



Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives

Uluslararası Yönetim, Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi

E-ISSN : 2602-330X

Year/Yıl : 2018

Volume/Cilt : 6

Issue/Sayı : 3



ECONOMY



MANAGEMENT



ACCOUNTING



EDUCATION



POLITICS



INT. RELATIONS



www.jimep.org





Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives - JIMEP is an international and refereed academic journal published twice a year in electronic form since 2013.

The Name of Periodical Publishing / Süreli Yayının Adı

Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives - JIMEP

Uluslararası Yönetim, Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi

Publishing Type / Yayının Türü

International E-Journal / Uluslararası E-Dergi

Publishing Language / Yayın Dili

Turkish & English / Türkçe ve İngilizce

Publishing Frequency/ Yayın Sıklığı

Yılda iki kez / Twice a year

Topic/Konusu

Management, Economics, Education and Politics /

Yönetim, Ekonomi, Eğitim ve Siyaset

Internet Page / Elektronik Adresi

www.jimep.org

E-ISSN: 2602-330X

Publishers and Editors / Yayıncı ve Editörler

Dr. Ahmet Güven Dr. Türker Şimşek

Secretariat / Sekreteryaya

Cihan Usta Emre Yiğit

Çağatay Alan Yavuz Özkaya

Indexes / İndeksler

Editorial and Referee Board / Yayın ve Hakem Kurulu

Dr. Admir MULAOSMANOVİĆ-International University of Sarajevo

Dr. Ahmet GÜVEN – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Alper BİLGİLİ – Çanakkale 18 Mart University

Dr. Atıla KARKACIER – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Ayşe Elif YAZGAN – Necmettin Erbakan University

Dr. Barış KANDEĞER – Van Yüzüncü Yıl University

Dr. Çetin KAPLAN – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Dilşad GÜZEL – Atatürk University

Dr. Doğan BOZDOĞAN – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Emine Ebru Akın AKSOY - Hacı Bayram Veli University

Dr. Emre ASLAN – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Fatih KOCA - Ankara University

Dr. Furkan BEŞEL – Sakarya University

Dr. Gül ŞİMŞEK – Atatürk University

Dr. Halil İbrahim KAYA – Cumhuriyet University

Dr. Halim Emre ZEREN – Adnan Menderes University

Dr. Hazal Ilgın BAHÇECİ – Bozok University

Dr. Hümeysra SADAQLIOĞLU – Erzincan University

Dr. Hüseyin TEMİZ – Bozok University

Dr. İlkut Elif KANDİL GÖKER-Kırıkkale University

Dr. İsmail Hakkı ERASLAN– Düzce University

Dr. Murat ÖZDEMİR – Giresun University

Dr. Mustafa DEMİRCİ – Yıldırım Beyazıt University

Dr. Mustafa ÖZKAN – Giresun University

Dr. Nasiru Liman ZURU – University of Utara Malaysia

Dr. Orhan Veli ALICI – Public Internal Auditor

Dr. Ömer Faruk GÜLEÇ – Kırklareli University

Dr. S. Ahmet MENTEŞ - Tekirdağ Namık Kemal University

Dr. Sara BENMAHAMMED – University of Mentori BrothersConstantine

Dr. Savaş BAŞÇI-Hitit University

Dr. Serap BARIŞ - Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Serghinia Hammoud ep. CHOBERT—France Ministry of Justice

Dr. Sertan TALAS – Gaziosmanpaşa University

Dr. Turan SULEYMANOV – Azerbaijan State Economics University

Dr. Türker ŞİMŞEK – Tokat Gaziosmanpaşa University

Dr. Uğur KESKİN– Anadolu University

Dr. Veysel YILMAZ – Tokat Gaziosmanpaşa University





Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives - JIMEP

Uluslararası Yönetim, Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi

Year/Yıl: 2018 Volume/Cilt: 6 Issue/Sayı: 3

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

Page / Sayfa

1. **GİRİŞİMCİLİK BAŞARISINI ETKİLEYEN UNSURLAR: KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ BAĞLAMINDA BİR ANALİZ** 1-12
Dr. Ömer Faruk DERİNDAG
2. **INSURANCE TECHNOLOGIES (INSURTECH): BLOCKCHAIN AND ITS POSSIBLE IMPACT ON TURKISH INSURANCE SECTOR** 13-22
Assoc. Prof. Dr. İsmail YILDIRIM and Asist. Prof. Dr. Eyüp Ensari ŞAHİN
3. **TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN 2009-2016 DÖNEMİ CAMELS DERECELENDİRME SİSTEMİ İLE PERFORMANS ANALİZİ** 23-39
Doç. Dr. Süleyman Serdar KARACA ve Seda ERDOĞAN
4. **BOLÂHENK NÛRİ BEY'E AİT BUSELİK ÂYİN-İ ŞERÎFİ'NİN İLK PEŞREV'İNİN MAKÂM VE GEÇKİ BAKIMINDAN İNCELENMESİ** 40-49
Dr. Öğr. Üyesi Alper AKDENİZ
5. **LIBERALIZATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITION IN TURKISH TELECOMMUNICATIONS SECTOR** 50-56
Asist. Prof. Dr. Gökçe KURUCU
6. **RATIONAL HUMAN MODEL IN ECONOMICS AND PSYCHOLOGY** 57-68
Prof. Dr. Nadir EROĞLU
Ayşe Aktaş EROĞLU
Assoc. Prof. Dr. İlhan EROĞLU
Tech. Assist. Nalan KANGAL
7. **ÇALIŞMA SERMAYESİ YÖNETİMİNDE ETKİNLİK DURUMUNUN TESPİTİ: BIST GIDA SEKTÖRÜ FİRMALARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA** 69-79
Dr. Öğr. Üyesi İlkut Elif KANDİL GÖKER
8. **IMPACT OF MATERIALISM ON CONSUMPTION BEHAVIOR** 80-99
Dr. İmran ALİ



Gönderiliş Tarihi: 06/06/2018
Kabul Tarihi: 20/11/2018
ORCID 0000-0002-6693-0628

GİRİŞİMCİLİK BAŞARISINI ETKİLEYEN UNSURLAR: KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ BAĞLAMINDA BİR ANALİZ¹

Ömer Faruk DERİNDAG²

ÖZ

Girişimci kişilik özellikleri, girişimcilik eğilimi (niyeti) ve girişimsel davranışların kavramsal boyutlarını anlamada baskın değişkenler olarak ortaya çıkar. Girişimcilerin kişisel özelliklerinin geliştirilmesine yönelik yaklaşımlar, girişim niyetinin ve arzusunun bireysel ölçekte modellenebilmesi için temel ve belirleyici bir öneme sahiptir. Özünde, iş girişimlerinin büyüme, kârlılık ve sürdürülebilirlik boyutları girişimcilerin karakter özelliklerine bağlıdır. Büyük beşli kişisel özellik (deneyime açıklık, kendini bilme, dışa dönüklük, uzlaşılabilirlik, kaygı durumu) perspektifine ek olarak; kontrol odağı, başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi, yaratıcılık gibi geniş yelpazedeki kişilik özellikleri de girişimin tüm süreçlerine doğrudan ve çok büyük ölçüde olumlu anlamda etki ederler. Kişilik özellikleri ayrıca, kişinin girişimcilik faaliyetlerine girme ve bırakma eğilimleri üzerinde etki sahibi olduğu gibi, girişimleri sürdürme ve geliştirme sürecinde de belirleyici unsurlardır. Bu çalışmada nitel araştırma yaklaşımı kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, adı geçen girişimci özelliklerinin girişimci başarısını nasıl etkilediğini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca, girişimcilik kişilik özelliklerinin öngörülebilir boyutu, burada ortaya konulmuş çıkarımların ebeveynler ve eğitimciler için kritik ve öncül veriler sağladığını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, kişilik özellikleri, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimsel kişilik, girişimcilik başarısı

Jel Kodu: M130

DIMENSIONS AFFECTING THE ENTREPRENEURSHIP SUCCEED: AN ANALYSIS IN THE CONTEXT OF PERSONALITY TRAITS

ABSTRACT

Entrepreneurial personality traits emerge as dominant variables in the comprehensive of the conceptual dimension of entrepreneurial intention and interventional behavior. Approaches to personal traits development of entrepreneurs have an essential and dominant significance for modeling enterprise intent and desire on an individual scale. In essence, the growth, profitability and sustainability dimensions of business ventures depend on the personal traits of entrepreneurs. In addition to the big five personality traits (openness to experience, conscientiousness, extroversion, agreeableness, neuroticism) perspective; locus of control, need for achievement, risk-taking tendency, creativity and other wide range of personality traits have a direct and mostly very positive effect on all processes of the entrepreneurship. Personality traits also influence individual's tendency to enter and leave an entrepreneurial activity, as well as in the process of running and developing entrepreneurial ventures. Qualitative research approach was accommodated in this paper. The findings of the study reveal how the entrepreneurial characteristics of the mentioned entrepreneurial personality features affect the entrepreneurial success. In addition, the predictable dimension of entrepreneurial personality traits has indicated that the implications uttered here provide critical and antecedent inputs for parents and educators.

Key Words: Entrepreneurship, personality traits, entrepreneurship tendency, entrepreneurial intention, entrepreneurial personality, entrepreneurial success

Jel Code: M130

¹ Bu çalışma İnönü Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimince Desteklenmiştir. Proje No SBA-2018-1570

² Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İİBF, omer@derindag.com,

GİRİŞ

Girişimcilik; inovasyon, yaratıcılık, strateji, işletme yönetimi gibi olgularla, alanlarla ve uygulamalarla güçlü ve çift taraflı bir ilişki içindedir. Bu nedenle girişimciliği belli bir perspektif ışığında ele almak bizi yanıltıcı ve hatalı yollara sevk edebilir. Böyle bir yaklaşımın yaratabileceği anlam kargaşası girişimciği tanımlamaya çalışırken de ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, girişimciliği tarif etmeye çalışan ve her biri girişimciliğin farklı yönlerini ve uygulamalarını işaret eden çabalar, sanki farklı kavramlardan bahsediliyormuş gibi önümüze uzun bir tanımlamalar manzumesi çıkarır (Sharma & Chrisman, 2007; Gartner, 1988). Girişimciliği kavrayabilme anlamında kullanılan diğer bir araç ise, bu olguya bakış açımızı nasıl konumlandığımızla ilintilidir ki, burada iktisadi teori yaklaşımı ile örgütsel teori yaklaşımı ön plana çıkar. Örgütsel teori yaklaşımı; gelir, kar risk gibi unsurlardan çok, başarı ihtiyacı, kontrol odağı (locus of control), risk alabilme iştahı, otonomi arzusu, belirsizlik toleransı, bireysel ve grup bazlı girişimcilik özellikleri gibi unsurları bünyesinde toplama eğilimindedir (Storey & Greene, 2010). Dolayısıyla, bu denli kapsayıcı bir tasarımı dizayn edebilmek için, bahsedilen unsurların daha rafine hale getirildiği, tutum bazlı ve bilişsel bir girişimcilik anlayışını sahiplenmek gerekir.

Bilimsel çevreler; nitelik yaklaşımı, bilişsel perspektif, etkisel perspektif, arzu ve niyet perspektifi, öğrenim perspektifi ve ekonomik perspektif gibi farklı yelpazede teorik yaklaşımlar geliştirmişlerdir (Walter & Heinrichs, 2015). Nitelik yaklaşımı, girişimcilerin karakterlerini kişiselleştirilmiş psikolojik bir profil bağlamında betimlemeye çalışırken onların içsel ve özgül vasıflarına yoğunlaşır (Gartner, 1988). Çok yeni sayılamayacak ancak hala geçerliliğini koruyan nitelik yaklaşımı, konuyu kişilik vasıflarını ihmal etmeden ele alması, net ve açık bir girişimcilik anlayışı geliştirilmesi bağlamında iyi tasarlanmış bir yaklaşımdır.

Girişimcilik, sezgilerden, gözlemlerden ve kişisel deneyimlerden elde edilmiş bireysel bir sanat olarak görülebilir. Bu kısıtlayıcı yaklaşımın ötesinde, başarılı bir girişimcilik oluşumu için girişimcinin kişisel nitelikleri tek başına belirleyici bir rol oynamaz (Navis & Ozbek, 2016). Girişim inisiyatifinin başarısı, girişimcilik fırsatlarını hissedebilme ve duyulmayabilme kapasitesi ile girişimcilik potansiyeli kapsamındaki kişisel ve bireysel unsurlar yanında; pazarın yapısı, ekosistemi ve diğer operasyonel değişkenler gibi birçok faktörle doğrudan ilişkilidir. Bunun yanı sıra, diğer tüm değişkenleri sabit varsaydığımızda, girişimin başarı seviyesi ile girişimsel kişilik özelliklerinin kalitesi doğru orantılı bir ilişki içindedir. Bunun ötesinde girişimciliği, iş fırsatlarının toplumsal ihtiyaç ve taleplerin tatmin edilmesine yönelik olarak değerlendirilmesi ve ayrılmış kaynakların optimize edilmesi sanatı olarak tanımlamak yararlı olacaktır (Oztas, Kasimoglu & Sirin, 2017).

Girişimciliğin kavramsal temeli; yaratıcılık gücü, inovasyon fırsatçılığı, kaynakların etkin dağılımı ve karşı konulmaz kar etme güdüsü ile karakterize edilir (Oztas et al., 2017; Ireland, Hitt, & Sirmon, 2003). Yukarıda sıralanan karakteristik özellikler girişimcilik olgusunu; fırsatları keşfetme, ayırt etme, çözümlenme sanatı çerçevesinde ve yaratıcılık ile inovasyonu belirsiz iş ortamlarında hayata geçirebilme anlamında yeniden tanımlamıştır (Oztas et al., 2017; Ireland et al., 2013).

Kişisel özellikler, girişimcilik becerisi kazanılmasında anahtar belirleyicilerdir. Bu kişisel özellikler şöyle sıralanabilir: Sınır tanımayan başarı arzusu, yüksek seviyede özgüven, belirsizliklere karşı yüksek seviyede tolerans, inovasyon becerisi, odak kontrolü ve risk iştahı (Oztas et al., 2017).

Bir yandan girişimcilerin sahip olduklarına inanılan ve algılanabilen özellikleri tanımlamak, diğer yandan girişimcilik faaliyetlerinin güdüsel arka planını anlamak, girişimciliğe ilişkin özenli bir teorik çerçeve sunmaktan uzaktır (Braunerhjelm, 2010).

Girişimcilik olusundan bireysel boyuttaki girişimciye yöneldiğimizde muğlaklık daha şiddetli bir özellik kazanır. Girişimciler oldukça heterojen bir topluluktur ve girişimcilerin kişilik özellikleriyle ilgilenen çalışmalar oldukça farklılık gösterirler (Kerr, S., Kerr W., & Xu T, 2017).

Bunun yanı sıra; kişisel gelişim tutkusu, iyimserlik ve kararlılık gibi kişisel nitelikler, bireylerin girişimsel kabiliyetlerini artırmada pozitif etki sağlarlar. Yukarıda bahsedilen ve girişimciliği oluşturan kişilik özelliklerinden bazıları doğuştan kazanılmış bazıları ise eğitim, sosyalleşme ve kültürel kazanım yolları ile edinilmiş özelliklerdir (Oztaş et al., 2017). Kişisel girişimcilik özellikleri, bireylerin karar verme süreçlerinde ve dolayısıyla onların girişimciliğin oluşumundaki davranışlarının şekillenmesinde önemli rol oynarlar. Diğer yandan; kişisel girişimcilik özellikleri, bireysel girişimsel arzunun geliştirilmesinde temel kaynak görevi üstlenirler.

Bununla birlikte, kişilik özellikleri, bireysel girişimcilik davranışlarının belirlenmesinden ve girişimciliğin tüm evrelerinin başarısından da sorumludur. Kişisel nitelikler, özellikle de bireylerin girişimciliğe katılma ve ayrılma olasılıklarının belirlenebilmesinde kritik önem arz ederler.

Girişimsel kişilik özelliklerini tanımlayabilmek, kavrayabilmek ve kişilik özellikleri ile girişimcilik becerisinin boyutları arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilmek adına, konu büyük beşli kişilik özellikleri ve çok boyutlu kişilik özellikleri çerçevesinde irdelenip analiz edilecektir. Beş baskın (büyük beşli) girişimsel kişilik özellikleri şöyle sıralanabilir: deneyime açıklık, kendini bilme (bilinç düzeyi), dışa dönüklük, uzlaşılabilirlik ve kaygı düzeyi. Çok boyutlu kişilik özellikleri ise; kontrol odağı, başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi, belirsizliklere karşı tolerans, özgüven ve pratik zekâ, yaratıcılık ve yenilikçilik olarak sınıflandırılmıştır.

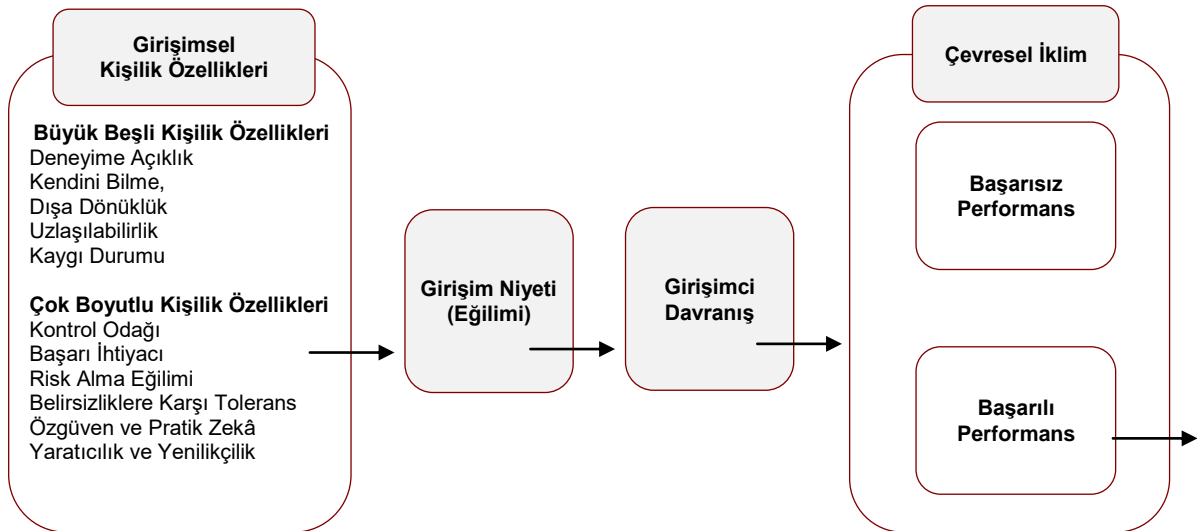
1. ÇALIŞMANIN AMACI

Girişimcilikle bağlantılı olan anahtar kişilik özelliklerini ortaya koymak, girişimcilik niyeti kavramını çözümleyerek bunu kişisel özelliklerle ilişkilendirmek; kişilik özelliklerinin girişimcilik başarısı üzerindeki etkilerini temellendirmek ve girişimsel eğilim ile girişimcinin performansı arasındaki köprüyü kurmak bu çalışmanın temel amaçlarını oluşturmaktadır.

2. ÇALIŞMANIN KAVRAMSAL MODELİ

Çalışmanın dayandığı temel kavramlar ve bunların kendi aralarında nasıl bir ilişki içinde olduğu kişisel özellikler ve girişimsel eğilim bağlamında aşağıdaki gibi sembolize edilmiştir.

Şekil 1. Çalışmanın Kavramsal Modeli



3. LİTERATÜR TARAMASI

Yeni deneyimlere açık olma, titizlik, dışa dönüklük gibi belli kişilik özellikleri başarılı bir girişimin oluşumunda büyük ölçüde pay sahibidir (Farrington, 2012). İlginç bir şekilde, sosyal olarak öğrenilen niteliklerden ziyade aileden edinilen nitelikler bağlamında, yüksek performans sergileyen ailelerin bireyleri düşük performans sergileyen ailelerin bireyelerine göre daha başarılı ve girişimci özellikler sergilemektedirler (Scherer, Brodzinski & Wiebe, 1991). Diğer bir yaklaşıma göre, girişimsel eğilim ve davranış kaynaklı kişisel özellikler başarı üzerinde daha fazla belirleyici etki yaparlar (Leutner et al, 2014). Mesela, yukarıda bahsedilen kişilik özelliklerinin, (kendini bilme, dışa dönüklük, deneyime açıklık gibi) temel olarak daha girişimci bir yapı sunabiliyor olmalarının yanı sıra, başarılı iş ve inovasyon uygulamalarının bir şekilde başlatılabilmesine yönelik alınan inisiyatifler üzerinde de etkileri vardır. Risk alma eğilimi davranışı (sadece hesaplanmış riskler) kararlı kişilik yapısı, girişimlerin filizlenmesi ve kurulması üzerinde olumlu etkiye sahiptir (Murugesan & Jayavelu, 2017; Yurtkoru, Acar & Teraman, 2014). Bunun yanı sıra, başarı tutkusu ve hırsı da girişimcilerin istediklerini elde etmeleri için gerekli davranış özellikleridir (Kerr et al., 2017). Diğer yandan, girişimcilerden koşulların ve çevresel faktörlerin belirsizliğine karşı bir şekilde başışıklık geliştirebiliyor olmaları da beklenir (Xie, 2014).

Bir kariyer seçimi olarak girişimciliğin taşıdığı kendine özgü yaşam biçimi, karşı konulamayan durumların çözülebilmesi için yaratıcı olmayı ve üstün problem çözme yeteneğine sahip olma zorunluluğunu da beraberinde getirir (Al-Damen, 2015).

Etkili kişisel yetkinlik özelliği, çalar saat ve dış programlar gibi komutlara ihtiyaç duymadan kişinin tek başına verimli olabilmesine, problemleri ve zamanı etkili bir biçimde yönetebilmesine imkân sağlayan bir beceridir (Siddiqui, 2016). İlerleyen satırlarda da göreceğimiz gibi, girişimciler enerjilerini ve kendilerine olan güvenlerini kendi iç kaynaklarıyla inşa etme eğilimi içinde olurlar, bu da aslında özgüven ve güçlü bir iç kontrol odağı ile ilintilidir (Kerr et al., 2017). Bu önemlidir çünkü aksilikler tipik olarak girişimcinin yakın kontrolü dışında ve genelde dış etkilerden kaynaklanırlar. Dolayısıyla girişimcinin zorlukları etkili bir biçimde karşılayabilmesi için duygusal boyutta istikrarlı olması ve kendine güvenmesi şarttır.

Girişimci takip eden değil inisiyatif kullanıp yapılmayan ürün ya da hizmeti tasarlayıp geliştiren, bunlara sürdürülebilir ve karlı bir yapı oluşturan ve bunu etkili bir biçimde yöneten kişidir. Yaratıcılık ve liderlik vasıflarının yanında, girişimcinin başarılı olabilmesi için sahip olması gereken diğer kişilik özellikleri iyi iletişim kurabilmesi, kararlı ve şevkli olması, motivasyonunu yüksek tutabilmesi, işleri etkili ve tutkulu bir biçimde yapması olarak sıralanabilir (Frese & Gielnik, 2014). Buraya kadarki açıklamalar çoğunlukla kişilik özelliklerinin girişimcilik üzerindeki olumlu etkilerini ve girişimci davranış modelinin başarılı bir girişim potansiyeli üzerindeki pozitif etkilerini irdelemeye yöneliktir. Ancak şaşırtıcı bir veri olarak, risk ile girişimcilik birbiriyle doğrudan ilintili olgular olmasına rağmen, yüksek risk toleransı ile yüksek girişimcilik performansı arasında anlamlı bir ilişki saptanmamıştır (Ariyanto et al., 2017).

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda ikincil veri toplama tekniğine bağlı olarak veriler elde edilmiştir. Elde edilen veriler tanımlayıcı araştırma (descriptive research) tekniğiyle analiz edilip yorumlanmıştır. İkincil verilerin elde edilmesi çerçevesinde; SSCI, SAGE Journals, Scopus ve The Harvard Business Review gibi veri tabanlarının yanı sıra; Strategic Entrepreneurship Journal, The Journal of International Business, The Journal of Entrepreneurship: Theory and Practice gibi dergilere de müracaat edilmiştir.

Nitel yöntem kapsamında; özellikle girişimcilik eğilimi ile kişilik özellikleri ve girişimsel başarı arasındaki ilişkinin ortaya konulması bağlamında ikincil veriler toplanmıştır. Ayrıca, girişimcilik ile girişimcilik eğilimi ya da niyeti ile kişilik özellikleri arasındaki bağlantılar da araştırılmıştır.

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde girişimcilik eğilimi ya da niyeti (niyet olgusu ile beraber) irdelenmiş, girişimci kişilik özelliklerinin büyüme ve girişimcilik performansı üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde analiz edilmiş ve girişimcilerin çekilme gibi davranışlarının temel nedenleri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

5.1. Girişimcilik Eğilimi (Niyeti) ve Girişimcilik Tutkusu

Girişimcilik davranışları girişimcilik eğiliminin bir sonucudur (Koe, Sa'ari, Majid & Ismaili, 2012). Girişimcilik gibi planlı davranışların öngörülmesinde eğilimler her zaman güçlü araçlar sunagelmışlerdir. Eğilimlerin öncül emarelerini algılamak, davranış eğilimlerini daha güçlü bir şekilde kavranmamıza yardımcı olur. Tutumlar, eğilimler üzerindeki etkileri yardımıyla, davranışları şekillendirirler. Eğilimler ve tutumlar ise koşullara ve kişilere bağımlı bir özellik gösterirler (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000).

Girişimciliğe dönük eğilim ve niyetler girişimcilik temayülünün ve girişimcilik ruhunun yaratılması ve oluşumu için en belirleyici itici güçlerdendir. Girişimcilik pratiği niyeti, girişimciyi bir girişim başlatmaya ve girişimci bir hayat kurmaya zorlayan psikolojik koşullar barındırır.

Girişimcilik eğilimlerinin geliştirilmesi; risk alma eğilimi ve yenilikçilik, başarı elde etmeye yönelik doyumsuz arzu, tutku, fırsatçı davranış, iyimserlik, kararlılık ve kontrol odağı gibi girişimsel kişilik özelliklerine bağlıdır, bunun yanı sıra, kişisel etkinin gücü girişimsel eğilimlerin geliştirtmesinde ve kusursuz hale getirilmesinde kritik bir etkiye sahiptir (Murugesan&Jayavelu, 2017). Esas itibarıyla, kişisel etkinin gücü ve kalitesi girişimsel eğilimin, davranışın ve bir iş başarısının emaresidir. Dışa dönüklük, deneyime açık olma, uzlaşılabilirlik, kendini bilme (titizlik) ve kaygı düzeyi gibi kişilik faktörleri girişim eğiliminin başlatılması ve sonraki girişimcilik düşüncesinin hayata geçirilmesinin temel taşlarıdır (Murugesan & Jayavelu, 2017).

Dışadönüklük, enerji ve başkaları hakkında olumlu düşünceler sağlamanın yanında, hesaplanabilir risk alma eğilimi ve girişimciliğin başarısını etkileyen kararlı kişilik edinmenin de anahtarıdır ve dolayısıyla dışa dönüklüğün seviyesi girişimsel eğilim ve niyetle doğru orantılıdır. Diğer bir deyimle, genel olarak daha fazla dışa dönük olma hali daha ileri seviyede bir girişimcilik eğilimi ya da düşünceleri somut davranışlara ve sonuçlara dönüştürme kapasitesi anlamına gelir (Murugesan & Jayavelu, 2017).

Titizlik (kendini bilme), iş prosedürlerini karşılama ve sürdürülebilir iş modelleri geliştirmeye yönelik yüksek standartlar sağlama isteği ile ilişkilidir. Yüksek hassasiyette bir titizlik seviyesi sergileyen bireyler hem özenli olurlar hem de gayretli, sorumlu ve güvenilir olma arzusundan güç alırlar. Titizlik, aynı zamanda iş yatırımlarının uzun dönem sürdürülebilirliğini etkileyen örgütsel bir kültür kurulmasını sağlayan platformların şekillenmesini de sağlar.(Murugesan & Jayavelu, 2017). Uzlaşmacılık yüksek seviyede bir işbirliğine zemin hazırlarken, rekabetçilik ve baskın olma durumu ise girişimsel başarıyı getirir (Siddiqui, 2016).

Yüksek ve düşük kaygı düzeyi (neuroticism) duygusal istikrar ile ilişki içindedir. Duygusal istikrar girişimin başarısıyla pozitif bir ilişki içinde bulunurken, duygusal istikrarsızlık negatif bir etki gösterir. Kaygılı bireyler, bir girişim sahibi olmakla negatif etkileşim içinde bulunan; değişken ruh hali, yüksek öz-bilinç (kendini bilme), ani gelişen davranış, depresyon ve kendini beğenmeme gibi davranış özellikleri gösterme eğilimi içindedirler (Murugesan&Jayavelu, 2017). Bunun yanı sıra çalışmalar göstermiştir ki, etkili kişilik profili girişimsel arzu ve niyetin gelişiminde kritik bir etkiye sahiptir. Çocukluk gibi hayatın erken dönemlerinde yüksek kişisel etkinlik gösteren bireylerin ilerleyen yaşlarda girişimci olma ihtimalleri diğer bireylere göre daha yüksektir. Aslında, kişisel etkinlik olgusu, girişimcilik arzusunun oluşumu ve dolayısıyla bir iş teşebbüsün oluşumunun özgün bir ön göstergesidir (Murugesan & Jayavelu, 2017).

Girişimcilik tutkusu, girişimcilik eğiliminin ve yeni girişler oluşturma zincirinin önde gelen bir unsurudur ve girişimcilik faaliyetlerini sırtlamak için de gereken gayret, şevk ve keyiften beslenir (Ismail, Rahim, Kamal, Mat & Husin, 2015). Girişimcilik tutkusu, girişimcinin davranışlarını etkilediği gibi, iş fırsatlarını fark edebilme yeteneği üzerinde de olumlu katkılar yapar, dolayısıyla yüksek girişimcilik tutkusuna sahip girişimciler, girişimcilik tutkusunun eşlik ettiği ve yönlendirdiği davranışlarla iş fırsatlarını belirler, başlatır ve başarılı bir şekilde yürütürler (Ismail et al., 2015).

5.2. Girişimsel Kişilik Özellikleri

5.2.1. Kontrol Odağı (Locus of Control) ve Kültür

Kontrol odağı kavramı davranışlara iç ve dış kontrol odağı şeklinde yansır. İç kontrol odağı yüksek bireyler, olup bitenlerden kendilerini sorumlu tutma eğilimindedirler. Bu tutum bir anlamda, öz eleştirili olma halinin normal düzeyden çok aşırı düzeylere kadar çıkabildiği farklı durumları da kapsar. Dışsal kontrol odağında ise durum aksi şekilde gelişir ve bireyler olup bitenlerden kendisi dışındaki faktörleri sorumlu tutma eğilimi içine girerler. Kontrol odağını girişimcilik kapsamında düşündüğümüzde kültürü de için içine katmak gerekebilir. Yüksek bir iç kontrol odağı bireylerin başarılı girişimciler olup olmayacaklarını anlamamızı sağlayan bir mekanizma gibidir ve bu da kültüre bağlı olarak şekillenen bir durumdur. Yüksek iç kontrol odağına dayalı davranış sergileyenler, hayatlarının ne yönde geliştiği üzerindeki en belirleyici etkenin kendi kişisel kararları olduğunu düşünürler. Dış kontrol odağına sahip kişiler ise, kader ve zorluklar gibi mevcut çevresel faktörleri hayatlarını düzenleyen ve etkileyen en egemen kavramlar olarak adlandırırlar.

Yüksek iç kontrol odağına sahip kişiler, potansiyel ırkçılık ya da cinsel ayrımcılık gibi dış sınırlamaları bir mesela olarak görmedikleri için bunlardan daha az etkilenirler ve dolayısıyla hem girişimci olma hem de girişimi başarılı kılma ihtimalleri yüksektir (Kerr et al., 2017). Bireyseliğin bir kültür olarak hâkim olduğu ve birçok girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleştiği özellikle batı toplumları güçlü iç kontrol odağına sahip insanlar yetiştirmeye daha yakındır. Bu anlamda batı toplumlarının bilim, teknoloji ve inovasyondaki başarıları ortadadır. Buradan hareketle, girişimcilik arzu ve niyetine olumlu katkılar yapan iç kontrol odağı olgusunun, içinde yaşanılan toplumdaki bir yere kadar etkilendiğini söylemek yanlış olmaz (Kerr et al., 2017). Ayrıca bazı araştırmacılar kontrol odağının girişimciliğe yakın olan insanların karar verme mekanizmaları üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olduğunu saptamışlardır (Kerr et al., 2017).

5.2.2. Başarı İhtiyacı (güdüsü)

Başarı ihtiyacının diğer bir deyimle başarı güdüsünün, hem girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak görmeye hem de girişimin performansı ile bağlantısı vardır. Bu yönüyle başarı güdüsü, hem meslek seçimi hem de bu rolün başarısı anlamında, girişimsel faaliyetlerin öngörülebilmesi yönelik bize çok belirleyici veri sağlar (Collins et al., 2004).

Başarı güdüsü, zorlayıcı hedefler, ustalık gerektiren beceriler ve kayda değer başarılar elde etmeye yönelik isteği ifade eder (Kerr et al., 2017). Kayda değer bir başarıyı gerçekleştirme arzusu ise tutkuyla dolu olmayı ve en mükemmeli istemeyi gerektirir ki, bunlar genellikle girişimciliğin kapsama alanına dâhil olabilmek için ihtiyaç duyulan meziyetlerdir (Kerret al., 2017). Başarı güdüsünün gücü, girişimsel davranışların başarısı ve bunların iş sonuçlarına etkileri ile yakın ilişkilidir (Kerr et al., 2017; Lopera & Marchand, 2017).

5.2.3. Risk Alma Eğilimi

Risk almaya yatkın olma hali girişimcilik olgusu için önemli bir kişisel özelliktir. Risk almaya yatkınlık, girişimcilerin yetenekler geliştirme ve bu yeteneklerini pratiğe dökme yöntemlerini şekillendirir (Yurtkoru et al., 2014). Risk alma eğilimi, girişimcinin işlerini kovalarken ihtiyaç duyduğu girişimsel başarıyı, tutkuyu ve enerjiyi doğrudan etkiler (Lopera & Marchand, 2017). Yüksek risk alma eğiliminin başarılı girişimcilik üzerinde neden etkili olabileceğini gösteren belirgin nedenler vardır. Bu nedenlerin başta geleni, kendi finansal ve duygusal konfor alanlarının ötesine geçmekte bir beis görmeyen bir girişimci adayının, daha büyük ve sürdürülebilir bir teşebbüs kurma konusunda görece daha iyi bir fırsata sahip olduğu gerçeğidir (Lopera & Marchand, 2017).

Bunun yanı sıra bazı araştırmalar risk almaya meyilli olma halinin çok dinamik olduğunu ve kişinin sosyal etkileşimiyle de çok yakından ilgili olduğunu göstermiştir. Diğer bir araştırmada da girişimci olma konusunda temkinli davrananların hesaplanabilir risk almaya kariyer gelişimlerinin erken dönemlerinde öğrendikleri belirlenmiştir (Lopera & Marchand, 2017) ki, bu veri, hesaplanabilir risk alma davranışının öğrenilebilir bir kişilik özelliği olduğunu ortaya koyması anlamında dikkat çekicidir.

5.2.4. Belirsizliklere Karşı Tolerans

Belirsizliklere karşı toleranslı olma durumu; değişen durumlara, karmaşıklığa ve kesin olmayan hallere karşı gösterilen psikolojik ve duygusal bir tepkidir (Ismail et al., 2015). Diğer şekliyle, belirsizliğe karşı tolerans durağanlığa karşı oluşan bir tehdit değil bir fırsat olarak görülebilir ve esas itibarıyla belirsizliğe karşı yüksek bir tolerans limitine sahip olan bireyler, belirsiz çevresel koşullarını yaratıcılığın ve problem çözmeye yönelik diğer kişisel özelliklerin kullanılmasını gerektiren zorlayıcı durumlar olarak ele alırlar (Ismail et al., 2015).

Belirsizliklere karşı tolerans gösterebilmek girişimcilik özellikleri için temel bir kabiliyettir. Bu nedenle, belirsizliğin çok yüksek olduğu iş ortamları çok yüksek seviyede belirsizlik toleransına sahip olan girişimcileri gerektirir. Dahası, bazı kişilik özelliklerini doğuştan edinen diğer bir ifadeyle “doğal girişimci” olarak adlandırabileceğimiz kişiler, belirsiz finansal durumları kabul edilebilir ve hatta olağan bulurlar (Xie, 2014).

5.2.5. Özgüven ve Pratik Zeka

Özgüven girişimciliği besleyen ve kolaylaştıran psikolojik bir kişilik özelliği olarak kişilerin girişimci olabilmeleri üzerinde etkiye sahiptir. Kişilerin girişimin başarısını etkileyen kritik görevlerin yerine getirilebilmesi sırasında ortaya koydukları yetenek ve beceriler, onların ne seviyede bir özgüven sergiledikleri hakkında fikir verir (Al-Damen, 2015). Özgüvenin yanında pratik zekâ ile girişimciliğin başarısı arasında da ilişki vardır ve bu ilişki girişimciliğe başlama ve sürdürme oranı üzerinde kritik bir etkiye sahiptir (Al-Damen, 2015). Pratik zekâ ise, girişimi hem kısa hem de orta vadede başarılı ve sürdürülebilir kılan uygulamaların hayata geçmesi, girişimlerin büyümesi, hedeflerin belirlenmesi bu hedeflerin orta vadede öngörülebilmesi ile etkileşim içindedir (Baum, Bird,& Singh, 2011).

5.2.6. Yaratıcılık ve Yenilikçilik

Yaratıcılık ve dolayısıyla yenilikçilik girişimciliğin sadece hazırlık evresinde değil tüm girişimcilik sürecinde çok önemli bir rol üstlenir (Zhou, 2008). Bu iki kavram ve kişilik özelliği, bireylerin davranışlarında hayat bulup, bilginin güce ve ürüne dönüşmesini sağlayan bir mekanizma görevi görmesi açısından girişimcilik için olmazsa olmazdır. Girişimsel niyetin öncü göstergelerinden biri de yaratıcılık ve yenilikçiliktir ki bu kişilik özellikleri ile girişimci eğilimler arasında pozitif ilişki sayesinde mevcut kaynakların iş fırsatlarına dönüşmesi sağlanmış olur (Ozarili & Rivenburgh, 2016).

İnovasyon ve yaratıcılık, girişimcilik niyetleri ve eylemleri arasındaki bağlantıyı etkileyen temel unsurlar olan doğaçlama ve örüntü tanımayı kolaylaştırıcı bir zemin hazırlar. Özünde, hem yaratıcılık hem de yenilikçilik, yeni fikirler üretmek ve tatsız durumları iş fırsatlarına dönüştürmek için gerekli olan nitelikler olan soyutlama, kavramsal kombinasyonlar kurma, problem formülasyonları geliştirme ve analogik akıl yürütmeyi güçlendirir (Dakung, Munene & Balunywa, 2016). Yenilikçilik ve yaratıcılık, bireylerin girişimcilik davranışlarını etkileyerek onların girişimsel aktiviteleri üzerinde de olumlu etkiler gösterirler (Dakung et al., 2016).

5.3. Kişilik Özelliklerinin Girişimsel Performans Üzerindeki Etkisi

Girişimcilik performansı; iş fırsatlarının tanımlanmasıyla, konseptlerin oluşturulmasıyla, ürün geliştirilmesiyle, pazar yapısının tanınmasıyla ve yatırımcılar arasında sağlıklı ilişkiler kurulmasıyla yakından ilgilidir (Siddiqui, 2016). Girişimciliğin etkinliği önceki bölümlerde üzerinde durulan kişisel özellikleriyle ilgilidir. Aşağıda ise bu kişilik özelliklerinin somut girişimcilik sonuçlarına ve davranışlarına nasıl imkân sağladığı anlatılacaktır.

Girişimcilik performansının; kişisel etkinlik, iç kontrol odağı ve diğer kişilik özellikleriyle olan ilişkisinden bahsedilmiştir. Etkin kişilik; yenilikçilik, esneklik, tutku, yaratıcılık ve kararlılık sayesinde girişimcilik performansını artırır (Siddiqui, 2016). Mesela, tutku seviyesi yüksek olan girişimciler uzmanlaştıkları alanlarda görece daha az tutku düzeyine sahip olanlardan daha yüksek performans gösterme eğilimindedirler. Girişimcilik tutkusu, girişimin performansı ve etkin kişilik arasındaki ilişkide vasıta görevi görür ve bu da tutkunun etkin kişilik ve performansı doğrudan etkileyebileceği anlamına gelir (Siddiqui, 2016). Bir girişimin yükünü çekme konusunda tutkulu olan bireylerin, etkin kişilik profillerinin de yüksek olduğu açıkça ortadadır. Mesela bilim kurgu yazarı

olmak isteyen birisinin en azından konu hakkında belli bir kapasitede olması ve belli seviyede bir yazma yeteneğine sahip olması gerekir.

Dışa dönüklüğün, yüksek enerji ve iyimserlik gibi özellikler sayesinde iletişim ve girişimcilik performansı için kritik bir rol oynadığı üzerinde durulmuştur. Dışa dönük insanlar, cana yakın bir yapıya sahip oldukları için müşteri ve tedarikçileriyle olumlu ilişkiler kurarlar. Dışa dönüklük, bünyesinde barındırdığı esneklik, şevk ve güçlü adaptasyon performansı gibi nitelikler sayesinde girişimcilerin hızlı değişen küresel çevrelerle başarılı ilişkiler kurmalarını sağlar (Siddiqui, 2016). Özetle, dışa dönük insanların iyimser olmaya ve insanlarla iletişim kurmaya, etkileşimde bulunmaya yatkın özellikleri onları yüksek başarıya ulaştıran kolaylaştırıcı unsurlardır.

Teçrübelerle açık olmak; yaratıcılık, inovasyon, merak ve bağımsız olma isteği için önemlidir ve bunların tümü de girişimcinin başarısını artırır. Deneyimlere açık olan girişimciler, kendilerini girişimcilik ölçeğinde geliştirecek olan okuma, dinleme ve danışma gibi özelliklerde iyi olmaya çalışırlar (Siddiqui, 2016). Bu yeni deneyimlere açık olabilmeye yeteneği, girişimcilerin fırsatları görebilmelerini, ürün geliştirebilmelerini ve bu ürünleri yeni yöntemlerle pazara sunabilmelerini sağlar.

Deneyimlere açıklık, aynı zamanda, pazar payındaki artışlarla ve girişimin büyümesiyle istatistiksel olarak ilişki içindedir (Siddiqui, 2016).

Duygusal istikrar ve kendini bilme de girişimcilik performansını artıran önemli kişisel özelliklerdir ancak uzlaşılabilirlik girişim başarısı üzerinde ters yönde bir etkiye bulunur. Duygusal olarak istikrarlı olan girişimciler; daha az kaygılı, kıskanç ve endişeli olma ve daha fazla metanetli, iyimser ve sağduyulu olma eğilimindedir (Siddiqui, 2016). Duygusal istikrarlılık unsuru, girişimcilerin olumlu ve iyimser düşünebilmeleri sayesinde; zor durumlarla, zorlayıcı unsurlarla ve stresle başa çıkmalarına yardım eder.

Verimlilik, tertip ve yüksek seviyede bir düzen ile kimlik kazanan kendini bilme unsuru, girişimcilik performansı ile pozitif olarak ilişkilidir. Kendini bilme düzeyi yüksek olan girişimciler, iş performansını artırmada etki sahibi olan paydaşlarıyla, müşterileriyle, tedarikçileriyle ve yatırımcılarıyla faydalı ve uzun süreli ilişkiler kurmaya eğilimlidirler (Siddiqui, 2016). Ancak; kibarlık, sıcaklık ve dayanışma gibi özelliklerle vücut bulan uzlaşılabilirlik ilginç bir şekilde girişimcilik başarısı üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir ve bu nitelikler, doğal ve girişimciye daha yakın olan rekabet, baskınlık ve bağımsızlığa karşı büsbütün bir karşıtlık içerisindedir (Siddiqui, 2016). Uyumluluktan düşük puan alan girişimciler, daha yüksek puan alanlara göre daha iyi performans gösterme eğilimindedirler, bu da girişimcilik başarısı için bir rekabet ve baskınlık seviyesinin gerekli olduğunu düşündürmektedir.

5.4. Girişimciliğin Farklı Evreleri ile Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki

Neden performans ve başarı girişimciliğin evreleriyle kritik düzeyde ilişkilidir? Başarılı girişimciler girişimciliğe girer, statülerini korur ve girişimlerini büyütürler bu sayede girişimcilikten ayrılma ihtimallerini de azaltmış olurlar. Aşağıdaki bölümde, bu makalede daha önce bahsedilen kişilik özelliklerinin, girişimcilik katılımının sürdürülebilir veya sürdürülemez olma boyutunu nasıl doğrudan etkilediği tartışacaktır.

5.5. Girişimciliğe Girme İhtimali ve Girişimcilik İlgisi

Girişimcilik sürecine girmek tipik olarak bir iş kurmak veya satın almakla tanımlanır ve bu başlangıç ya da satın almada kişilik özellikleri önemli bir rol oynar (Frese & Gielnik, 2014). Risk alma, deneyime açık olma, duygusal istikrar, dışadönüklük ve kendini bilme unsuru, kişilerin girişimcilik faaliyetlerine yönelik eğilimleri üzerinde de kritik rol oynamaktadır. Çalışmalar; duygusal istikrarın, risk eğilimi ve deneyime açıklığın, bireylerin girişimciliğe girme kararında en belirleyici etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Frese & Gielnik, 2014). Hem kaygılı olma hali hem de naiflik ya da uzlaşılabilirlik özelliklerinin, bireylerin girişimciliğe girme arzusunda büyük bir engel olduğu görülmektedir. Dahası, daha yüksek düzeylerde iç kontrol odağı, yenilikçilik, tutku ve zekâyâ sahip olanların, girişimciliğe girme olasılıkları diğerlerinin yanında daha yüksektir (Frese & Gielnik, 2014). Risk alma, iç kontrol odağı ve başarı ihtiyacı gibi kişilik özellikler, girişimciliğin ilk evrelerinde

başarıyı kolaylaştırmak için gerekli olmakla beraber bireyin girişimcilik durumlarına ve profesyonel düzeydeki ortamlara girme olasılığıyla da ilintilidir.

5.6. Girişimci Olarak Büyüme ve Başarı

İş girişimlerinin başarısı, büyüme ve pazar payı açısından ölçülür (bir girişimcinin nihayetinde elde edebileceği pazar payı aşağı yukarı bellidir). Girişimcilik başarısını şekillendirmede kişilik özellikleri kritik bir etkiye sahip olmakla beraber yatırım, büyüme, kendi kendini raporlama, başarı ve uzun vadeli yaşayabilirlik gibi değişkenler de önemlidir. (Frese & Gielnik, 2014). Yenilikçilik ve etkin kişilik gibi karakter özellikleri, kâr büyümesi ve istihdamın artırılmasında da kritik bir öneme sahiptir. Ayrıca, etkin kişilik, etkili iletişim, motivasyon, azim ve tutku, iş girişimlerinin büyümesi üzerinde doğrudan etkiye sahiptir.

Öte yandan, girişimsel bir teşebbüsün uzun ömürlü olması için genellikle kendini bilme, dışa dönüklük, deneyime açıklık ve duygusal istikrar unsurları gereklidir (Frese & Gielnik, 2014). Bir iş girişiminin performansını şekillendiren diğer özellikler etkin kişilik, iç kontrol odağı, yenilikçilik ve strese karşı yüksek düzeyde toleranslı olmak şeklinde sıralanabilir. Risk eğilimi kişilik özelliği; büyüme, kârlılık iş girişimleri uzun vadeli olabilmesi boyutu ile ilişkilendirilemezken (Ariyanto et al., 2017), yine de girişimciliğe olan ilginin sürdürülmesi ve girişimciliğe katılma inisiyatifi anlamında önemli bir niteliktir.

5.7. Girişimciliği Bırakma Olasılığı

Kişilik özellikleri aynı zamanda girişimcilerin teşebbüslerden çıkış olasılığını belirlemede de kritik bir rol oynamaktadır. Aşırı uzlaşılabilirlik ve kaygılı olma hali, girişimcinin iş hayatından geri çekilmesi için risk faktörleri olarak karşımıza çıkar (Ariyanto et al., 2017). Bununla birlikte, bu “uygun olmayan” kişisel özellikleri nedeniyle kaygı düzeyi yüksek ve uzlaşılabilir bireylerinin tümünün girişimciliği terk etme olasılığının bulunduğu anlamına gelmez ki, kişilik özelliklerinin etkinliği, biraz da dış koşullar ve diğer etmenler tarafından yönlendirilir ve yönetilir (Ariyanto et al., 2017). Bu nedenle, örneğin, bir kişi uzlaşılabilir ancak son derece yaratıcı, etkin kişiliğe sahip, bağımsız ve yenilikçi olabilir. Gerçekten de, birçok işletme uzlaşılabilirlik modelleri üzerinde çalışır ama gelin görün ki çekici ve karizmatik liderler nedeniyle başarılı olur. Bununla birlikte, riskler için sözde düşük bir tercih ve tolerans ile risk alma konusundaki yüksek isteksizlik, bir iş girişiminin uzun vadede ayakta kalmasını sınırlandırmaktadır. Bu, örneğin, bir işletme sahibinin nihai olarak bir işletmenin başarısını ve kârını artıracak olan riskli kararları tercih etmek için uygun cesaret ve iradede yoksun olmasına neden olabilir. Çoğu zaman, uluslararası şirketler gibi büyük girişimler büyük miktarlarda risk içerir ve hatta bu tür sorunlarla başa çıkabilmek için özel birimler kurarlar.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu akademik çalışma ile girişimci kişilik özellikleri ile davranışsal sonuçlar ve girişim performansının başarısı arasında açık bir bağlantı olduğunu gösterilmiştir. Bu bağlamda bahsedilen niteliklere sahip kişilerin, profesyonel bir kariyer seçeneği olarak girişimciliğe girme olasılıkları daha yüksektir. Bununla birlikte bu niteliklere nispeten daha fazla sahip olan girişimcilerin girişimlerini sürdürülebilir kılma ve büyütme olasılıkları da daha yüksektir. Uzlaşılabilirliğe karşı baskınlık, kaygılı olma haline karşı güven şeklindeki gibi zıt karakter özelliklerine sahip olanların ise girişimciliği terk etme olasılıklarının daha yüksek olduğu saptanmıştır.

Bu çalışmadaki çıkarımlar, bireylerin girişimciliğe başlama ve sonlandırma olasılıklarının doğal çevresel koşullar ve bu koşulların girişimciliği ne ölçüde beslediği ile ilintili olarak ortaya çıkmaktadır. Girişimcilik özellikleri ailelerin onları nasıl yetiştirdiği ile mi yoksa sadece doğuştan gelen özelliklerin mi bir yansımasıdır? Aslında; uzlaşılabilirlik, kendini bilme hali, deneyime açıklık, kaygılı olma hali ve dışa dönüklük olarak gösterilen büyük beşli kişisel özelliğinin genetik faktörlere dayalı olarak geliştiğini gösteren sınırlı veri vardır ancak yine de bu özelliklerin %40 ile %60 aralığında aileden gelen özelliklerin etkisiyle doğuştan kazanıldığını söyleyebiliriz (Power & Pluess, 2015).

Tıp uzmanlarının kaygı ile ilişkili depresyon ve diğer niteliklerin genetik faktörlere dayandığı konusunda hemfikir olduğu düşünüldüğünde ki, depresyon bugün artık genetik bir durum olarak kabul edilir, bu anlamlı bir çıkarım olarak düşünülebilir. Bununla birlikte, bahsedilen % 40 ile % 60 oran

aralığı, tüm bu beş büyük kişilik özelliğinin tamamen önceki nesillerden miras kaldığı anlamına gelmemekle beraber, girişimcilik kapasitesinin yetiştirilmesinde çevresel etmenlerin de önemli bir yeri vardır.

Bu çalışma; bireylerin girişimciliğe hazır olma durumlarının, girişimcilik niyetlerine ve girişimcilik davranışlarına bağlı olduğunu göstermektedir. Araştırma, girişimcilik ve girişimcilik niyeti arasında nedensel bir ilişki olduğunu da ortaya koymaktadır. Ayrıca, girişimci niyet; yenilikçilik, risk alma eğilimi, iç kontrol odağı ve başarı arzusu gibi kişilik özelliklerinin kalitesi ile pozitif olarak ilişkilidir. Özünde, girişimcilik olgusu girişimcilik özellikleriyle nedensel bir ilişki içerisindedir. Bu sayede girişimcilik davranışları ve çıktıları ile girişimcilik özellikleri arasında doğrudan bir ilişki olduğu açıktır. Bu da bir anlamda, girişimcilerin “karakter özelliklerinin bir toplamı” olduğu anlamına gelir. Bu karakter özellikleri de genellikle, işletme girişimlerinin başlatılması ve yürütülmesi süreçlerinin başarı düzeyini belirler.

Tüm bireyler girişimciliğe eğilimli değildir. Girişimcilik, toplumsal refah anlamında olumlu bir olgu olmakla beraber, herkesin kendi işine sahip olduğu ve bir lidere hizmet etmekte isteksiz davrandığı bir dünyada genel anlamda toplumun işleyişi de zorlaşır. Özerkliğin artmasına yönelik bir arzu ve bu yöne doğru bir doğru kayış söz konusudur, ancak girişimci olmak, daha az finansal istikrar ve iflas riski de dâhil olmak üzere kendi sorunlarıyla birlikte gelir. Bu çalışma ışığında, bazı kişilik özelliklerinin, çocuklarda veya erken dönem yetişkinlerinde gözlemlenmesi gereken öncül bir gösterge verisi olarak değerlendirilmelidir. Ebeveynlerin bu tür özellikleri fark edebilmeye yönelik algılarının artırması çok önemlidir. Aynı şekilde öğrencileriyle yakın ilişkiler kurmayı başarabilen öğretmenler ve öğretim kurumları da bu sürecin önemli aktörleridir. Çocukların, ergenlerin ve öğrencilerin sahip oldukları girişimci kişilik özelliklerinin keşfedilmesine, geliştirilmesine ve doğru faaliyetlere yöneltilmesine yönelik geliştirilecek teşvik ve destek mekanizmaları, sadece onların kişisel kariyer yaşamları için değil sosyal ve ekonomik kalkınmayı hızlandırmayla inovasyon ve katma değer yaratmak için de altyapısal bir zemin oluşturur.

Girişimci kişilik özelliklerinin, iktisadi teşebbüslerin genel performansı üzerinde önemli bir etkisi vardır. Özünde, bir iş girişiminin büyümesi, karlılığı ve hayatta kalma oranı, girişimcinin karakter özellikleriyle yakından ilgilidir. Girişimcinin sergilediği kişilik özellikleriyle girişimcilik niyetinin girişimin başarı performansı arasında pozitif bir ilişki gözlemlenmektedir. Yukarıda belirtildiği gibi, girişimci kişilik özellikleri, bireylerin girişimcilik faaliyetleriyle meşgul olabilmeye ve dolayısıyla istikrarlı, uzun vadeli ve sürdürülebilir iş ortaklıkları tesis edebilme ihtimallerini öngörebilmeye anlamında kritik ve elle tutulur veri sunar. Çok sayıda kişilik özellikleri girişimcilik niyetlerini, performansını ve evrelerini farklı şekilde etkiler. Yüksek iç kontrol odağı, risk eğilimi, başarı ihtiyacı ve belirsizlik toleransı, girişimcilik niyeti ve performansı ile pozitif bir ilişki sergilemeye yatkındır. Bununla birlikte, yüksek düzeyde bir uzlaşılabilirlik ve kaygılı olma hali gibi kişilik özelliklerinin bazıları ise, girişimsel teşebbüslerin performansını sınırlandırmakta ve uzun vadeli hayatta kalmalarının önünde tehdit oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

- Al-Damen, R. A. (2015). The impact of entrepreneurs' characteristics on small business success at medical instruments supplies organizations in Jordan. *International Journal of Business and Social Science*, 6(8).
- Ariyanto, A. A., Muluk, H., Newcombe, P., Piercy, F. P., Poerwandari, E. K., & Suradijono, S. H. R. (2017). *Diversity in Unity: Perspectives from Psychology and Behavioral Sciences*. CRC Press.
- Baum, J. R., Bird, B. J., & Singh, S. (2011). The practical intelligence of entrepreneurs: Antecedents and a link with new venture growth. *Personnel Psychology*, 64(2), 397-425.
- Braunerhjelm, P. (2010). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth-past experience, current knowledge and policy implications. *Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation 224*, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human performance*, 17(1), 95-117.
- Dakung, R. J., Munene, J. C., & Balunywa, W. (2016). Robustness of personal initiative in moderating entrepreneurial intentions and actions of disabled students. *Cogent Business & Management*, 3(1), 1169575.

- Farrington, M. (2012). Does personality matter for small business success?. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 15(4), 381-401.
- Frese, M., & Gielnik, M. M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 1(1), 413-438.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32
- Ireland, R. D., Hitt, M. A., & Sirmon, D. G. (2003). A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions. *Journal of Management*, 29(6), 963-989.
- Ismail, I., Rahim, N. A., Kamal, M. H. M., Mat, R. C., & Husin, N. (2015). Investigating the Needs for Achievement, Risk Taking and Tolerance for Ambiguity toward Entrepreneurial Passion among Single Mother Entrepreneur in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 31, 110-116.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2017). Personality traits of entrepreneurs: a review of recent literature. *Harvard Business School Working Paper* (No. W18-047)
- Koe, W. L., Sa'ari, J. R., Majid, I. A., & Ismail, K. (2012). Determinants of entrepreneurial intention among millennial generation. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 40, 197-208.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). The relationship between the entrepreneurial personality and the big five personality traits. *Personality and Individual Differences*, 63, 58-63.
- Lopera, M., & Marchand, S. (2017). Peer Effects and Risk-Taking Among Entrepreneurs: Lab-in-the-Field Evidence. Retrieved from https://www.crrp.ca/sites/crrp.ca/files/fichier_publications/crrp-2017-03.pdf
- Murugesan, R., & Jayavelu, R. (2017). The Influence of Big Five Personality Traits and Self-efficacy on Entrepreneurial Intention: The Role of Gender. *Journal Of Entrepreneurship And Innovation in Emerging Economies*, 3(1), 41-61.
- Navis, C., & Ozbek, O. V. (2016). The right people in the wrong places: The paradox of entrepreneurial entry and successful opportunity realization. *Academy of Management Review*, 41(1), 109-129.
- Orobia, L., Munene, J. C., & Balunywa, W. (2017). The role of entrepreneurship education in shaping entrepreneurial action of disabled students in Nigeria. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 29(4), 293-311.
- Ozaralli, N., & Rivenburgh, N. K. (2016). Entrepreneurial intention: antecedents to entrepreneurial behavior in the USA and Turkey. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 3.
- Öztaş, M., Kasımoğlu, M., & Şirin, E. F. (2017). The effect of entrepreneurial personality traits of undergraduates in the area of education of physical education and sports on the entrepreneurship tendency. *Journal of Human Sciences*, 14(4), 4365-4382
- Power, R. A., & Pluess, M. (2015). Heritability estimates of the Big Five personality traits based on common genetic variants. *Translational psychiatry*, 5(7), e604.
- Scherer, R. F., Brodzinski, J. D., & Wiebe, F. (1991). Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3(2), 195-206.
- Sharma, P., & Chrisman, S. J. J. (2007). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. In *Entrepreneurship* (pp. 83-103). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Siddiqui, M. (2016). Entrepreneurial Passion as Mediator of the Entrepreneurial Self Efficacy and Entrepreneurial Performance, Relationship: An Empirical Study in Small Medium Businesses. *Journal Of Entrepreneurship & Organization Management*, 5(3).
- Storey, D. J., & Greene, F. J. (2010). *Small business and entrepreneurship*. Financial Times/Prentice Hall.
- Walter, S. G., & Heinrichs, S. (2015). Who becomes an entrepreneur? A 30-years-review of individual-level research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(2), 225-248.
- Xie, C. (2014). Why do some people choose to become entrepreneurs? An integrative approach. *Journal of Management Policy and Practice*, 15(1), 25.

Yurtkoru, E. S., Acar, P., & Teraman, B. S. (2014). Willingness to take risk and entrepreneurial intention of university students: An empirical study comparing private and state universities. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 834-840.

Zhou, J. (2008). New look at creativity in the entrepreneurial process. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1), 1-5.



Gönderiliş Tarihi: 04/09/2018
Kabul Tarihi: 20/10/2018
ORCID 0000-0001-5775-5656
ORCID 0000-0003-2110-7571

INSURANCE TECHNOLOGIES (INSURTECH): BLOCKCHAIN AND ITS POSSIBLE IMPACT ON TURKISH INSURANCE SECTOR

**İsmail YILDIRIM¹
Eyyüp Ensari ŞAHİN²**

ABSTRACT

Blockchain is a trustless technology which offers the highest level of transparency. Based on trust, the insurance sector and the use of blockchain may seem contradictory. However, leading international insurance companies are already investing in blockchain. It is suggested that the blockchain technology will bring efficiency to insurance processes and allow for better policy pricing and risk management, an improved insurance compensation experience which, in turn, will increase the trust placed on the sector, while ensuring the ability to offer services to an increased number of clients with the development of new insurance products and the use of smart contracts. In order to ensure that blockchain proves beneficial for the insurance sector, several systems and actors available in the sector will need to use blockchain-based insurance practices. Insurance companies will need to take several steps if they are to incorporate blockchain processes to their new business model. Insurance companies need to better understand the blockchain technology and to make necessary adjustments to their systems, and they need to decide which processes are to be incorporated to their business and how to introduce these processes to their clients. This study focused on the application areas of the blockchain technology in the insurance sector, its impact on the sector, the steps insurance companies need to take in order to ensure the widespread use of blockchain-based insurance practices, and it explored a number of current blockchain practices.

Keywords: Blockchain, Insurance, Insurance Sector, Insurance Technologies

Jel Codes: G22, O30

SİGORTA TEKNOLOJİLERİ (INSURTECH): BLOCKCHAIN VE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ ÜZERİNDE OLASI ETKİLERİ

ÖZ

Blockchain, en yüksek düzeyde şeffaflık sunan güvenilir bir teknolojidir. Güvene dayanarak, sigorta sektörü ve blockchain kullanımı çelişkili görünebilir. Ancak, önde gelen uluslararası sigorta şirketleri zaten blockchain'e yatırım yapıyor. Blok zincirleme teknolojisinin sigorta süreçlerine verimlilik kazandıracağı ve daha iyi politika fiyatlandırması ve risk yönetimi sağlamanın yanı sıra, sektöre duyulan güveni artıracak, aynı zamanda hizmet sunabilme kabiliyetini arttıracak geliştirilmiş bir sigorta tazminat deneyimi sunması önerilmektedir. yeni sigorta ürünlerinin geliştirilmesi ve akıllı sözleşmelerin kullanımı ile artan müşteri sayısı. Blockchain'in sigorta sektörü için faydalı olduğunu kanıtlamak için sektörde mevcut olan çeşitli sistemler ve aktörlerin blockchain temelli sigorta uygulamalarını kullanmaları gerekecektir. Sigorta şirketleri yeni iş modellerine blockchain süreçlerini dahil etmek için birkaç adım atmaları gerekecek. Sigorta şirketlerinin blockchain teknolojisini daha iyi anlamaları ve sistemlerinde gerekli düzenlemeleri yapmaları gerekiyor ve işlerine hangi süreçlerin dahil edileceğine ve bu süreçlerin müşterilere nasıl sunulacağına karar vermeleri gerekiyor. Bu çalışmada blok sektörünün sigorta sektöründeki uygulama alanları, sektöre etkisi, blok sigorta temelli sigorta uygulamalarının yaygın kullanımını sağlamak için atılması gereken adımlar sigortaya odaklanmış ve bir dizi akım araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Blockchain, Sigorta, Sigortacılık Sektörü, Sigorta Teknolojisi

Jel Kodu: G22, O30

¹ Assoc.Prof., Hitit University, ismailyildirim@hitit.edu.tr

² Asst. Prof., Hitit University, eyupensarisahin@hitit.edu.tr

INTRODUCTION

In the aftermath of the Industrial Revolution, the world rapidly moved on to the Technological Revolution. End-users welcome the technological innovations made especially in the product and service segment, and technology-related products readily enter global markets and increase their market share in no time. As a result of this development and transformation, finance sector and technology are drawn closer in recent years which resulted in the increased use of financial technology products and related brokering services. In the wake of these developments, Satoshi Nakamoto published a whitepaper in 2008, "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" and it can be said that this article marked a turning point in financial technology (Nakamoto, 2008:1). Traded for the first time in 2009, Bitcoin had a strong uptrend until 2017 and became widely recognized. The popularity of Bitcoin was studied by a number of circles and it was concluded that it is just a small output of the Blockchain system. A Blockchain system is defined as a decentralized system which has data transfer capabilities without the need for the intermediary of third parties (Nakamoto, 2008: 1).

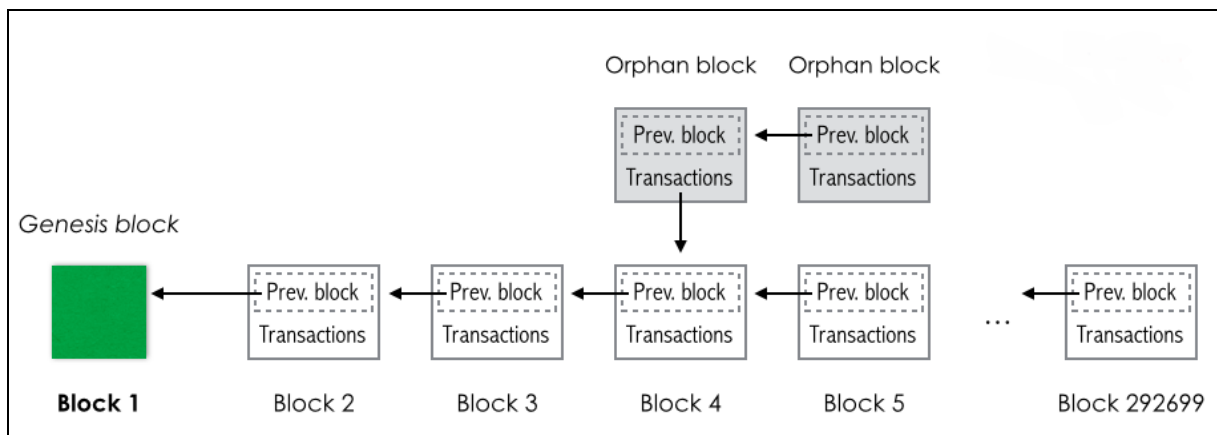
The purpose of insurance, on the other hand, is to offer insurance services to the clients in order to meet their needs fully and to reduce the risks involved in their operations. Insurance companies will need to offer innovative and impeccable services if the sector is to grow and develop. Any innovative entrepreneur who places importance on their business and who knows how to offer the best services to their clients may benefit from the development of the insurance sector and may secure millions or even billions of dollars' worth of growth for their business if they develop a business model using InsurTech (Acer, 2017). The Blockchain technology is expected to transform the insurance sector drastically. A number of innovations such as new insurance models, services to minimize the risks, information technologies to prevent insurance misconducts are now adopted in the insurance sector.

This study analyzes the applicability of the blockchain technology to insurance operations and explores the current status of relevant practices. Nevertheless, we are going to discuss the innovations brought into the insurance sector by the blockchain technology and innovative products aimed at cost reduction.

1. BLOCKCHAIN TECHNOLOGY & THE PROCESSES INVOLVED

Online shopping, online payment and money transfers and banking transactions are now grown dependent on financial institutions, i.e. third parties. In order to reduce/eliminate such dependency, blockchain system which offers a decentralized payment option was suggested by "Satoshi Nakamoto". Nakamoto (2008) explained the blockchain system, a Peer-to-Peer (p2p) system which eliminated the third party involvement. Blockchain system can be defined as a system where digital data can be stored in a distributed manner (open to all users) using communication networks while at the same time ensuring that the data is unaltered throughout this process. Blockchain system acts as a ledger where all the transactions are recorded. The system was born with the founding of the first block (Genesis). The Genesis Block is the first-ever block of Bitcoin mined by Satoshi Nakamoto. Modern versions of Bitcoin number the Genesis Block as block 0 (Usta A. & Dogantekin, 2017: 24).

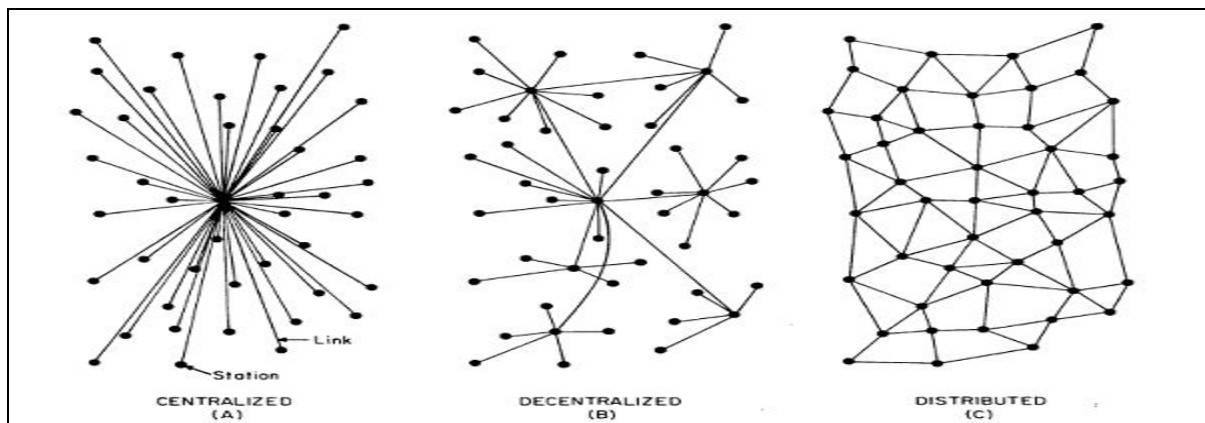
Fig. 1. The First-ever Block of Blockchain System



Source: <http://tech.eu>.

Blockchain system acts as a ledger where all the transactions are recorded. The system was born with the founding of the first block (Genesis). Genesis Block is the first-ever block of the blockchain system. Modern versions of Bitcoin number the Genesis Block as block 0. Blockchain system theoretically includes an unlimited number of “nodes” (all the end-points in the system). This structure is defined as a distributed network (Vigna and Casey, 2015:150). A distributed network, in general terms, is similar to a ledger. The figure below shows the distributed network structure of the blockchain system.

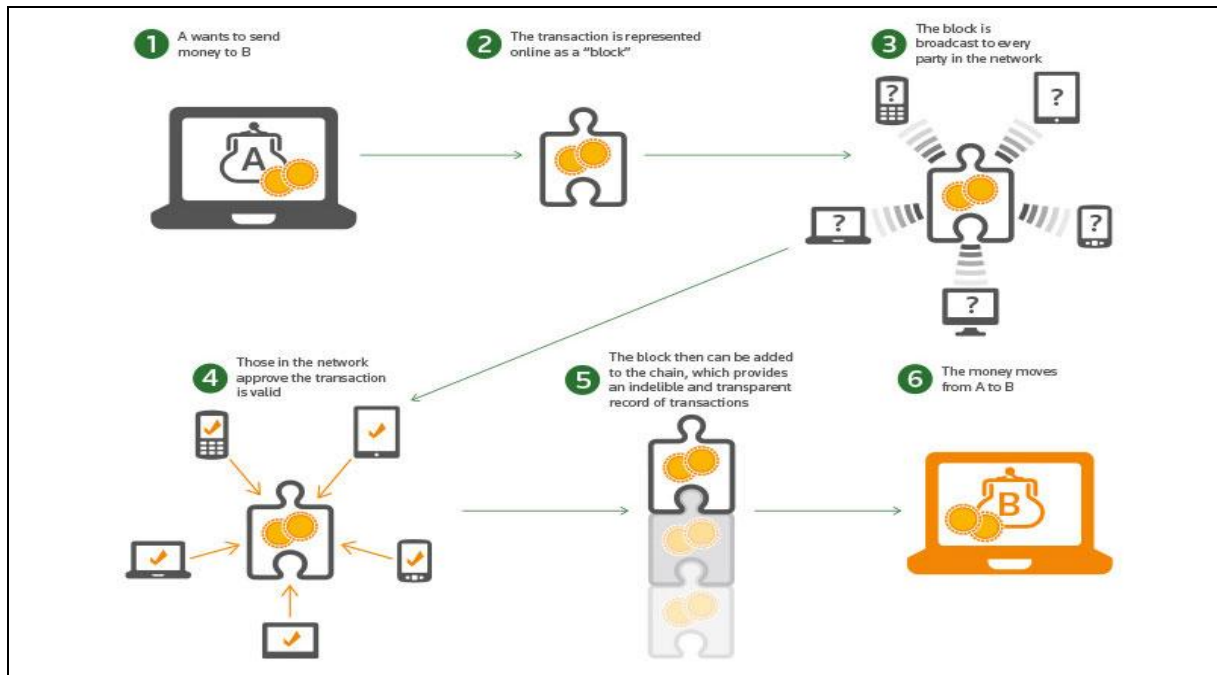
Fig. 2. Distributed Network Structure



Source: <https://teknochain.com>.

The structure commonly used by modern financial brokering companies involves a network center and a multicenter network. Blockchain system, on the other hand, involves a distributed network and it claims that this distributed network acts as a security function (<http://coin-turk.com/>). System security is converted to digital format which can be tracked by all the users of the system using data encryption. Below is a money transfer between two peers and the processes involved in this transaction to bring insight about the workings of the blockchain system.

Fig. 3. Money Transfer in Blockchain System



Source: <https://blockchain.info/tr>.

As shown in Fig. 3, the transaction to be performed between two peers, or the transfer of files or data are recorded to blocks. Cryptographic function of the blocks is enabled during this process. In other words, a hash code is generated for each transaction and this code is written into the blocks. Hash code creates a chain consisting of all the relevant blocks. Hash function is a simple function which generates input. Hash function takes an information, data, etc. and returns an alphanumeric string. Hash code consists of numeric digits (0-9), uppercase letters (A-Z), and lowercase letters (a-z). After data is converted to a hash function, the transaction is performed. The process involved in conversion to hash code can be considered as data resizing. Fig. 3 illustrates the money transfer between persons A and B and the process starts with the A's request to wire money to B (1st step). This transaction is then digitized with the code SHA 256 (2nd step). This digitized data is announced to all the users of the system 3rd step). Miners operating in the system confirm the transfer (4th phase). Upon confirmation, this data cannot be deleted, it is recorded in the blocks (5th step) and the transfer is concluded (6th step).

Thanks to decentralized infrastructure and consensus mechanism in place, the blockchain technology has drawn the attention of several institutions and academy. Indeed, the blockchain technology is now a part of financial services along with the R&D efforts conducted in combination with fields such as supply chain processes, political campaigns, immigration and citizenship processes, healthcare services, etc.

1.1. Insurance Sector from the Perspective of the Blockchain Technology

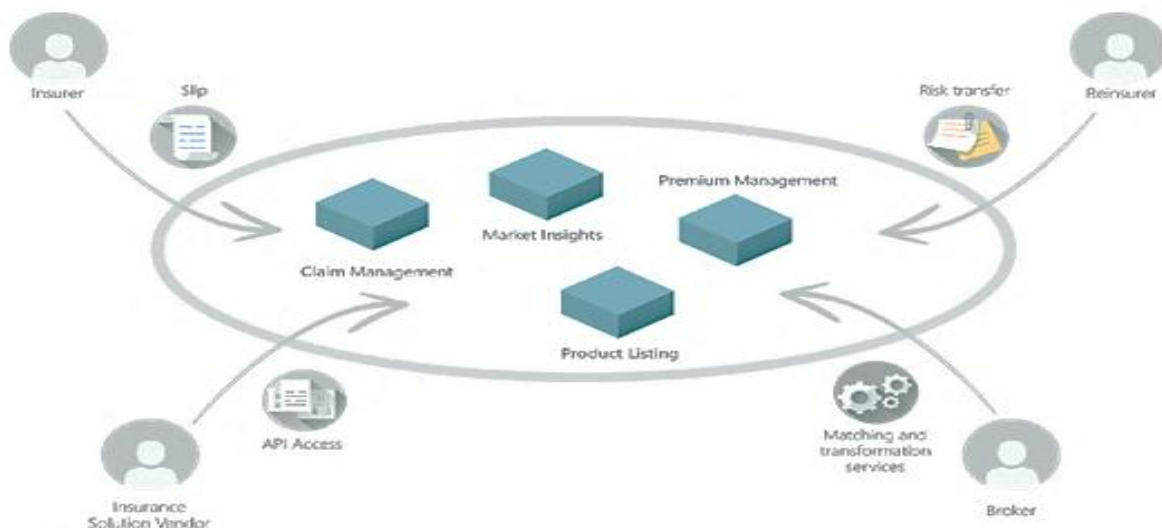
To put in a way Bitcoin miners would understand, insurance is a centralized collection and distribution model where companies made financial commitments to their clients. From the perspective of the blockchain technology, insurance sector is distinguished from others in many aspects (Larimer, 2016), as follows;

1. Cooperation of the Insured
2. Policy pricing based on strict observations of the results and all the data (Actual Costs and Estimated Costs)
3. Investment Risk
4. Privacy
5. Personal Relations
6. Insurance Misconduct
7. Individualized Risk

Today, insurance companies are commonly established in the form of cooperatives or incorporated entities. Many insurance companies operating in the market today once operated under the name of 'charity fund'. Persons and companies transfer any risks involved in their operations to insurance companies in exchange of a specific fee as part of the insurance system. Insurance companies need to use actuaries in order to calculate monthly premium payments and compensation of damages. Actuaries collect statistical data and use this data to define the risk profile of each and every client. Insurance companies are obliged to have large amounts of reserves as decreed in relevant laws. Such reserves can be in the form of investment, otherwise the insured cannot enjoy the benefits of using their money in this way which, in turn, creates opportunity costs. Even when the insurance company prefers to deposit the money to a bank, selecting the option with the minimal risk, such reserve would still be under risk as the bank uses the money to invest in risky credits.

All the insurance companies have to combat insurance fraud. Insurance fraud may take the form of faking illness or a medical condition, false reports of theft, or even crashing one's own automobile due to an expensive and uncovered failure. Insurance companies would employ investigators in order to prevent insurance fraud. Insurance sector has a number of actors such as the insured, insurance companies, reinsurance companies, experts, brokers, banks, etc. (see Fig. 4).

Fig. 4: Structure of the Insurance Sector from the Perspective of the Blockchain Technology



Source: <https://www.ixledger.com/solutions>.

The use of blockchain technology brings convenience to insurance companies in terms of programs and policies, premium payments and insurance claims. Insurance sector demands an intensive information flow.

Among the segments where the blockchain investments are expected to grow in insurance sector are, as follows (KPMG, 2017);

1. Commercial fields and reinsurance,
2. Correspondence bots firms use before the claims resolution, decision support systems, and the use of artificial intelligence for virtual assistance,
3. Internet of Insurance with the world becoming more interconnected every other day,
4. Technology supported cyber insurance solutions and services,

It is expected that the blockchain transformation will have an effect on many fields and that not only firms but also technological manpower will turn their attention towards the insurance sector.

1.2. Effects of Blockchain on Insurance Sector and Possible Application Areas

In addition to being preferred by financial technology companies, the blockchain technology is now being used by different sectors and segments. The first choice of many firms for the protection of recorded data, the blockchain technology draws attention of the major actors of the insurance sector. Several authorities suggested that the insurance sector will be one of the sectors to be affected the most by the blockchain technology in the close future.

Among the contributions of the blockchain technology to the insurance sector are, as follows (KPMG,2017);

- 1) Offers a saving method for insurance companies,
- 2) More efficient processes,
- 3) Advanced pricing and risk management,
- 4) Improved reliability with a better compensation experience,
- 5) Ability to offer services to increased number of clients,
- 6) Demand for new insurance products and services,
- 7) New 'smart' contract models.

The blockchain technology, from the perspective of the insurance sector, may offer cost savings between 30% to 60% in the development of new products. These processes involve a number of interactions between the parties (brokers, insurance companies, etc.) such as payment authorization, transaction execution and conflict resolution where they first accept their debts. Complexities and operational challenges arise due to the effort to coordinate the actions of and information communicated between different organizations and systems.

Fig. 5: Applicability of the Blockchain Technology in Insurance



Source:<http://umbertocallegari.com>.

A blockchain or a distributed ledger may act as a record shared between parties and it may help coordinate and reduce the complexities involved in shared processes. In other words, it may reduce the technology operation costs which, in turn, accelerate the processing time throughout the insurance distribution network. Payment reconciliation and liquidation are performed directly through the agency of the ledger, which means that they can be performed on block-based platforms, i.e. it will not be mandatory to use cryptocurrencies such as Bitcoin and Ethereum. (www.sigortagundem.com)

The development of blockchain applications in insurance depends highly on the effect of the network. In other words, the more the number of systems and users using blockchain-based insurance applications, the faster and greater the impact on the insurance sector.

The possible application areas for blockchain in insurance sector are, as follows (Çipil, 2017):

1. It may be used for its decentralized and trustless transaction structure, for the purpose of improving fraud detection and data management, and to offer cost advantages.
2. It may offer a reliable and cheaper method for sensitive personal information sharing, including medical history.
3. It may offer the basis for Peer-to-Peer insurance products with its reliable and transparent transaction infrastructure.
4. It may ensure the widespread use of micro insurance applications through the Peer-to-Peer structure.
5. Damages management and payment processes may be accelerated and the operational costs involved may be reduced.

Blockchain may be used in fields where the transparency is of utmost importance, as it is the case in insurance sector. Thanks to the structure of the blockchain, all the documents can be readily accessible by all the parties which, in turn, eliminate document fraud. The use of blockchain in insurance and any other field where transparency is needed may ensure fast and trouble-free processes. Damage processing sometimes proves to be an annoying and tedious process. Insurance firms commonly face with false claims, the need for reviewing interrupted data sources or obsolete policies and they often process these documents manually. The human error probability is rather high. Blockchain provides the perfect system for risk-free management and increased transparency. Its encryption capabilities make it possible for the insurance companies to have control over the insured assets.

1.3. Blockchain Compatibility in Insurance Firms

It is highly possible that the blockchain use in the insurance sector will become a win-win model with the participation of all the stakeholders. It may eliminate shared problems such as long process completion times due to multiple layers and dirty data, reconciliation needs, data transfer, and transaction volume. With the smart contract procedure, it has the potential to change the sector fundamentally. The fact that rules can be defined digitally and changed dynamically will bring the insurance companies advanced operational efficiency.

It is without question that the regulatory and supervisory bodies will play an important part in the blockchain transformation. It is of utmost importance that this is an integral element of the business models of these regulatory and supervisory bodies and that they reason with insurance companies. In this transformation, insurance companies will inevitably go through a number of changes.

Among the steps to be taken by the insurance companies with regards to their new business models adapted to the blockchain technology are (<http://www.sigortacigazetesi.com.tr>):

1. Classification of blockchain as public, private or hybrid; definition of the owner, inclusion of transactions, identification of the advantages brought and how to communicate these advantages to the clients,
2. Creation of the ecosystem and building the right partnerships,
3. Ensuring the support of executive management and building a task force,
4. Anticipate the next steps to be taken in terms of the business model,
5. It is important to test blockchain and similar technologies in small-scale applications and to see how the structure works in practice.

Insurance companies need to better understand the technology and prepare a list of suggestions with this regard if they are to complete the blockchain technology transformation in the insurance sector. Testing the technology in this field stands out as an efficient method to illustrate new business possibilities for the insurance companies just like it was the case in big data, analytics, etc. For this purpose, insurance companies will benefit from cooperation with startups, academic innovation centers, and institutions operating in other fields. Such cooperation offer competitive advantages to the companies in question in formulating the correct value proposition for the client.

1.4. Risks Involved in Blockchain Applications in Insurance Sector

In general terms, blockchain is recognized by people and the institutions as one of the most exciting technology with immense potential. However, it poses a number of risks, weaknesses and challenges in the development phase, as it is the case for all the new technologies. (<https://teknochain.com>). It is important to know that this technology is yet to be endorsed and that its advantages and disadvantages will become clearer in the next three to five years to come (<http://www.sigortagundem.com>).

Blockchain leads to significant savings in transaction costs and time required to process such transaction. However, the initial investment may prove to be discouraging. Blockchain technology is a rather new one, and the published blockchain platforms are considered to be “experimental”. The fact that it is a new technology makes it vulnerable to software errors and cyberattacks and any bugs found especially in open source blockchain platforms may lead to significant economic loss. Developers are updating these platforms routinely to fix the bugs and to add innovations, but the decentralized and democratic structure of especially the open source blockchain platforms prove problematic due to the challenges involved in ensuring these updates are installed at each node. This, in turn, may lead to forking.

Blockchain can only be used under certain conditions, i.e. it requires multiple peers, and the data used to obtain results must be correct and unalterable. What happens if the number of peers is limited, the data is unreliable and if there is already a reliable tool used?

In such cases, blockchain will prove to be limited with regards to the 3Ss listed below:

1. Scalability due to ever-growing data as a result of continuous duplication and approvals,
2. Security due to development; unforeseen or unmitigated threats,
3. Standardization. As a new technology, blockchain is devoid of standardization and investment decisions.

CONCLUSION

In the close future, blockchain platforms will become the media where digital communication is created and secured. It will be possible for the consortiums of major banking institutions of the world and insurance companies to connect to each other using the blockchain technology. Nevertheless, storage of information and documents in a blockchain will allow for the smart contracts to make legal decisions and to implement such decisions autonomously using these documents. In the insurance sector, decisions will be made autonomously in any field from the policy issuing and underwriting to claims payments. Insurance-specific blockchain technology simplifies the processes such as submission of damage claims, reduction of high premium payments, creation of niche coverage and, most importantly, provision of benefits to those living in disaster areas.

Moreover, it will dramatically change the centralized means of designing insurance tasks and services where trust is created and managed using traditional processes.

Creation of the blockchain ecosystem, and improved cooperation in the sector, especially the cooperation with the academy and institutions operating in other sectors, are among the other steps to be taken. Insurance sector needs to define the application areas for this technology and to change their insurance business models in order to enjoy the full potential of blockchain.

The concern escalated by the insurance companies and other sectors with regards to blockchain is the question of reliability attached to this technology which brings great convenience. Many companies are already making investments in order to better understand the application areas of this technology and to take action in this respect. And it is expected that the concerns about security will be eroded as a result of the efforts made in this field. Moreover, backdoors found in the system make up the greatest problem for the insurance companies at the moment.

The future of insurance may flourish if the blockchain technology is intelligently adopted with cryptocurrencies, anti-fraud solutions and smart contracts. Large insurance companies can see a great potential in using this technology. But such adoption means that insurance companies will need to change their insurance processes, policy structure, and their risk loads. Blockchain allows for the development of cheaper and more customer-oriented products by large insurance companies.

REFERENCES

- Acer, F. (2017) Sigorta Sektörü Insurtech ile Gelişecek (Insurance Sector to Develop with Insurtech), <https://www.bankasurans.com.tr/sigorta-sektoru-insurtech-ile-gelisecek/> Accessed: 14.03.2018
- Çipil, M. (2017). ““Blockchain” sigortacılığı nasıl etkileyecek? (How will blockchain affect the insurance?)”, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/blockchain-sigortaciligi-nasil-etkileyecek/344612>, Accessed: 28.04.2018
- KPMG (2017) Sigortacılık, Teknolojiyle Yeniden Doğdu (Rebirth of Insurance with Technology), <https://home.kpmg.com/tr/tr/home/media/press-releases/2017/07/sigortacilik-teknolojiyle-yeniden-dogdu.html> Accessed: 14.03.2018
- Larimer, D. (2016) Blok zinciri ve Sigorta (Blockchain and Insurance), <https://www.blokszinciri.org/yazi/blok-zinciri-ve-sigorta/> Accessed: 16.03.2018
- Nakamoto, S.,(2008). “Bitcoin: A Peer to Peer Electronic Cash System”, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> Accessed: 01.02.2018.
- Usta A. & Doğanekin S. (2017). Blockchain 101, 1st Edition, İstanbul, İnkılap Kitapevi.
<http://coin-turk.com/e/bitcoin-fiyat-tahminleri> Accessed: 25.12.2017
<http://tech.eu/wp-content/uploads/2014/03/Bitcoin-blockchain-recreation.png> Accessed: 25.04.2018.
<http://umbertocallegari.com/blockchain-is-going-to-empower-or-disrupt-the-future-of-insurance/> Accessed: 06.05.2018
<http://www.sigortacigazetesi.com.tr/sigortacilikta-blockchain-yukseliyor/> Accessed: 20.04.2018
<http://www.sigortagundem.com/haber/blockchain-ile-sigortacilar-buyuk-tasarruf-saglayabilir/1284288> Accessed: 21.03.2018
<http://www.sigortagundem.com/haber/blockchain-sigortaciliga-firsat-yaninda-riskleri-de-getiriyor/> Accessed: 20.04.2018.
<https://blockchain.info/tr> Accessed: 21.12.2017.
<https://teknochain.com/blockchain-uygulamalarindaki-zorluklar-riskler/> Accessed: 20.04.2018
<https://teknochain.com/kripto-para-sektoru-hakkinda-ilk-e-kitap-paranın-sifresi-bitcoin/> Accessed: 30.12.2017.
<https://www.ixledger.com/> Accessed: 21.03.2018



JIMEP

Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives

Gönderiliş Tarihi: 07/09/2018

Kabul Tarihi: 22/11/2018

ORCID 0000-0002-4648-1925

ORCID 0000-0002-5424-5359

TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN 2009-2016 DÖNEMİ CAMELS DERECELENDİRME SİSTEMİ İLE PERFORMANS ANALİZİ¹

Seda ERDOĞAN²
Süleyman Serdar KARACA³

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ve BIST'e kayıtlı olan 11 mevduat bankasının 2009-2016 yıllarını kapsayan 8 yıllık dönem içerisinde göstermiş oldukları finansal performanslarını CAMELS Derecelendirme Sistemi ile analiz etmektir. Çalışmada analizler hem grup bazlı hem de banka bazında değerlendirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kamu sermayeli mevduat bankaları sermaye yeterliliği, yönetim kalitesi, kârlılık, piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından, özel sermayeli mevduat bankaları, aktif kalitesi bileşeni açısından, yabancı sermayeli mevduat bankaları ise likidite bileşeni açısından en iyi performans değerine sahip olan banka grupları olmuştur. Banka bazındaki analiz sonucunda, Akbank sektördeki en yüksek performans değerine sahip olan banka olurken, ICBC Turkey Bank en düşük performans değerine sahip olan banka olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Mevduat Bankaları, Performans Analizi, CAMELS Derecelendirme Sistemi

Jel Kodu: E50, G20, G24

PERFORMANCE ANALYSIS OF THE TURKISH BANKING SECTOR WITH THE 2009-2016 PERIOD CAMELS RATING SYSTEM

ABSTRACT

This study aims to analyze the 8 year-period (between 2009 and 2016) performance of 11 deposit banks operating in Turkish banking sector and registered in BIST using the CAMELS rating system. The analyses in the study were evaluated on the basis of groups and banks. According to the results of the analysis, public deposit banks is the bank group with the best performance in terms of capital adequacy, quality of management, profitability and the sensitivity component to market risk; private deposit banks in terms of active quality component; foreign deposit banks in terms of liquidity component. According to the results on the basis of banks, Akbank has the highest performance rate and ICBC Turkey Bank has the lowest performance rate.

Key Words: Banking, Deposit Banks, Performance Analysis, CAMELS Rating System

Jel Codes: E50, G20, G24

¹ Bu çalışma, Doç.Dr. Süleyman Serdar KARACA danışmanlığında, Seda ERDOĞAN tarafından 2018 yılında hazırlanan "Türk Bankacılık sektörünün 2009-2016 Dönemi CAMELS Derecelendirme Sistemi İle Performans Analizi" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Muhasebe-Finansman Yüksek Lisans Öğrencisi, e-posta: erdoganades@gmail.com.

³ Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, e posta: suleymanserdar.karaca@gop.edu.tr.

1. GİRİŞ

Bankalar sunmuş oldukları finansal hizmetler ve ekonomik sistem içerisinde üstlendikleri görevler ile finansal sistemin temelini oluşturmaktadır. Dolayısıyla bankacılık sektöründe oluşacak olumlu ya da olumsuz olaylar ekonomiye doğrudan etki edecektir. Bu yüzden bankacılık sektörü sürekli bir şekilde denetlenmesi ve incelenmesi gereken bir faaliyet alanıdır. En önemli görevi kredi kullandırmak olan bankaların, bütün ülkelerde çok küçük sorunlarla bile gündeme gelip ekonomiye yön vermesi, bankalara hayatımızda ne kadar çok değer verildiğinin bir göstergesidir. Özellikle günümüzde küreselleşme ve teknolojinin getirdikleri dünya üzerinde finansal piyasa sınırlarını ortadan kaldırmış ve bankaları finansal sistemin en önemli ögesi olma konumuna getirmiştir. Ayrıca bankalar artık sadece kendi ülkelerinin ekonomik sistemini ve piyasasını değil diğer ülkelerin piyasalarını ve ekonomisini de etkilemektedir. Bu sebeple, denetim otoriteleri tarafından sürekli gözetim ve denetim altında tutulmak amacıyla çeşitli yöntemler geliştirilmektedir.

Finansal piyasalarda önemli bir yeri olan bankaların uyguladıkları politikaların takip edilmesi, ilgili finansal oranlara bakılarak finansal durumlarının analiz edilmesi ve denetlenmesi finansal piyasalarda meydana gelebilecek olası risklere karşı zamanında önlem alınması, bankalar için önem arz eden bir konudur. Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler ışığında bankacılık sektörü ciddi risklere maruz kalabilmektedir. Bu risklerin önlenmesi ve en aza indirilebilmesi için denetim otoriteleri tarafından çeşitli yöntemler geliştirilmektedir. ABD’de denetim otoriteleri tarafından geliştirilen CAMELS Derecelendirme Sistemi bankaların risk bazlı denetimlerini ve performanslarını uzaktan gözetim ve denetim sistemiyle analiz etmektedir. CAMELS, birçok ülke ve denetim kuruluşu tarafından genel kabul görmüş denetim sistemidir.

2. LİTERATÜR

Literatürde yer alan bazı uluslararası çalışmalar aşağıda verilmiştir.

Baral (2005) çalışmasında Nepal’de faaliyet gösteren ortak girişim bankalarının mali durumlarını incelemek amacıyla CAMEL analizi kullanmıştır. Ortak girişim bankalarının, diğer ticari bankalara göre mali yapılarının daha iyi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca CAMEL analiz sisteminin farklı bileşenlerinin incelenmesinde ortak girişim bankalarının finansal durumlarının büyük çaplı şokları yönetmek için o kadar güçlü ve sağlıklı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Nimalathasan (2008) çalışmasında, 1999-2006 yılları itibariyle Bangladeş’te faaliyet gösteren 48 bankanın finansal performansını karşılaştırmalı olacak şekilde incelemek amacıyla CAMELS derecelendirme sistemini kullanmıştır. Analizin sonuçlarına göre 3 bankanın güçlü bir performansı olduğu, 31 bankanın performansının tatmin edici düzeyde olduğu, 7 bankanın normal düzeyde bir performansı olduğu, 5 bankanın performansının marjinal düzeyde olduğu ve son olarak 2 bankanın performansının tatmin edici bir düzeyde olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mitrica ve diğerleri (2010) çalışmalarında, Romanya’da faaliyet gösteren tüm bankaları 2009-2010 yılları için CAMELS analizine tabi tutmuşlardır. 2009 yılı için yönetilebilir bir risk seviyesi bulunduğu gözlemlenmiştir. Romanya bankacılık sisteminin dış fonlara maruz kalmasının başka bir risk göstergesi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bankaların borç portföylerindeki kalitede düşme görülmüştür.

Cristopoules ve diğerleri (2011) çalışmalarında, ABD’nin en büyük yatırım bankası olan Lehman Brothers’ın CAMELS oranları yardımıyla ekonomik kriz öncesi dönem olan 2003-2007 yılları arasındaki finansal durum analizi incelemişlerdir. Sonuç olarak verilen kredilerin kötü ve şüpheli olduğu, yönetimin bu durumu tersine çevirmede isteksiz olduğu gözlemlenmiştir. Son olarak, bankanın risklere ya da istikrarsız koşullara karşı savunmasız olduğu görülmüştür.

Prasad ve Ravinder (2012) çalışmalarında, 2005-2006 ve 2009-2010 yılları itibariyle Hindistan’da faaliyet gösteren 20 milli bankayı, CAMEL sistemindeki her bileşene eşit ağırlıklar vererek incelemişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre Canara Bankasının sermaye yeterliliği açısından en yüksek değeri aldığı gözlemlenmiştir. Andhra Bank & Bank of Baroda’nın aktif kalitesi açısından en üst sırada yer alan banka olduğu görülmüştür. Punjab & Sindh bankasının yönetim yeterliliği açısından en iyi performans değerine sahip olan banka olduğu görülmüştür. Kârlılık açısından en iyi performansı Hint bankasının gösterdiği gözlemlenmiştir. Likidite bileşeni açısından ise en iyi

performansın Baroda bankasına ait olduğu görülmüştür. Bütün bileşenler bazında bakıldığında ise en iyi performansı Andra bankasının gösterdiği, en kötü performansı Hindistan Merkez Bankası gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Rozzani ve Rahman (2013) çalışmalarında Malezya’da faaliyet gösteren İslami ve geleneksel bankaların performanslarını CAMELS yöntemi kullanarak incelemişlerdir. 2008- 2009 yılları arasında 19 konvansiyonel banka ve 16 katılım bankası incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre konvansiyonel ve katılım bankalarının benzer performans gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Her iki banka grubunda da kârlılık ve likidite değerlerinin düşük çıktığı gözlemlenmiştir.

Helhel ve Varshalomidze (2014) çalışmalarında, Gürcistan’da faaliyet gösteren 6 yabancı sermayeli bankanın 2007-2013 dönemleri itibariyle gösterdikleri finansal performansı CAMELS sistemi ile incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre 2008 yılında yaşanan küresel krizin ve Rusya ile olan savaşın etkisiyle 6 bankadan hiçbirinin CAMELS bileşenleri açısından bir iyileşme göstermediği ve performansları anlamında gelişme kaydetmedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Gupta (2014) çalışmasında, 2009-2013 yılları arasındaki 5 yıllık dönemde CAMEL analizi kullanılarak Hindistan’daki kamu bankalarının performansını değerlendirmiştir. Kamu bankalarının genel performanslarının birbirinde ayrı çıktığı gözlemlenmiştir. Ayrıca en düşük sıradaki bankaların istenilen standartlara gelebilmesi için performanslarını artırmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Çağıl ve Mukhtarov (2014) çalışmalarında, 2007-2010 dönemleri itibariyle Azerbaycan’da faaliyet gösteren yerli ve özel sermayeli bankaların performanslarını CAMELS sistemi ile incelemişlerdir. Çalışmanın genel sonuçlarına göre yabancı sermayeli bankaların yerli sermayeli bankalara göre daha iyi performans sergiledikleri gözlemlenmiştir. Bileşenler bazında ise aktif kalitesi değerleri ile piyasa riskine duyarlılık değerleri açısından yerli sermayeli bankaların daha iyi performans sergiledikleri gözlemlenmiştir. Yabancı sermayeli bankaların ise, sermaye yeterliliği, yönetim kalitesi, kârlılık ve likidite değerleri açısından yerli sermayeli bankalara göre daha iyi performans sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Kumar ve Murty (2017) çalışmalarında Hindistan’da faaliyet gösteren iki özel sermayeli ve iki kamu sermayeli bankanın 2012-2016 dönemleri için performans analizini CAMEL sistemini kullanarak incelemişlerdir. Özel ve kamu bankaları için yapılan CAMEL oranları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bunun nedeni olarak ise, bu bankaların modern teknoloji, iyileştirme mekanizması ve bankacılık reformlarını uygulamaları olarak gösterilmiştir.

Literatürde yer alan bazı ulusal çalışmalar aşağıda verilmiştir.

Kaya (2001) çalışmasında, 1997-2000 yılları itibariyle Türk Bankacılık sektörünün durum analizini CAMELS yöntemiyle incelemiştir. Çalışma sonucunda CAMELS sisteminin bileşenlerinin 2000 yılında 1997 yılına göre kötüleştiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca 1997 yılında aktif büyüklüğü bileşeninde küçük bankaların daha iyi performans gösterdiğine, 2000 yılında bu performansın büyük bankalar lehine değiştiği gözlemlenmiştir. Genel olarak CAMELS sisteminin öngörü gücünün iyi olduğu, bu sisteme göre 1997 yılında başarılı olan bankaların sadece %17’sinin TMSF kapsamında olduğu görülmüştür. Ayrıca çalışmada bankaların 1997 yılında aldıkları CAMELS değeri ile TMSF bünyesine alınma olasılıkları değerlendirilmiş ve 1997 yılındaki aldıkları CAMELS notu yükseldikçe TMSF bünyesine alınma olasılıklarının düştüğü gözlemlenmiştir.

Solak (2010) çalışmasında, Türk bankacılık sektöründe 1995-2008 yıllarında faaliyet gösteren ticari bankaların performansını CAMELS analizi ile incelemiştir. Analiz sonucunda bulunan puanların 2001 krizini öngörme konusunda başarılı olduğu görülmüştür. Analiz edilen bankaların, 6 bileşen bazında en kötü performansı 2001 yılında sergilediği gözlemlenmiştir. Kriz sonrası dönemde analiz edilen bankaların sermaye yeterlilikleri, aktif ve yönetim kalitelerinde iyileşme olduğu görülmüştür. Bankaların 2008 dönemi performans değerlerinde düşme gözlemlenmiş ancak dünya piyasalarında yaşanan banka iflaslarının Türkiye’de yaşanmadığı görülmüştür. 2001 krizinden çok etkilenen banka gruplarının kamu ve özel sermayeli bankalar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Arıçelik (2010) çalışmasında, kamu ve özel sermayeli 13 ticari bankanın 2002- 2009 dönemleri itibariyle performansını CAMELS analizi ile değerlendirmiştir. Bu dönemler boyunca bileşenler bazında en fazla artış gösteren performans değerlerinin, aktif kalitesi, yönetim kalitesi ve

likidite bileşenlerinde olduğu gözlemlenmiştir. Dönemler itibariyle değişim göstermeyen bileşenin piyasa riskine duyarlılık olduğu görülmüştür.

Ilgın (2013) çalışmasında, kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının 2002- 2012 dönemleri itibariyle performans ölçümlerini CAMELS sistemi ile değerlendirmiştir. İncelenen dönemler ve bileşenler genelinde en iyi performansa yabancı sermayeli bankalar sahip olduğunu en düşük performansa özel sermayeli bankaların sahip olduğu gözlemlenmiştir. Kamu sermayeli bankaların kârlılık, özel sermayeli bankaların piyasa riskine duyarlılık ve yönetim kalitesi, yabancı sermayeli bankaların ise sermaye yeterliliği, aktif kalitesi ve likidite bileşenleri açısından en iyi performans değerine sahip olan banka grupları oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Aytekin ve Sakarya (2013) çalışmalarında, BIST'teki mevduat bankalarının 2001 yerel finansal krizi ile 2008 küresel finansal krizinin Türk bankacılık sistemine olan etkisini CAMELS analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışmada 12 mevduat bankasının 2001 ve 2008 krizlerinde göstermiş oldukları performanslar kriz öncesi ve sonrası dönem olarak ele alınmış ve farklı sonuçlar elde edilmiştir.

Kandemir ve Arıcı (2013) çalışmalarında Türkiye'de faaliyet gösteren 3 kamu sermayeli, 11 özel sermayeli ve 11 yabancı sermayeli toplamda 25 mevduat bankasının 2001-2010 yılları arasındaki performansları CAMELS yöntemiyle incelenmiştir. Çalışma sonucunda bankaların sermaye yeterliliklerinin zaman zaman sektörün gerisinde kaldığı ancak Basel-2 kriterine göre öngörülen sınırın üzerinde gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Aktif ve yönetim kalitesi açısından en iyi performansı yabancı sermayeli bankaların gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Kazanç bileşeni açısından en iyi performansın kamu sermayeli mevduat bankalarına ait olduğu gözlemlenmiştir. Likidite bileşeni açısından tüm bankaların ihtiyatlı bir davranış sergilediği sonucuna ulaşılmıştır. Piyasa riskine duyarlılıkta faiz ve kur riskine en açık olan grubunun yabancı sermayeli mevduat bankaları olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Aslan (2014) çalışmasında, Türkiye'deki mevduat, kalkınma ve yatırım bankaları arasından seçilen 7 bankanın, 2002-2012 dönem performansları CAMELS sistemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda 11 yıllık dönem içerisinde sadece 4 bankanın gösterdiği belli yıllardaki performansları CAMELS analizini anlamlı hale getirmiştir. Sonuç olarak CAMELS analizinin, seçilmiş olan referans değerler doğrultusunda bankaların gerçek performanslarını yansıtmadığını ve banka performanslarının tek bir analiz çerçevesinde yorumlanmasının doğru olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Ege ve diğerleri (2015) çalışmalarında, 2002-2010 dönemleri arasında CAMELS analizi yöntemiyle Türk bankacılık sisteminde yer alan kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının mali durumlarını tespit etmeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda kamu sermayeli mevduat bankalarının sermaye yeterliliğinin daha yüksek düzeyde çıktığı gözlemlenmiştir. Yabancı sermayeli bankaların aktif kalitesinin daha iyi durumda olduğu gözlemlenmiştir. Yönetim yeterliliği bileşeninin her üç banka türü için de paralel çıktığı görülmüştür. Kârlılık bileşeninin de banka grupları arasında birbirine yakın değerler aldığı, kamu bankalarının kârlılık durumunun daha iyi durumda olduğu gözlemlenmiştir. Likidite bileşeni açısından yabancı sermayeli mevduat bankalarının daha olumlu değerler aldığı görülmüştür. Kamu sermayeli mevduat bankalarının piyasa riskine duyarlılık değerinin diğer bankalara göre daha yüksek düzeyde çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.

Gümüş ve Nalbantoğlu (2015), çalışmalarında Türk bankacılık sektörünün 2002- 2013 dönemleri itibariyle değişimlerine ve gelişimlerini inceleyerek analiz için seçilen kamu, yerli özel, yabancı ve katılım bankaların performans analizlerini karşılaştırmalı olarak CAMELS yöntemiyle incelemişlerdir. Sermaye yeterliliği açısından katılım ve kamu bankalarının diğer bankalara göre daha iyi durumda oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Aktif kalitesi açısından yerli ve yabancı özel bankaların sektör ortamların üzerinde değerler aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Karlılık bileşeni açısından en iyi performansı yerli özel bankaların gösterdiği gözlemlenmiştir. Likidite bileşeni açısından bütün bankaların paralel bir seyir gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Piyasa riskine duyarlılık bileşeni açısından ise katılım ve yabancı sermayeli bankaların daha iyi performans gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Gündoğdu (2017) çalışmasında, aktif büyüklüklerine göre 2005-2015 dönemleri itibariyle Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren 10 bankanın finansal performansını CAMELS sistemi ile

değerlendirmiştir. Türk bankacılık sektörünün 2005 yılında ciddi oranda zarar ettiği ve 2006 yılında Yapı Kredi Bankası hariç diğer 9 bankada iyileşmeler görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır. Akbank'ın, Halkbank'ın, Garanti Bankası'nın, İş Bankası'nın, Vakıf Bank'ın ve Ziraat Bankası'nın 2005-2015 dönemleri için pozitif performans gösterdiği, Finansbank, Denizbank, Yapı Kredi Bankası ve TEB bankalarının kötü performans gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. 2008 krizi sonrasında Akbank, İş Bankası, Vakıflar Bankası ve Ziraat Bankasında küçük düşüşler görüldüğü, Garanti Bankası ve Halkbank'ın bu dönemden itibaren yükselişe geçtiği gözlemlenmiştir. 10 banka içerisinde en iyi gelişme gösteren bankanın Ziraat Bankası olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bayramoğlu ve Gürsoy (2017) çalışmalarında, Türkiye'de faaliyet gösteren 25 tane mevduat bankasının 2005-2015 dönemleri itibariyle risk ve performans analizini CAMELS Derecelendirme Sistemi ile hem bireysel hem de sektörel ölçekte incelemişlerdir. Bireysel bazda yapılan değerlendirme sonuçlarına göre; kamu sermayeli bankaların güçlü bir mali yapılarının olduğuna, özel bankaların sermaye yeterliliği ve likidite bileşenleri açısından güçlü olduğu, yönetim kalitesi açısından zayıf bir performans sergiledikleri, yabancı sermayeli bankalarda ise varlık kalitesi ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından güçlü, yönetim kalitesi ve likidite açısından zayıf performans gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Türk bankacılık sektörünün sektörel bazda, sermaye yeterliliği, varlık kalitesi ve likidite bileşenleri açısından güçlü, yönetim kalitesi ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından zayıf performans gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

3. CAMELS DERECELENDİRME SİSTEMİ

Finansal sistem içerisinde, bankaların faaliyet alanlarının hızla artması, yaşanan mali krizler ve bankacılık sektörünün gelişimi, bazı gelişmiş ülkelerde denetim ve gözetimin önemini gündeme getirmiştir. CAMELS derecelendirme sistemi bankaların finansal yapı bozukluklarını tahmin etmek ve finansal sıkıntı yaşayabilmesi muhtemel olan bankaların belirlenmesi amacıyla geliştirilmiş bir sistemdir. CAMELS sisteminin uygulanması ülkeden ülkeye farklılıklar gösterse de sistemin amacı bankaların finansal sağlamlık derecelerinin ölçülmesidir. Bankacılık sektörünü uzaktan ve yerinde gözetim sistemi olarak değerlendiren CAMELS, sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, yönetim yeterliliği, kârlılık, likidite ve piyasa riskine duyarlılık konularını ölçmektedir (Gasbarro ve diğerleri, 2002: 248). Bileşenlerin ne anlama geldiği aşağıda ifade edilmiştir.

Sermaye Yeterliliği: Bankaların maruz kaldığı riskler sebebiyle meydana gelebilecek zararlara karşı yeterli düzeyde kaynak bulundurulması gerekliliğini ifade etmektedir. BDDK tarafından düzenlenen yönetmeliğe göre bankalar, %8 oranından az olmamak koşulu ile sermaye yeterlilik oranını hesaplamalı, iyi yönetebilmeli ve raporlamalıdır (Bankacılık Kanunu, 2005: 9552). Bankalar için sermaye yeterlilik düzeyini belirleyen bu bileşen bankacılık sisteminde, risklerin meydana gelmesiyle birlikte oluşan zararların önüne geçilebilmesi ve bankaların kullanabilecekleri sermaye miktarının belirlenerek sermayelerini güvence altına alabilmek açısından önemli bir husustur. Dolayısıyla bankaların sermaye yeterliliklerine negatif yönde etki edebilecek kredi riski, piyasa riski ve faiz riski gibi faktörler ölçülmeli, sağlam ve güçlü faaliyet yapısının sürdürülmesine yönelik asgari sermaye yükümlülük oranı tespit edilmelidir. Bu sebeple bankaların sermayelerini tutar ve kalite açısından değerlendiren finansal rasyolar ile sermaye yeterliliği bileşeni ölçülmektedir (Aytekin ve Sakarya, 2013: 34-35).

Aktif Kalitesi: Bir bankanın finansal açıdan sağlamlığını ve varlıklarının taşıdığı riskleri gösteren bileşen, aktif kalitesidir. Ayrıca bu bileşen, bankaların mevcut finansal durumları ile ileriki dönemlerde gösterecekleri finansal kapasitelerinin değerlendirilmesi konusunda da önemlidir. Banka varlıkları içerisinde en fazla pay kredilere verildiği için, aktiflerin kalitesini değerlendirme ölçütlerinin çoğu da kredilerin kalitesine yöneliktir (İlgin, 2013: 80).

Yönetim Yeterliliği: Bankaların sunmuş oldukları hizmetler ve faaliyet alanlarına bağlı olarak meydana gelen riskleri tespit etme, ölçme, izleme ve kontrol etme konularında bankaların becerilerini değerlendiren bileşendir. (Kandemir ve Arıcı, 2013: 65).

Kârlılık: Kârlılık bileşeninde, mevcut durumun devamlılığının yanı sıra elde edilen kazançların tarihsel ve kalite durumlarının değerlendirilmesi konuları üzerinde durulmaktadır. Bankaların kârlı ve verimli çalışıp çalışmadıklarının yanı sıra maliyetlerini asgari seviyede tutup tutmadıkları da değerlendirilmektedir (Kaya, 2001: 4).

Likidite: Bankalarda likidite, aktiflerinin nakit olarak alınan ödeme araçlarına kısa sürede dönüştürülebilir olmasıyla sağlamaktadır. Bir bankanın likidite durumuna not verilirken, fonlama gereksinimi ile mevcut likit kaynakları karşılaştırılır, bankanın sektördeki büyüklüğü ve risk görünümüyle ilgili olarak fon yönetimi uygulamalarının yeterliliği dikkate alınır (Ariçelik, 2010: 84).

Piyasa Riskine Duyarlılık: Basel Komitesinin 1997 yılında CAMEL sistemine piyasa riskini eklemesi ile sistem CAMELS adını almıştır. Piyasa riskine duyarlılık bileşeni ile piyasa fiyatlarında, kurlarda, faiz oranlarında veya hisse senedi fiyatlarındaki değişimlerin bankaların mali durumlarını ya da mevcut sermaye düzeylerini etkileme dereceleri değerlendirilir. Sermaye varlıklarını fiyatlama modelinde ifade edilen riski içeren bu risk, sistematik bir risk olmakla birlikte mali, politik, yasal veya uluslararası ekonomik bir olaydan kaynaklanabilmektedir (Uysal, 2010: 21).

Bankalarda altı CAMELS bileşeni değerlendirilerek, CAMELS değerlendirme sistemi oluşturulmaktadır. Bu değerlendirme sistemi oluşturulurken çok sayıda finansal oran kullanılmakta ve değerlendirme 1 ile 5 arasında ölçek kullanılarak yapılmaktadır. '1' ölçeği her açıdan güçlü olan bankaları, '2' ölçeği genel olarak güçlü olan bankaları, '3' ölçeği bankanın performansında sorunlar olduğunu ve analizi yapanın bu alanlara yönelmesi gerektiğini, '4' ölçeği kötü, güvenilir olmayan ve ciddi mali problemleri olan bankaları, '5' ölçeği ise ciddi oranda güvensiz olan ve batma riski taşıyan bankaları ifade etmektedir (Gibert ve diğerleri, 2002: 48).

4. AMAÇ VE ÖNEM

Finansal sitemde politika belirleme, kaydi para yaratma, fon aktarma gibi önemli görevler üstlenen bankaların finansal durumlarının ve performanslarının analiz edildiği bu çalışmada, tek tek bankalara ve sektöre yönelik önemli değerlendirmelerde bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ve BIST'te kayıtlı olan 11 mevduat bankasının 2009-2016 yıllarını kapsayan 8 yıllık dönem içerisinde göstermiş oldukları finansal performanslarını CAMELS derecelendirme sistemi ile analiz etmektir. Bankaların finansal kriz sonrası dönemde göstermiş oldukları performansın değerlendirilmesi amacıyla analiz dönemi olarak 2009-2016 yıllarını kapsayan 8 yıllık süre seçilmiştir.

5. KISITLAR

Çalışmaya sadece Türkiye'de faaliyet gösteren mevduat bankaları ve bu bankalardan da hisse senetleri BIST'te işlem görenler analize dahil edilmiştir. Katılım, yatırım ve kalkınma bankalarının işleyiş farklılıkları olduğu için ve incelenen dönemler itibariyle finansal verilerinin bulunmadığı için analize dahil edilmemişlerdir. Analiz sonucunda elde edilen veriler hem incelenen dönemler itibariyle hem seçilen bankalar bazında hem de bileşenlere verilen değerler bakımından çalışmaya konu olan bankaların durumlarını göstermektedir. Başka bir ifadeyle analiz sonuçlarının diğer sektörler ve diğer banka veya banka grupları için genelleme yapılarak yorumlanması yanlış olacaktır. Ayrıca finansal performansları analiz edilen bankaların aldıkları olumlu veya olumsuz notların gelecek dönemler içinde de tekrar edebileceği yönünde bir öngöründe bulunmak doğru olmayacaktır.

6. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye Bankalar Birliği'nin her yıl yayınladığı "Seçilmiş Rasyolar 2006-2016" istatistikî raporlarından elde edilmiştir. Analizde kullanılan veriler kamuya açık veriler olma özelliği taşımaktadır. Çalışmanın kısıtını BIST'te kayıtlı mevduat bankalarının oluşturmasından dolayı analizde 11 adet banka kullanılmıştır. Bunlardan 2 adedi kamu sermayeli, 5 adedi özel sermayeli, 4 adedi de yabancı sermayeli mevduat bankalarıdır. Çalışmada Türkiye Halk Bankası A.Ş., Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. kamu sermayeli, Akbank T.A.Ş., Türkiye İş Bankası A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., Türkiye Ekonomi Bankası A.Ş., Yapı Kredi Bankası A. Ş. özel sermayeli, Türkiye Garanti Bankası A. Ş., Deniz Bank A.Ş., ICBC Turkey Bank A.Ş., QNB Finansbank A. Ş. yabancı sermayeli mevduat bankaları olarak finansal performansları analiz edilen bankalardır (KAP, 2018).

Analizde 24 adet finansal oran kullanılmıştır. Bu oranlar hem bankaların bilanço ve gelir tabloları incelenerek hem de literatürde yapılan çalışmalardan ve yazarların öznel

değerlendirmelerinden yola çıkılarak seçilmiştir. Bileşenlerin ağırlıklandırılmasında, daha önce yapılan çalışmalardan ve öznel değerlendirmemelerden yararlanılmıştır. Bu bağlamda sermaye yeterliliği, aktif kalitesi ve likidite bileşenlerine %20 oranında, kârlılık ve piyasa riskine duyarlılık bileşenlerine %15 oranında ve yönetim kalitesi bileşenine %10 oranında değer verilmiştir. Analizde kullanılan CAMELS bileşenleri ve bileşenlerin değerini ölçmek için kullanılan finansal oranlar Tablo 1’de verilmiştir. Alt oranlamalar daha sonraki yorumlamalarda kolaylık sağlanması amacıyla harf verilerek sınıflandırılmıştır. Alt oranların bileşenleri olumlu veya olumsuz etkileme yönlerine bakılarak ilişkinin yönü belirlenmiştir. Örneğin; Özkaynaklar/Toplam Aktifler oranının artması bankanın sermaye yeterlilik oranını arttıracaktır. Dolayısıyla ilişkinin yönü bileşeni olumlu yönde etkileyecektir. Takipteki Krediler/ Toplam Krediler ve Alacaklar oranının artması bankanın aktif kalitesini düşüreceğinden ilişkinin yönü bileşeni olumsuz yönde etkilemektedir.

Tablo 1: CAMELS Bileşenleri, Belirlenen Rasyolar ve Ağırlık Değerleri

BİLEŞENLER VE RASYOLAR	Kısaltma	İlişkinin Yönü	Oranlara Verilen Ağırlık	Bileşenlere Verilen Ağırlık
SERMAYE YETERLİLİĞİ	C			20%
1.Sermaye Yeterliliği Oranı	C1	(+)	30%	
2.Özkaynaklar / Toplam Aktifler	C2	(+)	30%	
3.(Özkaynaklar-Duran Aktifler) / Toplam Aktifler	C3	(+)	20%	
4.Bilanço içi Döviz Pozisyonu / Özkaynaklar	C4	(-)	20%	
AKTİF KALİTESİ	A			20%
1.Takipteki Krediler (brüt) / Toplam Krediler ve Alacaklar	A1	(-)	30%	
2.Duran Aktifler / Toplam Aktifler	A2	(-)	20%	
3.Toplam Krediler ve Alacaklar / Toplam Aktifler	A3	(-)	30%	
4. Toplam krediler ve Alacaklar / Toplam Mevduat	A4	(+)	20%	
YÖNETİM YETERLİLİĞİ	M			10%
1.Şube Başına Net Kâr	M1	(+)	25%	
2.Personel Gideri/ Diğer Faliyet Giderleri	M2	(-)	25%	
3.Faiz Dışı Gelirler (Net) / Diğer Faaliyet Giderleri	M3	(+)	25%	
4.Toplam Faaliyet Gelirleri / Toplam Aktifler	M4	(+)	25%	
KÂRLILIK	E			15%
1.Vergi Öncesi Kâr / Toplam Aktifler	E1	(+)	20%	
2.Toplam Gelirler / Toplam Giderler	E2	(+)	20%	
3.Net Dönem Kârı (Zararı) / Özkaynaklar	E3	(+)	30%	
4. Dönem Net Kârı (zararı) / Toplam Aktifler	E4	(+)	30%	
LİKİDİTE DURUMU	L			20%

1.Likit Aktifler / Toplam Aktifler	L1	(+)	25%	
2.Yabancı Para Likit Aktifler / Yabancı Para Pasifler	L2	(+)	25%	
3.Likit Aktifler / Kısa Vadeli Yükümlülükler	L3	(+)	25%	
4.Likit Aktifler / (Mevduat + Mevduat Dışı Kaynaklar)	L4	(+)	25%	
PİYASA RİSKİNE DUYARLILIK	S			15%
1.Finansal Varlıklar (Net) / Toplam Aktifler	S1	(-)	25%	
2.Faiz Dışı Gelirler (Net) / Toplam Aktifler	S2	(+)	25%	
3.Faiz Gelirleri / Toplam Aktifler	S3	(+)	25%	
4.Yabancı Para Aktifler / Yabancı Para Pasifler	S4	(+)	25%	

Kaynak: Yazar tarafından derlenmiştir.

Çalışmanın uygulama kısmında bankaların 2009-2016 yılı CAMELS bileşik değerleri aşağıdaki adımlar takip edilerek incelenmiştir (Gündoğdu, 2017: 31-32; Aytekin ve Sakarya, 2013: 39):

1. *Adım: Verilerin Oluşturulması:* Performans analizi yapılan 11 bankanın 2009-2016 yıllarına ait 6 bileşen bazında ve bu bileşenlerle ilişkili 24 finansal oran yardımıyla çalışmanın veri seti oluşturulmuştur.
2. *Adım: Referans Değerinin Oluşturulması:* 11 bankanın 8 yıllık dönem için 24 finansal oranı ayrı ayrı analiz edilmiştir. Başka bir ifadeyle söz konusu yıla ilişkin 264 (11*24) finansal oranın, aritmetik ortalaması alınarak her yıl için referans değerleri hesaplanmıştır.
3. *Adım: Banka Değerinin Oluşturulması:* Her bir bankanın ilgili yıla ait finansal oranı hesaplanmıştır. (Bu değerler TBB'nin yayınladığı istatistik raporlarda hesaplanmış olarak bulunmaktadır.)
4. *Adım: Endeks Değerinin Oluşturulması:* Her bankanın ilgili yıla ait banka değerinin yine ilgili yıla ait referans değere bölünüp 100 ile çarpılmasıyla hesaplanmıştır.
5. *Adım: Sapma Değerinin Oluşturulması:* Analizde kullanılan 24 finansal oranının bileşenleri etkileme yönlerine göre (+), (-) hesaplanan değerdir. İlişkinin yönü (+) ise endeks değerden 100 çıkarılarak, ilişkinin yönü (-) ise 100 'den endeks değer çıkarılarak hesaplanmıştır.
6. *Adım: Sapma Değerinin Ağırlıklandırılması:* 11 bankanın, her bir finansal oran için bulunan sapma değerinin, oranlara verilen ağırlık değerlerinin çarpılmasıyla hesaplanmıştır.
7. *Adım: Ağırlıklı Sapma Değerlerin Toplanması:* Altıncı adımda hesaplanan ağırlıklı sapma değerlerin her bileşen bazında ayrı ayrı toplanmasıyla hesaplanmıştır.
8. *Adım: Toplam Ağırlıklı Sapma Değerlerin Bileşen Bazında Ağırlıklandırılması:* Yedinci adımda bulunan toplam ağırlıklı sapma değerlerin, bileşenlere verilen ağırlık değerleri ile çarpılarak hesaplanmıştır.
9. *Adım: Bileşik CAMELS Değerlerinin Hesaplanması:* Sekizinci adımda bulunan sapma değerlerin bileşen bazındaki ağırlık değerlerinin toplanmasıyla hesaplanmıştır.
10. *Adım: CAMELS Notu Verilmesi:* Hesaplanan CAMELS bileşen değerlerine 1 ile 5 skalasında not verilir.

Çalışmada endeks değer hem grup bazında hesaplanmış hem de banka bazında hesaplanmıştır. Ayrıca 10. adım olan CAMELS notu hesaplaması yapılmamıştır. Çalışmanın herkese açık olan nicel veriler ile yapılması ve analizde kullanılan bankalara ait nitel verilerin bulunmaması sebeplerinden ötürü CAMELS notu verilmesinden kaçınılmıştır. Tek bir notu yorumlamak yerine her bileşene ait

bileşik CAMELS değerlerinin yorumlanmasının daha sağlıklı olacağı düşünülmüştür (Kandemir ve Arıcı, 2013: 73).

7. BULGULAR

Çalışmada bankaların göstermiş oldukları performans hem grup bazında hem de banka bazında incelenmiştir. Bankalar ilk olarak grup bazında incelenmiş ve Tablo 2’de kamu sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının 2009-2016 yılları CAMELS bileşik değeri verilmiştir.

Tablo 2: 2009-2016 Yılları İtibariyle Grup Bazında CAMELS Bileşik Değerleri

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Ort
KSMB	1,42	1,33	4,34	4,75	5,95	4,77	7,82	2,43	4,10
C	-1,45	3,47	8,64	7,48	4,97	5,07	10,48	7,00	5,71
A	4,20	0,03	1,62	0,25	3,23	0,44	1,62	2,02	1,68
M	2,82	7,60	12,72	10,88	7,22	10,11	13,92	1,61	8,36
E	15,80	13,77	21,30	17,68	17,93	13,24	25,73	6,14	16,45
L	-7,41	-15,12	-15,95	-4,17	5,36	-1,21	-8,49	-7,59	-6,82
S	-1,99	5,48	6,77	1,95	-1,18	6,06	12,33	7,09	4,56
ÖSMB	0,45	2,98	-2,34	1,61	1,30	2,69	2,08	-0,44	1,04
C	2,34	5,55	-4,03	-0,90	-1,93	-1,74	-0,21	-5,50	-0,80
A	0,56	0,24	3,73	9,23	6,07	5,57	3,45	-0,42	3,56
M	1,91	4,65	-2,01	2,74	3,71	5,14	7,87	8,73	4,09
E	-3,28	5,65	-12,86	-1,95	4,34	5,34	5,13	1,37	0,47
L	0,90	2,17	2,71	0,30	-1,76	2,93	-2,89	-5,54	-0,15
S	-0,04	0,09	-4,61	-0,63	-1,34	0,17	3,00	5,18	0,23
YSMB	-1,28	-4,39	0,75	-4,39	-4,59	-5,75	-6,51	-0,67	-3,35
C	-2,21	-2,04	0,72	-2,62	-0,08	-0,36	-4,98	3,37	-1,02
A	-2,80	-5,83	-5,47	-11,66	-9,20	-7,19	-5,12	-0,49	-5,97
M	-3,80	-10,86	-3,84	-8,86	-8,25	-11,48	-16,80	-11,72	-9,45
E	-3,80	-9,59	5,42	-6,39	-14,39	-13,30	-19,28	-4,78	-8,26
L	2,58	0,71	4,59	1,71	-0,47	-3,06	7,86	10,72	3,08
S	1,05	-2,89	2,38	-0,19	2,27	-3,24	-9,92	-10,02	-2,57

Kaynak: Yazar tarafından derlenmiştir.

Tablo 2’ye göre, KSMB CAMELS bileşik değerleri açısından analiz dönemi boyunca pozitif değerler olarak sektör ortalamasının üzerinde performans göstermişlerdir. En düşük değerini 2010 (1,33) yılında, en yüksek değerini ise 2015 (7,82) yılında almıştır. İncelenen dönemler itibariyle KSMB’nın CAMELS bileşik endeks değer ortalaması 4,10 olarak hesaplanmıştır. 2009 yılında sermaye yeterliliği, 2013 yılı hariç diğer yıllarda likidite yeterliliği açısından negatif ve 2009-2013 yıllarında piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından negatif değerler alan KSMB, genel itibariyle Türk bankacılık sektöründe performans anlamında en iyi banka grubunu temsil etmektedir. Bu bağlamda KSMB’nın sadece likidite endeks ortalaması negatif çıkmıştır. Sermaye yeterliliği, yönetim, kârlılık ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından en iyi performans değerine sahip olan KSMB’nın kârlılık durumlarını ve aktiflerini yönetmede başarılı oldukları ve piyasada oluşabilecek risklere karşı daha az kırılgan oldukları söylenebilir.

Tablo 2'ye göre, ÖSMB CAMELS bileşen değerleri açısından 2011 ve 2016 yıllarında negatif diğer yıllarda pozitif değerler almışlardır. Ayrıca 2011 yılı CAMELS bileşik değerleri bazında en düşük performans gösteren banka grubu olmuştur. En yüksek CAMELS bileşik değeri 2010 (2,98) yılı, en düşük değeri ise 2011 (-2,34) yılıdır. İncelenen dönemler itibarıyla CAMELS bileşik endeks değer ortalaması 1,04 olarak hesaplanmıştır. Sermaye yeterliliği ve likidite bileşenleri endeks ortalaması dışında pozitif değerler alan ÖSMB, Türk bankacılık sektöründe performans anlamında ikinci en iyi banka grubunu temsil etmektedir. Aktiflerini yönetme konusunda en iyi banka grubu olan ÖSMB, likidite yeterliliği ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri açısından kırılmalı bir yapıya sahiptir.

Tablo 2'ye göre, YSMB CAMELS bileşen değerleri açısından 2011 yılı hariç diğer yıllarda negatif değerler olarak sektör ortalamasının altında kalmışlardır. En yüksek CAMELS bileşen değerini 2011 (0,75) yılında, en düşük değerini ise 2015 (-6,51) yılında almıştır. İncelenen dönemler itibarıyla CAMELS bileşik endeks değer ortalaması -3,35 olarak hesaplanmıştır. YSMB'nın sermaye yeterlilik düzeyinin düşük olduğunu, aktiflerini yönetme konusunda başarısız olduğunu, karlılık açıdan iyi durumda olmadığı, piyasada oluşabilecek risklere karşı fazla kırılmalı olduğu, bu yüzden yönetim yeterliliği açısından başarısız olduğu söylenebilir. YSMB, diğer banka gruplarına göre işletme sermayesi yeterliliği ve borçlarını dönen varlıklarıyla ödeyebilme gücü açısından iyi bir performans değerine sahiptir. Piyasalarda meydana gelebilecek likidite sıkışıklığında nakit sıkıntısı yaşamayacaktır.

Çalışmada ikinci olarak tek tek banka bazında analiz yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3'te verildiği gibidir.

Tablo 1: 2009-2016 Dönemi Banka Bazında CAMELS Bileşik Değerleri

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	ORT
AKBANK	24,67	23,97	20,18	25,08	18,96	25,66	28,57	30,17	24,66
C	33,36	13,09	9,43	17,35	2,59	13,36	19,66	21,06	16,24
A	44,29	50,69	54,64	63,38	60,37	58,30	52,69	51,99	54,54
M	30,01	24,12	16,63	28,36	21,87	31,68	40,35	44,50	29,69
E	24,04	15,98	9,17	10,15	16,57	28,25	34,28	33,14	21,45
L	19,14	43,69	33,28	35,09	19,72	27,98	26,83	31,56	29,66
S	-8,63	-15,55	-15,56	-16,28	-15,02	-11,15	-2,95	-1,18	-10,79
DENİZ	-4,46	-16,29	1,49	-2,28	-16,05	-9,26	-4,31	-6,38	-7,19
C	-15,65	-45,16	-14,86	-12,69	-39,97	-28,69	3,64	-6,86	-20,03
A	-2,82	-4,76	-3,65	-11,25	-7,43	-6,32	-25,12	-10,53	-8,99
M	-11,67	-21,56	-8,55	-14,82	-22,60	-22,28	-17,35	-11,78	-16,32
E	18,81	-9,44	33,54	12,85	-29,13	-17,46	0,33	-25,98	-2,06
L	-17,96	-13,07	1,64	5,31	-2,12	14,61	8,40	9,00	0,73
S	7,81	-0,79	4,62	6,64	3,20	-2,23	-0,04	2,49	2,71
FİNANS	-8,13	-6,74	-3,47	-7,81	-7,91	-5,74	-13,83	-10,36	-8,00
C	-33,47	-20,63	-11,94	-14,09	-0,45	-11,40	-19,42	-29,75	-17,64
A	-8,32	-16,65	-24,83	-28,55	-25,69	-18,28	-22,86	-14,51	-19,96
M	-15,83	-9,31	-3,14	-2,46	-9,48	3,89	-8,01	-9,82	-6,77
E	-0,95	13,38	12,92	-0,56	-15,79	2,64	-5,98	2,06	0,96
L	19,33	4,05	10,07	1,21	2,20	-9,72	-16,49	2,83	1,68
S	-12,74	-7,79	1,64	5,39	1,34	9,06	-2,55	-9,36	-1,88
GARANTİ	22,77	20,18	21,70	13,99	10,99	10,21	10,43	7,74	14,75

C	16,07	27,33	23,93	18,80	15,33	9,68	18,78	15,00	18,11
A	16,65	16,00	18,28	17,21	16,97	15,37	8,23	7,30	14,50
M	48,22	31,60	37,50	20,65	19,83	26,93	30,19	29,69	30,58
E	30,00	21,42	28,29	12,02	10,82	23,40	35,70	36,16	24,72
L	35,37	31,04	25,78	24,06	11,29	4,11	-9,21	-16,42	13,25
S	-1,12	-7,10	0,72	-12,58	-8,91	-12,18	-10,01	-12,19	-7,92
HALK	-4,43	2,34	6,65	9,30	8,15	3,51	7,44	0,07	4,13
C	-8,44	-8,44	4,61	9,34	4,08	9,78	13,26	6,88	3,88
A	6,03	2,10	4,33	2,64	6,31	-3,39	2,93	4,99	3,24
M	1,21	14,47	22,58	23,94	18,76	9,23	13,90	-3,68	12,55
E	35,21	42,29	48,08	44,14	41,06	22,21	31,13	0,06	33,02
L	-41,94	-33,33	-26,78	-12,14	-6,72	-11,79	-16,79	-12,46	-20,24
S	-6,41	4,06	4,99	2,11	-4,13	2,26	9,97	3,66	2,06
ICBC	-15,30	-14,72	-18,01	-21,31	-5,41	-18,21	-18,33	-27,08	-17,30
C	24,23	30,31	5,75	-2,50	24,79	28,97	-22,92	9,72	12,29
A	-16,72	-17,92	-18,23	-24,06	-20,67	-19,52	19,27	33,21	-8,08
M	-35,92	-44,17	-41,18	-37,38	-20,76	-54,46	-72,04	-56,96	-45,36
E	-63,05	-63,73	-53,04	-49,88	-23,47	-61,76	-107,19	-69,64	-61,47
L	-26,43	-19,19	-19,14	-23,73	-13,27	-21,23	48,73	40,80	-4,18
S	10,23	10,23	2,55	-0,23	13,45	-7,60	-27,08	-25,89	-3,04
İŞBANK	8,54	3,54	0,82	0,35	-0,68	5,15	2,82	1,99	2,82
C	2,51	7,05	5,12	8,72	4,82	9,09	6,32	5,22	6,11
A	-7,36	-10,42	0,26	1,49	5,20	6,19	2,88	1,88	0,01
M	23,73	13,88	12,78	15,81	5,02	13,98	10,76	7,69	12,96
E	3,35	9,94	6,79	10,34	7,41	17,00	16,40	19,69	11,36
L	50,61	27,29	5,90	-5,96	-1,22	8,94	3,82	3,61	11,62
S	-23,27	-27,47	-24,90	-24,19	-27,03	-24,32	-22,10	-25,85	-24,89
ŞEKER	-18,17	-15,31	-11,78	-5,64	-14,14	-17,35	-22,92	-30,32	-16,96
C	-11,95	-11,37	-2,75	-7,03	-4,02	-12,22	-10,69	-26,92	-10,87
A	-21,23	-27,42	-37,00	-20,46	-39,18	-47,58	-45,40	-51,97	-36,28
M	-26,16	-18,28	-18,49	-0,42	-13,18	-9,88	-18,39	-11,36	-14,52
E	-17,53	-21,03	-37,31	0,59	-15,39	-6,82	-46,61	-46,89	-23,87
L	-22,46	-18,55	11,33	-23,74	-25,82	-24,05	-24,70	-50,68	-22,33
S	-11,99	7,58	9,01	30,42	21,90	9,52	13,75	25,07	13,16
TEB	-4,60	0,34	-14,89	-9,23	-4,86	-3,63	4,68	0,22	-4,00
C	-13,09	-22,16	-16,66	-24,36	-10,79	-20,37	-12,12	-25,49	-18,13
A	7,93	16,89	6,62	12,50	10,72	12,29	16,13	11,44	11,81
M	-25,66	-17,41	-34,83	-25,16	-19,36	-14,92	-0,96	-4,33	-17,83

E	-27,19	-15,33	-54,69	-25,04	-20,08	-6,17	25,19	1,59	-15,21
L	4,41	17,52	-3,79	-5,47	-6,17	-5,95	-12,81	1,60	-1,33
S	14,61	12,86	-2,93	3,39	8,90	10,64	18,36	19,37	10,65
VAKIFLAR	7,28	0,33	-6,45	1,03	3,75	6,02	8,36	2,96	2,91
C	5,55	6,03	-29,75	5,62	5,87	0,36	7,69	7,12	1,06
A	2,38	-2,04	-1,09	-2,14	0,15	4,27	1,09	-0,96	0,21
M	4,42	0,72	2,86	-2,18	-4,31	10,99	13,94	6,89	4,16
E	-3,60	-14,76	-5,49	-3,22	-5,19	4,27	20,33	12,21	0,57
L	27,12	3,09	-5,13	3,80	17,44	9,38	-0,20	-2,71	6,60
S	2,43	7,03	8,55	1,79	1,77	9,87	14,69	10,52	7,08
YAPI KREDİ	-8,31	-1,07	-5,83	-1,69	7,21	2,20	-2,07	-4,23	-1,72
C	0,89	0,20	-15,31	0,84	-2,25	1,43	-0,82	-1,35	-2,05
A	-24,76	-6,48	-4,90	-10,76	-6,75	-1,33	-9,05	-15,42	-9,93
M	14,06	20,51	13,85	3,25	24,21	4,84	7,61	7,16	11,94
E	0,91	21,28	11,75	-5,82	33,21	-5,55	-3,60	-0,70	6,43
L	-47,19	-42,55	-33,16	1,57	4,67	7,71	-7,58	-13,79	-16,29
S	29,08	23,05	11,31	3,54	4,54	6,61	7,96	8,48	11,82

Kaynak: Yazar tarafından derlenmiştir.

Akbank'ın CAMELS bileşik değeri 8 yıllık dönem boyunca pozitif değerler almıştır. En yüksek CAMELS bileşik değerini 2016 yılında (30,17), en düşük CAMELS bileşik değerini ise 2013 (18,96) yılında almıştır. Ayrıca 8 yıllık dönem boyunca CAMELS bileşik değer endeksi ortalaması 24,66 olarak hesaplanmıştır. Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşeni dışındaki tüm bileşenlerinin endeksi ortalaması pozitif değerler almıştır. Akbank aktif kalitesi ve likidite durumu bileşen değerleri endeksi ortalaması açısından en yüksek değerlere sahip olan bankadır.

Denizbank'ın CAMELS bileşik değerleri 2011 yılı hariç negatif değerler almıştır. En yüksek değerini 2011 (1,49) yılında, en düşük değerini ise, 2010 (-16,29) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değeri endeksi ortalaması -7,19 olarak hesaplanmıştır. Bankanın likidite durumu ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri endeksi ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerleri negatiftir.

Finansbank'ın 8 yıllık dönem itibariyle CAMELS bileşik değerleri negatif değerler almıştır. En yüksek CAMELS bileşik değerini 2011 (-3,47), en düşük değerini ise, 2015 (-13,83) yılında almıştır. İncelenen dönem itibariyle CAMELS bileşik endeksi değer ortalaması -8,00 olarak hesaplanmıştır. Bankanın kârlılık ve likidite bileşenleri endeksi değer ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerleri negatiftir.

Garanti Bankası'nın CAMELS bileşik değeri 8 yıllık dönem boyunca azalan bir seyir izlemekle beraber pozitif değerler almıştır. En yüksek bileşik değerini 2009 (22,77) yılında, en düşük değerini ise 2016 (7,74) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle bankanın CAMELS bileşik değer endeksi ortalaması 14,75 olarak hesaplanmıştır. Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşeni dışındaki tüm bileşenlerinin endeksi ortalaması pozitif değerler almıştır. Garanti Bankası sermaye yeterliliği, yönetim kalitesi bileşenleri endeksi ortalaması açısından en yüksek değerlere sahip olan bankadır.

Halk Bankası'nın CAMES bileşik değerleri 8 yıllık dönem itibariyle dalgalı bir seyir izlemiştir. En yüksek bileşik değerini 2012 (9,30) yılında, en düşük değerini ise 2009 (-4,43) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle bankanın CAMELS bileşik değeri endeksi ortalaması 4,13 olarak hesaplanmıştır. Bankanın likidite durumu dışındaki bütün bileşenlerinin endeksi ortalaması

pozitif değerlere sahiptir. Halk Bankası, kârlılık endeks ortalaması açısından en yüksek performans değerine sahip olan bankadır.

ICBC Turkey Bank'ın 8 yıllık dönem boyunca CAMELS bileşik değerleri negatif değerler almıştır. En yüksek bileşik değerini 2013 (-5,41) yılında, en düşük değerini ise 2016 (-27,08) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle bankanın CAMELS bileşik değeri endeks ortalaması -17,30 olarak hesaplanmıştır. Bankanın sermaye yeterliliği bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri negatiftir.

İş Bankası'nın CAMELS bileşik değeri 8 yıllık dönem boyunca dalgalı bir seyir izlemiştir. En yüksek değerini 2009 (8,54) yılında, en düşük değerini 2013 (-0,68) yılında almıştır. Bununla birlikte bankanın incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değeri endeks ortalaması 2,82 olarak hesaplanmıştır. Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri pozitifdir.

Şekerbank'ın incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değerleri negatif değerler almıştır. İncelenen dönem itibariyle bankanın CAMELS bileşik değerleri endeks ortalaması -16,96 olarak hesaplanmıştır. Piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri negatiftir. Ayrıca Şekerbank piyasa riskine duyarlılık endeks ortalaması açısından en iyi performans değerine sahip olan bankadır.

Türkiye Ekonomi Bankası'nın CAMELS bileşen değerleri 2015 ve 2016 yılı haricinde negatif değerler almıştır. En yüksek değerini 2015 (4,68) yılında, en düşük değerini 2011 (-14,89) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönem itibariyle bankanın CAMELS bileşik değerleri endeks ortalaması -4,00 olarak hesaplanmıştır. Bankanın aktif kalitesi ve piyasa riskine duyarlılık bileşenlerinin endeks ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerlerinin endeks ortalaması negatiftir.

Vakıf Bank'ın CAMELS bileşik değerleri 2011 yılı hariç pozitif değerler almıştır. En yüksek değerini 2015 (8,36) yılında, en düşük değerini 2011 (-6,45) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönem itibariyle bankanın CAMELS bileşik değerleri endeks ortalaması 2,91 olarak hesaplanmıştır. Bankanın bütün bileşen değerlerinin endeks ortalaması pozitifdir.

Yapı ve Kredi Bankası'nın CAMELS bileşik değerleri 2013 ve 2014 yılları hariç negatif değerler almıştır. En yüksek değerini 2013 (7,21), en düşük değerini 2009 (-8,31) yılında almıştır. Bununla birlikte incelenen dönemler itibariyle bankanın CAMELS bileşik değerleri endeks ortalaması -1,72 olarak hesaplanmıştır. Bankanın yönetim yeterliliği, kârlılığı ve piyasa riskine duyarlılık endeks ortalaması pozitif, diğer bileşen değerleri negatiftir.

8. SONUÇ

Çalışmada hisse senetleri BIST'te işlem gören 11 mevduat bankasının 2009-2016 dönemi finansal performansı, 24 adet finansal oran kullanılarak hem grup bazında hem de banka bazında CAMELS derecelendirme sistemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın ilk kısmında banka grupları bazında yapılan analiz ile hem sektör hem de CAMELS'ı oluşturan bileşenler ayrı değerlendirilmiştir. İkinci kısmında ise banka bazında yapılan analizler sektör ve bileşenler bazında ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Çalışmada, 11 mevduat bankasının 8 yıllık dönem içerisinde gösterdikleri finansal gelişimi ortaya konulmaktadır. Bankaların finansal gelişim süreçlerinin yanı sıra ekonomide meydana gelebilecek olası risklere karşı, ne kadar güçlü kalabilecekleri de çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Kamu sermayeli mevduat bankalarının değerlendirilmesi;

- CAMELS bileşik değeri açısından en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşik değerini 2015 (7,82) yılında, en düşük bileşik değerini ise 2010 (1,33) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değerinin endeks ortalaması 4,10 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç Ilgın (2013) 'ın yapmış olduğu çalışmasıyla farklı çıkmıştır.
- Sermaye yeterliliği bileşen değeri açısından en yüksek performansı gösteren banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2015 (10,48), en düşük bileşen değerini ise 2009 (-1,45) yılında almıştır. Bu sonuç Ege ve diğerleri (2015) 'nin, Öner ve Nalbantoğlu (2015)'nin çalışmasıyla aynı yönde, Ilgın (2013) 'nın çalışmasıyla farklı yönde çıkmıştır.

- Aktif kalitesi bileşen değeri açısından sektörde ikinci en yüksek performansa sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2009 (4,20), en düşük bileşen değerini ise 2010 (0,03) yılında almıştır.
- Yönetim yeterliliği bileşen değeri açısından en yüksek performansa sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2015 (13,92), en düşük bileşen değerini ise 2016 (1,61) yılında almıştır. Ilgın (2013)'nın çalışmasında özel sermayeli bankalar, Kandemir ve Arıcı (2013)'nin çalışmasında yabancı sermayeli bankalar en iyi performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur.
- Kârlılık bileşen değeri açısından en yüksek performansa sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2015 (25,73), en düşük bileşen değerini ise 2016 (6,14) yılında almıştır. Bu sonuç Ilgın (2013), Kandemir ve Arıcı (2013), Ege ve diğerleri (2013) ve Bayramoğlu (2017) çalışmalarıyla aynı yönde çıkmıştır.
- Likidite durumu bileşen değeri açısından en düşük performansa sahip olan banka grubu olmuştur. İncelenen 8 yıllık dönem boyunca negatif değerler almıştır.
- Piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri açısından en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2015 (12,33), en düşük bileşen değerini ise 2009 (-1,99) yılında almıştır. Bu sonuç Ege ve diğerleri (2013)'nin çalışmasıyla aynı yönde çıkmıştır. Bayramoğlu (2017)'nin ve Kandemir ve Arıcı (2013) 'nın çalışmalarında yabancı sermayeli bankalar en iyi performansı gösteren banka grupları olmuştur.
- Analize dahil edilen KSMB, Halkbank ve Vakıflar Bankası'dır. Halkbank'ın hem bileşenler hem de CAMELS bileşik değerleri açısından incelenen dönemler itibariyle Vakıflar Bankasına göre daha yüksek değerler aldığı görülmüştür.

Kamu sermayeli mevduat bankalarının incelenen dönemler itibariyle kârlılık oranları sektör ortalamasına ya çok yakın değer almış ya da sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Aktif yönetimleri ve kredi politikalarında bazı yıllar itibariyle sıkıntı yaşanmıştır. Kamu sermayeli bankalarının kredi kullandırma standartlarında iyileştirme yapmaları gerekmektedir. Kredi tahsilat süresinin uzaması bankaların aktif kalitelerine ve kârlılıklarına zarar vermektedir. Sermaye yeterlilik oranları hem sektör ortalamasının hem de asgari sermaye yeterlilik düzeyinin (%8) üzerindedir. Bununla birlikte bilanço içi döviz pozisyonunun özkaynakları içerisindeki oranının sektör ortalamasının altında olması KSMB'nı döviz kuru riskine karşı korumaktadır. Kârlılık, aktif yönetimi ve risklere karşı tedbirli bir politika izlemeleri yönetimin kalitesine olumlu yönde yansımıştır. Ancak piyasada meydana gelebilecek likidite yetersizliği durumunda KSMB'nın büyük sorunlar yaşayabileceği söylenebilir. Likit aktif değerlerinin en azından likidite sıkışıklığı olduğu dönemlerde müşterilerinin ihtiyaçlarına karşılık verebilecek düzeye çekmesinde fayda olacağı düşünülmektedir.

Özel sermayeli mevduat bankalarının değerlendirilmesi;

- CAMELS bileşik değerleri açısından sektörde ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşik değerini 2010 (2,98) yılında, en düşük bileşik değerini ise 2011 (-2,34) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değerinin endeks ortalaması 1,04 olarak hesaplanmıştır.
- Sermaye yeterliliği bileşen değeri açısından ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2010 (5,55), en düşük bileşen değerini ise 2016 (-5,50) yılında almıştır.
- Aktif kalitesi bileşen değeri açısından sektörde en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2012 (9,23), en düşük bileşen değerini ise 2016 (-0,42) yılında almıştır. Bu sonuç Ilgın (2013)'nın, Kandemir ve Arıcı (2013)'nin, Ege ve diğerleri (2013)'nin ve Bayramoğlu (2017)'nin çalışmalarıyla farklı yönde çıkmıştır.
- Yönetim yeterliliği bileşen değeri açısından ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2016 (8,73), en düşük bileşen değerini ise 2011 (-2,01) yılında almıştır.
- Kârlılık bileşen değeri açısından ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2010 (5,65), en düşük bileşen değerini ise 2011 (-12,86) yılında almıştır.

- Likidite durumu bileşen değeri açısından ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2011 (2,93), en düşük bileşen değerini ise 2016 (-5,54) yılında almıştır.
- Piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri açısından ikinci en yüksek performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2016 (5,18), en düşük bileşen değerini ise 2011 (-4,61) yılında almıştır.
- Analize dâhil edilen ÖSMB, Akbank, Şekerbank, Türkiye Ekonomi Bankası, İş Bankası ve Yapı ve Kredi Bankasıdır. Bu bankalar CAMELS bileşik değerleri ve bileşen değerleri açısından en yüksek performanstan en düşük performansa göre; Akbank, İş Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Türkiye Ekonomi Bankası ve Şekerbank şekilde sıralanmıştır.

Özel sermayeli mevduat bankaları incelenen dönemler itibariyle genellikle sektörün takipçisi olmuştur.

Yabancı sermayeli mevduat bankalarının değerlendirilmesi;

- CAMELS bileşik değeri açısından sektörde en düşük performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşik değerini 2011 (0,75) yılında, en düşük bileşik değerini ise 2015 (-6,51) yılında almıştır. Ayrıca incelenen dönemler itibariyle CAMELS bileşik değerinin endeks ortalaması -3,35 olarak hesaplanmıştır.
- Sermaye yeterliliği bileşen değeri açısından en düşük performansı gösteren banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2016 (3,37), en düşük bileşen değerini ise 2015 (-4,98) yılında almıştır.
- Aktif kalitesi bileşen değeri açısından sektörde en düşük performansa sahip olan banka grubu olmuştur. Aktif kalitesi bileşen değerleri incelenen dönemler boyunca negatif değerler almıştır.
- Yönetim yeterliliği bileşen değeri açısından en düşük performansa sahip olan banka grubu olmuştur. Yönetim yeterliliği bileşen değerleri incelenen dönemler boyunca negatif değerler almıştır.
- Kârlılık bileşen değeri açısından en düşük performansa sahip olan banka grubu olmuştur. Kârlılık bileşen değerleri 2011 (5,42) yılı hariç negatif değerler almıştır.
- Likidite durumu bileşen değeri açısından en yüksek performansa sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2016 (10,72), en düşük bileşen değerini ise 2014 (-3,06) yılında almıştır. Bu sonuç Ege ve diğerleri (2013)'nin çalışmasıyla aynı yönde çıkmıştır. Ilgın (2013)'nin ve Bayramoğlu (2017)'nin alımlarıyla farklı yönde çıkmıştır.
- Piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri açısından en düşük performans değerine sahip olan banka grubu olmuştur. En yüksek bileşen değerini 2011 (2,38), en düşük bileşen değerini ise 2016 (-10,02) yılında almıştır.
- Analize dâhil edilen YSMB, Denizbank, Finansbank, Garanti Bankası ve ICBC Turkey Bankası'dır. Bu bankalar CAMELS bileşik değerleri ve bileşen değerleri açısından en yüksek performanstan en düşük performansa göre; Garanti Bankası, Denizbank, Finansbank ve ICBC Turkey Bankası şeklinde sıralanmıştır.

Yabancı sermayeli mevduat bankaları sermaye yeterlilik düzeyi açısından asgari sermaye yeterlilik düzeyinin üzerinde değerler alırken, sektör ortalamasının altında değerler almıştır. Ayrıca bankaların bilanço içi döviz pozisyonunun özkaynaklar içerisindeki oranının fazlalığı bankaları döviz kuru riskiyle karşı karşıya getirmiştir. Bilanço içi döviz pozisyonunda azalmaya gidilmesi bankalarda döviz kuru riskini azaltıcı bir önlem olabilir. Bankanın hem kredi hem de varlık yönetimi konularına dikkat etmesi gerekmektedir. Tahsilat sorunu olan bankaların kredi tahsilat sürelerinde azalmaya gitmesi ve müşteri analizlerini daha etkin şekilde yaptıktan sonra kredi kullandırmaları gerekmektedir. Atıl halde varlık bulunduran bankaların getiri sağlayacak yatırım alanlarında varlıklarını değerlendirmeleri gerekmektedir. Aktif yönetimini etkin şekilde yönetmeye başladıklarında bankaların kârlılık düzeyleri de doğrudan artmaya başlayacaktır. Likit varlıklarını müşterilerine kredi olarak kullandırılırsa ekonomide para arzına doğrudan katkı sağlayabileceklerdir. Ayrıca likit aktifler faiz oranlarının yüksek olduğu yatırım alanlarında değerlendirilirse faiz geliri sağlayacaktır. Böylece bankanın kârlılık ve yönetim kalitesinde artış meydana gelecektir.

Banka bazında değerlendirme sonuçları;

Analizde kullanılan 11 bankanın CAMELS bileşik değerlerine göre en yüksek performanstan en düşük performansa doğru sıralaması aşağıdaki gibidir.

Akbank: Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşeni dışındaki tüm bileşenlerinin endeks ortalaması pozitif değerler almıştır. Akbank aktif kalitesi ve likidite durumu bileşen değerleri endeks ortalaması açısından en yüksek değerlere sahip olan bankadır.

Garanti Bankası: Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşeni dışındaki tüm bileşenlerinin endeks ortalaması pozitif değerler almıştır. Garanti Bankası sermaye yeterliliği, yönetim kalitesi bileşenleri endeks ortalaması açısından en yüksek değerlere sahip olan bankadır.

Halk Bankası: Bankanın likidite durumu dışındaki bütün bileşenlerinin endeks ortalaması pozitif değerlere sahiptir. Halk Bankası, kârlılık endeks ortalaması açısından en yüksek performans değerine sahip olan bankadır.

Vakıflar Bankası: Bankanın bütün bileşen değerlerinin endeks ortalaması pozitifdir. Bankanın sermaye yeterlilik düzeyi düşük olmasına rağmen, bilanço içi döviz pozisyonunun özkaynakları içerisindeki düşüklüğü bankanın bileşen değerine olumlu yönde katkı sağlamıştır.

İş Bankası: Bankanın piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri pozitifdir.

Yapı ve Kredi Bankası: Bankanın yönetim yeterliliği, kârlılığı ve piyasa riskine duyarlılık endeks ortalaması pozitif, diğer bileşen değerleri negatiftir.

Türkiye Ekonomi Bankası: Bankanın aktif kalitesi ve piyasa riskine duyarlılık bileşenlerinin endeks ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerlerinin endeks ortalaması negatiftir.

Denizbank: Bankanın likidite durumu ve piyasa riskine duyarlılık bileşenleri endeks ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerleri negatiftir.

Finansbank: Bankanın kârlılık ve likidite bileşenleri endeks değer ortalaması pozitif iken diğer bileşen değerleri negatiftir.

Şekerbank: Piyasa riskine duyarlılık bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri negatiftir. Ayrıca Şekerbank piyasa riskine duyarlılık endeks ortalaması açısından en iyi performans değerine sahip olan bankadır.

ICBC Turkey Bank: Bankanın sermaye yeterliliği bileşen değeri endeks ortalaması dışındaki bütün değerleri negatiftir.

Banka bazında Akbank, Garanti Bankası, Halk Bank, Vakıflar Bankası ve İş Bankası'nın 8 yıllık performans ortalaması pozitif, Yapı Kredi Bankası, Türkiye Ekonomi Bankası, Denizbank, Finansbank, Şekerbank ve ICBC Turkey Bank'ın 8 yıllık performans ortalaması negatif çıkmıştır. Bu durum Gündoğdu (2017)'nin çalışmasıyla benzer çıkmıştır.

CAMELS derecelendirme sistemi hem banka grupları bazında hem de tek tek banka bazında yapılan analizlerde kullanılan, bankaların finansal performanslarını hızlı, maliyetsiz, nesnel ve karşılaştırmalı şekilde değerlendiren bir sistemdir. Yapılan analiz sonuçları banka yönetimine, yatırımcılara, analistlere, risk yöneticilerine ve devletlere bankaların finansal sağlık dereceleri hakkında bilgi sağlamaktadır. Bu bağlamda CAMELS, finansal sistem içerisinde erken uyarı sistemi gibi çalışarak bankalardaki olası başarısızlıklara zamanında müdahale edilmesini kolaylaştıracaktır. Bankacılık sektörünü denetim ve gözetim mekanizmasıyla değerlendiren bu sistem, ekonomik kesimdeki birçok kişiye bankalar hakkında doğru bilgiler sağlayacaktır. Bankalar maliye ve para politikalarına yön verme ve kaydi para yaratma fonksiyonuyla ekonomik sistemi doğrudan etkileyen finansal kurumlar oldukları için, bu çalışmada yapılan analizler ve elde edilen sonuçlar literatüre katkı sağlayıcı niteliktedir. Literatürde CAMELS derecelendirme sistemine yönelik yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada, Türk finans sektöründeki mevduat bankalarının mali performans değerlendirmesini hem grup bazında hem de banka bazında incelendiği için literatüre önemli bir katkı sağlamaktadır. Literatürde yapılan çalışmalarda genellikle sadece banka grupları bazında ya da sadece banka bazında analiz yapıldığı için diğer çalışmalardan bu konuda farklılık göstermektedir.

Çalışmada analize dâhil edilen dönemler genişletilir, mevduat bankaları yanında kalkınma ve yatırım bankaları da analize dâhil edilerek tüm sektörün finansal performansı değerlendirilirse, ileride yapılacak olan çalışmalarda daha faydalı sonuçlar elde edilebilecektir. Bunlara ek olarak, CAMELS derecelendirme sistemi ve doğrusal ve doğrusal olmayan ekonometrik yöntemler birlikte kullanılarak

bankacılık sektörünün finansal performansı karşılaştırmalı bir şekilde değerlendirilirse, daha sonraki çalışmalara yol gösterici nitelikte olabilecektir.

9. KAYNAKÇA

- Arıçelik, G. (2010). *Ticari Bankalarda Performans Ölçümü: Camels Analizine Dayalı Bir inceleme*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aslan, M. (2014). *Bankacılık Sektöründe Camels Analizi ve Bir Uygulama*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Aytekin, S. ve Sakarya, Ş. (2013). *BIST'deki Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının 201 ve 2008 Finansal Krizleri Çerçevesinde CAMELS Derecelendirme Sistemi İle Değerlendirilmesi*. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(2): 25-58.
- Baral, K. J., (2005). *Health Check-up of Commercial Banks in the Framework of CAMEL: A Case Study of Joint Venture Banks in Nepal*. The Journal of Nepalese Business Studies, 2(1), 41-55.
- Bayramoğlu, M. F. ve Gürsoy, İ. (2017). *Türkiye'de Faaliyet Gösteren Mevduat Bankalarının Bireysel Ve Sektörel Risk Derecelendirmesi: Bir CAMELS Analizi Uygulaması*. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi. 15 (1): 1-19.
- Christopoulos, A. G., Mylonakis J. Dıktapanıdı, P., (2011). *Could Lehman Brothers' Collapse Be Anticipated? An Examination Using CAMELS Rating System*. International Business Research, 4(2), 11-19.
- Çağıl, G ve Mukhtarov, S. (2014). "Azerbaycan Ticari Bankacılık Sektörünün Camels Yöntemi İle Performans Analizi", Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi 11 (41), 77-94.
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E., Karakozak, Ö. (2015). "CAMELS Performans Değerleme Modeli: Türkiye'deki Mevduat Bankaları Üzerine Ampirik Bir Uygulama", Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8 (4), 109-126.
- Gasbarro, D., Sadguna, M. ve Zumwalt, K. (2002). *The Changing Relationship Between CAMEL Ratings and Bank Soundness during the Indonesian Banking Crisis*. Review of Quantitative Finance and Accounting, 19: 247-260.
- Gilbert, R. A, Meyer, P. A. ve Vaughan, D. M. (2002). *Could a CAMELS Downgrade Model Improve Off-Site Surveillance?* Federal Reserve Bank Of St. Louis Working Paper Series, St. Louis, 47-63.
- Gupta, CA R., (2014). *An Analysis of Indian Public Sector Banks Using Camel Approach*, IOSR Journal of Business and Management, 16(1), 94-102.
- Gümüş, F.B., Nalbantoğlu, Ö. (2015). "Türk Bankacılık Sektörünün Camels Analizi Yöntemiyle 2002-2013 Yılları Arasında Performans Analizi", AKÜ İİBF Dergisi 17 (2), 83-106.
- Gündoğdu, A. (2017). *Türkiye'de Mevduat Bankalarının CAMELS Analizi*. Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi, 4(2): 26-43.
- Helhel, Y. ve Varshalomidze, M. (2014). *Gürcistan'da Faaliyet Gösteren Yerli Sermayeli Özel Ticari Bankaların Camels Derecelendirme Sistemi İle Değerlendirilmesi*. 18. Finans Sempozyumu Denizli / 15- 18 Ekim: 413-424.
- İlgin K. (2013). *Finansal Krizlerin Bankaların Performanslarına Etkisi: Türk Mevduat Bankalarında Camels Modelinin İncelenmesi Ve Örnek Bir Uygulama*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Erzincan: Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kandemir, T. ve Arıcı, D. N. (2013). *Mevduat Bankalarında CAMELS Performans Değerlendirme Modeli Üzerine Karşılaştırmalı Bir Çalışma (2001-2010)*. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(1): 61-87.
- KAP (2018). Şirketler- BIST Şirketleri-Sektörler-Mali Kuruluşlar-Bankalar ve Özel Finans Kurumları.
- Kaya, Y. T. (2001). *Türk Bankacılık Sektöründe CAMELS Analizi*. BDDK Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları: 2001/6, 1-20.
- Kumar, K. A., Murty, A. V. N. (2017). *Financial Performance Of Selected Public And Private Sector Banks Based On Camel Model With Reference To Indian Banking Sector*. International Journal in Management and Social Science 5 (4), 99-107.
- Mitrăca, E., Moga, L., Stanculescu, A. (2010). *Risk Analysis of the Romanian Banking System – an Aggregated Balance Sheet Approach*. Economics and Applied Informatics, 16(2), 177-184.
- Nimalathasan, B. (2008). *A Comparative Study Of Financial Performance Of Banking Sector In Bangladesh – An Application Of Camels Rating System*. Annuals.
- Prasad, K.V.N., Ravinder, G. (2012). *A Camel Model Analysis of Nationalized Banks in India*. International Journal of Trade and Commerce, 1(1): 23-33.
- Resmî Gazete "5411 nolu Bankacılık Kanunu", (01.11.2005), 9537-9540.
- Rozzani, N., Rahman, A.R. (2013). *Camels and Performance Evaluation of Banks in Malaysia: Conventional Versus Islamic*. Journal of Islamic Finance and Business Research, 2(1), 36-45.
- Solak, S. (2010). *Türk Ticari Bankacılık Sektörünün 2001 Krizi Öncesi Ve Sonrası Camels Analizi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TBB (2016). *Banka ve Sektör Bilgileri. Türkiye Bankacılık Sistemi Seçilmiş Rasyolar. Aralık*.
- Uysal, M. (2010). *Türkiye'deki Mevduat Bankalarının Camels Performans Analizi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.



Gönderiliş Tarihi: 13/09/2018
Kabul Tarihi: 20/11/2018
ORCID 0000-0002-1233-2382

BOLÂHENK NÛRİ BEY'E AİT BUSELİK ÂYİN-İ ŞERÎFİ'NİN İLK PEŞREV'İNİN MAKÂM VE GEÇKİ BAKIMINDAN İNCELENMESİ

Alper AKDENİZ¹

ÖZ

Hammâmîzâde İsmâil Dede Efendi, Bestekâr Rifat Bey, Dellâlzade İsmâil Dede, Şeyh Mehmet Rızâ Efendi gibi dönemin müzikî üstadları halkasında yetişmiş dinî ve dindışı formlarda eserler bestelemiş olan Klâsik Türk Müzikî'si'nin 19. yüzyıldaki en önemli bestekârlarından Bolâhenk Nûri Bey'in 23 makâmdan iki İlahi, bir Sirto, dört Kâr, onbir Beste, on dört Semâî, otuz sekiz Şarkı ve Mevlvî Âyîn-i Şerîfi formunda iki eseri bulunmaktadır. Bûselik ve Karcıġar makâmında bestelenen bu iki eserden Bûselik makâmındaki âyîni ilk kez Yenikapı Mevlevihânesi'nde okunmuştur. 1873 yılında İstanbul'da "Mehmed Nûri" imzalı "Mecmuâ-i Şarkıyyât, Kârhâ ve Nakşhâ" adında, on sekiz makâmdan birçok eserin sözlerinin yer aldığı bir güfte mecmusunu bastırılmıştır. Bolâhenk Nûri Bey'e ait Bûselik Âyîn-i Şerîfi'nin ilk peşrev'inin makâm ve geçki açısından incelenmesi bu makalenin konusunu oluşturmaktadır. Bu çalışma ile büyük Türk bestekârı Bolâhenk Nûri Bey'in bestelerinde kullandığı teknik ve makâmları kullanma anlayışına yönelik araştırmalar yaygınlaştırılıp onun Klâsik Türk Müzikî'si eğitimi alacak yeni nesil tarafından daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacağı düşünülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Bolâhenk Nûri Bey, Mevlvî Âyîn-i Şerîfi, İlk Peşrev
Jel Kodu: I20, I30, J40

ANALYSIS OF THE FIRST PRELUDE OF BUSELİK ÂYİN-İ ŞERÎF BY BOLÂHENK NURİ BEY IN TERMS OF MAQAM AND TRANSPOSITION

ABSTRACT

Bolâhenk Nuri Bey, who composed religious and non-religious works, grown in the educational circle of the musical masters of the period such as Hammâmîzâde İsmâil Dede Efendi, Bestekâr Rifat Bey, Dellâlzade İsmâil Dede, and Şeyh Mehmet Rızâ Efendi and was one of the most important composers in the field of Classical Turkish Music in the 19th century, has two hymns, one Sirto, four Kârs, eleven Beste's, fourteen Semâis, thirty-eight songs in 23 maqams, and also two works in the form of Mevlvî Ayîn-i Şerîfi. Among those two works composed in the maqams of Buselik and Karcıġar, the liturgy in the form of Buselik was performed in Yenikapı Mevlevihane for the first time. In 1873 in İstanbul, he published a journal of lyrics including numerous compositions in eighteen maqams called "Mecmuâ-i Şarkıyyât, Kârhâ and Nakşhâ", by the title "Mehmed Nuri". In this paper, the first prelude of Buselik Ayîn-i Şerîfi by Bolâhenk Nuri Bey was analyzed in terms of maqam and transposition. It is thought that this study will popularize the researches related to the perception of employing techniques and maqams used by Bolâhenk Nuri Bey, the great Turkish composer, and to contribute to the young people who plan to receive Classical Turkish Music education in better understanding his musical identity.

Keywords: Bolâhenk Nuri Bey, Mevlvî Ayîn-i Şerîfi, Maqam, The First Prelude
Jel codes: I20, I30, J40

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, yorgobacanos@gmail.com

1. GİRİŞ

Türk Din Müsîkîsi akademik olarak Cami ve Tekke Müsîkîsi olarak iki alt dalda incelenmektedir. Tebliğe konu olan Bolâhenk Nûri Bey'in Bûselik Mevlevî Âyîni, tekke müsîkîsinde bir form olarak karşımıza çıkar. Hz. Mevlâna'nın kurmuş olduğu Mevlevîyye'ye ait tarikat usûlleri Hicri VI. yy.'da şekillenmeye başlamıştır. Fakat Mevlevîyye'nin zikir formu, Hz. Mevlâna'nın vefatından sonra oğlu Sultan Veled Efendi tarafından bugünkü hali ile tertib edilmeye başlanmıştır (Küçük, 2003: 33 ve Demirci, 2017: 135).

Âyîn-i Şerîfler dört ayrı bölümden oluşur. Bunlar ilk peşrev, Âyîn, son peşrev ve son yürük semâî bölümleridir (G.S.G.TR). Âyînlerin dört bölümünde de mânevî bir anlam bütünlüğü olduğu görülür. İlk Peşrev icrasına Mevlevî Âyînlerinde Devr-i Veledî denir. Devr-i Veledî, ilk peşrevin mutrip tarafından icraya başlama

sıyla birlikte başta Şeyh Efendi sonra Semâzenbaşı ve kıdem sırasına göre diğer semâzenlerin Semâ meydanında sağdan sola doğru üç turdan oluşan dairesel yürüme hareketidir. Bu yürüyüş Semâ (zikir) meydanının mânevî âleme açılması için bir niyaz niteliğindedir. Bu üç tur bitene kadar ilk peşrev sürekli başa dönülerek mutrip tarafından icra edilir. İlk Peşrev (Devr-i Veledî)'den sonra 4 selâmdan oluşan (sözlü) Âyîn kısmına geçilir. Mevlevî âyînlerindeki ilk peşreve "Âyîn Peşrevi" de denir (Çevikoğlu, 2007: 292-310).

Peşrev, farsça "önde giden" anlamına gelmektedir. Türk Müsîkîsi'nde genellikle büyük usûllerle bestelenmişlerdir ancak günümüzde bütün usûllerle bestelenebilmektedir. IV hâne ve I mülazime'den meydana gelmektedir. Peşrev hangi makâmda bestelendiyse I. hâne ve mülazime kısmı o makâmın genel özelliklerini gösterir. Diğer bir deyişle bir peşrevin hangi makâmda olduğunu anlamak için I. hânesi ve takip eden teslim (mülazime) kısımlarını makâmsal olarak incelemek yeterlidir. Peşrevlerde II., III. ve IV. hâneler, bestekârın kabiliyetine göre makâmsal geçkilerin yapıldığı, ezgisel âhengin çokça kullanıldığı bölümlerdir. Genellikle III. hânelerde bestekâr makâmın tiz genişlemesini göstermekle beraber IV. hânedeki pest seslerde ezgiler sunarak durgunluk ve huzur hislerini esere işler.

Peşrevler çoğunlukla Sofyan, Düyek, Çifte Düyek, Devr-i Revân, Devr-i Kebîr, Muhammes, Fer, Hafif, Çenber, Frenkçin, Remel, Evsat, Fahte, Lenkfahte, Sakîl, Nim Sakîl, Zencir, Berefşân gibi usûllerle bestelenmiştir. Âyîn peşrevleri ise 28 zamanlı Devr-i Kebîr usûlü ile bestelenir. Devr-i Kebîr usûlünün ana kalıp ve velvele vuruşları tabloda gösterilmiştir.

USÛLE GÖRE VELVELESİ

DEVİR-İ KEBİR USÛLÜ

28/4

DÜM 2 DÜM 2 TEK 2 DÜM 1 TEK 1 TE 1/2 KE 1/2 DÜM 1 TEK 2 TEK 2 TEK 2 DÜM 2 DÜM 2 TA-HEK 2-2 TEK 1 KÂ 1 YEK 1 KÂ 1

(Çakar, 1996: 286)

Peşrevler Türk Müziği'nde olduğu gibi Mevlevî Âyînlerinin de baş kısmında icra edilir. İlk peşrev yani Âyîn Peşrevi Devr-i Kebîr usûlünde bestelense de icra sırasında 56 zamanlı Muzaaf Devr-i Kebîr usûlü darb edilir. Zaman sayısından da anlaşılacağı gibi Devr-i Kebîr usûlünün iki katıdır. Muzaaf Devr-i Kebîr usûlünün ana kalıp ve velvele vuruşları aşağıda gösterilmiştir.

Müzaaf Devr-i Kebîr velvedî (Bîmesel selâlesi ~)

Hânel velvedî

(Çakar, 1996: 287)

Mevlevî Âyînleri, Türk Mûsikîsi besteciliğinin en zor formlarından biridir. Naat-ı Mevlânâ, baş taksim, ilk peşrev, Âyîn selâmları, son peşrev, son yürük semâ ve aşr-ı şerîf arasında kalan I., II., III. ve IV. selâmların makâm ve usûl geçkileriyle tertip edilmesi bir bestekâr için oldukça zordur. Zira Mevlevî zikir formu, kulağı ve âhengi bozmayacak melodilerle, klâsik üslûba ve mûsikîye aykırı olmayacak bir düzen içerisinde olmalıdır. Mevlevî Âyîni bestekârları bu düzeni kusursuz bir şekilde tertip eden sanatkârlardır. Mevlevî Âyînlerinde ilk peşrevler genellikle farklı bir bestekârın aynı makâmındaki peşrevinden seçilir. Bûselik Mevlevî Âyîni'nin ilk peşrevi ise bestekârın kendisine ait olduğu için özellikle incelemeye değerdir. Bu anlamda Bolâhenk Nûri Bey, Türk Mûsikîsi bestekârlığının üst karakterlerindedir.

Bolâhenk Nûri Bey, İstanbul Eyüp'te doğmuştur. Hammâmîzâde İsmâil Dede Efendi, Bestekâr Rıfat Bey, Dellâlzade İsmâil Dede, Şeyh Mehmet Rızâ Efendi gibi dönemin mûsikî üstadları halkasında yetişmiştir. Mevlevî tarikatına intisâb etmiş ve bu arada ney öğrenmiştir. Mevlevîliğe intisâbı sayesinde dini mûsikîdeki bilgilerini daha da geliştirmiştir (Aksoy, 2007: 264). Genellikle neyin bir çeşidi olan Bolâhenk ney üflemesi dolayısıyla "Bolâhenk" lakabıyla tanınmıştır. Dini mûsikî alanında Bûselik ve Karacığâr makâmlarında iki Mevlevî âyîni, durak ve ilahiler bestelemiştir. Bûselik makâmındaki âyîni ilk kez Yenikapı Mevlevîhânesi'nde okunmuştur. Bolâhenk Nûri Bey 1873 yılında "Mecmuâ-yı şarkiyât, Karha ve Nakşha" adında on sekiz makâmdan birçok eserin sözlerinin yer aldığı bir güfte mecmuâsı yayınlamıştır. Saz eserleri de bestelemiştir. Eski ustalardan elde ettiği asil bir üslûbla okuyan değerli bir hânende olduğu için mûsikî çevrelerinde çok erken yaşlarında tanınmıştır. Eğrikapı yakınlarında açmış olduğu "Meşkhâne" sinde yıllarca süren öğretim hayatında sayısız öğrenci yetiştirmiştir. Hacı Kirâmî Efendi, Hâfız Sâmî, Zâkir Hakkâk Mehmed Efendi, Hâfız Hayrettin Bilgen bunlar arasında en tanınmışlarıdır (Özalp, 2000: 26). 1910 yılında vefat etmiş ve Fatih türbesi kabristanına defnedilmiştir (İnal, 1958: 235).

Bu çalışmada Bolâhenk Nûri Bey tarafından bestelenen Bûselik Mevlevî Âyîni'nin ilk peşrevi (Âyîn Peşrevi / Devr-i Veleđî), makâm ve geçki yönünden incelenmiştir. İncelemeye geçmeden önce bu araştırmada kullanılan yöntem ve Bûselik makâmı'ndan kısaca bahsetmek gerekmektedir.

2. YÖNTEM

Mevlevî Âyîn-i Şerîfi'nin peşrev formu hakkında kısa bir bilgi verildikten sonra da Bûselik Âyîni'nin ilk peşrev'inin makâm ve geçki bakımından analizine geçilmiştir. İncelemeye alınan Bûselik Âyîn-i Şerîfi notalarının öncelikle kaynak notalardan bilgisayar ortamına aktarılmış hali temin edilmiş, makâm ve geçki tespitinde ilk peşrev dört hâne ve bir mülâzime olarak ele alınmıştır. Makâm ve perde (nota) isimlerinin karışmaması için makâm isimleri büyük, perde isimleri küçük harfle yazılmış, makâmın nazari olarak incelenmesinde, basılmamış doktora, yüksek lisans tezlerinden ve yayımlanmış nazariyat kitaplarından yararlanılmıştır.

3. BÛSELİK MAKÂMI

“Bûselik makâmı Safiyüddîn, Merâgî, Alişâh ve Şîrvânî’de, yegâh üzerinde bugünkü Kürdî dörtlüsüne Kürdî beşlisinin eklenmesiyle oluşur. Kantemiroğlu, makâmı düğâh’dan başlatmış ve makâmın bûselik perdesini kullanarak yukarı ve aşağı perdelere Hüseyinî gibi hareket ettiğini yazmıştır. Seyir, yegâh’dan tiz hüseyinî’ye kadar genişleyebilmektedir. Nâyî Osman Dede’de şûbelerde geçer. Hüseyinî makâmının şubesidir. Rauf Yektâ Bey, rast perdesinden muhayyer’e kadar bûselik ve acem perdelerini alarak sıralama yapmıştır. Arel’de basit makâmlarda geçer. Farklı bir tanım vererek, düğâh’da Bûselik beşlisine hüseyinî’de Hicâz dörtlüsünün eklenmesi ile oluştuğunu yazmaktadır” (Hatipoğlu, 2010: 457). “Bûselik’ in seyri esnasında, hüseyinî tizindeki seslerde kürdî geçkisi içinde dolaşıldığı gibi, eski mûsikîcilerin Hüseyinî makâmı üzerinde ısrarlı durmaları gözden kaçırılmamalıdır. Çok az olarak önemsiz derecede Şehnaz gösterilmektedir” (Kutluğ, 2000: 159). İsmail Hakkı Özkan’a göre Bûselik makâmını meydana getiren diziler (Özkan, 2000: 98).

Yerinde 1. Şekil Buselik Makamı Dizisi

Yerinde Buselik 5'lisi

Hüseyinî'de Kürdî 4'lüsü

T B T T B T T

Yerinde 2. Şekil Buselik Makamı Dizisi

Yerinde Buselik 5'lisi

Hüseyinî'de Hicaz 4'lüsü

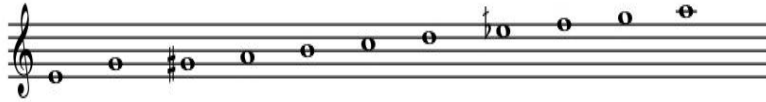
T B T T S A₁₂ S

4. BÛSELİK ÂYÎN-Î ŞERÎFÎ'NİN İLK PEŞREV'İNİN MAKÂM VE GEÇKİ BAKIMINDAN TAHLİLİ

Birinci Hâne



İlk peşrevin birinci hânesine Bûselik makâmının ikinci derece güçlüsü olan çargâh perdesi ile başlanmış, birinci derece güçlü olan hüseyini perdesi güçlendirilmiş, üçüncü derece güçlü rast perdesine kadar inilmiştir. Daha sonra hisar perdesi kullanılarak nevâ üzerinde bir kalış yapılmıştır. Ardından hüseyini perdesinde ve ikinci derece güçlü olan çargâhta kalışlar yapılarak karar perdesine düşülmüştür. Çargâh, düğâh ve hüseyini aşiran perdelerine kadar düşülmüştür. Sırasıyla hüseyini, nevâ ve çargâh' da kalışların ardından birinci hâne sonunda cümle teslim bölümüne düğâhta Bûselik yapılarak bağlanmıştır. Seyirde kullanılan perdeler aşağıda gösterilmiştir.



Teslim



Teslim bölümüne nevâ perdesi ile girilerek rasta kadar düşüş yapılmıştır. Ardından makâmın üçüncü derece sesi aynı zamanda ikinci derece güçlüsü olan çargâhta kalınmıştır. En sonunda bûselik perdesinde kalış yapıldıktan sonra Bûselik makâmı cümleleriyle karar verilmiştir. Seyirde kullanılan perdeler aşağıda gösterilmiştir.



İkinci Hâne



İkinci hâneye Bûselik seyriyle girilip dügâhta kalış yapılmıştır. Ardından evç perdesi alınarak hüseyinde Uşşâk'lı, nevâda Bûselik'li ve tekrar hüseyinde Uşşâk'lı kalışlar gösterilmiştir. Hemen arkasından nevâda Rast'lı ve hüseyinde Uşşâk'lı kalışlar vardır. Dizi hüseyinden karara kadar Bûselik'li inmiştir. Sonrasında yerinde Nikriz, hüseyinâşiranda ise Uşşâk'lı kalış yapıp, yerinde Hicaz gösterilip hüseyini perdesi ile teslim bölümüne bağlanmıştır. Seyirde kullanılan perdeler aşağıda gösterilmiştir.



Üçüncü Hâne



Üçüncü hâneye muhayyer civarından girilip nevâda Rast gösterilmiştir. Çargâhta küçük bir kalışın ardından cümle muhayyer üzerinde bir asma kalışla bitiriliyor. Muhayyerde Saba'lı, muhayyerde Dügâh'lı kalışlar vardır. Tiz çargâh güçlü tutularak muhayyer perdesi üzerinde Dügâh makâmına devam edilmiştir. Daha sonra sünbüle perdesi alınarak çargâh perdesine Zirgüleli Hicaz'lı inilmiştir. Hemen ardından gerdaniye perdesine çıkılarak dügâh perdesine Kürdili düşülüp Muhayyer Sünbüle makâmını işlenerek Hüseyini beşlisi ile teslime gidilmiştir. Seyirde kullanılan perdeler aşağıda gösterilmiştir.



Dördüncü Hâne



Dördüncü hâneye Saba makâmı ile başlanmıştır. Çargâh perdesinde asma kalış yapılarak bu perde güçlendirilmiştir. Daha sonra acem perdesi tutularak tekrar çargâh perdesinde asma kalış yapılmıştır. Ardından segâh perdesi alınarak irak perdesinde Segâh'lı bir kalış yapılmış ve Bestenigâr makâmı gösterilmiştir. Yegâha Rast'lı düşüşün ardından düğâh üzerinde Uşşâk gösterilmiştir. Bûselik makâmına geçerken nevâ üzerinde Rast gösterilip hüseyini üzerinde Uşşâk'la teslime bağlanılmıştır. Seyirde kullanılan perdeler aşağıda gösterilmiştir.



XIX. yy. 'da Mevlevihâneler döneminde bestelenen bu eser, sözlü bölümleri (Âyîn selâmları) açısından önemli olduğu gibi diğer makâmlara geçkileriyle birlikte kullanımı detaylı olarak incelendiğinde bestekârın ne denli bir şâheser ortaya koyduğu görülebilecektir.

KAYNAKÇA

- Aksoy, H. (2007). *Bolâhenk Nûri Bey*, DİA. c.33, İstanbul, 264.
- Çakar, Ş. (1996). *Türk Müsikiğinde Usûl*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi, 286-287.
- Çevikoğlu, T. (2007). *Semâ Töreni ve Mevlevî Âyînleri*. Ankara: Anadolu'da İslâm Kültür ve Medeniyeti Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları, 292-310.
- Demirci, M. (2017). *Türk Dinî Müsikiğinin 200'ü*. Ankara: Otto Yayınları, 135.
- Hatipoğlu, E. (2010). *Mevlevihâneler Döneminde Bestelendiği Tespit Edilmiş 46 Ayinin Makâm ve Geçki Açısından Tahlihi*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 457.
- İnal, İ. M. K. (1958). *Hoş Sada Son Asır Türk Müsikişinasları*. İstanbul: Maarif Basımevi, 235.
- Kutluğ, Y. F. (2000). *Türk Musikisinde Makamlar*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 159.
- Küçük, S. (2003). *Mevleviliğın Son Yüzyılı*. İstanbul: Simurg Yayınları, 33.
- Özalp, N. M. (2000). *Türk Müsikiği Tarihi II*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi, 26.

İnternet Kaynakları

<http://www.guzelsanatlar.gov.tr/TR,3706/mevlevi-ayini.html> adresinden 01 Eylül 2018 tarihinde edinilmiştir.

Devr-i kebir BÖSELİK PEŞREVI Bolâhenk Nuri Bey

The musical score consists of 12 staves of notation. The first staff begins with a treble clef, a 2/8 time signature, and a key signature of one sharp (F#). The notation includes various rhythmic values such as eighth and sixteenth notes, rests, and accidentals. The score is divided into sections by markings: "Teslim." (Taslim) is written above the sixth staff, and "2. Hane" (2. Hane) is written above the eighth staff. A fermata is placed over the final note of the twelfth staff. The piece concludes with a double bar line and a fermata.

3. Hane.

4. Hane.

The image displays two systems of musical notation. The first system, labeled '3. Hane.', consists of seven staves of music. The second system, labeled '4. Hane.', consists of five staves of music. The notation includes various musical symbols such as notes, rests, and accidentals.



Gönderiliş Tarihi: 13/09/2018
Kabul Tarihi: 22/11/2018
ORCID 0000-0003-3121-8953

LIBERALIZATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITION IN TURKISH TELECOMMUNICATIONS SECTOR

Gökçe KURUCU¹

ABSTRACT

Turkish telecommunications sector was liberalized in 2005 and began to be regulated by independent authorities. This paper presents the data on developments on the Turkish telecommunications sector and analyzes the development of competition and regulation after the liberalization of the market. The paper comments on the competitiveness level of the fixed line market as well as isp markets and mobile communication market and Türk Telekom, the role in this process. Lastly, some comments on the investment on the infrastructure after the privatization is made.

Keywords: Liberalization, Turkish telecommunications sector, regulation, competition
Jel codes : L96, L99, F12

TÜRK TELEKOMÜNİKASYON SEKTÖRÜNDE ÖZELLEŞTİRME VE REKABETİN GELİŞMESİ

ÖZ

2005 yılında özelleştirilen telekomünikasyon sektörü Telekomünikasyon Kurumu olarak kurulan ve daha sonra Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu olarak değiştirilen bağımsız bir denetleme kuruluşu tarafından denetlenmeye başlamıştır. Bu makalede, Türk telekomünikasyon sektöründeki rekabet ve denetlenme ile ilgili gelişmelerle yer verilmiş ve bununla ilgili veriler ortaya konulmuştur. Sabit hat, internet servis sağlayıcısı ve mobil piyasalardaki rekabet düzeyi ve Türk Telekom'un piyasadaki rolü ve altyapı yatırımları ile ilgili yorumlara yer verilmiştir.

Anahtar Kelime: Özelleştirme, Türk telekomünikasyon sektörü, denetlenme, rekabet
Jel Kodu: L96, L99, F12

¹ Asst.Prof, Konya Food and Agriculture University,.Konya, Turkey, gokce.kurucu@gidatarim.edu.tr

1. INTRODUCTION

Among telecommunications firms that provide telephony and internet services Turk Telekom is the biggest. It owns its own infrastructure and provides wholesale sales to other internet service providers and fixed line phone service providers. This paper aims to investigate the development of competition in the Turkish telecommunications sector after liberalization of the sector.

2. LIBERALIZATION OF TELECOMMUNICATIONS MARKET AND REGULATION

The approach to telecommunication industries until 1990s was that they were natural monopolies and services of these industries should be provided by only one firm. The development of new technologies and advances in the theory of industrial organization changed this approach.(Aybar et.al., 2001)

Group of Basic Telecommunications which was formed within World Trade Organization helped countries liberate their telecommunications sector in developing and developed countries. WTO's Basic Telecommunications Agreement was signed by 42 countries who were committed to reform their telecommunications sector.(Aybar et.al., 2001) Between 1980 and 2000 concerning the telecommunication operators of 167 countries the ratio of private ownership increased to 42 percent .

3. TURKISH CASE

State owned Turkish telecommunications company PTT, Posts Telegraph and Telephone was divided into PTT and Turk Telekom in 1994. Formerly state owned Turk Telekom was privatized at 2005 and %55 of its shares were sold to Saudi Oger Joint venture Group. State control over Turk Telekom has ended at this date. Today %30 of its shares belongs to Under secretariat of Treasury and %15 are offered to public. Before privatization Cable TV was separated from Turk Telekom. Today state controls the Cable TV infrastructure in Turkey.

In 1998 Turk Telekom acquired the Mobile GSM 1800 mobile phone management license and afterwards founded Aycell Telecommunications and Marketing, a mobile connection service company. At 2004 Aycell and Avea GSM operators were united under Avea brand. Today Turk Telekom owns %89 the shares of Avea. At 2016 Avea and TTNNet brands which were already operating under Turk Telekom announced to continue their operations under Turk Telekom brand.

4. COMPETITION IN TELECOMMUNICATION MARKETS

The studies show that introduction of competition to the market should not lag behind privatization in the market. (Bağdadioğlu and Çetinkaya,2007) Also early establishment of a regulatory body leads to increased telecommunications investment and telephone penetration rate. In Turkey, Information Communication Technologies Authority was founded in 2000 as Communications Authority(CA) and its name was changed and became Information Communication Technologies Authority(ICTA) in 2008.

There is a relationship between competitiveness in the market and the performance of the industry; competition leads to increased productivity and quality and lower prices. (Boylaud and Nicoletti,2000)

Among several approaches EU practices privatization without liberalization meaning the ownership of the network does not change but competition is introduced to the market. (Bağdadioğlu and Çetinkaya,2007)

In the Turkish case there wasn't enough efforts to increase the competitiveness in the industry in the beginning. Authorities were late to open the international, long distance and local call market to competition; competition to Turkish market was first introduced at 2004, licenses were given for long distance phone services at this date. As of 2009 local call market was opened to competition and other operators were given licenses to

operate in the local call market.

As of 2008 Turkish market was the most concentrated market among OECD countries with competitors of Turk Telekom having a total market share of 9 percent. Similarly among the broadband internet providers among more than 70 isp's Turk Telekom's share was 95 percent. In Turkey, even after privatization fixed line penetration rate stayed below new members of EU.

5. NETWORK EXTERNALITIES

In industries where network effects are observed incumbent firms are more advantageous due to their installed base of customers. In that case a firm with a higher market share in the beginning will be advantageous over his competitors.

In the Turkish case of fixed line services, market had a chance to tip towards Turk Telekom capturing the market. The newly introduced competition in the local and long distance markets and international calls seemed to have no effect in increasing the competition in the market. From 2008 until today it seems like there isn't any improvement in terms of market competitiveness at fixed line services.(See figure 1)

Evidence shows that first mover advantages exist in the mobile telecommunications market. There is a negative relationship between number of operators in a market and followers success in the long run. (Muck and Heimeshoff,2012)In the mobile market, the firms Aria and Aycell leaving the market immediately after they enter the market showed that the market tipped towards Turkcell. The reason was strong network effects in mobile market. (Atiyas and Dogan, 2007)

Several studies found evidence for strong network effects in mobile industry. But empirical studies in the Turkish market points that mobile consumers are more likely to be affected by the choice of the people in their region. (Haucap et. al.)

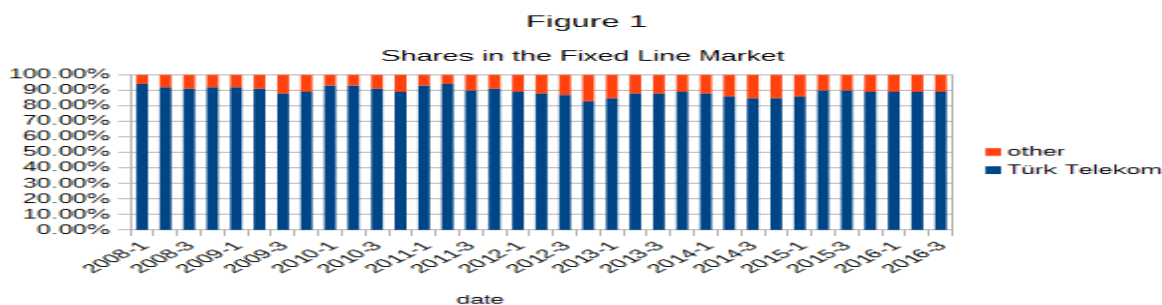
Turk Telekom entered the mobile market via acquiring Avea at 2004 then using its established position in the fixed line and internet market was able to increase Avea's market share and sustained its presence in the mobile market. This was a success in a market where winner takes all. Turk Telekom's established base of customers via advertisements ect. and its monopoly power in other markets may have helped acquire enough base of customers for Avea to take off in the mobile market. It can be concluded that Turk Telekom acquired a substantial share in the mobile market via brand stretching.

The vertical integration between the fixed line brand of Turk Telekom and mobile brand of Avea and TTNNet in the isp market also arises questions of antitrust. At 2014 a case was filed against Turk Telekom to Competition Board claiming that Turk Telekom vertically integrated in the 3 markets and established a new organization scheme accordingly by the competitor firms. But this case was rejected by the Competition Board.

6. COMPETITION IN FIXED LINE SERVICES

Mobile call traffic has increased over years while fixed line traffic decreased. There is a substitution from fixed line communication to mobile communication. At 2015 mobile traffic accounted for 95 percent of total calls. At 2009 this rate was 81 percent. In Turkey fixed line penetration rate decreased over years. At 2004 penetration rate was 27 percent and this rate fell to 24.5 at 2008, 22.3 percent penetration rate at 2010 fell to 14.1 at 2016.

According to fixed line revenues Turk Telekom as of 2016 has a market share of 89 percent while alternative fixed line service providers have 11 percent. Though figure 1 points to a concentrated fixed line market this may be misleading because of the change in the source of revenues.



According to the number of subscribers in fixed line market TTNNet has a 55 percent market share where the following 8 service providers with highest market share has 39 percent as of 2016.

The dispersion between can be explained with Turk Telekom's source of revenues. Turk Telekom in 2009 61.4 percent of revenues came from PSTN and 24.3 from connection services. 2015 this rates changed to 34.8 percent from PSTN and 47.9 percent from connection services.

7. INTERNATIONAL, LONG DISTANCE AND LOCAL CALLS

Turk Telekom until 2003 was the only provider of fixed line services. At 2003 licenses for international and long distance calls were at 2009 licenses for local calls were given. Today local fixed line market is the least competitive market due to late liberalization. As of 2016 local calls initiated from Turk Telekom accounts to 83.6 percent of total calls whereas this rate is 16.4 for alternative fixed line service providers. Competition was introduced to international and long distance markets before local call market at 2003 and this allowed some time for competition in these markets to develop. Long distance calls initiated from Turk Telekom account to 52.5 percent while alternative providers this rate is 47.5. Long distance calls initiated from Turk Telekom used to be 92 percent in 2007. International calls initiated by Turk Telekom subscribers account to 57.6 percent while this rate is 42.4 percent for alternative service providers. International calls initiated from Turk Telekom used to be 84 percent in 2007.

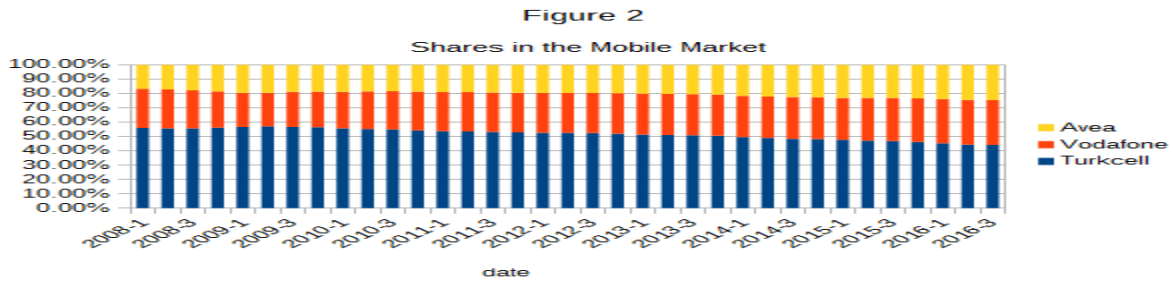
8. COMPETITION IN MOBILE COMMUNICATIONS SERVICES

Mobile communication is one of the leading means of communication in Turkey. As of 2016 Turkish average monthly usage of mobile services is 436 minutes per month which is far above EU average of 257 minutes.

As of 2016 mobile penetration rate is realized as 94.6 percent. When we exclude ages 0-9 the rate is 107. It used to be 111.2 in 2008. And at 2004 it used to be 49 percent. The decrease may be due to subscribers cancelling their second mobile line because call rates between mobile service providers -interconnection rates- declined.

In the beginning Aria and Aycell were not able to capture enough market share. It may be because they did not complete roaming agreements with Turkcell and Telsim. (Evci et. al.,2004)

From 2008 until 2016 the share of Turkcell has steadily decreased whereas the market shares of Vodafone and Avea have increased. The entry of Turk Telekom into mobile communications market increased the competition in the market. While the market used to be a duopoly with Turkcell steadily increasing its market share now market is divided somehow equally among the three companies. As of 2016 Turkcell has a market share of 44 percent Vodafone 31.3 percent and Avea 24.7 percent. This rate used to be 56 percent for Turkcell 27 percent for Vodafone and 17 percent for Avea.



If Turk Telekom extend its market power to mobile industry to capture its present share is a question.

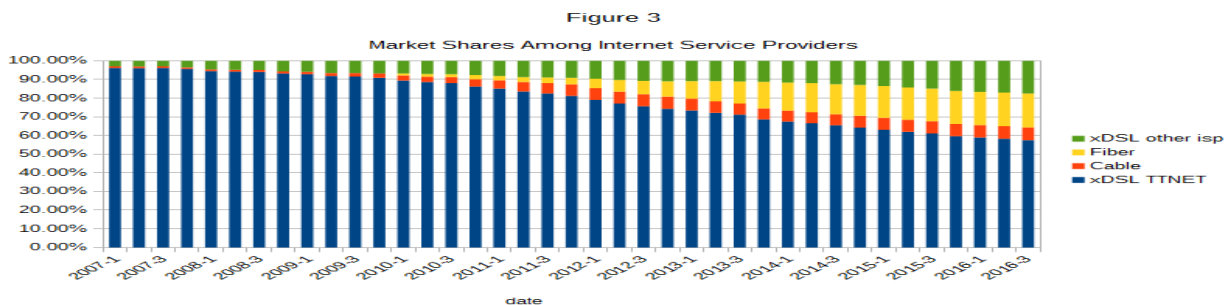
9. COMPETITION AMONG INTERNET SERVICE PROVIDERS

Internet penetration rate increased from 7.6 percent in 2008 to 75.1 percent in 2016. 82.1 percent of internet users have mobile internet connections and 17.9 percent connect through fixed line -xDSL fiber or cable internet.-

As of 2009 in EU privatized isp's share was 46 percent whereas in Turkey it was 93 percent.

In Turkey broadband penetration rate at 2009 used to be 8.5 percent whereas EU average was 22.9 percent. Taking into account the number of households the penetration rate becomes 37 percent for Turkey and 55 percent EU average.

After the internet market opened to competition Turk Telekom's xDSL internet ports were opened up to alternative service providers and isps began to buy xDSL as wholesale from Turk Telekom and resale it to public. The share of TTNNet xDSL service decreased steadily from 2008 to 2016. The decrease in TTNNet could partially be explained by the increase in competitors share. The remaining part is due to the increase in demand for Cable Internet and Fiber Optic provision. The trend is towards a more competitive market. As of 2016 TTNNet xDSL service has 57.1 percent of the market where alternative xDSL providers have 17.4 of the market share. 6.8 percent of internet service is provided by cable internet service providers and 18 percent by fiber internet providers. The share of TTNNet in the xDSL market is 76.6 whereas alternative providers have a share of 23.4 when fiber and cable services are excluded. TTNets share in the xDSL market used to be 96.2 percent in 2007 and alternative service providers share used to be 2.9 But if the current level of competitiveness is enough or not is a question to be asked.



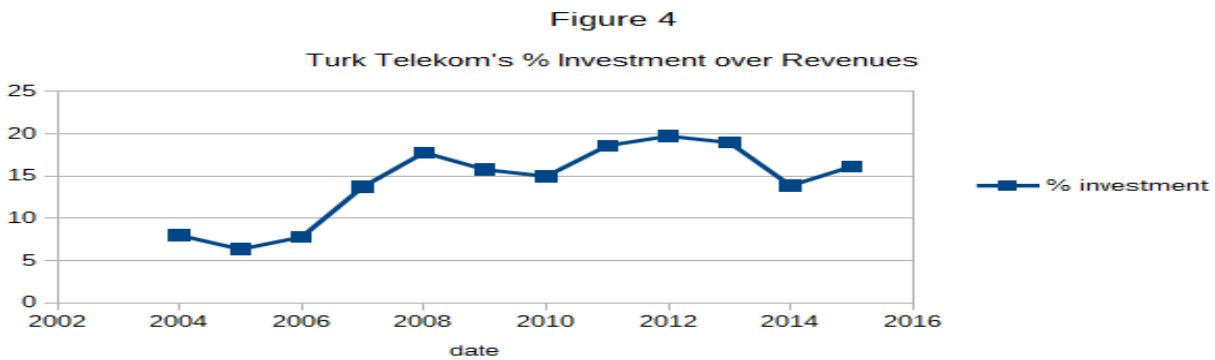
In terms of competition in fiber provision, Turk Telekom has a fiber network of 222.727km whereas alternative service providers have network of 61317 km length. The total length of network used to be 9216 km in 2008.

Compared to EU averages Turkish penetration rate lags behind for xDSL cable and fiber internet. While the EU average penetration rate for xDSL 13.3 for cable internet 9.3 and for fiber it is 5.6. For Turkey penetration rates are 9.6 for xDSL, 0.9 for cable and 2.3 for fiber.

10. REGULATION AND INVESTMENT IN THE INFRASTRUCTURE

Telecommunications sector is regulated by regulatory body either determining the fees the entrant firms get access to incumbent firm's infrastructure or restricting the prices of the incumbent. Types of the former case include long run incremental cost regulation and fully distributed costs and latter includes price cap regulation and yardstick regulation.(Kwoka, 2009) Regulation by ICTA includes price cap regulation where the incumbent firm(or the firm with substantial market power) should prove that he has based its prices on its costs. Whereas in the Turkish case the incumbent firm can charge any interconnection fee to the entrant except the case where ICTA imposes the incumbent to base its connection fees on its costs.

The monopoly position of Turk Telekom had its impact on prices, quality of service and investment in infrastructure. At 2001 investment percentage of Turk Telekom to infrastructure was 11.9 where it was 23 percent in the EU. Regarding the pricing of the service Turkish customers paid higher prices than the EU average according to 2002 data and the quality of the service was worse. (Akdemir et. al.,2003)



At 2009 the ratio of investment over revenues of privatized service provider was higher for Turkey with 17.8 compared to the EU average of 13.5. As can be seen from figure 4, Turk Telekom's investment to infrastructure also increased by time.

11. CONCLUSION

Similar to utilities like electricity service, in the telecommunications sector privatizations were practiced worldwide. Similar to EU, Turkey also practiced privatization without liberalization. The foundation of ICTA was an important step in this process. Even after privatization fixed line penetration rate in Turkey did not increase due to substitution to mobile communications from fixed line. Through the mobile internet connections, increasing penetration rate in the mobile market also increased the internet penetration rate substantially. Also, competitiveness in the fixed line market stayed behind. The fixed line and mobile markets seemed to be concentrated due to network effects, but lately competitiveness level seems to be increasing. In the mobile market, the three firms are sharing the market after Türk Telekom extended its market power in the fixed line market through capturing the Avea brand.

The change in the source of revenues of Türk Telekom in the fixed line market points to increasing competition. The least competitive market among the fixed line market is the one which is liberalized the latest, that is the local call market. Today, though Türk Telekom is ahead of other telecommunications operators, it is debatable if it will continue to be the biggest firm in the sector.

REFERENCES:

- Akdemir, E. , Başçı, E. , Locksley, G. , Hoekman, B. and , Togan, S. (2005). Turkish telecommunications sector: a comparative analysis. *Turkey Economic Reform and Accession to the European Union*. Washington, USA:World Bank and the Centre of Economic Policy Research
- Ansal, H. and Soyak, A. (1999). Impact of Privatization on R&D Activities: The Case of Turkish Telecommunications Industry, Munich Personal RePec Archive, Retrieved November 22, 2018 from the <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2904/>
- Atiyas, I. (2005). Competition and Regulation in the Turkish Telecommunications Industry. Retrieved November 22, 2018 from the <http://myweb.sabanciuniv.edu/izak/files/2009/08/competitionandregulation-in-telecoms-epri1.pdf>
- Atiyas, I. (2009). Recent Privatization Experience in Turkey: A reappraisal, Ziya Öniş ve Fikret Şenses (Ed.), *Turkey and the Global Economy* (s.101-122), London: Routledge, 2009.
- Atiyas, I. And P. Doğan (2009) "The Political Economy of Liberalization of Fixed Line Telecommunications in Turkey" Retrieved November 22, 2018 from the <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.446.1594&rep=rep1&type=pdf>
- Atiyas, I. And P. Doğan Glass Half Empty? Politics and Institutions in the Liberalization of the Fixed Line Telecommunications Industry in Turkey, T. Çetin and F. Yılmaz (Ed.), *Understanding the Process of Economic Change in Turkey* (s. 251-274), New York: Nova Science Publishers. 2010.
- Aybar, B., Güney, E. S. and Süel, H. (2001). Privatization and Regulation in Turkish Telecommunications: A Preliminary Assessment, Retrieved November 22, 2018 from the https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=278089
- Bagdadioğlu, N. and Cetinkaya, M., (2010). Sequencing in Telecommunications Reform: A Review of the Turkish Case. *Telecommunications Policy*, 34(11), 726-735
- Banerjee, A. and Ros, A., J. (2004). Patterns in Global Fixed and Mobile Telecommunications Development: A Cluster Analysis. *Telecommunications Policy*, 28(2), 107-132
- Boylaud, O. and Nicoletti, G. (2000). Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunications. Retrieved November 22, 2018 from the https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=238203
- Information Technologies and Communications Board (2016). Quarterly Market Data. Retrieved November 22, 2018 from

- the <https://www.btk.gov.tr/pazar-verileri>
- Competition Board of Turkey. 2018. Decisions. Retrieved November 22, 2018 from the <https://www.rekabet.gov.ct.tr>
- Evcı, C., Cılız, K., Anarım, E. and Sankur, B. (2004). Wireless Networks in Turkey: A Jewel in the Crowd. *Alcatel Telecommunications Review*, 3, 320-326
- Karaçuka, M., Çatık, A. N. and Haucap, J. (2013). Consumer Choice and Local Network Effects in Mobile Telecommunications Industry. *Telecommunications Policy*, 37(4-5), 334-344
- Kwoka, John. Investment adequacy under incentive regulation. Northeast University–September, 2009.
- Muck, J. And Heimeshoff, U. (2012). First Mover Advantages in Mobile Telecommunications: Evidence from OECD Countries. Retrieved November 22, 2018 from the <https://www.econstor.eu/handle/10419/65677>
- Verikoukis, Ch., Konstas, I., Anastasiadou, D. and Angelidis, P. (2006). Overview on telecommunications regulation framework in south-eastern Europe. *Telecommunications Systems*, 32, 209-221



Gönderiliş Tarihi: 25/10/2018
Kabul Tarihi: 21/11/2018
ORCID 0000-0001-8403-1725
ORCID 0000-0002-5334-5470
ORCID 0000-0003-4711-1165
ORCID 0000-0001-9160-0797

RATIONAL HUMAN MODEL IN ECONOMICS AND PSYCHOLOGY

Nadir EROGLU¹
Ayse Aktas EROGLU²
Ilhan EROGLU³
Nalan KANGAL⁴

ABSTRACT

Methodology of the economics has been under the effects of other disciplines but later it has become reserved, and its contact to various disciplines has stayed more limited. One of the key factors for a discipline's progress is that the gains acquired from other disciplines. Economics should cooperate with not only with all kinds of social sciences, but also with other disciplines such as physics, medicine and psychology. For that reason, scientists should apply the developments in different disciplines to their research areas. In this context, it can be said that the relationship that exists between the mainstream economics and other disciplines are not sufficient enough. In order to understand the new economic activities and to develop economic policies related to them, a critical evaluation of what we have is essential. This issue has become important enough to reconsider the basic assumptions of the neoclassical economics. Rational Human (homo economicus) Model becomes one of the most prominent assumptions of the neoclassical economics. The consideration of the economics as in a structure, which is determined by assumptions of the rational behavior, causes to the fact that the effects of irrational factors to human behaviors are ignored. According to Freud, our reasonable and conscious behaviors constitute a small part of all our general behavior. If we do not evaluate human as a whole it is not possible to comprehend them. For this, our unconscious behaviors (not necessarily irrational) should be examined. The methodology of this study is to highlight weaknesses of the methodology of the mainstream economics and mainly of the rational human assumption. For this purpose we benefit from Institutional Economics, Behavioral Economics, physics and psychology, while we question the rational human assumption.

Keywords: Homo Economicus, Economic Methodology, Neuroeconomics, Psychology, Behavioral Finance
Jel Kodu: O15,D91,J24

EKONOMİ VE PSİKOLOJİDE MİLLİ İNSAN MODELİ

ÖZ

İktisat biliminin metodolojisi başlangıçta başka bilim dallarından oldukça etkilenmiş, ancak daha sonra kendi içine kapanmış ve farklı bilim dallarıyla teması sınırlı olmuştur. Bir bilim dalında ilerlemeyi sağlayan önemli unsurlardan biri de diğer bilim dallarından elde ettikleri kazanımlar olmaktadır. İktisat bilimi sosyal bilimlerin tüm alanlarının yanı sıra fizik, tıp ve psikoloji ile de işbirliği yapmak zorundadır. Bu nedenle bilim adamlarının farklı disiplinlerdeki gelişmeleri ve bilgi birikimlerini kendi alanlarında daha çok kullanmaları gerekmektedir. Bu çerçevede alanımızla ilgili olarak, yerleşik iktisadın diğer bilim dalları ile ilişkilerinin yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Yeni ekonomik faaliyetleri anlayabilmek ve buna ilişkin iktisat politikaları geliştirebilmek için öncelikle, elimizdekileri eleştirel bakış açısıyla değerlendirmek gerekmektedir. Sorun yerleşik iktisat anlayışı olan neo klasik iktisadın temel varsayımlarını dahi tekrar gözden geçirmeyi gündeme getirecek kadar önemli hale gelmiştir. Bu varsayımların en başında da rasyonel insan (homoeconomicus) modeli gelmektedir. İktisad, rasyonel davranış varsayımlarının belirlediği bir yapı içinde düşünmek, insan davranışları üzerindeki rasyonel olmayan öğelerin göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Freud'a göre, akla uygun ve bilinçli davranışlarımız tüm genel davranışlarımızın küçük bir bölümünü oluşturuyor. İnsanı bir bütün halinde değerlendiremezsek onu kavramımız da mümkün değil. Bunun için bilinç dışı (illa akıl dışı olması gerekmez) davranışlarımızın da irdelenmesi gerekir. Çalışmadaki metodumuz, yerleşik iktisadın metodunun ve temelde rasyonel insan varsayımının eksik yanlarını anlamaya çalışarak, iktisat politikalarına etkilerini vurgulamaktır. Bu amaçla yerleşik iktisadın rasyonel insan varsayımını sorgularken Kurumcu İktisattan, Davranış Ekonomisi bilim dalından, fizik, tıp ve psikolojinin kavramlarından oldukça faydalanıyoruz.

Keywords: Homo economicus, Rasyonelite, iktisat Metodolojisi, Nöroekonomi, Psikoloji, Davranışsal İktisat.
Jel Codes: O15,D91,J24

¹ Prof. Dr. Marmara University, Faculty of Economics, neroglu@marmara.edu.tr

² Senior Clinical Psychologist, ayseaktas68@hotmail.com

³ Ass.Dr. Gaziosmanpaşa University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, ieroglu@gop.edu.tr

⁴ Teaching Assistant, Gaziosmanpaşa University, Almus Vocational School of Higher Education, nalan.kangal@gop.edu.tr

INTRODUCTION

The path that is followed by natural and social sciences to reach the scientific knowledge can differentiate. It's possible for natural sciences to establish clearer and easier theories because of the lesser quantity of variables to be related to each other. Conducting a controlled test in this field is much easier. However, recreating a social formation in laboratory for social sciences is not possible. Besides, regular and continuous variables in human behaviors are infinite. Thus, bounding functional relationships between variables is merely possible. The only way is to assert tendencies by looking at the data and statistics of past events. Cartesian skeptical and critical approach in natural sciences can be applied barely in social sciences. At least it gives us the need for finding average behaviors and formations which eliminate different behaviors and disorder of individuals during social events (Küçükömer, 1965: 18-19). This need constitutes a basis for economics, which is a part of the social sciences, to define a human model at its core. Trying to find such a homogenous human model with a positive understanding by looking from the Cartesian paradigm is a relieving fact for the economics, but then also a nuisance.

In the light of these explanations, let us ask now: Which methods does the economics follow in order to reach scientific information and what kind of problems does it face with? Are these methods enough in order to explain the knowledge-based society of the future and its economy?

1. METHODOLOGY OF ECONOMICS

Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill and Alfred Marshall are the leading representatives of the mainstream economics that is formed in England. Marshall led the mainstream economics (can be named as political economy as well) turn into the settled economics. The settled economics is nothing more than the neo-classical economics as its names Thorstein B. Veblen states. What Veblen actually wants to underline with this name is that the neo-classical economics is not different from political economics in terms of its methods and assumptions. Neo-classical economics is indeed indifferent to the classical political economics with its basic assumptions like *rational human* and *balance*⁵.

Among the most basic assumptions, which have remained the same back from the mainstream economics to the settled economics, the most popular one is probably the rational human assumption (economic individual) that is expressed as *homo economicus*.

Within the frame of Adam Smith's brainstorming, the rational human means the human type who looks after his/her own interests. Thus, he disregards the fact that humans act also with non-economic motives (Akerlof and Shiller, 2010: 23).

In fact, the principle of *rationality*, which left its mark on the mainstream economics, is parallel with today's philosophical principles. 17th and 18th centuries are indeed the ages of *rationality*. The philosophy of these centuries adopts a *natural order* concept, and the foundation and the mechanism of the universal natural order in these centuries are rational. Economic formation and general rules for its relationships are consistent with the natural order. The natural and rationality-friendly economic system, the system with free competition and the human behavior model in this system with free competition form the rational behavior model. As a matter of fact, human adopts a benefit maximizing manner by acting with a pleasure maximizing psychology (Küçükömer, 1965: 20-21). What are the reasons of the efforts of this character to keep trying in order to increase benefit by making pleasure and passion calculations? Or in other words, *why does a human work hard* while s/he is thought that s/he moves completely according to the rational behavior model?

⁵ If we need to state a definition; neo classical theory can be thought as a sum of schools of economics, which reevaluate the value theory under the effect of Marxism (see Immanuel Wallerstein, **Historical Capitalism**, translated by Necmiye Alpay, second edition, Metis, Istanbul 1996, p. 93) and coalesce at the point of view of distribution and marginal value by putting the benefit and subjective effort in their center along with the psychological factors (Shabnam Mousavi and Jim Garrison, "Toward a Transactional Theory of Decision Making: Creative Rationality as Functional Coordination in Context" **Journal of Economic Methodology**, vol.10, 2003, s. 131).

2. POINT OF THE STUDY

Economic efforts of humans can be explained in two types: effort of earning and effort of living. Effort of earning means the monetary income which is spent to purchase supply of provisions to meet needs. Effort of earning is based on producing and selling productions in order to generate an income as money and selling them over and over again (Lange, 1967: 14-15).

During the traditional society period consumption's goal is survival. Consumption stays behind of the production activities. Besides, humans' consumption options are not many. The mass production, which has started with industrial revolution, caused the problem of surplus production and its consumption. The consumption, which was limited with the needs during the traditional period, exceeds the needs of the consumption society. While consumption was a tool to survive in the traditional society, it has turned into a goal.

Andre Gorz states that the modern idea of labor is a production of manufacturing capitalism. According to him, until the 18th century labor was the definition for the works done by slaves, who had been producing services that had to be repeated the next day for daily consumer goods, and daily jobs of the day laborers. Craftsmen, who had produced durable and collectable goods for the next generations, were not laboring but *working hard* (Gorz, 2007: 30-31).

Earning has one and only purpose; producing monetary income. This purpose is forcefully imposed by exchange partners through production for the market, trade and money. Generating a monetary income is an economic obligation in trade and pecuniary economy, regardless of the social traditions. Effort for earning is a result of the fact that the production for the market and monetary exchange through trade break the connection between the economic effort and meeting the needs (Lange, 1967: 15).

In time effort of earning becomes a ratiocinative effort, in other words a rational effort. The difference between the traditional effort of earning and rational action is that in traditional effort goals and tools are defined according to the existing tradition and in rational effort goals and tools are obtained from reasoning, which is applied to the corresponding action (Lange, 1967: 17). By mounting the labor to the economic reasoning, an individual becomes stranger to his/her labor, thus to his/her consumptions and needs. As a result of this, working time and living time get separated from each other. Productive activities stop being a part of life and become a tool for making a living. Andre Gorz explains this as an individual, who does not produce what s/he consumes and does not consumes what s/he produces, which he also describes as abstract labor (Gorz, 2007: 30-31).

The development of the capitalist manufacturing type turns everything, including labor, into goods by universalizing the relationship between trade and money, and then the effort of earning becomes an obligation (Lange, 1967: 19). Economic rationalism changed the purpose of labor not to an individual's own consumption, but to his/her commercial change (Gorz, 2007:139). At this level the society that consists of individuals, who are systematically in the struggle for earning, and undertaking step in. Capitalist undertaker has no alternative other than seeking profit. Everything is calculated quantitatively with a monetary unit, currency. Everything is bought and sold against money. In capitalist undertaking maximization of the profit is an economic must. The economic rationalism principle makes this an obligation by creating the bankruptcy threat for the undertakers who do not apply to this. The fact that the undertakers, who don't have the competence to apply to the aforesaid principle, are subject to natural selection that makes the situation more vital. Effort for earning has no place for feelings or looseness (Lange, 1967: 19-28).

Max Weber argues that the spirit of capitalism rests upon Calvinism, which focuses on the point of view that the labor is worship. From this religious point of view he states that the capital accumulation is based from the "work hard and do not waste" life style. Protestant ethic requires work to earn God's tolerance. Rational individual makes his or her economic effort within this impulse. In this context, individual should use the tools that are appropriate for economic rationality and avoid wasting. However, it has to be stated that Weber's approach is very debatable⁶. In addition to this, leaving conservative religious beliefs with the effect of critical rationalism in 18th century, and

⁶ On the contrary, what predominate in today's consumption society are extremeness, extravagance and trifling away.

developing a success-focused individual model by adopting social Darwinism resulted with a new behavior for economic rational individual. The success for economic individual is now a sign of divergence. This divergence means either being selected by the God or being more invulnerable for the struggle to survive (Weisskopf, 1996: 44).

The spirit of capitalism, which broke the bound between labor and need, turned from 'enough is good' into 'the one successes earning more is better than the one earns less' and 'no success is bigFger than a bigger success than can be imagined' (Gorz, 2007: 143-144). The existing system does not accept the classification of 'enough'. Continuity of capitalist system requires the belief that available consumption level, success and statute is not enough. Working hard is holy, but free time is dangerous (Gorz, 2007: 143-148).

Here a non-social part of rationality of capitalist enterprise's effort of earning comes to existence. The effort of maximizing the private profit may not coincide with the goals that do not cover the entire society. Its reason is because the society means more than the sum of individuals. Economic rationalism principle obliges to do savings in productions costs of the enterprise, in other words in material tools. However, this saving does not exist for instance when it comes to spending labor force, but it shows itself in their wages.

The effort for earning, which stands in capitalism and we are trying to explain above, requires making production for an uncertain market and consumer group. The aim is not meeting people's needs, but creating needs by maximizing profits. That's why millions of objects of desire, which are not supplies of provisions, are being created.

The sense of capitalism which lies in capitalism is based on the principles of individual's autonomy and operation of the economy according to market conditions. Letting liberalism make individuals reveal their own potentials requires having a political power as well. For this reason, liberals adopt political liberalism as well as the free market. In other words, the ability of individuals to be active in society and economy depends on certain basic acquisitions. Among these basic civil rights we can count the right to vote and stand for election, right to education and health in the first place (Keyder, 1993: 11-12).

3. RATIONAL INDIVIDUAL MODEL (HOMO ECONOMICUS) AND FREEDOM OF CHOICE

Settled life bases its assumptions upon the perfect rationality. A decision maker individual model, which is rational, well informed and holds the freedom of choice, lies at the bottom of capitalism's concept of the free market. In this respect, 'rational pragmatic human', 'the invisible hand' and 'democratic vote' can be considered as three parts of the economic and political belief (Shubik, 1967: 771).

Directly or indirectly a great deal of our economic and political thought organizes the pragmatism's basis of rationalism. Rational economic human in economic models is a person who knows his or her desires, options and resources. It's presumed that the rational economic human's value system is well defined, and at no cost their cool headedness and consistent intelligence quickly scan thousands of alternatives that they come across. Their perfect comprehension gives them the possibility to distinguish the differences which are qualitatively hard to understand (Shubik, 1967: 772). They can observe all the possibilities in the world and evaluate the results of all their choices instantly and at no cost (Kreps, 1990: 745). However, an economist is aware that this is not true, there are gaps in information and *homo economicus* is not always sure about his or her desires. It is newly understood that the human model, which seeks for the utility maximization, is only a good assumption. The questions 'how good' and 'whose assumption' are still being waited to be answered. As the technology develops, markets get wider and the size of the society gets larger, the share of the entire information from which the individual can take is getting smaller quickly and giving an answer for the mentioned questions is getting harder and harder (Shubik, 1967: 773).

Modern decision making theory, economics, psychology and the game theory basically accept that an individual makes his or her choices under the conditions of the entire information. However the humankind lives in an environment, where obtaining information is merely enough. Human being not only doesn't know how to evaluate many choices that it faces with, but also it is not aware of the great deal of the rate of these options. Its ability of comprehension is comparatively limited, and its power of calculation and paying attention is less than a computer in many cases; its capacity of researching, data processing and memory is irregular (Shubik, 1967: 773-774). Individuals want to reach good results. However, feedbacks in terms of information can be very bad and may not define better options. When individual limitations like the rate of change of impulses and increase volume of new impulses are compared as a sum, this situation becomes clearer. In fact, there is not any sign which shows that individual's genes or perceptions have been changing significantly better or worse in the last centuries (Shubik, 1967: 775-776).

In addition to this, the power of leading the future of the humankind, who has learnt how to control fantastic energy sources and to create devices like computers and communication tools that help his/her intellectual and organizational skills, has remarkably increased. Information has grown and our analytic skills have been increased. So, has there been a suchlike increase on individual or social mind? An increase on the power of the humankind more than mind's itself may cause the collapse of the civilization. Even now the question whether this society will destroy itself or not cannot be answered (Shubik, 1967: 775-776).

The increase on human population, amount of the information and change in the technology is against the rational, fairly well informed and freely acting individual, who is making decisions for the most of his or her destiny (Shubik, 1967: 778). Increased information and the pollution caused from it put consumers, who cannot make any decision on what to buy, in a more unclear environment⁷.

If we want to protect and enhance our freedom, increase world's life standards, the changes which will be made in the future should be in ourselves (Shubik, 1967: 778). Apart from that, scientists need to use the developments in other fields and their knowledge more in their fields. The economics should also be more open to this interdisciplinary interaction, and it should be able to consider its basic assumptions and models and even its methodology if needed.

In this context, the next heading aims to underline how different sciences affect each other and how much share rational human model in economics takes from the mentioned interaction.

4. APPROACHES OF DIFFERENT SCIENCES AND COMPARISONS

It's possible to say that the settled economics' rational economic human assumption is based on Thomas Hobbes' *selfish* individual model, which is leaning against the personal interests, and Jeremy Bentham's *hedonistic* individual model (Twomey, 1998: 435-436). According to Bentham, utility can be measured, pleasure and struggle can be calculated, and society is the sum of individuals. Thus, the total utility can be measured.

However, considering economics in a structure, which is specified by rational behavior assumptions, cause the non-rational elements on human behaviors to be ignored (Sarfati, 2001: 10). According to Freud, our rational and conscious behaviors constitute a small part of all our general behaviors. If we cannot consider human as a whole then it's not possible to comprehend it. To do so, our unconscious behaviors (it does not always need to be non-rational) are also needed to be studied (Güleç, 2004: 3-10). Humans are affected by their desires as well as their thoughts and common senses (Schultz and Schultz, 2007: 39).

According to Albert Ellis, who is the founder of *Rational Emotional Behavior Therapy*, every human has the potential of being reasonable and unreasonable. Individuals may have both constructive qualities like creativeness, learning lessons from mistakes, realizing their potential for development,

⁷ For the approaches which looks at the consumptions as the rise of uncertainty and risk factors, see Ulrich Beck, **Risk Society: Towards a New Modernity**, Sage Publications, London and New Delhi 1992 and **Journal of Consumer Research**, "Interview with Ulrich Beck", Vol. 1, No: 2, 2001, p. 261-277.

loving to take care of others, and inhibiting qualities such as acting without thinking, having superstitions, harming themselves, repeating the same mistakes, intolerantness, being perfectionist, laziness and avoiding to realize their potential (Corsini and Wedding, 2012: 273-301).

In fact, becoming distant to holistic thinking goes back to Cartesian paradigm of Descartes. Descartes' "I think, therefore I am" way of thinking left significant marks in the West and led the way for scientific developments, and mechanical thought found its place with Newton (Capra, 1992: 58-77).

Newtonian classic physics has a deterministic understanding which is constructed on an understanding of the action versus reaction and the cause versus effect. The thinking system in early 20th century is under the effect of Newtonian physics, Cartesian paradigm and deterministic scientific understanding. According to the classical physics, the movement of an object at a certain speed is a result of the forces that affect it. When these affecting forces in certain data sets are known, the revealed result can be definitely determined. The relationships built between circumstances and magnitudes are the connections that are constant and precisely determinable.

Mentioned relation of mechanical causality has also affected other sciences. The economics and the medicine are the most significant sciences in terms of this interaction.

Traditional economics' concepts of dynamic and static balance benefit from Newtonian mechanical balance. In dynamic analyses, for instance in growth models, the economy grows in a static speed, thus dynamic analyses are fundamentally static. Walras states that there are significant similarities between overall balance equations and the law of universal gravitation (Walras, 1965: 148). Besides, we also see the relationship between physics and economics when the subject of economics turns from the political economy to the economics. Indeed, beginning from 1870s neo classical economics imitates the Newtonian physics of 1850s (Mirowsky, 1989: 3). This effort continues even today as it is the only social science which is awarded with the Nobel Prize.

The efforts for inclusion of the economics in positive sciences⁸ are based on the positivist approach. According to Friedman, economics should be positive. The philosophy of positive science separates positive hypotheses and normative hypotheses from each other, and it places the first into the fact world and the second into the value world. Thus, value judgements in economics are isolated. With his definition of economics in 1930's as 'relationship between limited resources and unlimited wants that have alternative uses' Lionel Robbins degrades individual to the maximizing model, and this puts emphasis on homo economicus which is asocial and without value judgement. However, results of economics, responsibilities of the ones who make economic policies, righteous behaviors of economic units bring economics and moral principles together, and thus they bring value judgements together. At least, starting from value judgements and welfare of the economic units, which run after their individual benefits, welfare functions which reach society's overall welfare have to bring morals and economics closer.

The effect of the Cartesian paradigm still continues its dominance on medical thinking even after three hundred years. The human body is seen as a machine and the disease as a malfunction of biological mechanisms as a result of this machine's break down. Doctor's duty is understood as fixing the machine (Engel, 1977: 13). And today medicine focuses on smaller parts of the human body and almost forgets that the patients are human beings; with a health-reductionist approach recovering health is similarized to operation of a machine and kept aside from the medical science.

There are incredible similarities between the medicine science and the economics in terms of the subjects of their fields. First of all, both of them discuss about human as an individual and the society which consists of humans who live together; medicine deals with health of human and searches for necessary treatments in order to increase the wealth level. Health is the precondition of being able to work. On the other hand, it deals with social life, observes the society; it works to create health requirements in social sense from eating healthily to cancer screening, from widely vaccination in order to protect from contagious air to draining swamps and improving environmental conditions. Thus, it tries to increase social welfare with social approaches, just like its individual treatments. Even though

⁸ Lipsey sees himself as a scientist in his laboratory and economics as a natural science. Richard Lipsey, **Introduction to Positive Economics**, Weidenfel and Nicolson, London 1967, from p. 13 by Kaymakçı, p. 189.

what it does in the first context is after the patient gets ill, what it does in social sense is more for avoiding illnesses of individuals as “preventive medicine”. There is no tendency to push preventative medicine for society into the background in order to have more ill individuals to make doctors earn more (Kazgan, 2004).

The subject of economics is no different, on one hand it accepts some data and searches how individual satisfaction is maximized; it works on demand analyses, price systems, level of income and desires. On the other hand it works on the situation of individual enterprise in the business life; defines the conditions of maximizing firm’s profit with the “rational” behavior assumption. Then it separates itself from its similarity with medicine at this point. To prove us that the individual’s satisfaction (benefit) and maximizing individual enterprise’s profit would also maximize the social welfare. The economics applies for assumptions with a “teleological” approach, and then it tells us what happens under which conditions. Today it does not accept the state intervention out of the market in order to increase social welfare. However, medicine knows where health conditions meet the individual health, and it also has another prescription for the social health. Medicine gives tasks to the state from the outside. Economics is very close to that, at least today’s neo liberal globalizing economics is. However, the last twenty years of experience “falsified” the hypothesis of the “new neo-classical school”, there has been no welfare increase in the world economy; on the contrary the poorest became poorer and the richest became richer. Middle income countries could not show any development because of the crises; moreover, these countries have been trapped in debt, while they could not show development. In medicine you can liken this to the healthy life recipes, which gradually damage the health conditions of the society but enhance the health conditions of some while worsening the conditions of the unhealthy ones, and to the obviously faulty theory behind these. Economics is incapable of doing something at these points and loses its legitimacy to be a discipline. The globalization, which works for the benefit of the ones who dominate the world trade (multinational corporations, investment funds and international banks) and the theory, which falls behind it, continue to be in power despite of the prediction errors and the negative results they have caused (Kazgan, 2004). Why economics cannot escape from this dilemma? Apparently Newtonian mechanical physics and rational human assumption, which lies under the foundation of the economics and its possession of economic policies, are the most important factors in this subject.

In the light of all the explanations we have made so far, it’s possible to say that understanding and analyzing new developments by remaining within the paradigm which lies under the cause and effect relation of classic science is getting harder and harder. Physics is in the search of a new paradigm with theories such as chaos and quantum. Only in 1920s Heisenberg opposed the determinism of Newtonian physicists, and he manifested that with observation not only where a particle exists in the nature but also the location of the observation can be detected. Thus, it was accepted that the observed events are subject to different physics laws. Then there is a universe, which does not belong to absolutes but is ruled by possibilities, and in this universe every result is in existence. It was the birth of modern quantum physics.

The relativity theory and quantum physics shows that everything in this universe is a part of a whole, and even a change in the smallest unit is instantly sensed by the whole universe (Avery, 2004:6). Everything is a part of something. If human could not see the rose would not have been the same or there was no color. If you do not look at the rose it is not red anymore. Color only exists because of the eye, if there is no eye there is no color either (OSHO, 2010 :33-34).

Economics always tries to benefit from this leadership of physics and tries to be more scientific. Medicine science, on the other hand, is a little bit ahead of the economics in this regard. Eastern and Western medicine approaches’ benefiting more from each other and both protective and alternative (supplementary) medicines’ being taken more in consideration in terms of medicine studies and applications shows that.

Now here let’s get back to economics-physics relationship and underlie that this structure of economics, which adopts its methodological basis from physics, have been criticized from the beginning.

5. TWO ECONOMICS SCHOOL ALTERNATIVE TO HOMO ECONOMICUS

In fact the structure, which underlies classic economics, was deeply shocked with an important movement of thought in the second half of 19th century. German historical school almost took the place of the classical capitalist school of economics for a while. Therefore it has to be reviewed briefly.

The movement, which started in 1843 with W. Roscher, defends relativism contrary to the Ricardian universalism and the claim of absolutist tradition. Hegel and Sismondi are the leading names of this school. B. Hildebrand (1848) states that there cannot be valid de facto natural economic rules for every country or time, and K. Knies (1853) states that there is no laws for economics unlike physics has, and there only can be some regular repetitions.

New historical school, which had been led by Schomeller and began to draw attention starting from 1870, did not refuse the existence of the natural economic laws unlike the former schools, but argued that these laws cannot be reached with the methods of classical economists. They defended the idea that economics is a living social science and human is not a living creature runs after profit, and law, religion, society, state, manners and customs lead it. In his work *Modern Capitalism* W. Sombart dwells on the relativeness of economics and states that there can be no universal economic law. A. Spiethoff mentions that the societies have different economic structures and each of these structures can be expressed with a separate theory.

J. S. Mill, who is a well-known classical economist, accepts economic relativism for sociology and economics and argues that economics is the science of *tendencies*. A neo classical economist A. Marshall accepts economic laws as a gesture of economic tendencies. Marshall says that the economic theory cannot be valid everywhere and every time, and argues that the universalist approach of the classical capitalism have been derived from an understanding, which dictated the British civil code to the Indians. He also mentions that this understanding arose from the narrow-mind which thinks that the whole world consists of the economists in London. Mill and later Marshall go even further and they look hesitantly to the classical point of view, which is objected by Historical School, where human is addressed as an existence which only runs after its interests and profits. The historical point of view finally adopted the inductive and observant method instead of deductive and abstractive method, which sets out from the homo economicus assumption of the classics.

Another important school, which criticizes the basic assumptions of settled economics, is the institutional economics which is based on the German Historical School that we briefly mentioned earlier.

Veblen argues that business, which is a profit making organization, sabotages the physical production power of industry⁹; on the other hand the New Institutional Economists (Clarence E. Ayres) support the idea of blocking and directing the existing oligopolistic structure through economic planning to enable sourcing. New Institutionalists suggest *homo institutalis* (institutive human) instead of *homo economicus*. Institutive human makes its selections with a limited rationalism and under the influence of its habits¹⁰. The Institutionalists, who are also affected by the American Pragmatic Philosophy Tradition (led by people like John Dewey, Charles pierce, William James), state that human is not equipped with rational economic behavior rules by birth, and existing rules are limited with specific economic societies.

With reference to the settled economics and pragmatism principle of Bentham and Mill, Veblen says that he defines individual with hedonist rationalism and that's why it is trapped into a

⁹ Besides, Veblen defines above mentioned effort of living as conducting an industrial activity and gathering necessary inputs to obtain an output; he defines the effort of earning as consuming ostentatiously (The Theory of Leisure Class). Under the influence of making a display, many necessity goods which are actually not necessary to earn a living are created.

¹⁰ Although the individual becomes more and more free, on the other hand he or she needs to institutionally comply with education, labor market, consumption, regulations of welfare state, traffic rules, psychological consultation institutions etc. For this reason institutions have effects on the lives of individuals (Ulrich Beck, **Risk Society: Towards a New Modernity**, Sage Publications, London and New Delhi 1992).

deterministic structure¹¹. *The bounded rationality* developed by Herbert Simon suggests the rule rationality with satisfaction purposes instead of maximizing individual of the settled economics (Simon, 1957). The world we live in is full of uncertainties. Without uncertainties there would be no need for rules or institutions. Individuals need the guidance of rules to minimize the cost they pay for in uncertain conditions. The rule rationality concept is more suitable for this (Voight and Engerer, 1999: 130).

Mentioned rational human model of the settled economics is also the main assumption in well-known play theory studies, however, it faces with important criticism.

6. HOMO ECONOMICUS, NEUROECONOMICS AND PSYCHOLOGY IN GAME THEORY

At the bottom of the path, which leads to the play theory, what lies is that the association of the pragmatic philosophy with marginal analysis functions as a bridge to the optimization, the maximization, and the inclusion of algebraic approach to the classical theory with the discovery of homo economicus. In this context, Neumann and Morgenstern proved the existence of minimax solution and equilibrium point for the two-person zero-sum game (Neuman and Morgestern, 1944). In this game with zero-sum, one player's winning is other's loss and the choices given to the players are very limited. However, in the economics science there is not only the conflict of interest but also coordination problems. Generalization of the situation, which includes indefinite number of player cooperative¹² and non-cooperative¹³ games and solutions of equilibrium conditions, required us to wait for the Nash Equilibrium (John F. Nash, John C. Harsanyi and Reinhard Selten won Nobel Prize in 1994 about this subject). In general, the game theory goes around the behavior model where rational sciences maximize the benefits of players. Especially Nash's analysis tacitly includes the hypothesis of rational expectations. In the hypothesis, which is also known as the Nash Equilibrium, in economic relationships between humans that don't know each other one's reaction to the other is considered when a decision is going to be made. In the end the optimal trust level is zero.

Mentioned approach sees the situation as a simple sum of humans who have homogenous qualities. As mentioned above, we discussed that in Bentham "*utility can be measured, pleasure and effort can be calculated. Society is the sum of individuals. Then the sum of utility can be measured*". However, society is a more whole than the sum of individuals. Syndicates, ethnical groups, political groups, religious groups and classes are the main factors which builds the society with individuals. In all these factors individual is a social being. Rational individual model disregards this pluralist structure (Khun, 1970: 78). Gökmen Acar states on this lack by criticizing the mathematics that takes place in economics unnecessarily often:

"...As a scientific method mathematics' necessity is unquestionable. In addition to this, usage of mathematics in social sciences cannot be as comprehensive and determinative as in natural sciences like physics. The main reason of this is the fact that individual behaviors are not settled on an absolute causality, social relationships are very complex and unpredictable to be explained in a mathematical language and the relationships which can be defined in a mathematical language are mostly more comprehensive for individual's judgement capacity. The frequent and advanced usage of mathematics, which sometimes puts mathematicians in a hard position in terms of understanding it, requires the methods for examining social dynamics of economics to be seriously questioned" (Acar, 2008: 19).

Thus, it seems more correct for economics, which has been built on rationality and consciousness, to change its main assumption of its research unit and to adopt as its foundation the

¹¹ Actually like neo-classics Veblen objects to the fact that economics is likened to natural sciences, but he suggests Darwinism instead of Newtonian mechanical physics.

¹² The situation which parties can make a mutual agreement and they can make decisions together and coordinately when they want.

¹³ The situation which parties make their decisions independently, without an agreement and simultaneously.

irrational human, who produces different results for the same game composition (Güleç, 2004: 3-10). Because neuro-economists are looking with suspicion at the rational human assumption, which has been extensively examined, in game theory. Paul Zak from California Claremont University found in his researches between two players and in other researches repeated hundreds of times that the human brain, which had been evolved for adaptation to the communal life, is more inclined to work in cooperation. Zak, who states that humans are more inclined to the behaviors such as trust, cooperation and generosity during their economic activities, and Nobel Prize winner of 2002 Vernon Smith, who is one of the well-known names for this subject, works on biological analyses of these behaviors; especially Zak argues that confidential behaviors are affected by a hormone, oxytocin. Zak argues that humans react impulsively in a positive way when they feel the confidence against them; he also says that the human makes a social cooperation with a primitive impulse, on the contrary of Nash Equilibrium's human model, which has a prudential and impulsive characteristic and maximizes rational and personal interests (Oksay, 2003: 8-9).

The sense of trust, which has been changed in time, plays an important role during cyclical depressions, as well. Humans, who leave their suspicions because of believing impulsively in being successful by the time everything goes well, make decisions without thinking instead of acting rationally. Their actions cannot be predictable, while this sense of trust goes on. After the sense of trust is gone, the direction of their tendencies are also shifted, and it becomes obvious that the decisions have been previously made were not rational. In brief, individuals go outside and purchase when they feel confident; when the confidence is gone they fall back and sell (Akerlof ve Shiller, 2010: 3). Likewise, another person, Daniel Kahneman, who shared the Nobel Prize in 2002, proves that individual can react in a systematically unfitting way against the uncertainty and the risk (Kahneman and Tversky, 1979: 263) . According to Kahneman:

“In the risky or uncertain cases human behaviors may differ from rational human behaviors, and as a result there can be non-optimal results. In addition to this, assumed human behaviors are systematic and predictable. For example, when his note, which he bought from stock market, has increased from 50 dollars to 70 dollars, the Investor A may want to sell his/her note by thinking that its value has increased sufficiently. On the other hand, The Investor B, who paid 90 dollars for the same note, would be unwilling to sell the note, which gained value excessively at 70 dollars. In such a case it is hard to argue that the reactions of the two investors are rational.” (Radikal, 2002).

We see that neuroeconomics unites neuroscience and behavioral economics at this level. It is neuroeconomics' main study that individual categorizes the risks and prizes during a decision making process and the way that these affect individual's brain chemistry and neural system.

Technological developments in the medicine science and examining neurons in brain thoroughly made it possible to show behavior differences which can change from person to person. Besides, humans can show different reaction for the same situation and can act not only rational but also irrational or limitedly rational. In other words, as well as rationality, feelings have to be considered in terms of decisions, as well. Economics can only consider measurable feelings, and for that reason it can be insufficient. While neuroscience tries to measure directly thoughts, neuroeconomics tries to measure directly feelings in respect of choices and decisions by combining the neuroscience and the economics. It's emphasized here that feelings have to be considered as well as rationality, which comes to the fore in economics¹⁴.

CONCLUSION

In conclusion, we can say that the individual is not entirely rational nor hedonist. Individual acts differently according to time and space (Touraine, 2002: 387). Therefore the settled economics

¹⁴ For other detailed studies about Neuroeconomics see: Hirshleifer, J. J. and Zak, P. J. “The Bioeconomics of Social Behavior: Introduction”, **Journal of Bioeconomics**, 6 (1), 1-2., 2004; Zak, P. J. “Neuroeconomics”, **Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biology)**, 359 (1451), 1737-1748. 2004; Park, J. W. and Zak, P. J. “Neuroeconomics Studies”, **Analyze and Critic** 29, 47-59, 2007

should adopt holistic and organismic approaches, and it should abandon the atomism and the reductionism. There is a need for leaning to the model of the individual, who determines its behaviors generally with its regular practices but also can be creative and innovative, rather than to the rational individual. While doing so, not only individuals but also the institutions should be handled as units. Instead of the Newtonian mechanical balance in the methodology of economics, the understanding of the system, which evolves in historical time and is based on the principle of objectivity, should be accommodated (Hodgson, 1994: 68-69).

REFERENCES

- Acar, G. T. (2008), *Changing Economics: A Critical Approach to the Neo-classical Economics*, 1st Edition, İletişim Press
- Akerlof, G. A. and Shiller, R.J., (2010), *Animal Spirits*, translated by Neşenur Domanıç and Levent Konyar, Scala Publishing
- Avery, S. (2004), *How To Heal With Color*, translated by Tuğrul Ökten, Arıtan Publishing,
- Beck, U. (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity*, Sage Publications
- Capra, F. (1992), *The Turning Point*, translated by Mustafa Armağan, 2. edition, İnsan Publishing
- Corsini, R. J. and Wedding D. (2012), *Modern Psychotherapies*, Kaknüs Publishing
- Engel, G. L. (1977), "The Need for a New Medical Model: A Challenge for Biomedicine", *Science*, New Series, Vol. 196, No. 4286., (Apr. 8, 1977), pp. 129-136.
- Gorz, A. (2007), *Critique of Economic Reason*, translated by Işık Ergüden, Ayrıntı Publishing, 2. Edition.
- Güleç, C. (2004), "Homo economicus, Psychiatry, Economics and Beyond", *İktisat Dergisi*, Interview, Vol. 453, September 2004, pp. 3-10.
- Hirshleifer, J. J. and Zak, P. J. (2004), "The Bioeconomics of Social Behavior: Introduction", *Journal of Bioeconomics*, 6(1), 1-2.
- Hodgson, G. M. (1994), "The Return of Institutional Economics". N.J. Smelser ve R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Pres, pp. 58-76.
- Kahneman, D. and Tversky A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk" *Econometrica*, vol.47, no.2, pp.263-291.
- Kaymakçıl, Ö. B. (2013), *Methodology of Economics in the Light of Philosophy of Science*, Ötüken Publishing
- Kazgan, G. (2004), "Economics without Alternative with Alternative Medicine", www.ekonomistler.com/makale, accessed: 20.03.2004.
- Keyder, Ç. (1993), *The Bankruptcy of National Developmentalism*, Metis Publishing
- Kreps, D. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Pres
- Küçükömer, İ. (1965), *About Principles of Economics*, Istanbul University Publishing
- Lange, O. (1967), *The Principle of Economic Rationality*, translated by Muvaffak Şeref, Ataç Publishing
- Lipsey, R. (1967), *Introduction to Positive Economics*, Weidenfel and Nicolson
- Mousavi, S. and Garrison J. (2003), "Toward a Transactional Theory of Decision Making: Creative Rationality as Functional Coordination in Context" *Journal of Economic Methodology*, vol.10, pp 131-156.

- Neumann, J. V. and Morgenstern O. (1944), *The Theory of Game and Economic Behavior*, Princeton University Press
- Oksay, R. (2003), "The Role of Trust and Reliability in Individual and Social Relationships", *Cumhuriyet Bilim Teknik Journal*, Issue 844, 24 May 2003.
- Park, J. W. and Zak, P. J. (2007) "Neuroeconomics Studies", *Analyze and Critic* 29, 47-59
Radikal Gazetesi, 13/10/2002.
- Sarfati, M. (2001), "Discussion on Economics", *İktisat Dergisi*, vol. 415, July 2001.
- Schultz, D. P. and Schultz, S. E. (2007), *History of Modern Psychology*, Kaknüs Publishing
- Shubik, M. (1967), "Information, Rationality, and Free Choice in a Future Democratic Society", *Journal of The American Academy of Arts and Sciences*, Vol: 96, No: 3, Summer 1967, pp. 771-778.
- Simon, H. A. (1957), *Models of Man: Social and Rational, Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, Wiley
- Touraine, A. (2002), "From Understanding Society to Discovering the Subject", *Anthropological Theory*, Vol. 2, No: 4, pp. 387-398.
- Twomey, P. (1998), "Reviving Veblenian Economic Pyschology", *Cambridge Journal of Economics*, 22, pp. 433-448.
- Voight, S. and Engerer H (1999), "Institutions and Transition: Possible Policy İmplications of the New Institutional Economics", *SSRN Working Paper*, pp. 127-184.
- Wallerstein, I. (1996), "Historical Capitalism, translated by Necmiye Alpay, second edition, Metis
- Walras, L. (1965), *Correspondence of Leon Walras and Related Papers*, Ed. W. Jaffe, Vol II
- Weisskopf, W. A. (1996), *Alienation and Economics*, translated by Çağatay Koç, Anahtar Kitabevi Publishing
- Zak, P. J. (2004), "Neuroeconomics", *Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biology)*, 359(1451), 1737-1748.



Gönderiliş Tarihi: 16/11/2018
Kabul Tarihi: 22/11/2018
ORCID 0000-0002-5290-3514

ÇALIŞMA SERMAYESİ YÖNETİMİNDE ETKİNLİK DURUMUNUN TESPİTİ: BIST GIDA SEKTÖRÜ FİRMALARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

İkut Elif KANDİL GÖKER¹

ÖZ

Çalışma sermayesi yönetimi, firmaların hangi dönen varlık unsurlarına ne kadar yatırım yapılması gerektiği ve bu yatırımların hangi finansman kaynakları kullanılarak temin edilmesi gerektiği hususlarına ilişkindir. Ağırlıklı olarak nakit ve nakit benzerleri, finansal varlıklar, ticari alacaklar ve stoklar kalemlerinden oluşan çalışma sermayesi yönetimi kısa vadeli kararları içermekte ancak hem kısa vade hem de uzun vadede firmanın karlılık, risk durumlarını etkilemektedir. Bu nedenle firmaların etkin bir çalışma sermayesi yönetimi gerçekleştirip gerçekleştirmediklerinin tespiti önem arz etmektedir. Bu çalışma ile literatürde çalışma sermayesi yönetimine ilişkin yaygın olarak kullanılan finansal oranların yerine Bhattacharya (1997) tarafından geliştirilmiş olan Çalışma Sermayesi Yönetimi Endeksi ile 2010-2017 döneminde BIST'te işlem gören 24 adet gıda sektörü firmasının çalışma sermayesi yönetimi etkinlik düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Elde edilen bulgular ele alınan 8 yıllık inceleme döneminde firmaların ortalama çalışma sermayesi yönetimi endeks değerlerinin 1'in üzerinde olduğunu dolayısıyla söz konusu firmaların etkin bir çalışma sermayesi yönetimi gerçekleştirdiklerini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Çalışma Sermayesi Yönetimi, Bhattacharya Çalışma Sermayesi Yönetimi Endeksi, BIST Gıda Sektörü Firmaları

Jel Kodu: G32

DETERMINATION OF EFFICIENCY OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT:A STUDY ON BIST FOOD SECTOR FIRMS

ABSTRACT

The working capital management relates to which current assets the firms are invested in, how much current asset investment should be made and which financing sources should be obtained. Working capital management, mainly consists of cash and cash equivalents, financial assets, trade receivables and inventories, is required to short term decisions. However, it directly affects both short term and long term profitability and risk of firms. Therefore, it is important to determine whether the firms have an effective working capital management. In this study, it is aimed to determine the working capital management index of the 24 food sector firms traded in BIST in 2010-2017 period by Bhattacharya (1997) Working Capital Management Index instead of the commonly used financial ratios in working capital management in the literature. According to the findings, the average working capital management index values of the firms in the 8-year examination period were above 1, and thus, it is realized that the firms in question had an effective working capital management.

Keywords: Working Capital Management, Bhattacharya Working Capital Management Index, BIST Food Sector Firms

Jel Code: G32

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman ABD, elifkandil@kku.edu.tr,

GİRİŞ

Firmaların üretim, satış ve tahsilat fonksiyonlarını devam ettirebilmek için kullandıkları ve kısa sürede nakde çevrilebilme özelliği olan varlıklar çalışma sermayesi olarak adlandırılmaktadır. Firmaların bahse konu fonksiyonları eş zamanlı olarak yerine getiremiyor olmaları özellikle stok ve alacak yönetiminde ihtisaslaşmayı beraberinde getirmiştir. Bununla birlikte çalışma sermayesi unsurlarında meydana gelebilecek değişimlerin planlı olmaması, unsurların birbirlerine dönüşme özelliğinin ve yoğunluğunun fazla olması bu unsurların bir bütün olarak değerlendirilmelerini ve yönetilmelerini gerekli kılmıştır (Çakır ve Küçükkaplan, 2012:70). Finansal yönetimin etkin bir şekilde yürütülebilmesinde yeterli düzeyde çalışma sermayesine sahip olunması gerektiği, söz konusu çalışma sermayesinin iyi yönetilmesi ile firmaların hem likidite (Chang 2018) hem de karlılık düzeyleri (Coşkun ve Kök 2011, Şekeroğlu ve Altan 2013, Aygün 2012) bakımından arzu edilen sonuçlarla karşılaşacağı pek çok kesim tarafından kabul görmektedir. Gerekenden düşük düzeyde çalışma sermayesine sahip olmak firmaların likidite durumunu zayıflatırken, gerekenden daha fazla çalışma sermayesine sahip olmak ise karlılığı azaltıcı bir etki yaratmaktadır. Dolayısıyla firmalar için optimal bir çalışma sermayesi belirlenmesi bir gereklilik arz etmektedir. Ancak gerek faaliyet ölçeği, hammadde temin edilebilirliği, kullanılan teknolojinin yapısı, firmanın kredi politikası faktörlerinden ötürü, gerekse firmanın piyasadaki rekabet gücüne bağlı olarak sürekli değişkenlik göstermesi özelliğinden ötürü çalışma sermayesi için optimal düzeyinin belirlenmesi oldukça güçtür (Kaur ve Sign, 2013). Diğer taraftan çalışma sermayesi, firmalara kısa dönemli kredi veren kuruluşlar için önemli bir değerlendirme kriteri niteliğinde olup, yüksek düzeydeki çalışma sermayesi kreditorlerin firmaları kredibilitesi yüksek firma olarak sınıflandırmalarını sağlamaktadır. Bununla birlikte sermaye karlılığına katkıda bulunmaması nedeniyle çalışma sermayesinin finansal performansı sınırlayan bir etkisinin olduğu da değerlendirme esnasında göz önünde bulundurulmaktadır (Öz, Güngör, 2007: 320).

İşletme finansmanı, sermaye bütçeleme, sermaye yapısı ve çalışma sermayesi yönetimi alanlarına odaklanmıştır. Sermaye bütçeleme ve sermaye yapısına ilişkin kararlar uzun vadeli kararları içerirken çalışma sermayesi yönetimi kısa vadeli yatırım ve finansman kararlarını içermektedir (Aygün, 2012: 215). Çalışma sermayesi yönetimi, çalışma sermayesini oluşturan dönen varlık unsurlarının tutarlarının ne olması ve hangi finansman kaynakları kullanılarak temin edilmesi gerektiği hususlarında karar alma ve uygulama süreci olarak nitelendirilebilir. Nakit ve nakit benzerleri, finansal varlıklar, ticari alacaklar ve stoklar kalemlerinden oluşan çalışma sermayesinin finansmanı hem iç hem de dış kaynaklar ile sağlanabilmektedir. Firmaların çalışma sermayesi düzeyini etkileyen pek çok faktör söz konusudur. Doğan ve Elitaş (2014) firmaların nakit dönüşüm süreleri, aktif karlılıklarının çalışma sermayesi düzeyini pozitif yönde etkilediğini; buna karşılık finansal kaldıraç ve firma büyüklüğünün ise negatif yönde etkilediğini ifade etmişlerdir. Dolayısıyla gerek çalışma sermayesi yaratmak adına yararlanılan kaynaklardan dolayı, gerekse çalışma sermayesini etkileyen içsel ve dışsal faktörlerden dolayı çalışma sermayesi yönetimi firmaların karlılık ve risk durumlarını doğrudan etkilemektedir. Bu etkinin yönü hususunda literatürde farklı görüşler yer almaktadır. Akbulut (2011), çalışma sermayesi yönetimi ile karlılık arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşırken, Aktaş vd. (2015) önemli bir çalışma sermayesi unsuru olan ticari alacaklar kalemindeki artışın müşterilere kredi verilmesi yoluyla satış gelirlerini artırmak, fiyat farklılaşmasını sağlamak, ürün kalitesi hususunda müşteriye güvence vermek suretiyle uzun vadeli bir ilişki geliştirmeyi temin ederek karlılık artışını sağlayacağını öne sürmüştür. Ağırlıklı olarak çalışma sermayesi yönetiminin karlılık, likidite ve risk durumuna etkisini konu alan çalışmalarda çalışma sermayesi yönetimi çeşitli oranlar ile ölçülmüştür. Aygün (2012), Yücel ve Kurt (2002), Garcia-Teruel ve Martinez Solano (2007), Aksoy (2013) gibi pek çok yazarın çalışması alacakların ortalama tahsilat süresi, stok tutma süresi ve kısa vadeli borç ödeme süresini birlikte göz önünde bulunduran nakit dönüşüm süresini çalışma sermayesi yönetimi göstergesi olarak alırken, Çakır ve Küçükkaplan (2012), Şamiloğlu ve Demirgüneş (2008), Demireli vd. (2014), Sağlam ve Karaca (2015) gibi birçok

çalışma ise nakit dönüşüm süresi unsurları olarak sayılan oranları ve likidite oranlarını ayrı ayrı birer gösterge olarak almıştır.

Firmaların karlılık, likidite ve risk durumlarına olan etkisi nedeniyle çalışma sermayesinin etkin bir şekilde yönetilip yönetilmediğinin tespit edilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu çalışma ile ulusal yazında daha önce hiç ele alınmamış olan Bhattacharya (1997) Çalışma Sermayesi Yönetimi Etkinlik Endeksi ile nitelikleri itibariyle çalışma sermayesi yönetiminin çok önemli olduğu ticaret işletmelerinde çalışma sermaye yönetiminin etkinliğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bhattacharya (1997), çalışma sermayesi yönetimi ile ilgili temel gösterge olarak alınan birtakım rasyolara alternatif olarak geliştirmiş olduğu endeks ile firmaların çalışma sermayesi yönetimindeki etkinliklerini belirlemektedir. Pek çok ülkede, pek çok farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların çalışma sermayesi etkinlik düzeylerinin tespit edilmesinde kullanılan söz konusu endeks henüz Türkiye’de herhangi bir sektörde etkinlik tespiti amacıyla kullanılmamıştır. Dolayısıyla bu çalışma bu anlamda ulusal literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Bhattacharya (1997) tarafından geliştirilen çalışma sermayesi yönetimi etkinlik endeksi hesaplama yöntemi ile çeşitli ülkelerde farklı farklı sektörlerde faaliyet göstermekte olan firmaların çalışma sermayesi yönetim etkinlikleri hesaplanmış ve bulgular pek çok akademik çalışmaya konu olmuştur. Ağırlıklı olarak Hindistan’da kullanılmış olan Bhattacharya (1997) modeli sağlık, demir çelik, çimento, gıda gibi pek çok sektörde firmaların çalışma sermayesi yönetimlerindeki etkinlik durumlarına ilişkin somut tespitlerde bulunulmasına olanak tanımıştır. Söz konusu çalışmalardan birinde Ghosh ve Maji (2004) 1992-2002 döneminde Hindistan çimento sektöründe faaliyet gösteren 20 büyük firmanın çalışma sermayesi yönetim etkinliğini ölçmüşlerdir. Hesaplanan endeks değerlerine göre Hindistan çimento sektöründe faaliyet gösteren firmaların çalışma sermayesi yönetiminde etkin olmadıkları görülmüş, 10 yıllık inceleme döneminin 6 yılında çimento sektörü etkinlik endeksi ortalamasının 1’den küçük olduğu ifade edilmiştir. Ramachandran ve Janakiraman (2009) çalışma sermayesi yönetimindeki etkinlik ile faiz ve vergi öncesi kar arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında çalışma sermayesi etkinliğini Bhattacharya (1997)’nın modeline dayanarak performans endeksi (PI), faydalanma endeksi (UI) ve etkinlik endeksi (EI) olmak üzere üç farklı endeks hesaplayarak ölçmüşlerdir. 1997-2006 dönemleri için Hindistan Sermaye Piyasasına kote olmuş 85 kağıt üretici firmadan 30 firmanın verilerini kullanarak çalışma sermayesi etkinliğine ilişkin endeksleri hesaplamışlardır. Elde ettikleri bulgulara göre; pek çok yıl için PI ve EI değerinin 1’den küçük olduğunu, ancak ortalama PI’nın 1’e çok yakın bir değerde olduğunu (0.93), ortalama EI’nın ise 1’den büyük olduğunu (1.01), bu durumun da satış geliri elde etmek üzere dönen varlıklar yönetilmesi ve makul bir çalışma sermayesi yönetim politikasının benimsenmesi ile kağıt sektöründeki firmaların çalışma sermayelerini tatmin edici şekilde yönettiklerini gösterdiğini belirtmişlerdir. EI endeksinin en yüksek olduğu dönemin hemen arkasındaki dönem endeksin en düşük düzeyde olduğunu ya da tam tersi bir durumun söz konusu olduğunu, bu durumun sektördeki firmaların çalışma sermayesi yönetim politikalarının istikrarı sağlayacak kadar sağlam olmadığını bir işareti olabileceğini öne sürmüşlerdir. Kaur ve Singh (2013), Bombay Menkul Kıymetler Piyasası 200 Endeksinde yer alan 14 sermaye malı üretici firması üzerinde yaptıkları araştırmalarında 2000-2010 dönemi için tüm firmaların PI, UI ve EI değerlerini hesaplamışlar, ele alınan dönem itibariyle her bir endeks değeri için en yüksek ve düşük değerlere sahip olan firmaları belirtmişlerdir. İki firma dışında tüm firmaların EI değerlerinin 1’den büyük olduğunu, en yüksek oran olarak 2004 yılında tüm firmaların %78’inin çalışma sermayesi yönetimi etkinlik endekslerinin 1’den büyük olduğunu, bununla birlikte EI değeri itibariyle etkin olan firma sayısının yüzdesel dağılımının ele alınan on yıllık süreçte %38 ile %78 arasında değiştiğini belirtmişlerdir. Praveena ve Mahendran (2013), şeker fabrikalarının performansının şeker kamışına ulaşılabilirliğe bağlı olduğunu vurgulamışlar, bununla birlikte stok düzeyinin sektörden sektöre değiştiğini ifade etmişlerdir. Bu bağlamda etkin çalışma sermayesi yönetiminin kurumsal stratejilere

ulaşmada önemli bir gereklilik olduğunun altını çizerek Hindistan şeker sektöründe faaliyet gösteren 41 firmanın 2007-2012 dönemi için çalışma sermayesi etkinlik düzeylerini geleneksel finansal oranlar yerine Bhattacharya (1997)'nin geliştirmiş olduğu yaklaşıma dayanarak PI, UI ve EI hesaplamak suretiyle değerlendirmişlerdir. Elde ettikleri bulgulara göre şeker endüstrisindeki firmaların tamamının PI değerlerinin 1'den büyük olduğunu, UI değerlerinin iki firma dışında tamamının yine 1'den büyük olduğunu dolayısıyla toplam etkinlik endeksi olan EI değeri itibariyle tüm firmaların ele alınan dönem itibariyle etkin bir çalışma sermayesi yönetimlerini olduğunu tespit etmişlerdir. Kaur (2014) da Bombay Menkul Kıymetler Piyasası 200 Endeksinde yer alan 13 sağlık firmasının 2000-2014 dönemi için çalışma sermayesi yönetimindeki etkinliklerini yine Bhattacharya (1997)'nin geliştirmiş olduğu model ile ölçerek söz konusu firmaların etkinlik düzeylerini sektör düzeyine getirme başarısını regresyon analizi ile tespit etmiştir. Ele alınan dönem itibariyle 2 firma dışında tüm firmaların etkin bir çalışma sermayesi yönetimine sahip olduğunu, tüm firmaların regresyon analizi sonucu beta katsayılarının 1'den küçük olduğunu dolayısıyla sektörün çalışma sermayesi yönetimi etkinlik düzeyine ulaşmak için daha iyi bir planlama yapmaları gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Son olarak firmaların çalışma sermayesi yönetim etkinlikleri ile Kar/Dönen Varlık değişkeni arasında yüksek korelasyon olduğunu, bunun da dönen varlıkların doğru yönetilmesi ve bu varlıklardan doğru şekilde faydalanılması durumunda firma karlılığında artış ile karşılaşılmasını sağlayacağını ifade etmiştir. Sharma (2015) Hindistan çay birliğine üye, aile şirketi statüsüne haiz toplam 19 firmadan çalışmanın amacına uygun seçilmiş 4 çay üreticisi firma üzerine yaptığı araştırma ile 2008-2013 dönemi için firmaların çalışma sermayesi yönetimi etkinliklerini Bhattacharya (1997)'nin geliştirdiği model ile ölçmüştür. PI değerinin 3 firma için toplam 5 yıllık süreçte sadece 2 yıl 1'den büyük olduğu, 1 firma için ise 3 yıl 1'den büyük olduğu, UI değerinin 5 yıllık inceleme döneminin 3 yılında tüm firmalar için 1'den büyük olduğu, toplam etkinlik endeksi değerlerine göre 3 firmanın EI değerinin sadece 2 yıl 1'den büyük olduğu, diğer firmanın ise sadece 1 yıl 1'den büyük olduğunu tespit etmişlerdir. Kavitha ve Shanmugam (2015) ise Bhattacharya (1997)'nin geliştirdiği model ile Hindistan ilaç firmalarının 2002-2012 döneminde çalışma sermayesi yönetimi etkinliklerini hesaplamışlardır. 21 büyük, 8 küçük ilaç firmasının hesaplanan PI, UI ve EI değerleri ile sektörün endeks değerlerini kullanarak oluşturdukları regresyon modeli ile de söz konusu firmaların hedef çalışma sermayesi etkinlik düzeyine ulaşabilme kabiliyetlerini beta katsayısı ile ölçmüşlerdir. Ele alınan dönem itibariyle küçük firmaların büyük firmalara göre toplam varlık ve çalışma sermayesini yönetme hususunda daha başarılı olduğunu tespit etmişlerdir. Kasiran vd. (2016), Malezya'da faaliyet göstermekte olan seçilmiş 24 küçük ve orta büyüklükteki firmanın 2010-2013 dönemi için çalışma sermayesi yönetim etkinliklerini Bhattacharya (1997)'nin geliştirdiği model ile hesaplamış elde ettikleri bulgulara göre firmaların tümünün UI değerinin 1'den büyük olduğunu, ancak 1 firma dışında tüm firmaların PI değerlerinin 1'in altında olduğunu dolayısıyla EI değerinin çoğu firma için 1'in altında olduğunu tespit etmişlerdir. Ele alınan dönem itibariyle firmaların çalışma sermayesi yönetimi konusunda beklentinin altında bir etkinlik düzeylerinin olduğunu bu durumun da firmaların öncelikle likidite sıkıntısı ile karşılaşmaları ve devamında kredi notlarının düşüşü ile sonuçlanacağını vurgulamışlardır. Marie ve Azhagaiah (2017), Bombay Menkul Kıymetler Piyasası'nda işlem görmekte olan 15 demir ve çelik firmasının 2005-2017 döneminde çalışma sermayesi yönetimi etkinliklerini Bhattacharya (1997)'nin geliştirdiği model ile hesaplamış, akabinde firmaların sektörün ortalama düzeyine eşit bir çalışma sermayesi yönetimi etkinlik düzeyine ulaşma derecesini en küçük kareler yönetimi ile tespit etmişlerdir. 1 firma dışında tüm firmalar için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde ettiklerini, buna göre daha fazla gelir elde etmek amacıyla dönen varlık bileşenlerinin daha iyi yönetilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ VE BULGULAR

Bu çalışma ile Borsa İstanbul'a (BIST) kote olmuş Gıda Sektörü firmalarının çalışma sermayesi yönetiminde etkin olup olmadıklarının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Özellikle toplam

varlıklarının ağırlıklı kısmı bir yıldan daha kısa vadede nakde dönüşebilen varlıklardan oluşan ticaret işletmelerinde çalışma sermayesi yönetimi sermaye bütçelemesi kararlarından daha çok ön plana çıktığı için örneklem olarak Gıda Sektörü, bilanço ve gelir tablosu verilerinin ulaşılabilir olmasından ötürü de BIST'te işlem gören firmalar tercih edilmiştir. Toplam 28 firmadan 2010-2017 dönemi kesintisiz verilerine ulaşılabilen 24 firma inceleme konusu olmuştur. Daha önceki ulusal çalışmalarda çalışma sermayesi yönetimi hususunda bir değerlendirme yapmak amacıyla kullanılan oran analizine alternatif olarak Bhattacharya (1997)'nin geliştirmiş olduğu çalışma sermayesi etkinlik endeksini kullanarak özgün bir değer yaratılması amaçlanmıştır.

Bhattacharya (1997), çalışma sermayesi etkinlik endeksi modelini, maliyet tahminlemesi ve kontrolündeki süreci referans almak suretiyle geliştirdiğini ifade etmiştir. Bir firma eğer yıllık olarak satışlarını arttırıyorsa, maliyetleri kontrol altındaysa, çalışma sermayesi miktarı artan satışlarla karşılaştırıldığında orantısız değilse ve karı artıyorsa etkin bir firma olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla satışlar işletme sistemi döngüsünün en kilit noktasında yer almaktadır. Firmanın satış performansı ise satışların miktarı ya da tutarının yıldan yıla oranlanması ile elde edilen endeks vasıtasıyla ölçülebilmektedir (S_t/S_{t-1}). Kar elde etmek amacıyla eğer firmanın dönen varlıkları ve maliyetleri satış endeksi ile aynı yönde hareket ediyorsa bu durumda maliyetin satışlar ile karşılaştırılması suretiyle yeni bir endeksin oluşturulması mümkündür. Bu tarz bir endeksin oluşturulması ile firmanın maliyet etkinliğinin ölçülebilmesi beklenmektedir. Örneğin eğer bir firmanın satış hasılatı 100 Rupî'den cari yılda 150 Rupî'ye çıktığında satış endeksi cari yıldaki değerine önceki yıl değerine bölünmesi ile bulunur ve bu durumda ($150/100=$) 1,5 olarak hesaplanır. Aynı dönem için maliyetlerin önceki yılda 100 Rubî olduğu ve hiç değişmediği varsayıldığında maliyet endeksi önceki yıl değerinin cari yıl değerine bölünmesi ile bulunur ve ($100/100=$) 1 olarak hesaplanır. Firmanın genel olarak etkinlik endeksi ise satış endeksi ile maliyet endeksinin çarpımına eşittir. ($1,5 \times 1 = 1,5$). Elde edilen bulgu maliyette hiçbir değişiklik yokken firmanın etkinlik endeksinin satış endeksinde eşit olduğunu gösterir. İkinci bir durumda satışların yine aynı şekilde önceki yıl 100 Rupî'den cari yılda 150 Rupî'ye çıktığı ancak maliyetlerin de bu defa sabit kalmayıp 100 Rupî'den 150 Rupî'ye çıktığı bir tablo düşünüldüğünde bu defa satış endeksi yine ($150/100=$) 1,5 olacak ancak maliyet endeksi ise ($100/150 =$) 0,667 olarak hesaplanacaktır. Bu durumda firmanın genel etkinlik endeksi ise ($1,5 \times 0,667 =$) 1,00 olarak hesaplanacaktır. Maliyetlerin satışlarla aynı oranda artması etkinlik endeksinin 1,00 çıkmasına yol açarken; firmanın genel etkinlik endeksi eğer maliyetler kontrol altında tutulabilirse 1'den büyük bir değer almaktadır. 1'den büyük değer daha yüksek etkinlik derecesini göstermektedir. Buradan hareketle çalışma sermayesinin kontrol altında tutulması ile firmanın etkinlik derecesinin kontrol edilebileceği düşüncesi hasıl olmuştur. Bhattacharya (1997)'ya göre firmanın çalışma sermayesi yönetimindeki etkinliğinin ölçülebilmesi için ilk olarak çalışma sermayesi yönetimi performans endeksinin hesaplanması gerekmektedir. Satış endeksi ile çalışma sermayesi endeksinin çarpımı sonucu elde edilen endeks değeri çalışma sermayesi yönetimi performans endeksi olarak ifade edilmektedir. Firmaların çalışma sermayesi endeksi ise çalışma sermayesi bileşenlerinin her birinin önceki yıl değeri ile cari yıl değerinin oranlarının toplamının bileşen sayısına bölünerek ağırlıklandırılması ile hesaplanmaktadır. Performans endeks hesaplaması aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir.

$$\text{Performans Endeksi (PI)} = \frac{I_s \sum_{i=1}^n \frac{W_{i(t-1)}}{W_{it}}}{N}$$

I_s : Satış endeksi (S_t/S_{t-1})

W_i : Dönen varlıklar ana hesap grup tutarları toplamı

N : Dönen varlıklar kapsamındaki hesap grup sayısı

İkinci aşamada çalışma sermayesinden faydalanma endeksi hesaplanmaktadır. Bu endeks ile firmaların satış geliri elde etmek amacıyla dönen varlıklarından yararlanma kabiliyetleri ölçülmektedir. Bu endeks aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir;

$$\text{Faydalanma Endeksi (UI)} = A_{t-1} / A_t$$

A : Dönen Varlıklar/ Satışlar

Son aşamada ise çalışma sermayesi yönetiminin etkinlik endeksi aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır. Her ne kadar PI, dönen varlık bileşenlerinin yönetilmesinde firmanın genel performansına ilişkin bilgi sunsa da UI, firmanın satış geliri elde etmesi amacıyla dönen varlıklarından faydalanabilme kabiliyetini göstermektedir. Eğer toplam dönen varlıklar, satışlardaki artışa oranla daha yüksek bir artış gösterirse dönen varlıklardan faydalanma derecesi satışlara göre artmış demek olacaktır. Böylece faydalanma derecesinin artırılması ile firmaların faaliyet döngüsünün kısaltılması mümkün olabilecektir. Dolayısıyla UI'nın 1'den büyük bir değer alması arzu edilmektedir (Kaur ve Singh, 2014:348).

$$\text{Etkinlik Endeksi (EI)} = \text{PI}_{\text{wcm}} \times \text{UI}_{\text{wcm}}$$

EI_{wcm} : Çalışma sermayesi yönetimi etkinlik endeksi

PI_{wcm} : Çalışma sermayesi yönetimi performans endeksi

UI_{wcm} : Çalışma sermayesi yönetimi faydalanma endeksi

Bu çalışmada firmaların çalışma sermayesi bileşeni olarak nakit ve nakit benzerleri, finansal yatırımlar, ticari alacaklar, diğer alacaklar, stoklar ve diğer dönen varlıklar ele alınmıştır. Yapılan hesaplamalar neticesinde elde edilen bulgular tablolarda özetlenmiştir. Tablo 1'de gıda sektörü firmalarının 8 yıllık inceleme dönemi süresince çalışma sermayesi performans endekslerini göstermektedir. PI değerinin 1'den büyük olması firmanın satışlarındaki oransal artışın her bir çalışma sermayesi unsurundaki oransal artışın ortalamasından daha fazla olduğunu dolayısıyla çalışma sermayesinin etkin bir şekilde yönetildiğini göstermektedir. Endeks değerlerine yıl bazında bakıldığında 2012, 2013 ve 2015 yıllarında 17 firmanın 1'in üzerinde bir endeks değerine sahip olduğu, bununla birlikte 2010 yılında sadece 10 firmanın endeks değerlerinin 1'in üzerinde olduğu, firma bazında bakıldığında 8 yıllık inceleme dönemi süresince ERSU firmasının 7 yıl 1'in üzerinde endeks değerine sahip olduğu, AVOD ve BNVT firmalarının ise sadece 3 yıl 1'in üzerinde endeks değere sahip olduğu görülmüştür. Tüm firmaların 2010-2017 dönemi ortalama PI değerlerinin 1'in üzerinde olduğu, bununla birlikte yıl bazında bakıldığında da tüm yıllarda ortalama PI değerinin 1'in üzerinde olduğu tespit edilmiştir. EKIZ (499,32) firmasının çok yüksek endeks değerine sahip olmasının nedeni incelendiğinde nakit ve nakit benzerleri kaleminin bilanço değerindeki çok yüksek düşüşten kaynaklandığı görülmüştür.

Tablo 1: Gıda Sektörü Çalışma Sermayesi Performans Endeksi (PI) 2010-2017

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Ortalama	Firma Bazında
1	ALYAG	1,70	0,33	3,66	0,50	0,80	1,82	5,44	4,63	2,36	5
2	AEFES	0,89	1,20	0,75	1,06	35,27	4,13	0,71	0,88	5,61	4
3	AVOD	0,36	0,82	0,97	5,54	2,68	0,78	1,24	0,66	1,63	3
4	BANVT	0,83	3,04	0,85	1,66	0,93	1,50	0,85	0,88	1,32	3
5	CCOLA	0,90	6,57	1,17	0,70	37,32	4,60	0,79	0,96	6,63	4

6	DARDL	0,73	3,51	28,18	9,28	0,78	1,89	2,53	0,96	5,98	5
7	EKIZ	1,30	1,08	499,32	0,75	0,97	0,92	1,21	1,41	63,37	5
8	ERSU	2,76	1,44	9,64	5,97	1,15	1,17	1,30	0,83	3,03	7
9	FRIGO	0,70	0,87	2,01	0,83	1,37	1,20	1,33	1,14	1,18	5
10	KRSAN	1,86	1,18	0,33	1,38	0,77	1,71	1,10	1,82	1,27	6
11	KENT	1,70	1,43	0,92	1,82	1,32	0,83	2,32	2,37	1,59	6
12	KERVIT	1,15	0,85	0,94	0,87	1,49	0,24	4,44	1,24	1,40	4
13	KNFRT	0,90	6,57	1,17	0,70	37,32	4,60	0,79	0,96	6,63	4
14	KRSTL	0,57	1,21	1,03	2,06	0,73	3,12	1,10	0,79	1,33	5
15	MERKO	1,40	0,85	1,22	0,84	2,25	0,47	1,50	1,47	1,25	5
16	PENGD	0,91	0,66	1,56	1,00	1,19	0,92	1,06	1,14	1,06	5
17	PETUN	1,46	0,80	2,68	1,02	3,91	0,77	11,85	0,73	2,90	4
18	PINSU	0,88	1,07	1,54	3,19	0,99	1,10	1,52	1,36	1,46	6
19	PNSUT	1,37	1,19	1,41	2,61	1,13	2,61	0,85	0,72	1,49	6
20	SELGD	0,95	1,61	0,48	1,69	1,00	1,03	0,28	6,27	1,66	5
21	TATGD	0,65	0,70	3,86	1,07	0,61	2,44	0,98	3,20	1,69	4
22	TUKAS	0,73	3,99	1,11	2,37	0,96	5,12	1,06	0,69	2,00	5
23	TBORG	5,99	0,81	1,38	2,06	1,35	1,04	0,75	1,33	1,84	6
24	ULKER	0,91	0,98	1,95	2,67	0,70	1,28	7,02	1,02	2,07	5
Ortalama		1,32	1,78	23,67	2,15	5,71	1,89	2,17	1,56		
Yıl Bazında		10	14	17	17	14	17	16	13		

Tablo 2’de firmaların çalışma sermayesi faydalanma endeks değerlerine yer verilmiştir. UI değeri firmaların satış geliri elde edebilmek amacıyla dönen varlıklardan yararlanma kabiliyetini göstermekte ve değerin 1’den büyük olması yararlanma kabiliyetinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Elde edilen bulgulara göre 2012 ve 2014 yıllarında 15 firmanın 1’in üzerinde endeks değerine sahip olduğu, diğer yıllarda bu sayının daha da düşük olduğu özellikle 2015 ve 2017 yıllarında sadece 9 firmanın 1’in üzerinde endeks değerine sahip olduğu, firma bazında bakıldığında KENT firmasının 8 yıl süresince 6 yıl 1’in üzerinde endeks değerine sahip olduğu, buna karşılık AVOD, ERSU ve TBRG firmalarının sadece 2 yıl 1’in üzerinde endeks değerine sahip oldukları, yıl bazında ortalama UI değerlerine bakıldığında 2011 yılı dışında tüm yıllarda ortalama değerin 1’in üzerinde olduğu ancak bununla birlikte 2011 yılındaki ortalama endeks değerinin de 1’e çok yakın olduğu, firma bazında ortalama UI değerlerine bakıldığında tüm firmalarının 1’in üzerinde bir UI değerine sahip olmadığı, en düşük ortalama UI değerinin TBRG firmasına ait olduğu görülmüştür.

Tablo 2: Gıda Sektörü Çalışma Sermayesi Faydalanma Endeksi (UI) 2010-2017

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Ortalama	Firma Bazında
1	ALYAG	0,46	1,10	1,14	0,76	1,51	0,66	0,71	1,78	1,02	4
2	AEFES	1,05	1,05	0,71	1,27	1,20	0,93	0,84	0,81	0,98	4
3	AVOD	0,35	1,13	0,93	0,91	2,75	0,99	0,82	0,87	1,09	2
4	BANVT	1,02	0,95	0,94	1,18	1,12	1,50	0,90	0,84	1,06	4
5	CCOLA	1,05	1,13	1,06	0,73	1,44	0,95	0,89	0,66	0,99	4
6	DARDL	0,70	0,82	1,59	2,75	0,62	2,19	1,40	0,79	1,36	4
7	EKIZ	0,85	0,86	1,96	0,59	0,75	0,58	1,13	2,11	1,10	3
8	ERSU	1,57	0,90	0,82	0,88	1,16	0,60	0,76	0,83	0,94	2
9	FRIGO	0,87	1,12	1,49	0,60	1,26	0,95	1,33	0,90	1,06	4

10	KRSAN	1,34	1,19	0,38	1,25	0,51	1,75	0,88	0,92	1,03	4
11	KENT	1,11	1,11	1,08	1,04	0,95	0,87	1,43	1,02	1,07	6
12	KERVT	0,99	0,95	1,06	0,77	1,21	0,17	3,49	1,25	1,24	4
13	KNFRT	1,05	1,13	1,06	0,73	1,44	0,95	0,89	0,66	0,99	4
14	KRSTL	0,76	0,94	1,06	1,62	1,02	1,40	1,23	0,77	1,10	5
15	MERKO	2,16	0,78	0,73	0,95	2,66	0,27	0,93	1,52	1,25	3
16	PENGD	0,93	0,74	0,81	1,18	1,34	0,84	1,03	1,09	0,99	4
17	PETUN	1,05	0,81	1,10	1,10	1,45	0,84	0,96	0,96	1,03	4
18	PINSU	0,88	1,11	0,86	1,30	0,80	1,09	0,96	1,07	1,01	4
19	PNSUT	1,13	0,89	1,22	1,07	0,97	1,08	0,92	0,84	1,02	4
20	SELGD	1,04	1,35	0,41	1,21	1,07	0,82	0,23	6,10	1,53	5
21	TATGD	1,04	0,77	1,04	0,95	1,02	1,14	1,06	0,97	1,00	5
22	TUKAS	0,92	0,66	1,20	1,08	0,87	1,35	1,09	0,90	1,01	4
23	TBORG	0,85	0,83	1,15	0,97	0,83	0,86	0,89	1,04	0,93	2
24	ULKER	0,99	0,97	1,06	1,24	0,69	1,23	1,07	0,86	1,01	4
Ortalama		1,01	0,97	1,04	1,09	1,19	1,00	1,08	1,23		
Yıl Bazında		12	10	15	13	15	9	10	9		

Tablo 3'te firmaların çalışma sermayesi yönetimi etkinlik endekslerine yer verilmiştir. Performans ve faydalanma endeks değerlerinin çarpılması ile elde edilen bu değer firmaların bütün olarak çalışma sermayesi yönetimi etkinliklerini göstermektedir. EI değerinin 1'den büyük olması firmanın çalışma sermayesini etkin olarak yönettiği anlamına gelmektedir. Buna göre 2012 ve 2013 yılları toplam firma sayısı içinde en çok firmanın (17) çalışma sermayesini etkin yönettiği yıllar olurken 2010 yılı ise en az (10) firmanın çalışma sermayesini etkin yönettiği yıl olmuştur. Tüm yıllar boyunca 1'in üzerinde bir EI değerine sahip firma söz konusu olmamıştır. KENT, PINSU ve PNSUT firmaları toplam 8 yıllık süreçte 6 yıl 1'in üzerinde EI değerine sahip olmuştur. Çalışma sermayesi yönetiminde etkinliği en düşük firma ise AVOD firması olmuştur. Ortalama EI değerlerine bakıldığında tüm firmaların 1'in üzerinde ortalama EI değerine sahip olduğu görülmüştür. Ancak her ne kadar firmaların ortalama EI değerleri firmaların çalışma sermayesi yönetimi etkinliklerinin yüksek olduğunu gösterse de söz konusu değerler firma bazında yıllar itibariyle değişimlerine bakıldığında çok düşük bir değerden bir anda yüksek değere, sonra tekrar çok düşük bir değere doğru bir değişimin pek çok firmada söz konusu olduğu görülmektedir. Bu durum örneğin kısa vadeli süreçte firmaların istenmeyen bir likidite sıkıntısı yaşamış olma ihtimallerinin söz konusu olabileceği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 3: Gıda Sektörü Çalışma Sermayesi Etkinlik Endeksi (EI) 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Ortalama	Firma Bazında
ALYAG	2,61	0,10	3,46	0,28	0,58	2,17	9,66	1,24	2,51	5
AEFES	0,93	1,26	0,53	1,35	42,39	3,83	0,59	0,71	6,45	4
AVOD	0,13	0,92	0,91	5,02	7,36	0,77	1,02	0,58	2,09	3
BANVT	0,85	2,88	0,79	1,97	1,05	2,24	0,77	0,73	1,41	4
COLLA	0,94	7,41	1,24	0,51	53,66	4,37	0,71	0,64	8,68	4
DARDL	0,51	2,86	44,78	25,56	0,48	4,15	3,55	0,76	10,33	5
EKIZ	1,11	0,93	976,68	0,44	0,73	0,53	1,36	2,97	123,09	4
ERSU	4,33	1,29	7,87	5,24	1,33	0,71	0,99	0,69	2,81	5
FRIGO	0,61	0,98	3,00	0,49	1,73	1,13	1,76	1,03	1,34	5
KRSAN	2,50	1,41	0,13	1,71	0,40	2,99	0,97	1,67	1,47	4

KENT	1,88	1,58	0,98	1,88	1,25	0,72	3,31	2,41	1,75	6
KERVIT	1,14	0,80	1,00	0,66	1,81	0,04	15,49	1,55	2,81	5
KNFRT	0,94	7,41	1,24	0,51	53,66	4,37	0,71	0,64	8,68	4
KRSTL	0,43	1,14	1,09	3,34	0,74	4,35	1,35	0,61	1,63	5
MERKO	3,03	0,66	0,89	0,79	6,00	0,13	1,40	2,25	1,89	4
PENGD	0,84	0,49	1,27	1,19	1,59	0,77	1,09	1,24	1,06	5
PETUN	1,53	0,64	2,94	1,12	5,67	0,64	11,34	0,70	3,07	5
PINSU	0,77	1,19	1,33	4,15	0,80	1,21	1,46	1,45	1,54	6
PNSUT	1,54	1,06	1,73	2,80	1,10	2,82	0,78	0,61	1,55	6
SELGD	0,99	2,17	0,20	2,05	1,07	0,84	0,07	38,22	5,70	4
TATGD	0,67	0,53	4,00	1,02	0,63	2,77	1,03	3,11	1,72	5
TUKAS	0,67	2,62	1,33	2,56	0,83	6,92	1,15	0,62	2,09	5
TBORG	5,09	0,67	1,59	2,00	1,12	0,89	0,67	1,38	1,68	5
ULKER	0,90	0,95	2,06	3,33	0,48	1,57	7,52	0,87	2,21	4
Ortalama	1,46	1,75	44,21	2,92	7,77	2,12	2,86	2,78		
Yıl Bazında	10	13	17	17	15	14	15	12		

SONUÇ

Bu çalışma BIST'te işlem gören gıda sektörü firmalarının çalışma sermayesi yönetimindeki etkinliklerini tespit etmek amacıyla ele alınmıştır. Çeşitli çalışma sermayesi unsurlarının performansını, dönen varlıklardan faydalanma düzeyini dikkate alan ve bir bütün olarak dönen varlıkların yönetilmesindeki etkinliği gösteren üç farklı endeks hesaplanarak elde edilen bulgulara göre gıda sektörü firmalarının 2010-2017 dönemi çalışma sermaye yönetimindeki durumları ortaya konulmuştur. Buna göre, Ramachandran ve Janakiraman (2009), Kaur ve Singh (2013) bulgularına benzer şekilde ele alınan dönem itibarıyla 24 gıda sektörü firmasının çalışma sermayesi yönetim endekslerinin hem yıl hem firma bazında ortalama değerlerinin yüksek olduğu, dolayısıyla firmaların 8 yıllık inceleme sürecinde ortalama olarak etkin bir çalışma sermayesi yönetimi yürüttükleri tespit edilmiştir. Ancak bununla birlikte endeks değerinin 1'den büyük olmasının yanında bu büyüklüğün bir istikrar ile yürütülüp yürütülmediğine bakıldığında ele alınan firmaların büyük çoğunluğunda çalışma sermayesi etkinlik endeks değerlerinde birbirini izleyen yıllar itibarıyla ani inişler ve çıkışlar gözlemlenmiş, ya da ilgili dönen varlık kaleminde birbirine takip eden yıllarda aşırı artış ya da azalışlar gözlemlenmiştir. Bu durum kısa vadede etkin bir çalışma sermayesi yönetimi gerçekleştiren firmaların uzun dönemde aynı etkinliği sürdürürebileceklerinin bir işareti olarak düşünülmektedir.

Bu çalışma, literatürde çalışma sermayesi yönetiminde etkinlik göstergesi olarak kullanılan çeşitli rasyolara alternatif olarak geliştirilmiş bir endeks hesaplama yöntemini ticaret işletmelerinde çalışma sermayesi etkinliğinin belirlenmesi amacıyla kullanarak ulusal literatüre katkı sağlamayı amaçlamıştır. Farklı sektörlerin ele alınarak söz konusu endeks ile çalışma sermayesi etkinlik durumlarının tespit edilmesinin, sektör bilançoları kullanılarak sektörün durum tespiti ile sektörde yer alan firmaların sektör değerine ulaşma derecesinin belirlenmesinin yeni çalışma konuları olarak literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akbulut R. (2001). "İMKB'de İmalat Sektöründeki İşletmelerde İşletme Sermayesi Yönetiminin Karlılık Üzerindeki Etkisini Ölçmeye Yönelik Bir Araştırma", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 40 (2), 195-206.

- Aktaş N., Croci, E. - Petmezas, D. (2015), "Is Working Capital Management Value-Enhancing? Evidence From Firm Performance and Investments", *Journal of Corporate Finance*, 30, 98-113.
- Aksoy E.E. (2013). "İşletme Sermayesi İhtiyacını Etkileyen İşletme İçi Faktörlerin Analizi: Prais-Winsten Regresyon Uygulaması", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 15(3), 73 -86.
- Aygün M., (2012). "Firma Performansı Üzerinde Çalışma Sermayesinin Etkisi: Türk İmalat Sektörü Üzerine Bir Uygulama," *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 215-223.
- Bhattacharya H. (2014), *Working Capital Management Strategies and Techniques*. PHI Learning Private Limited, Third Edition.
- Chang C.C. (2018). "Cash Conversion Cycle And Corporate Performance: Global Evidence", *International Review of Economics and Finance*, 56, 568-581.
- Coşkun E., Kök D. (2011). "Çalışma Sermayesi Politikalarının Karlılık Üzerine Etkisi: Dinamik Panel Uygulaması", *Ege Academic Review*, Özel Sayı 11, 75-85.
- Çakır H. M., Küçük Kaplan İ. (2012). "İşletme Sermayesi Unsurlarının Firma Değeri ve Karlılığı Üzerindeki Etkisinin İMKB'de İşlem Gören Üretim Firmalarında 2000 – 2009 Dönemi İçin Analizi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak, 69-85.
- Demireli E., Başçı E. S., Karaca S. S. (2014). "İşletme Sermayesi Ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama", *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 79-98.
- Doğan M., Elitaş B.L. (2014). "Çalışma Sermayesi Gereksiniminin Belirleyicileri: Borsa İstanbul Gıda Sektörü Üzerine Bir İnceleme". *World of Accounting Science*, 16(2), 1-14.
- García-Teruel P. J., Martínez-Solano P., (2007) "Effects of Working Capital Management on SME Profitability", *International Journal of Managerial Finance*, 3(2), 164-177.
- Ghosh S. K., Maji S. G. (2004). "Working capital management efficiency : A Study on the Indian Cement Industry", *The Management Accountant* 39(5): 363-372.
- Kasiran F. W., Mohamad N. A., Chin O. (2016). "Working Capital Management Efficiency: A Study on the Small Medium Enterprise in Malaysia", *Procedia Economics and Finance*, 35, 297-303.
- Kaur, H. V. 2(014). "Efficient Management Of Working Capital: A Study Of Heathcare Sector In India," *Management Strategies Journal*, Constantin Brancoveanu University, 25(3), 53-65.
- Kaur H. V., Singh S. (2013). "Managing Working Capital Efficiency in Capital Goods Sector in India", *Global Business Review*, 14(2), 343-355.
- Kavitha R., Shanmugam R. (2015). "A Study on Working Capital Management Efficiency", *International Journal of Engineering and Management Research*, 5 (3), 196-208.
- Marie A. A., Azhagaiah R. (2017). "Constructing Indices for Efficient Management of Working Capital in Indian Iron and Steel Sector", *Account and Financial Management Journal*, 2(12), 1207-1213.
- Öz, Y., Güngör, B. (2007). "Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi". *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 319-332.
- Praveena S., Mahendran K. (2013). "Working capital management efficiency of sugar sector in India", *Agriculture Update*, 8 (3), 425-432.
- Ramachandran A., Janakiraman M. (2009). "The Relationship between Working Capital Management Efficiency and EBIT", *Managing Global Transitions International Research Journal*, 7 (1), 61-74.
- Sağlam M., Karaca S. S. (2015). "Çalışma Sermayesi Unsurlarının Firma Karlılığına Etkisi: Borsa İstanbul Şirketleri Üzerine Bir Uygulama". *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 10 (1), 119-132.
- Sharma, A. K. (2015). "Working Capital Management Efficiency: A study on Some Selected Proprietary Tea Estates in Jorhat District of Assam", *XVI Annual Conference Proceedings*, 426-443.
- Şamiloğlu, F. ve Demirgüneş, K. (2008). "The Effect of Working Capital Management on Firm Profitability: Evidence from Turkey". *The International Journal of Applied Economics and Finance*, 2(1), 44-50.

- Şekeroğlu G, Altan M. (2013). “Çalışma Sermayesi Finanslama Stratejilerinin Firma Karlılığı Üzerine Etkileri: İMKB’de Kayıtlı Firmalar Üzerinde Bir Araştırma”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 30, 223-228.
- Yücel, T. ve Kurt, G. (2002). “Nakit Dönüş Süresi, Nakit Yönetimi Ve Kârlılık: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”. İMKB Dergisi, 6(22), 1-17.



Gönderiliş Tarihi: 14/09/2018
Kabul Tarihi: 28/11/2018
ORCID 0000-0002-1266-4336

IMPACT OF MATERIALISM ON CONSUMPTION BEHAVIOR

Imran ALI¹

ABSTRACT

The concept of consumer behavior has become of prime importance. A lot of scholars have raised their questions regarding the study of the materialism, its concepts, its measures and its implications. The term materialism has a much diversified understanding, where it can be discussed as a well social cultural phenomenon; it can also be a phenomenon which is very personal and individualistic. In this research concept of consumer materialism is studied. The concept of materialism which is used in this research is of Belk (1984). In order to gauge the Potential relationships and clearer understanding planned behavior. The study aims by using primary data is to examine the consumer need for uniqueness, consumer socialization, perceived behavioral control and Materialism on the consumer's intentions and consumption behavior. Therefore, a survey, which is based on apparel purchase, is conducted with 507 respondents. In order to test the proposed model, confirmatory factor analysis is applied. The result of the research explains the adopted model and also shows the effect of materialism on the consumption behavior. The model helped the test the influence of materialism on the consumer intention and consumption behavior regarding the apparels.

Keywords: Materialism, Theory of Planned Behavior, Consumer Need for Uniqueness, Consumer Behavior, Structural Equation Modeling

Jel Codes: D01-D02- D11

TÜKETİM DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ MATERYALİZMİN ETKİSİ

ÖZ

Materyalizm kavramının incelenmesi yakın geçmişte araştırmacılar için birincil önem haline gelmiştir. Bir çok bilim adamı materyalizmi çalışırken, kendi kavramları, ölçümleri ve etkileri hakkında farklı sorular sormuşlardır. Materyalizm bir kavram olarak çok çeşitli anlamladılmalara açıktır. Bir yandan kültürel bir olgu olarak ele alınabilirken, aynı zamanda oldukça kişisel ve bireysel yorumlamalara açık bir kavramdır. Materyalizm açgözlülük ve arzu anlamlarıyla özdeşleşmeye başladı. Bu araştırmanın yürütülmesindeki amaç, bu alanda varolan literatüre bir katkı sunarak, materyalizmin tüketicilerin satın alma davranışlarına olan psikolojik etkilerini araştırmaktır. Bu araştırma materyalizmin satın alış sırasında nasıl algılandığını anlamak ve materyalizmin bir değişken olarak tüketicinin zihnindeki görece önemini irdelemektir. Bu çalışmada tüketici materyalizmi, tüketicinin belirli mal ve satın almalar için atfettiği değer araştırılmıştır. Bu çalışmada Belk'in (1984) materyalizmin kavramı kullanılmıştır. Araştırma bireylerin tüketim davranışları üzerine materyalizmin etkisi üzerine odaklanır.) Buna ek olarak, bu çalışma aynı zamanda birincil data kullanarak, tüketici niyeti ve davranışı üzerinde faklı olma isteğinin, tüketici sosyalleşmesinin, algılanan davranışsal kontrolün ve materyalizmin etkilerini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu nedenle, kıyafet alımı üzerine 507 katılımcı ile bir anket çalışması yürütülmüştür. Önerilen modeli test etmek amacıyla, doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Bulgularda önerilen model önemli ve yüksek bir model uyumu görülmektedir. Araştırmanın sonucu, uyarlanmış modeli açıklar ve materyalizmin tüketici davranışı üzerinde etkisini sergiler. Bu model materyalizmin kıyafet alımı konusunda tüketici niyeti ve davranışına nasıl bir etkisi olduğunu test etmiştir.

Anahtar Kelimeler: Materyalizm, Planlı Davranış Teorisi, Teklik Tüketici İhtiyaç, Tüketici Davranışı, Yapısal Eşitlik Modellemesi

Jel Kodu: D01-D02-D11

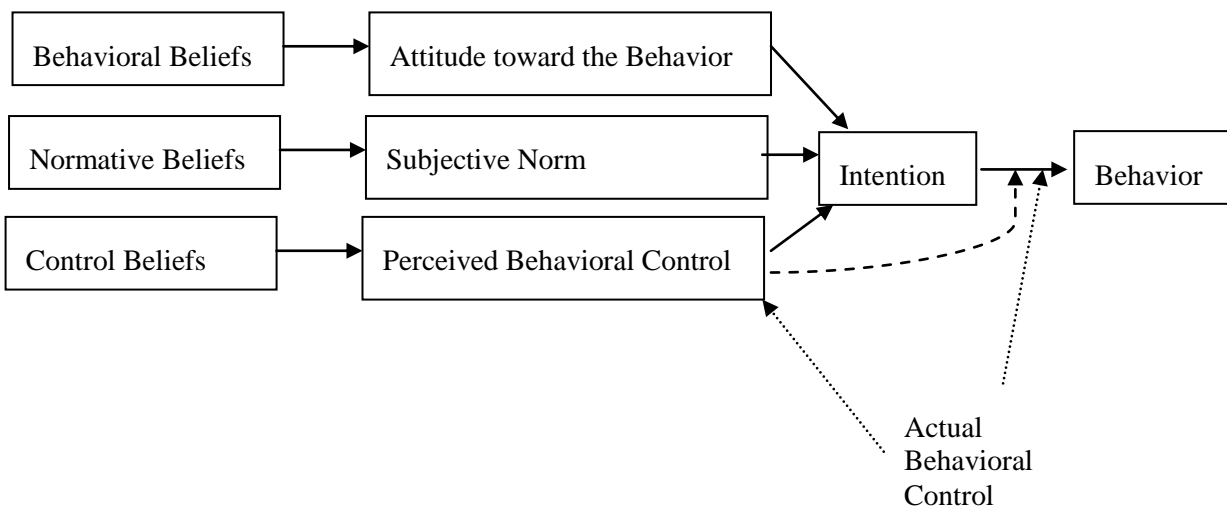
¹ Dr., Atılım University, imran27pk@gmail.com

INTRODUCTION

Marketers are always enthusiastic about the consumer behavior, the knowledge of consumer behavior has always been of prime importance for them in-order to understand habits of consumers. The thinking pattern, associated feelings, selection of choices, brands etc are associated with behavior. According to Sarker, Bose, Palit, & Haque, (2013) the behavior of buying on the individuals as customer is being influenced through different variables. Marketers want to take control over the consumers as to how they behave. However they are unable to do it even if they have information, where as it is more appropriate to say that “marketers can inspire the purchasing behavior but it cannot be controlled Durmaz, (2011). One of the core features which is associated with consumption and being able to capture the attention of the marketers is materialism. According to Belk, Hunt, & Shelby, (1983) defined Materialism as “the attachment towards the possessions.” Richins & Rudmin, (1994), extended the support towards the subject to further study by marketers and researchers. It is important to understand that consumer behavior that has various aspects, on how the consumers makes certain purchase decisions, how certain aspects are impacting the purchase decisions of the consumers and more over it is also important for marketers to know and study the consumer behavior to understand that how the changing needs and wants are being influenced in the society. Kotler & Keller, (2011) highlight the significance of Buying Behavior and elaborate on how the consumers chose the desired goods and services which can be of prime importance for the producers of products in order to gain an edge over competitors. For instance, producers of goods and services may utilize the learning acquired through understanding the buyer behavior to help the businesses to adopt the trends and amend the tactics likewise presenting correctly targeted goods to the correct segment of consumers catering to their needs and wants. Moreover, efforts which are made to help improve and enhance the existing knowledge to know the consumer behavior; organizations likewise participate in promotion activities to generate the interest and to influence in the consumer consumption behavior. When the businesses indulge in such type of promotional campaigns they have to consider other variables that have an impact on the possible outcome the business wants to achieve because of such activities, one example of such a factors, can the presence and position of the economic conditions, social structure, legislation, technological advancements etc. The in-depth study of consumer behavior subject assist the business organizations to formulate their marketing strategies keeping in mind how consumers are thinking, how consumers feels regarding a particular brand and how consumers choose among substitutes.

The theory employed in the current study is presented by Icek Ajzen is Theory of Planned Behavior. In depth research will be conducted to focus upon the variables that affect the consumption behavior. After careful investigation and exploration of independent variables which are used in the study are Consumer need for uniqueness, consumer socialization, perceived behavioral control and Materialism and Intentions and the actual consumption behavior.

Figure 1. Theory of Planned Behavior Model



As Per (Lee R. M., 2009) the theory of planned behavior can be used in any area, according to (Armitage C. J., (2003).) (Eastlick & Lotz, 1999), (Fionda & Moore, 2009) have used the same theory in different areas of research. In this research the Consumer Need for Uniqueness (CNFU) will be used to gauge then attitude, Consumer Socialization will measure the socialization and Perceived Behavioral Control (PBC) will be measured by self efficacy. Materialism will be measure by using Belk Materialism Scale. (Belk R. W., 1984). The impact CNFU, Consumer Socialization, PBC and Materialism will be measured on Intentions and afterwards on consumption.

1.1 Consumer Need for Uniqueness

Attitude is the function of being unique and ability to monitor a person. (Katz, 1960) According to researchers such as (Min-Young, Youn-Kyung, Lou, Dee, & Judith, 2008) attitude is related to emotional attitude.

According to (Tian, Bearden, & Hunter, 2001) Consumers' need for uniqueness is elaborated as the characteristic of seeking distinctiveness comparing to others through the securing, using, and disposal of customer products with the objective of creating and upgrading one's individuals personal image and societal image.

In order to predict the behavior of consumers regarding fashion the need of uniqueness is a critical variable. (Workman & Kidd, 2000); it ought to be considered as an individual trait to seek after famous brands and items to pass on individual and individuality at social level which will separate his/her self from others (Tian, Bearden, & Hunter, 2001)

Comprising of creative choice, unpopular choice, and similarity avoidance, it is thought that Consumer need of uniqueness has multiple attributes. (Tian, Bearden, & Hunter, 2001).

According to (Snyder & Fromkin, 1977) uniqueness theory the individuals who have the possession of goods which are materialistic in nature to distinguish the individuals from other individuals. (Tian, Bearden, & Hunter, 2001)

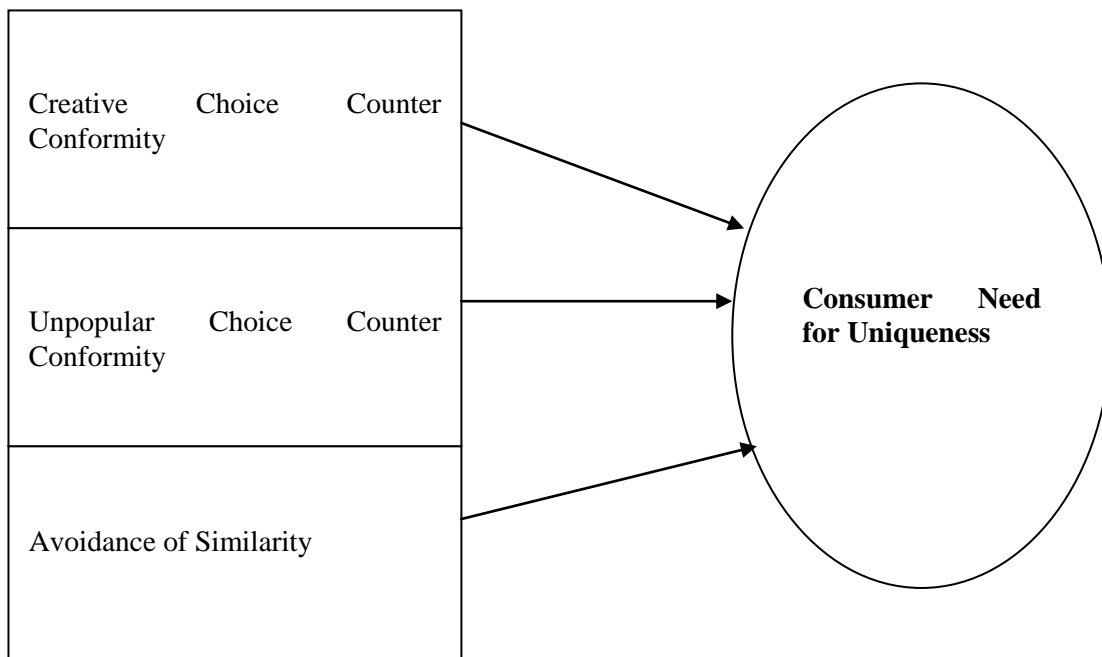


Figure 2. Consumer Need for Uniqueness

1.2 Consumer Socialization

Gaining information about the socialization of consumers is a rapidly expanding area and also researchers are concerned with this. It can be defined as how the attitude, knowledge and skills are implemented in society (Ward S. , 1974).

There is no certain way to behave regarding consumer behavior but on the other hand individuals behave in a way that suits their characters and may influence consumer behavior. Societal learning and reasoning development are the two main models constituting consumer behavior.

Direct effect can be the behavior of consumption executed by a family individual after gathering information associated with consumption whereas the indirect effect is being from mass media or friends (Moschis G. P., 1985). Another research carried out by Cotte & Wood, (2004) suggested that influence of the parent is not in purchase decision making rather it is also molding the behavior.

Research conducted by (Moschis & Churchill, 1979) gave a different picture, they found out that the elder adolescents are better informed regarding goods and services and they have the ability differentiate information positive or negative extracted from the advertisement.

Another study done by (Childers & Rao, 1992) suggested that during the decision making process the influence of the friends is strong when the decisions regarding the purchase of personal or some other special purpose goods. Peer influence affects the purchase decision when it comes to teenage girls (Grant & Stephen, 2006) . Another study conducted by (Wouters, Larsen, Kremers, Dagnelie, & Geenen, 2010) showed a positive relation with consumption and peer influence. Also (Ryan A. M., 2001) Suggested that young adolescents are affected by peers attitude, beliefs and behavior at the development stage.

According to researcher (Benmoyal-Bouzaglo & Moschis, 2010) researched that the consumer having disturbed family life on them there is a firm influence from the friends and media.

According to (Li, Jiang, An, Shen, & Jin, 2009) young consumer buy the products that will impress the peers it is because of the views of individual and peer pressure.

According to Eisner, (2005) the youngsters are changing their choices their choice of media is changing from TV to more stored media such as DVD's and games. They continuously keep themselves updated about the changes. They try and use the brand recommended by peers additionally as consumption behavior liked and formed up by their group members.

According to (Stock & Tupot, 2006) advised the companies that they should choose the celebrities carefully due to the fact that this generation is living in technological era and they have all the desired information. In this age all the consumers are knowledge able consumers, the businesses they cast some wrong personality it might lead them to lose some of the market share.

1.3 Perceived Behavioral Control (PBC)

According to (Notani 1998) mentioned that by introducing Perceived Behavioral Control, Theory of Planned Behavior becomes a successful tool that can predict behavior over which people do not have complete volitional control.

Theory of Planned Behavior advocates that perceived behavioral control together with Intentions can be used directly to predict behavioral achievement (Ajzen I. , 1991) there are two reasons given by (Ajzen I. , 1991) to show PBC as determinant of intentions along attitudes and beliefs and as determinant of behavior along intentions.

According to (Pawlak & Malinauskas, 2008) if a person has abundance of resources he or she is supposed to have tighter control over the behavior. The third group in the theory is Control beliefs which are a perceived as Behavioral Control (Pawlak & Malinauskas, 2008).

According to them (Pawlak & Malinauskas, 2008) the strong point of control to which a person want to execute the desired behavior. (Ajzen I. , 1991) Inferred that the concept is Self-efficacy is a similar weight age word for Perceived Behavioral Control (Conner & Abraham, 2001).

1.4 Materialism

In consumer research, materialism and the aspiration of consumption has been inseparably connected. As depicted by (Richins & Dawson, 1992) as the “centrality of ownership and attainment in consumers’ factors “materialism talks essentially to the relationship we, as people, have with our material belonging.” Whether we appreciate purchasing them, owning them or revealing to them off to others – these courses in which we "adore" our belonging is just a statement of our materialism.

According to (Belk R. W., 1984), "materialism mirrors the significance a buyer joins to common belonging". Commenting that belonging are frequently viewed as impacting our feeling of prosperity and wellbeing, (Belk R. W., 1984) sees a reasonable connection between very materialistic people and those people who 'appreciate carrying on with the great life'.

As per (Belk R. W., 1984) came up with another definition of the Term which, states that “the attachment with the worldly possession is defined as materialism.” More over (Richins & Rudmin, 1994) researched out a certain positive connection between materialism and satisfaction of overall life.

According to (Belk R. W., 1984) he accepted materialism to be "the biggest macro-improvement in present day shopper conducts" (and expected that the "deficiency of measures of materialism" would repress researchers' capacity to propel their comprehension of this critical idea.

Belk in this manner added to a quality based materialism scale in which he distinguished possessiveness, non-liberality and envy as being characterizing materialistic characteristics.

While (Belk R. W., 1984) materialism scale concentrated on identity qualities, (Richins & Dawson, 1992) saw materialism as a quality, something that increases "with social conditions and with age". Their examination on materialism recognized centrality, satisfaction and accomplishment as the critical topics for scale advancement.

The first factor of materialism is possessiveness which is outlined as "the liking and propensity of retaining an asset in their own ownership” (Belk, Hunt, & Shelby, 1983) it's distinct from possessiveness, because the latter is perceived as having a connection towards items before and through attainment instead of a relationship with items when acquisition. Individuals with this attribute perpetually like bigger management of objects or “tangibilization” of any expertise.

The second factor, non generosity, is manifested through one’s disposition to share his or her possessions with others. This factor is totally different from the first one.

The third factor, envy, is relating to the social angle which includes “disappointment and a sense of enmity at the commonness of (someone else) in satisfaction, achievement, notoriety, or the ownership of something attractive “Schoeck, (1966).

Materialism is a globally recognized idea when conducting consumer behavior research, which is most normally characterized as "the significance a consumers joins to common belonging (Russell & Güliz, 1994)".

Materialism can be distinctive as having possessions having a value for the individuals. Therefore, the following research is proposed to examine the effect of materialism on the intentions and behaviors of the consumers.

The study focus on the Impact of materialism on the consumption behavior of consumers with respect to apparels. The reason for choosing apparels is for the convenience of carrying out the research as every consumer in daily life needs apparels. The specific objectives of the study are: To determine the important predictors affecting consumption behavior of consumers related to apparels. To apply Theory of planned behavior (TPB) in consumption behavior of Consumers with respect to apparels? To identify the impact of Materialism on Consumer Intention and Actual Consumption behavior

1.5 Hypothesis Development

Relationship between consumers need of uniqueness and consumer intention

An individual's requirement of being unique have an impact on how they provide response towards brands, how those consumers can feel and convey that they are not the same as others this idea is clarified in the Consumer need for Uniqueness. (Ryan H. Z., 2008), (Tian, Bearden, & Hunter, 2001) by gaining the possession of materialistic items (Knight & Kim, 2007)

According to (Snyder & Fromkin, 1977) suggested that diverse individuals display different intensity for uniqueness in comparable conditions and having a noteworthy effect on their decisions to purchase. People having degree towards uniqueness have a tendency to embrace new items, trends and product brands faster which is related to the industry of fashion where every single day new fashions, designs and trends are evolved. (Bertrandias & Goldsmith., 2006)

As per this hypothetical point of view, a person, in spite of the fact that a person has been influenced by the normative beliefs, looks for differentiation (Clark, Zboja, & Goldsmith., 2006). In the light of above discussion the following hypothesis is tested.

Hypothesis 1 (H₁): Consumer Need for Uniqueness affects Consumer Intention.

Relationship of consumer socialization and consumer's intention

Consumer socialization demonstrate that people gain knowledge, awareness, and learn through speaking, watching socialization agents (Bush, Smith, & Martin, 1999)Such abilities frequently alluded as purchase intentions, sensitiveness towards prices, and other financial motivations. The consumer socialization explains that the sets that utilization related to the interaction between consumer attitude and changes in behavior of the customer. (Bush, Smith, & Martin, 1999); (Moschis & Churchill, 1979) The socialization system considers media use as a vital mean of studying the attitudes, knowledge and behavioral change of individual consumers. (Choi & La Ferle, 2004). Keeping the above literature the following hypothesis is being tested

Hypothesis 2 (H₂): Consumer Socialization levels affect the Consumer Intention.

Perceived behavioral control and consumers intention relationship

As per (Aizen, 2016); (Ajzen I. , 1991), PBC reflects beliefs in regards to access to the openings expected to carry out a behavior. PBC seems to be a combination of two parts. The main part is "encouraging conditions" (Triandis, 1979), which shows the accessibility of resources which are expected be a part of carry out a behavior.

According to (Ajzen & Madden, 1986) demonstrated that the theory of planned behavior enhance understanding of intention and behavior better than the theory of reasoned actions, where perceived behavioral control has a huge impact in Theory of Planned behavior.

In conclusion (Ajzen I. , 1991) explains that the attitude towards carrying out a behavior, subjective norm regarding carrying out of the behavior, and perceived control over the behavior more often than not has a high level of being accurate. In light of above discussion the below mentioned hypothesis is being tested.

Hypothesis 3 (H₃): Perceived Behavioral Control affects the Consumer Intention.

Relationship of materialism with consumer intention

Materialism has a focal position in numerous aspects of consumer behavior. (Burroughs & Rindfleisch, 2011). Despite the fact that materialism is a well-known idea in the different fields, in the recent past the past researchers have taken the initiative to examine materialism. Researchers have commonly conceptualized materialism as either a characteristic (Belk R. W., 1984) or value (Richins & Dawson, 1992) that aides our activities in order to achieve happiness. (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000) And subsequently impacts the objectives we seek to achieve and the methods by which we seek to achieve them. (Kasser & Ryan, 1993). In order to further investigate the assumption following hypothesis is put forward.

Hypothesis 4 (H₄): Materialism affects towards Consumer Intentions.

Relationship of consumer's intention with consumption behavior

The combine level intentions can be a reliable predictor of behavior, and, although smaller, the correlation is comparable with the results of other research (Steel & Ovalle, 1984) (Sheppard, Hartwick, & Warshaw, 1988) .

According to (Steel & Ovalle, 1984), the firmness between intention and behavior is because of gap in time between the measurement of intentions and behavior. Keeping above discussion in mind the following hypothesis is presented.

Hypothesis 5 (H₅): Consumer's Intentions affects on consumption behavior.

Perceived behavioral control has indirect effect on consumption behavior

According to (Ajzen I. , 1991) who hypothesized that PBC has the ability to determine a certain behavior either direct or indirect. Through influence of variations in behavior which is direct and, second which is indirect by overcoming possible issues to carry out a behavior positively. Indirectly by its influence to intentions, as any person intending to perform behavior takes into account the possible obstacles and whether he/she is able to effectively deal with them. Keeping the above workings from (Aizen, 2016) the following hypothesis is put forward.

Hypothesis 6 (H₆): Perceived Behavioral Control has indirect effect on the consumption behavior.

Materialism has indirect effect towards the consumption behavior

Materialism has an impact on the behavior of the consumers' consumption which were under investigation in past on the student of Thailan (Meesakul, 2009); and students from Malaysia (Fah, Foon, & Osman, 2011). According to (Pimthong, 2015) materialism does have an indirect role on the attitude towards consumption behavior. Keeping in view the literature the below mentioned hypothesis is presented.

Hypothesis 7 (H₇): Materialism has indirect effect towards consumption behavior.

After the formulation of the hypothesis the following figure3.3 represents the hypothesis on the proposed model for study.

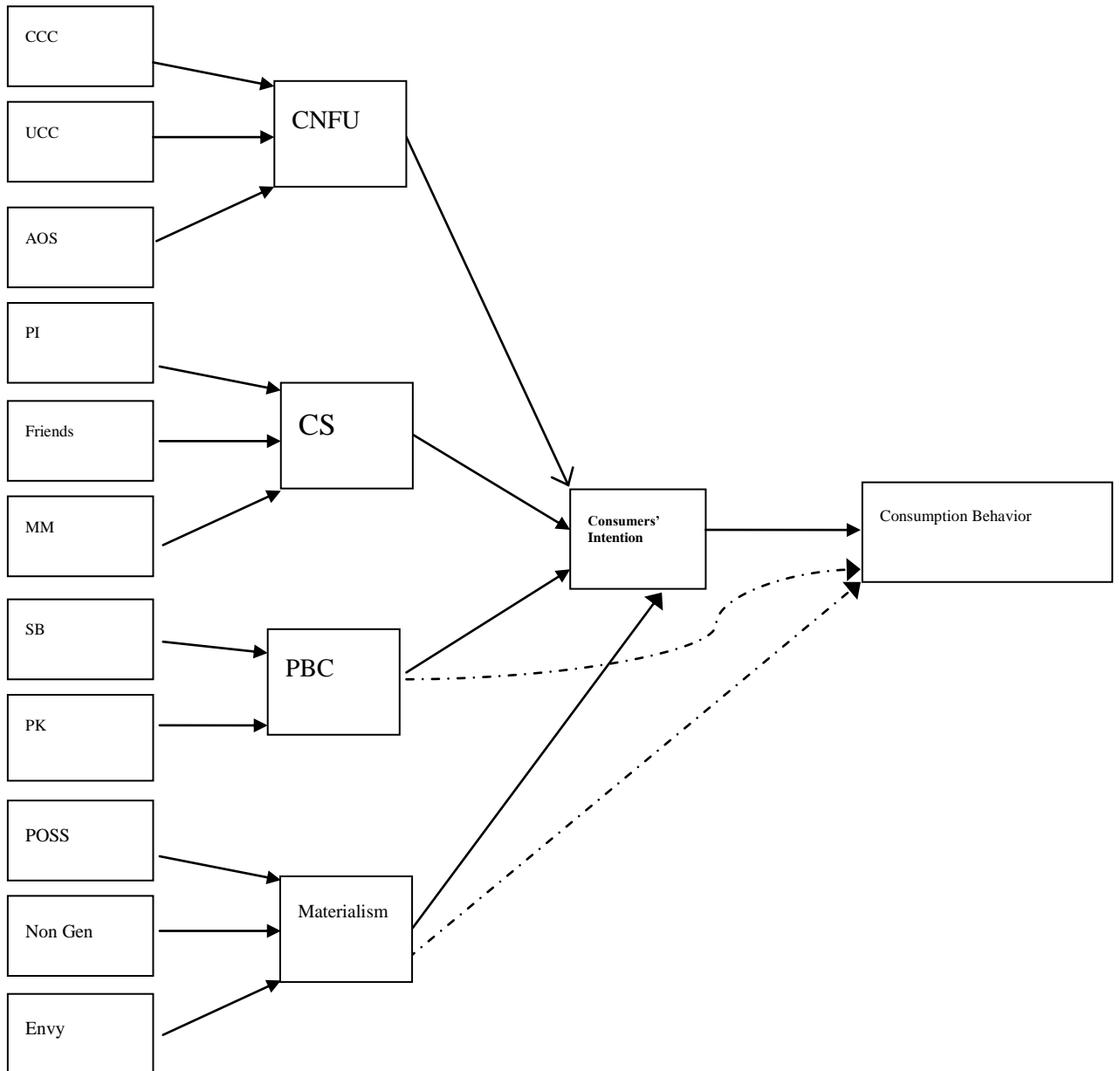


Figure3. Proposed Model for the Study

2.0 Research Methodology

2.1 Data collection

This research effort is to study, confirm and put forward a theoretical model which has numerical link among the Consumer Need for Uniqueness, Socialization of Consumer and Perceived Behavioral Control (PBC) on consumption behavior of consumers in Ankara and how materialism is impacting the intentions and the actual consumer behavior towards purchasing apparels.

In the current study, there were two ways were used; emails were sent with the web link of questionnaire in them. Questionnaire was also available at open web on the forum of Google forms. Within the questionnaire there was a cover letter attached to every questionnaire giving a brief introduction of the researcher and purpose of doing that research. University email was provided to consult for a questions regarding survey. Considering the easiness of carrying out the survey, web based survey was used. For this purpose Google forms were used to create the forms and generate online data. Around 850 emails and links were distributed out of which 507 responses were obtained from the survey that was uploaded to the web link and emails which were sent with the web link.

According to Lehmann, (1998) the most obvious method of investigating about the intentions and attitudes of the consumers' is by doing a survey. As in this research the measurement of belief, attitude, and value are of critical importance and the present study also assess the predictions about their relationships among the different variables the survey approach is the most suitable approach for collection of data to check the validity of the proposed hypothesis.

2.2 Sampling method

According to the data available on the website Index mundi (Factbook, 2016), the population of Ankara is 4.75 million people approximated to be around 15 to 17% of the whole population of Turkey

The most common used method for sampling is “purposive or Convenience” sampling. It will not need a random selection. Primary data will be collected & will be sent to consumers. According to Dörnyei, (2007) the reason of using this sampling method is the convenience of the researcher. The sample size calculated from the age groups of 15 till 65. The reason for selection of this age group is that while looking for the answers of the questions it is not always that people who hold positions and authority, have updated knowledge are the most suitable people to talk. A sample of consumers was adopted from Ankara. The sample consists of the consumer living in urban area within the age limits said above.

3.0 DATA ANALYSIS AND RESULTS

According to suggestions made by Tabachnick and Fidell, (2007) a sample size of 500 and above is considered as a very good sample size. The total number of surveys which were collected from both electronic method and paper method were 507.

The research that is done online encompasses everything using internet, two methods that can be used to deliver questionnaire online is by sending it through an email or providing the access to the page on web.

In the current study, there were a number of ways were uses; a large number of emails were sent with the web link of questionnaire in them, questionnaire was also made available at open web on the forum of Google forms. Within the questionnaire there was a cover letter attached to every questionnaire giving a brief intro of me and purpose of doing that research. All the questions were made compulsory to answer by the respondents.

Demographic Variable

Age	Frequency	Percentage
15-20	105	20.7
21-30	206	40.6
31-40	77	15.2
41-50	73	14.4

	51-60	34	6.7
	61 & Above	12	2.4
Gender			
	Male	241	47.5
	Female	266	52.5
Education			
	High School	397	77.7
	Bachelors	86	16.9
	Masters	17	3.35
	Doctorate	7	1.38
	Others	0	0
Profession			
Sector	Government	63	12.4
	Semi Government	75	14.8
	Private Sector	117	23.1
	Student	184	36.3
	Self Employed	52	10.3
	Others	16	3.2
Level of Earning			
	Below 1000TL	115	22.7
	1001-3000TL	167	32.9
	3001-4000TL	102	20.1

4001-5000TL	63	12.4
5001 & Above	60	11.8
Source of Earning		
Parents	122	24.1
Brother/Sister	17	3.4
Job	240	47.3
Self Employed	70	13.8
Scholarship	38	7.5
Others	20	3.9
Total Respondents	507	

Table 1 Demographic Variables

As evident from the table there are 507 total respondents, from which 241 were males which makes percentage of 47.5% and 266 were females which makes percentage of 52.5% of the total number of respondents. Respondents' ages were grouped at 15 to 20 years old and other group of 21 to 30 years old, and the other age group 31 to 40 years old were aggregated to the total percentage of 76.5% of the whole sample, followed by the other age groups made the rest of the 23.5% of the remaining sample. The above mentioned age groups contributed the most in the overall sample in the terms of the age, because according to Ernst and Young the age structure of population of Turkey comprises 67.9% from the age group of 15 to 64 years. The respondents who have a job in either of government sector, semi government sector or private sector made a total of 50.3% of the total respondents whereas 36.3% were students from different level of education. Self employed made 10.3% of the total sample size. This sample provides a good representation of the consumers who are influenced by the materialism in the consumption behavior. The level of earning and the source or earning is shown in the table.

According to the results of table level earning the groups having earning level from 1000 to 5000 Turkish Lira (TL) makes a total aggregated percentage of 65.4% of the total. The respondents earning more than 5000TL are 11.8% of the total respondents. Table shows the sources of earning of the respondents. The results show that a very huge percentage of the respondents have a job which makes 47.3% of the total respondents. Parents provide 24.1% of the total respondents are dependent upon their parents, 13.8% of the respondents have their own business or they are self-employed.

3.0 Hypothesis Testing

3.1 Data analysis

Confirmatory factor analysis of the questionnaire was done in this study; correlations and Cronbach alpha test were applied. In the analysis of SPSS 21.0 and AMOS 22 software were used.

The average scale scores, standard deviations and distortions presented in the form of descriptive statistics table.

Table 2. Descriptives Statistic of Measurements

Scales and Factors	N of Items	X	SS	Skewness
CONSUMER NEED for UNIQUENESS	12	4.06	1.16	-0.30
Creative Choice Conformity	4	3.94	1.12	-0.27
Unpopular Choice Conformity	4	4.09	1.14	-0.59
Avoidance of Similarity	4	4.13	1.26	-0.27
CONSUMER SOCIALIZATION	8	4.13	1.23	-0.52
Parent's Influence	2	4.01	1.26	-0.27
Friends	4	4.25	1.18	-0.67
Mass Media	2	4.12	1.25	-0.69
PERCEIVED BEHAVIORAL CONTROL	4	4.60	1.29	-0.53
Self-Belief	2	4.54	1.28	-0.56
Product Knowledge	2	4.66	1.32	-0.52
MATERIALISM	4	4.20	1.30	-0.82
Envy	2	4.08	1.32	-0.74
Possessiveness/Non-Generosity	2	4.31	1.25	-0.90
CONSUMER INTENTION	4	3.77	1.61	-0.21
CONSUMPTION BEHAVIOR	4	3.87	1.58	-0.22

When the descriptive statistics scale of were examined it was found that normal distribution for all scale and subscale scores.

3.2. Research Model Results

The variables consumer need for uniqueness, consumer socialization, perceived behavioral control and materialism has a direct impact on the consumer intention and perceived behavioral control, materialism has indirect effect on the consumption behavior. (Figure 4).

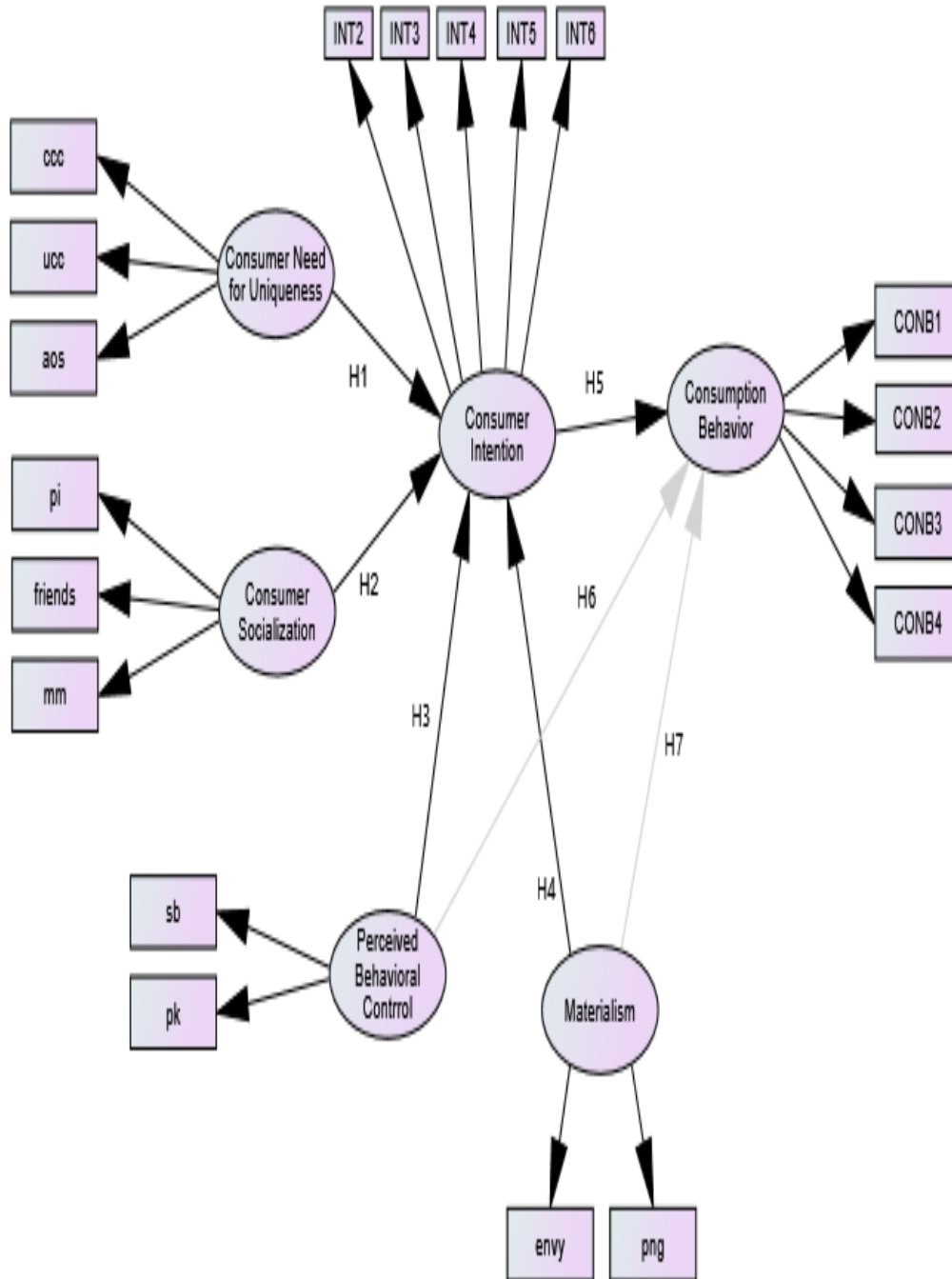


Figure 4 SEM Draft Model

According to the Results of the drafted model in (Table 5.16) were obtained the following results were discovered.

Table 3. Path Analysis Results of Dependent and Independent Variables

		Direct Effects			Total Effects	
Path		B (SE)	B	T	β	R ²
H1	Consumer Need for Uniqueness → Consumer Intention	0.22 (0.05)	0.24	4.40**	0.24	0.46
H2	Consumer Socialization → Consumer Intention	0.25 (0.06)	0.24	4.17**	0.24	
H3	Perceived Behavioral Control → Consumer Intention	0.23 (0.06)	0.26	4.03**	0.26	
H4	Materialism → Consumer Intention	0.36 (0.06)	0.42	6.09**	0.42	
H5	Consumer Intention → Consumption Behavior	0.96 (0.11)	0.77	9.06**	0.77	0.59
		Direct Effects		Total Effects		
Path		B	B			
H6	Perceived Behavioral Control → Consumption Behavior	0.22	0.20	0.22	0.20	
H7	Materialism → Consumption Behavior	0.34	0.32	0.34	0.32	

X2/df:2.80 RMSEA:0.06 SRMR:0.07 :GFI:0.92 NFI: NNFI:0.90 CFI:0.92

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

H1 Fail to Reject: Consumer Need for uniqueness variable has a significant effect on the Consumer Intention ($\beta = 0.24$. $t = 4.40$. $p < 0.01$).

H2 Fail to Reject: Consumer Socialization variable has a significant effect on the Consumer Intention ($\beta=0.24$; $t=4.17$; $p<0.01$).

H3 Fail to Reject: Perceived Behavioral Control variable has a significant effect on the Consumer Intention ($\beta=0.26$; $t=4.03$; $p<0.01$).

H4 Fail to Reject: Materialism variable has a significant effect on the Consumer Intention ($\beta=0.42$; $t=6.09$; $p<0.01$).

H5 Fail to Reject: Consumer Intention variable has a significant effect on the Consumption Behavior ($\beta=0.42$; $t=6.09$; $p<0.01$).

H6 Fail to Reject: Perceived Behavioral Control variable has indirect impact on Consumption Behavior is significant ($\beta = 0.20$ $p < 0.01$).

H7 Fail to Reject: Materialism variable has indirect impact on Consumption Behavior is significant ($\beta=0.32$ $p<0.01$).

"Consumer need for uniqueness, consumer socialization, Perceived behavioral control, and materialism" are the independent variables have an effect of 46% on the Consumer Intention. All variables have been found to change Consumption Behavior variables explained 59%. A competing model was achieved by adding materialism to the modified theory of planned behavior. The model helped the test the influence of materialism on the consumer intention and consumption behavior regarding the apparels.

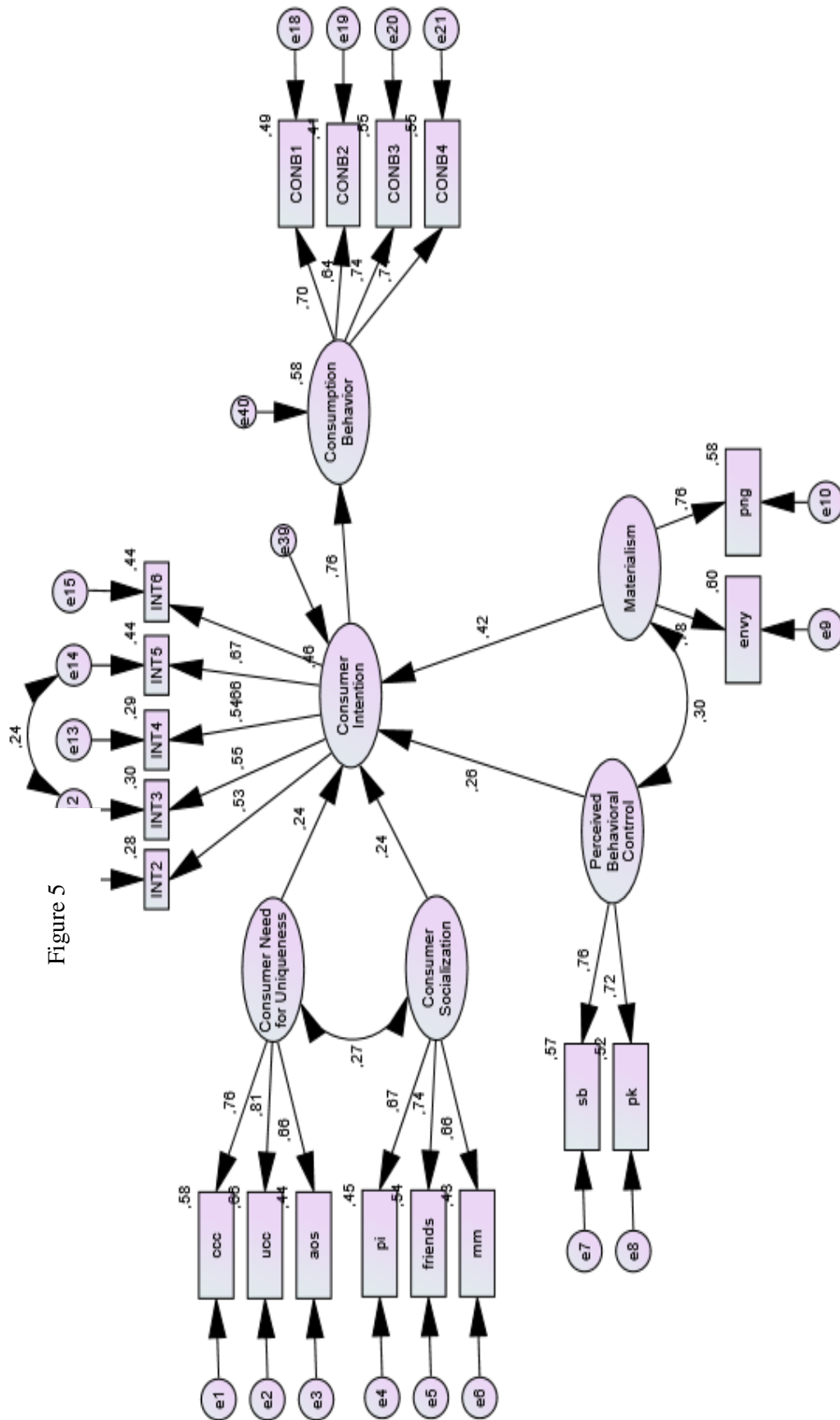


Figure 5

CONCLUSION

The results showed that the materialism has a direct impact on consumer intention where as it has indirect effect on consumption behavior. The result explained that the consumer independence, consumer socialization and perceived behavioral control these are all the functions on the belief. These also have a significant positive effect on the consumer intention.

With these results one thing was also assured that the model of Ajzen that has Attitude, Subjective Norm and perceived behavioral control are not the only factors that influence the behavior there are other factors as well which are indirect the behavioral intention.

More over the results also suggest that consumer independence, consumer localization and perceived behavioral control positively affect the consumer Intention, materialism positively impact consumer intention and has an indirect effect on the consumption behavior.

The current research is a result of the inspiration that the phenomena of being materialistic impact the consumption in Ankara, so in order to have an understanding of the phenomena and how the businesses can develop a marketing strategy to cater that particular dimension. The main issue of the current study was the examination of the materialism impact towards the purchase intention and actual consumption behavior of consumers.

The overall results of the study are optimistic and the structural equation modeling is confirming that the theory of planned behavior factors which are: attitude, subjective norm, and perceived behavioral control contribute significantly to the consumer purchase intention of the apparels, more over materialism also has a significant contribution towards consumer intention and have a indirect role towards the consumer's consumption behavior. It is also inferred form the result is that attitude, subjective norm and perceived behavioral control are the basic functions of belief which is corresponding to the theory of planned behavior model.

This research found out that Perceived behavioral control has a direct impact on the consumer intention which is then followed by the attitude. The subjective norm which is consumer socialization has also an effect on the consumer intention.

Materialism is one of the most important aspects when determining the intention which has a direct relationship with the consumer intention and it also has a indirect effect over the consumption behavior. Having ample knowledge of the Perceived behavioral control and materialism and attitude towards the purchases of branded apparels determines then intentions, favorable or unfavorable. The subjective norm has a direct effect but not that strong as expected comparing Perceived behavioral control and Attitude.

According to the results the Materialism has an important impact on the consumer intention. As the construct of materialism had three variables but after the study it was found that the correlation among then Possessiveness and Non generosity was high because of having similar meanings in the questionnaire the Possessiveness and non-generosity were merged, then it reached to a level of acceptability. The result of materialism shows that it has a direct and significant effect on the Consumer Intention where as it had indirect effect on the Consumption behavior.

Materialism has a significant impact on the consumer intention and also has indirect role on consumption behavior of the consumers. Materialism should be understood as an individualistic trait. Modifications are required in the basic model on Theory of Planned behavior to predict the consumption intentions of the consumers towards the consumption behavior. The modified Theory of planned behavior model has a significance exploratory outlay, when talking from the materialism perspective.

The components of the theory of planned behavior are interdependent. The result of the research supports the indirect effect of Materialism on the Consumption Behavior which allows the comprehensive explanation of the consumer's behavior towards materialistic items.

The present study helped to contribute towards Theory of Planned Behavior literature where the subjective norms, attitude changes in the presence of a Mediator. In accordance with studies before this one it is said that the perceived behavioral control is an influence on the intention of the consumer. The behavior which is studied is from the different disciplines.

More over this study is beneficial in understanding the exploratory abilities of the theory of Planned Behavior in predicting the consumer purchase intention and consumption. This study also clarifies the role played by the external variables in the Theory of Planned Behavior and Theory of reasoned actions. This study is successful in understanding the characteristics of the consumers.

The results of this study will help to gain insight on the development of marketing strategies keeping the perspective of materialism in mind. The results help the different organizations with the apparel industry to manage the impact and mold their strategies according to the findings. Being impacted by materialism the Intention and the consumption behavior will help the managers in context of competition in the market.

The prescient capacity of the TRA and TPB depends on the ability of researcher to precisely distinguish and measure every single feature that is considered by the customer if shaping their attitude. (Solomon, Bamossy, Askegaard, & Hogg, 2006).

The model depend upon the presumption that the consumer embraces far reaching psychological handling preceding to do the purchase behavior, a suspicion which is tested by other methodologies (Bagozzi, Gurhan-Canli, & Priester, 2002).

Lastly, it is believed that intention is probably going to be a dynamic idea, always under re-assessment by the customer as circumstances change, or as more data gets to be distinctly accessible. Less studies on this dimension and its impact on the consumption behavior was an area which was relatively less explored. The findings of this study on the materialistic dimension will pave the way for other relevant research to be done in future. The studies shows that materialism has a direct impact on the consumer intention and it also explain that materialism has a more of an indirect role in the consumption behavior.

The indirect role might be weak for the time being but it may improve over time. An important aspect should be considered by the future researchers is the other dimension of attitude, normative and other control beliefs. Further studies can be conducted to find out the different other dimensions of materialism from the other authors.

In future more up-to-date research methods can be used to carry out the research to take care of the methodological limitation. Further research can also retune some of the beliefs and the scale developed in the current study can be reused to other product categories to validate the structure more.

REFERENCES

- Abideen, Z.-U., Latif, A., Khan, S., & Farooq, W. (2011). Impact of Media on Development of Eating Disorders in Young Females of Pakistan. *International Journal of Psychological Studies*.
- Aizen, I. (2016). *Attitude Toward the Behavior*. Retrieved from Attitude Toward the Behavior: <http://people.umass.edu/aizen/att.html>
- Armitage, C. J. (2003). From attitudes to behaviour: Basic and applied research on the theory of planned behaviour. *Current Psychology*, 22(3), 187-195.
- Bagozzi, R., Gurhan-Canli, Z., & Priester, J. (2002). *The Social Psychology of Consumer Behaviour Applying Social Psychology*. Open University Press.
- Belk W, R. (1985). Materialism Traits Aspects of Living in the Material World. *Journal of Consumer Research* 12, 265-280.
- Benmoyal-Bouzaglo, S., & Moschis, G. P. (2010). Effects of family structure and socialization on materialism: a life course study in France. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 18(1), 53-70.
- Bentler, P. M. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88, 588-606.
- Bradley, N. (1999). Sampling for Internet surveys. An examination of respondent selection for Internet research. *Journal of the Market Research Society*, 41(4), 387-395.
- Burns, D. J., & Brandy, J. (1992). A cross-cultural comparison of the need for uniqueness in Malaysia and the United States. *The Journal of Social Psychology*, 487-495.
- Buyukozturk, S. (2011). *Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: PEGEM.

- Carù, A., & Cova, B. (2007). *Consuming experience: Routledge*. London.: Routledge.
- Child, D. (2006). *The essentials of factor analysis. (3rd ed.)*. Newyork: Continuum International Publishing Group.
- Churchill, G. A. (2005). *Marketing research: Methodological Foundations (9th ed.)*. . Mason, Ohio : Thomson/South-Western.
- Clark, R. A., Zboja, J. J., & Goldsmith., R. E. (2006). Status consumption and role-relaxed consumption: A tale of two retail consumers. . *Journal of Retailing and Consumer Services* 14, 45 - 59.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2010). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik*. Ankara.: PEGEM Yayınları.
- Comley, P. (2007). *Online market research. In M. v. Hamersveld & C. d. Bont (Eds.)*.. Chichester, West Sussex.: John Wiley & Sons.
- Couper, M. (2011). The future of modes of data collection. *Public Opinion Quarterly* Vol 75, No,5 , 889-908.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*,vol. 16, no. 3, , 297-334.
- Dolich, I. J. (1969). "Congruence Relationships Between Self Images and Product Brands," . *Journal of Marketing Research*, 6 , 80-84.
- Dörnyei, Z. (2007). *Research methods in applied linguistics*. New York: Oxford University Press.
- Durmaz, Y. Ç. (2011). The Impact of Cultural Factors on the Consumer Buying Behaviors Examined through An Empirical Study". *International Journal of Business and Social Science (IJBS)*, Volume 2, No 5,, 105-110.
- Edmund, F. . (1977). Cultural Comparisons of Variety-Seeking Behavior in Advances in Consumer Research Volume 07. *Association for Consumer Research*, 255-257.
- Eisner, S. P. (2005). Managing generation Y. *SAM Advanced Management Journal*, 70(4) , 4-15.
- Factbook, C. W. (2016, October 08). *Turkey Demographics Profile 2016 - IndexMundi*. Retrieved from Indexamundi: http://www.indexmundi.com/turkey/demographics_profile.html
- Fah, B. C., Foon, Y. S., & Osman, S. (2011). An exploratory study of the relationships between advertising appeals, spending tendency, perceived social status and materialism on perfume purchasing behavior. *International Journal of Business and Social Science*, 2(10), 202-208.
- Faison, E. W. (1977). The Neglected Variety Drive: A Useful Concept for Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*, 4,, 172-175.
- Fidell, T. (1989). *Using multivariate statistics (2nd ed.)*. Newyork: Harper&Row.
- Fionda, A. M., & Moore, C. M. (2009). The anatomy of the luxury fashion brand. *J Brand Manag*, 16(5-6),. *J Brand Manag*, 16(5-6),.
- Fishbein, M. (1980). Theory of reasoned action: Some applications and implications. In H. Howe & M. Page (Eds.),. *Nebraska Symposium on Motivation*, 65-116.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Reading. In *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. MA: Addison-Wesley.
- Fisher, R. J. (1992). An Investigation into the social context of early adoption behavior. *Journal of Consumer Research*, 477-486.
- Fitzmaurice, J., & Comegys, C. (2006). Materialism and Social Consumption. *Journal of Marketing Theory and Practice* Vol. 14, No. 4, 287-299.
- Fletcher, A. C., Glen, H., Elder, J., & Mekos, D. (2000). Parental influences on adolescent involvement in community activities. *Journal of Research on adolescence*, 10(1),, 29-48.
- Flynn, B. B. (1999). Empirical research methods in operations management. *Journal of Operations* , 250-284.
- Fowler, F. J. (2002). *Survey research methods (3rd ed.)*. . Thousand Oaks, Calif.: : Sage.
- Frank, T. (2012). *The Oxford Handbook of the History of Consumption*. Oxford University Press.
- Gabbott, M., & Hogg, G. (1998). "Consumers and services". Chichester: John Wiley & Sons.
- Ger, G. (1990). Measuring and Comparing Materialism Cross-Culturally. *Advances in Consumer Research* Volume 17, eds., Pages: 186-192.
- Gil, R. B. (2007). Family as a source of consumer-based brand equity. . *Journal of Product & Brand Management*, 16(3) , 188-199.
- Grant, I. J., & Stephen, G. R. (2006). Communicating culture: An examination of the buying behaviour of 'tweenage' girls and the key societal communicating factors influencing the buying process of fashion clothing. 101-114.
- Grant, M. (1987). The history of consumption A literature review and consumer guide. *Journal of Consumer Policy*, 139-166.
- Grewal, D. K. (1998). The effect of store name, brand name, and price discount on consumers' evaluations and purchase intention. . *Journal of retailing*. Vol. 74 (3) , pp.331-352.
- Grønhoj, A. (2007). The consumer competence of young adults: a study of newly formed households. . *Qualitative Market Research: An International Journal*, 10(3),, 243-264.
- Grubb, E. L., & Hupp, G. (1968). Perception of self, generalized stereotypes and brand selection. *Journal of Marketing*, 58-63.
- Grubb, E. L., & Hupp., G. (1968). "Perception of Self, Gen-eralized Stereotypes, and Brand Selection". *Journal of Marketing Research*, 5, 58-63.
- Güliz., G. (2009). Tüketici Araştırmalarında Nitel Yöntemler Kullanmanın İncelikleri ve Zorlukları. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 1 (1),, 1-19.
- Hair, J. B., & Anderson, R. (2010). *Multivariate Data Analysis: A global perspective*. Upper Saddle River, New Jersey:: Pearson.
- Hinkin, T. R. (1995). A review of scale development practices in the study of. *Journal Of Management* , 967-988.
- Homer, P., & Kahle, L. (1988). A structural equation test of the 'Value-AttitudeBehaviour Behaviour Hierarchy' . *Journal of Personality and Social Psychology* 54 Winter, 638-664.

- Icek, A. (2017, 03 03). *Theory of Planned Behavior*. Retrieved from Theory of Planned Behavior Diagram: <http://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>
- Kaunk, S. L. (2007). *Consumer attitude formation and change*” *Consumer Behavior ninth Ed*. New York: Prentice hall, pg 238-259.
- Kavas, A. a. (2007). “Decision making styles of young Turkish consumers”. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences No.9*, 77-85.
- Kline, R. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling, 2nd edn*. Newyork: Guliford.
- Kumar, P. (2010). *“Marketing of Hospitality & Tourism Services”*. Tata McGraw-Hill Education.
- Lange, F. A. (1875). *The History of Materialism*. New York: Arno Press.
- Larsen, V., Sirgy, J., & Wright, N. (1999). “Materialism: The construct, measures, antecedents, and consequences”, *Academy of Marketing Studies Journal, Vol. 3, No. 2*, 78-110.
- Lauber, Toth, Leary, Martin, & Killian. (2003). Program directors’ and clinical instructors’ perceptions of important clinical-instructor behavior categories in the delivery of athletic training clinical instruction. *Journal of Atheletic Training*, 336-341.
- Lazar, J., & Preece, J. (1999). Designing and implementing Web-based surveys. *Journal of Computer Information Systems*, 39(4), 63-67.
- LeBon, G. (1995). *The crowd*. LondoN: F. Unwin.
- Lee, R., Murphy, J., & Swilley, E. (2009). The moderating influence of hedonic consumption in an extended theory of planned behaviour. *The Service Industries Journal*, 29(4), 539-555.
- Li, D., Jiang, Y., An, S., Shen, Z., & Jin, W. (2009). The influence of money attitudes on young Chinese consumers' compulsive buying. *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*, 10(2), 98-109.
- Lissitz, R. W., & Green, S. B. (1975). Effect of the number of scale points on reliability: a Monte-Carl approach. *Journal of Applied Psychology*, 60, 10-13.
- Lynn, M., & Harris, J. (1997). Individual differences in the pursuit of self-uniqueness through consumption. *Journal of Applied Social Psychology*, 1861–1883.
- Malhotra, N. K. (2008). *Marketing Research: An Applied Orientation, 5/e*. Mumbai: Pearson Education India.
- McAlister, L. &. (1982). Variety Seeking behavior: An interdisciplinary Review. *Journal Of Consumer Research*, 311-322.
- McDonald, H. &. (2003). A comparison of online and postal data collection methods in marketing research. *Marketing Intelligence and Planning*, 21(2), 85-95.
- McGinnis, L. P. (2009). Underdog consumption: An exploration into meanings and motives. *Journal of Business Research*, 191-199.
- Mehta, R., & Sivadas, E. (1995). Comparing response rates and response content in mail vs. electronic mail surveys. *Journal of the Market Research Society*, 37(4), 429-439.
- Min-Young, L., Youn-Kyung, K., Lou, P., Dee, K., & Judith, F. (2008). Factors affecting Mexican college students' purchase intention toward a US apparel brand. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 294-307.
- Moschis, G. P. (1985). The role of family communication in consumer socialization of children and adolescents. *The Journal of Consumer Research*, 11(4), 898-913.
- Moschis, G. P., & Churchill, G. A. (1979). An analysis of the adolescent consumer. *The Journal of Marketing*, 43(3), 40-48.
- Neal, C. Q. (2006). *Consumer Behaviour: Implications for Marketing Strategy” (5th edition)* . Berkshire: : McGraw-Hill.
- Netemeyer, Bearden, & Sharma. (2003). *Scaling Procedures: Issues and Applications*. London: Sage.
- Nunnally, J. (1967). *Psychometric theory*. New York.: McGraw-Hill.
- O’Cass, A. (2004). Fashion clothing consumption: antecedents and consequences of fashion clothing involvement. *European Journal of Marketing*, 38(7), 869-882.
- Oxford Dictionary. (2012). Oxford Dictionary. *Oxford Dictionary*. UK: Oxford Press.
- Pallant, J. (2010). *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using SPSS*: . Open University Press.
- Park, H.-J. R. (2008). Purchasing Global Luxury Brands among Young Korean Consumers. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 12(2), 244-259.
- Paul, P. J., & Olson, J. C. (1990). *Consumer behavior and marketing strategy*. Illinois: Homewood, IL, itd: Irwin.
- Pawlak, R., & Malinauskas, B. (2008). The Use of the Theory of Planned Behavior to Assess Predictors of Intention to Eat Fruits Among 9th-Grade Students Attending Two Public High Schools in Eastern. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 16-26.
- Penz, E., & Stottinger, B. (2005). Forget the ‘Real’ Thing—Take the Copy! An Explanatory Model for the Volitional Purchase of Counterfeit Products. *Advances in Consumer Research*, (pp. 568-575).
- Pimthong, S. (2015). Psychosocial Factors Correlated with Sufficient Consumption Behavior of Students in Thailand and Malaysia. *Asian Social Science; Vol. 11, No. 4*, 169-179.
- Ranchhod, A., & Zhou, F. (2001). Comparing respondents of e-mail and mail surveys: understanding the implications of technology. *Marketing Intelligence & Planning* 19(4), 254-262.
- Randall, D., & Wolff, J. (1994). The Time Interval in The Intention Behaviour Behaviour Relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33,, 405-418.
- Rhodes, R. E. (2005). The theory of planned behavior and lower-order personality traits: Interaction effects in the exercise domain. *Personality and individual Differences*, 38(2), 251-265.
- Richins, M. L., & Dawson, S. (1992). A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation,. *Journal of Consumer Research*, 19 (December), 303–316.
- Richins, M., & Rudmin, F. (1994). "Materialism and Economic Psychology,. *Journal of Economic Psychology*, 15,, 217-231.
- Rolfe, J., & Gilbert, M. (2006). Youth, new media, technology and communication. *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*, 7(3), 15-21.

- Russell, B., & Güliz, G. (1994). Problems of Marketization in Romania and Turkey. *Special Volume of Research in Consumer Behavior on Consumption in Marketizing Economies*, 123-155.
- Ruvio, A., Shoham, A., & Brencic, M. M. (2008). Consumers' need for uniqueness: short-form scale development and cross-cultural validation. *International Marketing Review*, 25(1), 33-53.
- Sarker, S., Bose, T. K., Palit, M., & Haque., M. E. (2013). Influence of Personality in Buying Consumer Goods-A Comparative Study between Neo-Freudian Theories and Trait Theory Based on Khulna Region. *International Business and Economics Research.*, 41-58.
- Schermelleh-Engel, K. M. (2003). Evaluating the fit of structural equation models : Test of significance and descriptive goodness of fit measures. *Methods of Psychological Research-Online*, 8(2), 23-74.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2000). *Consumer behavior. 7th. edn.*, Prentice Hall International.
- Schmidt, W. C. (1997). World-wide Web survey research: Benefits, potential problems, and solutions. *Behavior Research Methods, Instruments & Computers*, 29(2), 274-279.
- Schonlau, M., Fricker, R. J., & Elliot, M. (2001). *Conducting research surveys via Email and the Web*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Seligman, M. E., & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An introduction. *American Psychologist*, Vol 55(1), 5-14.
- Serdar Karabati, Z. C. (2010). Values, materialism, and well-being: A study with Turkish university students. *Journal of Economic Psychology*, 624-633.
- Sheppard, B., Hartwick, J., & Warshaw, P. (1988). The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research. . *Journal of Consumer Research*, 15, 325-343.
- Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (1977). Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and. *Journal of Abnormal Psychology*, 512-528.
- Solomon, M. (1983). The World of Products as Social Stimuli: A Symbolic Interactionism Perspective. *Journal of Consumer Research*, 10, December, pp. 319-329.
- Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S., & Hogg, M. (2006). *Consumer Behaviour: A European Perspective (3rd Edition)*. London.: Prentice Hall.
- Sutton, S. (1998). Predicting and explaining intentions and behavior: how well are we doing? *Journal of applied social psychology*, 28, 1317-1338.
- Szymanski, D. M., & Hise, R. T. (2000). E-Satisfaction: An Initial Examination. *Journal of Retailing*, 76(3), 309-322.
- Tabachnick, B., & Fidell, L. (2007). *Using multivariate statistics, 5th edn*. Boston: Pearson.
- Tian, K. T., Bearden, W. O., & Hunter, G. L. (2001). Consumers' Need for Uniqueness: Scale Development and Validation. *The Journal of Consumer Research*, 28(1), 50-66.
- Tracy Payne, P. (2016, June 15). *Study*. Retrieved from Study.com: <http://study.com/academy/lesson/what-is-a-pilot-study-definition-example.html>
- Workman, J. E., & Kidd, L. K. (2000). Use of the need for uniqueness scale to characterize fashion consumer groups. . *Clothing and Textiles Research Journal*, 18(4), 227–236.
- Wouters, E. J., Larsen, J. K., Kremers, S. P., Dagnelie, P. C., & Geenen, R. (2010). Peer influence on snacking behavior in adolescence. *Appetite*, 55(1), 11-17.
- Xu, Y. (2008). The influence of public self-consciousness and materialism on young consumers' compulsive buying. . *Young Consumers: Insight and Ideas for Responsible Marketers*, 9(1), 37-48.
- Yin, R. K. (2003). *Applications of case study research*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Yu, T. K. (2010). Modelling the factors that affect individuals' utilisation of online learning systems: An empirical study combining the task technology fit model with the theory of planned behaviour. . *British Journal of Educational Technology*, 1003-1017.
- Zeithaml, V. (1988). Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*. Vol. 52(3), pp. 48-62.
- Zhang, Y. (2000). Using the internet for survey research: A case study. *Journal of the American Society for Information Science*, 51, 57-68.
- Zikmund, W. G. (2000). *Business Research Methods (6th edition)*. . USA: : Harcourt.