekilde gözden geçirmesinin mümkün olamayacağını bilirse, editörü bilgilendirmeli ve değerlendirme sürecinden alınmasını istemelidir.

Gizlilik:

Değerlendirme için gelen herhangi bir makale taslağı, 'gizli doküman' olarak kabul edilmelidir. Bu dokümanlar editör tarafından yetkilendirilmiş kişiler dışında kimseye gösterilmemeli veya kimseyle tartışılmamalıdır.

Objektiflik Standartları:

Değerlendirmeler objektiflik ilkeleri çerçevesinde ele alınmalıdır. Yazarın şahsına yönelik kişisel eleştiri doğru değildir. Hakemler, düşüncelerini, destekleyici argümanlarla/delillerle açık ve net bir şekilde ortaya koymalıdırlar.

Alıntılanan Kaynakların Belirtilmesi:

Hakemler, yazarlar tarafından belirtilmeyen ilgili yayınlanmış eserlerin neler olduğunu bulup ortaya çıkarmalıdırlar. Önceden bildirilmiş olan bir gözlem, türetme veya görüş öne sürme ile ilgili herhangi bir bildirim, ilgili alıntı ile beraber olmalıdır. Bir hakem, değerlendirilmekte olan makale taslağı ile kişisel bilgisi dâhilinde olan başka herhangi bir yayınlanmış makale arasındaki kayda değer bir benzerlik veya örtüşmeye, editörün dikkatini çekmelidir.

Bilgilendirme ve Çıkar Çatışması:

Bağımsız değerlendirme sonucu elde edilen seçkin bilgi ve fikirler gizli tutulacak ve kişisel çıkarlar için kullanılmayacaktır. Hakemler; rekabete dayanan, ortak çalışmaya dayalı ya da başka ilişkilerden kaynaklı veya makalelerle bağlantılı herhangi bir yazar, şirket ya da muhtemel kurum bağlantıları sebebiyle ortaya çıkan çıkar çatışmalarının olduğu makale taslaklarını değerlendirmemelidirler.

Yazarların Sorumlulukları

Standartların Bildirimi:

Yazarlar, buldukları sonuçları açık ve net bir biçimde, dürüstçe ve uydurmadan, üzerinde tahrifat veya uygun olmayan veri manipülasyonu yapmadan sunmalıdırlar. Yazarlar, metotlarını açık ve net bir biçimde, belirsizliğe meydan vermeyecek bir tarzda anlatmalılar ki böylece bulguları başkaları tarafından doğrulanabilsin.

Özgünlük, İntihal ve Alıntılanan Kaynakların Belirtilmesi:

Yazarlar, sunulan çalışmanın orijinal olması, aşırma olmaması, başka bir yerde yayımlanmamış olması gibi yayın gereksinimlerine bağlı kalmalıdır. Aksi takdirde düzmece ya da bilerek ifade edilen gerçek dışı beyanlar, yayın etiğine uygun olmayan bir davranış teşkil eder ve bu durum kabul edilemez. Bir yazar; başkalarının çalışmalarını ve/veya kelimelerini kullandıysa, bu durum, orijinalinin uygun şekilde iktibas edildiği ya da bire bir alıntılandığı ve böylelikle bireylerin bu işe katkılarının doğru şekilde gösterildiği anlamına gelir.

Veri Girişi ve Veriyi Tutma:

Yazarların, yayımla ilgili bir editöryal değerlendirme durumuyla bağlantılı olarak kullandıkları ham veriyi vermeleri istenebilir. Böyle bir durumda yazarların, yayımlandıktan sonra bu tarz bir bilgiyi makul bir süre saklamaya hazırlıklı olmaları gerekir.

Yayın Etiği Kuralları:

Yazarlar, sadece yayın etiği ve sorumluluk çerçevesinde yürütülen ve tüm ilgili mevzuata uygun çalışmaları, makale başvurusu olarak sunmalıdır.

Bilgilendirme ve Çıkar Çatışmaları:

Tüm yazarlar makale taslaklarında yer alan, bu taslaklarının sonuçlarını ya da tercümesini etkileyeceği yönünde yorumlanabilecek herhangi bir finansal ya da maddi çıkar anlaşmazlığını bildirmek durumundadırlar. Projeyle ilgili tüm maddi kaynaklar açıklanmalıdır.

Eser Sahipliği:

Eser sahipliği, sunulan çalışmanın düşünce, tasarım, icra veya çevirisine önemli derecede katkı sunanlarla sınırlandırılmalıdır. Kayda değer bir katkıda bulunanların hepsi yazar listesinde yer almalıdır. Araştırma projesinin belli maddi yönleriyle ilgili katılım gösterenler olması durumunda da bu kişiler 'teşekkür edilenler' olarak belirtilmeli ya da 'katkıda bulunanlar' olarak listelenmelidir. Sorumlu yazar, uygun tüm yazarların makalede yer aldığından, uygun olmayanların da yer almadığından ve ayrıca tüm yazarların makalenin son halini gördüğünden ve yayın için teslim edilmesine onay verdiklerinden emin olmalıdır.

Çoklu, Gereksiz ve Eş-Zamanlı Yayım:

Bir yazar aslında aynı araştırmayı anlatan bir makale taslağını genel olarak birden fazla dergide veya ilk yayından fazla yayımlamamalıdır. Aynı makale taslağını eş zamanlı olarak birden fazla dergiye göndermek yayın etiğine uymaz ve kabul edilemez.

Yayımlanan Eserlerdeki Temel Hatalar:

Bir yazar kendisine ait yayımlanmış bir çalışmada, önemli bir hata veya yanlışlık ya da gerçek olmayan bir bilgi tespit ettiğinde, hızlı bir şekilde derginin editörünü bilgilendirmelidir. Makaleyi düzeltmek veya geri çekmek için editörle iş birliği yapmak, yazarın yükümlülüğündedir. Eğer editör ya da yayıncı, yayımlanan makalede önemli bir hata olduğunu üçüncü taraftan öğrenirse, hızlı bir şekilde makaleyi geri çekmek ya da düzeltmek veyahut orijinal makalenin doğruluğunu gösterir kanıtı editöre sunmak da yine yazarın yükümlülüğü altındadır.

Yayımcının Sorumlulukları

Business & Management Studies: An International Journal (BMIJ) Dergisi Yayımcısı, editörleri "çift-körleme" hakemlik süreci konusunda cesaretlendirmektedir. Hakemler ve yazar(lar) birbirlerinin kimliklerinden habersizdirler. Bilimsel çalışmalar, değerlendirme sürecinde en az iki hakeme gönderilir. Yayımcı, kendisi, editör ve diğer taraflarla arasındaki ilişkiyi bir sözleşmede belirtir, gizlilik ilkesine riayet eder (mesela, araştırma katılımcılarının, yazarların ve akran hakemlerin gizliliği), fikrî mülkiyet hakkını ve telif hakkını korur ve yazı işlerinde bağımsızlığı teşvik eder.

Yayımcı, olması gerektiği şekliyle dergi ilkelerini belirlemek için dergi editörleriyle birlikte çalışır ve bu ilkeleri yerine getirmeyi özellikle şu hususlar bakımından amaç edinir:

- Yazı işleri bağımsızlığı,
- Gizlilik, rıza ve insan ve hayvan araştırmalarında gerekli olan özel gereksinimleri içeren araştırma etik kuralları,
- Eser sahipliği,
- Şeffaflık ve bütünlük (çıkar çatışması, araştırmanın finansmanı, standartları bildirme),
- Akran değerlendirmesi ve dergi editörünün dışında editör kurulunun rolü,
- Başvurular ve şikayetler.

Yayımcı, aşağıdaki durumları sağlamak için dergi editörleriyle birlikte çalışır:

- Derginin ilkelerini değerlendirmek (mesela, yazarlarla, okuyucularla, akran hakemlerle), periyodik olarak derginin ilkelerini, özellikle "çift-körleme" hakemliğin prensipleri çerçevesindeki yeni öneriler açısından gözden geçirmek,
- Akademik kayıt sisteminin bütünlüğünü korumak,
- Şüpheli araştırma ve suiistimal edilen yayınla ilgili yapılan soruşturmadan sorumlu olan taraflara (mesela, kurumlar, hibe sağlayıcılar ve yerel yönetim organları) yardımcı olmak ve mümkün olduğu sürece vakaların çözümünü kolaylaştırmak,
- Düzeltmeleri, açıklamaları ve geri çekmeleri yayınlamak ve
- Belirtilen zamanda sayıyı yayınlamak.

Yayımcı

ACC Publishing
FAST AND OBJECTIVE REVIEW

Baş Editör

Prof. Dr. Ali Çağlar ÇAKMAK

BMIJ
ISSN: 2148-2586

Taranılan İndeksler / BMIJ is indexed by
Başlangıç Tarihi / Beginning Date

Vol: 14
Issue: 2
Year: 2026

ProQuest

Tarih (Date)**: 2013**

EBSCO

Tarih (Date)**: 2018**

TÜBİTAK ULAKBİM TR DİZİN

Tarih (Date)**: 2013**

Crossref

Tarih (Date)**: 2014**

OCLC WorldCat

Tarih (Date)**: 2018**

Google Akademik

Tarih (Date)**: 2014**

ASOS indeks

Tarih (Date)**: 2020**

EconLit www.econlit.org

Tarih (Date)**: 2017**

Academic Resource Index ResearchBib

Tarih (Date)**: 2018**

EuroPub Directory of Academic and Scientific Journals

Tarih (Date)**: 2018**

PKP|INDEX

Tarih (Date)**: 2017**

ERIH PLUS EUROPEAN REFERENCE INDEX FOR THE HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Tarih (Date)**: 2022**