



Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari
Bilimler Fakültesi

Cukurova University Faculty of Economics
and Administrative Sciences

ISSN: 1300-3747

e-ISSN: 2636-8889



ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Journal of Çukurova University Faculty of
Economics and Administrative Sciences

Cilt/Vol: 25

Sayı/No: 1

Yıl/Year: 2021

2021

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

ÇUKUROVA UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Danışma Kurulu/Advisary Board

Prof.Dr. H.Altan ÇABUK (Çukurova Üniversitesi)
Prof.Dr. Azmi YALÇIN (Çukurova Üniversitesi)
Prof.Dr. Ahmet Fazıl Özsoylu (Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Prof.Dr. Mehmet BALCILAR (Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof.Dr. Selahattin SARI (Beykent Üniversitesi)
Prof.Dr. Murat ÇOKGEZEN (Marmara Üniversitesi)
Prof.Dr. Ünal AY (Çağ Üniversitesi)
Prof.Dr. Ali DERAN (Tarsus Üniversitesi)
Prof.Dr. Ahmet ERGÜLEN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Prof.Dr. Fatma Nur TUĞAL (Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)

Editörler (Yayın) Kurulu/Board of Editors

Prof.Dr. Erkut DÜZAKIN (Çukurova Üniversitesi) - *Baş Editör/Editor in Chief* -
Dr.Öğr.Üyesi Mert DEMİRCİOĞLU (Çukurova Üniversitesi)
Dr.Öğr.Üyesi Erhan İŞCAN (Çukurova Üniversitesi)
Prof.Dr. Sc. Mirela KLJAJIĆ-DERVIĆ (Univerzitet u Bihaću/Bihaç Üniversitesi/Bosna Hersek)
Dr.Öğr.Üyesi Tolga KABAŞ (Çukurova Üniversitesi)

Alan Editörleri/Section Editors

Doç.Dr. Ergün KARA (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr.Öğr.Üyesi Almila Burgaç ÇİL (Çukurova Üniversitesi)
Dr.Öğr.Üyesi Halil İbrahim KESKİN (Çukurova Üniversitesi)

Dil Editörü/Language Editor

Dr.Öğr.Üyesi Arzu Çakar GİRİŞKEN (Altınbaş Üniversitesi)

Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin bir yayını olan derginin sahibi Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Fakülte Dekanıdır. Dergi yılda iki sayı ve açık kaynak olarak yayınlanmaktadır.

Sürekliği sağlamak için Fakülte Dergimiz geçmiş yılların cilt ve numarasını izlemektedir. İletişim için,

Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Editörler Kurulu adına,
Prof. Dr. Erkut Düzakın
Çukurova Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Balcalı Yerleşkesi, Sarıçam-Adana/TÜRKİYE

Telefon: (0 322) 338 60 60/6204
Fax: (0 322) 338 72 83

The owner of the journal, which is a publication of Çukurova University Faculty of Economics and Administrative Sciences, is the Dean of the Faculty on behalf of Çukurova University Faculty of Economics and Administrative Sciences. The journal is published twice a year as an open source.

For correspondence;

On behalf of Editorial Board of Journal of Çukurova University Faculty of Economics and Administrative Sciences
Prof. Dr. Erkut Düzakın
Çukurova University
Faculty of Economics and Administrative Sciences
Balcalı Campus, Saricam-Adana/TURKEY

Phone: +90 (322) 338 60 60/6204
Telefax:+90 (322) 338 72 83

Dergimiz

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL



DOAJ
DIRECTORY OF
OPEN ACCESS
JOURNALS



tarafından taramaktadır.

Dergimiz

DergiPark
AKADEMİK

üyesidir.



Bu derginin içeriği Creative Commons Atıf-AynıLisanslaPaylaş 4.0 Uluslararası Lisansı ile lisanslanmıştır.

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Cilt: 25

Sayı: 1

Yıl: 2021

BU SAYIDA HAKEMLİK YAPAN ÖĞRETİM ÜYELERİ (Ada göre sıralı)

| | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Şerbetçi | Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Baki Ünal | İskenderun Teknik Üniversitesi |
| Dr. Derya Gül Öztürk | Aydın Adnan Menderes Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Emre Çolakoğlu | Kilis 7 Aralık Üniversitesi |
| Doç. Dr. Erdem Çam | Ankara Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Fatih Çağatay Baz | Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi |
| Doç. Dr. Fatih Kaplan | Tarsus Üniversitesi |
| Doç. Dr. Fındık Özlem Alper | Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Gürçem Özaytürk | Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Prof. Dr. İbrahim Sani Mert | Antalya Bilim Üniversitesi |
| Doç. Dr. İlksun Didem Ülbeği | Çukurova Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi İzzettin Ulusoy | Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi |
| Doç. Dr. Mehmet Demiral | Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Doç. Dr. Müge Manga | Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Nilüfer Yücedağ Erdiç | Tarsus Üniversitesi |
| Doç. Dr. Samet Evcı | Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Tamer Kılıç | Çankaya Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Turgay Ceyhan | Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi |

JOURNAL OF CUKUROVA UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

Volume: 25

Issue: 1

Year: 2021

REVIEWERS OF THIS ISSUE (Ordered by name)

| | |
|--|-------------------------------------|
| Asst. Professor Ahmet Şerbetçi | Kahramanmaraş Sütçü İmam University |
| Asst. Professor Baki Ünal | İskenderun Teknik University |
| Dr. Derya Gül Öztürk | Aydın Adnan Menderes University |
| Asst. Professor Emre Çolakoğlu | Kilis 7 Aralık University |
| Assoc. Professor Erdem Çam | Ankara University |
| Asst. Professor Fatih Çağatay Baz | Osmaniye Korkut Ata University |
| Assoc. Professor Fatih Kaplan | Tarsus University |
| Assoc. Professor Fındık Özlem Alper | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Asst. Professor Gürçem Özaytürk | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Prof. Dr. İbrahim Sani Mert | Antalya Bilim University |
| Assoc. Professor İlksun Didem Ülbeği | Çukurova University |
| Asst. Professor İzzettin Ulusoy | Hatay Mustafa Kemal University |
| Assoc. Professor Mehmet Demiral | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Assoc. Professor Müge Manga | Erzincan Binali Yıldırım University |
| Asst. Professor Nilüfer Yücedağ Erdiñç | Tarsus University |
| Assoc. Professor Samet Evci | Osmaniye Korkut Ata University |
| Asst. Professor Tamer Kılıç | Çankaya University |
| Asst. Professor Turgay Ceyhan | Burdur Mehmet Akif Ersoy University |

İÇİNDEKİLER / CONTENTS
ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

| | |
|--|-----|
| Tamer KILIÇ, İhsan SAYGILI İş Tatmini ile Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler ve Demografik Faktörlerin Bu Değişkenler Üzerindeki Etkisi: Görgül Bir Araştırma <i>Relationships Between Job Satisfaction and its Sub Dimensions and the Effect of Demographic Factors on These Variables: An Empirical Research</i> | 1 |
| Nermina POBRIC Potential for the Portfolio Diversification in Emerging Markets: A Survey of Empirical Evidence | 19 |
| Toprak Ferdi KARAKUŞ, Hatice DOĞUKANLI Genel Olarak Finansal Okuryazarlık: Adana İli'nde Bir Araştırma <i>Financial Literacy in General: A Research in Adana Province</i> | 47 |
| Muhammet Emin ŞİŞMAN, Serkan ÇANKAYA Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim (ESG) Verilerinin Firmaların Finansal Performansına Etkisi: Hava Yolu Sektörü Üzerine Bir Çalışma <i>The Effect of Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) Data on the Financial Performance of Firms: A Study on the Airline Industry</i> | 73 |
| Emil DINGA, Gabriela-Mariana IONESCU The Rightness-Justice Binomial. Conceptual Considerations <i>Hak-Adalet Binomu. Kavramsal Değerlendirmeler</i> | 93 |
| Yaşar ALPTÜRK, Levent SEZAL, Samet GÜRSOY Türkiye'de Jeopolitik Risk ile CDS Primleri Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi <i>Relationship Between CDS Spreads and Geopolitical Risk in Turkey: Asymmetric Causality Analysis</i> | 107 |
| Cemile ÇETİN, Nazlı BİLİCİ İnsan Kaynakları Uygulamalarından Biri: Çıkış Mülakatları <i>One of Human Resources Implementations: Exit Interviews</i> | 127 |
| Zeynep Gizem CAN, Ufuk CAN Analysis of the Current Account Deficit Sustainability in Turkey <i>Türkiye'de Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliğinin Analizi</i> | 161 |

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

**ÇUKUROVA UNIVERSITY JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

ISSN: 1300-3747 / e-ISSN: 2636-8889

Cilt/Volume: 25

Sayı/Issue: 1

Yıl/Year: 2021

Ozan Çağrı DEMİRAY

Ticaret Akımlarının Yapısal Çekim Modeli ile Sınanması: Türkiye Örneği

Estimating Trade Flows with Structural Gravity Model: Case of Turkey

179

Meral Ahu KARAGEYİM

**Sosyal Medya Kullanımında Kullanıcı Motivasyonlarının ve Platformların Önemi:
Kurumlar, İşletmeler ve Markalar için Strateji Kurgulamada Önemli Noktalar**

The Importance of User Motivations and Platforms in the Use of Social Media:

Important Points in Creating Strategies for Institutions, Businesses and Brands

205

YAZIM KURALLARI

Dergiye gönderilecek yazı ve makaleler;

- MS Word'de yazılmış .doc veya .docx uzantılı olarak ULAKBİM DERGİPARK üzerinden gönderilmelidir.
- MS Word sayfası üstten 5cm., alttan 6cm., soldan 4 cm., sağdan 4,5cm.ye ayarlanmış olmalıdır.
- Yazı karakteri Times New Roman, punto ise 10 olmalıdır.
- Satır aralığı "1" (tek) ayarlanmalıdır.
- Gönderilecek makaleler, kaynakça hariç en çok 30 sayfa olmalıdır.
- Gönderilen tablo ve grafiklerin dergi sayfa boyutları dışına taşmaması gerekir.
- Metin içinde yer alan tabloların kaynakları ilgili tablonun altında belirtilmelidir.
- Her tablonun adı numarası ile birlikte mutlaka belirtilmelidir.
- Şekillerde şeklin altına numarası ile birlikte adı belirtilmeli, şekil alıntı ise adının altına kaynağı verilmelidir.
- Makalede en fazla 200 kelimelik Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılmış öz bulunmalıdır.
- Makalede Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılmış en az üç adet uluslararası literatüre uyumlu anahtar kelime olmalıdır.
- Kitap özetleri ve eleştirileri, bilimsel toplantı özetleri ve duyuruları, daha önce basılmış yazımlarla ilgili görüş, katkı, eleştiriler ya da farklı bir konu üzerindeki deneyim ve düşünceler için yazılan Editöre Mektuplar 500 kelimeyi aşmamalıdır.
- Bilimsel etik ve yazım kurallarına uygun olarak kaleme alınmış olmalıdır.
- Makalede kaynak bildirme "yazarın soyadı, yıl, sayfa no." esasına göre yapılmalıdır. Örnek "... Bayhan (1986, s.12)...". Birden fazla kaynağa aynı anda atıf yapılıyorsa yazarların soyadları, yıl ve sayfa no.su yazılarak birbirinden noktalı virgülle ayrılmalıdır. Örnek "... (Bayhan, 1986, s.345; Demir, 1985, s.50)...". Yararlanılan kaynağın ikiden fazla yazarı varsa birinci yazarın soyadı verilmeli ve "vd." ibaresi kullanılmalıdır. Örnek "... (Bayhan vd., 1984, s.4)...".
- Dergi Editörler Kurulu, yazım kurallarına göre düzenlenmeyen makaleleri yayınlamama hakkına sahiptir.
- Dergi sayıları Dergipark'ta ve Fakülte web sayfasında yer alır.
- Dergi sayıları sınırlı sayıda basılarak çeşitli üniversite ve kamu kütüphanelerine gönderilir. Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara ayrıca derginin ilgili sayısından gönderilmez.

AUTHOR GUIDELINES

Articles to be sent to the journal;

- It should be sent as .doc or .docx extension in UL Word via ULAKBİM DERGİPARK.
- It should be as MS Word page and alignment must be 5cm from the top, 6cm from the bottom, 4 cm from the left, and 4.5cm from the right.
- The font and font size should be Times New Roman and 10 pt.
- The line spacing must be set to "1" (single).
- Articles to be submitted must have a maximum of 30 pages excluding bibliography.
- Tables and graphics should not exceed margins of the page.
- Sources of the tables in the text should be indicated below the related table.
- Each table must be specified with the name.
- The figure should be named with the number under the figure, the figure should be given the name under the name of the quote.
- The article should contain at least 200 words in Turkish and English.
- The article should be compatible with at least three international literature written in Turkish and English.
- Letters to Editor should not exceed 500 words for the summaries and criticisms of the books, summaries and announcements of scientific meetings, opinions, contributions, criticisms about previous spellings or experiences and thoughts on a different subject.
- It should be written in accordance with the scientific ethics and spelling rules.
- Reference should be made to "surname of the author, year, page no." For example "... (Bayhan,1986, p.12) ...". If more than one source is cited at the same time, the surnames of the authors should be separated by a semicolon with the year and page number. Example "... (Bayhan, 1986, s.345; Demir, 1985, p.50) ...". If there are more than two authors, the surname of the first author should be given and et al. should be used. Example "... (Bayhan et al., 1984, p.4) ...".
- The Journal Editorial Board has the right not to publish the articles which are not arranged according to the spelling rules.
- The journal numbers can be found in Dergipark and the Faculty web page.
- Journal numbers are sent to various university and public libraries by printing a limited number.
- The manuscript and the manuscript are not sent to each author.

İş Tatmini ile Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler ve Demografik Faktörlerin Bu Değişkenler Üzerindeki Etkisi: Görgül Bir Araştırma

Relationships Between Job Satisfaction and its Sub Dimensions and the Effect of Demographic Factors on These Variables: An Empirical Research

Tamer KILIÇ¹
İhsan SAYGILI²

öz

Bu çalışmanın amacı; havacılık bakım merkezlerinde görevli çalışanların iş tatmini düzeylerini araştırmak, iş tatmini ile dokuz alt boyutu arasındaki ilişkileri incelemek ve demografik faktörlerin iş tatminine ve alt boyutlarına etkilerini analiz etmektir. Bu kapsamda, kamu ve özel kurum ve kuruluşların hava araçlarına bakım hizmeti sağlayan Ankara'daki havacılık bakım merkezlerinde çalışan iş görenlere anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda çalışanların; genel olarak işlerinden memnun oldukları, özellikle ücret, ödül ve arkadaşlarına ilişkin tatmin düzeylerinin ortalamanın üzerinde çıktığı görülmüştür. Diğer taraftan demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, toplam çalışma süresi ve unvan farklılıklarının çalışanların tatmin düzeyini önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. Özellikle cinsiyet durumuna göre kadın ve erkek çalışanların iş tatmininin alt boyutlarından "iletişim ve kariyer-yükselme" ile ilgili algılarının farklı olduğu belirlenmiştir. Ayrıca çalışanların medeni durumuna (evli veya bekâr olmalarına) göre iş tatmininin alt boyutlarından "iletişim, sosyal haklar ve kariyer-yükselme" algılarının da farklılaştığı anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İş tatmini, kariyer-yükselme, sosyal haklar, demografik değişkenler, havacılık bakım merkezi.

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate job satisfaction levels of employees working in aviation maintenance centers, and to examine the relationship between job satisfaction and its nine sub-dimensions and to analyze the effects of demographic factors on these variables. In this context, a questionnaire was applied to those working in the aviation maintenance centers in Ankara. As a result of the research, it is determined that people working in these maintenance centers are satisfied with their jobs in general. It is found that the satisfaction levels of employees especially about wages, rewards and their friends are above the average. On the other hand, it is also determined that differences in demographic variables such as gender, marital status, education level, total working time (hours) and job title have significant impacts on employee satisfaction. In particular, it is ascertained that the perception of the male and female employees by gender is different in terms of communication and career-promotion which are sub-dimensions of job satisfaction. In addition, it is also understood that according to the marital status of employees (being married or single), their perceptions about some sub-dimensions of job satisfaction (which are communication, social rights and career-promotion) differ.

Keywords: Job satisfaction, career-promotion, social rights, demographic variables, aviation maintenance center.

Tür: Araştırma makalesi

Gönderim tarihi: 06.07.2019

Kabul tarihi: 14.04.2021

¹Dr.Öğr.Üyesi, Çankaya Üniversitesi Çankaya Meslek Yüksekokulu, tamerkilic@cankaya.edu.tr (ORCID: 0000-0002-3419-4646)

²Yüksek Lisans öğrencisi, Çankaya Üniversitesi SBE İnsan Kaynakları Yönetimi Programı, ihsan.saygili@tai.com.tr (ORCID: 0000-0001-7990-2063)

GİRİŞ

Rekabetin yoğun olduğu günümüz iş dünyasında işletmelerin başarılı olabilmesi için motive olmuş nitelikli iş gücü; örgütsel anlamda esneklik, çevreye uyum ve rekabet üstünlüğü sağlayan önemli bir değişkendir. Bu nedenle işletmeler çalışanlarına önemli yatırımlar yapmakta, koşulsuz müşteri memnuniyeti için yoğun çaba göstermektedirler. Bu kapsamda çalışanların işlerine karşı duydukları memnuniyet, işletmeler tarafından önemli bir girdi olarak kabul edilmektedir. Zira iş görenlerin (çalışanların) memnuniyeti (iş tatmini) performanslarına yansımakta (Pekdemir vd., 2006, s.15), performans artışı da müşteri memnuniyetine katkı sağlamaktadır.

İşletmeler, müşterilere kaliteli hizmet sunabilmek için nitelikli personel istihdam etmek durumundadır. Ancak nitelikli personel istihdamının yanı sıra, çalışanların memnuniyeti de müşteriye sunulacak hizmetin kalitesini doğrudan etkilemektedir (Pierchy, 1998). İşgörenlerin günlük yaptığı işler sonucunda beklentilerine kavuşmasının, onları daha mutlu ettiği bilinmektedir (Bakan ve Büyükbeşe, 2004, s.6). Bu kapsamda iş görenlerin performans ve verimliliğini artırmak için iş tatmin düzeylerinin takip edilmesine ihtiyaç vardır. Verimli ve etkili insan gücü, işletmelerin faaliyetleri bakımından önemli bir girdi kabul edildiğinden (Akıncı, 2002, s.6), söz konusu çalışanların işletmede kalmaları için yaptıkları işlerden memnun olmaları ve iş tatminlerinin sağlanması önem arz etmektedir.

İş görenlerin memnuniyeti (iş tatmini) ile onların performansı ve verimliliği arasındaki ilişkiler yapılan araştırmalarla incelenmiş, bu kapsamda çok sayıda değişken farklı koşullarda ele alınarak çeşitli modeller ve teoriler ortaya atılmıştır. Örneğin Erdil ve arkadaşları (2004, s.18); yönetim tarzı, çalışma koşulları, arkadaşlık ortamı ve takdir edilme duygusu ile iş tatmini arasındaki ilişkileri araştırmışlardır.

Bu çalışmada öncelikle havacılık bakım merkezlerinde görevli çalışanların iş tatmini düzeylerini araştırmak, iş tatmini ile dokuz alt boyutu arasındaki ilişkileri incelemek ve demografik faktörlerin iş tatminine ve alt boyutlarına etkilerini analiz etmek amaçlanmıştır. Araştırma; çalışanların iş tatmini ile ilgili sorunlarına dikkat çekilmesi ve bu sorunların çözümüne ilişkin çalışmalara katkıda bulunması açısından önemlidir.

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Araştırma kapsamında yapılan çalışmaların ayrıntılarına geçmeden önce, konuya ilişkin temel kavram olan iş tatmini ile bu kavramı oluşturan dokuz alt boyutun içeriği ortaya konulacaktır.

İş Tatmini

İş tatmini, çalışanların işlerinden duydukları memnuniyeti ya da memnuniyetsizliği ifade eder (Davis, 1984; Spector, 1997, s.6; Muchinsky, 2006, Ertürk ve Keçecioğlu, 2012, s.40; Ergeneli ve Eryiğit, 2001, s.160)). Başka bir deyişle iş tatmini; çalışanın işinden beklediği, ümit ettiği ve hak ettiğini düşündüğü sonuçları, elde ettiği gerçek

sonuçlarla karşılaştırması neticesinde ortaya çıkan duygusal bir tepkidir (Luthans, 1995, s.3; Oshagbemi,1997; Mercer,1997, s.58; Özdevecioğlu, 2004). Çalışanın işini sevmesi, işine bağlı olması ve kendini işine adanması sonucu duyduğu haz, hoşnutluk ve ruh durumu da iş tatmini olarak tarif edilir (Locke, 1983, s.97; Yücel ve Demirel, 2013; Arslan ve Demir, 2017, 374). Diğer taraftan çalışanların çalıştıkları iş yerleri ile ilgili benimsedikleri kendilerine özgü tutumlar da iş tatmini olarak tanımlanmıştır (Berry, 1997; Kantar, 2010). Locke (1969) iş tatmininin; çalışanın yaptığı isten beklediği ile iş sonucunda elde ettiklerinin bir fonksiyonu olduğunu savunmuştur. Davis (1984) işin nitelikleriyle çalışanların işlerinden beklentilerinin birbirine uyum gösterdiği durumlarda iş tatmininin gerçekleşebileceğini belirtmiştir (Davis, 1984, s.6).

Çalışanların yaptıkları işlerinden memnun olması (tatmin düzeylerinin yüksek olması), örgütsel verimliliği ve iş görenlerin örgütsel bağlılığını artırır. İş tatmini yüksek olan iş görenler, zihinsel ve duygusal anlamda kendilerini iyi hissederler; örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi için gayret sarf ederler ve müşterilerin memnuniyeti için çaba harcarlar. Çalışan memnuniyetinin yüksek olduğu işletmelerde işgücü devir hızı ve işe devamsızlık azalır. (Tengilimoğlu, 2005, s.27; Aziri, 2011, s.85). İş görenlerin iş tatmin düzeyinin yüksek olması, çalışanlar, yöneticiler ve işletme için çeşitli yararlar sağlar.

Çalışanların iş ile ilgili içsel ve/veya dışsal durumlara ilişkin pozitif ya da negatif olarak hissettiği şeyler (Shahid, 2002, s.95) de iş tatmini olarak tarif edilir. İş görenlerin işe karşı olumlu ve arzu edilen davranışları iş tatmininin varlığına, olumsuz ve arzu edilmeyen davranışları ise iş tatminsizliğine işaret eder (Armstrong, 2006, s.264). Çalışanların işinde ve çalıştığı ortamda beklentilerini yeterince karşılanmadığını düşünmeye başlamasıyla birlikte **iş tatminsizliği** ortaya çıkmaktadır (Akıncı, 2002, s.3; Poyraz ve Kama, 2008, s.147). Başka bir ifade ile iş görenin iş deneyimleri sonucunda oluşan olumlu ruh hali iş tatmini; çalışanın işine karşı olumsuz tutumu ise iş tatminsizliği olarak ifade edilmektedir (Erdoğan, 1996, s.231)

Her çalışan, bir işletmede işe başladığında, ekonomik konuları içeren yazılı anlaşmanın yanında, yazılı olmayan duygusal (psikolojik) bir anlaşmayı da kabul eder. Güvenlik, insanca muamele görme, diğer çalışanlarla iyi ilişkiler kurma, önemsenme vb. beklentiler, yazılı olmayan anlaşmanın varlığına işaret eder (Davis,1984). İşletmeler sadece yazılı anlaşmayı esas alır, yazılı olmayan anlaşmayı göz ardı ederse, çalışanların örgütsel bağlılıkları ve işe ilişkin olumlu yaklaşımları azalır.

İş Tatminini Etkileyen Faktörler

Çalışanların iş tatmin düzeyleri ile ilgili geçmişte yapılmış olan çalışmaların; amaç, zaman, yer (bölge, ülke vs.), sektör, araştırmanın gerçekleştirildiği organizasyonun/ işletmenin faaliyet alanı vb. konularda farklılaştığı için iş tatmini etkileyen çok sayıda faktör belirlenmiştir. Örneğin; iş tatmini ile motivasyon arasındaki ilişkisi araştıran Herzberg ve diğerleri (1959), iş tatminini etkileyen beş faktörün başarı (Achievement), tanınma (Recognition), işin kendisi (Work Itself), sorumluluk (Responsibility) ve yükselme (advancement) olduğunu ifade etmişlerdir.

Bazı araştırmacılar, çalışanların memnuniyet düzeylerinin içsel ve dışsal unsurlardan etkilendiğini öne sürmüşlerdir. Castillo ve Cano (2004), işgörenlerin sorumlu oldukları

işte başarılı olmalarını ve bu şekilde kabul görmelerini, daha sonra yeni sorumluluklar almalarını ve örgüt hiyerarşisinde yükselme şansına sahip olmalarını çalışanların memnuniyet düzeyini olumlu etkileyen içsel unsurlar olarak sıralamışlardır. Diğer taraftan çalışanların iş ve arkadaş çevresi, aldıkları ücret, çalışma koşulları, yöneticilerin tutum ve davranışları ve örgütsel politikalar ise iş tatminini etkileyen dışsal unsurlar olarak belirtilmiştir.

Bowen (1980) ve Padilla-Velez (1993)'in çalışmalarından yararlanan Castillo ve Cano (2004, s.66), Herzberg'in hijyen ve motivasyon faktörlerini şu şekilde yeniden sıralamışlardır: Tanınma (Recognition), başarı (Achievement), yükselme olasılığı (Possibility of Growth), ilerleme (advancement), ücret/maaş (salary), kişilerarası ilişkiler (Interpersonal Relations), yöneticiler (supervision), sorumluluk (Responsibility), politika ve yönetim (Policy and Administration), çalışma koşulları (Working Conditions) ve işin kendisi (Work Itself).

İş tatminini etkileyen faktörler arasında; kişisel özellikler (çalışan performansı, motivasyonu vb.), işletmenin genel durumu (çalışan devir hızı, işletmenin büyüme hızı, verimliliği, başarısı vb.), işin niteliği, yönetim/yöneticilerin tutum ve davranışları, elde edilen çıkarlar, ek imkânlar, kararlara katılım, iş yerindeki iletişim süreci ve insani ilişkiler, kişisel gelişime sağlanan imkânlar, iş ortamı, mevcut uygulamalar vb. sıralanabilir (Sabuncuoğlu vd., 2016, s.38; Örücu ve Esenkal, 2005, s.145).

Çalışanların iş tatminini etkileyen unsurları bireysel ve örgütsel faktörler olarak gruplandırmak da mümkündür (Spector, 1997; Sabuncuoğlu ve Tüz, 2005, s.38). Bireysel faktörler; genetik yatkınlık, aile kültürü, sosyo-kültürel ve eğitsel faktörler, değer yargıları ve iş deneyimi, yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, mesleki konum ve kıdem, kişilik, zekâ, hizmet süresi ve benzeri etkenlerden oluşur (Akıncı, 2002, s.6; Schultz ve Schultz, 2005; Yelboğa, 2007). Örgütsel faktörler ise işin niteliği, yönetim tarzı ve denetim biçimi, güvenlik duygusu, iletişim, ücret, gelişme ve yükselme imkânları, rekabet, çalışma şartları, birlikte çalışan kişiler ve örgütsel ortam ile ilgilidir (Akıncı, 2002).

İş Tatmininin Alt Boyutları

İş tatmininin ölçümü için çok sayıda ölçek geliştirilmiştir. Spector (1985) tarafından geliştirilen, ulusal ve uluslararası bilimsel araştırmada kullanılmış olan iş tatmin ölçeğinin geçerliliği ve güvenilirliği defalarca test edilmiştir. Spector (1997), geliştirdiği iş tatmin ölçeği (The Job Satisfaction Survey) ile çalışanların genel iş tatmin düzeylerini ve iş tatmininin dokuz alt boyutunu analiz etmiştir. Ölçek toplam 36 sorudan oluşmaktadır, iş tatmininin her bir alt boyutu dört soru ile araştırılmıştır.

Yelboğa (2009), Spector'un geliştirdiği iş tatmin ölçeğini Türkçe'ye uyarlamış ve ilgili analizleri (Temel Bileşenler, Faktör vs., geçerlilik, güvenilirlik vs.) de yaparak tamamlamıştır. Spector (1985; 1997) tarafından geliştirilen, Yelboğa (2009) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ve bu çalışmada veri toplamak amacıyla kullanılmış olan iş tatmin ölçeğinin dokuz alt boyut aşağıda açıklanmıştır.

Ücret (Pay): Çalışanın emeği karşılığında işletme/organizasyon tarafından sağlanan ödeme (para, ekonomik imkânlar, sosyal katkılar, diğer olanaklar vb.) iş tatmininin

sağlanmasında önemli bir etkidir (Davis, 2004, s.499; Eroğluer, 2011). Yapılan araştırmalar çalışanların iş tatmininin sağlanması için aldıkları ücretin tek başına yeterli olmadığını, alınan ücret diğer çalışanların ücretleri ile karşılaştırıldığında anlamlı sonuçlara ulaşıldığını ortaya koymuştur (Aşan ve Erenler, 2008, s.206).

İş görenler sadece aldıkları ücretin düşük olmasının yanında, benzeri işlerde çalışanların ücretlerinden daha az ücret aldıklarında tatminsizlik duyarlar (Ergeneli ve Eryiğit, 2001, s.167). Bu nedenle işgörenlerin diğer çalışanlarla uyumlu olarak eğitim durumu, iş deneyimi ve iş için sarf ettikleri çabalara uygun olarak ücretlendirilmeleri iş tatminlerini artıracaktır (Yelboğa, 2012, s.180).

Yükselme (Promotion): Çalışanların organizasyon/işletme içerisinde hiyerarşik basamaklarda ilerleme imkânına sahip olması, memnuniyetlerini artırır (Spector, 1997). İş gören başarılı çalışmaları sonucunda hiyerarşik yapıda daha üst bir makama/göreve gelebileceğini bilirse, iş tatmin düzeyi yükselir.

Yöneticiler/Yönetim (Supervision): Yöneticinin iş görenlere karşı tutum ve davranışları, çalışanların iş tatmin düzeylerini etkileyen önemli bir unsurdur Keleş (2007, s.260). Yöneticiler tarafından sergilenen davranışlar çalışanların beklentileri ile uyumsuz olduğunda, çalışanlar yaptıkları işleriyle ilgili tatminsizlik duygusu yaşayabilirler.

İlave (Ek) İmkânlar (Fringe Benefits): Parasal ve parasal olmayan (ulaşım, servis, yemek, kıyafet vb.) olanaklar, çalışanların iş tatmin düzeyini etkiler.

Muhtemel (Olası) Ödüller (Contingent Rewards): Çalışanların olumlu performansları nedeniyle elde edebilecekleri parasal veya parasal olmayan olası ödüller, iş tatmin düzeylerini pozitif şekilde etkilemektedir.

Çalışma Koşulları (İşleyiş Prosedürleri) (Operating Procedures/Conditions): İşlerin yapılmasına ilişkin kural, politika ve koşullar (Spector, 1997, s.8), çalışanların iş tatmin düzeylerini olumlu veya olumsuz şekilde etkilemektedir.

İş Arkadaşları (Coworkers): Çalışanların iş arkadaşlarıyla ilişkileri, iş tatmin düzeylerini etkilemektedir.

İşin Kendisi (Nature of Work/ work itself): Yapılan işin türü çalışanların tatmin düzeyini etkiler. İlgi çekici, hoş giden, daha fazla sorumluluk üslenmeyi gerektiren vb. işler bazı çalışanların iş ve yaşam tatminlerini düzeyini artırırken, bazılarının hoşnutsuzluğunu neden olabilmektedir (Chacko, 1983). Diğer taraftan Irani ve Scherler (2002) işin kendisi ile çalışanların olumlu düşüncelere sahip olması arasında pozitif yönlü ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

İletişim (Communication): İşletme (organizasyon) içerisindeki iletişim (Örn. ast-üst arasında ve çalışanlar arasında gerçekleşen iletişim), işgörenlerin iş tatmini düzeyini artırır veya azaltabilir.

YÖNTEM

Çalışma kapsamında verilerin temin edilmesi için nicel yöntem kullanılmış ve Ankara’da faaliyet gösteren havacılık bakım merkezlerinde çalışan iş görenlere anket uygulanmıştır. Toplanan veriler istatistiki yöntemlerle irdelenmiş; bu kapsamda söz konusu bakım merkezlerindeki çalışanların iş tatmini düzeyleri, iş tatmini ile alt boyutları arasındaki ilişkiler ve demografik faktörlerin iş tatminine ve alt boyutlarına etkileri incelenerek analiz edilmiştir.

Çalışma için oluşturulan araştırma soruları “Havacılık bakım merkezlerinde çalışanlarının iş tatmin düzeyleri nasıldır? Çalışanların demografik özellikleri çalışanların iş tatmini ve iş tatmininin alt boyutlarını nasıl etkilemektedir?” şeklinde ifade edilmiştir.

Araştırmada; iş tatmini ile *iş tatmininin alt boyutları olan ücret, yükselme-kariyer, sosyal haklar, arkadaşlar, ödül, idare usulleri, iletişim, yönetici davranışları* ve çalışanların demografik özelliklerinin ilişkili olabileceği varsayılmış, uygulamada da bu varsayımın doğruluğu analiz edilmiştir.

Araştırmanın örneklem grubunun evreni temsil edebilecek nitelikte olduğu, katılımcıların anket sorularını doğru anladıkları ve içtenlikle doğru cevapladıkları varsayılmıştır. Kullanılan istatistiksel tekniklerin ve yapılan analizlerin araştırmanın amacına uygun olduğu değerlendirilmiş ve aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H1: Havacılık bakım merkezlerinde çalışanların iş tatmin düzeyleri yüksektir.

H2: Çalışanların iş tatmini düzeyi demografik özelliklerine (cinsiyete, medeni duruma, eğitim durumuna, unvana, toplam çalışma süresine) göre farklılaşmaktadır.

H2a: Çalışanların iş tatmini düzeyi cinsiyete göre farklılaşmaktadır.

H2b: Çalışanların iş tatmini düzeyi medeni durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H2c: Çalışanların iş tatmini düzeyi eğitim durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H2d: Çalışanların iş tatmini düzeyi unvanlarına göre farklılaşmaktadır.

H2e: Çalışanların iş tatmini düzeyi toplam çalışma sürelerine göre farklılaşmaktadır.

H3: Çalışanların iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algıları demografik özelliklerine (cinsiyete, medeni duruma) göre farklılaşmaktadır.

H3a: Çalışanların iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algıları cinsiyete göre farklılaşmaktadır.

H3b: Çalışanların iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algıları medeni durumlarına göre farklılaşmaktadır.

Araştırmanın sonuçları sadece Ankara’da faaliyet gösteren havacılık bakım merkezlerinde çalışanlar için geçerlidir. Sonuçlar Türkiye genelindeki havacılık bakım merkezlerine ilişkin yapılacak çalışmalarda da değerlendirilebilir. Ancak bulguların

Ankara dışındaki havacılık bakım merkezleri için genelleştirilmesi uygun değildir. Çalışma kapsamında yapılan değerlendirmeler, ankete katılanların sorulara verdiği cevaplar dikkate alınarak yorumlanmıştır. Bu nedenle söz konusu yorumlar ankete katılanların düşünceleri, değer yargıları ve fikirleri için geçerlidir.

Araştırmanın evrenini, Ankara’da faaliyet gösteren havacılık bakım merkezlerinde çalışan 1730 personel oluşturmaktadır. Örneklem büyüklüğü ise aşağıda gösterilen formül doğrultusunda hesaplanmıştır (Bal, 2001: 113-114). Formüle göre %95 güven aralığında ana kitleyi (evreni) temsil etme kabiliyeti olan örneklem büyüklüğü 314 olarak hesaplanmıştır.

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{[(N-1) * t^2] + (p * q * Z^2)}$$

$$n = \frac{1730 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{[(1730-1) * 0.05^2] + (0.5 * 0.5 * 1.96^2)} = \frac{1661,5}{5,3} = 314 \text{ (değer yukarı yuvarlanmıştır)}$$

Formülde kodlanan harflerin (n, N, t, p, q, Z) açıklamaları şu şekildedir;

n: Örneklem büyüklüğü,

N: Evren büyüklüğü,

t: Göz yumulabilir yanılğı (p<0.05),

p: İncelenen olayın gerçekleşme olasılığı (0,50 olarak alınmıştır),

q: İncelenen olayın gerçekleşmeme olasılığı (1-p),

Z: Güven düzeyine göre standart değer (normal dağılım %95 için 1.96).

Araştırma verileri, Ankara’daki beş adet havacılık bakım merkezinin farklı kademelerinde çalışan ve kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiş olan personele, Ocak-Şubat 2019 döneminde uygulanan anket çalışmasıyla toplanmıştır.

Örneklemin ana kütleyi iyi temsil etmesi gerektiği göz önünde bulundurulmuş, bu kapsamda mümkün olduğunca farklı sosyo-kültürel ve sosyoekonomik özellikleri olan iş görenlere ulaşılmaya çalışılmıştır. Katılımcılara dağıtılanlardan 400 adet anket formundan, geri dönen toplam 333 adet anketin araştırma kapsamında incelenebilecek nitelikte olduğu belirlenmiştir.

Veri toplamak amacıyla; Spector (1985; 1997) geliştirdiği, Yelboğa (2009)’nın Türkçe’ye uyarladığı ve geçmişte Türkiye’de yapılmış çalışmalarda (Aydemir, 2013; Koç ve Titiz, 2016; Erbay ve Arslan, 2017) da kullanılmış olan İş Tatmin Ölçeği (Job Satisfaction Scale-JSS)nden yararlanılmıştır. Anket formunda; birinci bölümde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 7 soru, ikinci bölümde ise iş tatmini ve alt boyutlarına ilişkin 36 soru olmak üzere toplam 43 adet soru yer almıştır. Sorular hazırlanırken 5’li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır. Anket sonuçları SPSS 22 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmada kullanılan veriler, Cronbach Alfa katsayısına göre değerlendirilmiş ve “İş Tatmini” değişkeni (alfa (α)=0,834) toplam 36 soru ile incelenmiştir. Bu kapsamda iş tatmininin alt boyutlarından “ücret” değişkeni (α =0. 827) 4 soru, “yükselme-kariyer” (α =0.821) 4 soru, “sosyal haklar” (α =0.817) 4 soru, “çalışma/iş arkadaşları” (α =0.826) 3 soru, “ödül” (α =0.852) 4 soru, “işin doğası” (α =0.828) 7 soru, “yönetim şekli/idare usulleri” (α =0.820) 3 soru, “iletişim” (α =0.839) 3 soru ve “yönetici davranışları” değişkeni ise (α =0.820) toplam 4 soru ile araştırılmıştır (Tablo 1).

Anketin soruları arasındaki ilişkilere işaret eden iç tutarlılık değeri, kabul edilebilir değer olan (α =0.70)’ten yüksektir (Bayram, 2004, s.127; Gürbüz ve Şahin, 2016, s.323). Kalaycı (2009) tarafından belirtilen güvenilirliğe ilişkin değer aralıkları dikkate alındığında da, araştırmada kullanılan ölçeğin yüksek derecede güvenilirliğe sahip olduğu anlaşılmaktadır. Araştırmada elde edilen verilerin güvenilirlik analizi tamamlandıktan sonra, veri toplamak amacıyla kullanılan ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Skewness ve Kurtosis çarpıklık değerleri kontrol edilmiş, “+1 ile -1” arasında kalan değerlerden çalışma verilerinin normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır.

Ankete katılanlarla ilgili demografik bilgiler incelendiğinde, büyük çoğunluğunun genç sayılabilecek 30-50 yaş arasında olduğu görülmektedir (%0,6’sı 21-25 yaş, %14,1’i 26-30 yaş, %16,5’i 31-35 yaş, %18,9’u 36-40 yaş, %30’u 41-45 yaş, %19,8’i ise 46 ve daha büyük yaşta). Bu kapsamda çalışanların %13,5’si kadın (45 personel), %86,5’i erkek (286 personel), %86,2’si evli (287 personel) ve %13,8’i bekârdır (evlenmemiş, eşinden ayrılmış veya eşi vefat etmiş olanlar da dâhildir).

Katılımcıların eğitim durumu incelendiğinde; %0,3 ilkököl, %4,5 ortaokul, %19 lise, %16,8 yüksekokul, %40,2 lisans, %18,9 yüksek lisans ve %0,3 oranında doktora eğitimi almış iş gören olduğu ortaya çıkmıştır. Sonuçlardan da anlaşıldığı şekilde; hava araçlarının bakımı için teknik hizmet sağlayan ve altyapı gerektiren Bakım Merkezlerindeki iş görenlerin önemli bir kısmı (yaklaşık %80) ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitim almışlardır.

Araştırma için görüşleri alınan iş görenlerden %4,5’i şef, %26,4’ü mühendis, %64,3’ü teknik personel ve %4,8’i idari personel kadrolarında görev yapmaktadır. Değerlendirmeye dâhil edilen anketleri dolduranların görevleri incelendiğinde, Hava Araçları Bakım Merkezlerindeki çalışanların çoğunluğunun (yaklaşık %90) mühendis, teknisyen vb. teknik personelden oluştuğu dikkat çekmektedir.

Katılımcıların çalışma süreleri incelendiğinde, aynı iş yerinde 5 yıldan uzun süredir çalışanların %90 civarında olduğu anlaşılmaktadır (%9’u 1-5 yıl; %7,2’si 6-10 yıl; %10,5’i 11-15 yıl; %18,9’u 16-20 yıl; %29,3’ü 21-25 yıl; % 24,9’u 26 yıl ve üzerinde çalışma süresi). Bu kapsamda söz konusu personelin iş tatmini ve iş tatmini etkileyen demografik faktörlerle ilgili değerlendirme yapıp görüş bildirecek birikime sahip olduğu söylenebilir. Diğer taraftan, iş görenlerin mevcut iş yerindeki çalışma süreleri incelendiğinde, 6-10 yıl süreyle aynı işletmede çalışan personelin (%56) en büyük grubu oluşturduğu görülmektedir (1-5 yıl: %14,7; 11-15 yıl: %8,4; 16-20 yıl: %5,1; 21-25 yıl: %9,6; 26 yıl ve üzeri: %6).

Ankete katılanların örgütsel yapı (teşkilat) içindeki görevleri ve mesleki deneyimi genel olarak değerlendirildiğinde; söz konusu Havacılık Bakım Merkezlerinde işini iyi bilen, ehil, konusunda uzmanlaşmış profesyonel personelin istihdam edildiği ve bu iş görenlerin kaliteli hizmet sağlayabileceği söylenebilir.

Çalışmada daha sonra iş tatmini ve iş tatmininin alt boyutları olan değişkenlere ilişkin ortalamalar tespit edilmiştir (Tablo 1). Değişkenlere ait ortalama değerlerin genellikle kararsızlık düzeyinde olduğu ortaya çıkmıştır. (Ölçekte yer alan değişkenlere ait soruların ortalamaları da incelemeye dâhil edilmiş, yine aynı sonuçlar gözlemlenmiştir).

Değişkenlerin ortalama değerlerin incelendiğinde; genel olarak çalışanların iş tatmin düzeyleri ile iş tatmininin alt boyutlarından olan “ücret, ödül ve arkadaşlar” değişkenlerine ilişkin değerlerin ortalamasının üzerinde olduğu belirlenmiştir. Başka bir deyişle; çalışanların genel olarak iş tatmin düzeylerinin yüksek (iyi) olduğu, ayrıca “ücret, ödül ve arkadaşlar” açısından iş görenlerin memnun oldukları söylenebilir. İş tatmininin diğer alt boyutları (yükselme-kariyer, sosyal haklar, işin doğası, idare usulleri, iletişim ve yönetici davranışları) açısından çalışanların tatmin olma durumunun gerçekleşmediği (tatmin olmadıkları) ifade edilebilir. Bu sonuçlara göre H1 hipotezi (Havacılık bakım merkezlerinde çalışanların iş tatmin düzeyleri yüksektir.) kabul edilmiştir.

Tablo 1: Değişkenlerin Güvenilirlik Analizleri, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

| Ölçek ve Alt Boyutları | Cronbach's Alpha (α) | Soru Numarası | Soru Sayısı | N | Ortalama | Standart Sapma |
|------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------|-----|----------|----------------|
| İş Tatmini | 0,834 | 36 sorunun tamamı | 36 | 333 | 3,0138 | 0,3816 |
| -Ücret | 0.827 | 1-10-19-28 | 4 | 333 | 3,2613 | 0,5684 |
| -Ödül | 0.852 | 5-21-23-32 | 4 | 333 | 3,1351 | 0,5715 |
| -Yükselme-Kariyer | 0.821 | 2-11-20-33 | 4 | 333 | 2,7357 | 0,5949 |
| -Sosyal Haklar | 0.817 | 4-13-22-29 | 4 | 333 | 2,8821 | 0,6079 |
| -Arkadaşlar | 0.826 | 7-16-25 | 3 | 333 | 3,2222 | 0,6550 |
| -İşin doğası | 0,828 | 6-8-14-17-24-27-35 | 7 | 333 | 3,0108 | 0,5817 |
| -İdare Usulleri | 0.820 | 15-31-36 | 3 | 333 | 2,9630 | 0,6649 |
| -İletişim | 0.839 | 9-18-26 | 3 | 333 | 2,7497 | 0,5861 |
| -Yönetici Davranışları | 0.820 | 3-12-30-34 | 4 | 333 | 2,9197 | 0,5668 |

Çalışanların demografik özellikleri ile iş tatmini (ve iş tatmininin alt boyutları) arasındaki ilişkileri analiz etmek amacıyla, “t” testi ve “one-way anova” testi kullanılmıştır. Başka bir deyişle; iki bağımsız değişkenin örneklem ortalamaları arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığını tespit etmek için “t” testi, ikiden fazla bağımsız değişkenin örneklem ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı

olup olmadığını ve değişkenler arası farklılığın hangi değişkenden kaynaklandığını belirlemek için “one-way anova” testi kullanılmıştır (Çoşkun vd., 2015 s.182-199).

Cinsiyete göre grup farklılıkları t-testi ile değerlendirildiğinde; bir bütün olarak “iş tatmini” ile iş tatmininin alt boyutlarından “yükselme-kariyer ve iletişim” değişkenlerinin örneklem ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) farklılıklar olduğu tespit edilmiştir (Tablo 2).

Tablo 2: Cinsiyet Açısından İş Tatmin Düzeyi t Testi

| | Cinsiyet | N | X | SS | F | P | t |
|------------------|----------|-----|--------|--------|--------|------|--------|
| Yükselme-Kariyer | Kadın | 45 | 2,5833 | ,75754 | 13,416 | ,000 | -1,855 |
| | Erkek | 288 | 2,7595 | ,56320 | | | |
| İletişim | Kadın | 45 | 2,8519 | ,78030 | 17,368 | ,000 | 1,258 |
| | Erkek | 288 | 2,7338 | ,54963 | | | |
| İş Tatmini | Kadın | 45 | 2,9877 | ,50498 | 3,905 | ,049 | -,493 |
| | Erkek | 288 | 3,0178 | ,35954 | | | |

Başka bir deyişle, kadın ve erkek çalışanların; genel olarak iş tatmini, iletişim ve kariyer-yükselme algılarının farklı olduğu söylenebilir. Bu durumda H2a hipotezi (*Çalışanların iş tatmini düzeyi cinsiyete göre farklılaşmaktadır.*) kabul edilmiştir. H3a hipotezi (*Çalışanların iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algıları cinsiyete göre farklılaşmaktadır.*) ise iş tatmininin alt boyutlarından sadece “yükselme-kariyer ve iletişim” değişkenlerinde anlamlı farklılıklar olduğundan kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 3: Medeni Durum Açısından İş Tatmin Düzeyi t Testi

| | Medeni Durum | N | X | SS | F | p | T |
|------------------|--------------|-----|--------|--------|--------|------|-------|
| Yükselme-Kariyer | Evli | 287 | 2,7770 | ,56323 | 19,011 | ,000 | 3,206 |
| | Bekâr | 46 | 2,4783 | ,71846 | | | |
| Sosyal Haklar | Evli | 287 | 2,8990 | ,56274 | 14,608 | ,000 | 1,263 |
| | Bekâr | 46 | 2,7772 | ,83704 | | | |
| İletişim | Evli | 287 | 2,7375 | ,55681 | 11,958 | ,001 | -,951 |
| | Bekâr | 46 | 2,8261 | ,74615 | | | |
| İş Tatmini | Evli | 287 | 3,0278 | ,35625 | 7,443 | ,007 | 1,678 |
| | Bekâr | 46 | 2,9263 | ,50881 | | | |

Çalışanların medeni durumuna göre grup farklılıkları incelendiğinde; bir bütün olarak “iş tatmini” ile iş tatmininin alt boyutlarından “yükselme-kariyer, sosyal haklar ve iletişim” değişkenlerinin örneklem ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. (Tablo 3). Başka bir deyişle, evli ve bekâr çalışanların; genel olarak iş tatmini, iletişim, sosyal haklar ve kariyer-yükselme algılarının farklı olduğu söylenebilir. Bu durumda H2b hipotezi (*Çalışanların iş tatmini düzeyi medeni durumlarına göre farklılaşmaktadır.*) kabul edilmiştir. H3b hipotezi (*Çalışanların iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algıları medeni durumlarına göre*

farklılaşmaktadır.) ise iş tatminin alt boyutlarından sadece “yükselme-kariyer, sosyal haklar ve iletişim” değişkenlerinde anlamlı farklılıklar olduğundan kısmen kabul edilmiştir.

Çalışanların eğitim durumuna göre grup farklılıkları incelendiğinde; bir bütün olarak “iş tatmini” için istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. (Tablo 4). İlkokul, ortaokul ve doktora mezunu çalışanların tamamı, toplam çalışanlar içerisinde %5’ten daha az bir oranda bulunduğundan, söz konusu eğitim seviyesindeki çalışanların iş tatmin durumlarına ilişkin anlamlı farklılıklar oluşmamıştır.

Tablo 4: Eğitim Durumu Açısından İş Tatmininin Değerlendirilmesi

| Dependent Variable | | (I) Eğitim Durumu | (J) Eğitim Durumu | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig. |
|--------------------|-----------|-------------------|-------------------|-----------------------|------------|------|
| İş tatmini | Tukey HSD | Lise | Lisans | ,20578* | ,06395 | ,012 |
| | | Yüksekokul | Lisans | ,26983* | ,06661 | ,001 |
| | | Lisans | Lise | -,20578* | ,06395 | ,012 |
| | | | Yüksekokul | -,26983* | ,06661 | ,001 |
| | | | Yüksek Lisans | -,29573* | ,06395 | ,000 |
| | | Yüksek Lisans | Lisans | ,29573* | ,06395 | ,000 |

Başka bir deyişle, lise, yüksekokul, lisans ve yüksek lisans mezunu çalışanların; genel olarak iş tatmini algılarının farklı olduğu söylenebilir. Bu durumda H2c hipotezi (*Çalışanların iş tatmini düzeyi eğitim durumlarına göre farklılaşmaktadır.*) kabul edilmiştir.

Tablo 5: Çalışanların Unvanı Açısından İş Tatmininin Değerlendirilmesi

| Dependent Variable | | (I) Unvan | (J) Unvan | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig. |
|--------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------------|------------|------|
| İş tatmini | Tukey | Mühendis | Teknik personel | ,24683* | ,05398 | ,000 |
| | HSD | Teknik personel | Mühendis | -,24683* | ,05398 | ,000 |

Çalışanların unvanlarına göre grup farklılıkları incelendiğinde; bir bütün olarak “iş tatmini” için istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. (Tablo 5).

Toplam çalışanlar içerisinde %5’ten daha az oranda bulunan şef ve idari personel konumundaki çalışanların iş tatmin durumlarına ilişkin anlamlı farklılıklar oluşmamıştır. Diğer taraftan Mühendis (%26,4) ve teknik personel (%64,3) arasındaki unvana bağlı negatif yönlü ilişkinin, benzer işler yapmalarına rağmen iş sonucunda farklı kazanımlar elde etmelerinden kaynaklanabileceği kıymetlendirilmektedir. Bu kapsamda teknik personelin ve mühendislerin iş tanımlarının yeniden gözden geçirilmesi yararlı olabilir.

Sonuç olarak katılımcıların yaklaşık %90'ını oluşturan teknik personel ve mühendislerin iş tatmin durumlarına ilişkin anlamlı farklılıklar tespit edildiğinden, H2d hipotezi (*Çalışanların iş tatmini düzeyi unvanlarına göre farklılaşmaktadır.*) kabul edilmiştir.

Çalışanların toplam çalışma sürelerine göre grup farklılıkları incelendiğinde; bir bütün olarak "iş tatmini" için istatistiksel olarak anlamlı ($p < 0,05$) farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. (Tablo 6). Toplam çalışma süresi en fazla olan grubun (% 24,9'u 26 yıl ve üzerinde çalışma süresi) iş tatminine ilişkin algılarının diğer grupların yaklaşık tamamından pozitif yönde yarıştığı dikkat çekmektedir. Bu nedenle toplam çalışma süresi artan çalışanların iş tatmin düzeylerinin de arttığı söylenebilir. Diğer taraftan iş tatmin düzeyi daha düşük olan yaşları genç çalışanlarla yakından ilgilenmesinin olumlu sonuçlar doğuracağı söylenebilir.

Tablo 6: Toplam Çalışma Süresi Açısından İş Tatmininin Değerlendirilmesi

| Dependent Variable | | (I) Toplam Çalışma Süresi (yıl) | (J) Toplam Çalışma Süresi (yıl) | Mean Difference (I-J) | Std. Error | Sig. |
|--------------------|-----------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------|------------|------|
| İş tatmini | Tukey HSD | 6-10 | 26 yıl ve üstü | -,47462* | ,09464 | ,000 |
| | | 11-15 | 26 yıl ve üstü | -,30227* | ,08230 | ,004 |
| | | 16-20 | 21-25 | -,19148* | ,06594 | ,045 |
| | | | 26 yıl ve üstü | -,45191* | ,06824 | ,000 |
| | | 21-25 | 16-20 | ,19148* | ,06594 | ,045 |
| | | | 26 yıl ve üstü | -,26043* | ,06092 | ,000 |
| | | 26 yıl ve üstü | 6-10 | ,47462* | ,09464 | ,000 |
| | | | 11-15 | ,30227* | ,08230 | ,004 |
| | | | 16-20 | ,45191* | ,06824 | ,000 |
| | | | 21-25 | ,26043* | ,06092 | ,000 |

Bu durumda H2e hipotezi (*Çalışanların iş tatmini düzeyi toplam çalışma sürelerine göre farklılaşmaktadır.*) kabul edilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışanların iş tatmini, etkin bir insan kaynakları planlaması ve yönetimi sonucunda ortaya çıkar. Organizasyondaki sorunların tespiti açısından iş görenlerin iş tatmini düzeylerinin düşmesi, önemli bir göstergedir. İş tatmini etkileyen faktörlerden demografik değişkenler dikkat çekici olduğundan, değişkenlerden kaynaklanan farklılaşmaları irdeleyen çok sayıda araştırma yapılmıştır (Arslan ve Demir, 2017; Soysal vd., 2017; Karaman, 2018).

Araştırmalardan edilen bulgular çalışanların iş tatmin düzeylerinin; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, meslek, iş yeri deneyimi, mesleki deneyim, statü/unvan vb. değişkenlere bağlı olarak farklılaştığını ortaya koymuştur. (Koç ve Titiz, 2016; Aksu, 2012; Bilgiç, 1998; Pınar vd., 2008; Yıldız vd., 2003). Örneğin Bilgiç (1998),

çalışanların evli olup olmamaları ile iş tatmini düzeyleri arasında herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır. Dolayısıyla konuya ilişkin yeni çalışmaların yapılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

Ticari hava taşımacılığında kullanılan sivil ve resmi her türlü hava aracına bakım ve onarım hizmeti sağlayan havacılık bakım merkezlerindeki çalışanların iş tatmini, hizmet kalitesi açısından hayati öneme sahiptir. Hizmet üreten benzeri örgütlerde çalışanların iş tatmin düzeylerinin izlenmesine ve iyileştirilmesine ihtiyaç vardır. Bu çalışmada; havacılık bakım merkezlerindeki çalışanların iş tatmini düzeylerini araştırmak, iş tatmini ile alt boyutları arasındaki ilişkileri incelemek ve demografik faktörlerin iş tatminine ve alt boyutlarına etkilerini analiz etmek amaçlanmıştır.

Araştırma sonucunda demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, toplam çalışma süresi ve unvan farklılıklarının çalışanların tatmin düzeyini önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. Özellikle kadın ve erkek çalışanların iş tatmininin alt boyutlarından “iletişim ve kariyer-yükselme” ile ilgili algılarının farklı olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan evli ve bekâr çalışanların “iletişim, sosyal haklar ve kariyer-yükselme” şeklindeki iş tatmininin alt boyutlarına ilişkin algılarında farklılıklar olduğu belirlenmiştir.

Lisans mezunu çalışanların (%40) iş tatmin seviyelerindeki farklılık dikkat çekicidir; nedenlerinin araştırılması, irdelenmesi ve iyileştirme önlemlerinin alınması gerektiği düşünülmektedir. Mühendis (%26,4) ve teknik personel (%64,3) arasındaki unvana bağlı negatif ilişkinin, benzeri işleri yaparken farklı kazanımlar elde etmelerinden kaynaklandığı kıymetlendirilmektedir. Bu kapsamda teknik personelin ve mühendislerin iş tanımlarının yeniden gözden geçirilmesi yararlı olabilir.

Araştırma sonuçlarına göre çalışanların toplam çalışma süresi ve aynı iş yerinde çalışma süresi arttıkça, çevreye ve yaptıkları işlere uyumlarının arttığı anlaşılmaktadır. Diğer taraftan iş tatmin düzeyi daha düşük olan genç çalışanlarla yakından ilgilenmesinin ve iş tatminlerini arttırıcı önlemler geliştirilip uygulanmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akıncı, Z. (2002), Turizm Sektöründe İşgören İş Tatminini Etkileyen Faktörler: Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama, Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 4. s.1-25.
- Aksu, N. (2012). İş Tatmininin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi. Polis Bilimleri Dergisi. 14. (1):59-79.
- Armstrong, M. (2006). A Handbook of Human Resource Management Practice, Tenth Edition, Kogan Page Publishers

- Arslan, E.T., Demir, H. (2017). “İşe Angaje Olma ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: Hekim ve Hemşireler Üzerine Nicel Bir Araştırma”. *Yönetim ve Ekonomi*. C.24 (2): 371-389.
- Aşan, Ö., Erenler, E. (2008). İş Tatmini ve Yaşam Tatmini İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (2): 203-216.
- Aydemir P., Erdoğan E. (2013), İş Görenlerin Ücret Tatmini, İş Tatmini ve Performans Algısı, *Kamu İş*; Cilt:13,Sayı:2, s.127-153
- Aziri, B. (2011). Job Satisfaction: A Literature Review. *Management Research and Practice*, 3 (4), 77-86.
- Bakan, İ., Büyükeşe, T. (2011). Örgütsel İletişim ve İş Tatmini Unsurları Arasındaki İlişkiler: Akademik Örgütler İçin Bir Alan Araştırması. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (7), 1-30.
- Bal, H. (2001). Bilimsel Araştırma Yöntem ve Teknikleri. Süleyman Demirel Üniversitesi Basımevi, Yayın No: 20, Isparta.
- Bayram, N. (2004). Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi. Bursa, Ezgi Kitabevi.
- Berry, L.M. (1997). *Psychology at Work: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*, Mc. Graw Hill Companies Inc. San Francisco
- Bilgiç, R. (1998). The Relationship Between Job Satisfaction And Personal Characteristics Of Turkish Workers. *Journal of Psychology*, 132 (5): 549-558.
- Bowen, B. E. (1980). Job Satisfaction of Teacher Educators in Agriculture. Unpublished doctoral dissertation, The Ohio State University, Columbus.
- Castillo, J. X., Cano J., (2004). Factors Explaining Job Satisfaction Among Faculty, *Journal of Agricultural Education*. Vol.45. Number 3: 65-74, DOI: 10.5032/jae.2004.03065
- Chacko, T. I. (1983). Job and life satisfactions: A causal analysis of their relationships. *Academy of Management Journal*, Vol.26 (1): 163-169.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. (2015). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı, Serkan Yayıncılık 8.Baskı, Sakarya.
- Davis, G. (2004). Job Satisfaction Survey Among Employees in Small Business, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11 (4): 495-503.
- Davis, K. (1984), (Çev. Kemal Tosun ve diğerleri), *İşletmede İnsan Davranışı- Örgütsel Davranış*, İstanbul Üni. İşletme Fak. Yayınları, Yayın No:136, İstanbul
- Erbay, E., Aslan, E. (2017). Ankara Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürlüğüne Bağlı Çocuk Evlerinde Çalışan Bakım Elemanları ve Çocuk Evi Sorumlularının İş Doyumu ve Tükenmişlik Düzeyleri. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (2), s.535-556.

- Erdil, O., Keskin, H., İmamoğlu, S. Z., Erat, S. (2004). Yönetim Tarzı ve Çalışma Koşulları Arkadaşlık Ortamı ve Takdir Edilme Duygusu ile İş Tatmini Arasındaki İlişkiler: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1: 17- 26.
- Erdoğan, İ. (1996), İşletme Yönetiminde Örgütsel Davranış. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları, Yayın No: 266/158.
- Ergeneli, A., Eryiğit, M. (2001). Öğretim Elemanlarının İş Tatmini: Ankara'da Devlet ve Özel Üniversite Karşılaştırması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19 (2), 159-178.
- Eroğlu, K. (2011), Örgütsel İletişim ile İş Tatmini Unsurları Arasındaki İlişkiler: Kuramsal Bir İnceleme, *Ege Akademik Bakış*, 11 (1): 121-136.
- Ertürk, E., Keçecioglu, T. (2012), Çalışanların İş Doyumları ile Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkiler: Öğretmenler Üzerine Örnek Bir Uygulama, *Ege Akademik Bakış*, C. 12, S.1, s.39-52.
- Gürbüz, S., Şahin, F. (2016). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz, (Gözden geçirilmiş ve Güncellenmiş 3. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Herzberg, F., Mausner, B., Snyderman, B. B. (1959). *The Motivation to Work*. New York: John Wiley & Sons.
- Irani, T., Scherler, C. (2002), Job Satisfaction as an Outcome Measure of the Effectiveness of an Agricultural Communications Academic Program, *Journal of Agricultural Education*, 43 (1): 12-23 DOI: 10.5032/jae.2002.01012
- Kalaycı, Ş. (2009), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara
- Karaman, D. (2018). Demografik Özelliklerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Uygulama. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (1), 65-78.
- Keleş, H.N. (2007), İş Tatmininin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisine İlişkin İlaç Üretim ve Dağıtım Firmalarında Yapılan Bir Araştırma, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7 (13): 243-263
- Koç, M., Titiz, H. (2016). Kadın Yöneticilerde İş Tatmin Düzeylerinin Orta Yetişkinlik Dönemi Açısından İncelenmesi. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, (15) : 331-364.
- Locke, E. A. (1969), What is Job Satisfaction. *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol:4: 309-336.
- Locke, E.A. (1983) *The Nature and Causes of Job Satisfaction*. In: Dunnette, M.D., Ed., *Handbook of Industrial Psychology*, Rand-McNally College Publishing Company, Chicago, 1297-1349

- Luthans, F., (1995). *Organizational Behavior*. McGraw-Hill, Inc., New York, USA
- Mercer, D. (1997), *Job Satisfaction and the Secondary Headteacher: The Creation of a Model of Job Satisfaction, School Leadership and Management*. V. 17, N. 1: 57-68
- Muchinsky, P. M. (2006). *Psychology Applied to Work: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*. Cengage Learning.
- Oshagbemi, T. (1997). *The Influence of Rank on the Job Satisfaction in Higher Education*. *Education and Training*, 39, 354-359 as cited in Schulze, S. (2006). *Factors Influencing the Job Satisfaction of Academics in Higher Education*. *SAJHE*, 20(2), 318-335.
- Örücü, E., Esenkal, F. (2005). “Konaklama İletmelerinde İş Gören Tatminini Etkileyen Faktörler (Bandırma ve Erdek Örneği)”, *Balıkesir Üniversitesi SBE Dergisi*, Vol:8, No:14, s:141-166.
- Özdevecioğlu, M. (2004). *Algılanan Örgütsel Desteğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkileri*. *Türkiye ve Ortadoğu Amme İdare Enstitüsü Dergisi*, 37 (4): 97-115.
- Padilla-Velez, D. (1993). *Job satisfaction of Vocational Teachers in Puerto Rico*. Unpublished doctoral dissertation, The Ohio State University, Columbus.
- Pekdemir, İ., Özçelik, O., Karabulut, E., Arslantaş, C.C. (2006). *Personel Güçlendirme, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma*, *Verimlilik Dergisi*, 2006/4: 12-36.
- Pınar, İ., Kamaşak, R., Bulutlar, F. (2008); *İş Tatmini Oluşturan Boyutların Toplam Tatmin Üzerindeki Etkilerinin Doğrulayıcı Faktör Analizi ile İncelenmesi Üzerine Türk İşletmelerinde Bir Araştırma*, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37 (2): 151-166.
- Pierchy, N.F., (1998). “Barriers to Implementing Relationship Marketing: Analysing the Internal Market-Place”. *Journal of Strategic Marketing*, Vol.6: 209-228.
- Poyraz, K., Kama, B., (2008). *Algılanan İş Güvencesinin, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi*. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.13 (2):143-164.
- Sabuncuoğlu, Z., Tüz, M. (2005), *Örgütsel Psikoloji*, Alfa Aktüel Basım Yayın, Bursa, s.62.
- Sabuncuoğlu, Z., Vergiliel, Tüz, M. (2016). *Örgütsel Davranış*, (6. Baskı), Bursa: Aktüel Yayıncılık
- Schultz, D.P., Schultz, S.E. (2005) *Psychology And Industry Today: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*, 9th Edition, New York, Macmillan Publishing.

- Shahid, B. (2002). An Extension and Evaluation of Job Characteristics, Organizational Commitment and Job Satisfaction in an Expatriate, Quest Worker, Sales Setting. *Journal of Personal Selling and Sales Management*. V. 22: 1-11.
- Soysal, A., Öke, P., Yağar, F., Tunç, M. (2017), “Örgütsel İletişim ve İş Tatmini Düzeylerinin İncelenmesi: Bir Özel Hastane Örneği”. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C.37: 243-253.
- Spector, P. E. (1985). Measurement of human service staff satisfaction: Development of the Job Satisfaction Survey. *American journal of community psychology*, 13 (6), 693-713.
- Spector, P.E. (1997). *Job Satisfaction: Application, Assesment, Causes and Consequences*. Thousand Oaks, C.A.:Sage Publications.
- Tengilimoğlu, D. (2005). Hizmet işletmelerinde liderlik davranışları ile iş doyumunu arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1 (24): 23-45.
- Yelboğa, A. (2007). Bireysel Demografik Değişkenlerin İş Doyumu ile İlişkisinin Finans Sektöründe İncelenmesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (2): 1-18.
- Yelboğa, A. (2009). Validity and Reliability of the Turkish Version of The Job Satisfaction Survey (JSS). *World Applied Sciences Journal*, 6 (8):1066-1072.
- Yelboğa, A. (2012). Örgütsel Adalet ile İş Doyumu İlişkisi: Ampirik Bir Çalışma (The Relationship Between Organizational Justice and Job Satisfaction: An Empirical Study). *Ege Akademik Bakış (Ege Academic Review)*, 12 (2): 171-182.
- Yıldız, N., Yolsal, N., Ay, P., Kıryan, A. (2003). İstanbul Tıp Fakültesi'nde Çalışan Hekimlerde İş Doyumu. *İstanbul Tıp Fakültesi Mecmuası*, 66 (1), 34-41

Potential for the Portfolio Diversification in Emerging Markets: A Survey of Empirical Evidence

Nermina POBRIĆ¹

ABSTRACT

Finding diversification opportunities in emerging markets presents continuous challenge for international investors. This is the case because diversification opportunities in emerging markets change as a result of change in the expected level, dynamics and direction of cross-country, cross-area and cross-assets correlations, as well as the expected (dis)appearance of volatility transmission across countries and areas. In order to provide the most up-to-date evidence on potential for the portfolio diversification in emerging markets, the author will use recent literature. According to the author's findings, potential for portfolio diversification still exists in all emerging markets areas and the majority of individual emerging markets around the world. Additionally, portfolio diversification in different segments of an emerging financial market can also be beneficial to international investors. Due to the variability of key preconditions for international portfolio diversification, investors should frequently adjust their portfolio positions.

Keywords: Portfolio diversification, diversified portfolio, diversification opportunities, diversification benefits, emerging markets.

¹Associate professor, University of East Sarajevo, Faculty of Economics, Brcko, Bosnia and Herzegovina, nermina.pobric.efb@gmail.com (ORCID: 0000-0003-3651-3783)

Introduction

The importance of investing in emerging markets aimed at achieving an optimal mean-variance performance of the portfolio was initially mentioned in the late 1960s to 1970s. It has become the topic especially discussed since the 1990s, when capital investments started to flow steadily to emerging markets due to the liberalization of these markets, capital market integration, an increase in the degree of the openness of domestic financial markets to foreign investors and institutions, rapid development of information technologies, and a decrease in information asymmetries. As financial markets have increasingly integrated with each other across the world, they have tended to co-move more strongly, their behaviour has been more synchronised, the risk of adverse economic shock is more easily transmitted, and in consequence the benefits of international portfolio diversification have also reduced. However, some differential features of emerging markets, such as the existence of certain risks associated with weaker institutional and regulatory framework as compared to the developed markets, higher average asset returns, higher volatilities, and lower correlations with the developed markets, make it almost impossible for diversification benefits to disappear entirely.

The risk-return performance of internationally diversified portfolios varies within and across different global country blocks and different segments of international financial markets. The global blocks for which the diversification opportunities and diversification benefits have often been investigated so far are the major developed countries, SEE countries, BRIC(S) markets, MENA markets, Islamic markets and Asian frontier markets. In this paper, the potential for the portfolio diversification in emerging markets will be investigated in the way that implies the empirical evidence related to portfolio effects of diversifying international portfolio through investment in different blocks of emerging countries to be taken into account.

Diversification benefits for international investors can shape up differently if international portfolios also contain different types of assets, e.g. equity, debt, currency etc. As Miyajima, Mohanty and Chan (2015, p.127) stated: "Foreign investors' appetite was particularly strong for emerging market (EM) local currency denominated bonds". Such occurrence is explained by a greater interest of institutional investors in the portfolio diversification based on the investment in the assets which are expected to offer higher risk-adjusted returns, the improvements of domestic institutions, market infrastructure, macroeconomic fundamentals and monetary policy, global factors, or the inherent volatility of exchange rates in emerging markets. The attractiveness of emerging market local currency denominated bonds has caused a steady increase in the foreign ownership of those bonds since the early 2000s. Investment in other segments of emerging financial markets has not lagged behind.

Finding diversification opportunities in emerging markets that is aimed at creating an efficient portfolio, presents a continuous challenge for international investors. This is the case because diversification opportunities in emerging markets change, as the economic, legal and political landscape across the world changes. To provide the most

up-to-date evidence on potential for the portfolio diversification in emerging markets, we will use recent, that is, up to ten years old literature. We will research the issue by analysing the evidence presented in about 40 empirical studies. The results will be valid under the assumption that they respect the postulates of Markowitz's Modern portfolio theory in making a decision about portfolio diversification. The obtained results are expected to be of use to policy makers and researchers. They could indicate the necessity for national macroeconomic and financial policies in emerging market countries to be continuously adjusted in order to maximise the interest of foreign investors in portfolio investment in a particular country. Researchers could scientifically support policy makers' decision making. Specifically, they could scientifically evaluate the expected effects of changes in economic conditions on potential for portfolio diversification at any given time. Additionally, from time to time, they could update the evidence on potential for the portfolio diversification in earlier investigated combinations of countries and country blocks. Similarly, the researchers could try to discover potential for the portfolio diversification in a new combination of countries or country blocks.

The paper is divided into four sections. In the first section, we will consider the level, dynamics and direction of market co-movements as preconditions for the portfolio diversification in emerging markets in times of stability. In the second section, our attention will be directed at precondition for the portfolio diversification in emerging markets in times of crisis. Opportunities for the portfolio diversification in different areas and across different segments of a financial market will be observed in the third and the fourth sections, respectively. Finally, we will draw a conclusion.

1. Preconditions for the portfolio diversification in emerging markets in times of stability: The level, dynamics and direction of market co-movements

International portfolio diversification is an investment strategy which implies a cross-border, i.e. countries- or areas-dispersed investment in financial assets aimed at reducing portfolio risk. "The idea is that markets which offer high potential in diversification will reduce risk if they are added to a portfolio and exhibit high weights when optimizing the portfolio structure. In addition, if one over proportionally invests in an economy with good diversification abilities, its performance is reduced to a lower extent in comparison to an investor who over proportionally invests in a market with low potential in diversification." (Kellner and Rösch, 2019, p.102074) Besides the limitation of overall portfolio volatility, the internationally diversified portfolio provides investors with an improved risk-adjusted return.

International portfolio diversification is not limited to portfolio diversification in developed markets only, but also in emerging markets. As the world markets have integrated and the correlations among developed markets have increased, international investors have viewed emerging markets as a place where they could exploit the benefits of international portfolio diversification, in the belief that the correlations

between developed markets and emerging markets will be lower than those among developed markets. Investing in emerging markets has been a major trend among investors since the 1990s. “When emerging markets were first touted as interesting investments for global investors in the early 90s, their diversification benefits were emphasized. The emerging market index had a correlation with the world index of about 0.40, leading to considerable diversification benefits. However, this correlation has increased over time (also, see Fernandes, 2005). [...] More recently the correlation stands at 0.90.” (Bekaert and Harvey, 2017, p.11) Today, international investors do not doubt whether to invest in emerging markets or not, but they are constantly searching for an appropriate answer to the question how much to invest in emerging markets. A portion of their portfolio investment allocated to emerging markets should be at least as high as an emerging market capitalization-based weight. Ideally, it should reflect the economic contribution of emerging market countries to the development of the world economy.

Market integration, globalization, the removal of the restrictions related to the movement of financial assets across national borders, market liberalisation, and technological advancement have provided investors with an opportunity to exploit the benefits of international portfolio diversification more easily, but have simultaneously made the process of finding diversification opportunities more complicated for investors because of an increase and the dynamic nature of cross-country, cross-area and cross-assets correlations. The potential benefits of international portfolio diversification are limited or even absent under the condition of the stronger co-movements of individual markets and the groups of markets. Weak co-movements of individual markets and the groups of markets suggest greater diversification advantages for investors. Therefore, the investors, portfolio managers and researchers are particularly interested in the evolution, dynamics (term- and time-variability) and direction of co-movements among developed, emerging and frontier markets. The segment of this evaluation important for the international portfolio management is the one which provides support for assessing the benefits of the diversification implemented by adding individual emerging and frontier markets to the developed markets portfolios. Numerous researchers investigated and wrote about the level, direction and variability of the correlations of investment option returns between different countries and different areas, for example Graham, Kiviahho and Nikkinen (2012), Christoffersen, Errunza, Jacobs and Jin (2014), Christoffersen, Errunza, Jacobs and Langlois (2012), Arouri, Nguyen and Pukthuanthong (2012), Guidi and Ugur (2014), Al Nasser and Hajilee (2016), Mensah and Alagidede (2017), Abbes and Trichilli (2015), Mensi, Shahzad, Hammoudeh, Zeitun, and Rehman (2017), Piljak (2013), Rehman and Shah (2016), Gupta and Guidi (2012), Aluko, Fapetu and Azeez (2018), Najeeb, Bacha and Masih (2015), and Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani (2019).

Graham, Kiviahho and Nikkinen (2012) investigated the co-movement of 22 emerging stock markets from Europe (Czech Republic, Hungary, Poland, Russia and Turkey), Asia (China, India, Indonesia, Korea, Malaysia, the Philippines, Taiwan and Thailand), the Americas (Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Peru), and Middle East/Africa (Egypt, Israel, Morocco and South Africa) with the US stock market over the period

from January 3rd, 2001 to April 28th, 2010. They found a high degree of co-movement in stock prices at relatively lower frequencies (long-term fluctuations), that is, strong long-term co-movement in stock prices over the entire observed period. However, the co-movement was not constant over time. Namely, the pattern of co-movement changed after 2006 when stronger co-movement occurred for relatively higher frequencies, with the exception of co-movement for fluctuations with the duration less than a year at the highest frequencies (i.e. extremely short-term co-movements). Additionally, the co-movement differed by country. The strongest co-movement was found between the USA and Brazil, Mexico, India and Korea, and the weakest one was found between the USA and Egypt and Morocco.

The dynamics in correlations for developed and emerging markets is the issue which was also addressed by Christoffersen, Errunza, Jacobs and Jin (2014) and Christoffersen, Errunza, Jacobs and Langlois (2012). In their research, the first group of authors observed 16 developed markets (Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, France, Germany, Hong Kong, Ireland, Italy, Japan, Netherlands, Singapore, Switzerland, the United Kingdom and the United States) and 16 emerging markets (Brazil, Chile, China, Hungary, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Mexico, Peru, the Philippines, Poland, South Africa, Taiwan, Thailand and Turkey) over the period from 1973 to 2012. The second group of authors employed the data set which consisted of the same 16 developed markets and the same 16 emerging markets plus Argentina, Colombia, and Jordan. Their observed period lasted up to 2009. The results obtained by the two groups of authors suggest that the correlations exhibited upward trend for both developed and emerging markets. While the differences in the levels of correlation for developed markets reduced over time, this did not happen to emerging markets. The whole time in the observed period, the correlations between developed markets were higher than the correlations between emerging markets. “Moreover, for developed markets, the average correlation with other developed markets is higher than the average correlation with emerging markets. For emerging markets, the correlation with developed markets is generally somewhat higher than the correlation with the other emerging markets; however, the differences are small.” (Christoffersen et al., 2014, p.824) As Christoffersen, Errunza, Jacobs and Jin concluded, the adverse effect of an increase in correlations for the portfolio diversification potential cannot be circumvented by occasionally adjusting portfolio weights. The result related to upward trend of correlations was also held when Christoffersen, Errunza, Jacobs and Langlois divided the used set of countries into four regions: the European Union (EU), developed non-EU countries, Latin America, and Emerging Eurasia. In addition, these authors pointed to the substantial nonlinear, i.e. asymmetric tail dependence for both developed and emerging markets. Lower tail dependence was larger than upper tail dependence. Tail dependence also exhibited upward trend, but at the end of the observed period, its level was relatively low for emerging markets in comparison to developed markets.

Arouri, Nguyen and Pukthuanthong (2012) discovered that the degree of the stock market integration between six major Asian and Latin American emerging markets (Brazil, Chile, Korea, Malaysia, Mexico and the Philippines) and three developed markets (Canada, France and the USA) also varied over the observed period. The

observed period lasted from January 1973 to March 2008 for developed markets and from January 1988 to March 2008 for emerging markets. Most emerging markets became more integrated in the last years of the observed period. The local and global factors related to national and international market structures contributed to the time-variability of the degree of financial integration then. Additionally, the relative importance of the local risk premium for emerging markets in the total risk premium was generally great, because there were risks undiversifiable internationally due to market segmentation, but this importance decreased in the last years of the observed period, too.

According to the findings presented in the study of Guidi and Ugur (2014, p.134), “five SEE markets (Bulgaria, Croatia, Romania, Slovenia, and Turkey) and two developed counterparts (Germany and the UK) were weakly co-integrated over the period” 2000–2013, while the observed SEE markets were not co-integrated with the US market. Furthermore, the authors revealed that the co-integration between the SEE and developed markets was time-variable, particularly from the onset of the financial crisis in September 2007 until May 2010.

The existence of the short-run integration between stock returns in the emerging markets of Brazil, China, Mexico, Russia and Turkey, which were analysed as a group, and the developed markets of the USA, the UK and Germany in the period from January 2001 to December 2014 was revealed by Al Nasser and Hajilee (2016). Brazilian and Mexican stock markets had a significant short-run relationship with all the three developed markets. Chinese and Russian stock markets exhibited a significant short-run relationship with German and the UK stock markets, while, Turkish stock market was affected by German and the US stock markets in short term. The authors also found that stock returns in all emerging markets were integrated long-term only with German stock market returns.

The time-varying and weak dependence between emerging African stock markets (Egypt, Nigeria and Kenya), with the exception of the stock market in South Africa, and the developed markets of the United States and United Kingdom, in the period from January 2000 to April 2014, were found by Mensah and Alagidede (2017). “South Africa's upside and downside dependence with advanced markets was clearly distinguishable from the remaining African stock markets.” (Mensah and Alagidede, 2017, p.2) It was relatively strong compared to the dependence of other African markets. In addition, the authors found the evidence of the asymmetric dependence between the observed markets. Such result indicates that stock return co-moved differently in bullish and bearish markets. The authors also found that the extreme downward stock market events in developed markets had a limited impact on African stock markets over the observed period. Therefore, there were no significant downside spillover effects for emerging African stock markets.

Abbes and Trichilli (2015) examined the level and dynamic of integration among 27 developed (Austria, Canada, France, Germany, Hong Kong, Italy, Japan, New Zealand, Singapore, Spain, Switzerland, the United Kingdom and the USA) and emerging

(Bahrain, Brazil, China, Chile, Egypt, India, Indonesia, Jordan, Korea, Kuwait, Malaysia, Mexico, Morocco and Oman) Islamic stock markets from four geographical areas (that is, European, American, Asian and MENA countries), in the period from June 2002 to December 2012. The research was conducted from different aspects: within and between different economic groupings, by taking into account the impact of geographical factor, and under the conditions characteristic of financial crises. Islamic stock markets from similar economic grouping were found to be highly long-run integrated, while those from different economic grouping were found to be partially long-run integrated. No evidence of short-run integration was discovered “between the Austrian Islamic market and all other European Islamic markets. Moreover, French Islamic markets seem to be segmented from Italian and Switzerland Islamic markets. For emerging markets, a high level of integration is noted among the MENA and the Asian Islamic markets” (Abbes and Trichilli, 2015, p.102). European-Asian emerging markets and European-Latin American and MENA-Latin American Islamic markets were the economic groupings for which the lowest level of short-run integration was observed. The US Islamic market was discovered to be “segmented from Bahrain, Kuwait, Morocco, Malaysia, Korea, China and Brazil Islamic stock markets. Also, Japan appears to be segmented from all MENA Islamic indices except for Oman.” (Abbes and Trichilli, 2015, p.102) The level of the integration among Islamic stock markets varied over time, and particularly under the conditions characteristic of financial crises. In time of crises spanning July 2007 to December 2012, it decreased significantly among developed and emerging Islamic markets. Islamic markets are also attractive for the international investors from conventional markets due to low mutual correlation, particularly during the financial turmoil. A decrease in the correlation of Islamic markets to the other markets during the financial turmoil is commonly explained by less leverage effect. The less leverage effect arises as a result of posing an upper limit of debt financing for the entities subject to Shariah law, in accordance with the principles of Islam.

Besides the previously mentioned studies, the study of Mensi, Shahzad, Hammoudeh, Zeitun, and Rehman (2017) confirmed the time-variability of the co-movement between developed stock markets and emerging as well as frontier stock markets. Namely, four emerging BRIC (Brazil, Russia, India and China) and three frontier Asian stock markets (Bangladesh, Pakistan and Sri Lanka) co-moved with three major developed stock markets (the USA, the UK and Japan) in the period from January 1st, 2000 to June 30th, 2016, whereby the co-movement changed across frequencies and over time. The link strengthened in the wake of the global financial crisis and the Eurozone sovereign debt crisis.

A considerable time-variability of the co-movement between ten emerging (Brazil, China, Malaysia, Mexico, Peru, the Philippines, Poland, Russia, South Africa and Turkey) and four frontier government bond markets (Argentina, Bulgaria, Colombia and Ecuador) and the US government bond market in the period from October 2000 to December 2011 was revealed by Piljak (2013). “Brazil, Russia, Turkey, and Ecuador sustained longer time intervals of negative correlation with the US market, while on the other hand China, Mexico, Poland, and South Africa had predominantly positive

correlations with very short episodes of negative correlation.” (Piljak, 2013, p.41) The factors which explained the time-varying government bond return co-movement were discovered by the author to be macroeconomic factors and global bond market uncertainty. Domestic macroeconomic factors affected more strongly than global factors. Among the domestic macroeconomic factors, the most influential ones were domestic monetary policy and domestic inflationary environment.

The existence of both short- and long-term strong relation between the EFA stock markets (emerging and frontier markets of Asia) (Bangladesh, China, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Pakistan, the Philippines, Sri Lanka and Thailand) and the developed markets of the United States, Japan and Europe (Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland and the United Kingdom), during the 15-year period, that is, the period which lasted from January 2000 to December 2014, was found by Rehman and Shah (2016). The authors discovered that the relationship was bidirectional both over the long- and short-term period, whereby the influence of developed markets on the EFA markets was more evident than vice versa. The level of integration was higher among the EFA and Japanese markets than among the EFA markets and the US and European markets.

In their research, Gupta and Guidi (2012), Aluko, Fapetu and Azeez (2018), Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani (2019), and Najeeb, Bacha and Masih (2015) put focus on the co-movements of one emerging market with more developed and/or emerging markets. Hence, Gupta and Guidi (2012) explored if there was a relationship between the Indian stock market and the three developed Asian markets, i.e. the markets in Hong Kong, Japan and Singapore, in the period between 1999 and 2009. Their results suggest the presence of the short-run relationship and the absence of the strong long-run relationship between the observed markets. The long-run relationship was not stable over time. Namely, the correlations between Indian and other markets rose dramatically during the crisis and returned to their initial levels after the crisis. Aluko, Fapetu and Azeez (2018) investigated if there was a relationship between the Nigerian stock market and five developed stock markets, i.e. the markets in the US, the UK, Germany, France and Japan, in the period from January 2000 to December 2015. Over the entire observed period, the Nigerian stock market was not linked to the German and Japanese stock markets, or the Nigerian stock market was significantly linked only to the French, German and Japanese stock markets. The obtained results differed depending on the applied research methodology. When the observed period was divided into three sub-periods in the context of the global financial crisis (pre-crisis period lasted up to December 2007, crisis period spanned December 2007 to June 2009, post-crisis period spanned until the end of the analysed period), the obtained results also differed depending on the applied research methodology. As the authors concluded, “the causality test results reveal that the Nigerian stock market and the developed stock markets (US, UK, Japan, Germany and France) are not linked in the pre-crisis, crisis and post-crisis periods with the exception of only Japanese stock market in the post-crisis period. [...] The regression estimates show that the stock markets of Germany and France have significant positive and negative impact on the Nigerian stock market

respectively before the crisis, but none of the developed stock markets significantly influenced the Nigerian stock market during the crisis period. After the crisis, only the German stock market has significant but negative impact on the Nigerian stock market.” (Aluko et al., 2018, p.194) Finally, Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani (2019), and Najeed, Bacha and Masih (2015) investigated the relationship between the Malaysian and other markets. The first group of authors discovered that in the period from January 2010 to December 2015, the sovereign bond indexes in the markets of Australia, Canada, Germany, Japan, the UK and the USA all had very low correlation with the Malaysian sukuk index, except during the Eurozone crisis, when a few variations in the level of the correlations were observed. The second group of authors proved that the dynamics of the co-movement between Malaysian Islamic equity market and world (developed and emerging) Islamic equity markets differs for different investment horizons. They emphasise the importance for Malaysian Islamic investors to take into account the heterogeneity in investment horizons when they estimate the possibility and make a decision about international portfolio diversification.

2. Precondition for the portfolio diversification in emerging markets in times of crisis: The absence of volatility transmission

Investors’ quest for efficient ways to internationally diversify their portfolios is more difficult in times of crises. The scope for efficient international portfolio diversification is restricted over the crisis periods due to fast transmission of macroeconomic and political shocks to other markets, fast transmission of financial contagion across global financial markets, sharing common economic and market trends in wide range, and as a consequence, an ever-increasing correlation among markets. To illustrate the restriction of diversification opportunities in times of political crises, Abbas, Khan and Shah (2013, p.67) stated that “any political crises in China are likely to affect returns on most stocks in Hong Kong negatively, but will have little or no influence on stock returns in Finland. Likewise, political turmoil in Russia may have an effect on Finnish stock returns (because of geographic closeness and the strong economic relations between them), with little effect on Hong Kong stock returns.” The degree of markets’ vulnerability to global and regional crises will affect investors’ ability to diversify international and regional portfolios. The higher the vulnerability, the lower the ability for portfolio diversification is.

The scope of efficient international portfolio diversification in times of crises has particularly drawn the attention of researchers since the subprime crisis, the global financial crisis and the European public debt crisis. It was empirically tested by Abbas, Khan and Shah (2013), Neaime (2016), Majdoub and Mansour (2014), Mensi, Hammoudeh and Kang (2017), Das, Kannadhasan and Bhattacharyya (2019), Mensi, Hammoudeh, Reboredo and Nguyen (2014), Miyajima, Mohanty and Chan (2015), and Narayana and Rehman (2017), among others.

Abbas, Khan and Shah (2013) investigated if there was volatility transmission among four Asian stock markets, that is, the markets of China, India, Pakistan and Sri Lanka, and also between these markets and four major developed markets of Japan, Singapore, the United Kingdom and the United States. The presence of the transmission of shocks between the friendly countries from different regions with economic links was empirically proven. The volatility transmission, even between unfriendly (in political terms) countries (such as, India and Pakistan) was also present, but to a lesser degree. As the authors concluded, this has existed and will continue to exist due to and as long as unfriendly countries have been and will be economically related to each other. Volatility transmission mostly took place in the direction from a larger market to a smaller market, and sometimes in the opposite direction.

Contagion vulnerability and financial linkages within the set of ten MENA stock markets (Bahrain, Egypt, Jordan, Kuwait, Morocco, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Tunisia and UAE) and between those ten MENA stock markets as a group and the three main world stock markets (i.e. French, the UK and the US markets), in the period from January 2005 to July 2014, were investigated by Neaime (2016). The author discovered that financial shocks in the UK and US stock markets were transmitted to the MENA region. However, the vulnerability of the MENA region to international financial turmoil lasted only for short periods of time. When the author divided the set of the observed markets into two sub-sets, that is, oil producing countries or the so-called MENA-GCC countries (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the UAE) and non-oil producing countries (Egypt, Jordan, Morocco and Tunisia), the obtained research results showed that oil producing countries were relatively less vulnerable to regional and global financial crises compared to non-oil producing countries. It was the case that although the MENA-GCC countries were segregated from the rest of the world, and non-oil producing countries were financially integrated with the rest of the world markets. The author considers that regional financial integration, which is still weak, might explain a higher vulnerability of non-oil producing countries to regional and global financial crises, with the exception of financial integration in the short run.

The conditional correlations and volatility spillovers among five Islamic emerging markets (Indonesia, Malaysia, Pakistan, Qatar and Turkey) and the US market, in the period from January 2008 to January 2013 were the issues which Majdoub and Mansour (2014) addressed in their research. The authors found statistically significant, but very low conditional correlations of volatility for all the pairs of countries within the set of the analysed markets over the observed period. According to the authors, “the weak conditional correlations over time suggest that the Islamic emerging and US markets are weakly integrated and the volatility spillovers among them are weak as well. The characteristics of stocks included in the MSCI Islamic equity indexes and the peculiar specificities of the Islamic finance industry play an important role in explaining our results. Indeed, the prohibition of investment in interest-bearing activities and the stringent restrictions on leverage coupled with the ‘asset-backed’ principle contribute to explaining why the Islamic equity indexes have very low conditional correlations. The investment in Islamic financial markets is less affected by volatility spillovers and shocks transmission.” (Majdoub and Mansour, 2014, p.469) Mensi, Hammoudeh and

Kang (2017) also found statistically significant, but variable dynamic conditional correlations in both bull and bear markets, as well as significant and asymmetric volatility effects for four major developed stock markets of Japan, the USA, Asia and Europe (represented by the Nikkei 225 index, S&P 500 index, DJASIA index and Europe Stoxx 600 index) and the emerging BRICS indices in the period from June 4th, 1998 to April 28th, 2016. Therefore, the aforementioned research study provided strong evidence about the presence of the spillover effects between the observed stock markets.

Das, Kannadhasan and Bhattacharyya (2019) examined how the asset prices in 24 emerging stock markets (Brazil, Chile, China, Colombia, Czech Republic, Egypt, Greece, Hungary, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Mexico, Pakistan, Peru, the Philippines, Poland, Qatar, Russia, South Africa, Taiwan, Thailand, Turkey and UAE) reacted to various sources of newspaper-based US macroeconomic shocks in the period spanning January 1997 to May 2018. Economic Policy Uncertainty (EPU), Geopolitical Risk (GPR) and Financial Stress Indicator (FS) are three indicators which the authors used in their research as the newspaper-based indexes of macroeconomic shocks. The authors revealed “that: (a) the impact of these shocks is heterogeneous across the markets in terms of causality and intensity. (b) the influence of EPU is mostly profound and significant as compared to other two shock indicators i.e. GPR and FS. (c) the causality-in-mean is more significant and stronger rather than the causality-in-variance.” (Das et al., 2019, p.1) Therefore, the influence of US macroeconomic shocks was not found to be uniform across all the observed emerging stock markets, the investors were found to perceive the signs of economic policy uncertainty rather than the signs of war or financial events, and all three indexes of macroeconomic shocks were „found to hold a more consistent impact on mean rather than the variance of returns. This implies that these shocks influence the EMs more in terms of price risk rather than the variance risk.” (Das et al., 2019, p.12)

Similarly to the previously mentioned authors, Mensi, Hammoudeh, Reboredo and Nguyen (2014) investigated the influence of the US economic policy uncertainty, but also the stock market uncertainty, changes in the global stock market, and commodity (crude oil and gold) prices on the performance of emerging stock markets. The emerging stock markets included in the research are those of BRICS (Brazil, Russia, India, China and South Africa). The observed period lasted from September 29th, 1997 to September 20th, 2013. According to the obtained results, the BRICS stock markets were positively and significantly dependent on the global stock market. However, this dependence was mostly asymmetric in the tails of return distributions and has not changed since the onset of the global financial crisis. While “Russia, India and South Africa exhibited both upper tail dependence and lower tail independence before and since the onset of the global financial crisis, on the other hand, Brazil and China showed symmetric tail dependence and independence, respectively” (Mensi et al., 2014, p.2). “As to the effects from the commodity markets, the oil prices display a symmetric independence with the BRICS markets (except South Africa), even though the dependence significantly increases since the onset of the recent financial crisis. The gold prices co-move with the stock prices at both the upper and lower tails (except for Russia and China whose central banks bought gold heavily), and the degree of co-

movement decreases since the onset of the financial crisis. Moreover, the stock market uncertainty (VIX) is a relevant factor in a bear market but insignificant in a bull market for the BRICS, with the exception of Brazil and India. Finally, the economic policy uncertainty exerts no impact on the BRICS stock markets in both lower and upper quantiles.” (Mensi et al., 2014, pp.15-16)

The research focus of Miyajima, Mohanty and Chan (2015) was on the behaviour and the factors which influenced the yields on the government bonds denominated in local currency in the domestic bond markets of 11 emerging market countries (Brazil, Chile, Hungary, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Mexico, Poland, South Africa and Turkey), in the period from January 2000 to May 2014. Domestic factors such as GDP growth, fiscal balance, and the forecasts of domestic short-term interest rate were found to explain a large part of the yields on the government bonds denominated in local currency in the observed emerging markets. As for the impact of global risk aversion shocks on emerging market local currency government bond yields, the authors revealed a relative resistibility of the analysed yields to the shocks. An additional finding of the authors is that “a significant fraction of movements in EM domestic bond yields can be attributed to US Treasury yields and the degree of influence has increased sharply since May 2013 after investor expectations built that the Federal Reserves may taper down the pace of its bond purchases. The implication is that reversal of the exceptionally easy global monetary policies is likely to have strong adverse influence on EM local currency bond markets.” (Miyajima et al., 2015, p.136)

The conclusions in the study of Narayana and Rehman (2017) refer to the predictability of EFA markets returns on the basis of the conditions in developed (Japanese and the US) equity markets and the exchange rate and oil price shocks, over three different frequencies (daily, weekly and monthly) and during the global financial crisis and non-global financial crisis periods. The authors used daily, weekly and monthly data on the DJIA, S&P 500, Nikkei 225 and Morgan Stanley Capital International (MSCI) indices as the indicators of conditions in the developed and EFA equity markets. The observed period spanned 2000 to 2013. The results related to the predictability of EFA markets returns on the basis of the conditions in developed equity markets over three different frequencies slightly differed depending on the applied research methodology. Namely, DJIA was found to be a consistent and positive predictor of EFA markets returns, regardless of the applied research methodology. However, by applying the VECM framework, the Nikkei 225 and S&P 500 were found to predict monthly and daily EFA markets returns respectively, whereby the Nikkei 225 showed a delayed predictability. On the other hand, using the long-run regression models of the co-integrated variables, the authors revealed that the Nikkei 225 and S&P 500 predicted daily and weekly EFA markets returns, that is, daily returns, respectively. Furthermore, no MSCI developed index and the daily and monthly MSCI developed index were shown to have a positive and significant effect on the EFA markets returns when the VECM framework and the long-run regression models of the co-integrated variables, respectively, were applied in the research. According to the results related to the predictability of EFA markets returns, on the basis of the exchange rate and oil price shocks, these shocks were not as important predictors of the EFA markets returns as the developed equity markets of

Japan and the US. As for the predictability of EFA markets returns during the global financial crisis and non-global financial crisis periods, the authors proved “that the EFA and developed market nexus is maintained in periods excluding the GFC. During the recoupling phase of the GFC, when the EFA markets were most correlated with the US, while the effect of the S&P 500 is insignificant, those of the Nikkei 225 and DJIA are important, although this is delayed by a week (DJIA) to a month (Nikkei 225). During the non-GFC periods, the influences of the Nikkei 225 and DJIA were visible in a week’s time, while those of the S&P 500 are seen within a day and persist at least for a month.” (Narayana and Rehman, 2017, p.231)

3. Opportunities for the portfolio diversification in different areas: Empirical evidence

Numerous researchers have dealt with potential for the portfolio diversification in different groups of countries and different individual countries all over the world. For example, Hadhri and Ftiti (2019), Graham, Kiviahio and Nikkinen (2012), Christoffersen, Errunza, Jacobs and Jin (2014), and Christoffersen, Errunza, Jacobs and Langlois (2012) addressed this potential in European, Asian, Latin American and MENA countries simultaneously. Using skewness-based analysis and the data relating to the period from December 1994 to December 2017, Hadhri and Ftiti (2019) examined if portfolio investments in 22 emerging stock markets (four European markets (Czech Republic, Hungary, Poland and Russia), eight Asian markets (China, India, Korea, Malaysia, the Philippines, Sri Lanka, Taiwan and Thailand), six Latin American markets (Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Peru), and four MENA markets (Egypt, Jordan, Morocco and Turkey)) can be profitable for local and international investors and if there are potential opportunities for the portfolio diversification in these markets. A negative relationship between asymmetry measure (the realized skewness expressed via skewness factor - SKF) and returns, as well as the evidence that a negative (positive) skewness was followed by positive (negative) returns was found for all individual and regional markets, except for Hungary, Jordan, Korea, Russia and Sri Lanka. “A positive (negative) correlation between two countries with negative (positive) SKFs suggests investors may be able to improve risk-return efficiency by diversifying portfolios in these countries, while a negative (positive) correlation is a sign of decreased (increased) integration between these two countries, which may have a significant impact on the efficiency of international portfolio diversification. This interpretation is valid for all markets, except for Korea, Sri Lanka, Hungary, Russia, and Jordan. The opposite applies to these markets.” (Hadhri and Ftiti, 2019, pp.190-191) Therefore, by following the skewness-based strategies of portfolio investment, more profits can be generated in the observed emerging stock markets in both intra- and inter-regional level. As the authors also found, the skewness-based portfolio investment in the observed emerging stock markets can be more profitable investment alternative compared to portfolio investment in developed markets over time and for different time horizons, especially in crisis periods.

In the studies of Graham, Kiviahho and Nikkinen (2012), Christoffersen, Errunza, Jacobs and Jin (2014), and Christoffersen, Errunza, Jacobs and Langlois (2012), which we already referred to in the first section, the authors also revealed that there are potential opportunities for the portfolio diversification in the markets from four regions listed earlier. The first group of authors proved that in the observed period, in most of 22 observed markets, it was possible for a significant diversification benefits for the US investors to be offered, mostly in short term. Only in Egypt and Morocco, there were diversification benefits for both short-term and long-term US investors. Additionally, in emerging American markets, short-term diversification was less beneficial to the US investors after 2006. What follows from the obtained findings is “that investing selectively in emerging markets may provide significant diversification benefits which, invariably, depend on the investment horizon” (Graham et al., 2012, p.34). The second and third groups of authors agreed that emerging markets still offer considerable benefits from correlation-based diversification, and that, in comparison to developed markets, emerging markets often offer greater diversification benefits to investors from developed markets, especially during large market turmoil. Although the benefits from international portfolio diversification have reduced for both developed and emerging markets over time, adding investment in emerging markets to a developed markets-only portfolio may still increase the profit and decrease the risk of the portfolio. Unlike Graham, Kiviahho and Nikkinen (2012), Al Nasser and Hajilee (2016), who we also referred to in the first section, discovered that the opportunities for most international investors to obtain long-run gains through portfolio diversification were provided in the five observed emerging markets from different regions. Over the observed period, short-term diversification was beneficial to German investors only.

Mensi, Hammoudeh and Kang (2017) found that over the period from June 4th, 1998 to April 28th, 2016 the strong support for the benefits and risk reductions associated with portfolio investment was being brought by the portfolio which was diversified so as to consist of the stocks from four major developed stock markets of Japan, the USA, Asia and Europe (represented by the Nikkei 225 index, S&P 500 index, DJASIA index and Europe Stoxx 600 index) and the emerging BRICS indices. According to the authors, “the BRICS stock assets are particularly sought after for portfolio protection during downturns, indicating the ability of the BRICS assets to offer positive returns during stress periods and to play the role of a safe haven” (Mensi et al., 2017, p.154). Given that the dynamic conditional correlations in both bull and bear markets were discovered to be variable, investors should adjust their portfolio positions frequently during turbulent market conditions to reduce risk. Similarly to Mensi, Hammoudeh and Kang (2017), in the study which we elaborated in the previous section, Mensi, Hammoudeh, Reboredo and Nguyen (2014) proved that BRICS stock markets were beneficial to international investors in bearish markets for risk reducing. Such conclusion followed the evidence on BRICS stock markets co-movement with the global stock market in bullish markets, and their independence from the global stock market in bearish markets, with the exception of Brazil.

When Mensi, Shahzad, Hammoudeh, Zeitun, and Rehman (2017) compared the risk reduction effects that were achieved by including investments in BRIC emerging or

South Asian frontier (Bangladesh, Pakistan and Sri Lanka) stock markets into the portfolio constructed by investing in major developed stock markets (Japan, the UK and the USA), they found that diversification benefits generally varied over time and across frequencies from January 1st, 2000 through March 30th, 2016. South Asian frontier stock markets offered higher diversification benefits than BRIC markets, with the exception of China. More precisely, “for the short-time horizon the Pakistan stock market provided relatively the highest risk reduction during the pre- and during GFC periods, whereas the Sri Lankan stock market performed marginally well after the GFC crisis period, while Sri Lanka (China) offered the highest diversification benefits during the ESDC (after the two recent financial crises). For the medium-run, the Sri Lanka (Bangladesh) stock market presented the highest risk reduction during the pre- (post-) crises periods, while China provided the highest risk reduction during both the GFC and ESDC periods. [...] In the long term, China offered the highest risk reduction in the pre- and during GFC crisis period, while Sri Lanka in the ESDC and the post- ESDC crisis period continued to provide the best diversification benefits.” (Mensi et al., 2017, p.146) In Asian frontier (Bangladesh, Pakistan and Sri Lanka) as well as emerging (China, India, Indonesia, Korea, Malaysia, the Philippines and Thailand) stock markets, diversification opportunities and diversification benefits for international portfolio investors from two major developed markets (the USA and Japan) were also discovered in the study of Narayana and Rehman (2017), which we partly presented in the last paragraph of the previous section.

Apart from earlier elaborated evidence related to the co-movement between five SEE markets (Bulgaria, Croatia, Romania, Slovenia and Turkey) and three developed counterparts (Germany, the UK and the USA) over the period from November 8th, 2000 to June 26th, 2013, the evidence on the existence of diversification benefits was also provided by Guidi and Ugur (2014). The scope of making diversification benefits was discovered for international investors from the USA, as well as for international investors from Germany and the UK, regardless of weak co-integration between these and SEE countries, whereby this may not be especially relevant for international investors with very short time horizons. Even though the correlation between the returns in the observed markets appeared or increased particularly from the onset of the financial crisis in September 2007 until May 2010, diversification benefits existed then as well.

Potential opportunities for the portfolio diversification in three African markets (Egypt, Kenya and Nigeria) and ten MENA countries (Bahrain, Egypt, Jordan, Kuwait, Morocco, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Tunisia and UAE), whereby they were observed from the perspective of investors from the United Kingdom and the United States, and those from France, the United Kingdom and the United States, were investigated by Mensah and Alagidede (2017) and Neaime (2016), respectively. Mensah and Alagidede (2017) proved that diversifying portfolio in African markets (excluding South Africa) can be beneficial to international investors. “There could be limit to portfolio diversification benefits, from the perspective of international investors, if the South African index and typical African stock indices are held together in a portfolio.” (Mensah and Alagidede, 2017, p.2) Since, in the aforementioned study of Neaime

(2016), relatively less vulnerability to regional and global financial crises was revealed for the oil producing countries or the so-called MENA-GCC countries (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the UAE) than for non-oil producing countries (Egypt, Jordan, Morocco and Tunisia), MENA-GCC countries are still expected to be able to offer diversification potentials to regional and international investors.

Saiti, Bacha and Masih (2014), Majdoub and Mansour (2014), and Abbes and Trichilli (2015) dealt with diversification opportunities in Islamic markets. Saiti, Bacha and Masih (2014) examined empirically whether Islamic stock indices provide more diversification benefits for international (or more specifically, US-based) investors relative to the conventional indices. Using data which refer to Islamic (GCC region ex-Saudi, Indonesia, Malaysia and Turkey) and the Far East (China, Hong Kong, Japan, Korea and Taiwan) countries and the USA, and which cover the period from June 2007 to December 2011, they found that purely Islamic stock indices “do not provide more diversification benefits compared to their conventional counterparts as far as the US-based investor is concerned. However, there are regional diversification benefits, for example, both the conventional and Islamic MSCI indices of Japan, GCC ex-Saudi, Indonesia, Malaysia and Taiwan provide better diversification benefits compared to Korea, Hong Kong, China and Turkey. It tends to suggest that the Islamic countries provide better diversification benefit compared to the Far East countries.” (Saiti et al., 2014, p.209) Furthermore, based on the findings about statistically significant, but very low conditional correlations of volatility for all the pair countries within the set of markets which consisted of five Islamic emerging markets (Indonesia, Malaysia, Pakistan, Qatar and Turkey) and the US market over the period from January 2008 to January 2013, which we presented in the previous section, Majdoub and Mansour (2014) concluded that investing in the observed Islamic markets can be of use to institutional and individual investors for risk reduction. Using data which refer to the period from June 2002 to December 2012, Abbes and Trichilli (2015) also discovered the presence of potential benefits from diversifying portfolio across Islamic emerging stock markets of Bahrain, Brazil, China, Chile, Egypt, India, Indonesia, Jordan, Korea, Kuwait, Malaysia, Mexico, Morocco and Oman, and the developed stock markets of Austria, Canada, France, Germany, Hong Kong, Italy, Japan, New Zealand, Singapore, Spain, Switzerland, the United Kingdom and the USA, in short term. The diversification benefits were even present during turbulent economic periods due to a decrease in the correlation of Islamic markets to the other markets during the financial turmoils.

The diversification opportunities in individual countries is the issue which Kellner and Rösch (2019), Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani (2019), Gupta and Guidi (2012), Oloko (2018), Aluko, Fapetu and Azeez (2018), and Zaimović and Arnaut Berilo (2014) dealt with. The research results of some of the listed authors, i.e. those of Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani, Gupta and Guidi, and Aluko, Fapetu and Azeez, were already presented partially in this paper and they will be completed here.

Kellner and Rösch (2019) analysed the data which refer to 29 developed (Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, France, Germany, Hong Kong, Ireland, Italy, Japan, Netherlands, Singapore, South Africa, Switzerland, the United Kingdom and the

United States) and emerging (Argentina, Brazil, Chile, Colombia, India, Jordan, Malaysia, Mexico, the Philippines, South Korea, Taiwan and Thailand) equity markets from all around the world, and which cover the period between January 2002 and September 2016 in order to check if there are international diversification opportunities from a country specific point of view. The authors stated in their study the following: “While developed markets such as Switzerland still provide higher potential in diversification in comparison to some emerging markets, the majority of high diversifying markets are emerging markets, e.g., Malaysia, Jordan or Chile in our analysis. However, we also find that emerging markets like Argentina or Brazil exhibit lower diversification benefits than most of the developed markets.” (Kellner and Rösch, 2019, p.102065) International investors should avoid Argentine and Brazilian as well as South Korean markets because those markets “exhibit high individual risk levels in combination with high market linkages (Kellner and Rösch, 2019, p.102074).

The attractiveness of Malaysian sovereign bond market and Indian stock market was discovered by Bhuiyan, Rahman, Saiti and Ghani (2019) and Gupta and Guidi (2012), respectively. While diversification potential in Indian stock market in stable times is present for long-term investors due to the absence of the strong long-run relationship between Indian and developed markets, the opposite is true for Malaysian sovereign bond market. Namely, “in terms of long-term investment periods ranging from 128 to 265 days, the Malaysian sukuk market is less attractive, whereas for medium-term investment horizons ranging from 16 to 64 days to 64–128 days, the Malaysian sukuk market offers better diversification opportunities for developed market bond investors during the sample period. For short-term holding periods of 2–4 days and 4–16 days, the sukuk market offer effective portfolio diversification possibilities to developed market investors because of lower correlation among the markets.” (Bhuiyan et al., 2019, p.685)

Both Oloko (2018) and Aluko, Fapetu and Azeez (2018) investigated diversification possibilities for international investors in Nigerian stock market, but they analysed this issue from different international investors’ point of view. Hence, Oloko (2018) investigated if potential portfolio diversification benefits are available to international investors, focusing on the UK- and US-based investors and using data for the period from January 2004 to June 2015. On the other hand, Aluko, Fapetu and Azeez (2018) investigated whether international portfolio diversification is feasible for international investors, focusing on France-, Germany-, Japan-, the UK- and the US-based investors and using data for the period from January 2000 to December 2015, whereby this period was divided into three sub-periods in the context of the global financial crisis (pre-crisis period lasted up to December 2007, crisis period spanned December 2007 to June 2009, post-crisis period spanned until the end of the analysed period). In both studies, the suitability of Nigerian stocks for the investors intending to diversify portfolio internationally was proven. In the firstly-mentioned study, the financial risk or financial bubble was found to transmit from the US and the UK stock markets to Nigerian stock market, but the “US (UK) investor could minimize the effect of financial shocks from US (UK) stock market on his Nigeria – US (UK) equity portfolio by holding about 10% (25%), and taking short position of about 9.4 cent (16.6 pence), in Nigerian stocks”

(Oloko, 2018, p.219). In the secondly-mentioned study, the evidence on the suitability of Nigerian stocks for the investors from different countries differs depending on the applied research methodology, same as the evidence on the relationship between the Nigerian stock market and the five observed developed stock markets. It follows from the results which refer to the relationship between the Nigerian stock market and the five observed developed stock markets and which were obtained on the basis of the causality test that international diversification in Nigeria was beneficial to the German and Japanese investors over the entire observed period, and to all the investors in all the sub-periods except Japanese investors in the post-crisis period. It follows from the results obtained on the basis of the regression estimates that international diversification in Nigeria was beneficial to the UK and US investors over the entire observed period. Furthermore, international diversification in Nigeria was beneficial to almost all the investors in all the sub-periods except German investors before the crisis.

Zaimović and Arnaut Berilo (2014) examined the possibilities to diversify portfolio through combining an investment in developed and underdeveloped capital markets. To do this, the authors focused on the diversification opportunities between German and Bosnian stock markets before, during and after the global financial crisis, and they used the data for the period from January 3rd, 2006 to Jun 1st, 2011. Over the observed 6-year period, benefits of the international diversification among the analysed stock markets were determined, whereby they were considerable in the pre- and post-crisis periods and negligible in the crisis. Risk reduction and return increase could be achieved in the pre-crisis and post-crisis periods, but the best diversification effects were found in the post-crisis period.

4. Opportunities for the portfolio diversification across different segments of financial market: Empirical evidence

Opportunities for the portfolio diversification in emerging markets can also be seen through the possible effects of including an investment in different assets from different segments of financial market, for example, an investment in the stocks of different industries, the diversified equity funds of emerging markets, equity ETFs in emerging markets, gold, different foreign currencies, and bitcoin, to the portfolio consisting of an investment in developed markets only. The impact of the first to the fifth type of the listed investments on the performance of the portfolio consisting of an investment in developed markets only was investigated by Donadelli and Persha (2014), Basu and Huang-Jones (2015), Gad and Andrikopoulos (2019), Bekiros, Boubaker, Nguyen and Uddin (2017), and Tudor and Popescu-Dutaa (2012) respectively, and the impact of the last one was investigated by Carrick (2016), Briere, Oosterlinck and Szafarz (2015), Eisl, Gasser and Weinmayer (2015), and Guesmi, Saadi, Abid and Ftiti (2019).

Generally, the average equity risk premium (ERP) in emerging markets is considerably higher and more unstable than in developed markets. The main reasons for this occurrence have been widely debated, but this occurrence is often explained by the need

of emerging markets to compensate investors for higher risks, lower market liquidity, higher transaction costs and consequently return instability. To discover, among other things, the contribution of different industrial stock markets to the higher equity risk premium paid by emerging markets to international investors and the extent to which emerging markets provide the benefits of cross-industry portfolio diversification to international investors, Donadelli and Persha (2014) used the data set which covers the period from December 1994 to June 2012 and which includes 19 emerging market countries from Asia (China, India, Malaysia, Pakistan, the Philippines, Sri Lanka and Thailand), Latin America (Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Peru), East Europe (Czech Republic, Hungary, Poland and Russia), Middle East (Turkey), and Africa (South Africa), as well as the United States. As the authors found, “some industries contribute more than others in determining the extra premia paid by emerging markets to international investors. In particular: (i) the healthcare and basic materials industries have mostly contributed to the extra premium paid by the Asian stock market; (ii) the East European and Latin American stock markets’ extra performances have been largely driven by the utilities and consumer services industries, respectively.” (Donadelli and Persha, 2014, p.299) Furthermore, the observed industrial stock markets were found to be highly related to each other both within and across countries and regions and that they generally co-move with developed stock markets. Due to stronger relationship between emerging and developed stock markets, the space in emerging markets where the international investors may exploit the benefits of cross-industry portfolio diversification is getting smaller, and the benefits are ever more negligible. When the authors conducted the separate analyses of the possible benefits of cross-industry portfolio diversification for the emerging market crises period of 1995–2002 and the post-crisis period of 2003–2012, they stated in the conclusion the following: “While “crises period findings” point out that portfolios diversification benefits might still be exploited, “post-crisis findings” show that industrial stock markets are internationally related, thus, lowering the probability to reduce portfolio risk through cross-industry diversification.” (Donadelli and Persha, 2014, p.300)

Investments in mutual funds have traditionally been one of the most important ways for investors in developed markets to diversify their portfolios internationally. “However, with the spectacular growth of exchange-traded-funds (ETFs) in recent years, investors now have an alternative vehicle to construct a low cost, well-diversified portfolio. One important rationale for choosing to invest in traditional mutual funds over ETFs can be the expectation of ‘abnormal’ returns resulting from the perceived informational advantages or superior skills of fund managers. Hence it is important to evaluate whether these funds deliver any (ex-post) positive abnormal performance.” (Basu and Huang-Jones, 2015, p.117) The evaluation of the performance of globally diversified emerging market equity funds was executed by the previously cited authors, i.e. Basu and Huang-Jones, by using data for the period from August 2000 through July 2010 and for 498 diversified emerging markets funds which covered Eastern Europe, Asia, Latin America, Africa, and Middle Eastern countries and originated in Austria, Australia, Chile, Denmark, Finland, Ireland, Italy, Luxembourg, Spain, Sweden, the UK and the US. According to the authors’ findings, a vast majority (nearly 95%) of diversified emerging market equity funds “do not outperform the market benchmark even before

transaction costs. The systematic risk of most of the funds is similar to that of the market benchmark portfolio, which may suggest that they aim to offer diversification benefits to investors rather than seeking superior risk-adjusted returns through active fund management.” (Basu and Huang-Jones, 2015, p.116) Therefore, the authors did not find support for the premise that mutual funds provide investors with abnormal returns. The impossibility of most of the diversified emerging market equity funds to outperform the market benchmark can be explained by two facts, as the authors stated. Firstly, in recent times, the informational efficiency in emerging markets has almost equalised to that in developed markets, making it almost as difficult for fund managers in emerging markets as for fund managers in developed markets to outperform the market benchmark. Secondly, the informational disadvantages of fund managers in the observed equity funds, which arose as a consequence of the fact that those funds were predominantly managed by foreign managers and were domiciled in developed markets, made fund managers unable to exploit any potential inefficiency in emerging markets and outperform the market benchmark.

The potential diversification benefits arising from an investment in ETFs were addressed by Gad and Andrikopoulos (2019). Specifically, the mentioned authors investigated if Shari'ah compliant ETFs could enhance the performance of a volatile portfolio comprising an investment in emerging market conventional ETFs. In the research, the authors used the data set covering the period from May 23rd, 2008 to July 24th, 2017 and including 17 ETFs (13 conventional emerging market ETFs and 4 Shari'ah compliant equity ETFs) which represent three asset classes such as conventional equity, conventional fixed-income securities, and Shari'ah compliant ETFs. Shari'ah compliant ETFs were found to be able to reduce the risk and improve the risk-adjusted returns of emerging market conventional portfolios. When the observed period was divided into two sub-periods, that is, the crisis and non-crisis periods, whereby the crisis period lasted from May 23rd, 2008 until May 31st, 2012 and covered the global financial crisis and the European sovereign debt crisis, and the non-crisis period lasted from June, 1st, 2012 until July 24th, 2017, it was found that “the Shari'ah compliant ETFs' role is more prevalent during the crisis period and receives a proportionally higher weight compared to the non-crisis period” (Gad and Andrikopoulos, 2019, p.135).

The contagious effects, systematic risk and financial uncertainty, which were expressed during the global financial crisis, encouraged global investors to seek more attractive diversifiers compared to stocks. Due to low perceived risk in an environment of high systematic risk, low correlations with stocks and dependence on risk factors which differ from those that affect stock returns, gold has been attracting a greater attention of global investors at times of making a decision about diversifying their portfolios and greater portfolio diversification opportunities have been expected from gold. The role of gold as a diversifier, among other things, for the stocks issued by BRICS countries, over the period from January 1st, 2000 to July 31st, 2014, was investigated by Bekiros, Boubaker, Nguyen and Uddin (2017). As the authors stated, “our results mainly show evidence of heterogeneity of causal interactions between gold and BRICS stock markets with causality from gold to stocks being more important in short to medium horizons.

They also indicate an increase in gold-stock co-movement in the long run and a leading effect of gold market over the BRICS stock markets during the recent global financial crisis. Finally, we document a time-varying conditional dependence between gold and stocks, which is larger during bad times than during good times.” (Bekiros et al., 2017, p.318) It follows from the obtained research results that gold acted as a diversifier for the stocks issued by BRICS countries in both normal and bear markets, but its diversification potential tended to decrease in the long run.

Similarly to gold, foreign currencies could be sometimes said to act as a diversifier for the stocks. This statement can be supported by the findings of Tudor and Popescu-Dutaa (2012). The mentioned authors investigated the causal relationship between stock prices and exchange rates movements for seven developed countries (Australia, Canada, France, Hong Kong, Japan, the United Kingdom and the United States) and six emerging market countries (Brazil, China, India, Korea, Russia and South Africa) during the period from January 1997 to March 2012. They found “that the equity market and the evolution of the exchange rate are two interactive time series in the case of Korea. [...] Other results reveal that the evolution of the exchange rate has an impact on next month stock market index returns in the case of Brazil and Russia while the equity market is a risk factor for the exchange rate only in the case of the United Kingdom.” (Tudor and Popescu-Dutaa, 2012, p.275) In the other analysed markets, the mutual impact of stock prices and exchange rates movements was not found. Foreign currencies were able to act as a diversifier for the stocks issued there.

Carrick (2016) examined whether Bitcoin can be considered a complement or a substitute to fiat developed market currencies and emerging market currencies and how including Bitcoin into a currency basket would affect the risk-adjusted returns of already diversified currency portfolio. In the research, the authors used the data referring to the value and volatility of the major currencies (Australian Dollar, British Pound, Canadian Dollar, Euro, Japanese Yen and Swiss Franc) and emerging market currencies (Brazilian Real, Chilean Peso, Chinese Yuan, Colombian Peso, Indonesian Rupiah, Indian Rupee, Malaysian Ringgit, Mexican Peso, Philippine Peso, Polish Zloty, Russian Ruble, South Korean Won, Thai Baht and Turkish Lira) with which Bitcoin’s value and volatility were compared. The observed period lasted from January 1st, 2011 to December 31st, 2015. Bitcoin was found to be negatively correlated at statistically significant levels with all of the major currencies in the analysed period, except the Swiss Franc, and all of the emerging market currencies, except the Chinese Yuan. A negative correlation between the emerging market currencies and Bitcoin “is an interesting finding as currency risk is a major issue with emerging market currencies, but emerging market currencies have become a common way to diversify risk and balance both currency portfolios and general investment portfolios” (Carrick, 2016, p.2328). Due to the negative correlations between Bitcoin and most currencies, including Bitcoin into currency baskets could be of use for portfolio managers to reduce risk and increase the risk-adjusted returns. Therefore, Bitcoin can be considered to be a complement to other currencies, especially emerging market currencies.

Briere, Oosterlinck and Szafarz (2015) and Eisl, Gasser and Weinmayer (2015) examined how including Bitcoin into an already well-diversified portfolio affects the risk and return of newly-created portfolio, that is, whether it enhances the performance of newly-created portfolio or not. In the research, the first group of authors used the data covering the period from July 23rd, 2010 to December 27th, 2013 and the portfolio consisting of both traditional assets (worldwide stocks, bonds and hard currencies) and alternative investments (investments in commodities, real estate and hedge funds), and the second group of authors used the data covering the period from July 18th, 2010 to April 30th, 2015 and the portfolio consisting of both traditional assets (stocks, bonds and currencies) and alternative investments (investments in commodities such as gold or oil). The both analysed periods involve two crises that Bitcoin experienced. The first crisis started in June and ended in July 2011, and the second one started in March and ended in April 2013. According to the authors' findings, Bitcoin offers significant diversification benefits to investors. In other words, the portfolio with Bitcoin provides investors with superior risk-return trade-offs compared to similar portfolio without Bitcoin. Such capability of Bitcoin follows from its low correlations with other assets. As Briere, Oosterlinck and Szafarz (2015) discovered, "including even a small proportion of BTCs in a well-diversified portfolio may dramatically improve risk-return characteristics" (Briere, Oosterlinck and Szafarz, 2015, p.371). Similarly to Briere, Oosterlinck and Szafarz (2015), but more precisely, Eisl, Gasser and Weinmayer (2015) discovered that it is sufficient for Bitcoin to be "included in efficient portfolios with mean weights ranging from 1.65% to 7.69%" (Eisl et al., 2015, p.18), in order for an optimal diversification effect to be achieved. It is important to note here that the authors emphasised that the research results should be considered with caution because the data about correlations between Bitcoin and other assets from which the research results are derived, can change over time and become considerably different from the current ones in the future. Same as Briere, Oosterlinck and Szafarz (2015) and Eisl, Gasser and Weinmayer (2015), Guesmi, Saadi, Abid and Ftiti (2019) also proved that Bitcoin can offer diversification advantages for a global market portfolio. This statement can be backed up with the following authors' statement: "We show that a short position in the Bitcoin market allow hedging the risk investment against all different financial assets. We also find that hedging strategies involving gold, oil, emerging stock markets and Bitcoin reduce considerably a portfolio's risk (variance), as compared to the risk of a portfolio composed of gold, oil and stocks from emerging stock only. Taken together, our results show that Bitcoin may offer diversification and hedging benefits for investors." (Guesmi et al., 2019, p.432) To draw this conclusion, the authors implemented the research using the data which covered the period from January, 1st, 2012 to May 1st, 2018.

Conclusion

Although the benefits of international correlation-based portfolio diversification have reduced for both developed and emerging markets over time, potential for portfolio diversification still exists in all emerging markets areas around the world. Even when

international diversification potential is observed from a country specific point of view, the majority of high-diversifying markets have been discerned to belong to emerging markets. However, diversification potential is not stable, but it varies over time, across individual countries, and for different investment horizons. Thus, investing selectively in emerging markets may provide significant diversification benefits. Such portfolio investment can be more profitable investment alternative compared to portfolio investment in developed markets over time and for different time horizons, especially in crisis periods.

The inclusion of an investment in different assets from different segments of emerging financial market, for example, an investment in the stocks of different industries, the diversified equity funds of emerging markets, equity ETFs in emerging markets, gold, different foreign currencies, and bitcoin, into the portfolio consisting of an investment in developed markets only can also provide the benefits of international correlation-based portfolio diversification to investors. Same as the potential for the portfolio diversification in different areas, the potential for the portfolio diversification across different segments of financial market is not stable, but it varies over time, across individual assets, and for different investment horizons. Bitcoin and the Shari'ah compliant ETFs could be expected to create stronger diversification potential, especially in the crisis period.

The expected evolution, dynamics (term- and time-variability) and direction of cross-country, cross-area and cross-assets correlations, as well as the expected presence or absence of volatility transmission across countries and areas will determine whether and to what extent international portfolio diversification will be possible and beneficial. Due to the variability of key preconditions for international portfolio diversification, investors should frequently adjust their portfolio positions. To help investors in finding potential for the portfolio diversification in emerging markets, researchers need to provide as up-to-date evidence on this potential as possible. Therefore, the future research could be directed at continuous search for attractive portfolio diversification opportunities in emerging markets. Furthermore, the future research could also be directed at scientific evaluation of the expected effects of changes in economic conditions on the potential for portfolio diversification at all times. Based on the obtained knowledge, the researchers could help policy makers to timely and effectively adjust national macroeconomic and financial policies in emerging market countries in order to maximise the interest of foreign investors in portfolio investment in a particular country.

References

- Abbas, Q., Khan, S., & Shah, S. Z. A. (2013). Volatility transmission in regional Asian stock markets. *Emerging Markets Review*, 16, 66-77. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2013.04.004>

- Abbes, M. B., & Trichilli, Y. (2015). Islamic stock markets and potential diversification benefits. *Borsa Istanbul Review*, 15(2), 93-105. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2015.03.001>
- Al Nasser, O. M., & Hajilee, M. (2016). Integration of emerging stock markets with global stock markets. *Research in International Business and Finance*, 36, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.09.025>
- Aluko, O. A., Fapetu, O., & Azeez, B. A. (2018). International portfolio diversification in the Nigerian stock market: A global financial crisis perspective. *Future Business Journal*, 4(2), 189-194. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2018.06.001>
- Arouri, M. E. H., Nguyen, D. K., & Pukthuanthong, K. (2012). An international CAPM for partially integrated markets: Theory and empirical evidence. *Journal of Banking & Finance*, 36(9), 2473-2493. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.05.004>
- Basu, A. K., & Huang-Jones, J. (2015). The performance of diversified emerging market equity funds. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 35, 116-131. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2015.01.002>
- Bekaert, G., & Harvey, C. R. (2017). Emerging equity markets in a globalizing world. Netspar Discussion Papers, DP 05/2014-024. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2344817> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2344817>
- Bekiros, S., Boubaker, S., Nguyen, D. K., & Uddin, G. S. (2017). Black swan events and safe havens: The role of gold in globally integrated emerging markets. *Journal of International Money and Finance*, 73, 317-334. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2017.02.010>
- Bhuiyan, R. A., Rahman, M. P., Saiti, B., & Ghani, G. B. M. (2019). Does the Malaysian Sovereign sukuk market offer portfolio diversification opportunities for global fixed-income investors? Evidence from wavelet coherence and multivariate-GARCH analyses. *The North American Journal of Economics and Finance*, 47, 675-687. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.07.008>
- Briere, M., Oosterlinck, K., & Szafarz, A. (2015). Virtual currency, tangible return: Portfolio diversification with bitcoin. *Journal of Asset Management*, 16(6), 365-373. <https://doi.org/10.1057/jam.2015.5>
- Carrick, J. (2016). Bitcoin as a complement to emerging market currencies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(10), 2321-2334. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1193002>
- Christoffersen, P., Errunza, V., Jacobs, K., & Jin, X. (2014). Correlation dynamics and international diversification benefits. *International Journal of Forecasting*, 30(3), 807-824. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2014.01.001>

- Christoffersen, P., Errunza, V., Jacobs, K., & Langlois, H. (2012). Is the potential for international diversification disappearing? A dynamic copula approach. *The Review of Financial Studies*, 25(12), 3711-3751. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs104>
- Das, D., Kannadhasan, M., & Bhattacharyya, M. (2019). Do the emerging stock markets react to international economic policy uncertainty, geopolitical risk and financial stress alike?. *The North American Journal of Economics and Finance*, 48, 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.01.008>
- Donadelli, M., & Persha, L. (2014). Understanding emerging market equity risk premia: Industries, governance and macroeconomic policy uncertainty. *Research in International Business and Finance*, 30, 284-309. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2013.09.008>
- Eisl, A., Gasser, S., & Weinmayer, K. (2015). Caveat emptor: Does Bitcoin improve portfolio diversification?. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2408997> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2408997>
- Gad, S., & Andrikopoulos, P. (2019). Diversification benefits of Shari'ah compliant equity ETFs in emerging markets. *Pacific-Basin Finance Journal*, 53, 133-144. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.10.009>
- Graham, M., Kiviahio, J., & Nikkinen, J. (2012). Integration of 22 emerging stock markets: A three-dimensional analysis. *Global Finance Journal*, 23(1), 34-47. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2012.01.003>
- Guesmi, K., Saadi, S., Abid, I., & Ftiti, Z. (2019). Portfolio diversification with virtual currency: Evidence from bitcoin. *International Review of Financial Analysis*, 63, 431-437. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.03.004>
- Guidi, F., & Ugur, M. (2014). An analysis of South-Eastern European stock markets: Evidence on cointegration and portfolio diversification benefits. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 30, 119-136. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2014.01.007>
- Gupta, R., & Guidi, F. (2012). Cointegration relationship and time varying co-movements among Indian and Asian developed stock markets. *International Review of Financial Analysis*, 21, 10-22. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2011.09.001>
- Hadhri, S., & Ftiti, Z. (2019). Asset allocation and investment opportunities in emerging stock markets: Evidence from return asymmetry-based analysis. *Journal of International Money and Finance*, 93, 187-200. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2019.01.002>
- Kellner, R., & Rösch, D. (2019). A country specific point of view on international diversification. *Journal of International Money and Finance*, 98, 102064-102076. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2019.102064>

- Koepke, R. (2019). What drives capital flows to emerging markets? A survey of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 516-540. <https://doi.org/10.1111/joes.12273>
- Majdoub, J., & Mansour, W. (2014). Islamic equity market integration and volatility spillover between emerging and US stock markets. *The North American Journal of Economics and Finance*, 29, 452-470. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2014.06.011>
- Mensah, J. O., & Alagidede, P. (2017). How are Africa's emerging stock markets related to advanced markets? Evidence from copulas. *Economic Modelling*, 60, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2016.08.022>
- Mensi, W., Hammoudeh, S., & Kang, S. H. (2017). Risk spillovers and portfolio management between developed and BRICS stock markets. *The North American Journal of Economics and Finance*, 41, 133-155. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2017.03.006>
- Mensi, W., Hammoudeh, S., Reboredo, J. C., & Nguyen, D. K. (2014). Do global factors impact BRICS stock markets? A quantile regression approach. *Emerging Markets Review*, 19, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2014.04.002>
- Mensi, W., Shahzad, S. J. H., Hammoudeh, S. R., & Rehman, M. U. (2017). Diversification potential of Asian frontier, BRIC emerging and major developed stock markets: A wavelet-based value at risk approach. *Emerging Markets Review*, 32, 130-147. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2017.06.002>
- Miyajima, K., Mohanty, M. S., & Chan, T. (2015). Emerging market local currency bonds: diversification and stability. *Emerging Markets Review*, 22, 126-139. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2014.09.006>
- Najeeb, S. F., Bacha, O., & Masih, M. (2015). Does heterogeneity in investment horizons affect portfolio diversification? Some insights using M-GARCH-DCC and wavelet correlation analysis. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(1), 188-208. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1011531>
- Narayana, S., & Rehman, M. U. (2017). Diversification opportunities between emerging and frontier Asian (EFA) and developed stock markets. *Finance Research Letters*, 23, 223-232. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2017.06.007>
- Neaime, S. (2016). Financial crises and contagion vulnerability of MENA stock markets. *Emerging Markets Review*, 27, 14-35. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2016.03.002>
- Oloko, T. F. (2018). Portfolio diversification between developed and developing stock markets: The case of US and UK investors in Nigeria. *Research in International Business and Finance*, 45, 219-232. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.153>
- Piljak, V. (2013). Bond markets co-movement dynamics and macroeconomic factors: Evidence from emerging and frontier markets. *Emerging Markets Review*, 17, 29-43. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2013.08.001>

- Rehman, M. U., & Shah, S. Z. A. (2016). Determinants of Return's Co-Movement for Effective Portfolio Diversification Among Regional Stock Markets. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 4(1), 84-96. <https://doi.org/10.18405/recfin20160106>
- Saiti, B., Bacha, O. I., & Masih, M. (2014). The diversification benefits from Islamic investment during the financial turmoil: The case for the US-based equity investors. *Borsa Istanbul Review*, 14(4), 196-211. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2014.08.002>
- Tudor, C., & Popescu-Dutaa, C. (2012). On the causal relationship between stock returns and exchange rates changes for 13 developed and emerging markets. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 57, 275-282. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1186>
- Zaimović, A., & Arnaut Berilo, A. (2014). Risk diversification between stock markets in Germany and Bosnia and Herzegovina. *South East European Journal of*

Genel Olarak Finansal Okuryazarlık: Adana İli'nde Bir Araştırma*Financial Literacy in General: A Research in Adana Province*Toprak Ferdi KARAKUŞ¹Hatice DOĞUKANLI²**öz**

Son yıllarda, "finansal okuryazarlık" kavramı birçok grup tarafından sıklıkla bahsedilir olmuştur. Bu gruplar; politikacılardan, bankalardan, ekonomistlerden, teorik kısmına ağırlık vermiş olan eğitimcilerden oluşmaktadır. Finansal okuryazarlık kavramı, bireylerin ellerinde bulundurdukları fonlar üzerinde oluşturacağı tasarruflar ya da yapacakları yatırımlar üzerinde alacakları kararlar hususunda, belirli bir bilgi altyapısının olması ile ilgilidir. Burada bahsedilen finansal bilgi altyapısı, bireylerin dünyadaki temel finansal düzenler hakkında bilgi sahibi oluşu, buna bağlı olarak kendi tasarruflarını artırması ve oluşabilecek finansal risklerin önlenmesi ya da minimuma indirilmesi açısından önemlidir. Ayrıca birçok bireyin kendi finansal özgürlüğünü belirli yaşlarını geçtikten sonra, özellikle üniversite dönemlerinde aldıkları, bu bağlamda kendi finansal kararlarını çok geç bir süreçte aldıkları ve birçok finansal bilgiden ve araçtan yoksun kaldıkları gözlemlenmiştir.

Bu çalışmada, Adana ili içerisinde yaşayan katılımcılardan oluşan bir anket üzerinden araştırma yapılmıştır. 2019 yılında toplamda 276örneklemin ağırlıklı olarak öğrencilerden oluştuğu ve cinsiyet faktörü üzerinden değerlendirme yapılan bu çalışma sonucunda erkek bireylerin finansal anlamda bilgi düzeyinin ve yorum yapabilme yeteneğinin kadın bireylere göre daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal okuryazarlık, finansal okuryazarlık endeksi, finansal bilgi düzeyi.

ABSTRACT

In recent years, the concept of "financial literacy" has been frequently mentioned by many groups. These groups are; It consists of politicians, banks, economists, educators who have focused on the theoretical part. The concept of financial literacy is related to the existence of a certain information infrastructure regarding the decisions to be made by individuals on the funds they hold or the investments they will make. The financial information infrastructure mentioned here is important in terms of the fact that individuals are informed about the basic financial arrangements in the world, thus increasing their savings and preventing or minimizing the financial risks that may arise. In addition, it was observed that many individuals took their financial freedom after their age, especially during their university term, in this context, they made their financial decisions very late and were deprived of many financial information and tools.

In this study, a research was carried out through a survey of participants living in Adana province. It was observed that a total of 276 samples in 2019 consisted mainly of students, and as a result of this study, which was evaluated based on the gender factor, the financial knowledge level and ability of commenting of male individuals were higher than that of female individuals.

Keywords: Financial literacy, financial literacy index, financial knowledge level.

Tür: Araştırma makalesi

Gönderim tarihi: 08.02.2021

Kabul tarihi: 03.06.2021

¹Araştırma görevlisi, Toros Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Uluslararası Finans ve Bankacılık Bölümü, toprak.karakus@toros.edu.tr (ORCID: 0000-0002-5041-2009)

²Prof.Dr., Çukurova Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, hatdog@cu.edu.tr (ORCID: 0000-0001-8085-7394)

GİRİŞ

Finansal okuryazarlık, bireylerin varlıklarını kullanımı ve yönetimi konusunda temel bilgilerini ve becerilerini sağlayan yeterlilik düzeyini ifade etmektedir (Çam ve Barut, 2015). Bir başka açıdan finansal okuryazarlık, bireylerin tasarruflarının ve alacağı yatırım kararlarının doğru finansal araçlarca kullanılmasını sağlayacak şekilde bilgi, beceri ve yeterlilik bazlı yaklaşım sergilemek şeklinde finansal refahı yukarı taşıma refleksidir (Guntu ve Cihangir, 2015). Özellikle gelir seviyelerinin artması, finansal araçların çoğalması ve karmaşıklaşması, bunun karşılığında eğitim kurumlarınca verilen finansal bilgileri içeren derslerin az oluşu; bireylerin kararları kendi kendilerine vermelerini engelleyebilmektedir. Bireylerin finansal kararlarındaki başarısı, temel düzeyde finansal bilgi bilinci ile ilgilidir. Bu sebeple literatürdeki “finansal okuryazarlık” kavramının önemi artmaktadır.

Atkinson ve Messy (2012)'ye göre finansal okuryazarlık sağlam finansal kararlar almak ve nihayetinde bireysel refahı elde etmek için gerekli olan farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranışın bir birleşimidir. OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ve INFE (Uluslararası Finansal Eğitim Ağı) üyeleri, birbirine benzer algı oluşturdukları düşüncesi ile finansal okuryazarlık, finansal yeterlilik, finansal kültür, finansal içgörü kavramlarını birbiri yerine kullanmayı kabul etmişlerdir. Bu nedenle, bu ölçüm araştırması için en yaygın uluslararası “finansal okuryazarlık” terimini kullanmaya karar verilmiştir.

Dünyada ve Türkiye’de finans alanındaki gelişmeler sonucunda birçok finansal araç, hizmete sunulmuştur. Çok çeşitli ve birbirinden farklı özelliklere sahip finansal aracın varlığı, finansal bilgiye olan ihtiyacı daha da artırmaktadır. Etkili bir şekilde tasarruf edebilme, doğru yatırım kararı alabilme, kısıtlı kaynakların etkin kullanımı ve kaynakları büyütme gibi sorunlar, finansal okuryazarlık kavramını doğurmuştur. Daha basit örneklerle; ev için peşinat ödemede, araba için kredi almada, pahalı eşyalar satın almada ya da seyahat etmede, hayat sigortası vb. sigortaları seçmede ve yönetmede insanların finansal kararlarını doğru şekilde vermesi oldukça önemli olmaktadır (Chen ve Volpe, 1998, s.107).

OECD, finansal okuryazarlık kavramını, bilgi, tutum ve davranış çatıları altında tek tek incelenmiştir. Bu üç alt kavram bir araya getirilip bir finansal okuryazarlık endeksi oluşturulmuş, bu endeksin uygulandığı her bir birey için oran ne kadar yüksek ise, kişinin finansal açıdan o derece okuryazar olduğu ifade edilebilir. Dünya çapında finansal okuryazarlığı tespit etmek amacıyla OECD (2005), bilgi düzeyini doğru ölçecek şekilde bir anket hazırlamıştır. Yapılan ampirik çalışmaların çoğunda, OECD'nin bu anket çalışması temel alınmış olup, üzerinde bazı değişiklikler yapılarak farklı ülkeler ve demografik gruplar için araştırmalar gerçekleştirilmiştir.

OECD kuruluşunun yaptığı çalışmaların dışındaki yerel bazda yapılan çalışmalar sonucunda bireylerin finansal okuryazarlık konusunda yetersiz olmalarının yanısıra finansal bilgi ve becerilerini de olması gereken yönde kullanamadıkları gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar neticesinde, bireylerin paralarını doğru şekilde

kullanmaları, piyasadaki finansal enstrümanlar arasında seçim yapabilmeleri ve kendi gelecekleri için yatırım ve birikim yapabilmeleri adına finansal okuryazarlığın önemi vurgulanmaktadır (Alkaya ve Yağlı, 2015).

Finansal bilginin önemi, birey ile sınırlı kalmamaktadır. Bireydeki bilgi birikimi, danışman ve aracı kurumlara da destek olabilir. Daha yüksek finansal bilgi ile risk algısını denge noktasına getirebilmiş, toleransı yüksek bir birey, aracı kurumlar için oldukça değerlidir. Bankalar, forex firmaları gibi kuruluşlar, müşteri portföylerinde özellikle finansal bilgisi yüksek bireyleri tercih etmektedir ve finansal enstrümanlarını bu tür bilgi beceri düzeyi yüksek bireyler için yapılandırmaktadır. Demografik özellikleri oldukça karmaşık olan, bu yüzden bireylerin finansal bilgi birikimlerinin ölçülmesinin zor olduğu bir coğrafyada, finansal kurumların doğru enstrümanları piyasaya sürmesi normale göre daha zor olmaktadır. Finansal bilgi, bireyin parayı nasıl yönettiği ile ilgilidir; parayı doğru yönetemeyen bireylere sunulan finansal enstrümanlar, hem bireylere hem aracı kurumlara maddi zararlara mal olabilmektedir.

Bu bilgiler ışığında, Adana ili içerisinde, katılımcıların yanıtları eşliğinde oluşacak sonuçların oluşturduğu bir finansal okuryazarlık araştırması yapılması gereği görülmüştür. Bu çalışmada, kişilerin bu konudaki bilgi ve yetenek düzeyleri, bir anket yoluyla ölçülüp sonuçları paylaşılmıştır. 2019 yılında 276 kişi ile yapılan bu çalışmanın sonuçları, cinsiyetin, finansal okuryazarlık üzerinde etkili olduğunu göstermiştir. Yapılan çalışmalara bakıldığında genellikle il bazında yapıldığı görülmektedir. Ancak Adana ili bazında yapılan çalışma sayısı yok denecek kadar azdır. Bu çalışmanın Adana ili içerisinde yapılmış olması; sorulan soru sayısı açısından anket kapsamının geniş olması ve sonuçların OECD verileri ile karşılaştırılabilir olması çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır.

Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmada, Adana ili içerisinde yaşayan insanların genel olarak finansal okuryazarlık düzeyleri incelenmeye ve anlaşılmasına çalışılmıştır. Araştırma Adana ili'ni kapsayacak şekilde, farklı yaş ve meslek gruplarını içerisinde barındıran 276 kişilik bir örneklem ile yapılmıştır. Bu anket çalışmasında aynı örneklem gruba islami finansal okuryazarlık soruları da sorulmuş ve bu sonuçlar farklı bir çalışmada değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar, Adana ili genelinde bireylerin finansal anlamda bilgi ve davranışlarını yorumlayacak şekilde oluşmuştur. Bu araştırmada, maliyet ve zaman kısıtları mevcuttur. Bu sebeple ankette mümkün olan en yüksek sayıya ulaşılmaya çalışılmıştır. Bir diğer kısıt ise, ankete katılan bireylerin yaş aralıklarıdır; bu aralık en küçük değer olan 20-25 arası ile başlatılmış, en büyük değer olarak da 51 ve üzeri olarak belirlenmiştir.

Araştırma Yöntemi

Finansal okuryazarlık düzeyinin incelenmesi amacı ile, OECD (2011) tarafından hazırlanmış finansal okuryazarlık anketinden yola çıkılarak bir anket hazırlanmıştır. Bu hazırlanan anket, Google Dökümanlar formatına dönüştürülerek internet ortamına

sunulmuştur. İnternet ortamında sayılar kartopu örnekleme yöntemine göre elde edilmiştir ve içerisinde öğrenci, özel sektör ve devlet kurumu çalışanı, işyeri sahibi gibi farklı meslek gruplarından oluşan ankete katılan kişi sayısı (çalışmanın örnekleme) 276'dır.

Bu araştırma için hazırlanan anketin birinci kısmında demografik ölçütler belirlenmiş olup bunlar yaş (aralıklı değer), cinsiyet ve meslek gruplarıdır. Yaş aralıklarında alt sınır en küçük değer olan 20-25 grubudur, en üst sınır 51 yaş ve üzeri olarak verildiğinden kesin rakam verilememektedir. İkinci kısımda, katılımcıların finansal okuryazarlığa ait kavramlara ait bilgi düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır. Anketin üçüncü kısmında, katılımcıların finansal okuryazarlığa ait bilgi altyapılarının hangi kaynaklarca oluştuğuna dair bilgiler elde edilmeye çalışılmıştır. Dördüncü kısımda, sekiz ayrı değer cümlesi üzerinden katılımcıların gündelik yaşamda finansal açıdan nasıl tutumlar sergiledikleri anlaşılmıştır. Bu kapsamda, her değer yargısı için katılımcıların "Doğru", "Yanlış", ya da "Bilgim Yok" seçeneklerinden birini seçmesi istenmiştir. Elde edilen sonuçlar, SPSS programında frekans tablosu olarak belirtilmiştir. Anketin son kısmında, Likert Ölçeği ile değerlendirme yapılmıştır. Katılımcıların on adet ayrı yargı cümlesi için "tamamen katılıyorum", "kısmen katılıyorum", "kararsızım", "kısmen katılmıyorum" ve "tamamen katılmıyorum" seçeneklerinden birini seçmesi istenilmektedir. Toplanan anket sonuçları, Google Dökümanlar programı içerisinde bir e-tablo formatına dönüştürülmüş, bu e-tablo ise SPSS 20 paket programına aktarılıp veriler istatistiksel açıdan anlamlı hale gelecek bir format kazanmıştır.

Finansal Okuryazarlık Konusundaki Çalışmalar

Atkinson ve Messy (2012)'ye göre finansal okuryazarlık sağlam finansal kararlar almak ve nihayetinde bireysel refahı elde etmek için gerekli olan farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranışın bir birleşimidir. OECD INFE üyeleri bu kavramı tanımlamak için kullanılan çeşitli terimlerin (özellikle finansal okuryazarlık ve finansal yeterlilik dahil, ancak aynı zamanda finansal kültür ve finansal içgörü) yakın anlamlı olduklarını kabul etmişlerdir. Bu nedenle, araştırma için yaygın olarak "finansal okuryazarlık" teriminin kullanılmasına karar verilmiştir.

OECD, finansal okuryazarlık kavramını, bilgi, tutum ve davranış çatıları altında tek tek incelenmiştir. Bu üç alt kavram bir araya getirilip bir finansal okuryazarlık endeksi oluşturulmuş, bu endeksin uygulandığı her bir birey için oran ne kadar yüksek ise, kişinin finansal açıdan o derece okuryazar olduğu anlaşılmaktadır. Dünya çapında finansal okuryazarlığı tespit etmek amacıyla OECD (2005), bilgi düzeyini doğru ölçecek şekilde bir anket hazırlamıştır. Ankette finansal okuryazarlık kavramı, üç alt başlık üzerine oturtulmuştur. Bunlar; finansal bilgi, finansal davranış ve finansal tutumdur. OECD (2005)'nin finansal okuryazarlığı ölçtüğü anket, demografik ölçütler ve konuya dayalı birtakım sorulardan oluşmaktadır. Toplamda 26 adet soruyu bünyesinde barındıran ankette, bireylerin basit faiz vs. bilgileri ölçülmeye çalışılmıştır. Ankette, insanların mali konularda neleri bildiklerini ve insanların mali kontrollerini ne kadar iyi yaptıklarını anlamak, gelecek planlarını gözlemlemek ve finansal ürünleri

nasıl seçtiklerini anlamak için tasarlanmış az sayıda soru bulunmaktadır. Anket için geliştirilmiş finansal bilgi skoruna göre, katılan ülkelerin bir kısmında ‘yüksek finansal okuryazarlık puanı’na katılımcıların yarısı erişememiştir. Araştırmaya katılan 14 ayrı ülkeden katılımcıların bulunduğu araştırma sonucuna göre yüksek finansal okuryazarlık puanına ulaşan katılımcıların, toplam katılımcı sayısına oranı %70’in altında kalmıştır. Katılan bütün ülkeler için: finansal bilgi puanı ortalaması %51, finansal davranış puanı ortalaması %51, finansal tutum puanı ortalaması %53 olarak ortaya çıkmıştır (Atkinson ve Messy, 2012. s. 6-12). Aynı çalışma Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi’nin ortak çalışması ile uyarlanmıştır. Bu uyarlama, yani endeks ile Türkiye’den elde edilen veriler, OECD’nin verileri ile kıyaslanabilir hale gelmiştir. Buna göre, diğer katılımcı ülkelere kıyasla finansal bilgi, davranış ve tutum konusunda Türkiye 12. , 14. ve 7. sırada yer almıştır.

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği (TSPAKB), Türkiye sermaye piyasalarının istenen gelişmişlik seviyesine ulaştırmak amacıyla, tüketicileri piyasalar hakkında bilinçlendirme adına; 10 Mart 2012’ de ‘‘Yatırımcı Seferberliği Arama Konferansı’’ düzenlemiştir. Toplantıda, Türkiye’deki finansal okuryazarlık konusundaki yetersizliğin sermaye piyasalarını son derece olumsuz etkilediği, bu eksikliğin her türlü medya ve kuruluşlarca dile getirilmesi gerekliliği belirtilmiştir (TSPB, 2012). Bireylerin para ve diğer finansal araçları etkin bir şekilde kullanabilmesi ve bunlar üzerinde efektif kararlar alabilmesi, finansal okuryazarlığı tam olarak anlayabilmesi ve faaliyetlerinin merkezine oturtabilmesi amacıyla, ayrıca bu amaca hizmet etme doğrultusunda bireylere yardımcı olan kurumlara öncülük etmesi kapsamında Türkiye’de ‘‘Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği’’ (FODER) kurulmuştur. FODER, finansal okuryazarlığı kişilerin yatırım ve tasarrufları üzerinde efektif kararlar alabilmesi, doğru bir şekilde bütçe oluşturabilmeleri şeklinde tanımlar (fo-der.org,2015).

Sermaye Piyasası Kurulu, İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş., Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu işbirliği ile, 2015 yılı içerisinde ‘‘Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması’’ yapılmıştır (SPK, 2015). Araştırma, Türkiye çapında kent ve kırsal kesimde yaşayan yetişkin bireyleri temsil edecek şekilde 3000 kişilik örnekleme yapılmış, yüz yüze görüşme şeklinde bilgi toplanmıştır. Elde edilen sonuçlar, 2012 yılından 2015 yılına doğru oluşan değişim hakkında bilgi sunmaktadır. Buna göre katılımcıların finansal bilgi düzeylerinde artış gözlemlenirken, emeklilik planı oluşturmamış bireylerin oranının da ise düşüş gözlenmiştir.

Finansal okuryazarlık konusundaki diğer ampirik çalışmalar Tablo 1’de özetlenmektedir.

Tablo 1: Finansal Okuryazarlık Konusundaki Çalışmalar

| Araştırmacı Adı ve Yılı | Araştırma Sonuçları |
|----------------------------------|--|
| Danes ve Hira (1987) | Öğrencilerin finansal bilgi seviyelerini belirlemek için kredi kartı, sigorta, krediler gibi temel kavramları içeren bir anket hazırlamış ve öğrencilere uygulamıştır. Sonuçta, kadınlara nazaran erkeklerin finans konusunda daha fazla bilgiye sahip olduğu ve daha üst sınıflara erişildikçe finansal bilginin arttığı tespit edilmiştir. |
| Markovich ve DeVaney (1997) | 236 öğrenci üzerinde, finansal bilginin davranış üzerine etkisini araştırmış ve herhangi bir etki tespit edememişlerdir. Fakat çalışmaya katılan erkek öğrencilerin, kadın öğrencilere göre daha fazla finansal bilgiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır. |
| Chen ve Volpe (1998) | Finansal bilgi ve eğitim seviyesi arasındaki ilişkiyi tespit etmek üzerine yapılan bireylerin eğitim düzeyleri ve diğer bazı demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, iş deneyimi, etnik köken vs.) ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı ilişkiler olduğunu ortaya koymuşlardır. |
| Bernheim, Garrett ve Maki (2001) | Yatırım eğitimine katkıda bulunacak dökümanlarını temin eden ve okuyan katılımcıların yaklaşık %40-%50'sinin, emeklilik planlarına dair yatırım tercihlerini değiştirdiğini ifade etmektedir. Diğer taraftan, finansal eğitimin bireylerin varlık getirileri ile ilişkin bilgi birikimini geliştirdiği ve belirlenmiş katkı esaslı emeklilik planlarının detaylarını daha iyi algılamalarına yardımcı olduğu gözlenmektedir. |
| Lusardi ve Mitchell (2007) | Bireylerin emeklilik planlamaları ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve sonuçta finansal okuryazarlığı yüksek olan kişilerin emeklilik ve emekliliğe dair planlama hakkında yeterli bilgiye sahip oldukları tespit edilmiştir. |
| Lusardi (2008) | Finansal okuryazarlık kavramı basit düzey ve ileri düzey olmak üzere iki aşamada incelemiştir. Riskin tanımı, riski çeşitlendirebilme ve faiz oranları üzerinde bilgi sahibi olma konusunu basit düzey olarak değerlendirilmiş; bunların ilerisinde kişinin tahviller, hisse senetleri, fonlar ve bunların piyasada nasıl işlenmesi gerektiğine dair bilgi sahibi olması durumunu da ileri düzey finansal okuryazarlık olarak değerlendirmiştir. |
| Remund (2010) | Okuryazarlık kavramını beş ayrı kategoride incelemiştir. Bunlar: finansal kavramlar hakkında bilgi, finansal kavramlar üzerinden iletişim becerisi, bireysel finansal yönetim kabiliyeti, doğru finansal kararlar alma kabiliyeti ve gelecekte oluşabilecek finansal ihtiyaçlara karşı ihtiyatlı olabilme becerisidir. |
| Lusardi ve Mitchell (2011) | Erkeklerin kadınlara göre, yüksek eğitimlilerin düşük eğitimlilere göre ve orta yaşlıların genç ve yaşlılara göre daha yüksek seviyede finansal okuryazar olduklarını ortaya koymuşlardır. |
| Adeleke (2013) | ABD'de 100 üniversite öğrencisine uygulanan anket sonucunda, cinsiyet ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış, fakat okulda geçirilen dönem sayısı ile finansal bilgi düzeyi arasında pozitif korelasyon yakalamıştır. |

| | |
|------------------------|---|
| Sönmez ve Harun (2014) | Bursa, Eskişehir ve İstanbul'u kapsamına alan, bu üç şehirde varlığını sürdüren beş ayrı üniversitenin toplamda 824 öğrencisi örneklem alınarak ve OECD'nin çalışması uyarlanarak yapılmıştır. Araştırma, analiz sonucunda katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyi; yüksek, orta ve zayıf (düşük) şeklinde üç gruba ayrılmıştır. Sonuçlara bakıldığında, katılımcıların %31.7'sinin yüksek, %30.1'inin orta ve %16'sının düşük finansal bilgi düzeyine sahip olduğu ortaya çıkmıştır. |
| (Coşkun, 2016) | Celal Bayar Üniversitesi'nde eğitim gören 336 ön lisans öğrencisine uygulanan finansal okuryazarlık anketi sonuçlarına göre öğrencilerinin %7,2'si en çok kredi kartı hakkında, %3,7'si ise vadesiz hesap hakkında bilgi sahibi olduğu yine öğrencilerin %57'si kredi kartına ve vadesiz hesaba sahip olduklarını belirtmişlerdir. Finansal ürün kullanımı ile finansal ürün bilgisi arasında pozitif ilişkinin gözlemlendiği bu çalışmada, en az bilinen ürünler mortgage, hazine bonusu, tahvil ve yatırım hesabı olarak belirlenmiştir. |
| Karaa ve Kuyu (2016) | Manisa Celal Bayar Üniversitesi'nde 916 öğrenci ile yapılan anketin sonuçlarına göre, temel finansal bilgi düzeyi kategorisinde gösterilen bileşik faiz ve enflasyon skorları yaklaşık %40 olarak bulunmuştur. İleri düzey finansal bilgi düzeyi olarak araştırmada gösterilmiş olan yatırım fonu, tahvil ve hisse senedi, bono gibi kavramlar üzerinde skor ortalaması %30 olarak bulunmuştur. Aynı araştırmada finansal okuryazarlık düzeyi ile yaş ve bitirdikleri dönem arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş, fakat aile gelir düzeyi, aile eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık arasında bir ilişki bulunamamıştır. Sosyal medya kullanımının finansal okuryazarlık üzerine etkisinin de incelendiği bu araştırmada, haftada 1-2 kez sosyal medya, televizyon ve ekonomik haber siteleri üzerinden haber takip eden ve bilgi alan bireylerin finansal açıdan daha özgüven sahibi oldukları ve finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. |
| Tuna ve Ulu (2016) | Sakarya Üniversitesi'nde 326 kişilik örneklemin sonuçlarına göre, finansal okuryazarlık düzeyi ile cinsiyet faktörü arasında anlamlı bir farklılık oluşmuştur ve erkek katılımcıların bilgi düzeyi kadın katılımcılara göre yüksek çıkmıştır. 23-25 yaş aralığındaki bireylerin, diğer yaş gruplarına göre finansal bilgi düzeylerinin görece yüksek olduğu gözlemlenmiştir, ayrıca gelir düzeyi ile finansal okuryazarlık arasında da anlamlı bir farklılık gözlemlenmiştir. |

| | |
|--|--|
| Aksoylu, Boztosun, Altınışık ve Baraz (2017) | Kayseri ilinde 400 kişilik örnekleme yapılan finansal okuryazarlık araştırmasının sonuçlarına göre, basit bölme işlemi, faiz, paranın zaman değeri ve enflasyon kavramlarına dair doğru yanıt sayısı oldukça yüksek bulunmuş olup 6 puan ve üzeri alan bireylerin oranı %25,5 olarak bulunmuştur. Kadın katılımcıların finansal okuryazarlık yüzdesi erkek katılımcılara görece yüksek bulunmuştur. Ayrıca 25-34 yaş aralığındaki grubun finansal bilgi ve beceri yüzdesi diğer gruplara göre yüksek çıkmıştır. Gelir ve eğitim seviyeleri ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında ise anlamlı bir farklılık bulunmuştur. |
| Çinko, Avcı, Ergun ve Tekçe (2017) | Marmara Üniversitesi'nde 1049 öğrenci ile anket çalışması yapılmıştır. Anket sonuçlarına göre en yüksek oranla bilgi düzeyi sık kullanılan araçlar olan kredi kartı, internet bankacılığı ve mobil ödeme, sigorta gibi finansal araçlar olmuştur. Aynı sonuçta öğrencilerin ağırlıklı olarak finansal kararlarında kişisel tecrübelerine ve arkadaş tavsiyelerine önem verdikleri gözlemlenmiştir. Bilgi düzeylerinin cinsiyete, fakültelere, gelire göre değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir. |
| Erdoğan vd (2017) | Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi'nde 315 öğrencinin katılımıyla sağladıkları anket sonuçlarına göre, yaş aralığı, cinsiyet, okudukları bölüm ve dönem sayısı ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık gözlemlenmiştir. |
| Timur (2018) | Mersin Üniversitesi'nde 100 öğrenci üzerinde yapılan finansal okuryazarlık anket çalışmasına göre, basit, bileşik ve reel faiz, enflasyon, portföy, hazine bonusu gibi finansal kavramlara yönelik bilgi düzeyi ortalama %55 civarında tespit edilmiştir. Ayrıca finansal okuryazarlık ile, finansal bilgi yönetimi için yararlanılan kaynaklar ve finansal başarı algılaması ile demografik ölçütler arasında anlamlı bir ilişki gözlemlenmemiştir. |
| Contuk (2018) | Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde 327 kişilik örneklem ile yapılan finansal okuryazarlık çalışmasına göre, katılımcı öğrenciler temel seviyede faiz, enflasyon ve yatırım bilgisi ile ilgili sorulara doğru yanıt vermiş fakat borsada kullanılan yatırım araçları, tahvil ve hisse senetleri, yatırım fonları ve uzun vadeli getiri, varlık çeşitlendirme ile ilgili soruları doğru yanıtlayamamışlardır. Ayrıca temel düzeyde finansal okuryazarlık faktörleri ile cinsiyet, yaş, gelir düzeyi, baba ve anne eğitim durumu faktörleri arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. |
| Hayırsever ve Oğur (2019) | Bilecik Şeyh Edebalı Üniversitesi'nde 180 öğrenci üzerinde yapılan finansal okuryazarlık çalışmasına göre, finansal okuryazarlık düzeyleri genel olarak %55 aralığında bulunmuş olup, yaş, gelir seviyesi ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. |

| | |
|----------------------|--|
| Kaya ve Güneş (2019) | Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi'nde 433 öğrenci üzerinde yapılan finansal okuryazarlık anketi sonuçlarında, öğrencilerin %6,5'inin yüksek, %47,3'ü orta düzeyde finansal okuryazar olarak bulunmuştur. Ayrıca cinsiyet, öğrenim türü ile finansal bilgi ve başarı seviyesi arasında anlamlı farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir. |
|----------------------|--|

Araştırmanın kapsamlı literatürü yukarıda belirtilmiştir. Sırada çalışmanın yöntemi ve sonuçları hakkında bilgi verilecektir.

ADANA İLİ'NDE BİR ARAŞTIRMA

Çalışmanın bu kısmında ilk olarak anket çalışmasının verileri ve araştırma hipotezleri açıklanmıştır. Daha sonra ankete dair çalışma planı ve araştırma bulguları ve bulguların sağlandığı yöntemler sunulmuştur.

Araştırmanın Veri ve Yöntemi

Çalışmada kartopu örneklem yardımıyla veri toplanmıştır. Araştırma verisini oluşturan örneklem, en küçük yaş değeri olan 20 yaş ve üzerindeki kadın ve erkek katılımcıların oluşturduğu 276 kişidir. Meslek grupları öğrenci, işçi, devlet memuru, özel sektör çalışanı, banka çalışanı, müdür, işyeri sahibi ve diğer olarak ayrılmıştır. Örneklem büyüklüğü için kullanılan formül $n = p \cdot q / (e/z)^2$ dir (Zikmund, 1997, s. 473). Örneklem büyüklüğü %95 güven aralığı (z) , %50 popülasyon payı (p), 0,05 hata payı (e) ile hesaplanmaktadır. Araştırma konusu olan ankette, yaş ve benzeri kısıtlardan dolayı 276 kişiyle çalışılmış ve sayı yeterli görülmüştür. Yaş aralığı ve meslek bakımından öğrenci popülasyonu bu çalışmada oldukça ağırlıklı olduğundan, araştırma bulgularında yalnızca cinsiyet faktörü üzerinden inceleme yapılacaktır.

Çalışmada kullanılan ankette 55 adet değer yargısı bulunmaktadır ve bu değer yargılarına yönelik güvenilirlik analizi katsayısı olan Cronbach alfa katsayısı aşağıda Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2: Cronbach Alfa Katsayısı

| Cronbach Alfa | Standardize Edilmiş Cronbach Alfa | Değer Yargısı Sayısı |
|---------------|-----------------------------------|----------------------|
| ,727 | ,848 | 55 |

Tablo 2'de görüldüğü gibi Cronbach alfa değeri 0,727 olarak bulunmuştur, bu değer araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Cronbach alfa testinin devamında, araştırma ölçeğinde yer alan değer yargılarının Cronbach alfa katsayısına etkisi ölçülmüş, sonuç olarak ölçekte yer alan değer yargılarının katsayısı önemli ölçüde değiştiği gözlemlenmiştir.

Araştırma Hipotezleri

Araştırmanın amacı, gelişimi ve içeriği gereğince, hipotezler aşağıdaki gibi iki ana gruba ayrılmıştır. Bunlar:

H_0 : Finansal kavramlara ait bilgi düzeyi ve yargılar ile demografik ölçütler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

H_1 : Finansal ürünlere ait bilgi düzeyi ve yargılar ile demografik ölçütler arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H_{1a} : Finansal ürünlere ait bilgi düzeyi ile cinsiyet faktörü arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Araştırma Bulguları

Katılımcı sayısı 276 olan bu araştırma anketinde, demografik ölçütlerden cinsiyet üzerine ağırlık verilmiş, ardından değer yargılarına verilen cevapların arasından seçilen önemli birtakım sorular ışığında yargısal ölçümler yapılmıştır. Ölçümler, öncelikle betimleyici ardından ilişkisel bakımdan incelenmiştir. İlişkisel tabloların oluşturulması için T Testi uygulanmıştır.

Betimleyici İstatistikler

Bu araştırmada en yüksek katılımı 20-25 yaş arası bireylerin oluşturduğu grup (toplamın %30,4), hemen ardından 26-30 yaş arası grup (toplamın %29,7'si) oluşturmaktadır. Katılımcıların yarısından fazlasını 20 – 30 yaş arasındaki genç katılımcılar oluşturmaktadır. Alınacak diğer sonuçlarda, öğrenci yoğunluğunun göz önünde bulundurulabileceği anlaşılmaktadır. Katılımcıların % 64,5 'lik kısmını kadınlar oluşturmaktadır. Böylece ortaya çıkacak sonuçlarda, kadın katılımcılara ait bilgi düzeylerinin daha etkili ölçülebileceği düşünülmektedir. Toplamda 276 adet katılımcının 90'ı (yaklaşık %32,6) öğrencilerden oluşmaktadır, bu rakamı ikinci sırada 55 kişi ile diğer mesleki gruplar izlemektedir. Mesleki grupların çoğunda kadın katılımcının yoğunluğu fazla olmuştur.

İlişkisel İstatistikler

Sıradaki tablolarda, finansal araçlara ait bilgi düzeyleri, cinsiyetlere göre yüzdelerle ayrılmış ve gösterilmiştir.

Tablo 3: Finansal Araçlara Dair Bilgiye İlişkin Cinsiyet Dağılımları

| | | Vadeli/ Vadesiz Mevduat | | | Toplam |
|----------|-------|---------------------------|------------|------------------|--------|
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % (Bilgi sahibi) | |
| Cinsiyet | erkek | 85 | 13 | 87 | 98 |
| | kadın | 140 | 38 | 79 | 178 |
| Toplam | | 225 | 51 | 82 | 276 |
| | | Kredi/ Banka kartı | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 93 | 5 | 95 | 98 |
| | kadın | 169 | 9 | 95 | 178 |
| Toplam | | 262 | 14 | 95 | 276 |
| | | Döviz ve Dövizli işlemler | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % (Bilgi sahibi) | |
| Cinsiyet | erkek | 62 | 36 | 63 | 98 |
| | kadın | 90 | 88 | 51 | 178 |
| Toplam | | 152 | 124 | 55 | 276 |
| | | İnternet Bankacılığı | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 87 | 11 | 89 | 98 |
| | kadın | 148 | 30 | 83 | 178 |
| Toplam | | 235 | 41 | 85 | 276 |
| | | Çekler | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 45 | 53 | 46 | 98 |
| | kadın | 63 | 115 | 35 | 178 |
| Toplam | | 108 | 168 | 39 | 276 |
| | | Hisse Senedi | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 44 | 54 | 45 | 98 |
| | kadın | 64 | 114 | 36 | 178 |

| | | | | | |
|----------|-------|---|------------|----|--------|
| Toplam | | 108 | 168 | 39 | 276 |
| | | Devlet ve Özel Sektör Tahvilleri | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 27 | 71 | 28 | 98 |
| | kadın | 30 | 148 | 17 | 178 |
| Toplam | | 57 | 219 | 21 | 276 |
| | | Bireysel Emeklilik Sistemi (bes) | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 52 | 46 | 53 | 98 |
| | kadın | 102 | 76 | 57 | 178 |
| Toplam | | 154 | 122 | 56 | 276 |
| | | Hayat Sigortası | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | % | |
| Cinsiyet | erkek | 53 | 45 | 54 | 98 |
| | kadın | 78 | 100 | 44 | 178 |
| Toplam | | 131 | 145 | 47 | 276 |
| | | Mortgage | | | Toplam |
| | | Bilgim var | Bilgim yok | | |
| Cinsiyet | erkek | 43 | 55 | 44 | 98 |
| | kadın | 51 | 127 | 29 | 178 |
| Toplam | | 94 | 182 | 34 | 276 |

Vadeli/vadesiz mevduat, kredi/banka kartı, internet bankacılığı, döviz ve dövizli işlemlere ait bilgi düzeyleri, her iki cinsiyet için de yüksek çıkmıştır. Bunlara bakılarak, bu dört finansal araç için her iki cinsiyette de genel olarak bilgi düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir. Çekler ve hisse senedi kısımlarına gelindiğinde, bilgi düzeylerinin yüzde olarak birbirine çok yakın ve genel bilgi düzeylerine bakıldığında düşük olduğu gözlemlenmiştir. Devlet ve özel sektör tahvillerine dair bilgi düzeylerine bakıldığında, erkeklerde bu oran %28 kadınlarda ise %17 olarak bulunmuştur. Bireysel emeklilik sistemi (BES) 'ne dair bilgi düzeyine bakıldığında, kadınlarda %57 erkeklerde ise %53 olarak bulunmuştur. Hayat sigortasına ait bilgi düzeyinde oran kadınlarda %44, erkeklerde %54 olarak hesaplanmıştır. Mortgage kredilerine dair bilgi düzeyinde ise oran kadınlarda %29 erkeklerde %44 olarak bulunmuştur.

Aşağıdaki tabloda kişilerin finansal bilgi kaynakları hakkında anket üzerinde sorulan ‘‘Finansal ya da para hakkında herhangi bir şey için, hangi kaynak ya da kaynaklardan bilgi sahibi olursunuz? Hangi kaynaklar sizin için önemlidir?’’ sorusuna verdikleri yanıtların cinsiyete göre dağılımları gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Finansal Bilgi Kaynaklarına Dair Cinsiyet Dağılımları

| Finansal bilgi alınan kaynaklar | Cinsiyet | Toplam | | | | |
|---|----------|--------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----|
| | | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | |
| Arkadaş tavsiyeleri önemlidir. | Evet | 59 | 94 | 60 | 53 | 153 |
| | Hayır | 39 | 84 | 40 | 47 | 123 |
| Toplam | | 98 | 178 | | | 276 |
| | Cinsiyet | Toplam | | | | |
| | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Banka personelinin tavsiyeleri benim için önemlidir. | Evet | 44 | 99 | 45 | 56 | 143 |
| | Hayır | 54 | 79 | 55 | 44 | 133 |
| Toplam | | 98 | 178 | | | 276 |
| | Cinsiyet | Toplam | | | | |
| | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Danışma kurulu kararlarına bakarım | Evet | 18 | 14 | 18 | 8 | 32 |
| | Hayır | 80 | 164 | 82 | 92 | 244 |
| Toplam | | 98 | 178 | | | 276 |
| | Cinsiyet | Toplam | | | | |
| | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Televizyon reklamları bu konuda kararımı | Evet | 8 | 14 | 8 | 8 | 22 |
| | Hayır | 90 | 164 | 92 | 92 | 254 |

| etkiler. | | | | | | | |
|--|----------|----------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------|-----|
| Toplam | | | 98 | 178 | | | 276 |
| | Cinsiyet | | | | Toplam | | |
| | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | | |
| Sosyal medyayı kullanırım. | Evet | 52 | 51 | 53 | 29 | 103 | |
| | Hayır | 46 | 127 | 47 | 71 | 173 | |
| Toplam | | | 98 | 178 | | | 276 |
| | | Cinsiyet | | | | Toplam | |
| | | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Ailemin yönlendirmesi benim için önemlidir. | Evet | 30 | 88 | 31 | 49 | 118 | |
| | Hayır | 68 | 90 | 69 | 51 | 158 | |
| Toplam | | | 98 | 178 | | | 276 |
| | | Cinsiyet | | | | Toplam | |
| | | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Bilgi toplamak yerine, anlık karar veririm. | Evet | 4 | 5 | 4 | 3 | 9 | |
| | Hayır | 94 | 173 | 96 | 97 | 267 | |
| Toplam | | | 98 | 178 | | | 276 |
| | | Cinsiyet | | | | Toplam | |
| | | Erkek | Kadın | %(Katılım yüzdesi - Erkekler | %(Katılım yüzdesi - Kadınlar | | |
| Akademik kaynaklardan yararlanırım. | Evet | 56 | 83 | 57 | 47 | 139 | |
| | Hayır | 42 | 95 | 43 | 53 | 137 | |
| Toplam | | | 98 | 178 | | | 276 |

Kadınların %53'ü , erkeklerin %60'ı finansal anlamda kararlar alırken arkadaş tavsiyelerine önem vermektedir.Kadınların %56'sı, erkeklerin %45'i, finansal kararlarında banka personellerinin tavsiyelerini referans almaktadırlar. "Danışma kurulu

kararlarına bakarım.” yargısına olumlu yönde yanıtlayan kadın ve erkek sayısı azdır; kadınların %8'i , erkeklerin %18'i bu cümleye katılmıştır.Kadın ve erkeklerin %92'si, finansal kararlar alırken televizyon reklamlarını önemsememektedir.Kadınların %29'u, erkeklerin %53'ü kararlarını alırken sosyal medyayı kullanmaktadır.Erkeklerin %69'u, kadınların %51'i finansal kararlarında ailelerinin yönlendirmesine bakmaksızın hareket etmektedir. Kadınların yalnızca %3, erkeklerin ise %4'ü finansal kararlarında bilgi toplamadan anlık kararlarla hareket etmektedir. Finansal kararlarında akademik kaynaklardan yararlanan kadınların yüzdesi %47, erkeklerin ise %57 olmuştur.

Sırada, ‘‘Doğru’’, ‘‘Yanlış’’ ya da ‘‘Bilgim yok’’ şeklinde yaptıkları yanıtların, cinsiyet dağılımı gösterilecektir.

Tablo 5: Finansal Bilgi Düzeylerine İlişkin Cinsiyet Dağılımları

| Değer Yargıları | | Toplam | | |
|---|---------------|----------|----------|---------------|
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Enflasyon bir öncekinden fazla ise, şuan elimizdeki para geçmişe göre değer kaybetmiştir. | Doğru | 0,95 | 0,88 | 250 |
| | Yanlış | 0,02 | 0,03 | 7 |
| | Bilgim Yok | 0,03 | 0,09 | 19 |
| | Toplam | | | 276 |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | Toplam |
| Fiyatı düşükken hisse senedi alırsam ve hisse senedinin fiyatı sonradan yükselirse, kar elde ederim. | Doğru | 0,89 | 0,76 | 223 |
| | Yanlış | 0,04 | 0,04 | 12 |
| | Bilgim Yok | 0,07 | 0,19 | 41 |
| | Toplam | | | 276 |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | Toplam |
| Ülkemizdeki finansal gelişmeleri takip ederim ve ona göre tasarruf yaparım; bu beni finansal okuryazar yapar. | Doğru | 0,51 | 0,47 | 134 |
| | Yanlış | 0,21 | 0,22 | 60 |
| | Bilgim Yok | 0,28 | 0,31 | 82 |
| | Toplam | | | 276 |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | Toplam |
| Yatırımlar, tasarruflara eşittir. | Doğru | 0,31 | 0,28 | 79 |
| | Yanlış | 0,45 | 0,38 | 111 |
| | Bilgim Yok | 0,24 | 0,35 | 86 |
| | Toplam | | | 276 |

| | | | | Toplam |
|--|------------|----------|----------|--------|
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Aylık faiz oranı %10 olan bankaya, şuan yatıracağım 100 TL'yi, bir ay sonra 110 TL olarak geri alırım. | Doğru | 0,69 | 0,66 | 186 |
| | Yanlış | 0,23 | 0,15 | 50 |
| | Bilgim Yok | 0,07 | 0,19 | 40 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Yüksek getirisi olan bir yatırım, yüksek risk içerir. | Doğru | 0,81 | 0,61 | 188 |
| | Yanlış | 0,08 | 0,13 | 31 |
| | Bilgim Yok | 0,11 | 0,26 | 57 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Hisse senedi piyasalarında, çeşitli piyasalardan hisse senedi olarak portföy oluşturmak, riski düşürmeye yardımcı olur. | Doğru | 0,52 | 0,31 | 106 |
| | Yanlış | 0,06 | 0,07 | 18 |
| | Bilgim Yok | 0,42 | 0,62 | 152 |
| Toplam | | | | 276 |

Kadın katılımcıların %88'i, erkeklerin %95'i "Enflasyon bir öncekinden fazla ise, şuan elimizdeki para geçmişe göre değer kaybetmiştir" değer yargısına "Doğru" şeklinde yanıt vermiş ve katılmıştır. "Fiyatı düşükken hisse senedi alırsam ve hisse senedinin fiyatı sonradan yükselirse, kar elde ederim." yargı cümlesine "Doğru" şeklinde yanıt verenler, kadınlarda %76 erkeklerde ise %89'dur. "Ülkemizdeki finansal gelişmeleri takip ederim ve ona göre tasarruf yaparım; bu beni finansal okuryazar yapar." cümlesine "Doğru" yönde katılan katılımcıların yüzdesi kadınlarda %47 erkeklerde %51 olmuştur. "Yatırımlar, tasarruflara eşittir." değer yargısına kadınların %28'i "Doğru"; %38'i "Yanlış" ve %35'i "Bilgim yok" şeklinde yanıtlamıştır. Bu oranlar erkeklerde %31 "Doğru", %45 "Yanlış" ve %24'ü "Bilgim yok" şeklinde gözlemlenmiştir. Basit faiz sorusu olan "Aylık faiz oranı %10 olan bankaya, şuan yatıracağım 100 TL'yi, bir ay sonra 110 TL olarak geri alırım." sorusuna kadınların %66'sı erkeklerin de %69'u "Doğru" şeklinde yanıt vermiştir. Anketlerde bu soruda olduğu gibi basit faiz, enflasyon gibi kavramları temel alan soruların sorulması, katılımcıların genel anlamda bu konulardan haberdar ve matematiksel anlamda doğru hesaplamalar yaptıkları sonucu hakkında genel bir bilgi sunmaktadır. Kadın katılımcıların %61, erkeklerin ise %81'i yüksek getirisi olan bir yatırımın yüksek risk de içereceğinden haberdardır. "Hisse senedi piyasalarında, çeşitli piyasalardan hisse senedi olarak portföy oluşturmak, riski düşürmeye yardımcı olur." yargısına kadınların

%31'i, erkeklerin %52'si "Doğru" şeklinde yanıt vermiştir. Kadın katılımcıların bu soru hakkında doğru yanıt oranları erkeklere kıyasla düşük olmuştur.

Tablo 6: Likert Ölçeği Soruları Cinsiyet Dağılımı

| Likert Ölçeği Soruları | | | | Toplam |
|---|----------------------|----------|----------|--------|
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Bir ürün ya da hizmet satın almadan önce fiyatını inceler, benzer ürünler ile karşılaştırırım. | Tamamen Katılıyorum | 0,83 | 0,84 | 231 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,15 | 0,11 | 35 |
| | Kararsızım | 0,02 | 0,03 | 8 |
| | Kısmen Katılmıyorum | - | 0,01 | 2 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0 | 0 | 0 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Tasarruf yapma eğiliminde değildir, bugün elimdeki parayı bugün harcarım. | Tamamen Katılıyorum | 0,07 | 0,06 | 17 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,27 | 0,30 | 79 |
| | Kararsızım | 0,08 | 0,13 | 32 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,12 | 0,14 | 37 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,46 | 0,37 | 111 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Varsa faturalarımı zamanında ödemeye dikkat ederim. | Tamamen Katılıyorum | 0,82 | 0,81 | 225 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,14 | 0,15 | 40 |
| | Kararsızım | 0,01 | 0,02 | 5 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,01 | 0,02 | 4 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,02 | - | 2 |

| Toplam | | | | 276 |
|--|----------------------|----------|----------|--------|
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Uzun vadeli düşünmeyi severim ve tasarruf yaparım, para biriktirmeyi tercih ederim. | Tamamen Katılıyorum | 0,49 | 0,42 | 122 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,38 | 0,36 | 101 |
| | Kararsızım | 0,05 | 0,11 | 24 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,05 | 0,08 | 20 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,03 | 0,03 | 9 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Kredi/banka kartı ürünlerini son derece kullanışlı ve faydalı buluyorum. | Tamamen Katılıyorum | 0,39 | 0,25 | 83 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,33 | 0,34 | 92 |
| | Kararsızım | 0,16 | 0,18 | 48 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,08 | 0,16 | 36 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,04 | 0,07 | 17 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Bankacılık işlemlerimde, faizlerden ötürü elde edebileceğim bir kar söz konusu ise, bunu hemen değerlendiririm. | Tamamen Katılıyorum | 0,32 | 0,23 | 72 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,23 | 0,25 | 67 |
| | Kararsızım | 0,17 | 0,22 | 56 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,09 | 0,10 | 27 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,18 | 0,20 | 54 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |

| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
|---|----------------------|----------|----------|--------|
| Birisi bana bir yatırımın çok karlı olabileceğini söylüyor ise, bunun aynı zamanda yüksek risk içerdiğini düşünürüm. | Tamamen Katılıyorum | 0,53 | 0,43 | 129 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,28 | 0,25 | 72 |
| | Kararsızım | 0,11 | 0,19 | 44 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,05 | 0,10 | 22 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,03 | 0,03 | 9 |
| Toplam | | | | 276 |
| | | | | Toplam |
| | | %(Erkek) | %(Kadın) | |
| Sosyal medyadaki para ve ekonomi alanındaki haberlere inancım yüksektir ve gerekirse o bilgiler ışığında hareket edebilirim. | Tamamen Katılıyorum | 0,09 | 0,04 | 17 |
| | Kısmen Katılıyorum | 0,26 | 0,19 | 59 |
| | Kararsızım | 0,15 | 0,19 | 48 |
| | Kısmen Katılmıyorum | 0,26 | 0,24 | 68 |
| | Tamamen Katılmıyorum | 0,24 | 0,34 | 84 |
| Toplam | | | | 276 |

Likert ölçeği sorularının cinsiyete göre dağılımı olan aşağıdaki gibi şekillenmiştir: Kadın katılımcıların %84'ü, erkek katılımcıların da %83'ü "Bir ürün ya da hizmet satın almadan önce fiyatını inceler, benzer ürünler ile karşılaştırırım." yargısına "Tamamen Katılıyorum" şeklinde yanıt vermiştir. Katılımcıların genel anlamda fiyatlar hakkında dikkatli oldukları yorumuna bu soru ışığında ulaşılabilmektedir. "Tasarruf yapma eğiliminde değilimdir, bugün elimdeki parayı bugün harcarım." cümlesine kadınların %37'si erkeklerin ise %46'sı "Tamamen Katılmıyorum" şeklinde yanıt vermişlerdir. Kadın katılımcıların %81'i, erkek katılımcıların %82'si "Varsa faturalarımı zamanında ödemeye dikkat ederim." yargısına tamamıyla katılmıştır; bu soruya bakılarak bireylerin faturalarını takibi ve tahsilatı konusunda dikkatli oldukları yorumuna ulaşılabılır. "Uzun vadeli düşünmeyi severim ve tasarruf yaparım, para biriktirmeyi tercih ederim." yargı cümlesine kadın katılımcıların %42'si, erkeklerin %49'u tamamen katılmıştır. Katılımcılar ağırlıklı olarak uzun vadeli tasarruf eğilimindedirler. "Kredi/banka kartı ürünlerini son derece kullanışlı ve faydalı buluyorum." yargı cümlesine kadın katılımcıların %34'ü, erkek katılımcıların %33'ü "Kısmen katılıyorum" şeklinde yorumlamıştır. "Bankacılık işlemlerimde, faizlerden ötürü elde edebileceğim bir kar söz konusu ise, bunu hemen değerlendiririm." yargı cümlesine erkeklerin %32'si "tamamen katılıyorum" ve %23'ü "kısmen katılıyorum";

kadınların ise %23'ü "tamamen katılıyorum" ve %25'i "kısmen katılıyorum" şeklinde yanıtlamıştır. Kadınların %43'ü, erkeklerin %53'ü "Birisine bana bir yatırımın çok karlı olabileceğini söylüyor ise, bunun aynı zamanda yüksek risk içerdiğini de düşünürüm." yargı cümlesine tamamen katılmıştır. "Sosyal medyadaki para ve ekonomi alanındaki haberlere inancım yüksektir ve gerekirse o bilgiler ışığında hareket edebilirim." cümlesine kadınların %34'ü, erkeklerin %24'ü "tamamen katılmıyorum" şeklinde yanıtlamışlardır. Katılımcıların sosyal medyadaki ekonomi ile alakalı haberlere inancının yüksek olmadığı ve bu haberlere göre hareket etmedikleri anlaşılmaktadır.

Yukarıdaki tablolarda, katılımcıların profiline ilişkin betimleyici ve ilişkisel açıklamalar yapılmıştır. İlişkisel analizler, H_0 ve H_1 hipotezlerini şekillendirecektir.

Tablo 7: Katılımcıların Sayı ve Ortalamaları

| Grup | İstatistikleri | | | | |
|--|----------------|------|----------|----------------|------------------------|
| | Cinsiyet | Sayı | Ortalama | Standart Sapma | Standart Ortalama Hata |
| "Doğru-Yanlış-Bilgim yok" ölçütü yanıtları | Erkek | 98 | 1,5855 | ,37974 | ,03836 |
| | Kadın | 178 | 1,7949 | ,45672 | ,03423 |

Yukarıdaki tabloda "Doğru – Yanlış - Bilgim yok" ifadelerine yanıt veren katılımcıların sayıları ve ortalamaları verilmiştir. Ortalama kısmına bakıldığında kadınların ortalamasının daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Buna göre H_0 ya da H_1 hipotezlerinden birisi kabul edildiğinde, kadın katılımcıların üzerinde o ilgili hipotezin daha yüksek olacağı yorumu yapılmaktadır.

Tablo 8: T Testi

| | Levene'nin Eşitliği Testi | Varsayılan eşitlikler | Varyans Ortalamaların Eşitliği için t-testi | | | | |
|----------------------------------|---------------------------|--------------------------|---|-------------------|--------|---------|------------|
| | | | F | Anlamlılık düzeyi | t | df | Anlamlılık |
| "Doğru-Yanlış-Bilgim yok" ölçeği | Varsayılan eşitlikler | | 4,871 | ,028 | -3,864 | 274 | ,000 |
| | | Varsayılmayan eşitlikler | | | -4,075 | 232,289 | ,000 |

Yukarıdaki tabloda, anlamlılık düzeyi olan 0,000; $p:0,05$ değerinden küçük bulunmuştur. $0,000 < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmektedir ve H_1 (Finansal ürünlere ait bilgi düzeyi ve yargılar ile demografik ölçütler arasında anlamlı bir farklılık vardır) hipotezi kabul edilmektedir. İlgili bölüm olan "Doğru – Yanlış – Bilgim yok" ifadelerine yanıt veren katılımcıların cinsiyetleri ile yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Tablo 9: Cinsiyete Bağlı Katsayılar

| Model | Katsayılar ^a | | | | Sig. | |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|------|---------------|-------|------|
| | Standartlaşmamış Katsayılar | Standartlaşmış t Katsayılar | B | Standart Hata | | |
| 1 | (Sabit) | 1,662 | ,257 | | 6,465 | ,000 |
| | Cinsiyet | ,399 | ,150 | ,159 | 2,662 | ,008 |

a. Bağımlı Değişken: Kredi/Banka kartı ürünlerini son derece kullanışlı ve faydalı buluyorum.

Yukarıdaki tabloda likert ölçeğindeki beşinci değer yargısı cümlesi olan “Kredi/Banka kartı ürünlerini son derece kullanışlı ve faydalı buluyorum.” yargı cümlesinin cinsiyet üzerindeki etkisini, tek yönlü regresyon testi ile gösterilmiştir. Tablodaki B:0,399 değeri, cinsiyet ile ilgili değer yargısı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yine aynı şekilde t: 2,662 ve p:0,008<0,005 olduğundan bu değer yargısı istatistiksel açıdan anlamlıdır. İlgili regresyon formülü, bu değer yargısı için; $yargı\ değeri = 1,662 + 0,399 \times (cinsiyet\ değeri)$ şeklinde hesaplanabilir.

Tablo 10: Likert Sorularına Göre Cinsiyet Dağılımı

| | Cinsiyet | Sayı | Ortalama | Standart Sapma | Standart Hata | Ortalama |
|------------------------|----------|------|----------|----------------|---------------|----------|
| Likert ölçeği soruları | Erkek | 98 | 2,4418 | ,59011 | ,05961 | |
| | Kadın | 178 | 2,5399 | ,55503 | ,04160 | |

Yukarıdaki tabloda, Likert ölçeği sorularına yanıt verenlerin cinsiyete göre anlamlı bir fark oluşturup oluşturulmadığını gözlemek amacıyla, T Testi uygulanan ankete katılan kadın ve erkeklerin ortalamaları alınmıştır. Burada da görüldüğü üzere, kadın katılımcıların ortalamaları erkeklere göre daha fazladır, bu durumda oluşacak hipotez kabulü ya da reddinden, kadın katılımcıların daha çok etkileneceği gözlemlenmiştir.

Likert ölçeği sorularını yanıtlayan katılımcıların, ölçekteki yargılar ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı aşağıdaki tabloda gözlemlenecektir.

Tablo 11: Likert Ölçeği İçin T Testi

| | | Levene'nin Varyans Eşitliği Testi | | Ortalamaların Eşitliği için t-testi | | |
|---------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|-------|-------------------------------------|---------|-------------------|
| | | F | anlam | t | df | Anlamlılık düzeyi |
| Likert sorularının Ortalamaları | Varsayılan eşitlikler | 1,519 | ,219 | -1,373 | 274 | ,171 |
| | Varsayılmayan eşitlikler | | | -1,349 | 189,821 | ,179 |

Daha öncesinde uygulanan T testinin bu kez Likert ölçeği üzerinde uygulanması sonucunda, yukarıdaki tabloya göre anlam değeri olan $0,171 > 0,05$ olduğundan, H_0 kabul edilir ve H_1 reddedilir; yani Likert ölçeği sorularını yanıtlayan katılımcıların yanıtları ile, cinsiyetleri arasında T testi sonucunda anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Tablo 12: Cinsiyet İstatistikleri

| Cinsiyet | Sayı | Ortalama | Standart sapma | Standart hata |
|-------------------------------------|-------|----------|----------------|---------------|
| Finansal Ürünler hakkında (2.bölüm) | erkek | 98 | 1,6139 | ,24313 |
| | kadın | 178 | 1,6818 | ,19755 |

Kadın katılımcı sayısının fazla olması, enstrümanlar üzerindeki bilgi düzeyi ile cinsiyet arasında oluşacak ilişki ya da ilişkisizlikten yine kadın katılımcıların (Sayı: 178, Ortalama:1,6818) etkilenim göreceği gözlemlenmiştir.

Tablo 13: Bağımsız Örneklem T Testi

| | | Levene'nin Varyansların Eşitliği Testi | | Ortalamaların Eşitliği için T Testi | | |
|-------------------------------------|------------------------------|--|------------|-------------------------------------|---------|-------------------|
| | | F | Anlamlılık | t | df | Anlamlılık düzeyi |
| Finansal Ürünler hakkında (2.bölüm) | Eşit varyanslar varsayıldı | 8,290 | ,004 | -2,516 | 274 | ,012 |
| | Eşit varyanslar varsayılmadı | | | -2,371 | 168,157 | ,019 |

Yukarıdaki tabloda anlamlılık düzeyi olan 0,012 değeri < 0,05 olduğundan, %95 güven aralığında katılımcıların cinsiyeti ile ankette ikinci kısımda yer alan standart finansal ürünlere dair bilgi düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda H_0 hipotezi reddedilir, H_1 kabul edilir.

Sırada yapılan finansal okuryazarlık çalışmasına ilişkin sonuçlar açıklanacaktır.

SONUÇ

Genel olarak finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi amacı ile yapılan birçok çalışmadan en önemlisi, OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (2005) kuruluşunun uluslararası boyutta yapmış olduğu çalışmadır. OECD (2005), finansal açıdan okuryazarlık kavramını üç alt başlıkta incelemiştir. Bunlar finansal bilgi, finansal davranış ve finansal tutumdur. Bu üç alt başlık çerçevesinde finansal okuryazarlık endeksi oluşturulmuş ve endeks ne kadar yüksek değerde olursa bireylerin finansal olarak okuryazarlık oranları o kadar yüksek olduğu görülmüştür.

Bu araştırmaya konu olan anketin genel sonuçları değerlendirildiğinde cinsiyet faktörünün bilgi düzeyine etkisi anlamlı bulunmuştur, ayrıca katılımcıların bilgi sahibi olmak için benzer yöntemlere başvurdukları gözlemlenmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu banka personelinin, ailelerinin yönlendirmesinden; bir kısmı ise sosyal medyadan bilgi almak için yararlanmaktadır.

Finansal ürünlerden en dikkat çekenleri ve bireyler tarafından en çok kullanılanları kredi/banka kartları ve internet bankacılığı olmuştur. Bireylerin sıklıkla kullandıkları finansal ürünler hakkında bilgi düzeylerinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Dikkat çekici sonuçlardan birisi de kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre fazla olmasına karşın, erkek katılımcıların bilgi düzeylerinin daha yüksek olmasıdır. Diğer sonuçlar aşağıdaki gibi şekillenmektedir:

- Ankete katılanların %64,5'i kadındır.
- Finansal ürünlere dair bilgi düzeyi ile ilgili sorularda, erkek katılımcıların bilgi düzeyleri, kadın katılımcılara göre daha yüksek olmuştur.
- Erkek katılımcıların %60'ı finansal anlamda karar verirken arkadaş tavsiyelerine güvenirken, kadın katılımcıların %56'sı banka personeline danışmaktadır. İki grupta da sosyal medya ve televizyon reklamları gibi kanallar, finansal kararları üzerinde etkili olmamaktadır.
- Likert ölçekli sorulara verilen yanıtlara göre; katılımcıların çoğunluğu bir ürün satın alırken fiyatını incelemekte ve önemsemekte, genel anlamda tasarruf yapmakta ve faturalarını zamanında ödeme isteğinde olmaktadır.

Bu konu hakkında yapılacak güncel çalışmalar ile, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin zaman içerisindeki değişiminin gözlenmesi mümkün olacaktır. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin artmasıyla refah düzeyleri de artacaktır. Öte yandan, kadınların finansal alanda daha aktif ve bilgi sahibi olmaları ihtiyacı bu çalışmada temsili olarak gösterilmiştir.

Kaynaklar

- Adeleke, M. S., Binuomote, M. O., & Adeyinka, M. S. (2013). Determinants of Students' Academic Performance in Financial Accounting among Senior Secondary School Leavers in Oyo State. *International Journal of Business and Management Invention*, 2(5), s. 48-59.
- Aksoylu, S., Boztosun, D., Altınışık, F., & Baraz, E. H. (2017). A Baseline Investigation of Financial Literacy Levels: The Case of Kayseri Province. *Journal of Accounting & Finance*, (75).
- Alkaya, A., Yağlı, İ. (2015). "Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış Ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama." *Journal of International Social Research* 8.40.
- Atkinson, A., Messy, F. (2012), "Measuring Financial Literacy: Results of OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No.15 .
- Bernheim, B. D., Garrett, D. M., & Maki, D. M. (2001). Education and Saving: The Long-Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates. *Journal of Public Economics*, 80(3), s. 435-465.
- Chen, H., Volpe, R.P. (1998), An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2). s. 107-128.

- Contuk, F. Y. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Durumunu Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (77).
- Coşkun, S. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Davranış ve Tutumlarının Belirlenmesi: Finansal Okuryazarlık Algıları Üzerine Bir Araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 2247-2258.
- Çam, A. V., Barut, A. (2015). Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışları: Gümüşhane Üniversitesi Önlisans Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 4(7), 63-72.
- Çinko, M., Avcı, E., Ergun, S., Tekçe, M. (2017). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeyleri: Marmara Üniversitesi Örneği. *Marmara Business Review*, 2(1), 25-50.
- Danes, Sharon M., Tahira K. Hira, (1987). "Money Management Knowledge of College Students", *The Journal of Student Financial Aid*, 17, s. 4–16.
- Erdoğan, S., Karaca, S., Tüfekçi, B., Seçgin, N. (2017). Finansal Okuryazarlık Bilgi Düzeyinin Ölçülmesi: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *International Journal of Business, Economics and Management*.
- Gutnu, M., Cihangir, M. (2015). "Finansal Okuryazarlık: Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Personeli Üzerinde Bir Araştırma. *Global Journal of Business and Economics*.
- Hayırsever Baştürk, F., Oğur, B. (2019). Financial Well-Being Scale Practices in Turkey. 10.14445/23939125/IJEMS-V613P103.
- Karaa, I. E., Kuğu, T. D. (2016). Determining Advanced and Basic Financial Literacy Relations and Overconfidence, and Informative Social Media Association of University Students in Turkey. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 16, 1865–1891.
- Kaya , M., & Güneş, H. (2019) Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Analizi: Bankacılık ve Finans Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama - Analysis of the Financial Literacy Levels of University Students: An Application on Department of Banking and Finance. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(28), 295-305.
- Lusardi, A., Olivia S. Mitchell (2009), "How Ordinary Consumers Make Complex Economic Decisions: Financial Literacy and Retirement Readiness", NBER-National Bureau of Economic Research, sayı: 15350, s. 1-37.
- Mandell, L. (2006). Financial literacy: If it's so important, why isn't it improving?
- Markovich, C. A., & Sharon A. D. (1997), "College Seniors' Personal Finance Knowledge and Practices", *Journal of Family and Consumer Sciences*, 89, s.61–65.
- OECD. (2005). *Improving Financial Literacy*. Paris.

- Remund, David L. (2010) "Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy", The Journal of Consumer Affairs, sayı. 44, No:2 , s. 276- 295
- Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(4), 113-125.
- Timur, Ersin. (2018). Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Mersin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF)'nde Bir Araştırma. Sosyal Bilimler Dergisi, 30, 528-540.
- Tuna, G., Ulu, M. O. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 30, 128-141.
- Zikmund, W. G.,& B. J. Babin (1997). "Exploring market research."

İnternet Kaynakları

- SPK (2015). "2015 Yılı İkinci Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması". Erişim: <http://www.spk.gov.tr/duyurugoster.aspx?aid=20151005&subid=0&ct=f> (25.06.2017)
- TEB (Türk Ekonomi Bankası), (2016) <https://www.teb.com.tr/finansal-okuryazarlik/> , erişim tarihi: 20.07.2019
- TSPB (Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği) https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/08/gundem_201205.pdf, erişim tarihi: 20.06.2017.

Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim (ESG) Verilerinin Firmaların Finansal Performansına Etkisi: Hava Yolu Sektörü Üzerine Bir Çalışma

The Effect of Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) Data on the Financial Performance of Firms: A Study on the Airline Industry

Muhammet Emin ŞİŞMAN¹
Serkan ÇANKAYA²

Öz

Bu çalışmada, havayolu sektöründe yer alan firmaların ESG skorlarının firmaların finansal performansları üzerindeki etkisini test etmek amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda havayolu sektöründeki firmalardan 2010-2017 yılları arasında yıllık ESG verilerine ve finansal verilerine ulaşılan 26 havayolu firması araştırmaya dâhil edilmiştir. Çalışmada analiz yöntemi olarak panel regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışmada ESG genel skoru ve ayrı ayrı çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorlarının, özkaynak karlılığı (ROE), aktif karlılığı (ROA) ve Tobin's Q oranları üzerindeki etkisi 6 farklı model oluşturularak test edilmiştir. Çalışma sonucunda, ESG skorlarının havayolu sektöründeki firmaların finansal performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı, sadece ESG genel skoru ile aktif karlılığı (ROA) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ESG Verileri, Çevresel, Sosyal ve Yönetişim, Finansal Performans, Havayolu Sektörü, Panel Veri Analizi.

ABSTRACT

In this study, it is aimed to test the effect of ESG scores of companies in the airline industry on the financial performance of companies. In line with this purpose, 26 airline companies, whose annual ESG data and financial data were accessed between 2010 and 2017, were included in the study. Panel regression model was used as the analysis method in the study. In the study, the effect of ESG general score and individual environmental (E), social (S) and governance (G) scores on return on equity (ROE), return on assets (ROA) and Tobin's Q ratios were tested by creating 6 different models. As a result of the study, it was determined that the ESG scores do not have a statistically significant effect on the financial performance of companies in the airline industry, and that there is only a statistically significant relationship between the ESG general score and return on assets (ROA).

Keywords: ESG Data, Environmental, Social and Governance, Financial Performance, Airline Industry, Panel Data Analysis.

¹Doktora Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, muhammeteminsisman53@hotmail.com (ORCID: 0000-0002-7431-872X)

²Prof.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, scankaya@ticaret.edu.tr (ORCID: 0000-0003-3010-0697)

1. GİRİŞ

Son yıllarda dünyanın dört bir yanındaki finansal piyasalar, yatırım karar alma sürecinin araçlarından biri olarak çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG: environmental, social and governance) faktörleriyle karşı karşıya kalmıştır (Bianchi vd., 2010). ESG skoru, firmanın sürdürülebilir performans hedefine yönelik verileri rapor eden bir göstergedir. ESG, firmaların çevresel (kaynakların kullanımı, gaz emisyonu ve Inovasyon faaliyetleri), sosyal (işgücü, insan hakları, toplum ve ürün sorumluluğu) ve yönetişim (yönetim, hissedarlar ve kurumsal sosyal sorumluluk) olarak üç temel sınıfa ayrılan 186 alt metrikten oluşan 10 ana tema ile ilgili faaliyetlere nasıl yatırımlar yaptıklarını kapsayan bir rapordur.

Firmaların ESG raporunda hesaplanan bu alanlarla ilgili yapmış oldukları yatırımlar, yatırımcılar tarafından tercih sebebi olmasına veya olmamasına neden olabilmektedir. Çünkü Yatırımcılar son yıllarda çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) faktörlerinin şirket değerlemesi, risk yönetimi ve hatta mevzuata uyum için önemli göstergeler olduğunu kabul etmektedir.

ESG bildirimlerindeki parametreler birçok farklı kaynaktan elde edilmektedir. Reuters ve Bloomberg gibi ESG skorlarını oluşturan firmalar ESG skorlarının hesaplanmasında kullanılan verileri, firmaların halka açık olarak bildirilen verilerinden, firmaların gönüllülük esaslı ile Reuters ve Bloomberg gibi firmalara açıkladığı verilerden, sivil toplum kuruluşlarından, borsa hareketlerinden, kurumsal sosyal sorumluluk raporlarından ve haber kaynaklarından temin etmektedir.

ESG Skorları, çeşitli kaynaklardan toplanan verilerin belirlenen parametrelere yönelik formüller kullanılarak hesaplanması ile hem numerik olarak (0-100) hem de harf olarak (D-,A+) raporlanmaktadır. Çevresel, sosyal ve yönetişim sınıfları altında yer alan 10 temel alanı oluşturan indikatörler için belirli yüzdelik ağırlıklar belirlenmiş ve bu yüzdelik ağırlıklara göre çevresel, sosyal ve yönetişim skorları ve ESG genel skoru hesaplanmaktadır.

Yapılan literatür incelemesinde, ESG skorlarının firmaların finansal performansını nasıl etkilediği sorusu ile firmaların finansal performanslarının ESG skorlarını nasıl etkilediği sorusu son yıllarda literatürde cevap aranan önemli sorular olarak öne çıkmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı havayolu firmalarının ESG skorları ile finansal performansları arasında herhangi bir ilişkinin var olup olmadığını tespit etmek ve ilişki varsa bu ilişkinin düzeyini ve yönünü belirlemektir. Yapılan bu çalışmanın literatüre sağlayacağı katkı, ESG skorları ile finansal performans arasındaki ilişkinin belirlenmesi ile hem firmalara hem de yatırımcılara karar alırken yardımcı olacak bilgiler sunması olarak düşünülmektedir.

Bu çalışmanın önemi hem firmalara hem yatırımcılara ESG skorlarının firmaların finansal performansına etkisinin olup olmadığı konusunda katkıda bulunması olarak ifade edilebilir. Ayrıca çalışmanın havayolu firmaları üzerinde yapılması havayolu sektöründe bulunan firmaların ve yatırımcıların ESG skorlarına nasıl bir tepki verdiğinin belirlenmesi açısından önem ifade etmektedir.

Çalışmada, evren olarak dünyadaki tüm havayolu firmaları belirlenmiştir. Panel regresyon analizi kullanılarak yapılan bu çalışmada, ESG skorları ve finansal tablolarına ulaşılan 26 firmanın kesintisiz ve en uzun veri setinin olduğu 2010-2017 yıllarını kapsayan dönemdeki yıllık verileri kullanılmıştır. Çalışma havayolu sektöründeki firmalarının 2010-2017 yılları arasındaki 8 yıllık kesintisiz verileri ile sınırlıdır.

Çalışma Giriş, Literatür Taraması, Veri Seti ve Yöntem, Bulgular ve Yorumlar ve Sonuç bölümleri olmak üzere beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde çevresel, sosyal ve yönetim skorlarından oluşan ESG verileri ile ilgili genel bilgilere değinilerek konuya giriş yapılmıştır. Çalışmanın literatür bölümünde firmaların ESG skorları ile finansal performansları arasındaki ilişkinin ölçüldüğü çalışmalar incelenmiş ve bu çalışmalarda ulaşılan sonuçlara değinilmiştir. Veri Seti ve Yöntem bölümünde çalışmada kurulan modele ve hangi değişkenlerin kullanıldığına, kullanılan verilerin hangi dönemleri kapsadığı ve nereden temin edildiğine dair bilgiler aktarılmış ve çalışmanın hangi yöntemle ve istatistiki analizlerle yapıldığına dair bilgilere yer verilmiştir. Bulgular ve Yorumlar bölümünde ise yapılan istatistiki analizlerden ulaşılan sonuçlar verilerek ulaşılan bu sonuçlar yorumlanmıştır. Çalışmanın Sonuç bölümünde ise kurulan istatistiki modellerden ulaşılan bulgular genel olarak derlenerek sunulmuş ve literatürde yapılan diğer çalışmalar ile karşılaştırılarak çalışma tamamlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Bu bölümde çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ESG) skorları ile firmaların finansal performansı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalara yer verilmiştir. Çalışmalarda çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ESG) skorları ile firmaların finansal performansı arasındaki ilişkinin test edilmesine yönelik kullanılan veri seti, değişkenler ve analiz yöntemleri incelenmiş ve bu çalışmalarda ulaşılan sonuçlara değinilmiştir.

Peiro vd. (2013) ESG derecelendirmelerinin firma performansı ile ilişkili olup olmadığını 984 Amerikan firmasının 2006-2010 tarihleri arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak ANOVA testi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak, Aktif Karlılığı (ROA), FAVÖK Marjı (EBITDA), Çalışan Başına Gelir, Net Dönen Varlıklar ve Hisse Başına Nakit Akışı kullanılırken bağımsız değişken olarak ise çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG puanlarına göre, sektörlerinin en alt %25'inden (WIC: En Kötü Sınıf) seçilen ABD şirketlerinin, ilk %25'e (BIC: Sınıfının En İyisi) göre önemli ölçüde daha iyi performans gösterdiğini tespit edilmiştir.

Ortas vd. (2015), şirketlerin Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne (UNGC) olan bağlılıklarının çevresel, sosyal, yönetim (ESG) skorları ve finansal sonuçlarını İspanya, Fransa ve Japonya'da faaliyet gösteren ve UNGC'ye bağlı toplam 198 şirketin 2008-2013 yılları arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile incelemişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak, aktif karlılığı (ROA) ve Tobin's Q kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışmada, ESG performansının UNGC ilkelerini benimseyen

şirketler için finansal performans üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Giannarakis vd. (2016), kurumsal sosyal sorumluluğun ABD şirketlerinin finansal performansını etkileyip etkilemediğini S&P 500’de işlem gören firmaların 2009-2013 yılları arasındaki verilerini kullanarak test etmişlerdir. Çalışmada bağımsız değişken olarak ESG puanı kullanılırken, bağımlı değişken olarak ise aktif karlılık oranı (ROA) kullanılmıştır. Panel regresyon analizi kullanılarak yapılan çalışma sonucunda, sosyal sorumluluk sahibi girişimlere katılımın finansal performans üzerinde önemli ölçüde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir

Nollet vd. (2016), kurumsal sosyal performans (CSP) ve kurumsal finansal performans (CFP) arasındaki ilişkiyi S&P 500 firmalarının 2007 ve 2011 yıllarını kapsayan döneme ait verileri kullanarak panel regresyon analizi ile test etmiştir. Çalışmada bağımsız değişken olarak ESG genel skoru ile ESG bireysel skorları olan çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorlarını kullanırken, bağımlı değişken olarak ise aktif karlılık oranı (ROA), sermaye getirisi (ROC) ve hisse senedi getirisi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kurumsal sosyal performans ile sermaye getirisi arasında anlamlı bir negatif ilişki olduğuna, kurumsal sosyal performans ile muhasebe tabanlı ölçümler arasında U-şekilli bir ilişki olduğuna ulaşılmıştır.

Velte (2017), çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) skorlarının finansal performans üzerindeki etkilerini 2010-2014 tarihleri arasında Almanya DAX30, TecDAX, MDAX endekslerinde işlem gören 412 firmanın ESG ve finansal verilerini kullanarak korelasyon ve regresyon analizleri ile test etmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA) ve Tobin’s Q kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG’nin aktif karlılığı (ROA) üzerinde olumlu bir etkisi olduğu, ancak Tobin’in Q üzerinde hiçbir etkisi olmadığına ulaşılmıştır. Ayrıca, ESG’nin üç farklı bileşenini analiz edilmiş ve yönetim performansının çevresel ve sosyal performansla karşılaştırıldığında finansal performans üzerinde en güçlü etkiye sahip olduğu sonucu verilmiştir.

Manrique ve Ballester (2017), bir firmanın bulunduğu ülkenin ekonomik kalkınma düzeyine bağlı olarak, küresel bir finansal kriz sırasında kurumsal çevresel performansın kurumsal finansal performans üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Bu amaçla, 2008’den 2015’e kadar 2982 firmaya ait verileri kullanarak panel regresyon analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada elde edilen sonuçlar, çevre uygulamalarının benimsenmesinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kurumsal finansal performansı önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Bununla birlikte, bu etki gelişmekte olan ülkelerde yerleşik firmalar için gelişmiş ülkelerde bulunan firmalardan daha güçlüdür.

Düzer ve Önce (2018), yaptıkları çalışmada sürdürülebilirlik bilgi düzeyinin firmaların finansal performansı üzerindeki etkisini BİST’te işlem gören 30 firmanın 2008-2014 yıllarını kapsayan döneme ait verilerini kullanarak panel regresyon analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımsız değişken olarak sürdürülebilirlik raporlarında açıklanan ekonomik, çevresel ve sosyal performans kullanılırken bağımsız değişken

olarak ise finansal performansı temsil eden aktif karlılığı, özkaynak karlılığı, PD/DD oranı ve F/K oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, çevresel performansa ilişkin açıklanan bilgi düzeyinin aktif karlılığı ve özkaynak karlılığı, sosyal performansa ilişkin açıklanan bilgi düzeyinin de aktif karlılığı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lee vd. (2018), firmaların sosyal sorumluluğunun finansal performanslarıyla olan ilişkisini Kore borsasında işlem gören firmaların 2011-2016 yılları arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmiştir. Çalışmada bağımsız değişken olarak ESG genel skorları ile ESG bireysel skorları kullanılırken, bağımlı değişken olarak ROA, ROE ve Tobin's Q oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ESG genel skorunun ROE ile negatif ilişkili olduğunu, ancak ROA ve Tobin's Q değeri ile istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki göstermediğine ulaşılmıştır. Ayrıca, firmaların çevresel puanı ROE ve ROA ile negatif ilişkili olduğuna, sosyal puanının ise finansal performans ile anlamlı bir ilişkisinin olmadığına ve yönetim puanının Tobin's Q değeri ile negatif ilişkili olduğuna ulaşılmıştır.

Atan vd. (2018) yaptıkları çalışmada, ESG faktörlerinin Malezya kamu şirketlerinin performansı üzerindeki etkisini 2010-2013 tarihleri arasında Malezya GRI, KLD, ve Bursa Malaysia FTSE4Good endekslerinde yer alan 54 firmanın ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak özsermaye karlılığı (ROE), Tobin's Q ve ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (WACC) kullanılırken bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak da firma büyüklüğü ve kaldıraç oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, bireysel ve birleşik ESG faktörleri ile firma karlılığı (yani ROE) ile firma değeri (yani, Tobin'in Q) arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Yu vd. (2018) ESG verilerinin firma değeri üzerinde etkisi olup olmadığını ACWI endeksinde yer alan 2012-2016 tarihleri arasında 1996 küresel firmanın ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak Tobin's Q kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru ve çevresel skor (E) kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, daha fazla ESG şeffaflığının Tobin Q ile ölçülen değer için faydalı olduğunu ve ESG ile Tobin Q'nun arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu görüyoruz. Sonuçlar, ESG şeffaflığının yatırımcılara bilgi sağlayan ek finansal olmayan bilgiler olarak görülebileceğini ileri sürmektedirler.

Li vd. (2018), yaptıkları çalışmada çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) skorları ile CEO gücünün firma değerini etkileyip etkilemediğini İngiltere FTSE 350'de yer alan firmalar arasından 2004-2013 tarihleri arasında ESG ve finansal verilerine ulaşılan 367 firmayı kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA) ve Tobin's Q kullanılırken, bağımsız değişkenler olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve CEO gücü kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak aktif toplamı (TA), Nakit/Aktif toplamı, kaldıraç oranı, büyüme, sermaye harcamaları/toplam satışlar ve maddi duran varlıkların toplam satışları oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG skoru ile firma değeri arasında pozitif bir ilişki olduğuna ulaşılmıştır. Ayrıca, daha yüksek CEO gücünün ESG'nin şirket değeri üzerindeki açıklama etkisini artırdığına ulaşılmıştır.

Yoon vd. (2018), yaptıkları çalışmada ESG verileri ile kurumsal sosyal sorumluluk ve firma değeri arasındaki ilişkiyi 2010-2015 tarihleri arasında Kore Borsasında işlem gören 705 firmanın ESG ve finansal verilerini kullanarak korelasyon ve regresyon analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak hisse başına defter değeri (BVS) ve hisse başına kazanç (EPS) kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Kurumsal Sosyal Sorumluluk (CSR) uygulamalarının, gelişmiş ülkelerle ilgili önceki çalışmalara paralel olarak, bir firmanın pazarını olumlu ve önemli ölçüde etkilediği ancak hisse fiyatlarına etkisi firma özelliklerine göre değişiklik gösterdiğine ulaşılmıştır.

Zhao vd. (2018), ESG verilerinin finansal performans üzerindeki etkisini Çin'deki her biri 10 yıl boyunca gözlem içeren 20 büyük enerji santrali şirketine ait ESG ve finansal verileri kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak kullanılan sermayenin getirisi (ROCE) kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru kullanılmıştır. Ayrıca aktif toplamı (TA) ve kaldıraç oranı da kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, iyi ESG performansının yatırımcılar, şirket yönetimi, karar vericiler ve endüstri düzenleyicileri için önemli anlamları olduğuna ve finansal performansı gerçekten iyileştirebileceğine ulaşılmıştır.

Dalal ve Thaker (2019), yaptıkları çalışmada ESG faktörlerinin Hindistan şirketlerinin performansı üzerindeki etkisini 2015-2017 dönemini kapsayan NSE 100 ESG Endeksi veritabanında listelenen 65 Hintli firmanın yıllık ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA) ve Tobin's Q kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru ve çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, iyi kurumsal ESG performansının muhasebe ve piyasa temelli finansal performansı artırdığını göstermektedir.

Balasubramanian (2019) yaptığı çalışmada çevresel, sosyal ve yönetim skorları (ESG) ile finansal performans arasındaki ilişkiyi 2014-2018 tarihleri arasında NSE'nin Nifty 100 endeksinde işlem gören 35 şirketin ESG ve finansal verilerini kullanarak regresyon analizi ile test etmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak Tobin's Q kullanılırken bağımsız değişken olarak ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmaktadır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak da Ar-Ge eğilimi, Aktif karlılığı, Satış büyüklüğü ve firma büyüklüğü kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG skorunun ve Alt Grup skorlarının finansal performans üzerinde olumsuz etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Brogi ve Lagasio (2019), ESG verilerinin şirketlerin karlılığı üzerindeki etkisini 3476 Amerikan şirketinin 2000-2016 tarihleri arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA(t), ROA(t+1)), bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru (ESG), çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkeni olarak da aktif toplamı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda sanayi firmaları ve finansal araçlar arasında önemli farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. ESG ile bankalardaki çevre bilincinin kârlılıkla güçlü bir şekilde ilişkili olduğuna yani bir

bankada çevresel güç politikasının uygulanmasının uzun vadede de bankanın karlılığını artırdığına ulaşılmıştır.

Ahliklo ve Lind (2019), yaptıkları çalışmada hem piyasa hem de muhasebe bazında ESG puanı ile finansal performans arasındaki ilişkiyi 267 İskandinav firmasının 2015-2018 tarihleri arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA), Tobin's Q ve hisse senedi getirisi kullanılırken, bağımlı değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skoru kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak ise; Beta, kaldıraç oranı, firma büyüklüğü, Ar-ge yoğunluğu ve kukla değişkenler kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG skoru ile finansal performans arasında, ne piyasa ne de muhasebe bazında anlamlı bir ilişki olmadığına ulaşılmıştır.

Minutolo (2019), yaptığı çalışmada ESG verilerinin firmaların finansal performansı üzerindeki etkisini S&P500'de yer alan 467 firmanın 2009-2015 tarihleri arasında ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak, Tobin's Q ve aktif karlılığı (ROA) kullanılırken bağımsız değişken olarak ise ESG genel skorunu kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkeni olarak borç/aktifler, firma büyüklüğü, firma yaşı, satışlar ve çalışan sayısı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG'nin Tobin's Q ve aktif karlılığı (ROA) üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Grisales ve Caracuel (2019), yaptıkları çalışmada Latin Amerika'da gelişmekte olan çokuluslu pazarlardaki firmaların finansal performansının çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) puanlarıyla ilişkili olup olmadığını 2011-2015 yılları arasında Brezilya, Şili, Kolombiya, Meksika ve Peru'dan 104 çok uluslu şirkete ait ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak aktif karlılığı (ROA), bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ESG skoru ile finansal performans arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olduğuna ulaşılmıştır. Ayrıca, her değişkenin finansal performans ile ilişkisini doğru bir şekilde belirlemek için çevresel, sosyal ve yönetimi ayrı ayrı incelemiş, sonuçlar negatif bir ilişki ortaya koymuştur.

Almeyda ve Darmansya (2019), yaptıkları çalışmada ESG verilerinin firmaların finansal performansı üzerinde etkisini G7 ülkelerindeki 380 şirketin 2014-2018 tarihleri arasındaki ESG ve finansal verilerini kullanarak panel veri analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak finansal performansı temsil eden aktif karlılığı (ROA), sermaye karlılığı (ROC), dönem sonu hisse fiyatı ve fiyat-kazanç oranı kullanılırken bağımsız değişken olarak ise ESG genel skoru, çevresel skor, sosyal skor ve yönetim skoru (ESG, E, S, G) kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak da aktif toplamı, piyasa kapitalizasyonunu ve panel veri olduğu için yıl etkisini de kukla değişken olarak kullanmışlardır. Çalışma sonucunda, ESG'nin ROA ve ROC değişkenlerinin açıklanmasında istatistiksel olarak anlamlı olduğuna, ancak Hisse Fiyatı ve F/K değişkenlerinin açıklanmasında istatistiksel olarak anlamlı olmadığına ulaşılmıştır. Ayrıca, firmanın ROC ve Hisse Fiyatı ile Çevresel faktör arasında istatistiksel olarak anlamlı bir pozitif ilişkiye ulaşılrken, Sosyal faktör ve Yönetişim

faktörü ile finansal performansı arasında ise anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Hassan ve Roychowdhury (2019), firmanın sürdürülebilirlik yönetimi uygulamaları ile gelişmekte olan ekonomilerdeki finansal performansı arasındaki nedensel ilişkiyi 2010-2016 tarihleri arasında 119 imalat firmasının ESG ve finansal verilerini kullanarak Korelasyon ve Clive Granger Nedensellik analizi ile test etmişlerdir. Çalışmada aktif karlılığı (ROA), özsermaye karlılığı (ROE), kaldıraç oranı ve piyasa değeri/defter değeri oranı değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmada ulaşılan sonuçlar, ESG göstergelerinin gelişmekte olan ekonomilerin imalat sanayiindeki firmalarının finansal performansını olumsuz etkilediğini göstermektedir.

Ting vd. (2020), yaptıkları çalışmada çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) skorlarının finansal performans üzerindeki etkisini 1317 gelişmekte olan ve 3569 gelişmiş piyasalardaki firmaların 2014-2018 yılları arasındaki verilerini kullanarak regresyon analizi ile test etmiştir. Çalışmada bağımsız değişken olarak ESG genel skoru ile çevresel (E), sosyal (S) ve yönetişim (G) bireysel skorları kullanılırken bağımsız değişken olarak ise Tobin's Q, ROE ve F/K oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ESG girişimlerinin firma performansı üzerinde önemli ölçüde pozitif etkisinin olduğuna ulaşılmıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada ESG verilerinin finansal performans üzerindeki etkisinin olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır.

İncelenen ESG literatüründe havayolu sektörü olarak sektör bazlı bir çalışma olmaması nedeniyle verilerine ulaşılabilen tüm dünya havayolu firmaları evren olarak seçilmiştir. Çalışmada kullanılacak veri seti Thomson Reuters Eikon Veri Terminalinden temin edilmiştir. Veritabanından havayolu sektöründe bulunan toplam 117 firmaya ulaşılmıştır. Bu firmalardan ESG verilerine ulaşılan 51 firma bulunmaktadır. 51 firmadan 2010-2017 tarihleri arasında 26 firmanın 8 yıllık kesintisiz ESG verisine ve finansal verisine ulaşılmıştır. ESG verilerinin yıllık olarak yayınlanmasından dolayı finansal performans göstergesi olan oranlar da yıllık olarak kullanılmıştır.

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde ESG skorlarının firmaların finansal performansı üzerindeki etkisinin test edilmesinde finansal performansı ölçmek için kullanılan değişkenler aşağıda verilmiştir.

3.1. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Aktif Karlılığı Oranı (ROA) (Net kâr/ Toplam Aktif): Bu oran bir şirketin toplam varlıklarına göre ne kadar kârlı olduğunu gösteren bir göstergedir.

Özsermaye Karlılığı Oranı (ROE) (Net kâr/ Özsermaye): Özsermaye karlılığı, ortakların işletmeye koydukları sermaye karşılığında kaç birim kâr yaratıldığını gösteren önemli bir kârlılık göstergesidir.

Tobin's Q Oranı: Finans literatüründe finansal performansı ölçmek için kullanılan bu oran firmanın pazar değerinin varlıklarının yerine koyma maliyetine bölünmesi ile hesaplanmaktadır.

ESG Genel Skoru: Çevresel, sosyal ve yönetişim skorlarından belirli yüzdeliklere göre hesaplanan genel skordur.

Çevresel (E) Skor: Firmaların çevresel faktörlerle (kaynakların kullanımı, gaz emisyonu ve inovasyon faaliyetleri) ilgili yapmış oldukları çalışmalar ve yatırımlar sonucunda hesaplanan skordur.

Sosyal (S) Skor: Firmaların sosyal faktörlerle (işgücü, insan hakları, toplum ve ürün sorumluluğu) ilgili yapmış oldukları çalışmalar ve yatırımlar sonucunda hesaplanan skordur.

Yönetişim (G) Skoru: Firmaların yönetişim faktörleri (yönetim, hissedarlar ve kurumsal sosyal sorumluluk) ile ilgili yapmış oldukları çalışmalar ve yatırımlar sonucunda hesaplanan skordur.

3.2. Model

ESG skorları ile finansal performans arasındaki ilişkinin test edilmesi için aşağıda belirtilen altı farklı panel regresyon modeli oluşturulmuştur.

$$\text{Model 1: } ROA_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ES_{2it} + \beta_3 SS_{3it} + \beta_4 GS_{4it}$$

$$\text{Model 3: } ROE_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ES_{2it} + \beta_3 SS_{3it} + \beta_4 GS_{4it}$$

$$\text{Model 2: } TOBINQ_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ES_{2it} + \beta_3 SS_{3it} + \beta_4 GS_{4it}$$

$$\text{Model 4: } ROA_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ESGS_{2it}$$

$$\text{Model 5: } ROE_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ESGS_{2it}$$

$$\text{Model 6: } TOBINQ_{i,t} = \beta_1 + \beta_2 ESGS_{2it}$$

$i=1,2,\dots,n$ firma sayısı, $t=1,2,\dots,t$ zaman dönemidir. β_1 = sabit terim ve $\beta_2, \beta_3, \beta_4$ ise regresyon katsayılarıdır.

$i=1,2,\dots,26, n=26$, firma sayısını

$t=1,2,\dots,8, t=8$ (2010–2017), dönem sayısını

$n \times t = 26 \times 8 = 208$, her bir değişkene ait gözlem sayısını göstermektedir.

Yukarıdaki modelde yer alan **ROA:** Aktif Karlılık Oranını, **ROE:** Özsermaye Karlılık Oranını, **TOBINQ:** Tobin's Q Oranını, **ESGS:** ESG Genel Skorunu, **ES:** Çevresel (E: environmental) Skoru, **SS:** Sosyal (S: social) Skoru ve **GS:** Yönetişim (G: governance) Skorunu ifade etmektedir.

Araştırmanın amacı doğrultusunda firmalara ait verilerin toplanması ile elde edilen veriler Microsoft Excel programında düzenlenmiş ve analize hazır hale getirilmiştir. Daha sonra istatistik paket programı Eviews 9.0 ile analiz edilmiştir. Araştırmanın

amacına ulaşabilmesi için sırasıyla tanımlayıcı istatistikler, panel birim kök testleri, Hausman testi ve panel regresyon analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda ulaşılan bulgular yorumlanmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Çalışmanın bu bölümünde yapılan analizler sonucunda ulaşılan bulgulara ve bu bulguların yorumlanmasına yer verilecektir.

2010 – 2017 dönemini kapsayan analizde kullanılan değişkenlerle ilgili tanımlayıcı istatistikler aşağıda Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

| | ESG Score | E Score | S Score | G Score | ROA | ROE | TOBIN Q |
|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
| Ortalama | 50.5988 | 44.0976 | 53.9119 | 54.8228 | 0.02277 | 0.20816 | 12.3382 |
| Medyan | 51.3600 | 45.2200 | 52.7450 | 55.4600 | 0.02237 | 0.09989 | 0.37495 |
| Maksimum | 85.6800 | 88.6700 | 93.0900 | 96.0700 | 0.20171 | 23.6923 | 729.614 |
| Minimum | 14.3100 | 0.00000 | 11.5400 | 7.37000 | -0.41387 | -2.69871 | 0.00492 |
| Std. Sp. | 15.2270 | 20.5545 | 18.3362 | 22.8393 | 0.05831 | 1.68899 | 71.2595 |
| Çarpıklık | -0.32029 | -0.35747 | -0.07171 | -0.29894 | -2.10728 | 12.9800 | 7.57035 |
| Basıklık | 2.39850 | 2.50887 | 2.37837 | 2.26513 | 17.9096 | 181.507 | 66.6176 |
| Gözlem | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| Firma Sy. | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 |

Tablo 1 incelendiğinde, analiz kapsamına alınan 26 firmanın ESG Genel Skoru 50.59885, çevresel (E) skoru 44.09760, sosyal (S) skoru 53.91197 ve yönetim (G) skoru 54.82288 ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Firmaların finansal performansını temsil eden değişkenler incelendiğinde ise Aktif Karlılık Oranı (ROA) 0.022773, Özsermaye Karlılık Oranı (ROE) 0.208164 ve Tobin’s Q 12.33822 ortalamaya sahiptir.

Çalışmada değişkenler arasındaki korelasyonel ilişkiye dair sonuçların verildiği korelasyon analizi sonuçları aşağıdadır.

Analiz kapsamında ele alınan veri setinde panel verilerin birim kök içerip içermediğinin belirlenmesi için panel birim kök testi uygulanmış ve sonuçları aşağıda Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

| Yöntem | ROE | | ROA | |
|-----------------------------------|------------|----------|-----------------|----------|
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| Levin, Lin ve Chu t İstatistigi | -11.5110 | 0.0000 | -7.80210 | 0.0000 |
| Im, Pesaran ve Shin W İstatistigi | -4.23581 | 0.0000 | -3.22743 | 0.0006 |
| Yöntem | TOBİN Q | | D(ESG SCORE) | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| Levin, Lin ve Chu t İstatistigi | -17.5543 | 0.0000 | -11.2744 | 0.0000 |
| Im, Pesaran ve Shin W İstatistigi | -5.93000 | 0.0000 | -2.32613 | 0.0100 |
| Yöntem | D(E SCORE) | | D(S SCORE) | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| Levin, Lin ve Chu t İstatistigi | -22.1307 | 0.0000 | -18.7597 | 0.0000 |
| Im, Pesaran ve Shin W İstatistigi | -6.26995 | 0.0000 | -6.55935 | 0.0000 |
| Yöntem | G SCORE | | ESG CONTR SCORE | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| Levin, Lin ve Chu t İstatistigi | -27.6224 | 0.0000 | -8.50201 | 0.0000 |
| Im, Pesaran ve Shin W İstatistigi | -5.61316 | 0.0000 | -4.82505 | 0.0000 |
| Yöntem | ROE | | ROA | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| ADF - Fisher Ki-Kare | 113.077 | 0.0000 | 106.402 | 0.0000 |
| ADF - Choi Z-İstatistigi | -5.39557 | 0.0000 | -4.10925 | 0.0000 |
| Yöntem | TOBİN Q | | D(ESG SCORE) | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| ADF - Fisher Ki-Kare | 136.673 | 0.0000 | 82.1377 | 0.0049 |
| ADF - Choi Z-İstatistigi | -5.09709 | 0.0000 | -3.17833 | 0.0007 |
| Yöntem | D(E SCORE) | | D(S SCORE) | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| ADF - Fisher Ki-Kare | 136.493 | 0.0000 | 148.287 | 0.0000 |
| ADF - Choi Z-İstatistigi | -6.57610 | 0.0000 | -7.16723 | 0.0000 |
| Yöntem | G SCORE | | ESG CONTR SCORE | |
| | İstatistik | P Değeri | İstatistik | P Değeri |
| ADF - Fisher Ki-Kare | 110.982 | 0.0000 | 117.766 | 0.0000 |
| ADF - Choi Z-İstatistigi | -4.25843 | 0.0000 | -5.78588 | 0.0000 |

Tablo 3’de tüm serilere uygulanan birim kök testlerinin sonuçları incelendiğinde ADF - Fisher Ki-Kare, ADF - Choi Z-İstatistigi, Levin, Lin ve Chu t İstatistigi ve Im, Pesaran ve Shin W İstatistigi anlamlılık (p) değerinin genel olarak 0,05’ten küçük olduğu için serilerde birim kök olmadığı yani serilerin durağan oldukları kabul edilmiştir.

Analizde kullanılacak modelin tesadüfi etkiler modeli mi yoksa sabit etkiler modeli mi olduğuna karar verebilmek için modellere ayrı ayrı Hausman Testi uygulanmıştır.

Tablo 3: Hausman Testi Sonuçları

| Modeller | Test İstatistikleri | | Model Seçimi |
|----------|---------------------|----------|-------------------|
| 1. Model | Ki-Kare İstatistiği | 2.774644 | Tesadüfi Etki Var |
| | p değeri | 0.4277 | |
| 2. Model | Ki-Kare İstatistiği | 1.549124 | Tesadüfi Etki Var |
| | p değeri | 0.6710 | |
| 3. Model | Ki-Kare İstatistiği | 7.944403 | Sabit Etki Var |
| | p değeri | 0.0472 | |
| 4. Model | Ki-Kare İstatistiği | 0.045935 | Tesadüfi Etki Var |
| | p değeri | 0.8303 | |
| 5. Model | Ki-Kare İstatistiği | 1.036474 | Tesadüfi Etki Var |
| | p değeri | 0.3086 | |
| 6. Model | Ki-Kare İstatistiği | 0.236086 | Tesadüfi Etki Var |
| | p değeri | 0.6270 | |

Tablo 4 incelendiğinde Ki-Kare test değerine ilişkin anlamlılık değeri (p) 0,05'ten büyük olan 1., 2., 4., 5. ve 6. modellerde H0: Tesadüfi etki vardır. hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. 3. modelde ise H0: Tesadüfi etki vardır. hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Hausman testi sonuçlarına göre oluşturulan altı modelin panel regresyon analizleri aşağıda tablolar halinde verilmiştir.

Tablo 4: 1., 2., ve 3. Model Panel Regresyon Analizi Sonuçları

| MODEL 1 (ROE) | Değişkenler | C | D(ESCORE) | D(SSCORE) | GSCORE | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
|-------------------|-------------|----------|-----------|-----------|-------------------------|---------------------------|---------------------|
| | Katsayı | -0.06291 | -0.00613 | 0.028791 | 0.004733 | 0.003366 | 1.203765 |
| Standart Hata | 0.357012 | 0.016361 | 0.016842 | 0.005914 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği | |
| T-İstatistik | -0.1762 | -0.37485 | 1.70942 | 0.800353 | 0.309885 | 2.221958 | |
| Olasılık | 0.8603 | 0.7082 | 0.0891 | 0.4246 | | | |
| MODEL 2 (ROA) | Değişkenler | C | D(ESCORE) | D(SSCORE) | GSCORE | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
| | Katsayı | 0.006273 | 0.0004 | 0.000779 | 0.000243 | 0.013316 | 1.814271 |
| Standart Hata | 0.017013 | 0.000464 | 0.000483 | 0.000272 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği | |
| T-İstatistik | 0.368746 | 0.86339 | 1.615266 | 0.894679 | 0.146231 | 1.96269 | |
| Olasılık | 0.7128 | 0.3891 | 0.108 | 0.3722 | | | |
| MODEL 3 (TOBIN Q) | Değişkenler | C | D(ESCORE) | D(SSCORE) | GSCORE | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
| | Katsayı | 26.70294 | -0.11451 | 0.17759 | -0.30039 | 0.745493 | 19.93499 |
| Standart Hata | 12.0316 | 0.257046 | 0.269645 | 0.214917 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği | |
| T-İstatistik | 2.2194 | -0.44548 | 0.658606 | -1.39768 | 0,000000 | 1.118687 | |
| Olasılık | 0.0279 | 0.6566 | 0.5111 | 0.1642 | | | |

Birinci modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Özkaynak Karlılık Oranı (ROE) ile bağımsız değişkenler olarak kullanılan çevresel (D(ESCORE)), sosyal (D(SSCORE)) ve yönetim (GSCORE) oranlarının 2010 – 2017 yıllarına ait tesadüfi etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 5’te sunulmaktadır. Tablo 5’te verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücü olan Düzeltilmiş R-Kare değeri: 0.003366’dur. F Testi değeri: 1.203765’dir. F testi olasılık değerinin $p > 0,05$ (p : 0.309885) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Ayrıca Durbin-Watson Test İstatistiği sonuçlarının 2 civarında olmasından otokorelasyonun var olmadığı sonucu çıkarılabilmektedir (Gujarati, 2009). Tablo 5’te verilen Durbin-Watson İstatistiği ile ilgili değer incelendiğinde bu değer 2.221958 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla modelde otokorelasyon olmadığı söylenebilmektedir. Tablo 5’teki sonuçlara göre, üç bağımsız değişkenin olasılık (p) değerleri incelendiğinde üçünde Özkaynak Karlılığı (ROE) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

İkinci modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Aktif Karlılık Oranı (ROA) ile bağımsız değişkenler olarak kullanılan çevresel (D(ESCORE)), sosyal (D(SSCORE)) ve yönetim (GSCORE) oranlarının 2010 – 2017 yıllarına ait tesadüfi etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 5’te sunulmaktadır. Tablo 5’te verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücü olan Düzeltilmiş R-Kare değeri: 0.745493’tür. F Testi değeri: 1.814271’dir. F testi olasılık değerinin $p > 0,05$ (p :

0.146231) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Tablo 5'te verilen Durbin-Watson Test İstatistiği ile ilgili değer incelendiğinde bu değer 1.96269 olduğu dolayısıyla modelde otokorelasyon olmadığı görülmektedir. Tablo 5'teki sonuçlara göre, üç bağımsız değişkene ait olasılık (p) değerleri incelendiğinde üçünde aktif karlılık (ROA) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Üçüncü modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Tobin's Q oranı ile bağımsız değişkenler olarak kullanılan çevresel (D(ESGSCORE)), sosyal (D(SSCORE)) ve yönetişim (GSCORE) oranlarının 2010 – 2017 yıllarına ait sabit etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 5'te sunulmaktadır. Tablo 5'te verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücü olan R-Kare değeri: 0,014751'dir. F Testi değeri: 18,72194'tür. F testi olasılık değerinin $p > 0,05$ ($p: 19,93499$) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Tablo 5'te verilen Durbin-Watson Test İstatistiği değerinin 1.118687 olduğu dolayısıyla modelde otokorelasyon olmadığı söylenebilmektedir. Tablo 5'teki sonuçlara göre, üç bağımsız değişkene ait olasılık (p) değerleri incelendiğinde üç değişkeninde Tobin's Q oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: 4., 5. Ve 6. Model Panel Regresyon Analizi Sonuçları

| MODEL 4 (ROE) | Değişkenler | C | D(ESGSCORE) | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
|----------------------|---------------|----------|-------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | Katsayı | 0.176918 | 0.025656 | 0.001693 | 1.306881 |
| Standart Hata | 0.143317 | 0.022503 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği | |
| T-İstatistik | 1.234454 | 1.140155 | 0.254478 | 2.25733 | |
| Olasılık | 0.2186 | 0.2557 | | | |
| MODEL 5 (ROA) | Değişkenler | C | D(ESGSCORE) | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
| | Katsayı | 0.019428 | 0.001377 | 0.018968 | 4.499616 |
| | Standart Hata | 0.007508 | 0.000649 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği |
| | T-İstatistik | 2.587784 | 2.121445 | 0.035271 | 1.938091 |
| | Olasılık | 0.0104 | 0.0353 | | |
| MODEL 6 (TOBIN Q) | Değişkenler | C | D(ESGSCORE) | Düzeltilmiş R-Kare | F Testi İstatistiği |
| | Katsayı | 10.37599 | -0.22149 | -0.003447 | 0.378212 |
| | Standart Hata | 9.736584 | 0.360927 | Olasılık (F İstatistik) | Durbin-Watson İstatistiği |
| | T-İstatistik | 1.065671 | -0.61368 | 0.539339 | 0.972233 |
| | Olasılık | 0.288 | 0.5402 | | |

Dördüncü modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Özkaynak Karlılık Oranı (ROE) ile bağımsız değişken olarak kullanılan ESG Genel Skoru (D(ESGSCORE)) Oranının 2010 – 2017 yıllarına ait tesadüfi etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 6'da sunulmaktadır. Tablo 6'da verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücü olan Düzeltilmiş R-Kare değeri: 0.001693'tür. F Testi değeri: 1.306881'dir. F testi olasılık değerinin $p > 0,05$ ($p: 0.254478$) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Modelde otokorelasyon olmadığı Tablo 6'da verilen Durbin-Watson Test İstatistiği ile ilgili değer 2.25733 olmasından çıkarılabilmektedir. Tablo 6'daki sonuçlara göre, ESG Genel Skoruna ait olasılık (p)

değeri incelendiğinde özkaynak karlılığı (ROE) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Beşinci modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Aktif Kârlılık Oranı (ROA) ile bağımsız değişken olarak kullanılan ESG Genel Skoru (D(ESGSCORE)) Oranının 2010 – 2017 yıllarına ait tesadüfi etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 6’da sunulmaktadır. Tablo 6’da verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücü olan Düzeltilmiş R-Kare değeri: 0.018968’dir. F Testi değeri: 4.499616’dır. F testi olasılık değerinin $p < 0,05$ ($p: 0.035271$) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Tablo 6’da verilen Durbin-Watson Test İstatistiği ile ilgili değer incelendiğinde bu değer 1.938091 olduğu görülmektedir. Buradan hareketle modelde otokorelasyon olmadığı söylenebilmektedir. Tablo 6’daki sonuçlara göre, ESG Genel Skoruna ait olasılık ($p: 0.0353$) değeri incelendiğinde aktif karlılığı (ROA) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. ESG Genel Skorundaki bir birimlik değişimin aktif karlılığında (ROA) 0.001377 oranında pozitif yönlü bir değişime neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Altıncı modelde bağımlı değişken olarak kullanılan Tobin’s Q Oranı ile bağımsız değişken olarak kullanılan ESG Genel Skoru (D(ESGSCORE)) Oranının 2010 – 2017 yıllarına ait tesadüfi etkiler panel regresyon sonuçları yukarıda Tablo 6’da sunulmaktadır. Tablo 6’da verilen modele ait genel sonuçlar incelendiğinde modelin açıklama gücünü ifade eden Düzeltilmiş R-Kare değeri: -0.003447’dir. F Testi değeri: 0.378212’dir. F testi olasılık değerinin $p > 0,05$ ($p: 0.539339$) olması modelin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. Ayrıca Tablo 6’da verilen Durbin-Watson Test İstatistiği ile ilgili değer incelendiğinde bu değer 0.972233 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla otokorelasyon olmadığı söylenebilmektedir. Tablo 6’daki sonuçlara göre, ESG Genel Skoruna ait olasılık (p) değeri incelendiğinde Tobin’s Q oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

5. SONUÇ

Çalışmada, ESG verilerinin havayolu firmalarının finansal performansı üzerinde etkisinin olup olmadığı test edilmiştir. Çalışmada bağımlı değişkenler olarak muhasebe temelli olan aktif karlılığı (ROA) ve özkaynak karlılığı (ROE) ile piyasa temelli olan Tobin’s Q oranları, bağımsız değişkenler olarak ise ESG genel skoru, çevresel (E), sosyal (S) ve yönetim (G) skorları belirlenmiş ve panel regresyon analizi kullanılarak test edilmiştir.

Yapılan analizler sonucunda ulaşılan bulgulara göre ESG bireysel skorları ile finansal performans göstergesi olarak belirlenen aktif karlılığı (ROA), özkaynak karlılığı (ROE) ve Tobin’s Q değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Çalışmada ESG skorları ile aktif karlılığı (ROA), özkaynak karlılığı (ROE) ve Tobin’s Q değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin tespit edilememesi

sonucu literatürde Atan vd. (2018), Ahlko ve Lind (2019) ve Velte (2017) tarafından yapılan çalışmalarda ulaşılan sonuçlarla benzerlik göstermektedir.

ESG genel skoru ile finansal performans göstergeleri olarak belirlenen özkaynak karlılığı (ROE) ve Tobin's Q değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilemezken, aktif karlılığı (ROA) değişkeni ile istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada ESG genel skoru ile aktif karlılığı (ROA) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin tespit edilmesi sonucu literatürde Minutolo vd. (2019), Velte (2017) ve Almeyda ve Darmansya (2019) tarafından yapılan çalışmalarda ulaşılan sonuçlarla benzerlik göstermektedir.

Çalışmada elde edilen sonuçları genel olarak özetlersek, ESG verilerinin havayolu firmaların finansal performansı üzerindeki etkisinin bu veri seti ve dönemi için istatistiksel olarak anlamlı olmadığına sadece ESG genel skoru ile aktif karlılığı (ROA) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğuna ulaşılmıştır. Ulaşılan bu sonuç, havayolu sektöründeki firmalar için hesaplanan ESG skorlarının firmaların finansal performansını etkilemediğini, havayolu sektörü yatırımcılarının yatırım kararlarında ESG skorlarının öngörüldüğü şekilde etkili olmadığı tespit edilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin yanında, finansal performansı etkileyebileceği düşünülen değişkenlerin ve kontrol değişkenlerin eklenmesi ileride yapılacak olan çalışmalarda daha anlamlı sonuçlar elde edilmesine olanak sağlayabilir. İleride yapılacak olan çalışmalarda panel veri setinin daha da genişletilmesi sonuçların anlamlılık düzeyini arttırabilir.

KAYNAKÇA

- Ahlko, Y., ve Lind, C. (2019). E, S or G? A study of ESG score and financial performance, *Master of Science Thesis TRITA-ITM-EX 2019:12*
- Almeyda, R., ve Darmansya, A. (2019). The Influence of Environmental, Social, and Governance (ESG) Disclosure on Firm Financial Performance. *IPTEK Journal of Proceedings Series*, (5), 278-290.
- Atan, R., Alam, M. M., Said, J., ve Zamri, M. (2018). The impacts of environmental, social, and governance factors on firm performance. *Management of Environmental Quality: An International Journal*.
- Balasubramanian, A. M. D. P. (2019). A Study On Relationship Between Corporate Financial Performance And Environmental Social & Governance Score (Esg Score). *FIFI-2019*.
- Bianchi, R. J., Drew, M. E., ve Walk, A. N. (2010). On the responsible investment disclosure practices of the world's largest pension funds. *Accounting Research Journal*.

- Brogi, M., ve Lagasio, V. (2019). Environmental, social, and governance and company profitability: Are financial intermediaries different?. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(3), 576-587.
- Dalal, K. K., ve Thaker, N. (2019). ESG and Corporate Financial Performance: A Panel Study of Indian Companies. *IUP Journal of Corporate Governance*, 18(1), 44-59.
- Duque-Grisales, E., ve Aguilera-Caracuel, J. (2019). Environmental, social and governance (ESG) scores and financial performance of Multilatinas: Moderating effects of geographic international diversification and financial slack. *Journal of Business Ethics*, 1-20.
- Düzer, M., ve Saime, Ö. N. C. E. (2018). Sürdürülebilirlik Performans Göstergelerine İlişkin Açıklamaların Finansal Performans Üzerine Etkisi: Bist'te Bir Uygulama. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(1), 93-117.
- Giannarakis, G., Konteos, G., Zafeiriou, E., ve Partalidou, X. (2016). The impact of corporate social responsibility on financial performance. *Investment management and financial innovations*, (13, Iss. 3 (contin. 1)), 171-182.
- Gujarati, D. N. (2009). *Basic Econometrics*. Tata McGraw-Hill Education.
- Hassan, Y., ve Roychowdhury, S. (2019). Nexus between sustainability management and financial performance-study on manufacturing firms from global emerging market. *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 5(3), 206-219.
- Lee, J. H., Kang, Y. S., ve Kim, S. S. (2018). Corporate social responsibility and financial performance in Korean retail firms. *Journal of Distribution Science*, 16(5).
- Li, Y., Gong, M., Zhang, X. Y., ve Koh, L. (2018). The impact of environmental, social, and governance disclosure on firm value: The role of CEO power. *The British Accounting Review*, 50(1), 60-75.
- Manrique, S. ve Martí-Ballester, C. P. (2017). Analyzing the effect of corporate environmental performance on corporate financial performance in developed and developing countries. *Sustainability*, 9(11), 1957.
- Minutolo, M. C., Kristjanpoller, W. D., ve Stakeley, J. (2019). Exploring environmental, social, and governance disclosure effects on the S&P 500 financial performance. *Business Strategy and the Environment*, 28(6), 1083-1095.
- Nollet, J., Filis, G., ve Mitrokostas, E. (2016). Corporate social responsibility and financial performance: A non-linear and disaggregated approach. *Economic Modelling*, 52, 400-407.

- Ortas, E., Álvarez, I., ve Garayar, A. (2015). The environmental, social, governance, and financial performance effects on companies that adopt the United Nations Global Compact. *Sustainability*, 7(2), 1932-1956.
- Peiro, S. A., Segarra, O. M., Mondejar, J. J., ve Vargas, V. M. (2013). Influence of the environmental, social and corporate governance ratings on the economic performance of companies: An overview.
- Ting, I. W. K., Azizan, N. A., Bhaskaran, R. K., ve Sukumaran, S. K. (2020). Corporate Social Performance and Firm Performance: Comparative Study among Developed and Emerging Market Firms. *Sustainability*, 12(1), 26.
- Velte, P. (2017). Does ESG performance have an impact on financial performance? Evidence from Germany. *Journal of Global Responsibility*.
- Yoon, B., Lee, J. H., ve Byun, R. (2018). Does ESG performance enhance firm value? Evidence from Korea. *Sustainability*, 10(10), 3635.
- Yu, E. P. Y., Guo, C. Q., ve Luu, B. V. (2018). Environmental, social and governance transparency and firm value. *Business Strategy and the Environment*, 27(7), 987-1004.
- Zhao, C., Guo, Y., Yuan, J., Wu, M., Li, D., Zhou, Y., ve Kang, J. (2018). ESG and corporate financial performance: empirical evidence from China's listed power generation companies. *Sustainability*, 10(8), 2607.

Ekler

Ek 1: Çalışmada Kullanılan Firmalar

| | Identifier (RIC) | Firma |
|----|------------------|-----------------------------------|
| 1 | AC.TO | Air Canada |
| 2 | 601111.SS | Air China Ltd |
| 3 | AIRF.PA | Air France KLM SA |
| 4 | AAL.OQ | American Airlines Group Inc |
| 5 | 9202.T | ANA Holdings Inc |
| 6 | 0293.HK | Cathay Pacific Airways Ltd |
| 7 | 2610.TW | China Airlines Ltd |
| 8 | 600029.SS | China Southern Airlines Co Ltd |
| 9 | CHR.TO | Chorus Aviation Inc |
| 10 | CPA.N | Copa Holdings SA |
| 11 | DAL.N | Delta Air Lines Inc |
| 12 | LHAG.DE | Deutsche Lufthansa AG |
| 13 | EZJ.L | Easyjet PLC |
| 14 | 2618.TW | Eva Airways Corp |
| 15 | GOLL4.SA | Gol Linhas Aereas Inteligentes SA |
| 16 | 003490.KS | Korean Air Lines Co Ltd |
| 17 | LTM.SN | LATAM Airlines Group SA |
| 18 | QAN.AX | Qantas Airways Ltd |
| 19 | RYA.I | Ryanair Holdings PLC |
| 20 | SAS.ST | SAS AB |
| 21 | SIAL.SI | Singapore Airlines Ltd |
| 22 | LUV.N | Southwest Airlines Co |
| 23 | THAI.BK | Thai Airways International PCL |
| 24 | THYAO.IS | Türk Hava Yolları AO |
| 25 | UAL.OQ | United Airlines Holdings Inc |
| 26 | VAH.AX | Virgin Australia Holdings Ltd |

The Rightness-Justice Binomial. Conceptual Considerations

Hak-Adalet Binomu. Kavramsal Değerlendirmeler

Emil DINGA¹

Gabriela-Mariana IONESCU²

ABSTRACT

The paper makes some theoretical contributions, regarding the concept of the theory of rightness. In the first part, several scientific concepts are identified and defined as elements that belong to the theory of rightness as fairness. The second part of the paper analyzes the logical relations between rightness and justice, affirming and arguing that rightness is the state of a social system in which the natural right is verified, and justice is the state of a social system in which positive right is verified. Finally, the concept of the theory of rightness is defined logically, epistemologically and methodologically.

Keywords: Rightness, justice, theory of rightness.

Öz

Makale, doğruluk teorisi kavramına ilişkin bazı teorik katkılarda bulunmaktadır. İlk bölümde, adalet olarak doğruluk teorisine ait unsurlar olarak çeşitli bilimsel kavramlar tanımlanmıştır. Makalenin ikinci kısmı, haklılığın doğal hakkın doğrulandığı bir sosyal sistemin durumu olduğunu ve adaletin pozitif hakkın doğrulandığı bir sosyal sistemin durumu olduğunu onaylayarak ve tartışarak, hak ve adalet arasındaki mantıksal ilişkileri analiz eder. Son olarak, doğruluk teorisi kavramı mantıksal, epistemolojik ve metodolojik olarak tanımlanır.

Anahtar Kelimeler: Hakkaniyet, adalet, adalet teorisi.

Tür: Araştırma makalesi

Gönderim tarihi: 05.03.2021

Kabul tarihi: 27.01.2021

¹Economist, senior researcher at Romanian Academy, in the field of financial and monetary topics, as well as in economic epistemological and methodological issues, emildinga2004@gmail.com (ORCID: 0000-0002-3750-3248)

²PhD student at School of Advanced Studies of the Romanian Academy, gabrielaionescu13@gmail.com (ORCID: 0000-0003-3329-5055)

INTRODUCTION

Considering the concept of justice as belonging to a social reality in which individuals have a behaviour based on social reasons, the present work brings some clarifications of a conceptual nature. Thus, Rawls regards justice as the first virtue of social institutions and states in his work (Rawls, 1999) that the fundamental object of justice is the basic structure of society, the way in which social institutions distribute fundamental rights and duties and determine the distribution of the benefits of social cooperation.

Rousseau's proposal for a social contract generalized the concept of justice as a right established by the general will of individuals. Another approach to the concept of justice is found in Nozick (Nozick, 1974), which replaces the two raw principles (the principle of equal freedom and the principle of difference) with the following three principles: 1) the principle of acquisition; 2) the transfer principle; 3) the principle of rectification.

Regarding the concept of justice, it refers either to a result or to a process that describes either a fair state of a system or a fair process regarding the application of a certain procedure, measure or action. By fair result or fair trial we mean that result or process that has been reached or is produced in accordance with a positive norm (right), that is, by checking (observing) that norm. The concept of justice includes the rationality of the positive norm involved in the realization of justice, that is, the entire normative device designed or intended to establish, ensure and verify the realization of justice.

LITERATURE REVIEW

Regarding the rightness, as property or mechanisms of the society, there is a rich specialty literature, also very few of the works delivered provided a complete and significant theory of rightness. The most impacting such works are the following: a) Kant – with his categorical imperative, described especially in *The Critique of the Practical Reason*; b) John Rawls – with his concept of fairness, which undergrounds the fundamental principle of difference aimed at to regulated the rightness (and justice) in society; c) Harsanyi - with his function of social welfare and his theory of rational behavior with the three components: decision theory, game theory and ethics - the theory of rational value judgments (Harsanyi, 1980); d) David Gauthier - with his concepts of arhimedic point, and non-tuism (Gauthier, 1990); e) Robert Nozick – with his invisible hand mechanism of generating the society as a whole, as well as with his principled procedure to avoid the unrightness or, after the case, to correct such unrightnesses; f) Kurt Gödel – with his incompleteness theorems.

THE CONCEPT OF RIGHTNESS

In the literature and, in general, in the public debate on the quality of life, one of the ubiquitous issues is that of rightness.

Rightness has as its etymological root the idea of right, which, in turn, has a series of connotations such as those of correct, proper, according to a norm/prescription or according to a common belief (philosophical or just at the level of common sense), etc. The scientific concept of rightness is contaminated, like any other concept, by its acceptances of the common language, so it will have to be rigorously defined, so that analyses and interpretations based on it are protected from ambiguity or equivocality. In order to define the concept of rightness, we must first establish its predicate of sufficiency (by predicate of sufficiency of a concept we mean those attributes/characteristics of that concept which, once verified simultaneously, ensure the qualification of the concept in question as such. This mode of defining is analogous to the Aristotle-ian mode of defining (identification of the proximal genus and the introduction of specific difference) but is more general. Moreover, by this method the nomination of the proximal genus is eliminated, because the predicates of sufficiency enumerate, in "cascade", as successive filters, the attributes that ultimately specify the respective concept). We consider that the following five predicates of sufficiency should be retained, in this case:

- (R_S^1) *concerns at a social relationship*: the concept of rightness refers to the human being and to the relationships of interdependence (Miller, 2001) that the individual (from the perspective of rightness, we should talk about the person rather than the individual but, in the following, we do not distinguish between the two terms, considering them inter-substitutable. When the need for argumentation requires this, the rigorous specification will be made) has with the rest of society (contemporary or not). In other words, the concept of justice is not a concept that concerns the whole reality, but only a social reality;
- (R_S^2) *a value is attached to the social relationship*: not all social relationships have values (i.e. axiological marks), many of them are purely functional in nature and even possess automatic, routine characteristics. The concept of rightness concerns those social relationships that have meaning for the individual and for society, and to have meaning it must have a value attached. Therefore, in order to define the concept of rightness, we must operate a selection in the set of social relationships, so that we retain only the subset that has values attached;
- (R_S^3) *has a practical nature* (in the Kant-ian sense here - that is, regarding the subject-subject relationships): considering that we have already introduced the predicate of sufficiency regarding the social relationship, it seems that the predicate that demands a practical nature for the concept of rightness is superfluous (redundant). The objection is unfounded, however, because the social relationships are of three types: a) cognitive-type relationships (for example, knowledge development); b) praxiological-type relationships (for example, economic activities); c) practical-type relationships (for example, political or religious activities). By the latter predicate we want to exclude the first two types of social relationships and select only the social relationships of practical type (cognitive relationships refer to social relationships that concern objects (including people as objects of knowledge), praxiological relationships

refer to social relationships that concern the interaction of people with nature, and practical relationships refer to social relationships that concern the interaction of people with society).

- (R_S^4) *the value attached is of a moral type*: among the social relationships that have attached values (Prust, 1996), we will have to select, further on, those social relationships that have attached moral values. The concept of moral value we consider known for the needs of the present study - in principle, a value is of a moral type if it concerns or has significance linked, in one way or another, to the dignity (self-respect) of the human being (we do not want to limit the moral value to the well-known concept of good, because it can easily slip into the utilitarian concept. In this context, although anything utility can be good, not every is good must be an utility. Therefore, from a logical point of view, the significant sphere of the good is wider than that of the utility (some researchers consider, however, that we have, in fact, an intersection, not an inclusion between the two spheres, in the sense that there may be types of utility, which are not types of good), but we do not develop such semantic considerations here.);
- (R_S^5) *morality is of a non-utilitarian type*: we want to exclude from the concept of rightness the utilitarian aspects, although there are approaches in the literature (for example, the Pareto optimality principle) which, although it seems to „protect” those with the risk of worsening their situation (so to record a decline in the good) is, in fact, focusing on a final state, i.e. a utilitarian category. In this sense, we ask the concept of rightness to verify this predicate of sufficiency, i.e. to be non-utilitarian.

Therefore, from a formal point of view, the concept of justice can be described as follows:

$$R = \{R_S^1, R_S^2, R_S^3, R_S^4, R_S^5\} \quad (1)$$

or, equivalently:

$$R \leftarrow [(R_S^1) \wedge (R_S^2) \wedge (R_S^3) \wedge (R_S^4) \wedge (R_S^5)] \quad (2)$$

Figure 1 gives a synoptic picture of how the concept of rightness is obtained based on the predicates of sufficiency.

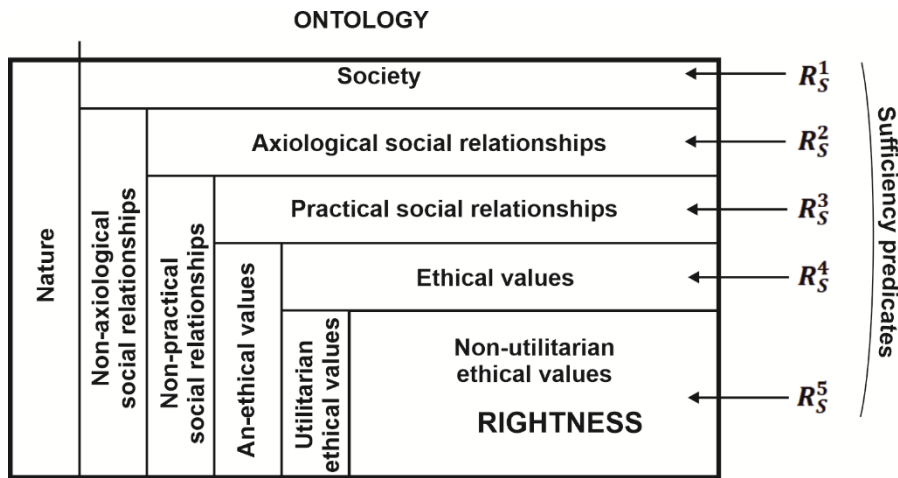


Figure 1. Logical derivation of the concept of rightness

Source: authors' graphical construction

Based on the sufficiency predicates established above, we can formulate now the following definition of the concept of rightness: *rightness is that social relationship of practical and non-utilitarian type, which objectifies to human dignity (self-respect).*

A brief qualitative analysis of the concept of rightness, as defined, would consist of the followings:

- *rightness is a social relationship.* This means that rightness is a relational concept, not a property of something, of a choice, for example. This remark is important because it prevents the equaling of rightness with a state (for example a desirable final state, as required by the Pareto optimality principle);
- *rightness has no utilitarian significance.* This means that rightness is not related to well-being, happiness and other similar concepts that are generated by the concept, or through the concept of utility;
- *rightness is a practical social relationship.* Taking into account the other two characteristics (predicates of sufficiency) mentioned above, this means that rightness is closer to the procedural aspect (convoked, for example, by Robert Nozick (see his work, *Anarchy, State, and Utopia*, translated into Romanian by Humanitas Publishing House, in 1997). This result will be proved to be particularly significant in designing the automatic stabilizer in the field of social justice (Pańkowska, 2020), the final goal of the present study.

NATURAL RIGHT VS. POSITIVE RIGHT THE CONCEPT OF RIGHT

Based on the concept of rightness, we will define, in the following, the concept of right. *First of all*, let's note that the right term is a predicative one (adjective, grammatically), which means it expresses a property. This property is the social relationship of a practical nature, a relationship that generates rightness, as defined above.

Secondly, the concept of rightness and the concept of right stay in the following logical relation: rightness occurs when the associated social relationship is right. In other words, the vehicle for the objectifying of rightness is the just the right character of the choice, decision, action or behaviour that objectifies the social relationship associated with rightness.

Thirdly, rightness is a cumulative concept, that is, it is only performed if all the events (choices, decisions, actions, behaviours) associated with the social relationship concerned are right.

Based on the above considerations, the predicate of the right can be defined in the following way: it is the act (or abstention, as the case may be) that objectifies the self-respect of the individual (it is important to note here that self-respect (dignity) never refers to the group, community or other social aggregative structures, but always to the individual, even if, inevitably, s/he is „immersed” sociologically into such aggregate structures. Therefore, there are no collective merits, no collective wines, no collective obligations, no collective responsibilities, but only individual ones).

A very important result of the ideas discussed so far, is the following: the rightness is a state, and the right character is a procedure. In other words, the state of rightness is attained if the procedures leading to that state are right - so the right procedure must be considered as an operational predicate, and rightness, to which the right procedure leads, must be considered as a desiderative substantive predicate.

Figure 2 suggests these conceptual distinctions.

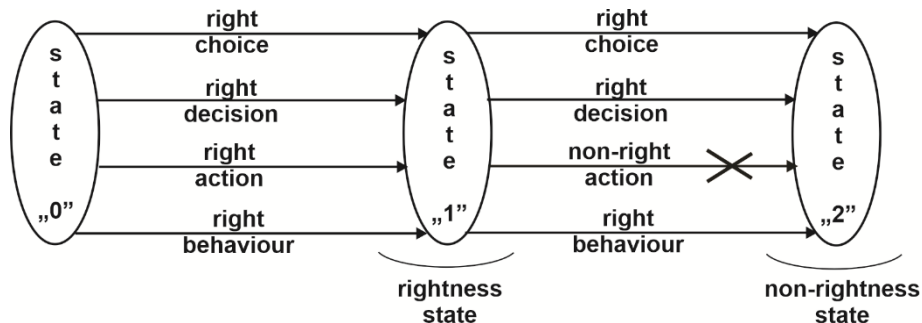


Figure 2. Rightness may be cumulative regarding a procedural right character
 Source: authors' graphical construction

NATURAL RIGHT VS. POSITIVE RIGHT

The *right* predicate can have two alternative origins, although not entirely distinct: a) natural origin; b) positive origin.

The natural origin of the right is claimed from *human nature*. By human nature is meant the set of the physical and mental characteristics of the human individual, as a component part of nature and as a result of natural evolution, without any influence of the social. Of course, the human individual has never been an a-social one, but it can be assumed that, from the evolutionary biological point of view, we can isolate the set of physical and mental traits that are exclusively naturally conditioned.

The positive origin of the right is claimed from the *human condition*. By human condition is understood the human nature adjusted by culture. In other words, the human condition, although it has as its „backbone” the human nature, it is „contaminated” by values, institutions, traditions, etc. If the human nature can be considered, in general, invariant, the human condition has a predominantly historical and contextual character, it is relative not only from the perspective of time, but also from that of space.

Some additional considerations may prove useful in the conceptual dissociation of natural right from the positive one:

- natural right can be objectified only through the positive right - natural right is an inalienable foundation of man, but which, in principle, can never be manifested as a right in itself, but only as a positive right;
- it is desirable that the positive right does not interfere contradictory with the natural right. This means that positive right must, as far as possible, represent public codifications of the natural right;

- the positive right is much richer, from the point of view of the denotative sphere, than the natural right, in the sense that the same natural right can be codified in a plurality of norms of positive right (of course, all converging with the natural right in question);
- natural right is what we could call in a legitimate way as being right, while positive right could be called as legal right;
- natural right and positive right establish, among them, a co-evolutionary process. This means that there will be a causal relationship from natural right to positive right (logically, this causal relationship signifies a legalization - or public codification - of the legitimacy), and a feed-back relationship from positive right to natural right (obviously, not in the sense of establishing new natural rights, because the natural right is invariable, but in the sense of specifying additionally the set of natural rights, as well as the ways in which the natural rights are found in the positive rights).

Figure 3 outlines the relationship between natural right and positive right.

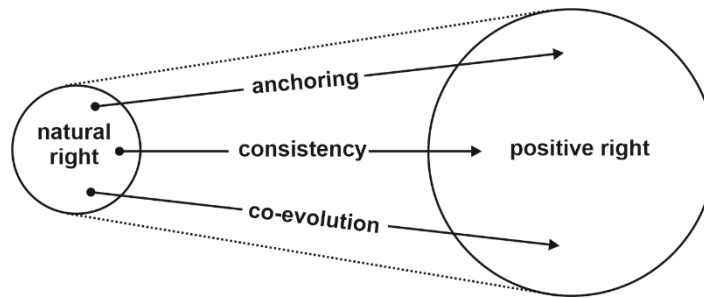


Figure 3. The logical relationships between natural right and positive right

Source: authors' graphical construction

RIGHTNESS VS. JUSTICE

Based on the distinction made above between natural and positive right, we can now turn to examining a more general distinction (and more important for the subject of the present study), namely the distinction between rightness and justice.

The concepts of rightness and justice, respectively, are often used as mutually substitutable (we will see, immediately, that there may be un-rightness even if justice is done and, reciprocally, the assertion of rightness can mean violation of justice. The ideal is, of course, the coincidence of the two achievements - of rightness, respectively of justice - within the same species and with reference to the same person). Although there are no serious consequences of this indistinction in the common language, when it comes to scientific examinations (or their practical application), much more attention and rigor is required with regard to these concepts, because unpredictable adverse effects may occur. In the followings we will draw some clear conceptual distinctions between rightness and justice.

RIGHTNESS - REFLECTION OF NATURAL RIGHT

Rightness is the state of a social system in which the natural right is verified. This means that the rights in question need not be publicly codified (by public codifying must be understood two properties at the same time: a) the codifying is performed by the public power - the state; b) the codifying is, from an informational point of view, publicly accessible - in practice, such public informational accessibility - or transparency - is ensured by the publication of the rules in a consecrated document - in Romania this is Monitorul Oficial), but that they must be considered by the population concerned (or most of them) to be legitimate, inalienable and definitory for the generic human being. Thus, an essential role in preserving the state of rightness of a society (communities) has the tradition, the collective memory, as well as what is called the popular wisdom. Therefore, in the establishment, implementing and functioning of the rightness, moral norms (we specify that the moral norms are not codified, this aspect not impinging on their quality as norms. In the moment a moral norm is publicly codified, it becomes a positive - i.e. legal - norm) are fundamental. The assessment of the state of rightness is always done by checking the morality of decisions, actions and behaviors. Rightness is generally evaluable subjectively but, especially in small communities, an inter-subjective evaluation may also work, although at the level of society as a whole the inter-subjective assessment of the state of rightness is difficult if not impossible. In essence, it can be said that rightness (or the state of rightness of a social system) is instituted when natural right is put in place. The contrary state of the rightness we call un-rightness (or the state of un-rightness).

JUSTICE - A REFLECTION OF THE POSITIVE RIGHT

Justice is the state of a social system in which positive right is verified. This means that the rights in question need to be publicly codified (through legal norms with different legal forces - thus, the norm with the highest legal force is the Constitution. Then there are the organic laws, the ordinary laws, the government decisions and the like, which form, together, the primary legislation. Based on the primary legislation, the secondary legislation is elaborated/codified (methodologies, procedures, institutional mechanisms that serve to implement the primary legislation). Government ordinances (adopted during parliamentary vacations) and government emergency ordinances (which are adopted during parliamentary activity) are considered laws, subject to ratification in Parliament. Codifying and ensuring advertising (public transparency) are sine qua non conditions of positive right. The assessment of the state of justice is done, simply, by checking the non-violation of the positive norms. It follows, therefore, that if a natural right is not codified in the form of a positive right, even if the positive right is enforced, so the state of justice is verified, it is possible that, in this way, a natural right be violated, that is, it is not checking the state of justice. In this context, the phrase *rule of law* refers to the verification of the state of justice, not of the state of rightness (for reasons of terminological unity, the state in which the state of rightness is verified could be referred to as *the rule of natural right*, in order to distinguish between natural right

working and the positive right working). The opposite state of justice is called injustice (or state of injustice).

Figure 4 provides a synthetic picture of the conceptual distinction that must be made between rightness and justice.

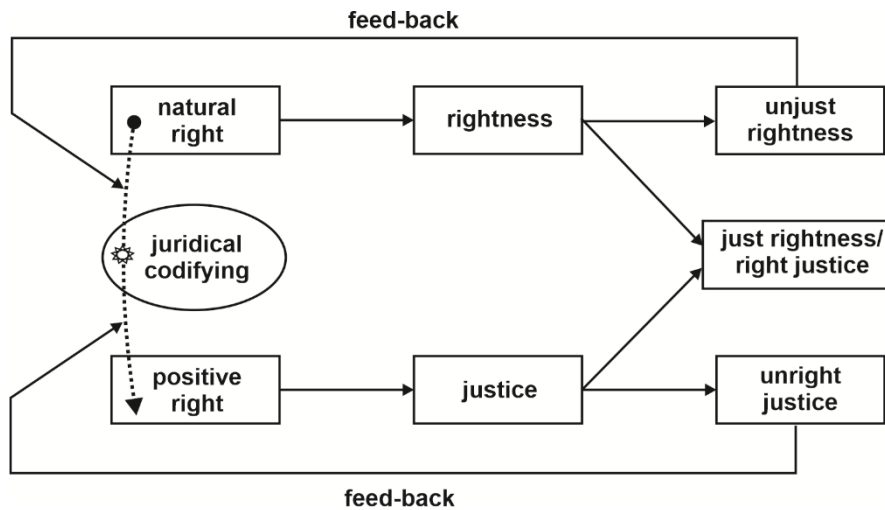


Figure 4. The logical relationships between rightness and justice

Source: authors' graphical construction

THE CONCEPT OF THE THEORY OF RIGHTNESS

The concept of theory of rightness refers to a logical, epistemological and methodological foundation of the state of rightness in the society.

Logically, the concept of the theory of rightness must specify the basic principles („axioms”) of establishing this concept and examine these principles from at least the following five perspectives:

- *the primitive* character of the principles: the principles must be self-based, it is not allowed that they can be logically derived (which would „degrade” them at the theorem stage) from other principles, more primitive than them;
- *the sufficient* character of the principles (often, in literature, the sufficiency of a set of principles (or predicates, as the case may be) is also called completeness. From a semantic point of view, the two terms - sufficiency and completeness, respectively – are, obviously, equivalent): the principles must allow to derive all the theorems, lemmas and sentences of interest for that theory, consistently and decidable from an alethic perspective (there is, of course, the problem of Gödel's two theorems, but, as the theorems in question are known, they have a relatively limited „validity”: they

refer only to axiomatized theories and, within them, only to those theories that include arithmetic (because the theorems in question are „dependent”, from the point of view of the demonstration, of the natural numbers). In this sense, theories of rightness could „escape” from Gödel's constraint) (Smullyan, 1992);

- *the consistent* character of the principles: the principles must be non-contradictory to each other (taken two by two), i.e. the verification of one principle does not undermine the verification of another one;
- *the independent* character of the principles: the principles must not be derived from each other, i.e. they must not be redundant at the whole set of principles (it should be noted that this characteristic is not, in its turn, redundant compared to the one that requires primitive character of the principles. Indeed, all principles can be primitive, and yet at least two of them may not be independent of one another). Although redundancy is a trait of great importance and significance in the functioning of any system (including a social system (Pańkowska, 2020), such as the system in which states of the type of state of rightness, respectively of state of un-rightness can appear), at the level of the set of principles of a theory, it is inadmissible;
- *the convergent* character of the principles: the verification of all the principles, simultaneously, must lead the phenomenon/process to which the theory in question is associated, towards the achievement of the specific objectives. The convergence of principles is often ignored in logical analyzes of theories, although, in our opinion, it is of the same „strength” as the other four characteristics of the theory, mentioned above.

From *the epistemological* point of view, the concept of the theory of rightness must specify the chances of rightness to be implemented, which are the institutions, procedures, and mechanisms for testing the rightness occurring. In other words, this aspect should indicate both the testability, as a property of the institutions, procedures, and mechanisms involved, as well as the ways of effective testing. The testability of the work of the rightness does not, of course, refer to the correspondence-truth (correspondence-truth is the concept of truth proposed by Aristotle and refers to the semantic coincidence between the statement describing a factual without the verification/inspection of that factual, and the statement describing the same factual by verifying/inspecting the factual in question. A version of the correspondence-truth (aimed especially at the empirical sciences) is the semantic coincidence between a predictive statement about a factual and the descriptive statement about the same factual), it does not refer to the cognitive aspect of the matter, but it refers to the achievement of a purpose - the accomplishment of the rightness. This means that the testability (and actual testing) in rightness matter concerns the semantic coincidence between the verbal formulation of the purpose before it is achieved, and the verbal formulation of the purpose already achieved. We could also say that testability in the field of rightness refers to the semantic coincidence between the normative statement and the descriptive statement regarding a given factual. The epistemological aspect of the theory of rightness highlights *the significance* of the action (either act or abstention) of the achievement of rightness.

From *the methodological* point of view, the concept of theory of rightness should specify which institutions (including norms), procedures, mechanisms are involved when the rightness is performed. It should be mentioned that the methodological aspect of the theory of rightness concerns, first of all, the potential character of the achievement of rightness and, secondly, the actual character of this achievement. The methodological aspect of the theory of rightness highlights *the possibility* (here we could talk about efficacy instead of possibility, but we consider that it is really relevant, methodologically, the possibility of doing rightness and not the actual degree of achievement. The degree of accomplishment is, of course, important although we can hardly accept degrees of rightness. However, as the theory of science accepts degrees of truth (with the adequate semantic details) it might not be exaggerated to accept, in the theory of rightness, degrees of accomplishment - but these analytical developments will not be pursued further in this study) of the action (either act or abstention) to perform rightness.

Some comparative delimitations between the aspects of a theory of rightness could be systematized as in next table.

Table 1. Comparative delimitation between the aspects of theory of rightness

| | Logical Aspect | Epistemological Aspect | Methodological Aspect |
|--------------------|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Foundation | axioms | purpose/goal | way/mode |
| Functioning | deductive | normative | evaluative |
| Evolution | towards the middle included | towards the practical truth | towards self-control |
| Reason | justification | belief | preference |

Source: authors' work

FUTURE RESEARCH DIRECTIONS

Future research directions will follow further clarifying of the relationship between commutative justice (which, in our terminology in this paper, should be named simply theory of justice) and the distributive justice (which, in our terminology in this paper, should be named theory of rightness). In the following works, we will examine more deeply the logical and institutional relationships between natural law and positive law, especially from the perspective of the non-procedural theories of social justice, like the theory of capabilities (Sen, 2009), (Nussbaum, 2006). Another future direction of research will be extending the analysis (particularly from the institutional perspective) of the evolutive property of the theory of rightness (or, better said, of the theory of social rightness). Here, the hypothesis of an autopoietic theory of social rightness (similar with Luhmann's theory of autopoietic social system) could be incredibly challenging and productive.

CONCLUSION

In the paper, five sufficiency predicates were identified on the basis of which the definition of the concept of rightness was formulated and a qualitative analysis of this concept was presented. Then, based on the concept of rightness, the concept of right was defined with its two alternative origins, namely the natural origin and the positive origin.

Several conceptual considerations have been set out that dissociate the natural right from the positive right, and it has been shown what a logical relationship exists between these two concepts, namely logical relationships of anchoring, consistency and co-evolution. Regarding the distinction between rightness and justice, clear conceptual distinctions were established in the paper, so rightness was explained as a reflection of natural right and justice as a reflection of positive right.

The last part of the present paper made theoretical contributions regarding the concept of the theory of rightness that was analyzed from a logical, epistemological and methodological point of view, highlighting some comparative aspects between the three aspects.

ACKNOWLEDGMENT

This scientific article received no external funding, but, the authors, as organizers, of the Seminar „Logic and Methodology of Economic Knowledge „Nicholas Georgescu-Roegen”, within the Romanian Academy, thanks to the full members and guests for the comments and ideas expressed on this topic, during the debate sessions. Thanks in advance to the reviewers who will communicate their views on this paper and to the editors of the publication.

REFERENCES

- Gauthier, D. P. (1990). *Moral dealing: Contract, ethics, and reason*. Cornell University Press.
- Harsanyi, J. C. (1980). *Essays on ethics, social behavior, and scientific explanation*. D. Reidel Pub. Co.
- Miller, D. (2001). *Principles of Social Justice*.
https://www.bookdepository.com/Principles-Social-Justice-David-Miller/9780674007147?ref=pd_gw_1_pd_gateway_1_1
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. Basic Books.
- Nussbaum, M. C. (2006). *Frontiers of Justice. Disability, Nationality, Species Membership*. The Belknap Press of Harvard University Press.

- Pańkowska, M. (2020). Handbook of Research on Autopoiesis and Self-Sustaining Processes for Organizational Success. In *Http://services.igi-global.com/resolvedoi/resolve.aspx?doi=10.4018/978-1-7998-6713-5*. IGI Global. www.igi-global.com/book/handbook-research-autopoiesis-self-sustaining/256641
- Prust, R. C. (1996). Personal Integrity and Moral Value. *The Personalist Forum*, 12(2), 147–162. <https://www.jstor.org/stable/20708729>
- Rawls, J. (n.d.). *A THEORY OF JUSTICE* (1999th ed.). The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sen, A. (2009). *The Idea of Justice* (1st edition). Belknap Press of Harvard University Press.
- Smullyan, R. M. (1992). *Godel's Incompleteness Theorems* (Illustrated edition). Oxford University Press.

Türkiye’de Jeopolitik Risk ile CDS Primleri Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi

Relationship Between CDS Spreads and Geopolitical Risk in Turkey: Asymmetric Causality Analysis

Yaşar ALPTÜRK¹

Levent SEZAL²

Samet GÜRSOY³

Öz

Bu çalışmanın amacı Caldara ve Iacoviello (2018) tarafından geliştirilmiş olan jeopolitik risk endeksi ile CDS primleri arasındaki ilişkiyi Türkiye için keşfetmektir. Bu çalışmada Mart 2010 ve Ekim 2020 tarihleri arasındaki Türkiye’nin jeopolitik risk endeksi (Geopolitic Risk -GPR) ve 5 yıllık CDS primleri aylık verileri kullanılmıştır. GPR ve CDS değişkenleri arasındaki ilişkileri tespit edebilmek için ilk olarak serilerin durağanlık durumları Lee-Strazicich birim kök testleri ile yapısal kırılmalar da dikkate alınarak test edilmiştir. Akabinde değişkenler arasında Hatemi-J nedensellik testi ile herhangi bir nedensellik ilişkisinin bulunup bulunmadığı, nedensellik ilişkisi bulunmuşsa ilişkilerin yönünün ne şekilde olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya göre, Türkiye’de gerçekleşen jeopolitik riskteki artış ve azalışın 5 yıllık CDS primleri üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Ayrıca CDS primlerinde meydana gelen artışın veya azalışın Türkiye’de jeopolitik risk üzerinde herhangi bir nedensellik etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Jeopolitik risk, CDS, Hatemi-J asimetrik nedensellik.

ABSTRACT

The purpose of this study is to explore the relationship among geopolitical risk index (GPR) improved by the Caldara and Iacoviello (2018) and CDS for Turkey. In this study, it was used monthly dates of Turkey’s geopolitical risk index and 5 year CDS between March 2010 and October 2020. In order to investigate the relationship between variables, it was first tested whether the series were stationary or not, and applied the Lee-Strazicich unit root tests, which also took structural breaks into account. Then, with the Hatemi-J causality test, it was investigated whether there is a causality relationship between variables, and if there is causality, the direction of the relationship was determined. According to our study, it was seen that the increase and decrease of geopolitical risks of Turkey effect the 5 year CDS. Furthermore, it was identified that the increase or the decrease occurring in Turkey’s 5 year CDS have no causal effect on geopolitical risk of Turkey.

Keywords: Geopolitical risk, CDS, Hatemi-J asymmetric causality.

Tür: Araştırma makalesi

Gönderim tarihi: 20.03.2021

Kabul tarihi: 05.05.2021

¹Öğr.Gör., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Bölümü, yasar.alpturk@gmail.com (ORCID: 0000-0003-0063-4479)

²Dr.Öğr.Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Yönetim ve Organizasyon Bölümü, leventsezal@ksu.edu.tr (ORCID: 0000-0002-8873-7335)

³Dr.Öğr.Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak ZTYO Gümrük İşletme Bölümü, sametgursoy@mehmetakif.edu.tr (ORCID: 0000-0003-1020-7438)

1. GİRİŞ

Dünya ekonomilerinde 1980’den sonraki hızlı değişim finansal serbestleşmeyi beraberinde getirmiştir. Teknoloji alanındaki gelişmelerin de hız kazanmasıyla sermayenin ülkeler arasındaki geçişi daha da kolaylaşmıştır. Piyasa aktörlerinin (yatırımcılar ve işletmeler vs.) finansal serbestleşmeyle birlikte ortaya çıkan risk faktörlerinin üstesinden gelmesi gerekmektedir. Finans terminolojisinde kavramsal açıdan risk “sistemik ve sistemik olmayan risk” olmak üzere iki şekilde değerlendirilmektedir. İşletmeler kendi iç yapısından kaynaklanan birtakım riskleri yönetebilir. Fakat bazı riskler vardır ki her ne kadar bu risk türleri hedge ürünleri sayesinde minimize edilse de öngörülmesi ve yönetilmesi oldukça zordur. Politik risk türlerine benzeyen bu risk türlerinden birisi de “Jeopolitik risktir”. Politik risk, “ülkeye ait içsel (iç karışıklık, seçimler vs.) içermekteyken”, jeopolitik risk ise “çevresel sorunlardan kaynaklanan coğrafi riski” kapsamaktadır.

Türk Dil Kurumu, “*Bir devlette bir bölgede uygulanan politikayla o yerin coğrafyası arasındaki ilişkisini*” jeopolitik olarak tanımlamaktadır. Türkiye coğrafya itibarıyla, Asya ve Avrupa kıtalarının kesişme noktasında önemli bir konumdadır. Tarih boyunca çok farklı siyasi rejimlere şahit olmuş bu coğrafyada sorunlar hiçbir zaman eksik olmamıştır. Özellikle 2010 yılından itibaren Arap Baharının da etkisi ile Türkiye’nin bulunduğu coğrafya etrafında yaşanan terör ve savaş durumları, ülkeye gelen finansal yatırımları olumsuz etkilemiştir.

CDS (Credit Default Swap) Kredi temerrüt risk primleri; Portföyünde tahvil benzeri finansal araçlara sahip yatırımcıların, vade bitimindeki alacaklarını belirli bir tutar ödeyerek, tahsil edememe riskini ortadan kaldırmaya yarayan bir finansal araç olarak ifade edilebilir. CDS primleri ise; CDS şirketleri ülkelerin borç yükümlülüklerini yerine getirememe riskine karşı başka bir deyişle iflas riskine karşı alacak sahibinin alacaklarını garanti altına almaya yönelik bir sigorta sözleşmesi satar ve bu sözleşme ile alacak sigortalanmış olur, ortaya çıkan sigorta bedeli ise ülkenin CDS primi olarak tanımlanır.

Ülkelerin veya şirketlerin CDS primleri ne kadar yüksek gerçekleşirse borçlanma maliyetleri de buna paralel olarak o derece yükselmektedir. Bunun doğal sonucu olarak prim faizlere yansımaktadır. CDS primleri, uluslararası yatırımlar ve yatırımcılar tarafından bir risk göstergesi olarak değerlendirilmekte ve özellikle ülkelerin kredi risk durumlarının ölçülmesinde dikkate alınmaktadır. Yatırımcılar tarafından ülkelere yapılan portföy yatırımları ve doğrudan yatırım kararlarında, ülkelerin kredi riskinin uygun ve doğru bir şekilde değerlendirilmesi büyük önem arz etmektedir. Örneğin, bir ülkede yaşanan finansal ve ekonomik göstergelerde meydana gelen bozulma veya siyasi bir istikrarsızlık sonucu ülkenin kredi risklerindeki artış, risk priminin de artmasına neden olmaktadır. Bu durum özellikle uluslararası yatırımcıların hisse senedi ve tahvil bono piyasalarından çıkış yönlü hareket etmesine ve piyasalarda likidite sorunlarının oluşmasına sebep olmaktadır.

Ülkelerin kredi riski, ekonomisinin ve finansal performansının bir göstergesidir. O ülkenin ekonomik ve finansal şoklara karşı dayanıklılığının en temel ölçülerinden birisidir. Bu nedenle dış borçlanmalarda kaynak maliyetini etkilemektedir. CDS

primindeki değişiklik, ekonomik birimlerin kredi maliyetlerindeki gelişmeleri net bir şekilde yansıtmakta olup, reel ekonominin de performansına yönelik önemli bir göstergedir. Ülkede faaliyet gösteren reel ve finansal kuruluşların risk primi ve dolayısıyla finansman maliyetleri arasında kuvvetli bir ilişki bulunması nedeniyle, CDS fiyatlamalarında etkili olan ve CDS priminde değişmelere yol açan unsurları doğru tespit etmek, finansal istikrarın sağlanması açısından büyük önem arz etmektedir.

Bu çalışma üç bölümde ele alınmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde literatürde yer alan çalışmalar incelenmektedir. İkinci bölümde Türkiye’nin jeopolitik riskinin CDS primleri üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Üçüncü bölümde ise yapılan analizlerin sonuçları verilmektedir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

2.1. Jeopolitik Risk ile İlgili Yapılmış Çalışmalar

Jeopolitik risk endeksinin kullanıldığı güncel çalışmalara aşağıda yer verilmektedir.

Baur ve Smales (2018) SP500, bakır ve değerli metaller (altın, gümüş, platin, paladyum), ile GPR endeksinin aylık verilerini kullanarak değişkenler arasındaki ilişkiyi OLS regresyon analizi ile araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre altının, jeopolitik riskle pozitif olarak ilişkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca bulgular altının artan jeopolitik risklere karşı güvenli bir liman görevi gördüğü fikrini desteklemektedir.

Wang vd. (2018) araştırmalarında jeopolitik risk endeksi ile yatırımlar arasındaki ilişkiyi 1987 – 2016 tarihleri arası 3 aylık verileri kullanarak incelemişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre firma düzeyindeki kurumsal yatırımla jeopolitik risk endeksi arasında güçlü negatif bir ilişki bulunmuştur.

Akadiri vd. (2019) çalışmalarında jeopolitik risk endeksi, turizm ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1985Q1-2017Q4 tarihleri arası çeyreklik frekans verilerini kullanarak nedensellik yönünden incelemiştir. Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre jeopolitik risk endeksinden ekonomik büyümeye ve jeopolitik risk endeksinden turizme uzanan tek yönlü bir nedensellik tespit etmişlerdir.

Sharif vd. (2020) 21 Ocak-30 Mart 2020 tarihleri arasındaki verileri kullanarak COVID-19’un son dönemdeki yayılımı, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar, jeopolitik risk borsa, Amerika’daki ekonomik politika belirsizliği arasındaki ilişkileri dalgacık tabanlı Granger nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre COVID-19’un jeopolitik risk üzerindeki etkisinin, ABD’nin ekonomik belirsizliğinden daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca Jeopolitik risk endeksinin ABD’de hisse senedi piyasasına, petrol fiyatlarına ve seçilen tüm frekans bantlarında ekonomi politikası belirsizliğine neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Triki ve Ben Maatoug (2020) Amerika’daki pay senedi piyasasıyla, altın fiyatları arasında bulunan ilişkiyi jeopolitik risk ve çatışmaların varlığı altında MV-GARCH modeliyle incelemiştir. Çalışmada Ocak 1985- Aralık 2018 tarihleri arası aylık veriler kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre jeopolitik risk endeksinin düşük olduğu

dönemde S&P 500’ün altınla daha az ve karışık siyasi olayların olduğu dönemlerde ise daha fazla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar aynı zamanda risklerin arttığı dönemde altının güvenli liman olduğunu göstermektedir.

Lee vd. (2020) jeopolitik risklerin uluslararası turizm talebini nasıl etkilediğini 16 ülkenin 2005-2017 yılları arasındaki verilerini kullanarak, artırılmış bir turizm talebi fonksiyonu geliştirerek panel veri analiziyle incelemişlerdir. Elde edilen bulgular jeopolitik riskin turizm talebinin önemli bir belirleyicisi olduğunu ve jeopolitik riskin turizm talebini olumsuz etkilediğini göstermiştir.

Bouri vd. (2020) jeopolitik risk endeksi ile kripto paraların (Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin, Stellar) arasındaki ilişkiyi 30 Nisan 2013- 31 Ekim 2019 tarihleri günlük frekanstaki verilerini kullanarak araştırmışlardır. Analiz sonuçları Bitcoin ’deki fiyat sıçramalarının jeopolitik risk endeksindeki sıçramalara bağlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu sonuç, Bitcoin ’in siyasi risklere karşı bir liman olarak kullanılma olasılığını destekleyen kanıtlar sunmaktadır.

Üçler ve Özşahin (2020) 9 gelişmekte olan ülkenin Aralık 1987-Ağustos 2018 dönemi verileri yoluyla Caldara ve Iacoviello’nun geliştirdiği jeopolitik risk ölçütünü temel alıp borsa endeksi ve jeopolitik risk arasındaki ilişkiyi panel veri analizlerinden yararlanarak, Konya (2006) bootstrap nedensellik analiziyle araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre Arjantin, Brezilya, Meksika ve Tayland’da jeopolitik risk endeksinden borsaya doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu bulunmuştur.

Lee & Wang (2021) çalışmalarında jeopolitik risklerin Çinli firmaların nakit varlıklarını etkileyip etkilemediğini araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre firmaların jeopolitik riskle karşı karşıya kaldıklarında ihtiyatlı davranarak daha fazla nakit biriktirme eğiliminde oldukları bulunmuştur. Ayrıca mali olarak kısıtlı olan işletmeler jeopolitik riske karşı tampon olarak nakit rezervlerini muhafaza etmektedir.

Şahin ve Arslan (2021) araştırmalarında jeopolitik risklerin borsa getirileri ve döviz kurları üzerindeki etkilerini 18 gelişmekte olan ülkenin aylık verilerini kullanarak parametrik olmayan Nedensellik-Quantiles test etme yaklaşımını kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre jeopolitik risklerin, çalışmada kullanılan ülkelerin yaklaşık yarısında borsa ve kur getirileri üzerinde etkili olduğu, ayrıca jeopolitik risklerin bütün ülkelerin borsaları ve kur dalgalanmaları üzerinde önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

2.2. CDS ile İlgili Yapılmış Çeşitli Çalışmalar

Litratur incelendiğinde CDS primleriyle ilgili olarak yapılmış literatürde pek çok sayıda çalışma yer almaktadır. Çalışmaların ağırlıklı olarak CDS primleri ile hisse senetleri arasındaki ilişkiler üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Tablo 1’de CDS ile yapılmış olan çalışmalara ilişkin bir özet sunulmuştur.

Tablo 1. Literatür Özeti

| Yazarlar | Ülke | Yöntem | Bulgular |
|-----------------------------------|--|---------------------------------|---|
| Fung vd. (2008) | ABD | VAR Analizi | CDS ile borsa arasında karşılıklı geri besleme ilişkisi tespit edilmiştir. |
| Webber ve Norden (2009) | 58 Farklı Firma | VAR Analizi | Hisse senetlerinin, CDS ve tahvil ihracında meydana gelen değişiklikleri yönlendirdiği tespit edilmiştir. |
| Fontana ve Scheicler (2010) | 10 Avrupa Ülkesi | EKK yöntemi | Küresel risk algısındaki artışın CDS üzerinde artışa neden olduğu bulunmuştur. |
| Longstaff vd. (2011) | 26 Ülke | EKK yöntemi | CDS primlerinin yurtiçi değişkenlerden daha çok VIX ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. |
| Yılmaz ve Balı (2012) | Türkiye | Korelasyon ve Regresyon Analizi | İMKB-100 ile CDS arasında yönü ters olan bir korelasyon ilişkisi bulunmuştur. |
| Liu ve Morley (2013) | 13 Ülke | Panel Veri Analizi | Kredi notlarıyla, CDS arasında ilişki olduğunu gösteren çok az kanıt olduğu tespit edilmiştir. |
| Vashkevich ve Basazinew (2013) | Asya Ülkeleri | VAR Analizi | CDS ve hisse senedi piyasaları arasında ülkeler bakımından negatif yönde ilişki olduğu bulunmuştur. |
| Hancı (2014) | Türkiye | GARCH | Borsadaki şirketlerin hisse senetleriyle CDS primleri arasında ters yönde ilişki vardır. |
| Şit vd. (2014) | Türkiye | VAR Analizi | Politik riskin ve CDS primlerinin Türkiye’de borsa üzerinde etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. |
| Asandului vd. (2015) | Polonya, Bulgaristan, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Romanya | Johansen-Eş Bütünleşme | CDS primlerinin, pay piyasaları üzerinde kriz öncesi ve kriz sonrası dönemde etkili olduğu tespit edilmiştir. |
| Koy (2015) | 8 Avrupa Ülkesi | Granger Nedensellik Analiz | CDS primlerinin, Fransa ve İtalya’da tahvil primlerini yönlendirdiğine ilişkin bulgular ortaya çıkarılmıştır. |
| Esen vd. (2015) | 13 G20 Ülkesi | Panel Veri Analizi | Yedi ülkenin CDS primleri ile borsa endeksleri arasında nedensellik tespit edilmiştir. |

| | | | |
|------------------------------------|--|--|---|
| Yenice ve Hazar (2015) | Türkiye, Brezilya, Endonezya, Arjantin, Çin, Malezya | Regresyon Eğrisi Tahmini | Altı ülkenin ikisinde CDS ile kapanış endeks fiyatları arasında önemsiz bir ilişki tespit edilirken diğer ülkelerde bulunan ilişkilerin ise önemli sayılabilecek düzeyde olduğu ortaya konmuştur. |
| Eren ve Başar (2016) | Türkiye | ARDL | CDS primlerinin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisi negatif olarak tespit edilmiştir. |
| Aydın vd. (2016) | Almanya, İtalya İrlanda, Fransa, Brezilya, Malezya, Rusya, Şili Endonezya ve Türkiye | Regresyon Eğrisi Tahmini | Gelişmiş ülkelerdeki CDS ve borsa arasındaki ilişkinin, gelişmekte olan ülkelere oranla daha yüksek olduğu bulunmuştur. |
| Başarır ve Ketten (2016) | Gelişmekte Olan 12 Ülke | Panel Veri Analizi | CDS ile pay senetleri arasında karşılıklı bir nedensellik bulunmuştur. |
| Değirmenci ve Pabuççu (2016) | Türkiye | VAR, Granger Nedensellik Analizi | Hisse senetlerinin fiyatları ile CDS arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. |
| Bektur ve Malcıoğlu (2017) | Türkiye | Hatemi-J Asimetrik Nedensellik | CDS primlerinden BİST’e doğru tek yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Lee (2017) | Güney Kore | GARCH | CDS primlerinden borsaya doğru finansal kriz döneminde, şok ve volatilité iletimi olduğu tespit edilmiştir. |
| Mateev ve Marinova (2017) | 125 Avrupa Şirketi | VECM | CDS primleri ve hisse senedi fiyatlarının 47 şirkette eş bütünleşik olduğu bulunmuştur. |
| Bouri (2017) | Gelişmekte olan 23 Ülke | GARCH | Emtia piyasaları ile CDS primleri arasında Emtiadan CDS primlerine doğru bir volatilité yayılması olduğu ortaya konmuştur. |
| Chau vd. (2018) | ABD | Johansen Eş Bütünleşme | CDS primleri ve hisse senedi fiyatlarının bire bir eş bütünleşme ilişkisi bulunamamıştır. |
| Lovreta ve Mladenovic (2018) | Avrupa Ülkeleri | Panel Veri Analizi | CDS likidite azlığı faktörlerinin hisse senedi ve CDS eş bütünleşme olasılığını azalttığı tespit edilmiştir. |
| Münyas (2018) | Türkiye | Regresyon Analizi | CDS ile BİST-100 arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. BİST-100’deki artış CDS üzerinde azalışa neden olmaktadır. |

Türkiye’de Jeopolitik Risk ile CDS Primleri Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi

| | | | |
|---------------------------|---------------------------|---|---|
| Shahzad vd. (2018) | ABD | Nonparametrik Nedensellik | CDS primleriyle sektör endeksleri arasında asimetrik ve negatif ilişkiler tespit edilmiştir. |
| Sovbetov ve Saka (2018) | Türkiye | ARDL | BİST-100 ile CDS arasında kısa dönemde ve uzun dönemde yönü negatif bir ilişki bulunmuştur. |
| Akkuş vd. (2018) | Türkiye | GARCH | CDS ile beş yıllık Türkiye devlet tahvil faiz oranları arasında pozitif yüksek korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. |
| Bozkurt ve Kaya (2018) | Türkiye | Vaka Çalışması | İran’da ortaya çıkan iyi ve kötü haberlerin, Türkiye’nin CDS primleri üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. |
| Aksoylu ve Görmüş (2018) | 9 Gelişmekte Olan Ülke | Granger Nedensellik ve Hatemi-J Nedensellik | CDS ile seçilen makroekonomik değişkenlerin arasında asimetrik bir nedensellik bulunmuştur. |
| Akdağ ve Yıldırım (2019) | Türkiye | Regresyon Analizi | Avrupa ekonomi politikası belirsizlik endeksi, VIX endeksi ve Türkiye’nin CDS primlerinin jeopolitik riskler üzerinde pozitif ve önemli bir etkisinin olduğu bulunmuştur. |
| Reyhan (2019) | Gelişmekte olan 8 ülke | VAR Analizi Granger Nedensellik Analizi | CDS ve gelişmekte olan ülkeler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. |
| Özudoğru ve Zengin (2019) | Türkiye | ARDL | CDS ve kısa vadeli portföy yatırımlarının eş bütünleşmesine ilişkin bulgular tespit edilmiştir. |
| Kilci (2019) | Türkiye | Fourier Granger Nedensellik Analizi | Türkiye’de CDS ile cari açık/millî gelir oranı arasında nedensellik olduğu tespit edilmiştir. |
| Sadeghezadeh (2019) | 8 Ülke | Panel Veri Analizi | CDS ile borsa endeksleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkileri ortaya konmuştur. |
| Akyol ve Baltacı (2019) | Türkiye | ARDL | BİST-100 endeksinde (hisse senedi getirileri) meydana gelen hem pozitif hem de negatif değişimlerin CDS üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisinin bulunduğu ortaya konmuştur. |
| Erdem vd. (2019) | Türkiye | Johansen Eşbütünleşme | Türkiye ekonomisi perspektifinden CDS primlerinin ekonominin durumunu yansıtan bir değişken olduğu tespit edilmiştir. |
| Yağcılar ve Arslan (2020) | Türkiye ve BRICS Ülkeleri | ARDL | Türkiye, Brezilya ve Rusya CDS primleri arasında eş bütünleşme ilişkisinin bulunduğu ancak bu ilişkinin uzun dönemde istikrarlı olmadığı tespit edilmiştir. |

| | | | |
|------------------------|-------------------------------------|--|---|
| Reyhan ve Gazel (2020) | Gelişmekte olan 8 ülke | VAR Analizi Granger Nedensellik Analizi | CDS primleriyle, gelişmekte olan ülkeler arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. |
| Özen ve Vurur (2020) | Avrupa Ülkeleri | Regresyon Analizi | Covid-19 öncesi CDS Primleri ile endeksler arasındaki zayıf sayılabilecek ilişkilerin, pandemi sonrasında ciddi bir biçimde arttığı tespit edilmiştir. |
| Buberkoku (2020) | Brezilya, Rusya, Meksika ve Türkiye | GARCH | Brezilya ve Meksika CDS primleri arasında en yüksek korelasyonun olduğu, ikinci en yüksek korelasyonun ise Türkiye ve Rusya'nın arasında olduğu tespit edilmiştir. En düşük korelasyonun ise Brezilya ile Rusya arasında olduğu en düşük ikinci korelasyonun ise Türkiye ile Meksika arasında olduğu tespit edilmiştir. |

Literatürde CDS primlerini konu alan çalışmalarda, CDS primleri ile çeşitli makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki çeşitli analiz yöntemleriyle detaylı bir şekilde incelenmiştir. Bu çalışma ise daha önce yapılan çalışmalardan hem kullanılan değişkenler hem de yöntem yönüyle farklılık arz etmektedir. Zira tarafımızca yapılan literatür taramasında Türkiye'nin jeopolitik riskinin CDS primlerine etkisine yönelik yapılmış bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yönüyle yaptığımız çalışmanın literatüre katkıda bulunması beklenmektedir.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırmanın Amaç ve Yöntemi

Bu çalışmada Türkiye'nin jeopolitik riskinin CDS primleri üzerindeki etkisi araştırılmak istenmiştir. Çalışmanın uygulama bölümünde Türkiye için hesaplanan jeopolitik risk endeksi ve yine Türkiye için hesaplanan CDS primleri arasında kurulan denklemlerde her iki değişkenin bağımlı ve bağımsız olarak yer aldığı modeller kurulmuştur.

Çalışmada kullanılan değişkenler arasında bulunan ilişkileri tespit edebilmek amacıyla modelde yapısal kırılmaları da barındıran ve durağanlık seviyelerini test eden Lee-Strazicich birim kök testinden yararlanılmıştır. Akabinde Schwarz Bilgi Kriter (SC)'ine göre seriler için optimal gecikme uzunlukları tespit edilerek analize başlanmıştır. Serilerin arasında olası bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı ve nedensellik varsa bu ilişkilerin yönlerinin ne olduğunun tespit edilebilmesi amacıyla Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik analizinden faydalanılmıştır. İlgili asimetrik nedensellik testi Gauss-10 paket programıyla gerçekleştirilmiştir.

3.2. Veri Seti

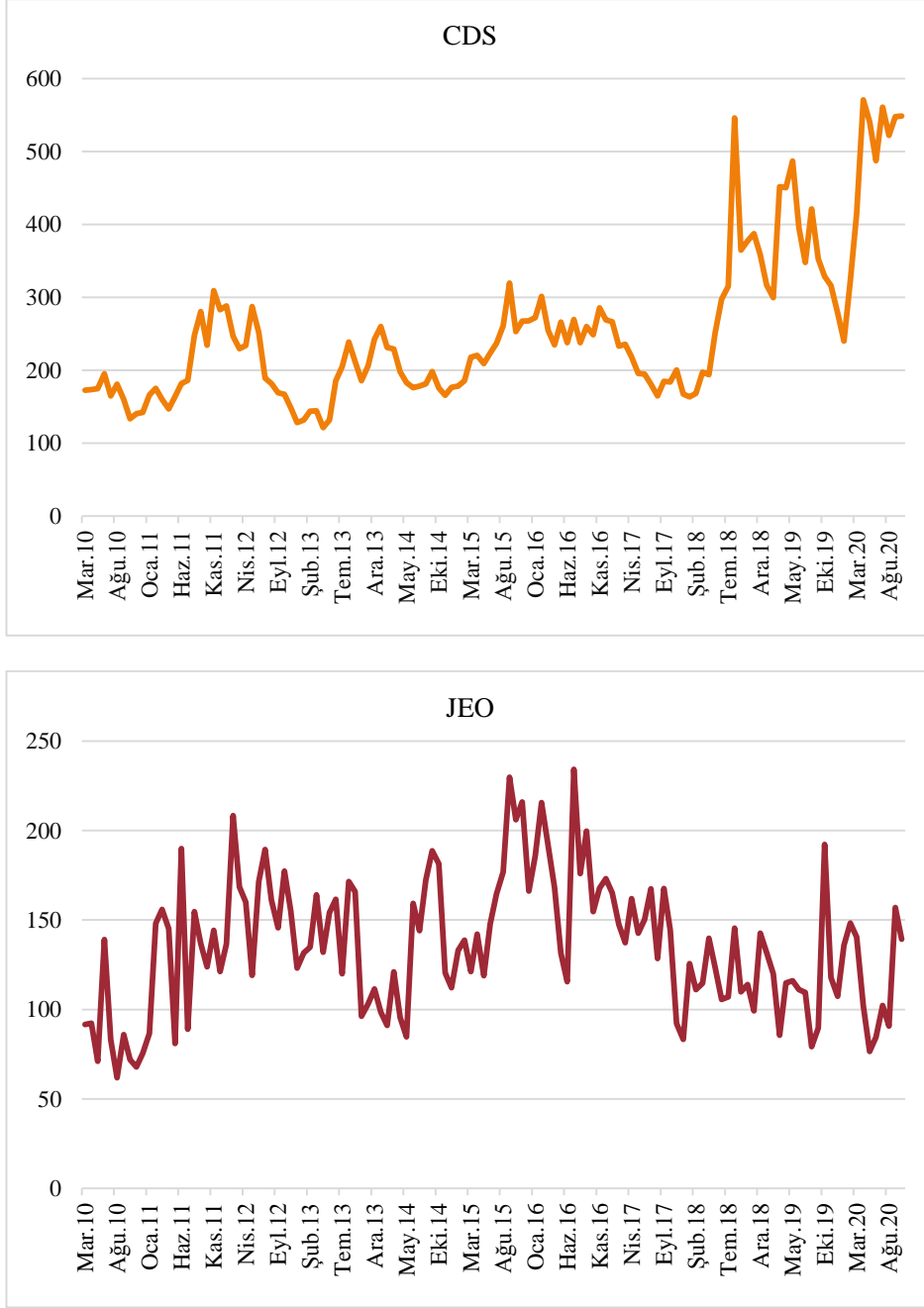
Çalışmada kullanılan değişkenler Türkiye Jeopolitik risk endeksi ve CDS primlerinden oluşmaktadır. Jeopolitik riskin ölçüsü olarak kullanılan endeks, Caldara ve Iacoviello (2018) tarafından geliştirilmiştir. Endeks önde gelen 11 uluslararası gazetede jeopolitik risklerle ilgili kelimelerin sayısından oluşturulmaktadır. Jeopolitik risk endeksi, gazetelerin elektronik arşivlerinin metin arama sonuçlarını yansıtmaktadır.

Mart 2010- Ekim 2020 dönemlerini kapsayacak şekilde aylık frekanstaki veriler (128 gözlem) kullanılarak Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi çalıştırılmıştır. Verilerin Mart 2010’dan başlamasının nedeni, iki değişkene ait verilerin ulaşılabilen en geniş aralık olarak bu tarihlerde başlamasıdır.

Uygulamada kullanılan değişkenlere ait aylık veriler için iki farklı kaynaktan yararlanılmıştır. Ülkelere ait Jeopolitik risk endeksi verileri policyuncertainty.com adresinden, CDS için investing.com kaynağından faydalanılmıştır. Analizde yer alan bütün değişkenlerin kısaltmaları, açıklamaları ve ilgili verilere ait bilgiler aşağıda tablo 2’de belirtilmiştir.

Tablo 2. Veri Seti

| Değişkenler | Değişkenlerin Açıklamaları | Zaman Aralıkları - Verilerin Periyodu | Kaynaklar |
|-------------|------------------------------------|---|--|
| JEO | Türkiye Jeopolitik Risk Endeksi | Mart 2010 - Ekim 2020 | policyuncertainty.com |
| CDS | Türkiye 5 Yıllık CDS Primi | - Aylık veri | tr.investing.com |



Şekil 1. Değişkenlerin Zaman Serisi Grafikleri

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırma ile ilgili kurulan hipotezler aşağıdaki gibi düzenlenmiştir.

H_0 : JEO değişkeni ile CDS değişkeni arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

H_1 : JEO değişkeni ile CDS değişkeni arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

3.4. Lee-Strazicich Birim Kök Testi

Zaman serilerinde durağanlık sonuçları yapılan analizin güvenilirliği açısından önemlidir. Sahte regresyon probleminin önüne geçilmesi açısından serilerde durağanlık şartı aranmaktadır. Bu amaçla verilere modelde yapısal kırılmaları da içeren ve durağanlığı test eden Lee-Strazicich (2003) birim kök testi uygulanmıştır. ADF’ye dayalı yapısal kırılmaları dikkate almayan geleneksel birim kök testlerinin aksine, Lee ve Strazicich (2003, 2004) tarafından geliştirilen bu birim kök testi, geleneksel testlerin eksiklerini gidermek ve eleştirilere karşı düzeltme amacıyla literatüre kazandırılmış yeni bir birim kök testidir. Testin temel hipotezleri ve alternatif hipotezleri yapısal kırılmalara izin vermektedir.

Aşağıda (LM) birim kök testlerinde uygulanan yöntem verilmiştir;

$$y_1 = \delta Z_t + e_t \quad e_t = \beta e_{t-1} + e_t \quad (1)$$

Denklem (1)’de Z_t dışsal değişkenler vektörü, $\varepsilon_t \sim iid N(0, \sigma^2)$ özelliğine sahip hata terimlerini göstermektedir. İki değişikliğe düzeyde yer verebilen model A, $Z_t = [1, t, D_{1t}, D_{2t}]$ şeklinde ifade edilir. Burada; $D_{jt} = 1$ için $t \geq T_{bj} + 1, j = 1, 2$ ve diğer durumlar içinse sıfır olur. T_{bj} ise kırılma anını gösterir. Model (C) ise düzeyde ve trendde iki değişiklik içerir. Model $Z_t = 1, t, D_{1t}, D_{2t}, DT_{1t}, DT_{2t}$ şeklinde tanımlanır. Burada; $DT_{jt} = t - T_{bj}$ için $t \geq T_{bj} + 1, j = 1, 2$ ve diğer durumlar içinse sıfır olur. (DGP) yani veri yaratma süreci kırılmaları temel hipotez altında barındırırken ($\beta = 1$), alternatif hipotez ise ($\beta < 1$) şeklinde ifade edilmektedir. Lee-Strazicich, (LM) birim kök testi sonucunu bulmak için aşağıdaki denklemi kullanmışlardır.

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + u \quad (2)$$

Burada $\tilde{S}_t = y_t - \tilde{\Psi}_x - Z\delta, t=2, \dots, T$; olup \tilde{S} değeri Δy_t ’nin regresyonundaki ΔZ_t ’den bulunan katsayılarıdır. $\tilde{\Psi}_x$, ise $y_1 - Z_1 \delta$ ile bulunur ve burada y_1 ve Z_1 belirtilen sıraya göre y_t ve Z_t ’nin ilk elemanlarıdır (Lee ve Strazicich, 2003, s.1083).

Kırılma zamanlarının tespiti yapılırken $\tilde{\tau}$ test istatistik değerinin en küçük olduğu noktalar seçilir;

$$LM_\tau = \inf_\lambda \tilde{\tau}(\lambda) \quad (3)$$

Kırılma noktasını göstermek üzere $\lambda_i = T/TB_i, i = 1, 2$ formülünden yararlanılır. Buradaki T, gözlemleri ifade etmektedir. Lee ve Strazicich (2004)’den (LM) birim kök testi tek kırılmalı kritik değerleri elde edilirken, (LM) birim kök testi iki kırılmalı kritik değerleri ise Lee ve Strazicich (2003)’den elde edilmektedir. Analiz sonucunda bulunan test istatistik değerlerinin, kritik değerlerden büyük çıkması halinde yapısal kırılmaları da dikkate alan birim kök temel hipotezi reddedilmektedir (Yılancı, 2009, s.330-331).

3.5. Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Analizi

Asimetrik nedensellik testleri ilk olarak Granger ve Yoon (2002) tarafından literatüre kazandırılmış, Hatemi-J (2012) tarafından da değişkenler pozitif (+) ve negatif (-) olarak bileşenlere ayrılması suretiyle geliştirilerek, nedensellik ilişkileri incelenmiştir. Değişkenlerin pozitif ve negatif olarak ayrılması asimetrik nedensellik analizinde serilerin dinamiklerinin anlaşılmasına yardım edecek ve geleceğe dair tahminlerin geliştirilmesine olanak sağlayacaktır. Ayrıca bu şekilde saklı ilişkilerin bulunması amaçlanmaktadır (Yılancı ve Bozoklu, 2014, s.214).

Aşağıdaki gibi iki bütünleşik değişken y_{1t} ve y_{2t} arasındaki nedensellik ilişkisini test etmek istediğimizi varsayalım (Hatemi-J, 2012, s.449-450);

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad ve \quad y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (4)$$

Burada $t = 1, 2, \dots, T$, sabit terimleri, y_{1t} ve y_{2t} başlangıç değerini, ε_{1i} ve ε_{2i} ise hata terimlerini göstermektedir. Pozitif (+) ve negatif (-) şoklara ilişkin denklem, (5)’teki gibi ifade edilmiştir;

$$\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0), \varepsilon_{2i}^+ = \max(\varepsilon_{2i}, 0), \varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0) \quad ve \quad \varepsilon_{2i}^- = \min(\varepsilon_{2i}, 0) \quad (5)$$

olmak üzere $\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^-$ ve $\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^-$ şeklinde ifade edilir.

Bu bilgiler ışığında (1) ve (2) numaralı denklemlerdeki eşitlikleri düzenlenerek aşağıdaki gibi tekrar yazmak mümkündür;

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^- \quad (6)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (7)$$

Son defa, her bir değişkende bulunan pozitif (+) ve negatif (-) şoklar, birikimli formda denklem (8)’deki gibi ifade edilir;

$$y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+, \quad y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-, \quad y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+, \quad y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^-, \quad (8)$$

Daha sonra $y_t^+ = y_{1t}^+, y_{2t}^+$ olduğu kabul edilerek, pozitif bileşenler arası nedensellik p gecikmeli VAR (vektör otoregresif modeli) yardımıyla test edilir. VAR (p) modeli denklem (9)’da ki gibi ifade edilir;

$$y_t^+ = v + A_1 y_{t-1}^+ + \dots + A_p y_{t-p}^+ + u_t^+ \quad (9)$$

Burada y_t^+ , 2×1 boyutunda değişken vektörü, v , 2×1 boyutunda sabit değişken vektörü, u_t^+ , 2×1 boyutunda hata terimini, A_r ise “r” mertebesinde 2×2 boyutunda gecikme uzunluğu bilgi kriterleri kullanılarak belirlenen parametre matrisi olarak ifade edilir. Optimal gecikme uzunluğunu belirlemek için aşağıdaki denklemden yararlanılır;

$$HJC = \ln(|\hat{\Omega}_j|) + j \left(\frac{n^2 \ln T + 2n^2 \ln(\ln T)}{2T} \right), \quad j = 0, \dots, p \quad (10)$$

Denklem (10)'da " $(|\hat{\Omega}_j|)$ " tahmini yapılan VAR modelinin hata teriminin varyans-kovaryans matrisini, " j " gecikme uzunluğunu, " n " VAR modelindeki denklem sayısını, " T " ise gözlem sayısını göstermektedir. Gecikme uzunluğu tespit edildikten sonra serilerin arasında Granger nedenselliğinin bulunmadığını gösteren H_0 temel hipotezini test etmek için kullanılacak olan Wald istatistik değerini elde edebilmek için oluşturulan VAR modeli denklem aşağıdaki gibi ifade edilir;

$Y = DZ + \delta$ verilen denklemin açık biçimi;

$$Y: = (y_1^+, y_2^+, \dots, y_T^+)$$

$$D: = (v, A_1, A_2, \dots, A_p)$$

$$Z_t: = \begin{bmatrix} 1 \\ y_t^+ \\ y_{t-1}^+ \\ \vdots \\ y_{t-p+1}^+ \end{bmatrix} \quad (11)$$

$$Z: = (Z_0, Z_1, \dots, Z_{T-1})$$

$$\delta: = (u_1^+, u_2^+, \dots, u_T^+)$$

Denklem (11)'de $Y: (nxT)$ boyutunda, $D: (nx(1 + np))$ boyutunda, $Z_t: ((1 + np)x1)$ boyutunda, $Z: ((1 + np)xT)$ boyutunda ve $\delta: (nxT)$ boyutunda matrisleri ifade eder.

Granger nedenselliği bulunmadığını ifade eden temel hipotez ($H_0: C\beta = 0$) Wald istatistiği ile test edilmektedir. Wald istatistiği aşağıdaki denklem yardımıyla hesaplanabilir;

$$Wald = (C\beta)' [C((Z'Z)^{-1} \otimes S_U)C']^{-1} (C\beta) \quad (12)$$

Denklem (12)'de yer alan $\beta = vec(D)$ şeklindedir ve sütun kümeleme operatörünü gösterir. \otimes Kronecker çarpımını, C ise kısıtları da içine alan gösterge fonksiyonunu göstermektedir. Kısıtı olmayan VAR modeli için hesaplanan varyans-kovaryans matrisi ise $S_U = \frac{\hat{\delta}_U' \delta \hat{\delta}_U}{T-q}$ şeklinde ifade edilir burada q VAR modelinde bulunan gecikme sayısını göstermektedir (Hatemi-J, 2012, s.449-450).

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. Lee- Strazicich Birim Kök Test Bulguları

Bu araştırmada Lee- Strazicich (LS) testinde serilerdeki kırılmaları tespit edebilmek için model (C) dikkate alınmış, düzeyde seviyelerinde durağan halde bulunmayan serilerin bir farkları alınmak suretiyle yeniden LS birim kök testi uygulanmıştır. Tablo 3'de tespit edilen bulgular sunulmuştur.

Tablo 3. Lee- Strazicich Birim Kök Testi Sonuçları

| Lee- Strazicich Model (C) | | | |
|---------------------------|------------------|-------------------|-----------------|
| Değişkenler | Düzy | Düzeyin | Kritik Değerler |
| | Test İstatistiği | Kırılma Tarihleri | |
| JEO | -4.979976** | Haziran 2014 | -4.138943 |
| CDS | -5.369612** | Şubat 2017 | -4.149774 |

NOT: **: %5 seviyesinde anlamlıdır.

Çalışmada kullanılan değişkenler için yapılan Lee- Strazicich birim kök testlerinin sonuçları göstermektedir ki JEO ve CDS değişkenleri I(0) seviyesinde durağan haldedir.

4.2. Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi Sonuçları

Çalışmanın bu bölümünde JEO ve CDS endeksleri arasındaki nedensellik Hatemi-J (2012)'nin literatüre kazandırdığı asimetrik nedensellik testiyle analiz edilmiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi pozitif (+) ve negatif (-) şoklarda ayrı ayrı incelenerek analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4. Asimetrik Nedensellik Testi (Hatemi-J) Sonuçları

| Nedensellik Yönü | Test İstatistikleri | Bootstrap Kritik Değerler | | |
|-------------------|---------------------|---------------------------|--------|-------|
| | | %1 | %5 | %10 |
| JEO (+) > CDS (+) | 13.607** | 21.432 | 10.931 | 7.720 |
| JEO (-) > CDS (-) | 13.638** | 21.201 | 11.127 | 7.772 |
| CDS (+) > JEO (+) | 11.019 | 20.286 | 11.139 | 7.707 |
| CDS (-) > JEO (-) | 10.883 | 19.585 | 10.901 | 7.727 |

NOT: **: %5 seviyesinde anlamlıdır.

Değişkenlerin birikimli pozitif (+) ve negatif (-) değişimleri arası nedensellik ilişkilerini araştıran Hatemi-J asimetrik nedensellik testi sonuçlarına göre Jeopolitik risk endeksi ve CDS primleri arasında %5 anlamlılık düzeyinde sonuçların dikkate alındığı testlerde hem pozitif hem de negatif yönde nedensellik ilişkilerinin olduğuna dair bulgulara erişilmiştir.

JEO endeksinden CDS değişkenine doğru pozitif yönde bir nedensellik ilişkisinin test edildiği denklem sonuçlarına göre (T) test istatistik değeri (10.931) çıkmış olup bootstrap kritik değeri (8.636)'dan büyük olduğu için anlamlı bulunmuştur. H_0 hipotezi reddedilmiş, H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Ayrıca aynı değişkenler için negatif nedenselliğin test edildiği diğer bir denklemde (T) test istatistik değeri (13.638) çıkmış olup bootstrap kritik değeri (11.127) 'den büyük olduğu için yine H_0 hipotezi reddedilerek, H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Öte yandan CDS primlerinden JEO endeksine doğru pozitif yönde bir nedensellik ilişkisinin test edildiği denklem sonuçlarına göre (T) test istatistik değeri (11.019) çıkmış olup bootstrap kritik değeri (11.139)'dan küçük olduğu için %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. H_0 hipotezi kabul edilerek, H_1 hipotezi reddedilmiştir. Ayrıca negatif yönde bir nedenselliğin test edildiği diğer bir

denkleme (T) test istatistik değeri (10.883) çıkmış olup bootstrap kritik değeri (10.901) ’den küçük olduğu için yine H_0 hipotezi kabul edilerek, H_1 hipotezi reddedilmiştir.

Dolayısı ile Türkiye için jeopolitik riskin CDS primleri üzerinde hem pozitif hem de negatif yönde nedensellik etkisinin olduğu ancak CDS primlerinin Türkiye’nin jeopolitik riski üzerinde ne pozitif ne de negatif yönde bir nedensellik etkisinin bulunmadığı şeklinde kanıtlar elde edilmiştir.

5. SONUÇ

Finansal piyasalar açısından ülkelerin risk durumlarının tespiti oldukça önemlidir, çünkü ülkelere yatırım yapmayı düşünen yatırımcılar yapacakları dolaylı veya doğrudan yatırımları ülkelerin çeşitli risklerini göz önünde bulundurarak yapma eğiliminde olurlar. Ülkeler için önemli risk primi göstergelerinden bir tanesi CDS primleridir. CDS primleri bir borcun ödenmeme olasılığından doğacak olan zararlara karşı bir nevi kalkan görevi gören bir kredi türevidir ve ülkelerin risk durumlarına göre belirlenir.

Öte yandan ülkeler açısından terör, iç karmaşıklık, savaş gibi takım belirsizlik durumları jeopolitik riskler diye adlandırılan birtakım riskleri ortaya çıkarmaktadır. Ortaya çıkan bu tür risklerin de yatırımcılar üzerinde etkisi büyüktür. Bu sebeple jeopolitik riskler ile CDS primleri arasında bir ilişki olabileceği düşünülmekte ve araştırmaya değer bir konu olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye için hesaplanan jeopolitik risk ile Türkiye’nin CDS primleri arasındaki ilişkiyi araştıran bu çalışmada Mart 2010- Ekim 2020 tarihleri arasındaki JEO ve CDS değişkenlerine ait aylık veriler kullanılarak değişkenler arasındaki asimetrik nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Bu amaçla ilk olarak, kullanılan zaman serilerinin durağan halde olup olmadıklarının tespitinin de yapısal kırılmaları da içeren Lee-Strazicich tarafından geliştirilmiş olan birim kök testleri uygulanmıştır. Daha sonra da Hatemi- J asimetrik nedensellik testiyle değişkenlerin arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı, nedensellik varsa ilişkilerin yönünün ne olduğu tespit edilmiştir.

Lee- Strazicich birim kök testlerinden elde edilen sonuçlara göre, JEO ve CDS değişkenlerine ait serilerin I (0) düzeyinde durağan oldukları gözlemlenmiştir.

Türkiye için hesaplanan jeopolitik risk ile CDS primleri arasındaki asimetrik nedensellik ilişkisinin test edildiği çalışmada, Hatemi-J asimetrik nedensellik test sonuçlarına göre, incelenen dönemlerde %5 anlamlılık seviyesinde Jeopolitik risk arttığında ve azaldığında CDS primleri bundan etkilenirken öte yandan Türkiye için hesaplanan CDS primlerinde artışın ve azalışın Türkiye için hesaplanan Jeopolitik risk üzerinde hangi bir nedensellik etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre Jeopolitik risklerde meydana gelen değişiklikler CDS primleri üzerinde etkiliyken, CDS primlerinde meydana gelen değişiklikler ise Jeopolitik riski etkilememektedir. Ülkelerin risk durumlarının yatırımlarla doğrudan ilişkili olduğu düşünüldüğünde ülkelerin risk düzeylerinin düşük seyretmesi ülkeye gelecek yatırımlar açısından oldukça önemlidir. Türkiye için yaptığımız bu çalışmada jeopolitik risklerin azaltılmasının CDS primlerini aşağı çekeceği bu sayede yatırımcı

için bir güven ortamı oluşacağı ve bu durumun makroekonomik göstergeler üzerinde pozitif bir etki yaratabileceği düşünülmektedir. Öte yandan yapmış olduğumuz çalışmaya diğer ülke risk çeşitleri eklenerek çalışmanın kapsamı genişletilirse çalışma daha da ileri götürülebilir.

KAYNAKÇA

- Akadiri, S. S., Eluwoleb, K.K, Akadiric, A. C. ve Avcı T. (2019) “Does Causality Between Geopolitical Risk, Tourism And Economic Growth Matter? Evidence From Turkey”. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, Doi: 10.1016/j.jhtm.2019.09.002. 43(1), 273-277.
- Akdağ, S. ve Yıldırım, H. (2019) “Seçilmiş Bazı Risk ve Belirsizlik Göstergelerinin CDS Primi Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *II. International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS’ 19)*, Bandırma – Turkey.
- Akkuş, H. T., Sakarya, Ş. ve Tüzün, O. (2018) “Tahvil Faizleri ile CDS Primleri Arasındaki Oynaklık Yayılım Etkilerinin Belirlenmesi”, *Bankacılar Dergisi*, 26(104), 41-54.
- Aksoylu, E. ve Görmüş, Ş. (2018) “Gelişmekte Olan Ülkelerde Ülke Riski Göstergesi Olarak Kredi Temerrüt Swapları: Asimetrik Nedensellik Yöntemi”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14(1), 15-33.
- Akyol H. ve Baltacı, N. (2019) “CDS Primlerinin Makroekonomik Belirleyicilerinin İncelenmesi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı”, *Global Journal of Economics and Business Studies*, 8(16), 33-49.
- Asandului, M. Lupu, D. & Claudiu, M. G. (2015) “Dynamic Relations Between CDS and Stock Markets in Eastern European Countries”, *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, (4), 150-170.
- Aydın, G.K., Hazar, A. ve Çütçü, İ. (2016) “Kredi Temerrüt Takası ile Menkul Kıymet Borsaları Arasındaki İlişki: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke Uygulamaları”, *Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 1-20.
- Başarır, Ç. ve Ketten, M. (2016) “Gelişmekte Olan Ülkelerin CDS Primleri ile Hisse Senetleri ve Döviz Kurları Arasındaki Kointegrasyon ilişkisi”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 369-380.
- Baur, D. G., & Smales, L. A. (2018) “Gold and Geopolitical Risk”, *SSRN Electronic Journal*. Doi:10.2139/ssrn.3109136, 1-25.
- Bektur, Ç. ve Malcıoğlu G. (2017) “Kredi Temerrüt Takasları ile BIST 100 Endeksi Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi”, *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 73-83.

- Bouri, E., Boyrie, M. E. & Pavlova, I. (2017), “Volatility transmission from commodities markets to sovereign CDS spreads in emerging and frontier countries”, *International Review of Financial Analysis*, 49, 55-165.
- Bouri, E., Gupta, R. & Vo, X. V. (2020) “Jumps in Geopolitical Risk and the Cryptocurrency Market: The Singularity of Bitcoin”, *Defence and Peace Economics*, Working Paper 2020-15, 1-16.
- Bozkurt, İ. ve Kaya, M. V. (2018) “Arap Baharı Coğrafyasından Gelen Haberlerin CDS Primleri Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (20), 1-16.
- Buberkoğlu, Ö. (2020) “Gelişen Ülkelerin Kredi Temerrüt Swapları (CDS Primleri) Arasındaki Dinamik Korelasyon İlişkisinin Analizi”, *İktisadi ve İdari Bilimlerde Teori ve Araştırmalar Publisher: Gece Akademi Yayınevi*, 441-460.
- Chau, F., Han, C. & Shi, S. (2018) “Dynamics and Determinants Of Credit Risk Discovery: Evidence From CDS and Stock Markets”, *International Review of Financial Analysis*, 55(C), 156–169.
- Değirmenci, N. ve Pabuççu H. (2016) “Borsa İstanbul ve Risk Primi Arasındaki Etkileşim: VAR ve NARX Model”, *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, Doi: 10.16992/ASOS.7594, 4(35):248-26.
- Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1981) “Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 49(4), 1057-1072.
- Economic Policy Uncertainty Index (2021) “Geopolitical Risk Index”, <http://policyuncertainty.com/gpr.html>, Erişim Tarihi: 01.02.2021.
- Eren, M. ve Başar, S. (2015) “Makroekonomik Faktörler ve Kredi Temerrüt Takaslarının BIST- 100 Endeksi Üzerindeki Etkisi: ARDL Yaklaşımı”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(3), 567-589.
- Esen S., Zeren F., & Şimdi, H. (2015) “CDS and Stock Market: Panel Evidence Under Cross-Section Dependency”, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 1(1), 31-46.
- Fontane A. & Scheicher M. (2010) “An Analysis of Euro Area Sovereign CDS and Their Relation with Government Bonds”, *ECB Working Paper*, 62(1), 126-140.
- Fung, H. G., Sierra, G. E., Yau, J. & Zhang, G. (2008) “Are the U.S. Stock Market and Credit Default Swap Market Related? Evidence from the CDX Indices”, *Journal of Alternative Investments*, 11(1), 43-61.
- Granger, C. W. & Yoon, G. (2002) “Hidden cointegration”, *U of California, Economics Working Paper*, 1-49.
- Hancı, G. (2014) “Kredi Temerrüt Takasları ve Bist-100 Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, *Maliye Finans Yazıları*, (102), 9-24.

- Hatemi-J, A. (2012) “Asymmetric Causality Tests With An Application”, *Empirical Economics*, 43(1), 447-456.
- İnvesting (2021) “Türkiye CDS 5 Yıllık USD” <https://tr.investing.com/rates-bonds/turkey-cds-5-year-usd-historical-data>, Erişim Tarihi: 01.02.2021
- Kılıcı, E. N. (2019) “Mali Dengeler ile CDS Primleri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizine Yönelik Bir Çalışma; Türkiye Örneği”, *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Doi:10.17336/igusb.611970, 6(-), 59-71.
- Koy, A. (2015) “Kredi Temerrüt Swapları ve Tahvil Primleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *International Review of Economics and Management*, 2(2), 63-79.
- Kuzu Erdem, T., Eryüzlü, H. ve Hopoğlu, S. (2019) “CDS Primleri ve Faiz Şokları İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Fscongress 2019-2 Fiscaoconomia International Congress On Social Sciences*, Ankara, 357-372.
- Lee, C. C. & Wang, C. W. (2021) “Firms cash reserve, financial constraint, and geopolitical Risk”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 65(1), 101480.
- Lee, C. C., Olasehinde- Williams, G., & Akadiri, S. (2020) “Geopolitical risk and tourism: Evidence from Dynamic Heterogeneous Panel Models”, *International Journal of Tourism Research*, Doi:10.1002/jtr.2389, 26-38.
- Lee, J. & Strazicich, M. C. (2004) “Minimum LM Unit Root Test with One Structural Break”, *Appalachian State University Working Papers*, 4(17), 1-15.
- Lee, J. & Strazicich, M. C. (2003) “Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test With Two Structural Breaks”, *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lee, J. (2017) “An Empirical Study on Spillover Effects between CDS and FX at Korean Market”, *World Journal of Research and Review (WJRR)*, ISSN:2455-3956, 4(5), 15-20.
- Liu, Y. & Morley, B. (2013) “Sovereign Credit Ratings, The Macroeconomy And Credit Default Swap Spreads”, *Brussels Economic Review*, 56(3-4), 335-348.
- Longstaff, F. A., Pan, J., Pedersen, L. H. & Singleton, K. J. (2011) “How Sovereign is Sovereign Credit Risk?”, *American Economic Journal: Macroeconomics*, 3(2), 75-103.
- Lovreta, L. & Mladenovic, Z. (2018) “Do The Stock and CDS Markets Price Credit Risk Equally in The Long-Run?”, *The European Journal of Finance*, Doi: 10.1080/1351847X.2018.1501402, 24(17), 1699-1726.
- Mateev, M. & Marinova, E. (2017) “Relation Between Credit Default Swap Spreads and Stock Prices: A Non-linear Perspective”, *J. Econ Finans*, 43(1), 1-26.
- Münyas, T. (2018) “CDS Primi ve Piyasa Göstergeleri Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi Üzerine Ekonometrik Bir Analiz: Türkiye Örneği”, *Atlas International Refereed Journal on Social Sciences*, 4(15), 1689-1696.

- Özen, E. ve Vurur, S. (2020) “COVID-19 Salgınının CDS Primleri ile Borsa Endeksleri Arasındaki İlişki Üzerine Etkileri: Başlıca Avrupa Endeksleri İçin Bir Uygulama”, *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 5, 97-114.
- Reyhan, Y. (2019) “CDS Primleri Arasındaki Etkileşim: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir İnceleme”, T.C. Yozgat Bozok Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Yozgat.
- Reyhan, Y. ve Gazel, S. (2020) “CDS Primleri Arasındaki Etkileşim: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir İnceleme”, *Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 57(651), 181-215.
- Sadeghezadeh, K. (2019) “Borsa Endekslerinin Ülke Risklerine Duyarlılığı: Seçilmiş Ülkeler için Bir Panel Veri Analizi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(2), 435-450.
- Shahzad, S. J. H., Mensi, W., Hammoudeh, S., Balcılar, M. & Shahbaz, M. (2018) “Distribution Specific Dependence and Causality Between Industry-Level U.S. Credit and Stock Markets” *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 52, 114-133.
- Sharif, A., Aloui, C., & Yarovaya, L. (2020) “COVID-19 Pandemic, Oil Prices, Stock Market, Geopolitical Risk And Policy Uncertainty Nexus İn The Us Economy: Fresh Evidence From The Wavelet-Based Approach”. *International Review of Financial Analysis*, 101496. Doi: 10.1016/j.irfa.2020.101496, 70, 1-9.
- Sovbetov, Y. & Saka, H. (2018) “Does it Take Two to Tango: Interaction Between Credit Default Swaps and National Stock Indices”, *Journal of Economics and Financial Analysis*, 2(1), 129-149.
- Şahin, E. E. ve Arslan, H. (2021) “An Analysis of the Effects of Geopolitical Risks on Stock Returns and Exchange Rates Using a Nonparametric Method”, *Journal of Accounting & Finance*, (89), 237-250.
- Şit A., Karaca S. S. ve Ekşi İ. H. (2014) “Politik Riskler ve Kredi Temerrüt Swapları Borsa Endeksini Etkiliyor mu? Türkiye örneği”, *Pamukkale Üniversitesi*, 18. *Finans Sempozyumu Denizli*, 15-18 Ekim 2014.
- Triki, M. B. & Maatoug, B. A. (2020) “The Gold Market As a Safe Haven Against The Stock Market Uncertainty: Evidence From Geopolitical Risk”, *Resources Policy*, 101872. Doi: 10.1016/j.resourpol.2020.101872, 1-13.
- Üçler, G. ve Özşahin, Ş. (2020) “Jeopolitik Risk ve Borsa Endeksinin Nedensellik Analizi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bootstrap Panel Nedensellik Testi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (87), 167-180.
- Vashkevich, A. & Basazinew, S. (2013) “Relationship Between Sovereign Credit Default Swap and Stock Markets”, *Student Umeå School of Business and Economics*, Master Thesis, 1-82.

- Wang, X., Wu, Y. & Xu, W. (2019) “Geopolitical Risk and Investment”, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3305739>, 1-46.
- Weber M. ve L. Norden (2009) “The Co-movement of Credit Default Swap, Bond and Stock Markets: An Empirical Analysis”, *European Financial Management*, 15(3), 529-562.
- Yağcılar, G. G. ve Arslan, Z. (2020). “Gelişmekte Olan Ülkelerin CDS Primleri Arasındaki Eş-Bütünleşme ve Nedensellik İlişkilerinin Araştırılması”, *İşletme Araştırmaları Dergisi, Journal Of Business Research-Turk*, 12(3), 2461-2475.
- Yenice, S. ve Hazar A. (2015) “A Study for the Interaction Between Risk Premiums and Stock Exchange in Developing Countries”, *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 2(2), 135-151.
- Yılancı, V. (2009) “Yapısal Kırımlar Altında Türkiye İçin İşsizlik Histerisinin Sınanması Doğu Üniversitesi Dergisi”, 10(2), 324-335.
- Yılancı, V. ve Bozoklu, Ş. (2014) “Price and Trade Volume Relationship in Turkish Stock Market: A Time-Varying Asymmetric Causality Analysis”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 14(2), 211-220.
- Yılmaz Z. ve Balı S. (2012) “Kredi Temerrüt Takası Marjları ile İMKB 100 Endeksi Arasındaki İlişki”, *16. Finans Sempozyumu*, 10-13 Ekim 2012, Erzurum.
- Zengin, B. ve Özüdoğru, H. (2019) “CDS Primleri ile Kısa Vadeli Portföy Yatırımları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, *XXXII Milletlerarası Türk Kooperatifçilik Kongresi*, 26-28 Eylül 2019, Kiev, Ukrayna.

İnsan Kaynakları Uygulamalarından Biri: Çıkış Mülakatları*One of Human Resources Implementations: Exit Interviews*Cemile ÇETİN¹
Nazlı BİLİCİ²**Öz**

Nitelikli insan kaynağı, şirket performansının ve sürdürülebilirliğinin temel itici güçlerinden biri olarak kabul edilir. Ancak vasıflı çalışanları elde tutmak, muhtemelen kuruluşlar için zor ve çok yönlü bir görevdir. İşe alma sürecinde olduğu gibi işten çıkma ya da çıkarma aşamasında da çalışanlarla görüşmek bir diğer ifade ile çıkış mülakatı yapmak kurumsal süreklilik ve farkındalık için önemli verilerden biridir. Çıkış mülakatları alınan bilgilerden fazlasıdır. Çıkış mülakatları işletmede var olan sorunları ve gelecekte oluşabilecek sıkıntıları önceden tespit etmek için önemli bir geri bildirim kaynağı olmasının yanı sıra gelecek aksiyon planlarının da oluşumu için ciddi bir kaynak oluşturmaktadır. Bazen çıkış görüşmesi bilgilerine göre iş profilleri de değişir. Sonuç olarak, çıkış görüşmesi verilerinin stratejik kullanımı, en sonunda şirketlerin kilit çalışanlarını ellerinde tutmalarını sağlayabilir. Çalışmada, bu denli stratejik rol ve sonuçlara sahip çıkış mülakat süreci literatür taramasına dayalı derleme olarak ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İnsan kaynakları yönetimi, çıkış mülakatı, çıkış mülakat süreci.**ABSTRACT**

Skilled human resource is considered to be one of the key drivers of company performance and sustainability. But retaining skilled employees is presumably a tough and multifaceted task for the organizations. Meeting with employees during the termination or dismissal phase, as well as during the recruitment process, is one of the important data for corporate continuity and awareness. As in the recruitment process, meeting with employees during the termination or dismissal phase, in other words, an exit interview is one of the important data for corporate continuity and awareness. Exit interviews are more than just information. The exit interviews provides feedbacks for the existing problems and also for the possible problems of the company could occur in the future, hereby they create an important source for the future action plans. Sometimes based on exit interview information job profiles get changed too. All in all, the strategic use of exit interview data can eventually enable companies to retain their key employees In the study, the exit interview process, which has such strategic roles and results, is considered as a review based on literature review.

Keywords: Human resources managemet, exit interview, exit interview process.

Tür: Araştırma makalesi

Gönderim tarihi: 29.03.2021

Kabul tarihi: 10.05.2021

¹Doç.Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, cemilegurcay@gmail.com (ORCID: 0000-0002-6659-4855)

²Uzman, nazmgeblc@gmail.com (ORCID: 0000-0002-8024-4421)

Giriş

Organizasyonlar, çalışanlarını işe almak, koçluk etmek ve performanslarını yönetmek için çok fazla zaman, para ve enerji harcamaktadır. Günün sonunda bir organizasyon, sadece çalışanları sayesinde bir kimlik ve başarı kazanmaktadır. Bu nedenle, çalışanı elde tutmaya odaklanmaktan daha zorlayıcı ve üzücü olan şey, ekip üyelerinden birinin ayrılmaya hazır olduğunu bilmektir.

Nitelikli insan kaynakları, her zaman şirket performansının ve sürdürülebilirliğinin temel itici güçlerinden biri olarak kabul edilmektedir. On yıllardır, çalışan devir hızı hem insan kaynakları uygulayıcıları hem de araştırmacılar için bir endişe kaynağı olmuştur. Ancak nitelikli çalışanları elde tutmak, kuruluşlar için zor bir görev olarak görülmektedir. Her organizasyon insan kaynakları yönetimi uygulamaları ile istikrarlı işgücü yönetimi sağlamak için farklı politikalar oluşturmak zorundadır.

İnsan kaynağını organizasyona çekmek ve elde tutmak, insan kaynakları yönetimi bölümünün temel çıktıları veya hedefleri olarak düşünülebilir. Geline noktada, çıkış mülakatları kuruluşlar hakkında kritik bilgileri elde etmek, politikaları revize etmek, formüle etmek ve sonunda yetenekli çalışanları uzun vadede elde tutmak için stratejik olarak kullanılabilen bir insan kaynakları yönetim aracıdır. İşten çıkma ya da çıkarılmayı tetikleyen nedenlerle ilgili olarak ayrılan çalışanlar ile kuruluşun bir temsilcisi arasında yapılan sözlü bir görüşmedir. Yönetimlere, kurumsal politikalarını geliştirmelerine yardımcı olabilecek önemli ve özellikli bilgileri sağlar. Bazen etkili bir çıkış görüşmesi, çalışan değişimini de engelleyebilir. Başarılı bir çıkış görüşmesi, organizasyonla ilgili çalışan algısına ilişkin yönetilebilir ve değiştirilebilir bilgileri ifşa edebilir.

Bu nedenlerle, çıkış mülakatı uygulamasının çalışma hayatında nasıl uygulandığı çalışmanın konusu olup çıkış mülakatı süreci çok yönlü olarak değerlendirilmektedir. Konu, literatür taramasına dayalı derleme türünde bir içerik ile ele alınmıştır.

1. Çıkış Mülakatının Tanımı

İşe alım mülakatları, doğru adayların işletmeye kazandırılmasında etkili olduğu için işletmeler tarafından büyük bir öneme sahiptir. Günümüzde ise, işe alım sırasında gerçekleştirilen mülakatların yanı sıra işletmeden gönüllü ya da zorunlu nedenlerle ayrılmak zorunda kalan adaylarla gerçekleştirilen ve işletmelerin sosyal itibarında önemli rol oynayan mülakat türü olan çıkış mülakatları önem kazanmıştır (Kumaş ve Tozkoparan, 2006, s. 150).

Çıkış mülakatı; bir işletme temsilcisi ile gönüllü ya da istemsiz olarak işten ayrılan personel arasında gerçekleştirilen, üst yönetim tarafından iş tatmin düzeylerini analiz etmek, işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olan nedenleri öğrenmek amacıyla kullanılan bir mülakat tekniğidir (Johns, 2004, s. 215). Çıkış mülakatı, kuruluşun bir temsilcisi ile ayrılan bir çalışan arasında ayrılma nedenlerini ortaya çıkarmak için yapılan bir görüşmedir ve eski çalışanlardan bu işteki deneyimleri ve aynı zamanda işi bırakmanın

gerçek nedeni hakkında bilgi almaktan başka bir şey değildir. Bir çıkış mülakatı aynı zamanda birçok sorudur ki bu sorular “Çalışanlar neden ayrılıyor? İK departmanı bu konuda ne düşünüyor?” olarak da görülebilmektedir (Hossain vd., 2017, s. 3). Çıkış mülakatları, çalışan geri bildirimlerini toplamak için yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Çıkış mülakatlarından elde edilen bilgiler ile çalışan devir oranlarındaki değişim ve artışın sebepleri ayrıntılı olarak incelenebilmektedir (Serrat, 2017, s. 1024).

Gönüllük esasına göre yapılması önerilen çıkış mülakatları daha çok kendi isteğiyle ayrılan çalışanlarla gerçekleştirilmektedir. Araştırmalara göre, işinden kendi isteğiyle ayrılan bir çalışanın üç olası nedenden biri dolayısıyla ayrılma kararı aldığı bilinmektedir. Brown’a (2006, s. 2) göre bu 3 neden;

- Yeni bir kariyer fırsatı,
- İstenmeyen bir görev,
- Personel şikâyetlerinin doğru şekilde ele alınmamasıdır.

Personelin istemediği bir görevi yapıyor olması ve şikâyetlerinin doğru şekilde değerlendirilmemesi işten ayrılma isteğini doğrudan etkilemektedir. Yeni bir kariyer fırsatında dikkat edilmesi gereken ise; çalıştığı işletmeden başka bir yerde kariyerini şekillendirmek istemesinde neyin etkili olduğudur.

Johns’a (2004, s. 215) göre çıkış mülakatları; kendi isteğiyle ayrılan çalışanların ayrılmasında etkili olan gerçek nedenlerinin belirlenmesi için kullanılabilceği gibi işten ayrılmak isteyen çalışanı kalmaya ikna etmek ve sorunlu alanların belirlenip bu alanlarda iyileştirmelerin yapılıp, gerekli kontrollerin sağlanması için de kullanılmaktadır. Çıkış mülakatı, hem çalışana hem de işverene fayda sağlayabilen kritik bir şirket prosedürüdür. Dava dışı bir ortamda çalışandan değerli bilgiler elde etmek için işverenin son fırsatlarından biridir. Çıkış mülakatı aynı zamanda işten ayrılan çalışanlarla yapılan resmi veya gayri resmi, yapılandırılmış veya nispeten yapılandırılmamış bir bilgi toplama oturumudur (Kumar vd., 2004, s. 3).

Çıkış mülakatları, işletmelere çalışanların memnuniyetini ve katılımını artıracak, ardından da çalışanları elde tutmayı sağlayacak stratejik eylem planları için geniş bir bilgi yelpazesi sunar. Bu bilgiler yalnızca çalışanların ayrılma nedenlerini değil, aynı zamanda o kuruluşla ilgili deneyimlerini de içerebilmektedir (Fynes, 2018, s. 3). Böylelikle işletme içerisinde yaşanan ve çoğu zaman göz ardı edilen sorunların da gün yüzüne çıkmasına olanak sağlamaktadır.

2.Çıkış Mülakatının Önemi

Çıkış mülakatları, personelin işten neden ayrıldığı ve işletmenin iyileştirme yapması gereken alanların neler olduğuna ilişkin ipuçları vermektedir. Özellikle, başarılı bir çalışanın istifa etmesi organizasyon için ciddi bir maliyet yaratmaktadır. Çıkış mülakatının da aslında ana amacı, istifanın gerçek nedenlerini belirlemektir. Bu noktada birçok yönetici çıkış mülakatına karşı önyargılı davranmakta ve yapılma amacını sorgulamaktadır. Çünkü çoğu çalışan köprüleri yakıp tepkisini doğru ve doğrudan gösteremediği için, yöneticiler çalışanın neden ayrıldığını bilememekte ve gerçekleri

öğrenmekten kaçmaktadır (Brown, 2006, s. 3). İşten ayrılıştta etkili olan gerçek nedenlerin saptanması, ileride yaşanabilecek ve başarılı çalışanların kaybına neden olabilecek durumlar ile gelişmelerin önüne geçebilecektir.

İşten ayrılan personel, işletme içinde yönetimin gözlemleyemediği birçok sorunu açıklıkla dile getirebilir. Bu tür bilgilerin toplanması ve değerlendirilmesi, işletmelerde çıkabilecek olası problemleri ve olumsuz yaklaşımları daha önceden bilme ve önlem alma fırsatı sağlamaktadır. Yönetim açısından bu görüşmeler önemli bir geri bildirim kaynağını oluşturmaktadır (Ulucan vd., 2011, s. 79). Ayrıca Kaye ve Jordan (2015, s. 12-13) çıkış mülakatlarını farklı bir boyutta incelemiş ve artık bu tür mülakatların önemini “Stay İnterview” başlığı altına incelemişlerdir. Şirket için önemli bir yetenek grubunu kaybetme konusunda endişeli olan işletmelerin bu tür çalışanlara “Seni işletmede tutmak için ne gereklidir?” sorusunu yöneltmektedirler. Çıkış mülakatlarında yöneltilen bu soru artık, çıkış aşamasına gelmeden belirli dönemlerde gerçekleştirilen “Stay İnterview” sırasında sorulmaktadır. Bu sayede şirket için önemli olan çalışanların kaybı önlenmektedir.

Çıkış mülakatlarının amaçlarından biri de çalışan devir oranını düşürmektir. Çalışan devir oranı; bir kurumda işe başlayan ve ayrılan çalışanların oranını ifade etmekte ve çalışan sirkülasyonu olarak da bilinmektedir. Çalışan devir oranları bir örgütün başarı derecesinin göstergesi kabul edilmekte ve insan kaynakları uygulamalarındaki eksiklikler noktasında önemli geri bildirim sunmaktadır. Nitekim, çalışan devir oranının yüksek olduğu işletmelerde, iyi bir değerlendirme ve işe yerleştirme sisteminin olmadığı görülmekte ve tatminkâr bir ücretleme ile terfi sisteminin bulunmadığı ya da bu konularda bazı haksızlıklar yapılmış olduğu sonucuna varılmaktadır. Öbür taraftan, çalışma koşullarının kötü oluşu, yöneticilerin genel olarak ona bağlı çalışanlara karşı tutum ve davranışları da çalışan devir oranını etkileyen sebepler olarak görülebilir (Eren, 2007, s. 276). Gönüllü işten ayrılışlarda birçok neden söz konusu olabilir. En doğru bilgiye ayrılan personel ile gerçekleştirilecek olan çıkış mülakatı ile ulaşabilmektedir. Bu mülakattan elde edilen geri bildirimler sayesinde, sorunun yaşandığı alanlar belirlenebilir ve bu alanlarda iyileştirmeler yapılabilir. Bu iyileştirmeler zamanla çalışan devir oranlarına da etki edecek ve azalışlar gözlemlenebilecektir.

Ayrılan çalışanların son sözleri, kurum kültürü, işlevsel bozukluklar ve daha iyisini yapma fırsatları hakkında değerli bilgiler sağlamaktadır. Bir çıkış mülakatı sırasında dikkatlice dinlemek, cevapları gözlemek ve uzun vadeli trendleri saptamak önemlidir (Serrat, 2017, s. 1025). Bu sayede çıkış mülakatı gerçek amacına ulaşabilecektir.

Birçok işletme çıkış mülakatı sonucunda ortaya çıkan; “Kötü yönetim veya denetim”, “Denetim ve destek eksiklikleri”, “Eksik iletişim” gibi işletmenin eksiklikleri noktasında geri bildirim almaktadır. İşletme bu sonuçları inceleyip, iddiaların doğru olduğu veya tespit edildiği yerlerde düzeltmeler yapmalıdır (Brown, 2006, s. 3). Çıkış mülakatları çalışanların neden işten ayrılmak istediğini öğrenmememizin yanı sıra şirket içi memnuniyetsizliğin nedenlerinin araştırılıp çalışanların endişelerine çözüm arayarak yetkin çalışanları elde tutma fırsatı da sunmaktadır (Neal, 1989, s. 34).

Çıkış mülakatları ayrılma sürecinde olan çalışan için gizli geri bildirim fırsatı vermektedir. İşletmede neyin iyi yapıldığını ve çalışmayı gerektiren bir yer olarak işletmeyi daha üretken ve çekici kılan şeyleri dinleme ve öğrenme şansını sunmakta ve çalışanları elde tutmak için etkili olan unsurları görmemizde yardımcı olmaktadır (https://www.hr.upenn.edu/docs/default-source/pay-and-performance/exit-interview-guidelines-and-questionnaire.pdf?sfvrsn=b9128056_2). Çıkış mülakat sürecinde gerek görüşmeci gerekse bölüm yöneticilerinin bu konuya hassasiyet göstermesi önem arz etmektedir. İşletme için kritik bilgilerin yer aldığı ve işletme imajını doğrudan etkileyecek bir süreç olduğu unutulmamalıdır.

Çıkış mülakatları (Kumar vd., 2004, s. 5);

- *Olası ayırimcılık uygulamalarına karşın yönetimi uyarmak,
 - *Rekabetçi işgücüne devam etmek,
 - * Çalışanların işe alınması ve elde tutulmasında güçlü noktaları belirlemek,
 - * İç sorunlara katkıda bulunabilecek dış faktörlere odaklanmak,
 - * İşverenin neleri gizli bilgi olarak kabul ettiğini ve çalışanın bu gizli bilgilerle ilgili olarak sözleşmeyle veya başka şekilde hangi yükümlülükleri olduğunu anlamasını sağlamak,
 - * Eğitim ve gelişme ihtiyaçlarını belirlemek,
 - * Tazminatlar ve yardımlar konusunda geri bildirim sağlamak,
 - *Bilgi yönetimini gerçekleştirmek
- benzeri amaçlara hizmet edebilmektedir.

Benzer şekilde (Radjav, 2017, s. 40-41);

- * Yetenekli bir çalışanın memnuniyetsizliğinin nedenlerini bulmak ve uygulanabilir çözümler üzerinde anlaşmak,
 - * Bir çalışanın istifasının gerçek nedenlerini öğrenmek,
 - *Olası kurumsal sorunları ortaya çıkarmak,
 - *İşten ayrılan çalışanla ilişkiyi profesyonelce yönetmek,
 - *Nasıl iyileştirilebileceğine dair geri bildirim ve öneriler almak
- amacı ile de çıkış mülakatı yapılabilmektedir.

3.Çıkış Mülakatı Süreci

Büyük bir organizasyonda, bir insan kaynakları personeli tipik olarak çıkış mülakatını gerçekleştirir. Aksi takdirde, görüşmeyi işten çıkan ya da çıkarılan çalışanın amiri yapmalıdır. Ayrılan kişi yönetici ise, mülakat yönetim kurulu tarafından yürütülmelidir (Radjav, 2017, s. 42) .

- a. Bir çalışan, emeklilik ya da istifa benzeri bir nedenle işinden ayrılacağına dair bildirimde bulunduğu birinci derece amiri ve görevlendirilen İnsan Kaynakları çalışanı ayrılığı hakkında iletişime geçmeli ve çıkış mülakat sürecini başlatmalıdır.
- b. İnsan Kaynakları çalışanı ayrılan çalışanla iletişime geçerek ondan çıkış mülakatı sürecine katılmasını istemelidir. Çalışan katılmayı kabul ederse, yüz yüze görüşmeye katılma seçeneği ve / veya online çıkış mülakatı seçeneği verilmelidir.
- c. Bir çalışan yüz yüze çıkış mülakatı yapmayı kabul ederse, İK yöneticisi, çalışanın organizasyondan ayrılma nedenleri, işe olan bağlılığı ve şirketten beklentileri ile ilgili görüşlerini ifade edebilmesi için mümkün olduğunca çok ve açık soru sormalıdır. Sorular; organizasyonun yanı sıra iş, kariyer beklentileri, çalışma kültürü, kıdemli çalışanların yönetim tarzı, organizasyon tarafından sağlanan eğitim, çalışma ortamı, maaş paketi vb. konuları içermelidir.

Çalışmanın içeriğinde de çıkış mülakatı süreci tıpkı işe alımdaki seçme ve yerleştirme süreci gibi 3 aşamada ele alınmaktadır (Emir ve Çetin, 2020, s. 258-283). 1. aşama mülakat öncesi süreçtir. 2. Aşama, işten çıkarma kararının çalışana tebliğ edilmesi ya da işten çıkma isteğinin yetkililere iletilmesi üzerinde durulan mülakat süreci ve 3. aşama ise mülakat sonrası süreç olup, gerçekleştirilen çıkış mülakatlarının kayıtlarının girilmesi ve raporlanmasını içermektedir.

3.1.Çıkış Mülakatı Öncesi

Çıkış mülakatı gerçekleştirilmeden önce, personelin işten çıkma ve çıkarılma nedenleri ayrıntılı olarak incelenmeli ve gerekli yasal işlemler yapılmalıdır. İhbar süresi söz konusu ise, işten ayrılacak personel ile çıkış mülakatı işten ayrılacağı son hafta gerçekleştirilmelidir. Çıkış mülakatı gerçekleştirilmeden önce, görüşme sırasında doldurulması ya da çıkan personele gönderilmesi için bir form oluşturulmalıdır. Çıkış mülakatı, yüz yüze ya da telefon ile gerçekleştirilebilir (Brown, 2006, s. 4).

İşten çıkarma kararının alınması noktasında 4857 sayılı iş kanununda geçen geçerli ve haklı nedenlere bağlı olarak çıkış işleminin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu yasal temeli oluşturduktan sonra, işten çıkarılacağına ilişkin personele bilgi verilmelidir. Çıkış işlemleri için yasal süreçlerde 4857 sayılı İş Kanunu'nun 17. maddesinde herhangi bir ayırım yapılmaksızın hem işçinin hem işverenin tabi olacağı bildirim önelleri tespit edilmiş ve sözleşmelerle artırılabilmesi açık bir biçimde hükme bağlanmıştır (Mollamahmutoğlu, 2006, s. 530).

3.1.1.İşten Ayrılma Niyeti ve Sebepleri

Çalışanların istihdam koşullarından tatminsiz olmaları durumunda gösterdikleri yıkıcı eylem işten ayrılma niyeti olarak tanımlanmaktadır (Rusbelt vd., 1988, s. 599).

İşten ayrılma niyeti, çalışanın işine karşı kötü tutumlara sahip olması sonrasında işyerini ve işvereni kendi isteği doğrultusunda bırakma kararına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. İşten ayrılma niyetinde, birey devamlı işini terk etme düşüncesinde olmakta veya alternatif iş olanaklarını değerlendirerek kendine yeni bir iş bulmaya yönelmektedir

(Beğenirbaş ve Çalışkan, 2014, s. 112). Bunun sonucunda da gönüllü olarak işten ayrılma isteğini işverene iletmektedir.

Mathis ve Jackson'a göre (2000, s. 93) işten gönüllü ayrılışlar, çalışanın kendi tercihiyle ve bazı nedenlerin etkisiyle gerçekleşmektedir. İşten ayrılma nedenleri arasında; kendini ifade edememe, başka yerlerdeki daha iyi iş fırsatlarını yakalama (kariyer fırsatları), ücret ve yönetsel sıkıntılar, çalışma koşullarına ilişkin baskılar bulunmaktadır.

Ayrılan çalışan sayısının belli bir süre içerisinde yüksek olması, örgütte birtakım sorunların yaşandığının da göstergesi olmaktadır. İşten ayrılan çalışanların çalışma ortamında yaşadığı problemler, yaşamış olduğu işe bağlı sıkıntılar, çalışma arkadaşları ile ya da yöneticileri ile uyum sorunları olabileceği gibi, daha iyi iş olanaklarına sahip olma arzularının gün yüzüne çıkması da etkili olmaktadır (Çakır, 2001, s. 177). Yetişmiş çalışanların işten ayrılma niyetlerinin oluşmasına engel olmak, örgütler için son derece önemli olmaktadır (Poyraz ve Kama, 2008, s. 148).

3.1.1.1. Yasal Gerekçeler

İşçinin işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olan yasal gerekçeler İş Kanununun 24. Maddesinde ele alınmış olup, haklı sebeple iş sözleşmesinin feshedilmesi başlığı altında incelenmektedir.

3.1.1.1.1. İşçinin Haklı Sebeple İş Sözleşmesini Feshetmesi

İş sözleşmesinin haklı nedenle feshi, İş Kanunu'nda işçi ve işveren açısından ayrı ayrı düzenlenmiştir. İş Kanunu M. 24'te işçinin, M. 25'te de işverenin haklı fesih nedenleri sayılmıştır. İşçinin haklı sebeple iş sözleşmesini feshinde ele alınacak 3 ana başlık vardır. Bunlar sağlık sebepleri, ahlak ve iyi niyet kurallarına uyulmaması ve zorlayıcı sebeplerdir.

3.1.1.1.1.1. Sağlık Sebepleri

İş Kanunu'nun 24/I a alt bendine göre, iş sözleşmesinin konusu olan işin yapılması işin niteliğinden doğan bir sebeple işçinin sağlığı veya yaşayışı için tehlikeli olursa, işçi bildirimsiz fesih hakkına sahip olmaktadır.

İşçinin sağlığı ve yaşayışı için tehlike oluşturacak işin, işyerine ve iş koşullarına bağlı olması ve hastalığın başlaması ile tekrarlanmasında çalışma koşullarının etkili olup olmaması iyi değerlendirilmelidir. Ayrıca işin, işçinin sağlığı ve yaşayışı için tehlikeli olduğunun doktor raporlarıyla belgelenmesi gerekmektedir. Fakat bu hastalığın işçinin sağlığı veya yaşayışı bakımından tehlikeli olması için illa ki ölümcül olmasına gerek yoktur (Yarg. 9. HD. 20.9.2004, E.2004/4481, K.2004/19426).

Sağlık sebeplerine ilişkin işçinin haklı nedenle feshinde bir diğer konu ise İş Kanunu'nun 24/I b alt bendinde ele alınan; işçinin sürekli olarak yakından ve doğrudan buluşup görüştüğü işveren yahut başka bir işçi bulaşıcı veya işçinin işi ile bağdaşmayan bir hastalığa tutulması durumudur.

Burada "bulaşıcı" hastalıktan kastedilen işçinin sağlığı ve yaşayışı için tehlikeli olacak ciddi bir hastalığın olmasıdır. Bulaşıcı hastalıktan kastedilen "nezle" ve "grip" gibi hayati tehlikesi olmayan bulaşıcı hastalıklar değildir (Süzek, 2017, s. 647). Buna karşın,

akıl sağlığı, sar'a, tüberküloz, kronik şizofreni gibi hastalıklar Yargıtay tarafından bildirimsiz fesih hakkı veren hastalıklar olarak kabul edilmektedir (Yarg. 9 HD., 18.09.1997, 2832/3140).

3.1.1.1.1.2. Ahlak ve İyi Niyet Kurallarına Uymayan Haller ve Benzerleri

İş Kanunu'nun 24/II a alt bendine göre, işveren iş sözleşmesi yapıldığı sırada bu sözleşmenin esaslı noktalarından biri hakkında yanlış vasıflar veya şartlar göstermek yahut gerçeğe uygun olmayan bilgiler vermek veya sözler söylemek suretiyle işçiyi yanıltırsa, işçinin iş sözleşmesini haklı sebeple fesih hakkı doğmaktadır. Burada sözleşmede belirtilen çalışma yeri, ücret miktarı, yemek verileceği, lojmanda konaklanmasının sağlanacağı gibi esaslı konularda işverenin işçiyi yanıltması durumudur (<http://www.selcukener.av.tr/tag/esasli-noktalar/>).

İş Kanunu'nun 24/II b alt bendine göre, işveren işçinin veya aile üyelerinden birinin şeref ve namusuna dokunacak şekilde sözler söyler, davranışlarda bulunursa veya işçiyi cinsel tacizde bulunursa iş sözleşmesini feshetme hakkı doğmaktadır. Yarg. 9 HD., 16.12.2008 E.2007/26126, K.2008/33762 kararına göre şeref ve namusa dokunacak söz ve davranışlar fiilinin işveren veya işveren vekili tarafından gerçekleştirilmiş olması fark doğurmamaktadır.

İş Kanunu'nun 24/II c alt bendine göre ise, işveren işçiyi veya ailesi üyelerinden birine karşı sataşmada bulunur veya gözdağı verirse yahut işçiyi veya ailesi üyelerinden birini kanuna karşı davranışa özendirir, kışkırtır, sürükler yahut işçiyi ve ailesi üyelerinden birine karşı hapsi gerektiren bir suç işlerse yahut işçi hakkında şeref ve haysiyet kırıcı asılsız ağır isnad veya ithamlarda bulunursa işçinin bildirimsiz fesih hakkı doğmaktadır. Burada da görülmektedir ki işverenin sadece işçiyi karşı değil işçinin aile üyelerinden birine karşı bulunması da haklı nedenle fesih hakkını doğurmaktadır (Önder, 2011, s. 64).

İş Kanunu'nun 24/II d alt bendine göre, işçinin diğer bir işçi veya üçüncü kişiler tarafından işyerinde cinsel tacize uğraması ve bu durumu işverene bildirmesine rağmen gerekli önlemler alınmaması da işçi tarafından haklı fesih hakkı doğurmaktadır. Günümüzde işyerlerinde daha yaygın olarak ortaya çıkan psikolojik tacize uğrayan işçi de iş akdini haklı nedenle feshedebilmektedir (Süzek, 2017, s. 649-650)

İş Kanunu'nun 24/II e alt bendine göre, İşveren tarafından işçinin ücreti kanun hükümleri veya sözleşme şartlarına uygun olarak hesap edilmez veya ödenmezse işçinin haklı nedenle fesih hakkı doğmaktadır. Ücret kavramı geniş anlamda ücret olduğu ve ikramiye, prim, yakacak yardımı, giyecek yardımı, fazla mesai, hafta tatili, genel tatil gibi alacakların da ödenmemesi de bu kapsamda değerlendirilmektedir (Yarg. 9.HD., 25.03.2008 tarih, E. 2007/31708, K. 2008/6384).

İş Kanunu'nun 24/II f alt bendine göre ise, ücretin parça başına veya iş tutarı üzerinden ödenmesi kararlaştırılıp da işveren tarafından işçiyi yapabileceği sayı ve tutardan az iş verildiği hallerde, aradaki ücret farkı zaman esasına göre ödenerek işçinin eksik aldığı ücret karşılanmazsa yahut çalışma şartları uygulanmaması durumunda işçi lehine haklı nedenle fesih hakkı doğmaktadır.

3.1.1.1.3 Zorlayıcı Sebepler

İşçinin çalıştığı işyerinde bir haftadan fazla süre ile işin durmasını gerektirecek zorlayıcı sebepler ortaya çıkması durumdur. Zorlayıcı nedenler; yangın, deprem, su baskını, toprak kayması, ham maddenin temin edilememesi gibi durumlar olarak gösterilebilir. Burada önemli olan zorlayıcı nedenin, önceden görülemeyen, kaçınılması mümkün olmayan, dıştan gelen bir olay olması gerekliliğidir. Bu hüküm kapsamında işçi lehine fesih hakkı doğabilmesi için zorlayıcı nedenin işyerinde ortaya çıkması ve bu nedenin işyerinde çalışmayı bir haftadan fazla süre ile durdurması gerekmektedir (Önder, 2011, s.187).

3.1.1.2.Kurumsal ve Kişisel Gerekçeler

İşçinin yasal olarak haklı nedenle fesih haklarının olmasının yanı sıra kurumsal ve kişisel kararları sebebiyle işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olan sebepler de vardır. Kurumsal gerekçeler; iş ve çalışan uyumunun olmaması, çalışma koşullarına bağlı memnuniyetsizlik, şirket içerisinde gelişim olanaklarının iyi olmaması, ücret ve sosyal yardımların yeterli olmaması, yönetici ve iş arkadaşları ile yaşanan sorunlar başlıkları altında incelenmektedir. Bir de kurumsal gerekçelerden ziyade ailevi sebepler, taşınma, sağlık sorunları, askerlik, emeklilik, evlilik, kendi işini kurma, hamilelik gibi kişisel gerekçelerle işten ayrılma durumu ele alınmaktadır.

3.1.1.2.1.İş ve Çalışan Uyumu

Günümüzde, işletmeler çevrenin dinamik doğası nedeniyle birçok zorlukla karşı karşıyadır. Bir işletmenin önündeki en büyük zorluklar, sürekli değişen ve gelişen çevre ile başa çıkmak, rekabet halinde kalarak başarıya ulaşmanın yanında çalışanlarının da memnuniyetini yüksek tutmaktır. Çalışanların verimliliğini, etkinliğini, işe devamlılıklarını artırmak için çalışma koşulları iyileştiren ve çalışanların ihtiyaçlarına cevap verebilen işletmeler başarıya ulaşabilmektedir (Raziq ve Maulabakhsh, 2015, s. 717). Çalışma koşullarına ve işletme kültürüne uyumlu çalışanların istihdam edilmesinin yanında bu şartların devamlılığının sağlanması da gerekmektedir.

Bireyin çalıştığı işletme ve yaptığı iş ile olan uyumu mevcut istihdamın korunmasında ve örgütün genel başarısının artırılmasında kilit bir öneme sahiptir. Birey-örgüt uyumu ve birey-iş uyumu, kişilerin sergileyeceği iş tutumlarında belirleyici rol üstlenmektedir (Kılıç ve Yener, 2015, s. 161; Çetin ve Türkkanlı Girgin, 2020, s.162-177). Bu uyumun olmaması, iş verimine doğrudan etkili olabileceği gibi işten ayrılma niyetinin de zamanla ortaya çıkmasına sebep olabilmektedir.

İşten ayrılma niyeti üzerinde etkili olan bir diğer önemli konu ise çalışanların yaptığı işten tatmin olmamasıdır. İş tatmini; çalışma yaşamı veya söz konusu kişi ile çalıştığı işyeri koşulları arasındaki uyumun bir sonucu olarak ortaya çıkmakta olup memnuniyet duygusu ve kişinin işine karşı almış olduğu pozitif bir tutum olarak tanımlanmaktadır (Ugboro ve Obeng, 2000, s. 254). İş tatmini çalışan verimliliği işe yabancılaşma, çatışmalar, iş kazaları ve işten ayrılma kararı noktasında yakın ilişkiye sahip olup, işletmeler açısından büyük bir öneme sahiptir (Kök, 2006, s.294; Sökmen ve Sezgin Ceyhun, 2017, s. 240).

Özellikle iş tatminsizliği zamanla işe yabancılaşmayı doğuracak ve çalışanın kendini işletmenin bir üyesi olarak kabul etmemesiyle karşılaşılacaktır (Başaran, 1998, s. 208). Bu durumda da eğer çalışan işten ayrılma kararı almazsa verim düşecek, mevcut düzenin de bozulmasına sebebiyet verebilecektir. İş tatmini üzerinde yapılan araştırmalarda örgütsel davranış geliştirme ve verimlilik artışının sağlanması açısından önemli bir faktör olarak ele alınmış (İşcan ve Timuroğlu, 2007, s.125) ve işten tatmin olan çalışanların aynı işte çalışma eğilimlerinin, tatmin olmayanlara nazaran daha yüksek olduğu görülmüştür (Silah, 2005, s. 124).

İşten ayrılmaların bir sonucu olan çalışan devir oranları, gönüllü ayrılma boyutunda incelendiğinde, işe bağlılıkla ilişkilendirilmektedir. Çalışma koşulları, çalışma arkadaşları ve yönetici ile olumsuz ilişkiler, işe olan bağlılığı doğrudan etkilemekte ve bir bakıma işten ayrılma eğilimini ortaya çıkarmaktadır. Böyle bir değerlendirmede birey, duygusal uyumsuzluk yaşadığı iş ve iş ortamı özelliklerini gözden geçirmektedir (Çakır, 2001, s. 178). Kurumsal bağlılığın ve çalışanların aidiyet duygusunun önem kazandığı günümüz koşullarında, iş yükünün kritik bir role sahip olduğu da unutulmamalıdır. Nitekim ağır iş yükünün işletmeye bağlılığı anlamlı biçimde etkilediği ve iş yükünün yoğunlaşması sonucu işten ayrılma niyetinin de arttığı görülmektedir (Jones vd., 2007, s. 668). Özellikle artık çalışma yaşamına giriş yapmaya hazırlanan Z kuşağının aidiyet duygularının az ve çabuk vazgeçme huylarının olması da işletmelerin standart sistemlerinde bu kişileri bünyelerinde tutmalarının zorluğunu beraberinde getirmektedir. Çünkü bu kuşak para kazanmanın yanında, iş tatminine önem vermekte ve çalışırken eğlenebildikleri sürece işe devamlılıkları sağlanabilmektedir (Taş vd., 2017, s. 1033-1034). İşletmelerin bu noktada önlemler alması ve işletmede çalışan mevcut kuşakların bu yeni kuşağa uyumunun sağlanması için eğitimlerle çalışanların bilinçlendirilmesi gerekmektedir.

İşe bağlılığı yüksek olduğu halde işten ayrılma niyeti besleyen tecrübeli çalışanlarını kaybetmek istemeyen işletmelerin; iş tatminini sağlayacak biçimde yönetim ve kurum desteği kültürünü yaygınlaştırması ve iş yükü sorununa çözüm getirecek stratejiler belirlemesi gerekmektedir (Duxbury ve Halinski, 2014, s. 671)

İşletmeler çalışma koşullarında yaşanan sıkıntılar ve ağır iş yüküne sebep olan etkenleri sürekli olarak gözlemleyerek, bu etkenleri uygun biçimde ortaya koyarak çalışanların stres seviyesinin azaltılmasına ve onların bağlılığını arttırılmasına katkı sağlamalıdır. Böylece birçok işletmenin sorunu olan işten ayrılmaların önüne geçilebilir (Firth vd., 2004, s. 177). İş yükünün yoğunlaşması, fiziksel zararları da gündeme getirebilmekte ve bu zararlar kapsamında hem kas-iskelet sistemi hastalıkları hem de iş kazası risklerinden söz edilebilmektedir (Denton vd., 2003, s. 68).

İş yeri çalışma ortamında bir çalışanda bile iş stresinin yaşanması aynı ortamda görev yapan kişileri etkileyebilmekte ve tüm çalışanların iş sağlığını etkileyerek kazalara yol açabilmektedir (Aytaç, 2009, s.1). Bu bağlamda göreve yönelik talepler ve zihinsel iş yükünün doğru biçimde ölçülerek analiz edilmesi, eğitim planlarının yapılması, personel seçimi ve iş tasarımı süreçlerinin icra edilmesinde birçok fayda sağlamaktadır. Böylece stres düzeyi ve hata oranları düşürülebilmekte ve iş kazası riskleri azaltılabilmektedir (Rubio vd., 2004, s. 81).

Stres, örgütsel kaynaklı dış uyaranlar nedeniyle çalışanlarda meydana gelen olumsuz fizyolojik, biyolojik ve psikolojik değişiklikler olarak tanımlanmaktadır (Kılıç vd., 2013, s. 72). Bireylerin stresli bir ortamda çalışmaları onları her şekilde etkilemektedir. Stresle iç içe çalışan bireylerin fiziksel ve psikolojik olarak olumsuz etkilendikleri görülmektedir. Böyle bir ortamda çalışan bireylerin çalıştıkları yer hakkındaki görüşleri de olumsuz olmaktadır. Bu durumda çalışanların iş doyumunu ve örgütlerine duydukları bağlılıklarında azalma, tükenmişlik, verimliliklerinde düşüş ve son olarak işten ayrılma niyetinde artış olmaktadır. Farklı meslekler üzerinde iş stresi ve işten ayrılma niyeti ile ilgili birçok araştırma yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda işten ayrılma niyetinin iş stresinden kaynaklandığı kanısına varılmıştır (Yenihan vd., 2014, s. 41; Çetin ve Akyelli, 2020, s.47).

İşe alım sürecinde, işe alınacak adayın bilgi ve yeteneklerine uygun işte istihdam edilmesi çok önemlidir. Bu noktada görüşmecinin adayı doğru bir şekilde değerlendirmesi ve iş gereklerine uyumunun irdelemesi gerekmektedir. İş gerekleri; işin kabul edilebilir bir seviyede yerine getirilmesi için gereken bilgi, beceri ve yeterliliğidir. Bu noktada çalışan ve işin uyumunda söz edilebilmekte, bireyin yetenekleri ve işin gerektirdikleri arasındaki ya da bireyin istekleri ile işin nitelikleri arasındaki uyum olarak tanımlanabilmektedir (Sekiguchi, 2004, s. 184).

Çalışanın işin gerektirdiğinden daha az yetki ve sorumluluğa sahip olması ve karar alma yetkisinin olmaması gerek işlerinin yürütümünde gerekse zamanla işten ayrılma niyetinin oluşmasında etkili olacaktır. Çalışanlara yaptıkları işle ilgili inisiyatif verildiğinde, çalışma şekillerini kendileri belirleyecek bu durumda da kurumun kendilerine güven duyduğunu ve değer verdiğini hissedeceklerdir. Bu durum örgütle bağlarını güçlendirmekte ve bağlılıklarını gösterme ihtiyacını doğuracaktır (Miao vd., 2013, s. 3275).

Çalışma saatleri de çoğu zaman iş-aile yaşam dengesi için önemli olmakta ve işten ayrılma niyetini de doğrudan etkilemektedir. Örneğin; vardiya saatlerinin değişimi, çalışma saatlerine uyumu etkileyebileceği gibi daha önce vardiyalı çalışmamış birinin bu düzende işe alınması risk oluşturabilmektedir. Yeni işe başlayan biri için işletmeye uyum yeterince zor iken vardiyalı çalışma düzeni veya farklı çalışma saatlerine uyum göstermesi de zor olabilmektedir. Yapılan araştırmalarla örgüte uyum sağlamanın işte devam etme niyeti, değersel bağlılık ve örgütsel bağlılık ile pozitif yönlü ilişki içerisinde olduğunu da görülmektedir (Angel ve Perry, 1981, s. 9; Arı Sağlam vd., 2010, s.161).

3.1.1.2.2.Çalışma Koşulları

Çalışma yaşamı, çalışma koşullarından oluşmakta, bu anlamda çalışma yaşamının kalitesi ya da insana ne kadar uygun olduğu, bu koşullar çerçevesinde belirlenmektedir. Çalışma yaşamının kaliteli olması, aynı zamanda çalışanın iş tatmininin, örgütsel bağlılığının ve iş-yaşam dengesinin optimal seviyede olmasını da anlatmaktadır (Tınar ve Ulusoy, 2017, s. 115). Çalışanların fiziksel çalışma koşulları iyileştirilmeli ve önlemler alınmalıdır.

Çalışma yerinin ısı, nemi, havalandırması, ışık ve gürültü düzeyi, çalışma saatleri ve dinlenme molaları, işyerinin konumu, iş yerinin temizliği ve kalitesi, iş teçhizatı gibi çalışma ortamıyla ilgili unsurlar iş tatminine etki etmektedir (Bozkurt ve Turgut, 1999, s. 60). İş tatmini ise işten ayrılma niyetini doğrudan etkilemektedir. Ofislerde verimli bir çalışma elde edilebilmesi için çalışma koşulları iyileştirilmeli ve ofis ergonomisine dikkat edilmelidir. Yetersiz aydınlatma, gürültü, az ya da çok ısı ve hava akımı gibi fiziksel koşullar çalışan bireylerin hem fiziksel hem de ruhsal sağlığını olumsuz yönde etkilemektedir (Göral, 2006, s. 115). Günümüzde ofislerde çalışma istasyonlarının oluşturulması ile küçük alanlarda birçok kişinin çalışması söz konusu olmakta ve birçok çalışan gürültüden rahatsız olup kulaklıkla çalışma gerçekleştirmektedir. Bu durum ilerleyen süreçte ciddi rahatsızlıklar doğurabilmektedir.

Çalışanların içinde bulunduğu olumsuz durum ve çalışma koşulları çalışanların iş ve yaşam doyumlarında azalmalara neden olmaktadır. İş ve yaşam doyumunda görülen azalmalar gerek örgüt, gerekse çalışanlar açısından maddi ve manevi kayıplara yol açmaktadır (Çevik ve Korkmaz, 2014, s. 128). İş sağlığı ve güvenliği önlemlerinin alınması ve ergonomik çalışma sahalarının oluşturulması gerekmektedir. Bu sayede çalışanlar çalışma koşullarından daha az etkilenip, daha az yorulacak ve bu durum özel yaşamlarına olumlu olarak etki edecektir. Ayrıca işletmenin iş sağlığı ve güvenliği noktasında yapmış olduğu iyileştirmeler çalışanın kendini değerli hissetmesine ve aidiyet duygusunun da yükselmesinde etkili olabilmektedir.

Çalışma koşullarında ele alınması gereken bir önemli konu da fazla mesailerdir. Fazla mesailer veya uzun çalışma saatleri insanların aile veya arkadaşlarına fazla zaman ayıramamasına ve kendilerini yenileyememelerine yol açabilmektedir. Çalışma saatlerinde veya çalışma günlerinde gerçekleştirilecek iyileştirmeler çalışanların kendilerine daha fazla zaman ayırmasını sağlayacaktır (Luthans, 1973, s. 122).

3.1.1.2.3. Gelişim Olanakları

Kariyer planlaması, çalışanların, fırsatların, seçeneklerin ve sonuçların farkına varmalarını, kariyer hedeflerini belirlemelerini, bu hedeflere ulaşmada yön ve zaman tespiti yapmalarını sağlayacak iş, eğitim ve diğer geliştirmeye yönelik faaliyetleri programlamaları süreci olarak tanımlanabilir (Uzun, 2007, s. 14). Çalışanlar kendilerini geliştiremediği ya da yükselme şansı göremediği işletmelerde uzun soluklu çalışmak istememektedir. Pek çok çalışanın yükselme fırsatı bulamadığı için örgütten ayrıldıkları yadsınamaz bir gerçektir. Bu duruma özellikle küçülmeye veya yeniden yapılanmaya giden örgütlerde sıkça rastlanmaktadır. Küçülme veya yeniden yapılanmada orta düzey yönetim kademesini elimine edip, pek çok kalifiye çalışanın ilerleme imkânları engellenmektedir. Bununla birlikte teknoloji ve yeni bilgisayar sistemlerine yönelim de örgütlerin daha az çalışanla üretimin artırılabilceğinin farkına varmalarına yol açabilmektedir (Aydın, 2007, s. 9).

Bireyin kariyeri ile ilgili olarak farklı örgütlerde çalışması ya da aynı örgütte farklı düzeylerde görev yapmasına kariyer hareketliliği denmektedir. Kariyer hareketliliğinde sürekli yükselmek amaç edinmektedir (Aytaç, 2005, s. 13). Terfi ve görev değişikliklerinin adil olarak değerlendirilmesi işletme imajı ve çalışanların aidiyet duygusu için çok önemlidir. Çünkü terfi işlemi doğru bir şekilde yapıldığında hem

örgütün başarısı artmakta, hem de çalışanların motivasyonları ve örgüte olan bağlılıkları artmaktadır (Bayraktaroğlu, 2003, s. 142).

Çalışma yaşam kalitesinin alt bileşenlerinden olan adil ücretlendirme, terfi olanakları, kişisel becerilerin geliştirilmesine imkan sağlayan eğitim ve geliştirme programları ile iyi bir performans değerlendirme sistemi, işgörenleri tatmin etmenin yanında onların örgüte bağlılıklarını da pekiştirmektedir (Salleh vd., 2012, s. 706). Verilen eğitimlerin mesleki gelişime katkısının olması ve çalışanın sürekli gelişimine odaklanmış bir şirket kültürü günümüzde daha fazla tercih edilmektedir.

3.1.1.2.4. Ücret ve Sosyal Yardımlar

Ücret, personelin emeğini, üretime katkı sağlamak amacıyla, işverenin kullanımına sunmasının karşılığında, işletmenin kar ve zararına bağlı olmaksızın ve üretilen ürünün satışı beklenmeksizin, işverence çalışana ödenen bir bedeldir (Zaim, 1992, s. 153). Çalışma yaşamında birey, yaptığı işe ilişkin pek çok beklentiye sahiptir. Maddi güdüleyiciler de büyük bir öneme sahiptir çünkü bu çalışanın yaşamını doğrudan etkileyen bir durumdur. Çalışanın aldığı ücretin işin gereklilikleriyle, kendi yetenek ve deneyimleriyle ve toplumsal ücret standartlarıyla örtüştüğüne inandığı oranda iş doyumunu sağlayabilecektir. Önemli olan şirketin ücret ve sosyal yardımlar noktasında adil davranıp davranılmadığının değerlendirilmesidir. Çalışanın, ödül dağılımının adil yapıldığına olan inancı iş doyumunu artırabilir (Solmuş, 2004, s. 195-197).

Etkili bir ücret ve maaş yönetimi için hassas bir ödeme programının ve politikalarının oluşturulması gerekir. İşverenler çalışanların işteki beceri ve eforu ile eşit ücret ödenmesini uygun bulurken, çalışanlar işte yaptıkları katkıya uygun olarak bir ücret istemektedir (Torrington ve Hall, 1991, s. 571). Bu durum da insan kaynakları açısından personeli yetiştirmek veya bulup atamak kadar, personeli kadrosunda tutabilmenin önemi ön plana çıkmaktadır (Kalkandelen, 1972, s. 135). Bu durumda ücret çok hassas bir unsurdur. Ücret politikasının adaletli ve diğer işletmeler ile rekabet edilebilir bir düzeyde tutulması çok önemlidir. Ücretler bir organizasyonda personel davranışlarını motive edici, pekiştirici, bu davranışların gelecekte de devamını sağlayacak düzeyde olmalıdır. Bu sebeple, iyi performans, deneyim, bağlılık, yeni sorumluluk üstlenme vb. davranışlar etkin ücret planlarıyla desteklenmelidir (Işık, 2006, s. 38). Çalışanlarının neden işten ayrıldığına ilişkin 135 işverenin doldurduğu anketlerle analiz edildiği bir araştırmada insan ilişkileri becerileri işverenlerin aradığı en önemli beceriler olarak ifade edilmiş ve çalışan devir hızının önemli bir nedeni maaş olarak belirtilmiştir (Chan ve Kuok, 2011, s.421).

3.1.1.2.5. Yönetici ve İş Arkadaşları ile Yaşanan Sorunlar

Yönetici ve iş arkadaşları ile yaşanan sıkıntılar çalışanın işten ayrılma kararı almasında ve iş verimliliği üzerinde doğrudan etkili olmaktadır. Bu noktada işyerinde mobbingi belirli bir neden üzerinden ele almak zordur. Birçok faktör mobbinge neden olabildiği gibi nedensiz bir şekilde de gerçekleşebilmektedir. Ortada hiçbir şey yokken kişilerin psikolojisinden kaynaklanan rahatsızlıklardan ya da mağdurun kişiliği de bu durumun oluşmasına neden olabilmektedir. İşyerinde gerçekleşen yönetimsel değişiklikler, yönetim de yaşanan sorunlar da mobbing oluşumunu gerçekleştirecek ortamı

oluşturabilmektedir. Kişisel nedenler ile birlikte hem mobbinge maruz kalan mağdurun hem de mobbing uygulayanın kişiliği ve psikolojisi incelenmelidir (Şen, 2017, s. 180; Çetin ve Bağcı Kurt, 2016, s.32-34). Rekabet ortamı gerek çalışma arkadaşları gerekse çalışanlar ile yönetici arasında sorunların yaşanmasına sebebiyet vermektedir. Birbirleriyle iletişim kuramayan çalışanların iş tatminleri azalmakta ve sosyal yalnızlığa itilmekte bu durumda işi terk etmelerine yol açmaktadır (Feldman ve Hugh, 1986, s. 197). Bir diğer açıdan ise yöneticinin işle ilgili konularda çalışanlara destek olmaması, adil davranmaması, yeterli iletişim kuramaması, aşırı denetleyici ya da aşırı serbest davranışları çalışanı motivasyonunu etkilemekte ve çalışanı işten uzaklaştırmaktadır.

İş ile ilgili gerekli bilgi ve beceriye sahip olmayan bir çalışanın işten ayrılması kurumsal açıdan istenilen bir durumken, işinde uzman ve eğitilmiş çalışanların işten ayrılması ise istenmeyen bir sonuçtur (Arı Sağlam vd., 2010, s. 146). Bu noktada üst yönetimin belirli dönemlerde çalışanlarda alacağı geri bildirimler ile sıkıntı yaşanan noktalar saptanmalı ve önlemler alınmalıdır.

Güçlü bir şirket için, şirket içi iletişimin de kuvvetli olması şarttır. Sadece kendi departmanı içerisinde değil diğer birimlerle sağlıklı ilişkiler kurulması işlerin yürütülmesini, verimliliği ve çalışma huzurunu da beraberinde getirecektir.

3.1.1.2.6. Kişisel Kararlar

Hem iş hem de aile hayatına dair önemli görev ve sorumlulukları olan insanların gün geçtikçe sayılarının artması, iş ve aile hayatları arasındaki bağımlılığın da araştırılmasını gerekli hale getirmektedir (Adak, 2007, s. 139). Örneğin bireyin, çalışan olarak iş gören ya da işveren oluşu, aile ferdi olarak eş, anne/baba, çocuk gibi roller üstlenmiş olması halinde her iki rolün de icrası için harcaması gereken belli bir zaman ve enerji nedeniyle bir çatışmanın yaşanmasını söz konusu kılmaktadır (Çuhadar, 2008, s. 266).

Kadın çalışanların özellikle evlilik ve hamilelik sonrasında yaşadığı sıkıntılar sonrasında işten ayrılma kararı verdikleri sıklıkla görülmektedir. Özellikle cam tavan sendromu da kadın çalışanların işten ayrılma davranışlarının ardında yer alan temel ve önemli konulardan biri olarak değerlendirilmektedir (Kurtaiş, 2019, s. 34-35). Bunlar dışında başka bir yere taşınma ile gerek ailesel gerekse çalışanın bireysel sağlık sorunları ile askerlik, emeklilik ve kendi işini kurma isteği benzeri kişisel değişkenler de işten ayrılma niyetine etki eden sebepler olarak sıralanabilir.

3.1.2. İşten Çıkarma Kararı ve Sebepleri

İşten çıkarmalar; personel bakımından istem dışı gerçekleşen ve arzu edilmeyen durumlardır. İşçinin çalışma borcunu sözleşme şartlarına uygun yerine getirmemesi, devamlılık gösteren sağlık sorunları, mesleki yetersizlik, ahlak ve iyi niyete aykırı davranışlar, işe devamsızlık, performans düşüklüğü gibi işçiden kaynaklanan nedenler olabildiği gibi işinin verimi ya da davranışlarıyla ilgili olmayan işletmeden ya da genel ekonomik durumdan kaynaklanan nedenler de işten çıkarma kararında etkili olabilmektedir (Korkmaz ve Özkara, 2012, s. 209).

İşten çıkartılanlar da gönüllü işten ayrılanlar gibi iş ortamında, iş ile çalışma arkadaşları ile ya da yöneticileri ile uyum sorunları yaşayanlar olabileceği gibi ekonomik koşullar nedeniyle işveren tarafından verilen bir kararla işine son verilenler de olabilmektedir (Çakır, 2001, s. 177).

İş ilişkisi 3 şekilde sonlandırılmaktadır. **İlki**, sürecin kendiliğinden sona ermesidir. Bunlar; işçinin ölümü, sözleşmenin yapısı gereği kendiliğinden sonlanması, sözleşmenin geçersizlik nedeniyle sonlanması gibi durumlardır. **İkincisi**, iş sözleşmesinin işçi tarafından sona erdirilmesi halidir ki; işçi iş sözleşmesini kendi kişisel kariyer ya da başkaca bir nedene dayalı olarak sona erdirebildiği gibi, işverenin kendisine karşı ahlak ve iyi niyet kurallarına uygun olmayan davranışlarda bulunması sebebiyle de sonlandırabilmektedir. Ayrıca sağlık nedenlerine ya da zorlayıcı nedenlere bağlı olarak son verebilmektedir. **Üçüncüsü** ise işveren tarafından iş ilişkisinin sonlandırılmasıdır. 4857 Sayılı İş Kanunu'nda iş sözleşmesinin işveren tarafından sonlandırılmasına ilişkin düzenlemeler md.17, md.18 ve md.25'de ele alınmakta, feshe neden olan olayın içeriğine göre de sonuçları farklılaşmaktadır (Korkmaz ve Özkara 2012, s. 209-210).

3.1.2.1.İşverenin Geçerli Sebep İle İş Sözleşmesini Feshetmesi

4857 sayılı iş kanunumuzda iş güvencesi 158 sayılı ILO sözleşmesi esas alınarak düzenlenmiştir. 158 sayılı ILO Sözleşmesi'nin 2. maddesinde sözleşme hükümlerinin tüm ekonomik faaliyet alanlarına ve iş sözleşmesi ile çalıştırılan tüm işçilere uygulanacağı öngörüldüğü halde, 4857 sayılı İş Kanunu'nda iş güvencesi hükümlerinin sadece bu Kanun kapsamında olan işçilere uygulanacağı kabul edilmektedir (Göktaş, 2008, s. 16-17).

4857 sayılı yasanın 18. maddesinde belirtilen “geçerli sebep” geniş kapsamlı bir kavram olduğu için kavrama objektif ölçülere uygun bir içerik kazandırılmıştır (Özmen, 2003, s. 52-53). 4857 sayılı İş Kanununun 18. Maddesine göre; “Otuz veya daha fazla işçi çalıştıran işyerlerinde en az altı aylık kıdemi olan işçinin belirsiz süreli iş sözleşmesini fesheden işveren, işçinin yeterliliğinden veya davranışlarından ya da işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan geçerli bir sebebe dayanmak zorundadır.”

Feshin geçerli bir sebebe dayandırılmasının ardından personele fesih tebliğinin; yazılı yapılması, açık ve kesin olarak bir sebebin gösterilmesi gerekmektedir, burada örnek olarak, performans değerlendirmeleri, raporlar, olaylarla ilgili yazılı ifade ve tutanaklar gösterilebilir. Ayrıca işçinin hakkındaki iddialara karşı savunması alınmadan işçinin davranışı veya verimi ile ilgili sebeplerle feshedilemeyeceği öngörülmektedir (Yarg. 9.HD.,6.9.2004, E.2004/623, K.2004/420; Yarg. 9. HD., 27.09.2004, E.2004/5522, 2003/19993)

3.1.2.1.1.İşçinin Yetersizliğinden Kaynaklanan Sebepler

Keser (2013, s. 261) işçinin yetersizliğinden kaynaklanan sebepleri aşağıdaki örneklerle açıklamıştır;

- İşçinin ortalama olarak benzer işi görenlerden daha az verimli çalışması,
- Gösterdikleri niteliklerden beklenenden daha düşük performansa sahip olması,

- İşe yoğunlaşmasının giderek azalması,
- İşe yatkın olmaması,
- Öğrenme ve kendini geliştirme yetersizliği,
- Sık sık hastalanması,
- Çalışamaz duruma getirmemekle birlikte işini gerektiği şekilde yapmasını devamlı olarak etkileyen hastalığa yakalanması,
- Uyum yetersizliği göstermesi gibi haller gösterilmektedir.

İşçinin yetersizliğinden kaynaklanan geçerli sebepler arasında en çok mahkeme kararına konu olanlardan biri **işçinin hastalığı** nedeniyle yetersiz hale gelmesi durumudur. Hastalığa ilişkin iki durum söz konusudur. Bunlardan birincisi “sık sık hastalanma” ikincisi ise “çalışamaz duruma getirmemekle birlikte işini gerektiği şekilde yapmasını devamlı olarak etkileyen hastalık” tır. İşçinin sık sık hastalanmasına bağlı geçerli sebebin oluşmasının temelinde işçinin hastalanmasından daha çok işçinin hastalığı nedeniyle sık sık devamsızlık yapması vardır (Baysal, 2011, s. 45).

Bir diğer neden ise **işçinin performansının** düşük olmasına bağlı fesih işleminin gerçekleştirilmesidir. Verimi düşen bir işçinin iş sözleşmesinin feshedilebilmesi için performans düşüklüğünün nedenlerinin ve sonuçlarının işverence analiz edilmesi, işçiye bu durumu düzeltmesi için olanak verilmesi gerekmektedir (Kar, 2008, s. 357). İş sözleşmesinde, işyeri personel yönetmeliği, kurumsal çalışma ilkeleri veya işyerine özgü performans değerlendirme kriterlerinde yer alan işçinin verimliliği ile ilgili beklentilerin karşılanmaması halinde de geçerli sebeple fesih uygulanabilecektir (Yarg. 9. HD. 08.04.2008 E. 2007/27829, K. 2008/7831; Yarg. 9. HD. 18.03.2008 E. 2007/27584, K. 2008/ 5327; Yarg. 9. HD. 09.03.2009 E. 2008/20570, K. 2009/6142). Buna bağlı olarak şirkette uygulanacak performans değerlendirme sisteminin doğru bir şekilde oluşturulması ve yönetilmesi önem arz etmektedir. Performans değerlendirme sisteminde eşitlik ilkesi göz önünde bulundurulmalı ve aynı işi yapan tüm çalışanlara uygulanması gerekmektedir.

İşçi iş görme edimini yerine getirebilmesi için bazı durumlarda resmi makamlardan veya özerk kurumlardan alınmış bir ehliyetle ya da izne ihtiyaç duymaktadır. İşçinin sahip olması gereken izin ve ehliyetler işçinin yaptığı işe göre değişecektir. Bu konudaki en tipik örnek şoförlük yapılabilmesi için araç ehliyetine sahip olma zorunluluğu vardır. Bir diğer örnek olarak özel güvenlik sertifikaları, teknik bakım servislerinde çalışanlar için çalıştıkları alandaki bilgilerinin güncelliğini gösteren belgeler, çeşitli alanlarda çalışan işçilerden alınması gereken zorunlu sağlık raporları gösterilmektedir. **İşçilerin gerekli ehliyet ve izinlere sahip olmamasının** sonuçları hem kendi açısından hem işveren ve işyeri açısından doğacaktır. Bir diğer yetersizlik konusu olarak da evlilik ve boşanmalar ele alınmıştır. **Evliliğin yetersizlikten kaynaklanan geçerli sebep** oluşturabilmesi ancak evlenilen kişinin rakip işletmelerde çalışıyor olması ve bu nedenle işçinin çalıştığı işletme sınırlarının rakip işletme tarafından ele geçirilme ihtimali olması halinde, istisnai olarak gündeme gelebilir. Aynı işyerinde çalışan iki işçinin boşanması halinde de boşanma fesih için geçerli veya haklı bir neden oluşturmayacaktır. Ancak boşanma sonrasında boşanan işçilerin her ikisinin veya birinin, işyerinde **boşanmadan dolayı, işyeri düzeninde aksaklıklar** yaratacak şekilde

sorunlar yaratması halinde, davranıştan kaynaklanan haklı ya da geçerli sebep söz konusu olabilecektir (Baysal, 2011, s. 102-118).

3.1.2.1.2. İşçinin Davranışlarından Kaynaklanan Sebepler

İşverenin iş sözleşmesinin bildirimli feshinde “geçerli sebep” olarak kabul edilebilecek işçi davranışları, işyerinin normal işleyişini bozan, iş görme borcunun gerektiği şekilde yerine getirilmesini engelleyen ve işyerindeki uyumu olumsuz yönde etkileyen türden davranışlar olarak kabul edilmektedir (Yarg. 9. HD. 05.05.2008 E. 2007/35834/11440).

Keser (2013, s. 266) davranışlardan kaynaklanan geçerli sebepleri en geniş anlamda aşağıdaki gibi incelemiştir.

- İşverene zarar vermek ya da zararın tekrarı tedirginliğini yaratma,
- İşyerinde rahatsızlık yaratacak şekilde çalışma arkadaşlarından borç para istemek,
- Arkadaşlarını işverene karşı kışkırtmak,
- İşini uyarılara rağmen eksik, kötü veya yetersiz olarak yerine getirmek,
- İşyerinde iş akışını ve iş ortamını olumsuz etkileyecek bir biçimde diğer kişilerle ilişkilere girmek,
- İşin akışını durduracak şekilde uzun telefon görüşmeleri yapmak,
- Sık sık işe geç gelmek,
- İşini aksatarak işyerinde dolaşmak,
- Amirleri veya iş arkadaşları ile ciddi geçimsizlik göstermek, sıkça ve gereksiz yere tartışmaya girişmek,
- İşveren, işveren vekilleri ve işçiler hakkında işyerinde rahatsızlık yaratacak şekilde dedikodu yapmak,
- İşverenin kapısını dinlemek,
- İş yerinde iş güvenliğini tehlikeye düşürmese de işverenin yönetim hakkına dayanarak işyerinin belirli bölümlerinde koyduğu sigara içme yasağına uymamak,
- İşyerinde iş güvenliğini tehlikeye düşürmese de iş sağlığı ve güvenliği kurallarına uymamak,
- Kanunen yapılması gerekli doktor muayenesine itiraz etmek,
- Çalışma saatleri içinde işiyle doğrudan ilgisi olmayan kitap, gazete veya dergi okumak,
- Çöpleri veya faydalı atıkları işverenin ayırdığı yerlerden başka yerlere dökmek,
- İşyeri giriş çıkışlarında onur kırıcı olmayan üst- baş aramalarına karşı koymak,
- İş arkadaşlarını, psikolojik, duygusal ve davranışsal şekilde rahatsız etmek, aşağılamak,
- İşveren tarafından verilen/sağlanan eğitimlere katılmamak,
- Yeni iş yöntemlerini öğrenmekten kaçınmak,
- Diğer işçilere cinsel taciz niteliğinde olmamakla birlikte uygunsuz sayılabilecek davranışlarda bulunmak,
- Müşterilere saygısız ve nezaketsiz davranmak,
- Kötü şakalar yapmak,

- Kavgaya karışmak,
- İnterneti özel amaçlı kullanmak,
- İşyerine ait araç gereçleri özel amaçlı kullanmak,
- İşverene 30 günlük ücretinden daha az olmak koşulu ile zarar vermek
- İzinsiz amirin ve iş arkadaşlarının özel belgelerini incelemek, bilgisayarını kullanmak,
- Müşterilerin haklı şikâyetlerine yol açmak,
- İstirahat raporunu zamanında işverene ulaştırmamak,
- Hastalık sürecini uzatacak davranışta bulunmak,
- İşverenin haberi olmadan işveren vekilinin eşinin aynı konuda bir şirket kurması,
- İşçi ile işveren ilişkisinin işin niteliği gereği sıkı bir güveni gerektirmesi halinde işverenden habersiz yeni iş araması gibi sebepler örnek olarak gösterilebilir.

3.1.2.1.3 İşletmenin, İşyerinin veya İşin Gerekerinden Kaynaklanan Sebepler

İşletme gereklerine bağlı fesihte, işverenin istihdam fazlalığını objektif nedenlere dayandırmalıdır. Çalışma olanağının sürekli ve kesin olarak ortadan kalkması durumunda işverenin kararı bir irade ve istek beyanı olacak ve iş güvencesi açısından bir anlam taşımayacaktır (Kar, 2008, s. 104). Bu durumda da işletme gereklerinden kaynaklı gerekçeler ortaya çıkmayacaktır.

İş Kanunu'nun 18. Maddesinin gerekçesinde; işletmenin, işyerinin ve işin gereklerinden kaynaklanan geçerli sebeplerin; işyerinin dışından veya içinden kaynaklanan sebepler olabileceği belirtildikten sonra **işyeri dışından kaynaklanan sebeplere;**

- Sürüm ve satış olanaklarının azalması,
- Talep ve sipariş azalması,
- Enerji sıkıntısı,
- Ülkede yaşanan ekonomik kriz,
- Piyasada genel durgunluk,
- Dış Pazar kaybı
- Hammadde sıkıntısı gibi sebepler gösterilirken,

İşyeri içinden kaynaklanan sebepler ise;

- Yeni çalışma yöntemlerinin uygulanması,
- İşyerinin daraltılması,
- Yeni teknolojinin uygulanması,
- İşyerlerinin bazı bölümlerinin kapatılması,
- Bazı iş türlerinin kaldırılması gibi sebepler gösterilmiştir (Keser, 2013, s. 269-270).

3.1.2.2. İşverenin Haklı Sebeple İş Sözleşmesini Feshetmesi

İşverenin haklı nedenle derhal fesih sebeplerinde “sağlık sebepleri”, “ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzerleri”, “zorlayıcı sebepler” ve “işçinin gözüaltına

alınması veya tutuklanması halinde devamsızlığın 17. Maddedeki bildirim sürelerini aşması hali” olarak 4 başlıkta ele alınacaktır.

3.1.2.2.1.Sağlık Sebepleri

İşveren 'in sağlık sebebine dayanarak işçinin sözleşmesine son vermesinin temelinde işçinin hasta olması değil, iş görme borcunu ifa edememesi yani devamsızlığı yatmaktadır. Ayrıca hastalığın veya sakatlığın işçinin kusuruna dayanıp dayanmamasına göre farklı düzenlemeler getirilmiştir (Arslan, 2011, s. 24-25).

İşçinin kendi kastından veya derli toplu olmayan yaşayışından yakut içkiye düşkünlüğünden doğacak bir hastalığa veya sakatlığa uğraması halinde, bu sebeple doğacak devamsızlığın ardı ardına 3 işgünü veya bir ayda 5 iş gününden fazla sürmesi işverene haklı nedenle fesih hakkı sunmaktadır. Ayrıca işçinin tutulduğu hastalığın tedavi edilemeyecek nitelikte olması ve işyerinde çalışmasında sakınca bulunduğu sağlık kurulunca saptanması durumunda da haklı fesih hakkı doğmaktadır (Keser, 2013, s. 301).

3.1.2.2.2.Ahlak Ve İyi Niyet Kurallarına Uymayan Haller Ve Benzerleri

İş Kanunu'nun 25. maddesinin 2. bent düzenlemesinde “ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan hallerle ve benzerleri” nedeniyle iş sözleşmesinin haklı nedenle fesih sebepleri düzenlenmiştir.

İş Kanunu'nun 25/II bendinin a alt bendi uyarınca “İş sözleşmesi yapıldığı sırada bu sözleşmenin esaslı noktalarından biri için gerekli vasıflar veya şartlar kendisinde bulunmadığı halde bunların kendisinde bulunduğunu ileri sürerek yahut gerçeğe uygun olmayan bilgiler veya sözler söyleyerek işçinin işvereni yanıltması” hali haklı nedenle derhal fesih sebebidir. Buna örnek olarak şoför olarak işe alınacak bir işçinin sürücü belgesi olmadığını veya yetkili makamlarca bu sürücü belgesine el konulduğu halde bu durumu işverene bildirmemesini gösterebiliriz. Bir diğer örnek ise; çok ileri düzeyde yabancı dil bildiğini belirterek işe giren bir işçinin işvereni yanıltması hali, işin ileri derecede yabancı dil bilgisi bilinmesini gerektirip gerektirmemesine göre haklı nedenle fesih ya da geçerli nedenle fesih sebebi sayılacaktır (Süzek, 2017, s. 703).

İş Kanunu'nun 25/II bendinin b alt bendine göre; “İşçinin, işveren yahut bunların aile üyelerinden birinin şeref ve namusuna dokunacak sözler sarf etmesi veya davranışlarda bulunması yahut işveren hakkında şeref ve haysiyet kırıcı asılsız ihbar ve isnatlarda bulunması” işveren açısından haklı nedenle fesih nedenidir. İşçinin şeref ve namusa dokunacak sözleri işverenin yüzüne karşı veya arkasından söylemesi hakkında bir ayırım yapılmamıştır. İşçinin söz ve davranışlarının işyerinde yapılması da şart değildir. İş sözleşmesinin askıda olduğu sırada bile, (mevsimlik işçilerin çalıştırılmadığı dönemde, grev ve benzeri nedenlerle çalışılmayan durumlarda) işçinin bu madde hükmünde belirtilen nitelikteki davranışları haklı fesih sebebi olabilecektir (Çalık, 2005, s. 277).

İş Kanunu'nun 25/II bendinin c alt bendine göre, “işçinin işverenin başka bir işçisine cinsel tacizde bulunması halinde” işveren, iş sözleşmesini derhal haklı nedenle feshedebilir. İşverenin, işçilerini koruma ve gözetme yükümlülüğünün bulunması bu

madde hükmünün gerekçesini oluşturmaktadır. Bu madde ile iş sözleşmesinin haklı nedenle feshedilebilmesi için cinsel tacizde bulunan işçi ile cinsel tacize uğrayan işçinin aynı işverenin işçisi olması ve işçinin eyleminin hukuki olarak cinsel taciz olarak nitelendirilmesi gerekir (Helvacılar Yeşilbaş, 2018, s. 43).

Cinsel taciz; istenmeyen, saldırgan, kasıtlı ya da tekrar eden küçültücü, diğerlerinin haklarına saygı göstermeyi ihmal eden ve onların iş performanslarını olumsuz etkileyen cinsel içerikli sözlü yorumlar, jestler ve fiziksel eylemler olarak tanımlanabilir (Aydemir, 2007, s.5). İşverenin otoritesine tabi işverenin başka bir işçisi veya ödünç aldığı işçi yahut işçilik dışı statüde memur, çırak, stajyer, sözleşmeli personel gibi çalışanlar bu maddede geçen “işçinin başka bir işçisi” sıfatında kabul edilmeli, bu kişilere yapılan cinsel taciz eylemi haklı fesih nedeni sayılmalıdır (Akyığıt, 2008, s. 1150).

3.1.2.2.3.Zorlayıcı Sebepler

İş Kanunu'nun 25/III bendine göre, işçiyi işyerinde bir haftadan daha fazla süre ile çalışmaktan alıkoyan zorlayıcı bir sebebin ortaya çıkması durumunda, bu sürenin bitiminde işveren iş sözleşmesini bildirimssiz olarak fesh edebilecektir.

Zorlayıcı sebep, kaçınılamayan, önceden öngörülemeyen ve önlenemez bir güçle dıştan gelen ve iş ilişkisini sekteye uğratan, olağanüstü bir olaydır (Çelik, 2010, s.264). Buna örnek olarak işçinin işine gidip geldiği köyün bulaşıcı bir hastalık nedeniyle karantinaya alınması ya da her gün işine gelip giderken kullandığı köprünün su baskını nedeniyle yıkılması gibi sebepler zorlayıcı sebepler arasında sayılabilecektir (Demir, 2009, s. 342).

3.1.2.2.4.Bildirim Sürelerini Aşan Zorunlu Devamsızlıklar

İş Kanunu'nun 25/III bendine göre, “İşçinin gözaltına alınması veya tutuklanması halinde devamsızlığın 17'nci maddedeki bildirim süresini aşması” durumunda işveren iş sözleşmesini bildirimssiz olarak fesh edebilecektir. Gözaltına alınmanın veya tutuklanmanın işyerinde veya işyeri dışında gerçekleşen bir suçtan dolayı gerçekleşmesi herhangi bir fark yaratmadığı gibi feshin sebebi işçinin gözaltına alınması veya tutuklanması değil, söz konusu bu hallerde işçinin devamsızlığının belirli bir süreyi aşmasıdır (Keser, 2013, s. 318).

3.2.Çıkış Mülakatı

Çıkış mülakatı sırasında; öncelikle işten çıkmak isteyen çalışanın, istifa dilekçesini iletmesi gerekmektedir. İşten çıkarılma kararı verilen personele ise bu kararın bildirilmesi gerekmektedir.

3.2.1.İşten Çıkma ve Çıkarılma Kararlarının Bildirimi

İşten ayrılmak isteyen çalışan istifasını İnsan Kaynakları birimine iletmekle yükümlüdür. Bildirim süreleri göz önünde bulundurulduğunda en kısa sürede dilekçesini iletmesi işten çıkışı için geçecek zamanın ihbar süresinde sayılmasında etkili olacaktır.

İşten çıkarılma kararı verilen personelin çıkış evrakları tebliğ gerçekleştirilmeden önce hazırlanmalıdır ve tebliğ sırasında personele imzalatılmalıdır.

3.2.2. Çıkış Mülakatının Gerçekleştirilmesi

İşten çıkma ve çıkarılma kararlarının bildiriminden ardından çıkış mülakatı aşamasına geçilmektedir. Burada daha önce oluşturulmuş çıkış mülakatı formu üzerinden görüşme gerçekleştirilmelidir. Çıkış mülakatları yüz yüze, telefon ile, kağıt - kalem ile ve online gerçekleştirilebilmektedir (Jadhav, 2017, s. 40-41).

Çıkış mülakatları isteğe bağlı gerçekleştirilecek mülakatlar olup zorunlu hale getirilmesi durumunda doğru geri bildirimlerin alınmadığı görülmektedir. Çıkış mülakat formunda işten ayrılma kararı almış ya da işten çıkışı gerçekleştirilecek personelin bilgilerinin yazılı olması gerekmektedir. Bu bilgiler; adı-soyadı, bölümü, bağlı olduğu yöneticisi, işe başladığı tarih ve işten çıkış tarihi olarak belirtilebilir.

Çıkış mülakat formunda, açık uçlu sorular sorulup, cevaplara ilişkin notlar alınabileceği gibi, çalışanların işten çıkışında etkili olan nedenlerin sıralanması ile en yakın gerekçenin işaretleneceği bir form da oluşturulabilir. Ayrıca bazı çıkış mülakatı formlarında sıralama ifadelerinin çok önemliden az önemli olana kadar sıralanması istenmektedir. Nitekim, “aşağıdaki 5 ifadeye en çok size yakın gelen/doğru olan ifadeden size uzak gelen/ en az doğru ifadeye doğru sıralayınız” gibi sıralamalarla desteklenebilir.

İşletmeden ayrılmaya karar verdim çünkü;

- Tazminatlar ve kazançlar (1)
- Yönetim (3)
- Gelecekteki Kariyer Gelişimi ve Fırsatlar (2)
- Şirket kültürü (5)
- İş yetenekleri (4)

(<http://careercruise.com/wp-content/uploads/whitepapers/ei.pdf>)

Ayrıca çıkış mülakat formunda aşağıdaki açık uçlu sorular da kullanılabilir (Brown, 2006, s. 5).

- İlgili departmanda çalışırken en çok neyi seviyordunuz?
- En az neyi sevdiniz ve bunun sebebi nedir?
- Kuruluşumuzu daha güçlü ve daha başarılı hale getirmek için hangi önerileri veya geri bildirimleri paylaşabilirsiniz?
- Şikâyetinizi uygun bir şekilde ve zamanında ele aldık mı?
- Kurumumuzdaki kariyer yolunuz ve geleceğinize ilişkin planlar yeterince net miydi?
- Eğer mümkün olsaydı, kalmanız için ne gerekli olurdu?
- Son olarak, paylaşmak istediğiniz bir şey var mı?

Çıkış mülakatları, genellikle işten çıkarılan veya gönüllü olarak istifa eden çalışanlara yapılmaktadır ve elde edilmesi zor veya imkansız olabilecek bilgileri işletmeye sunmaktadır (Meyer ve Krug, 2007, s. 41).

Brown (2006, s.4)'a göre çıkış mülakatları, isteğe bağlı yapılmalı ve edinilen bilgiler sadece ilgili kişiler ile paylaşılmalıdır. İnsan kaynakları müdürü tarafından çıkış mülakatları gerçekleştirilebileceği gibi işten ayrılacak personelin talep etmesi durumunda bölüm müdürü-genel müdür de bu mülakata katılım gösterebilecektir. Çıkış mülakatına ilişkin belgeler personelin özlük dosyasından ziyade farklı bir dosyada bulundurulmalıdır.

Bir çıkış mülakatı sürecinin başarısı için kritik olan, ayrılan çalışanla iletişimin yapısının ve içeriğinin güçlü kuruluyor olmasıdır. Kilit unsurlar olarak; mülakatı yürütme sorumluluğu açık bir şekilde mülakatı gerçekleştirene verilmelidir. Zaman etkin kullanılmalı, görüşme için uygun bir iklim ve verimli bir format oluşturulmalıdır. Çıkış mülakatında işten ayrılan personel detaylı ve doğru bilgi sağlama konusunda isteksiz olabilir. Eğer mülakat, aceleci bir şekilde planlanmış ve ciddi bir şekilde ele alınmışsa, işten ayrılma nedenlerini belirlemek daha zor olacaktır (Neal, 1989, s. 34).

Çıkış mülakatından en iyi şekilde yararlanmak için; ayrılan personele, çalışma koşullarını iyileştirmek amacıyla bu görüşmenin yapıldığı belirtilmelidir. Görüşmenin gerçekleştirileceği personele, kiminle (kendi yöneticisi, insan kaynakları yetkilisi, bölüm müdürü) görüşme yapmak istediği sorulmalıdır. Personelden, özellikle organizasyon için yararlı olabilecek sorunların konuşulması istenmeli ve vereceği bilgilerin gizli tutulacağı söylenmelidir. Görüşme personelin işten ayrılacağı son hafta yapılmalıdır (Brown, 2006, s. 5).

Güvenilirlik ve ulaşılabilirlik çıkış mülakatının temel nitelikleridir. Bu yüzden çıkış mülakatları, bilgili ve güvenilen bir personel tarafından yapılmalıdır. Çıkış mülakatlarının yüz yüze ve özel bir yerde yapılması önerilir. Bazı büyük kuruluşlarda, çalışan grubuna bir görüşmeci atayarak bu sorumluluk paylaşılmalıdır. Eğer küçük bir kuruluş ise ve kuruluşta uzman biri yoksa çıkış mülakatlarının gerçekleştirilmesi için bir dış ofis veya dışarıdan uzman bir kişi ile sözleşme yaparak çıkış mülakatlarının gerçekleştirilmesi sağlanabilir (Neal, 1989, s. 34).

Görüşme yüz yüze gerçekleştirilecekse nötr bir yer seçilmelidir. Bunun için dışarıda öğle yemeğine çıkıp görüşmeyi burada gerçekleştirmek iyi bir alternatif olarak düşünülebilir. Ofislerde gerçekleştirilen bir görüşme işten ayrılan personel için korkutucu bir hal alabilmekte ve mülakatın verimliliğini doğrudan etkilemektedir. Ayrıca personelin karşısına oturmaktan ziyade yanına oturmak daha etkili olabilmektedir. İşten ayrılan personelin anlattıkları, olumsuz şeyler olsa da savunma yapmadan dinlenmeli ve detaylara dikkat edilmelidir (Brown, 2006, s. 5).

Serrat'a göre (2017, s. 1024-1025) de çıkış mülakatlarının yüz yüze gerçekleştirilmesi çok önemlidir. Ayrıca çıkış mülakatı çalışanın işten ayrılacağı bilgisi geldikten en kısa sürede gerçekleştirilmelidir. Mevcut durumda kimlerin ayrılan çalışanın bilgilerine erişimi olduğunu ve yerine gelecek personelin neleri öğrenmesi gerektiğini göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda, dokümanite edilmiş belli bilgileri (dosyalar ya da

elektronik maillerde) aynı zamanda açıklanması gereken çok açık olmayan bilgileri (bilgi birikim) göz önünde bulundurmak faydalı olacaktır. Ayrılan personelden ihbar süresi boyunca bu bilgilerin alındığından ve kaydedildiğinden emin olunacak şekilde bir plan hazırlanmalıdır. Belirlenmiş bilgiler bağlamında, tüm dosyalar organize edilmeli ve yeni gelen için ilgili notlar oluşturulmalıdır. İç ve dış iletişim ağı ve diğer bilgi kaynakları da çıkış mülakatında ele alınmalıdır.

Çıkış mülakatlarında standart bir format kullanılmalı ve görüşme sonrasında işten ayrılan personelin verdiği bilgiler güvenceye alınmalıdır. Bu bilgiler şirket içi birçok alanı doğrudan etkileyecek bilgilerdir. Çıkış mülakatları alanında deneyimli kişiler ile gerçekleştirilmeli ve görüşmelerin etkinliği periyodik olarak değerlendirilip, üst yönetim ile bu değerlendirmeler paylaşılmalıdır (Neal, 1989, s. 32).

Çıkış mülakatları bir formalite olarak görülmemeli ve ayrıntılı olarak ele alınmalıdır. Çünkü bu mülakatlar sayesinde istifaların önüne geçilebilmekte ve organizasyonda iyileştirmeler gerçekleştirilmektedir.

Meyer ve Krug'a göre çıkış mülakatları sözlü ya da yazılı yapılabilir. Eğer sözlü bir mülakat gerçekleştirilecekse, öncesinde öğrenmek istenilen konular düşünülmeli ve sorular hazırlanmalıdır. Bu başarılı bir mülakatın en önemli unsurunu oluşturmaktadır. Görüşme boyunca işten ayrılan personele odaklanmalı ve beklenmeyen bilgileri öğrendiğinizde şoklanmalı olunmalıdır. Görüşmecinin açık fikirli ve iyi bir dinleyici olması çıkış mülakatının verimini artıracaktır. İşten ayrılan çalışanın çalışma koşulları ve moralini iyileştirici noktaların neler olduğu öğrenmeye çalışılmalıdır. İşten ayrılan çalışanlara geri bildirimleri ve samimiyetleri için teşekkür edilmelidir (Meyer ve Krug, 2007, s. 41-42). Benzer şekilde çıkış mülakatı gerçekleştirilirken; konuşmak yerine dinlemek, görüşülen kişiye cevap vermesi için zaman vermek, yorumlamak, yansıtmak ve anlamak, sakin olmak, savunma veya tartışma dürtüsüne direnmek ile bir konu hakkında özel onay gerektirmedikçe açık sorular sormak önemli ve önceliklidir (Baabu vd., 2011, s. 317).

Çıkış mülakatlarında öncelikle işten ayrılan personele neden ayrıldığı sorulmalıdır. Çıkış mülakatlarının sakince yürütülmeli ve anlamlı cevapların olacağı sorular üzerinden gidilmelidir. İşten ayrılan personel şaşkıncu bir şey söylediğinde bile tepki verilmemeli ve savunmacı olunmamalıdır (<http://careercruise.com/wp-content/uploads/whitepapers/ei.pdf>).

3.3.Çıkış Mülakatı Sonrası

Çıkış mülakatının ardından verilerin doğru bir şekilde aktarılması için mülakat kayıtlarının en kısa sürede girilmesi çok önemlidir. Bu raporlamalar belirli formatlarda üst yönetime sunulmalı ve risklerin tanımlanmasının ardından iyileştirici yöntemler üzerinde durulmalıdır.

3.3.1.Mülakat Kayıtları ve Üst Yönetime Raporlanması

Bir çalışanın şirketten ayrılmasının ardındaki asıl sebebi yönetime sunmak için tasarlanmış olan çıkış mülakatları için (<http://careercruise.com/wpcontent/uploads/whitepapers/ei.pdf>) oluşturulan formların kolay analiz ediliyor

olması ve benzerliklerin yakalanması amacıyla tek bir formun kullanılması gerekmektedir.

Bunting (2007, s. 65), göre çıkış mülakatlarında kullanılmak üzere oluşturulan formlarda mülakatı gerçekleştirilen personelin genel bilgileri yer almalıdır. İşten ayrılma nedeni kısaca ele alınmalı ve görüşmecinin düşüncelerine yer verilmelidir. İşten ayrılan kişinin yeniden işe alım için uygun biri olup olmadığına ilişkin bir alan da bulunmalıdır.

Formlar geliştirilerek, istatistiksel sonuçlara ulaşılabilecek hale getirilebilir. İşten ayrılma niyetinde etkili olan nedenler ayrıntılı olarak seçenekler şeklinde formda sunulabilir. Formdan gelen verilerin işlenmesi ve mülakata ait bilgilerin en kısa sürede bölüm yöneticileri ile paylaşılması gerekmektedir.

Çıkış mülakatına ilişkin sonuçlar aylık, 3 aylık ve 1 yıllık sürelerle üst yönetime raporlanmalıdır. Raporlamalarda işten ayrılan personelin bölümü, kıdemi, cinsiyeti gibi ana değişkenler üzerinden, çıkışı üzerinden etkili olan sebepler üzerinde durulmalıdır. Bu raporlamalarda benzerlik gösteren sebepler işletmede yaşanan ya da ileride yaşanacak sorunlara ilişkin ciddi ipuçları vermektedir.

3.3.2.Risklerin Belirlenmesi-Önlemlerin Alınması

Çıkış mülakatları, bir işletmenin insan kaynakları problemlerine ışık tutmakta ve bu problemler çözüldüğünde işe almak ve geliştirmek için para harcadığımız kişileri işletmede tutmanıza yardımcı olmaktadır. Ancak risklerin önceden belirlenmesi ve önlemlerin alınması çok önemlidir (Zweig, 1991, s. 272). Formlar üzerindeki verilerin girişlerinin yapılması ve raporlamaların ortaya çıkmasının ardından benzerlik gösteren ve tekrarlayan çıkış sebepleri işletmenin risklerini ortaya çıkarmaktadır. Bu riskleri belirlemek amacıyla geçmiş yıllarda gerçekleştirilen çıkış mülakatlarından da yararlanılabilir.

Çıkış mülakatları mevcut çalışanlar tarafından olumlu bir kültürün işareti olarak görülmektedir. Çünkü çıkış mülakatları sırasında toplanan geri bildirimlere ilişkin iyileştirici önlemlerin alınması, güçlü bir gelişme sürecini de beraberinde getirmektedir. Çıkış mülakatları, belirli hataları ve iyileştirme fırsatlarını belirlemek için mükemmel bir katalizördür (<http://careercruise.com/wp-content/uploads/whitepapers/ei.pdf>).

3.3.3.Aksiyon Planı Oluşturulması ve Uygulanması

Risklerin belirlenmesi ve önlemlerin alınması kararı sonrasında bir aksiyon planı oluşturulmalıdır. Bu aksiyon planında; risklere ilişkin çözüm yöntemleri ve oluşabilecek risklere ilişkin önlemlerin alınması değerlendirilmelidir. Bu sürece çalışanları da dahil edebilir, sorunun olduğu bölümlerdeki çalışanlardan da geri bildirimlerin alınması gerekmektedir. Bu tür çalışmalarda çalışanın bu süreçlere dahil edilmesi planın sürdürülebilirliğini etkileyecek ve kısa sürede sonuç alınması sağlayacaktır.

Çıkış mülakatlarında maddi sebeplere bağlı çıkışların artış gösteriyor olması ve işten ayrılan çalışanların rakip firmalarda işe başlıyor olması benchmarking yapma ihtiyacını gözler önüne seriyor olabilir. Bu sayede çevre şirketlerdeki ücretler gözden geçirilip, eksiklikler saptanabilir ve bu eksiklerin giderilmesi için maliyet çalışmaları yürütülebilir. Bir diğer örnek olarak ise; aynı bölümde gerçekleşen yönetici baskısı-

anlaşmazlık sebebiyle işten çıkışların artış göstermesi sonucunda, bölüm yöneticisi eğitimlerle desteklenebilir ve yaşanan sıkıntılara ilişkin iyileştirici çözümler sunulabilir. Çalışma koşullarındaki memnuniyetsizliklere ilişkin olarak öncelikle sorunlar saptanmalı ve bunun çözümüne ilişkin iyileştirici projelerde çalışanların görüşleri değerlendirilmelidir. Çalışanlar kendi çalışma alanlarını en iyi tanıyan ve eksikleri görenlerdir. İyileştirici projelerde söz haklarının olması hem onlara kendilerini değerli hissettirecek hem de projenin yürütülmesinde etkili olacaktır.

Günümüzde birçok firma yıllık bazda memnuniyet anketleri yapmakta ve eksik alanlara ilişkin çalışanlarla görüşmeler gerçekleştirmektedirler. Eğer bu alanlarda iyileştirmeler gerçekleştirilmez ise, bu eksiklikler işe alım ve eğitim için büyük çaba harcanan bir çalışanın çıkış mülakatı sürecinde tekrar ortaya çıkmaktadır.

4.Çıkış Mülakatının Dezavantaj ve Avantajları

Çıkış mülakatları hem dezavantaj hem de avantaj içermektedir (Jadhav, 2017, s. 40-41).

Dezavantajları:

- Güven kaynaklı olarak gerçekler açığa çıkmayabilir
- Verileri ölçmek zordur. Birçok görüşmeci farklı yerlerde mülakatlar yapmaktadır. Her biri kendi yorumlarını kendilerine söylenenlere yerleştirebilir, verileri akıllarında tazeyken kaydetmede başarısız olabilir ve kasıtsız olarak sonuçları yanlış sunabilir.

Avantajları:

- İşe alma ve yeniden eğitim maliyetlerinin düşürülmesi - Araştırmalar, çalışan devir hızının kuruluşlara yıllık maaşın ortalama 1,5 katına mal olabileceğini göstermektedir.
- Karda yaklaşık yüzde 11'lik önemli bir etki yaratabilir.
- Zamandan tasarruf sağlar. Değiştirme ve yeniden eğitimle uğraşmak için harcanan gereksiz zaman azalır. Şirket kültürünü yeniden oluşturmak, ekibin dinamiklerini yamalamak ve ayrılan çalışanın bıraktığı iş yükünü yeniden dağıtmak için harcanan zaman azalır.
- Potansiyel üretkenlik kayıplarında zamandan ve paradan tasarruf edilir. Önemli bir çalışan teslimat için büyük bir iş varken ayrıldığında ne olur? Kaybedilen zaman, üretkenlik kaybı ve muhtemelen kaybedilen siparişler ve kaybedilen müşteriler bu durumun uzun vadeli sonucu olabilir.
- Çalışanların gerçek ayrılma nedenleri belirlenir. Çıkış görüşmeleri, altta yatan gizli gündemleri ortaya çıkarmak için yararlı bir teşhis aracıdır ve uygunsuz çalışanın kararının tersine çevrilmesine katkıda bulunabilir.
- Dava riskini en aza indirebilir. Ayrılan çalışanın gelecekteki dava riskini en aza indirmek için tüm olası süreçlerin fesih sürecinde kapanmasını sağlamak giderek daha önemli hale gelmektedir.
- İş tanımı için temel bilgilerin toplanmasını sağlar. Deneyime sahip kişi, iş tanımını ve gerekli beceri ve yetenekleri iyileştirmek ve açıklığa kavuşturmak

için en iyi bilgi kaynağı olabilir. Bu gelişmiş anlayış, gelecekteki çalışan devir hızının azaltılmasına ve işe alım ve yedekleme planlamasının iyileştirilmesine katkıda bulunabilecektir.

- Gelecekteki işe yoğunlaşmayı sağlar. Yönetim, işten ayrılan çalışanlarla zaman geçirmek veya işe alma ve yeniden eğitimle zaman geçirmek yerine kuruluşun mevcut ve gelecekteki işlerine odaklanmak için zamandan tasarruf sağlar.
- Eğilimleri ve altta yatan örgütsel sorunları tanımlama ve yönetmeye olanak sağlar. Çıkış mülakatları, çalışan değişiminin nedeni olabilecek ve temelde yatan kurumsal sorunları hem belirlemek hem de altında yatan sonuçları yönetmek için mükemmel bir kaynaktır.
- Genel olarak işe alım ve seçim sürecinin gözden geçirilmesini sağlar. Çıkış mülakatları, ayrılan çalışanın işe alımda doğru kişi olmadığını veya yöneticinin iyi yönetim becerilerine sahip olamayabileceğini ve daha fazla eğitime ihtiyaç duyulabileceğini ortaya koyabilir.
- Ölçüm sistemlerinin uygulama başarısının tespit edilmesine yol açabilir. Bir organizasyon, uzman performans ölçüm ve geri bildirim sistemlerine sahip olduğunu düşünüyor olabilir. Ancak çıkış mülakatları, bunların düşünülen kadar iyi olmadığını belirleyebilir. Çıkış mülakatları, iyileştirmelerin nerede olumlu bir etkiye sahip olduğunu ölçmeye ve diğer iyileştirmelerin nerede gerekli olduğunu belirlemeye de yardımcı olabilir.

Sonuç

Günümüzün bilgi ve teknolojiye dayalı ekonomisinde, kalifiye çalışanlar ve becerikli insan gücü, kurumların başarısı için gün geçtikçe daha kritik öneme sahip hale gelmektedir. Bu bağlamda, her organizasyon ilişkilerini yeniden canlandırmak için yöneticiler ve çalışanlar anlamlı ve sonuç odaklı değerlendirmelerle yetenekli insan kaynağını korumaya çalışmalıdır. Bu noktada rekabet ortamında süreklilik ve sürdürülebilir sonuçlar için yüksek çalışan devir oranından kaçınmak yönetimlerin temel görevlerinden biridir. Bu sonuca ulaşmada kullanılacak önemli uygulamalardan biri, çıkış mülakatlarıdır. Çıkış mülakatları, çoğu işletme tarafından zaman ve emek kaybı olarak değerlendirilmesine ve tercih edilmemesine karşın gerek işten kendi isteği ile ayrılan gerekse işten çıkarılan çalışanların tıpkı işe alınırken yaşadıkları süreçte olduğu gibi karşılıklı bilgi alışverişine dayalı bir iletişim sürecidir. Çıkış mülakatları, hem işten ayrılan hem organizasyonda çalışmaya devam eden çalışanlar için hem de organizasyonun kendini hangi konularda geliştirmesi gerektiğini öğrenmesi için gereklilik ötesi bir zorunluluktur.

Çıkış mülakatının; (1) gönüllü feshilerin gerçek nedenlerini belirleme, (2) çalışanı organizasyon isterse kalmaya ikna etme, (3) yönetimin sorunlu alanları tanımlamasına ve kontroller oluşturmasına yardımcı olma, (4) isteksiz olarak ayrılan çalışanlara yöneltilen suçlamaları veya şikayetleri netleştirme, (5) referans ve iş değiştirme danışmanlığı sağlama, ve (7) eski bir çalışanı iyi niyetli olarak koruma benzeri görevleri olduğu belirtilmektedir (Johns, 2004, s.215). Nitekim, bu noktada göz ardı edilmemesi gereken şey, çalışma hayatının temel görevlerinden birinin hem birlikte çalışırken hem

de işten ayrılma sürecinde çalışanların hizmetleri hakkında ve geleceğe bakarken kendilerini iyi hissetmelerini sağlamaktır. Bir diğer ifade ile ayrılma kazanabilmektir. Taklit edilemeyen tek üretim faktörü olan insan kaynağını çalışma hayatından olumlu duygularla gönderebilmek hem kurum imajına hem de işveren markasına yapılabilecek en az maliyetli yatırımlardan biri olarak değerlendirilmelidir.

Öte yandan kişisel, örgütsel, yönetsel ve yasal gerekçeler ya da benzeri diğer nedenlere dayalı olarak sona erebilecek olan iş ilişkisi ve birliktelikte çıkış mülakatı, gerçek nedenleri anlamak, ortaya koymak, değerlendirmek ve gerekli düzenlemeleri hayata geçirebilmek fırsatı sağlamasının yanı sıra organizasyonda çalışmaya devam edenler açısından özellikle geriye kalanlar sendromu tarzı süreçlerin ve gelişmelerin sistematik olarak başarılı bir şekilde yönetilmesine de fırsat tanımaktadır. Görüşülen çalışanın tıpkı seçme ve yerleştirme sürecinde olduğu gibi kendisini rahat hissettiği bir ortam yaratıldığında, etkileşim karşılıklı olarak amaca hizmet eden sonuçları sunabilir.

Unutulmamalıdır ki, her bir çıkış mülakatı birçok yönden benzersizdir ve gizli gerçekleri iletişim yoluyla keşfeder. Çalışanın aktarmak istemeyebileceği ayrıntıları paylaşmasını sağlamak gerçekten de muazzam bir zorluktur. Bu noktada, yetenekli ve yetkin bir İnsan Kaynakları profesyoneline ihtiyaç vardır. Ayrılma nedenlerinin ve faktörlerinin araştırılması ve maliyetli işten ayrılmalar ile mücadele için gerçekçi bir plan oluşturulması, dikkate alınması gereken temel boyutlar olarak değerlendirilebilir. Çıkış mülakatı ile ilgili iletişim sadece ayrılmanın nedenlerini bilmekle sınırlı olmadığından aynı zamanda diğer önemli alanlar (tazminatla ilgili bilgiler, şikayet konuları, faydalar vb.) hakkında da girdi elde etmek için gerekli ve geçerlidir. Esaslı olarak göz ardı edilmemesi gereken nokta, çıkış mülakat verilerinin analiz edilerek ulaşılan bilgilerin uygulamada kullanıma gerekliliğidir.

KAYNAKÇA

- Adak, N. (2007). Kadınların ikilemi: İş ve aile yaşamı. *Sosyoloji Dergisi Ülgen Oskay'a Armağan Özel Sayısı (Hakemsiz)*, 137-152.
- Akyiğit, E. (2008). *İçtihatlı ve Açıklamalı 4857 sayılı İş Kanunu Şerhi*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Angel, H. L. and Perry J. L. (1981). An empirical assessment of organizational commitment and organizational effectiveness. *Administrative Science Quarterly*. 26 (1), 1-14.
- Arı Sağlam, G., Bal, H. ve Bal, E. (2010). İşe bağlılığın tükenmişlik ve işten ayrılma niyeti ilişkisindeki aracılık etkisi: Yatırım uzmanları üzerinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 143-166.

- Arslan, S. (2011). *İşverenin haklı nedenle fesih hakkı*. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Aydemir, M. (2007). *İşyerinde Cinsel Taciz*. Ankara: Ekin Yayınevi.
- Aydın, B. E. (2007). *Örgütlerde kariyer yönetimi, kariyer planlaması, kariyer geliştirmesi ve bir kariyer geliştirme programı olarak koçluk uygulamaları*. Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Denizli.
- Aytaç S. (2005). *Çalışma Yaşamında Kariyer Yönetimi Planlaması Geliştirilmesi ve Sorunları*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Aytaç, S. (2009). *Stresi Yönetimi El Kitabı İş Stresi: Oluşumu, Nedenleri, Başa Çıkma Yolları, Yönetimi*. Ankara: Labour Ministry-Çasgem.
- Baabu, M. S., Chebolu, R. M., and Balaji, S.G.(2011). Exit Interviews & Their Empanelment: The Current Scenario, Velu, R. (Ed.), SRM Management Digest, içinde (315-319) ISSN 0973-6905.
- Başaran, İ. E. (1998). *Örgütsel Davranış*. Ankara: Gül Yayınevi.
- Bayraktaroğlu, S. (2003). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Adapazarı: Sakarya Kitabevi.
- Baysal, U. (2011). *İş sözleşmesinin süreli feshinde işçinin yeterliliğine ilişkin geçerli sebepler*. Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Beğenirbaş, M. ve Çalışkan, A. (2014). Duygusal emeğin iş performansı ve işten ayrılma niyetine etkisinde kişilerarası çarpıklığın aracılık rolü. *Business and Economics Research Journal*, 5(2), 109-127.
- Bozkurt, T. ve Turgut, T. (1999). Çalışanların toplam kalite yönetim uygulamaları ile ilgili iş tatminleri ve kültürel sayıltıları arasındaki ilişkiler. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(2), 57-66.
- Brown, J. (2006). *Personnel Practices: Exit Interviews and Questionnaires*. ABD: Alexandria.
- Bunting, S. (2007) *The Interviewer's Handbook- Successful Interviewing Techniques for the Workplace*, USA:Kogan Page. ISBN-10 : 9780749449322 ISBN-13 : 978-0749449322
- Çakır, Ö. (2001). *İşe Bağlılık Olgusu Ve Etkileyen Faktörler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Çalık, Ş. (2005). *İş Sözleşmesinin Feshi ve İş Güvencesi*. İstanbul: Legal Yayınları.
- Çelik, N. (2010). *İş Hukuku Dersleri*. İstanbul: Beta.
- Çetin, C. ve Akyelli, N. (2020). Sanal kaytarma ve iş doyumu ilişkisi. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 41-59.
- Çetin, C. ve Bağcı Kurt, N. (2016). Mobbing ve sonuçlarından biri: Psikosomatik belirtiler. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(2), Aralık, 29-49.
- Çetin, C. ve Türkkanlı Girgin, G. (2020). Çalışmak için mi yaşıyoruz yoksa yaşamak için mi çalışıyoruz? Birey-örgüt uyumu ve iş-yaşam dengesi, nitel bir araştırma. *International Journal of Social, Political and Economic Research*, 7(2), 168-195.
- Chan, S.H., and Kuok, O. M. (2011). A study of human resources recruitment, selection, and retention issues in the hospitality and tourism industry in Macau. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 10(4), 421-441. <https://doi.org/10.1080/15332845.2011.588579>
- Çuhadar, M. T. (2008). The sectoral analyses of role conflict and role ambiguity with job satisfaction and organisational commitment: A study in the East Mediterranean Region. *Journal of J. Glob. Strat. Manag.*, 2, 108-119.
- Demir, F. (2009). *En Son Yargıtay Kararları Işığında İş Hukuku ve Uygulaması*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Denton, M., Zeytinoglu, I.U. and Davies, S. (2003). *Organizational Change and the Health and Well-Being of Home Care Workers*. SEDAP Research Paper No. 110, 1-140. McMaster University.
- Çevik, N. K. ve Korkmaz, O. (2014). Türkiye’de yaşam doyumu ve iş doyumu arasındaki ilişkinin iki değişkenli sıralı probit model analizi. *Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(1), 126-145.
- Duxbury, L. and Halinski, M. (2014). Dealing with the “Grumpy Boomers”: Re-engaging the disengaged and retaining talent. *Journal of Organizational Change Management*, 27(4), 660-676.
- Emir, N.M. ve Çetin, C. (2020). İnsan kaynakları yönetiminde işe alım. Gölen, Z., Unvan, Y.A. ve Özer, S. (Ed.). *İktisadi ve İdari Bilimlerde Akademik Çalışmalar içinde* (255-289), ISBN:978-9940-46-011-2.

- Eren, A. T. (2007). *Gönüllü işten ayrılmalar üzerine ekonometrik bir yaklaşım*. Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Feldman, D. and Hugh, A. (1986). *Managing Individual And Group Behavior in Organizations*. Auckland: Mcgraw-Hill International Book Company.
- Firth, L., Mellor, D. J., Moore, K. A. and Loquet, C. (2004). How can managers reduce employee intention to quit?. *Journal of Managerial Psychology*, 19(2), 170-187.
- Fynes, Jamie M. (2018). *Now that I'm gone, let me tell you how I feel: Former employees' perceptions of employer image and organizational attraction*. Degree Doctor of Philosophy Industrial-Organizational Psychology Clemson University, Tiger Prints.
- Göktaş, S. (2008). *İşe alım süreci ve bir uygulama*. Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Göral, R. (2006). *Büro Yönetimi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Helvacılar Yeşilbaş, P. (2018). *Yargıtay kararları ışığında işverenin işçinin ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan davranışları sebebiyle iş sözleşmesini haklı nedenle feshi*. Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Antalya.
- Hossain, S., Himi, S. T., and Al Ameen, J. (2017). Strategic use of exit interviews: The art of retention. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 2(4), 1-12. <https://doi.org/10.9734/AJEBA/2017/33095>.
- https://www.hr.upenn.edu/docs/default-source/pay-and-performance/exit-interview-guidelines-andquestionnaire.pdf?sfvrsn=b9128056_2
- <http://www.selcukener.av.tr/tag/esasli-noktalar/>
- <http://careercruise.com/wp-content/uploads/whitepapers/ei.pdf>
- İşık, S. (2006). *Performans değerlendirmesinin ücret yönetimi ile ilişkisi ve uygulamaya dair bir örnek*. Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- İşcan, Ö. F. ve Timuroğlu, M. K. (2007). Örgüt kültürünün iş tatmini üzerindeki etkisi ve bir uygulama. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1), 119-135.

- Jadhav, R.M., (2017). Exit interviews- a unique chance to analyze the opinions of departing employees. *Splint International Journal of Professionals: A Quarterly Peer Reviewed Multi-Disciplinary International Journal*, 4(6), Jun., 40-43.
- Jones, E., Chonko L., Rangarajan D. and Roberts J. (2007). The role of overload on job attitudes, turnover intentions, and salesperson performance. *Journal of Business Research*, (60), 663-671.
- Johns, R. (2004). The effectiveness of exit interviews in reducing employee turnover. *Proceedings of the 12 Annual IERA Conference*. 12. 215-219.
- Kalkandelen, H. (1972). *Personel Yönetimi ve Yönetimde Sistem ve İlkeler*. Ankara: Senyuva Matbaası.
- Kar, B. (2008). İşletme, işyeri ve işin gereklerinden kaynaklanan nedenlere dayalı fesihlerde yargısal denetim. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, (2), 101-129.
- Kaye, B. and Jordan, S. (2015). *Hello Stay Interviews- Goodbye Talent Loss- A Manager's Playbook*. Broadway: Berrett-Koehler Publisher.
- Keser, Hakan (2013). *Türk Kamu Sektöründe Bireysel İş İlişkileri*. 3.Bası, İzmir.
- Kılıç, K. C. ve Yener, D. (2015). Birey-örgüt ve birey-iş uyumunun çalışanların iş tutumlarına etkisi: Adana ilinde bankacılık sektöründe çalışanlar üzerine bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 161-174.
- Kılıç, R., Yumuşak, S. ve Yıldız, H. (2013). Banka çalışanlarının maruz kaldıkları bireysel ve örgütsel stres kaynakları arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 71-92.
- Korkmaz, A. ve Özkara, O. (2012). İşçi davranışlarının işverenin işten çıkarma kararı üzerindeki etkileri: Isparta ili örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(16), 207-222.
- Kök, S. B. (2006). İş tatmini ve örgütsel bağlılığın incelenmesine yönelik bir araştırma. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 291-310.
- Kumar, R, Jagdale, S. C., Garg, A. Ku., and Advani, J. Y. (2004). Understanding employee cycle through exit interviews- conceptual framework and case illustration. *South Asian Journal of Management*, 11(4), 1-24.
- Kumaş, H. ve Tozkoparan G. (2006). İşten çıkarma sürecinde çıkış mülakatları. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(4), 148-176.

- Kurtaiş, G.D.(2019). *Örgütsel bağlılığı açıklamada algılanan cam tavan etkisinin rolü*. Çankaya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Luthans, F. (1973). *Organizational Behaviour*. New York: Mc Graw Hill.
- Mathis, R. L., and Jackson, J. H. (2000). *Human Resources Management*. Minneapolis: West Publishing Company.
- Meyer, R.C., and Krug, J.L. (2007). *The Hiring Blueprint: Building Success One Person at a Time*. Massachusetts: HRD.
- Miao, Q., Newman, A., Sun, Y., and Xu, L. (2013). What factors influence the organizational commitment of public sector employees in China? The role of extrinsic, intrinsic and social rewards. *The International Journal of Human Resource Management*, 24(17), 3262-3280.
- Mollamahmutoğlu, H. (2006). *İş Hukuku*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Neal, J. G. (1989). Employee turnover and exit interview. *The Pennsylvania State University- Library Trends*, 38 (1), 32-39.
- Önder, A.S. (2011). *İşçinin iş sözleşmesinin haklı nedenle feshi*. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Özmen, R. (2003). *İş Kanunu ve İlgili Mevzuat*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Poyraz, K. ve Kama, B. (2008). Algılanan iş güvencesinin, iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerinin incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 143-164.
- Radjav, R.M. (2017). Exit interviews- a unique chance to analyze the opinions of departing employees. *Splint International Journal of Professionals*, IV(6), June, 40-43. ISSN: 2349-6045.
- Raziq, A., and Maulabakhsh, R. (2015) Republic impact of working environment on job satisfaction procedia economics and finance. 2. *Küresel İşletme, Ekonomi, Yönetim ve Turizm Konferansı*, 23, 717 – 725.
- Rubio, S., Diaz, E., Martín, J., and Puente, J. M. (2004). Evaluation of subjective mental workload: A comparison of SWAT, NASA- TLX, and workload profile methods. *Applied Psychology*, 53 (1), 61-86.
- Rusbelt, E. C., Farrell, D. Rogers, G., and Mainous, A. (1988). Impact of exchange variables on exit, voice, loyalty and neglect: An integrative model of responses to decline job satisfaction. *Academy of Management*, 31(3), 599-627.

- Salleh, R., Nair, M. S., and Harun, H. (2012). Job satisfaction, organizational commitment, and turnover intention: A case study on employees of a retail company in Malaysia. *International Journal of Social, Education*, 6(12), 702-709.
- Sekiguchi, T. (2004). Person-organization fit and person-job fit in employee selection: A review of the literature. *Academy of Human Resource Development International. Research Conference in the Americas*, 54(6), 179-196.
- Serrat, O. (2017). *Conducting Exit Interviews*. May Asian Development Bank.
- Silah, M. (2005). *Endüstride Çalışma Psikolojisi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Solmuş, T. (2004). *İş Yaşamında Duygular ve Kişilerarası İlişkiler*. İstanbul: Beta Basım.
- Sökmen, A. ve Sezgin Ceyhun, A.(2017). İş tatmini ve işten ayrılma niyetinin değerlendirilmesi: Otel işletmeleri sınır birim çalışanları üzerine bir araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5(2), 237-250.
- Süzek, S. (2017). *İş Hukuku*. İstanbul: Yetkin Yayınevi.
- Şen, N. (2017). İş hayatında psikolojik şiddet (mobbing): Trabzon örneği. *İmgelem-Altı Aylık Hakemli Beşeri Bilimler Dergisi*, 1(1), 135-151.
- Taş, H.Y., Demirdöğmez, M. ve Küçüköğlü, M. (2017). Geleceğimiz olan Z kuşağının çalışma hayatına muhtemel etkileri. *Uluslararası Toplum Araştırma Dergisi*, 7(13), 1031-1048.
- Tınar, M. Y. ve Ulusoy, T. (2017). Çalışma koşullarının insancaleştirilmesinde çalışan memnuniyeti anketinin rolü - uygulamadan bir örnek analizi. *Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi*, 5, 115-125.
- Torrington, D., and Hall, L. (1991) *Personnel Management: A New Approach* (2nd Ed). London: Prentice Hall.
- Ugboro, I., and Obeng, K. (2000). Top management leadership, employee empowerment, job satisfaction, and customer satisfaction in total quality management organizations: An empirical study. *Journal of Quality Management*, 5, 247-272.
- Ulucan Özkul, F. Almalı ve Özdemir, Z. (2011). *İşletmelerde Hile Riski Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.

- Uzun T. (2007). İnsan kaynakları yönetiminde etkin bir yöntem: Kariyer planlaması. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 5(2), www.isguc.org.
- Yarg. 9. HD. 20.09.2004, E.2004/4481, K.2004/19426
- Yarg. 9. HD, 18.09.1997, 2832/3140
- Yarg. 9. HD. 16.12.2008, E.2007/26126, K.2008/33762
- Yarg. 9. HD., 25.03.2008, E. 2007/31708, K. 2008/6384
- Yarg. 9. HD., 06.09.2004, E. 2004/623, K.2004/420
- Yarg. 9. HD., 27.09.2004, E. 2004/5522, 2003/19993
- Yarg. 9. HD., 08.04.2008, E. 2007/27829, K. 2008/7831
- Yarg. 9. HD., 18.03.2008, E. 2007/27584, K. 2008/ 5327
- Yarg. 9. HD., 09.03.2009, E. 2008/20570, K. 2009/6142
- Yarg. 9. HD., 05.05.2008, E. 2007/35834/11440
- Yenihan, B., Öner, M. ve Çift yıldız, K. (2014). İş stresi ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki: Otomotiv işletmesinde bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 5(1), 38-49.
- Zaim, S. (1992). *Çalışma Ekonomisi*. İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Zweig, M. C. (1991) *Human Resources Management The Complete Guidebook For Desing Firms*. Kanada: John Wiley And Sons.

Analysis of the Current Account Deficit Sustainability in Turkey

Türkiye’de Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliğinin Analizi

Zeynep Gizem CAN¹

Ufuk CAN²

ABSTRACT

This paper aims to examine the sustainability of current account deficit in Turkey using both annual and monthly data set covering the periods 1923-2019 and 2008:1-2020:8, respectively. The data set, which is divided into subperiods by considering the turning points of the Turkish economy, is analyzed through the traditional and breakpoint unit root tests, cointegration analysis and error correction models (ECM). The econometric findings reveal that the export and import series are cointegrated for all of subperiods, and that the current account deficit is sustainable in Turkey in a weak form. This study differs from other studies in the current literature on current account deficit in Turkey due to implementing miscellaneous econometric analysis in a comprehensive framework.

Keywords: Current account deficit, Cointegration analysis, Error correction model, Turkish economy.

Öz

Bu çalışma 1923-2019 ve 2008:1-2020:8 dönemlerini kapsayan veri setiyle Türkiye’de cari işlemler açığının sürdürülebilirliğini incelemeyi amaçlamaktadır. Türkiye ekonomisinin dönüm noktaları dikkate alınarak alt dönemlere bölünen veri seti çeşitli geleneksel ve yapısal kırılmalı birim kök testleri, eşbütünleşme analizleri ve hata düzeltme modeli ile analiz edilmektedir. Ekonometrik bulgular ihracat ve ithalat serisinin bütün alt dönemlerde eşbütünleşik olduğunu ve Türkiye’de cari işlemler açığının zayıf formda sürdürülebilir olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışma, çeşitli ekonometrik analizlerin kapsamlı bir çerçevede uygulanması nedeniyle, Türkiye’de cari açığın sürdürülebilirliği ile ilgili mevcut literatürdeki diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Cari işlemler açığı, Eşbütünleşme analizi, Hata düzeltme modeli, Türkiye Ekonomisi.

¹Çukurova University, YOK 100/2000 Scholar, gizem5387@hotmail.com (ORCID: 0000-0002-2852-4995)

²Central Bank of the Republic of Turkey, Çukurova University, INCEIF, ufuk_can0401@hotmail.com (ORCID: 0000-0002-5398-5769)

1. Introduction

Current account balance is the indicator which records a country's international transactions with the rest of the world over certain periods of time. This indicator, with the capital and financial accounts, constitute balance of payments. If the current account balance is negative, this is known as current account deficit (CAD). In other words, current account deficit arises when sum of revenues and current transfers is less than the expenses. The sustainability of the current account deficit is of paramount importance for sustainable economic growth and social welfare (Karunaratne, 2010; Chen, 2011; Insel and Kayikci, 2012).

The concepts of current account deficit sustainability has gained importance since the 1980s together with the domination of neoliberalist economics paradigm. The financial crises of the 1990s ensured that the CAD/GDP ratio was considered as a key indicator for determining economic fragility (Edison, 2003; Zanghieri, 2004). Especially for some developing countries such as Brazil, India, China, Mexico, Argentina, and Turkey CAD/GDP ratio created pressure on the exchange rate. CAD/GDP ratios exceeding 4-6% can be interpreted as a signal of an economic crisis (Dornbusch and Fischer, 1990; Freund, 2000; Karunaratne, 2010). High current account deficits, especially in developing countries, are considered as a leading indicator of a possible economic crises, therefore, it needs to be closely monitored (Milesi-Ferretti and Razin, 1996).

The remarkable increase in the current account deficit worldwide after the 2008 global financial crisis has led to significant concerns about economic stability in many other countries, notably the United States (US). Studies on the US (Cooper, 2001; Roubini, 2006) revealed that the sustainability of the current account deficit in the medium and long term is unlikely. Because, it has reached the extent that it could lead the world into a major financial crisis. It is articulated in different debates that the dollar could collapse if no measures were taken (Edwards, 2005). This view is based on the idea that if the increase in the current account deficit cannot be stopped, the US net international indebtedness will reach 100% of GNP. According to Herrmann and Jochem (2005), by 2007, the US current account deficit would have reached two-thirds of the global net external borrowing. If the deficit continues to remain at this level and grows, significant obstacles will arise for further monetary integration. In the face of the deficit of this magnitude, Roubini (2006) points out that some economists will need a new Bretton Woods regime. In addition, the current account deficit has been growing in recent years in most new European Union (EU) and other Eastern European countries. For example, the current account deficits of Spain and Portugal reached 10% of GNP (Blanchard, 2007).

The CAD/GDP ratio has been increasing since 2001, in parallel with conjectural developments in Turkey. This ratio was 3.5, 5.7 and 8.9 in 2003, 2006 and 2011, respectively. Then, it has been showing a downward trend recently due to rapid increases in the USD/TRY exchange rate. It was 5.9, 3.1 and -1.2 in 2013, 2016 and 2019, respectively. This has led to more intense discussions on the causes of the current account deficit in Turkey. These discussions are mainly focused on the exchange rate.

On the ground that the monetary targeting regime implemented with the transition to a Strong Economy Program, the inflation targeting regime ensured the valuation of the national currency. In such an economic setting where imports are cheaper in terms of residents, the current account deficit has increased. Therefore, in this economic model, deficit financing made it necessary to maintain a high real interest rate policy.

The aim of this study is to analyze the sustainability of Turkey's current account deficit by employing comprehensive econometric analysis with the data set covering 1923-2019 periods and subperiods. The rest of the paper is arranged as follows. Section 2 lays out the theoretical framework in detail. Section 3 describes the literature review. Section 4 specifies data set, methodology and findings, pursued by concluding remarks in last section.

2. Theoretical Framework

Different criteria have been developed to measure the sustainability of the current account deficit. The ratio of the current account deficit to GDP, the ratio of the budget deficit to GDP, the ratio of imports to GDP, the ratio of exports to GDP, the change in reserves, the change in capital flows and the ratio of the trade deficit to GDP are among these criteria (Akdis et al., 2006). Cointegration techniques examined the relationship between export and import variables also occupies an important place in the literature (Husted, 1992; Milesi-Ferretti and Razin, 1996).

Husted (1992) developed a method based on the work of Hakkio and Rush (1991) to test the sustainability of the current account deficit. Husted began its analysis with the following equation under the open economy assumption and budget constraint:

$$C_t = Y_t - I_t - r_t D_t^f \quad (1)$$

where C_t, Y_t, I_t, r_t and D_t^f show the total consumption of the public and private sector, income, investments, international interest rate and the level of the international borrowing at time t , respectively. The budget constraint can be set for all periods by iterating through Equation (1). The resulting intertemporal budget constraint can be written as:

$$D_t^f = \sum_{i=1}^{\infty} \mu_i (Y_{t+i} - C_{t+i} - I_{t+i}) + \lim_{i \rightarrow \infty} (\mu_i D_t^f) \quad (2)$$

where $\mu_i = \prod_{j=1}^i \frac{1}{1+r_{t+j}}$; i is the discount factor. The income of economic agents minus consumption and investment should be equal to the balance of foreign trade. Foreign trade balance can be expressed as:

$$Y_t - C_t - I_t = X_t - M_t = TB_t \quad (3)$$

where TB_t , X_t and M_t indicate trade balance, exports and imports at time t , respectively. When Equation (2) and Equation (3) are written together, the budget constraint becomes:

$$D_t^f = \sum_{i=1}^{\infty} \mu_i (TB_{t+i}) + \lim_{i \rightarrow \infty} (\mu_i D_t^f) \quad (4)$$

According to Equation (4), when the last period is neglected, the current value of foreign debts must be equal to the present value of the trade balance in the next period. If the current value of foreign debt is greater than the present value of the trade balance in the future, the current account balance cannot be sustained. Hakkio and Rush (1991) and Husted (1992) have arranged the Equation (4) with the assumption that the international interest rate (r) is constant as follows:

$$M_t + r_t D_t^f = X_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{\Delta X_{t+i} - \Delta Z_{t+i}}{(1+r)^{i-1}} \right) + \lim_{i \rightarrow \infty} \left(\frac{D_{t+i}^f}{(1+r)^{i-1}} \right) \quad (5)$$

where $Z_t = M_t + (r_t - r) D_t^f$. In Equation (5), when X_t is subtracted from both sides of the equation and multiplied by two sides (-1), the equation becomes:

$$CA_t = X_t - M_t - r_t D_{t-1}^f = \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{\Delta X_{t+i} - \Delta Z_{t+i}}{(1+r)^{i-1}} \right) + \lim_{i \rightarrow \infty} \left(\frac{D_{t+i}^f}{(1+r)^{i-1}} \right) \quad (6)$$

Hakkio and Rush (1991) and Husted (1992) stated that X_t and Z_t can be written as follows with the first order stationary process ($I(1)$) assumption.

$$X_t = a_1 + X_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (7)$$

$$Z_t = a_2 + Z_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (8)$$

In this case the equation (6) can be written as:

$$X_t = a + MM_t - \lim_{i \rightarrow \infty} \left(\frac{D_{t+i}^f}{(1+r)^{i-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (9)$$

where $MM_t = M_t + r_t D_{t-1}^f$, $a = \frac{1+r}{r} (a_1 - a_2)$ and $\varepsilon_t = \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{\varepsilon_{1t} - \varepsilon_{2t}}{(1+r)^{i-1}} \right)$. In the long run, this part is negligible because of $\lim_{i \rightarrow \infty} \left(\frac{D_{t+i}^f}{(1+r)^{i-1}} \right) = 0$. Finally, the equation (9) can be simply stated as:

$$X_t = a + \beta MM_t + \varepsilon_t \quad (10)$$

The sustainability of the current account deficit becomes conditional on the fact that the correlation coefficient β is equal to one, provided that X_t and MM_t series are cointegrated (Husted, 1992). If β is smaller than one, the sustainability hypothesis is violated. That's to say, if the country's foreign exchange outflows are greater than its foreign exchange revenues, it means the current account deficit is unsustainable. This condition was developed by Quintos (1995). He also stated that current account deficits are sustainable in strong form when β is equal to one, and in weak form when β is between zero and one.

3. Literature Review

Studies on the sustainability of the current account deficit in the literature are classified into two categories: First, studies comparing current account balance and optimality as to intertemporal budget constraint approach; second, works questioning the long term relationship between export and import data. Milesi-Ferreti and Razin (1996) and Edwards (2000) are among the pioneering studies on the sustainability of the current account deficit based on the intertemporal budget constraint. By following the theoretical framework in the pioneering studies, Ghosh and Ostry (1995), Ostry (1997), Callen and Cashin (1999) and Makrydakis (1999), compared the current and optimal current balances by econometric models in order to find out whether the current balance is sustainable.

The second type of study focuses on the long-term relationship of export and import data of countries, or the stationarity of the CAD/GDP ratio. Karunaratne (2010) found that current account deficits in Australia during the period 1959-2007 were sustainable and that the sustainability would be risky if the CAD/GDP ratio exceeded 6% by the help of Engle-Granger (EG) cointegration analysis. With analyses of the Markov Chain and Monte Carlo simulation in the period 1961-2008, Takeuchi (2010) concluded that the current account deficit of US was high and that its sustainability was risky. However, he stated that the current account deficit would become sustainable only if the value of the dollar declines. Holmes et al. (2011) indicated that the sustainability of the current account deficit in India increased in the post-1991 period with generalized least squares (GLS) and vector error correction (VEC) models within 1950-2003 period. Using GLS and Markov switching methods, Chen (2011) failed to reach the sustainability of current account deficit for OECD countries in the period 1970-2009. Greenidge et al. (2011) concluded that the current account deficit for the period 1960-2006 was sustainable in the Barbadian economy, using the Johansen cointegration technique.

There are many studies in Turkey based on the intertemporal budget constraint approach. The International Monetary Fund (IMF) applied a similar method in its 1998 report, and stating that the current balance in Turkey closely followed the optimal current balance in the period 1970-1997. Akcay and Ozler (1998) examined the period 1987-1996 and stated that current account deficits in Turkey were more than normal but

would not create a significant problem. Selcuk (1997) argued that this model was insufficient to explain the current balance dynamics due to the lack of full capital mobility, which is one of the main assumptions of the intertemporal budget constraint approach, and concluded that current account deficits in Turkey were unsustainable and that optimal borrowing could not be achieved. In addition, examples of studies questioning the long-term relationship between the data revealing the current account deficit were carried out. While Yucel and Yanar (2005) pointed out the current account deficit is unsustainable, Yamak and Korkmaz (2007), Peker (2009), Gocer and Mercan (2011) concluded that the current account deficit is sustainable in weak form. Insel and Kayikci (2012) stated the income elasticity of imports is 2.24 and that the current account deficit is an inevitable consequence of high economic growth. Apart from the aforementioned works, the detailed literature review on sustainability of CAD in Turkey is as follows.

Table 1. Literature Review on Sustainability of CAD in Turkey

| Authors | Period | Methodology | Findings |
|-----------------------------|-----------|---------------|------------------|
| Kalyoncu (2005) | 1987-2002 | Johansen | Sustainable |
| Babaoglu (2005) | 1987-2004 | VAR | Not Sustainable |
| Akgul, Koc and Koc (2007) | 1992-2006 | Markov | Weak Sustainable |
| Ongan (2008) | 1980-2005 | Johansen | Not Sustainable |
| Ozer and Coskun (2011) | 2002-2010 | Johansen | Weak Sustainable |
| Sahbaz (2011) | 2001-2011 | Johansen | Weak Sustainable |
| Gocer (2013) | 1996-2012 | Johansen&VECM | Weak Sustainable |
| Acikgoz and Caglayan (2014) | 1992-2011 | EG&ARDL | Weak Sustainable |
| Altunoz (2014) | 1994-2013 | Johansen | Weak Sustainable |
| Akayir and Albeni (2016) | 1992-2010 | EG&DOLS | Weak Sustainable |
| Turan et al. (2016) | 1987-2014 | EG | Not Sustainable |
| Turk and Sahin (2018) | 2000-2016 | Johansen | Not Sustainable |
| Yıldız (2020) | 1987-2018 | Fourier&FMOLS | Weak Sustainable |

Notes: Johansen, VAR, Markov, VECM, EG, ARDL, DOLS, Fourier and FMOLS denotes Johansen cointegration analysis, vector autoregressive models, Markov switching regimes analysis, vector error correction models, Engle-Granger cointegration analysis, dynamic ordinary least squares models, Fourier cointegration analysis and fully modified ordinary least squares analysis, respectively.

4. Data Set, Methodology and Findings

4.1. Dataset

The data set are compiled from TURKSTAT covering 96 annual observations in the period 1923-2019. The import and export data are in US dollars. The movements of export and import data and their logarithms over time are included in Figure 1.

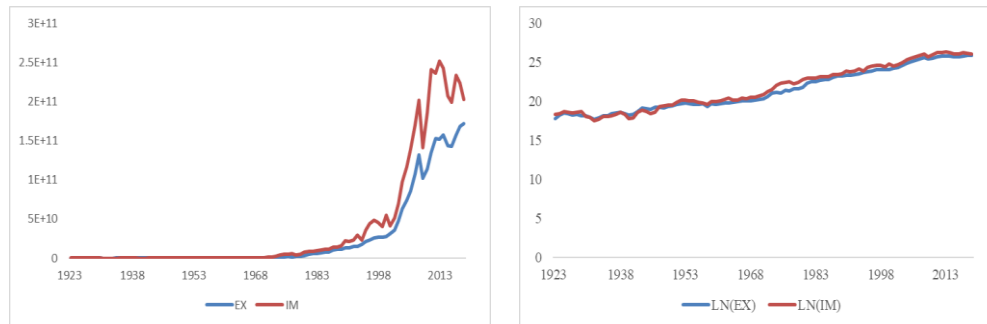


Figure 1. Export and Import Data

Hereafter, logarithmized values of export and import data are used. As seen in Figure 1, export and import data act in harmoniously with each other. Table 1 contains descriptive statistics for the first differences in export and import data. Jarque-Bera Test statistics show that the volatility in import data is higher than the volatility in export data. They are normally distributed at 5% critical value.

Table 2. Descriptive Stats

| | LN(EX) | LN(IM) |
|---------------------------|--------|--------|
| Mean | 21.36 | 21.68 |
| Standard Deviation | 2.661 | 2.828 |
| Skewness | 0.352 | 0.215 |
| Kurtosis | 1.689 | 1.663 |
| Jarque-Bera | 8.951 | 8.302 |
| Probability | 0.011 | 0.016 |

As to the correlation between the export and import data, there is a positive and very strong relationship between export and import data when the changes for annual periods are taken into account.

Table 3. Correlation Matrices

| | LN(EX) | LN(IM) | Δ LN(EX) | Δ LN(IM) |
|-----------------|--------|--------|-----------------|-----------------|
| LN(EX) | 1.000 | 0.994 | | |
| LN(IM) | 0.994 | 1.000 | | |
| Δ LN(EX) | | | 1.000 | 0.559 |
| Δ LN(IM) | | | 0.559 | 1.000 |

Note: Δ denotes the first difference operator.

4.2. Methodology

In order to analyze the sustainability of the current account deficit in Turkey, it is necessary to question the existence of a long-term relationship between the export and import series. To clarify our analysis, the data must be divided into subperiods which are determined by Boratav (2008). In his book, the economic history of Turkey is divided by subperiods. In this paper, the annual data set which covers the periods 1923-2019 is divided into the periods 1923-1958, 1959-1979 and 1980-2019. In order to make more reliable policy recommendations, the monthly data set which spans the periods from 2008:1 to 2020:8 is also analyzed. Boratav (2008) describes the years 1958 and 1979 as turning points in the Turkish economy.

As to econometric analysis, it is firstly necessary to determine the stationary levels of the series with traditional and breakpoint unit root tests. Stationary means that the mean, variance, and autocovariance of a variable are constant over time. In this regard, the effect of shocks in stationary series disappears in the short term, but shocks in non-stationary series create permanent effects. Cointegration analysis only allows you one to examine the long-term relationships of stationary series of the same order. If two or more time series are not stationary themselves, but a linear combination of them is stationary, it can be said that these series are cointegrated. After the stationary analysis, the cointegration relationship between the series is examined by cointegration tests that take into account single-equation and structural breaks. It should be noted here that although the series is not stationary over a long period, breaks caused by various shocks can affect the stationary levels. Therefore, the analysis needs to be expanded by taking into account the presence of structural breaks. Lastly, with the help of error correction models, the sustainability of current account deficit is analyzed for all subperiods.

4.3. Findings

4.3.1 Stationary and Cointegration Analyses

The stationary levels of the variables used must be determined before conducting cointegration techniques. Therefore, Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Ng-Perron

(NP) traditional unit root tests have been referenced¹. Table 4 shows that the export and import data have a unit root at the level, and they fulfill the condition of stationarity if the first differences are taken.

Table 4. Traditional Unit Root Tests

| Periods | Variables | Tests | Level | | 1 st Difference | |
|---------------|-----------|-------|--------------|------------|----------------------------|--------------|
| | | | C | C&T | C | C&T |
| 1923-2019 | LN(EX) | ADF | 0.59 (0) | -1.89 (0) | -9.22 (0)* | -9.37 (0)* |
| | | NP | 1.84 (0) | -3.28 (0) | -4.76 (2)* | -21.3 (1)* |
| | LN(IM) | ADF | 0.46 (0) | -2.84 (0) | -8.06 (1)* | -8.13 (1)* |
| | | NP | 1.49 (0) | -5.15 (0) | -74.7 (1)* | -73.4 (1)* |
| 1923-1958 | LN(EX) | ADF | -1.33 (0) | -1.83 (0) | -4.64 (0)* | -4.57 (0)* |
| | | NP | -0.54 (0) | -6.88 (0) | -11.8 (0)** | -13.6 (0) |
| | LN(IM) | ADF | -0.54 (2) | -2.05 (2) | -5.54 (1)* | -5.57 (1)* |
| | | NP | -1.10 (2) | -4.55 (2) | -45.3 (1)* | -43.1 (1)* |
| 1959-1979 | LN(EX) | ADF | 0.83 (1) | -1.19 (1) | -7.89 (0)* | -7.96 (0)* |
| | | NP | -1.82 (3) | -4.87 (0) | -26.0 (3)* | -22.7 (3)* |
| | LN(IM) | ADF | -0.27 (0) | -1.34 (0) | -4.45 (0)* | -4.30 (0)** |
| | | NP | 0.76 (0) | -3.00 (0) | -8.11 (0)** | -19.2 (0)** |
| 1980-2019 | LN(EX) | ADF | -2.49 (0) | -2.24 (0) | -5.23 (0)* | -5.71 (0)* |
| | | NP | 0.65 (1) | -5.25 (0) | -17.5 (0)* | -17.1 (0)*** |
| | LN(IM) | ADF | -1.64 (0) | -1.99 (0) | -7.16 (0)* | -7.42 (0)* |
| | | NP | 0.66 (0) | -8.96 (0) | -28.0 (0)* | -22.6 (0)** |
| 2008:1-2020:8 | LN(EX) | ADF | -1.80 (3) | -2.68 (3) | -9.02 (3)* | -8.98 (3)* |
| | | NP | -4.52 (3) | -64.0 (0)* | -18.8 (3)** | -64.6 (0)* |
| | LN(IM) | ADF | -2.59 (0)*** | -2.68 (0) | -17.50 (0)* | -10.50 (1)* |
| | | NP | -11.24 (0) | -13.68 (0) | -66.7 (1)* | -66.4 (1)* |

Notes: (1) The critical values are obtained from MacKinnon (1996) for ADF test and from Ng and Perron (2001) for NP test. The critical values of 1% and 5% significance levels in ADF test are -3.503 and -2.893 for models with only intercept, while -4.060

¹ The ADF test (Dickey and Fuller, 1979, 1981) is $\Delta x_t = \delta + \beta t + \alpha x_{t-1} + \sum_{i=1}^k \gamma_i \Delta x_{t-i} + u_t$, where Δ , x_t , δ , β and u_t represent the first difference operator, the dependant variable, the constant term, the coefficient of trend (t) and the white noise error term. The rejection of the null hypothesis ($\alpha = 0$) means the x_t series is stationary. The NP test (Ng and Perron, 2001) is performed by taking into account the x_t series, extracting of trend, and the MZ_α statistic which is obtained by PP test developed by Phillips and Perron (1988).

and -3.459 for models with intercept and trend, respectively. These critical values are, respectively, -13.80 and -8.10, -23.80 and -17.30 for NP test. (2) The values in parenthesis represent the optimal lag length. (3) *, ** and *** indicate the null hypothesis is rejected at 1, 5 and 10 % significance levels.

Engle-Granger (EG), Phillips-Ouliaris (PO), Park and Hansen tests are implemented whether there is a long-term relationship between non-stationarity variables at the level, primarily based on the estimation of a single equation. According to the EG and PO test results put forth at Table 5, the null hypothesis that there is no cointegrated relationship between export and import data is rejected at the different significance levels. Also, Park and Hansen tests supports the aforementioned relationship between the variables in case of deterministic cointegration and stochastic trend.

Table 5. Single Equation Cointegration Tests

| Periods | Tests | Value | Tests | Value | |
|---------------|-------|----------|--------|-----------------|---------|
| 1923-2019 | EG | <i>t</i> | Park | <i>H</i> (0, 1) | 0.092 |
| | | <i>z</i> | | <i>H</i> (1, 2) | 24.34* |
| | PO | <i>t</i> | Hansen | <i>Lc</i> | 0.910* |
| | | <i>z</i> | | | |
| 1923-1958 | EG | <i>t</i> | Park | <i>H</i> (0, 1) | 29.97* |
| | | <i>z</i> | | <i>H</i> (1, 2) | 33.30* |
| | PO | <i>t</i> | Hansen | <i>Lc</i> | 0.40*** |
| | | <i>z</i> | | | |
| 1959-1979 | EG | <i>t</i> | Park | <i>H</i> (0, 1) | 7.19* |
| | | <i>z</i> | | <i>H</i> (1, 2) | 17.80* |
| | PO | <i>t</i> | Hansen | <i>Lc</i> | 0.22 |
| | | <i>z</i> | | | |
| 1980-2019 | EG | <i>t</i> | Park | <i>H</i> (0, 1) | 7.43* |
| | | <i>z</i> | | <i>H</i> (1, 2) | 7.65** |
| | PO | <i>t</i> | Hansen | <i>Lc</i> | 0.18 |
| | | <i>z</i> | | | |
| 2008:1-2020:8 | EG | <i>t</i> | Park | <i>H</i> (0, 1) | 0.09 |
| | | <i>z</i> | | <i>H</i> (1, 2) | 1.04 |
| | PO | <i>t</i> | Hansen | <i>Lc</i> | 0.33 |
| | | <i>z</i> | | | |

Notes: (1) In all four tests, the relationship between export and import data is estimated by the fully adjusted least squares (FMOLS) method. (2) In the EG test, the optimal lag length is determined with the help of the Schwarz Information Criterion. In the PO test, the Bartlett Kernel Spectral estimation method is used. The bandwidth is determined by the Newey-West method. (3) The tables developed by MacKinnon (1996) for the EG

and PO cointegration tests and Hansen (1992) for the Hansen cointegration test is taken into account. (4) *, ** and *** indicate the null hypothesis is rejected at 1, 5 and 10 % significance levels.

4.3.2 Stationary and Cointegration Analyses with Structural Break(s)

The results of the unit root tests and cointegration tests in Table 3, 4 and 5 are obtained under the assumption that there is no structural breakpoints in the Turkish economy during the subperiods covered. However, as shown in Figure 1, many of economic turbulences such as economic and political crisis of 1958, 1980 and 2008 have significantly affected export and import data through the exchange rate shocks. Therefore, the possible effects of these developments on the unit root and cointegration analyses should be made clear, in case they may change the results obtained. In this context, Zivot-Andrews (ZA) and Lumsdaine-Papell (LP) unit root tests are implemented where structural breakpoints could be determined exogenously². The results of the ZA and LP unit root tests, which allows one and two structural breaks, respectively, are given in Table 6. Although this two unit root tests reveal that the export and import data are stationary at first difference. Furthermore, it is remarkable that the break periods are in line with the political and economic problems in Turkey.

² In the LP test (Lumsdaine and Papell, 1997), the models allowing two structural breaks in the constant $\Delta x_t = \delta + \beta t + ax_{t-1} + \theta DU1_t + \omega DU2_t + \sum_{i=1}^k \gamma_i \Delta x_{t-i} + u_t$; allowing two structural breaks in the constant and one structural break in the time trend $\Delta x_t = \delta + \beta t + ax_{t-1} + \theta DU1_t + \mu DT1_t + \omega DU2_t + \sum_{i=1}^k \gamma_i \Delta x_{t-i} + u_t$; and which allows two structural breaks both constant and time trend $\Delta x_t = \delta + \beta t + ax_{t-1} + \theta DU1_t + \mu DT1_t + \omega DU2_t + \varphi DT2_t + \sum_{i=1}^k \gamma_i \Delta x_{t-i} + u_t$ is estimated, which $\Delta, x_t, DU1, DU2, DT1, DT2, \delta, \beta, \theta, \mu, \omega, \varphi$ and u_t represent the first difference operator, the dependant variable, the dummy variables indicating structural breaks in constant and trend, the intercept, the time trend coefficient, the coefficient of dummy variables and white noise error term, respectively. $t = 1, 2, \dots, T$ shows the time and TB_1 and TB_2 ($1 < TB_1, TB_2 < T$) indicate structural break periods. When $t > TB_1, TB_2$; $DU1_t, DU2_t = 1$, in the other cases $DU1_t, DU2_t = 0$; when $t > TB_1, TB_2$; $DT1_t = t - TB_1$ and $DT2_t = t - TB_2$, otherwise $DT1_t, DT2_t = 0$. The rejection of the null hypothesis of $a = 0$ in the ZA and LP tests mean the x_t series is stationary with structural breaks.

Table 6. ZA and LP Tests

| Periods | Tests | | C | | T | | C&T | | |
|---------------|-----------|--------|---------|-------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
| | | | t-stats | Date(s) | t-stats | Date(s) | t-stats | Date(s) | |
| 1923-2019 | LN(EX) | ZA | -3.22 | 1980 | -2.93 | 1959 | -3.26 | 1954 | |
| | | LP | -3.94 | 1953 1979 | -3.82 | 1968 1982 | -4.48 | 1941 1971 | |
| | LN(IM) | ZA | -4.35 | 1973 | -3.05 | 1959 | -3.74 | 1972 | |
| | | LP | -4.32 | 1971 2001 | -3.48 | 1965 1977 | -5.06 | 1941 1971 | |
| | 1923-1958 | LN(EX) | ZA | -3.51 | 1942 | -3.26 | 1932 | -3.86 | 1941 |
| | | | LP | -3.25 | 1942 1945 | -3.52 | 1941 1944 | -3.48 | 1941 1954 |
| LN(IM) | | ZA | -4.22 | 1941 | -3.03 | 1952 | -3.36 | 1937 | |
| | | LP | -3.60 | 1941 1946 | -4.21 | 1937 1952 | -4.46 | 1937 1952 | |
| 1959-1979 | LN(EX) | ZA | -2.06 | 1971 | -2.43 | 1974 | -2.24 | 1971 | |
| | | LP | -2.94 | 1971 1974 | -3.32 | 1968 1974 | -3.28 | 1968 1971 | |
| | LN(IM) | ZA | -1.84 | 1966 | -3.94 | 1971 | -3.46 | 1971 | |
| | | LP | -2.02 | 1964 1971 | -4.06 | 1966 1971 | -3.60 | 1966 1974 | |
| 1980-2019 | LN(EX) | ZA | -2.23 | 1984 | -2.49 | 2009 | -3.96 | 2002 | |
| | | LP | -3.64 | 1999 2012 | -3.97 | 1988 2011 | -4.74 | 2002 2009 | |
| | LN(IM) | ZA | -2.23 | 2014 | -4.47 | 2004 | -3.57 | 2002 | |
| | | LP | -4.27 | 1989 2002 | -3.58 | 1989 2004 | -4.22 | 1984 2012 | |
| 2008:1-2020:8 | LN(EX) | ZA | -3.93 | 2011:3 | -3.61 | 2013:3 | -3.78 | 2010:10 | |
| | | LP | -3.94 | 2010:11 2019:5 | -4.52 | 2009:4 2012:1 | -3.48 | 2010:9 2017:6 | |
| | LN(IM) | ZA | -4.17 | 2010:3 | -3.58 | 2012:4 | -4.50 | 2010:3 | |
| | | LP | -4.29 | 2009:7 2019:3 | -3.98 | 2011:5 2017:4 | -4.13 | 2010:7 2017:8 | |

Notes: (1) Critical values are taken from tables developed by Zivot and Andrews (1992) for the ZA test, Lumsdaine and Papell (1997) for the LP test. The critical values at 1% and 5% significance levels in the ZA test are -5.34 and -5.80 for the model with break in the constant (C), -5.93 and -4.42 for the model with break in the trend (T), -5.57 and -5.08 for the model with break in the trend with the constant (C&T), respectively. The critical values for the LP test are -7.34 and -6.82; -7.24 and -6.65, -7.34 and -6.82, respectively. (2) The values in parentheses indicate the optimal lag length determined by Schwarz Information Criterion.

ZA and LP test results show that the series are stationary at first difference, not at the level in case of one or two breaks. This justifies that the single equation cointegration models are sufficient. However, comparing results by adding system-based (VAR) models next to single equation models is not the right approach. Because single equation models and VAR models use different estimation methods and are based on different assumptions, they cannot be compared directly. For this reason, there is no need to use the Johansen and Saikkonen-Lütkepohl methods to determine the cointegration rank, because there is already no more than one cointegrated vector between two variables, and the rank cannot be greater than one.

In case of structural breaks, the results of the EG, PO, Park and Hansen tests are suspicious. Therefore, the Gregory-Hansen (GH) cointegration test, in which the breaks are determined endogenously, is applied³. As stated at Table 7, a long-term relationship between export and import data is found only the model with regime change.

³ GH cointegration test (Gregory and Hansen, 1996) is based on estimation of models, allowing break in constant $x_{1t} = \delta_1 + \delta_2\varphi_{t\tau} + ax_{2t} + u_t$; containing the time trend and allowing break in constant $x_{1t} = \delta_1 + \delta_2\varphi_{t\tau} + \beta t + ax_{2t} + u_t$ and allowing scrutiny of regime change $x_{1t} = \delta_1 + \delta_2\varphi_{t\tau} + \beta t + a_1x_{2t} + a_2x_{2t}\varphi_{t\tau} + u_t$, where $x_{1t}, x_{2t}, \delta_1, \delta_2, a, a_1, a_2, \beta$ and u_t represent the variables, the constant term before structural break and the change made by structural break in constant term, the coefficient vector of explanatory variables, the cointegration vector before regime change and the change made by regime change in the cointegration vector, the coefficient of trend (t) and white noise error term. $\varphi_{t\tau}$ is a dummy variable that takes a value of one while $t > \gamma\tau$ and zero in other cases, while the coefficient τ between 0 and 1 represents the period during which the structural break occurred. In the GH cointegration test, three models are estimated for each τ value and the ADF unit root test is applied to the error terms. Accordingly, the minimum value of the test statistic is accepted as the structural break. If the absolute value of test statistic is greater than the critical value, the null hypothesis is rejected that is no cointegrated relationship between the variables.

Table 7. GH Tests

| Periods | C | | C&T | | RC | |
|---------------|-------------|--------|-------------|--------|---------------|---------|
| | t-stats | Date | t-stats | Date | t-stats | Date |
| 1923-2019 | -4.87 (0) | 1948 | -3.71 (0) | 1948 | -6.26 (0)* | 1979 |
| 1923-1958 | -4.27 (0) | 1950 | -5.36 (0)** | 1947 | -9.27 (0)* | 1939 |
| 1959-1979 | -3.86 (0) | 1969 | -5.15(0) | 1971 | -8.26 (0)* | 1971 |
| 1980-2019 | -4.41 (0) | 2004 | -3.25(0) | 2002 | -9.92 (1)* | 1984 |
| 2008:1-2020:8 | -5.11 (1)** | 2013:5 | -4.63 (1) | 2011:7 | -11.8 (0)* | 2009:11 |

Notes: (1) Critical values are taken from tables developed by Gregory and Hansen (1996). The critical values of GH test at 1% and 5% significance levels are -5.44 and -4.92 for break in constant (C); -5.80 and -5.29 for break in constant and trend (C&T); -5.97 and -5.50 for regime change model (RC). (2) The values in parentheses indicate the optimal lag length determined by Schwarz Information Criterion. (3) * and ** display the null hypothesis is rejected at 1 and 5 % significance levels.

4.3.3. Error Correction Model

Both Table 5 and 7 show that the export and import data are cointegrated. The relationship between these two series is estimated by error correction model by taking break periods displayed by the GH regime change model shown in Table 7 into account. Table 8 displays that all of long term coefficients of independent variable and error correction term are significant both economically and statistically.

Table 8. Error Correction Model

| Periods | Dependent Variable: LN(EX) | | |
|---------------|----------------------------|---------------|-------------------|
| | LN(IM) | C | ECT ₋₁ |
| 1923-2019 | 0.95 (0.12)* | 0.91 (0.45)** | -0.25 (0.02)* |
| 1923-1958 | 0.74 (0.19)* | 4.74 (1.69)* | -0.40 (0.09)* |
| 1959-1979 | 0.76 (0.18)* | 4.69 (1.60)* | -47.8 (0.26)* |
| 1980-2019 | 0.98 (0.22)* | 0.13 (0.57) | -0.51 (0.07)* |
| 2008:1-2020:8 | 0.85 (0.10)* | 3.17 (2.24) | -0.46 (0.06)* |

Notes: (1) ECT₋₁ denotes error correction term. (2) The values in parentheses indicate the standard errors. (3) * and ** show the null hypothesis is rejected at 1, 5 and 10 % significance levels.

Table 8 exhibits that the current account deficit in Turkey is sustainable in weak form. In the period 1923-2019, the export/import coverage ratio is close to one. From 1980 to present, an implicit export-led growth model has been applied in Turkey. Liberalization

of foreign trade, transition to floating exchange regime, positive impact on international competitiveness of serious devaluations after the crises of 1994, 1997, 2001 contribute to the current account balance after 1980. In the post-2008 period, when the global financial crisis broke out, the USD/TL exchange rate fell until FED's tapering decision in 2013. Its negative impact on the foreign trade balance has been evident. The impact of serious exchange rate fluctuations in 2018 and 2020 on the foreign trade balance will only be seen in the following periods.

5. Conclusion

The current account deficit ranks first among the main macroeconomic problems not only in Turkey but also in many developed and developing countries. Especially with the recent global financial crisis, the CAD/GDP ratio has started to be followed more seriously by policymakers and academics. Today, the most important reason underlying trade and exchange rate wars are the desire of countries to become advantageous in foreign trade and the idea of closing their current account deficits.

In this study, the sustainability of the current account deficit, which is one of the chronic problems of the Turkish economy, is investigated using unit root tests, cointegration analysis and error correction model using annual data for the period 1923-2019 and monthly data for the period 2008:1-2020:8. Applying the intertemporal budget constraint model developed by Husted (1992), a strong relationship between export and import data is found. The fact that the export/import coverage ratio is smaller than one indicates the current account deficit in Turkey is sustainable in weak form and the results is in line with Gocer (2013) and Yildiz (2020) studies. In order to sustain it in strong form or close, reducing the share of imported inputs in the production, granting incentives to exporting firms, the implementation of policies of export promotion and import substituted production should be supported and encouraged.

References

- Acikgoz, S., & Akcağlayan, A. (2014). Türkiye'de Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliği. *Ege Academic Review*, 14(1).
- Akay, C., & Ozler, S. (1998). Current Account Position of the Turkish Economy: Is There Any Cause for Concern?. *Boğaziçi Journal Review of Social, Economic and Administrative Studies*, 12(1), 39-53.
- Akcayir, O., & Albeni, M. (2016). Impact of Credit Expansion on the Current Account Deficit in Turkey: Bound Test Approach. *Çankırı Karatekin University, Journal of The Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 6(1), 557-583.
- Akdis, M., Peker, O., & Gormus, S. (2006). Is the Turkish Current Account Deficit Sustainable? An Econometric Analysis.

- Akgul, I., Koc, S., & Koc, S. O. (2007). Cari İşlemler Dengesi Rejim Değişim Modelleri ile Modellenebilir mi? 8. *Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi*, 24-25.
- Altunoz, U. (2014). Cari Açık Sorununun Temel Nedenleri ve Sürdürülebilirliği: Türkiye Örneği.
- Babaoglu, B. (2005). Türkiye’de Cari İşlemler Dengesi Sürdürülebilirliği. *TC Merkez Bankası. Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara.*
- Blanchard, O. (2007). Current Account Deficits in Rich Countries. *IMF Staff Papers*, 54(2),191-219.
- Callen, M. T., & Cashin, M. P. (1999). Assessing External Sustainability in India (No. 99-181). *International Monetary Fund.*
- Chen, S. W. (2011). Current Account Deficits and Sustainability: Evidence from the OECD Countries. *Economic Modelling*, 28(4), 1455-1464.
- Cooper, R. N. (2001). Is the US Current Account Deficit Sustainable? Will it be Sustained?. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2001(1), 217-226.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072.
- Dornbusch, R., & F. Fischer (1990). *Macroeconomics*, McGraw-Hill, International Editions.
- Edison, H. J. (2003). Do Indicators of Financial Crises Work? An Evaluation of an Early Warning System. *International Journal of Finance & Economics*, 8(1), 11-53.
- Edwards, S. (2000). Capital Flows and Economic Performance: Are Emerging Economies Different?. *Universidad Torcuato di Tella, Centro de Investigación en Finanzas.*
- Edwards, S. (2005). Is the US Current Account Deficit Sustainable? And if not, How Costly is Adjustment Likely to be? (No. w11541). *National Bureau of Economic Research.*
- Freund, C. L. (2000). Current Account Adjustment in Industrialized Countries, *International Finance Discussion Paper No. 692* (Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System).
- Ghosh, A. R., & Ostry, J. D. (1995). The Current Account in Developing Countries: A Perspective from the Consumption-Smoothing Approach. *The World Bank Economic Review*, 9(2), 305-333.

- Gocer, I. (2013). Reasons, Financing Quality and Sustainability of Current Account Deficit in Turkey: An Econometric Analysis. *Eskisehir Osmangazi University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 8(1), 213-242.
- Gocer, I., & Mercan, M. (2011). Türkiye Ekonomisinde Cari Açığın Sürdürülebilirliği: Sınır Testi Yaklaşımı. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(562), 33-52.
- Greenidge, K., Holder, C., & Moore, A. (2011). Current Account Deficit Sustainability: The Case of Barbados. *Applied Economics*, 43(8), 973-984.
- Gregory, A. W., & Hansen, B. E. (1996). Residual-based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts. *Journal of Econometrics*, 70(1), 99-126.
- Hakkio, C. S., & Rush, M. (1991). Is the Budget Deficit "too large?". *Economic inquiry*, 29(3), 429-445.
- Hansen, B. E. (1992). Efficient Estimation and Testing of Cointegrating Vectors in the Presence of Deterministic Trends. *Journal of Econometrics*, 53(1-3), 87-121.
- Herrmann, S., & Jochem, A. (2005). Determinants of Current Account Developments in the Central and East European EU Member States-Consequences for the Enlargement of the Euro Area.
- Holmes, M. J., Panagiotidis, T., & Sharma, A. (2011). The Sustainability of India's Current Account. *Applied Economics*, 43(2), 219-229.
- Husted, S. (1992). The Emerging US Current Account Deficit in the 1980s: A Cointegration Analysis. *The Review of Economics and Statistics*, 159-166.
- Insel, A., & Kayikci, F. (2012). Evaluation of Sustainability of Current Account Deficits in Turkey. *Modern Economy*, 3(01), 43.
- Kalyoncu, H. (2005). Sustainability of Current Account for Turkey: Intertemporal Solvency approach.
- Karunaratne, N. D. (2010). The Sustainability of Australia's Current Account Deficits—A Reappraisal after the Global Financial Crisis. *Journal of Policy Modeling*, 32(1), 81-97.
- Lumsdaine, R. L., & Papell, D. H. (1997). Multiple Trend Breaks and the Unit-Root Hypothesis. *Review of Economics and Statistics*, 79(2), 212-218.
- MacKinnon, J. G. (1996). Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests. *Journal of Applied Econometrics*, 11(6), 601-618.
- Makrydakis, S. (1999). Consumption-Smoothing and the Excessiveness of Greece's Current Account Deficits. *Empirical Economics*, 24(2), 183-209.
- Milesi-Ferretti, G. M., & Razin, A. (1996). Current Account Sustainability. *International Finance Section*, Princeton University.
- Ng, S., & Perron, P. (2001). Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power. *Econometrica*, 69(6), 1519-1554.
- Ongan, S. (2008). The Sustainability of Current Account Deficits and Tourism Receipts in Turkey. *The International Trade Journal*, 22(1), 39-62.

Ticaret Akımlarının Yapısal Çekim Modeli ile Sınanması: Türkiye Örneği*Estimating Trade Flows with Structural Gravity Model: Case of Turkey*Ozan Çağrı DEMİRAY¹**öz**

Bu araştırma, Türkiye'nin dış ticaret akımlarını hem Tinbergen'in (1962) temel çekim modeli hem de Anderson & van Wincoop'un (2003) yapısal çekim modeli kapsamında sınamayı hedeflemiştir. Bu amaçla Türkiye'nin 139 ticaret partneriyle olan ticaret ilişkisi, 2010-2018 döneminde EKK, FGLS ve NLS yöntemleriyle tahmin edilmiştir. Ayrıca ülke-spesifik sabit etkiler modeliyle küresel çaptaki ticaret yapısı yine 2010-2018 dönemini kapsayacak şekilde 140 ülke ile sınanmıştır. Analizde mesafe, dil birliği, sınır ilişkisi, denize kıyısı olmama durumu gibi doğal ticaret maliyetlerinin ve tarife oranlarının ve gümrük birliklerin hacim etkileri tahmin edilmiştir. Yapısal çekim modeli kapsamında çok yönlü direnç terimleri analize dâhil edilmiştir. Çok yönlü direnç terimleri; uzaklık endeksleri, ülke-spesifik sabit etkiler modeli ve bu çalışmada önerilen ithalat fiyat endeksleri ile temsil edilmiştir. Sonuçlara göre ihracatçı ve ithalatçı ülkenin milli gelirleri, gümrük birliği durumu, dil birliği, uzaklık endeksleri, ithalatçı fiyat endeksleri ve sınır ilişkisi ticareti pozitif etkilerken; mesafe ve denize kıyısı olmama durumu ticareti negatif etkilemektedir. Tarife oranlarının ise ticarete belirgin bir etkisi görünmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Yapısal çekim modeli, Çok yönlü direnç terimleri, Ülke-spesifik sabit etkiler modeli.

ABSTRACT

This research aims to estimate Turkey's trade flows within the context of Tinbergen's (1962) basic gravity model and Anderson & van Wincoop's (2003) structural gravity model. For this purpose, trade relations of Turkey with its 139 partners have been estimated by using OLS, FGLS and NLS methods for 2010–2018 times period. Also, structure of the global trade structure of 140 countries is estimated by country specific fixed effects model for the same 2010–2018 times period. Volume effects of tariff rates and natural trade impediments such as distance, common language, border relations and state of landlockedness have been estimated in the analysis. Multilateral resistance terms are included into the analysis within the context of structural gravity model. Multilateral resistance terms are proxied with remoteness indexes, country-specific fixed effects model and a multilateral resistance index that have been derived in this research. According to results, while national incomes of exporter and importer country, custom union, common language, remoteness indexes, import price indexes and common border have positive effects on trade, distance and being a landlocked country have negative effects on trade. Tariff rates don't appear to have a distinctive effect on trade.

Keywords: Structural gravity model, Multilateral resistance terms, Country-specific fixed effects model.

¹Arş.Gör., Çukurova Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, odemiray@cu.edu.tr (ORCID: 0000-0003-2050-2158)

1. Giriş

Türkiye'nin ticari dışa açıklık seviyesi, 1980 sonrası liberalleşme programları sayesinde %10'lardan %20'lere çıkmış ve günümüze kadar bu oran resesyon dönemli dışında yükselme trendi içinde olmuştur. 2000'li yıllardan sonra bu oran %30 bandına gelirken 2010'lu yıllarda ise %40'ın üzerine çıkmıştır. Dış ticaretin Türkiye ekonomisindeki payının artması, bu alanda yapılan çalışmaların önemini de artırmaktadır. Türkiye'nin göreceli daha serbest bir ticaret yapısına dönüşümünü incelemek için ticaret akımlarının iyi analiz edilmesi gerekir. Ticaret akımlarının belirleyicilerini ve ticaret maliyetlerinin etkisini tahmin etmede çekim modeli oldukça kullanışlı bir modeldir.

Fizikteki yer çekimi kanunundan esinlenerek Tinbergen (1962) tarafından oluşturulan çekim modeli, günümüzde dış ticaret akımlarının sınanmasında oldukça popüler bir araçtır. Çekim modeli, ticaret akımlarının ülkelerin ekonomik büyüklükleriyle doğru orantılı ve ticaret maliyetleriyle ters orantılı olması temeline dayanmaktadır. Tinbergen'in (1962) kurduğu çekim modelinin dış ticaret literatüründeki önemi, ticaret maliyetlerinin önemli bir bileşeni olan taşıma maliyetlerini coğrafi mesafe ile proksi etmesi olmuştur. Model, ortaya atıldıktan bu yana ticaret akımlarının sınanmasında önemli ampirik başarılar elde etmiştir. Fakat iktisadi bir teoriden yoksun olması uzun bir süre eleştiri konusu olmuştur. Uygulamalı çalışmalarda istikrarlı biçimde başarılı sonuçlar vermesi, çekim denklemi için güçlü bir teorik altyapının kurulması ihtiyacını doğurmuştur (Bergstrand, 1985, s. 474). Bu amaçla ilk olarak Anderson (1979), çekim denklemi için farklılaştırılmış malların ve monopolcü rekabet piyasasının geçerli olduğu durumda talep yönlü bir iktisadi altyapı kurmuştur. Daha sonra Helpman & Krugman (1985), Bergstrand (1985, 1989), Deardorff (1998), Eaton & Kortum (2002), Chaney (2008) ve Helpman, Melitz & Rubinstein (HMR) (2008), çalışmalarında çekim denkleminin farklı dış ticaret teorilerine de dayandırılabilceğini göstermişlerdir. Bu çalışmalar sonucunda, çekim modelinin dış ticaret teorilerinin test edilmesinde oldukça kullanışlı bir araç olduğu görülmüştür.

Tinbergen'in (1962) kurduğu model, *temel çekim modeli* olarak adlandırılmış ve sonraki çalışmalar ise modelin orijinal halini geliştirme motivasyonu içinde olmuştur. Farklı değişkenlerin temel çekim modeline eklenmesiyle oluşan daha komplike denklemlere ise literatürde *genişletilmiş (augmented) çekim denklemleri* adı verilmiştir. Anderson & van Wincoop (2003) ise önceki çalışmaları *geleneksel çekim modelleri* olarak tanımlamış ve *yapısal çekim modelini* alternatif olarak geliştirmişlerdir. Yapısal çekim modelinin ortaya koyduğu en önemli ayırım, *çok yönlü direnç terimlerini (multilateral resistance terms)* tanımlaması olmuştur. Çok yönlü direnç terimleri, iki ülke arasındaki ticaret akımını ikili (bilateral) ticaret maliyetlerinin yanı sıra diğer ülkelerin ticaret maliyetlerinin de etkileyebileceğini gösteren değişkenlerdir. Anderson & van Wincoop'a (2003) göre çok yönlü direnç terimlerinin ihmalı ticaret analizlerinde yanlış sonuçlara sebep olmaktadır. Uygulamalı çalışmalarda çok yönlü direnç terimlerini temsil etmek için farklı endeksler ve tahmin yöntemleri geliştirilmiştir. Kronolojik olarak sıralandığında, ilk olarak (a) "uzaklık endeksleri" ile çok yönlü direnç terimleri temsil edilmiştir. (b) Anderson & van Wincoop (2003) uzaklık endeksleri yerine,

“yinelemeli yapısal tahmin” ile geliştirmiş oldukları çok yönlü direnç terimlerini sınımıştır. Çok yönlü direnç terimlerinin gözlenemez değişkenler olmasından dolayı Anderson & van Wincoop (2003) bir iterasyon çözümü geliştirmişlerdir. Fakat bu yöntem, özel programlama ile gerçekleşmesinden dolayı tahmin etme sürecinde bazı zorluklar içermektedir. (c) Daha pratik bir uygulaması olan ve çok yönlü direnç terimlerini ülke-spesifik sabit etkilerle proksi eden sabit etkiler modeli ise çekim modeli uygulamalarında Anderson & van Wincoop’un yapısal tahminine iyi bir alternatif olmuştur. (d) Son olarak Baier & Bergstrand (2009) ise çok yönlü direnç terimlerinin tahmin edilmesi için Taylor serisi açılımlarını kullanarak “*Bonus vetus* EKK yöntemi” ile bir tahmin süreci geliştirmişlerdir.

Literatür incelendiğinde, Türkiye’nin dış ticaret analizlerinde genel olarak yapısal çekim modeli yerine geleneksel çekim denklemlerinin kullanıldığı tespit edilmiştir. Yapısal çekim modeli, iktisadi bir altyapıya sahip olması ve çok yönlü direnç terimlerini tanıması bakımından ayrılmakta ve ticaret analizlerinde kullanılması tavsiye edilmektedir. Bu çalışmada ise yapısal çekim modeli kullanılarak Türkiye’nin ticaret akımlarının belirleyicileri ve ticaret maliyetlerin etkileri ortaya konmak istenmiştir. Analizde uzaklık endeksleri ve ülke-spesifik sabit etkiler modeli, çok yönlü direnç terimlerini karşılaması için kullanılmıştır. Ayrıca uzaklık endekslerine alternatif olarak, Anderson & van Wincoop (2003) modelinde tanımlanan “gözlemlenemeyen fiyat endeksleri” yerine ithalat fiyat endeksleri kullanılmış ve bu değişken ile ilgili açıklamalara ise Ek-A’da yer verilmiştir.

Çekim denklemi, bu çalışmada 2010-2018 dönemi için Türkiye’nin 139 ticaret partneriyle olan ticaret akımlarının ölçülmesinde kullanılmıştır. Çekim modelinin farklı versiyonları hem logaritmik formu sıradan EKK (En Küçük Kareler) ve FGLS (Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler) yöntemleriyle hem de çarpımsal formu NLS (Doğrusal olmayan EKK) yöntemiyle 2.502 gözlem kullanarak tahmin edilmiştir. Ardından yapısal çekim modeli, bu 140 ülkenin kendi aralarındaki ticaret ilişkilerini sıradan EKK, ülke-spesifik sabit etkiler modeli ve zaman etkili ülke-spesifik sabit etkiler modelleriyle ve 138.845 gözlemle tahmin etmek için kullanılmıştır. Bu analizlerdeki amaç, çekim modelinin Türkiye’nin ve dünyanın ticaret yapısını açıklama gücünün araştırılması ve farklı model türleri ile ekonometrik yöntemler arasında bir kıyaslama yapılmasıdır. Bu doğrultuda, çekim modelinde ticaret maliyetlerini proksi etmesi beklenen değişkenler belirlenmiştir. Mesafe, dil birliği, sınır ilişkisi, denize kıyısı olmama durumu, tarife oranları ikili ticaret maliyetlerini oluşturmaktadır. Çok yönlü direnç terimlerini karşılaması için uzaklık endeksleri ile ilk bu önerilen ithalat fiyat endeksleri kullanılmıştır. Analizler sonucunda bu endeks değerlerinin ve diğer ticaret maliyetlerinin ticaret akımlarını etkileme gücünün belirlenmesi hedeflenmiştir.

2. Yapısal Çekim Modeli

Çekim modeli, uluslararası iktisatta oldukça kullanışlı bir model olup ilk olarak fizikte iki cisim arasındaki çekim kuvvetini ölçmek için ortaya atılmıştır. Newton’un

(1687/1999) bulmuş olduğu bu denkleme göre iki cisim arasındaki çekim kuvveti cisimlerin kütleleri ile doğru orantılıyken, cisimlerin arasındaki mesafenin karesi ile ters orantılıdır:

$$F = G \frac{m_1 m_2}{r^2} \quad (1)$$

Burada F cisimler arasında oluşan çekim kuvvetini, m_1 ve m_2 sırasıyla birinci ve ikinci cismin kütlelerini, r^2 cisimler arasındaki mesafenin karesini ve son olarak G ise kütle çekim sabitini temsil etmektedir (Newton, 1687/1999). Yer çekimi olgusunu açıklığa kavuşturan “orijinal çekim yasası”, fizik biliminin en önemli fenomenlerinden birisini oluşturmaktadır (Kaufmann & Comins, 2008).

Geleneksel anlamda, çekim denklemini uluslararası ticarete ilk uyarlayan Tinbergen (1962) olmuştur. Tinbergen (1962), Newton’un denklemindeki kütleleri ekonomik büyüklük ile özdeşleştirirken, iki cisim arasındaki uzaklığı da benzer bir şekilde iki ekonomi arasındaki uzaklık olarak ele almıştır. Çekim kuvvetini ise ülkeler arasında gerçekleşen ticaret akımı olarak yorumlamıştır. Böylelikle ilk çekim denklemi şu şekli almıştır:

$$X_{ij} = \beta_0 \frac{Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2}}{d_{ij}^{\beta_3}} \quad (2)$$

Bu denklemde X_{ij} (i) ülkesinden (j) ülkesine gerçekleşen ticaret akımını, diğer bir ifadeyle (i) ülkesinin (j) ülkesine yaptığı ihracatı temsil etmektedir. Y_i (i) ülkesinin ekonomik büyüklüğünü, Y_j (j) ülkesinin ekonomik büyüklüğünü ve d_{ij} ise (i) ve (j) ülkeleri arasındaki coğrafi uzaklığı temsil etmektedir. β_0 sabit terimi gösterirken; β_1 , β_2 ve β_3 sırasıyla Y_i , Y_j ve d_{ij} terimlerinin esneklik katsayılarını belirtmektedir.¹ Tinbergen (1962), uluslararası mallarda ihracatçı ülkenin arz kapasitesini ve ithalatçı ülkenin talep seviyesini ülkelerin GSYH’si ile ilişkilendirirken; iki ülke arasındaki mesafeyi ise taşıma maliyetlerinin bir fonksiyonu olarak yorumlamıştır.

Tinbergen (1962) ve sonraki geleneksel çekim modelleri, daha çok ikili ticaret engelleri üzerinde durmuştur.² Gerçekleşen dış ticareti azaltıcı unsurlar sadece ticarete konu olan iki ülke arasındaki engellerle açıklanmaya çalışılmıştır. Çekim denklemi ile yapılan tahminlerin amacı, yapısı itibarıyla karşılaştırmalı statik bir analiz olanağı sunmak olsa da sadece ikili ticaret engelleriyle bunu gerçekleştirmek olanaksızdır (Anderson &

¹ Bazı mekân teorisyenleri, β_3 ’ü fizikteki yer çekimi yasasında yer alan uzaklığın parametresi -2 ile özdeşleştirmeye çalışmışsa da böyle bir gerekçelendirmeyle ilgili bulgular yetersiz kalmıştır (Linnemann, 1966, s. 34).

² Çok yönlü direnç terimini dikkate almayan Anderson & van Wincoop (2003) öncesindeki çekim modelleri *Geleneksel Çekim Modelleri* olarak adlandırılmaktadır (Anderson, 2011).

Wincoop, 2003, s. 170). Karşılaştırmalı bir analizi gerçekleştirmek için tüm ticaret partnerlerin eylemlerini dâhil eden bir tahmin süreci geliştirmek gereklidir. Bunun için sadece ikili ticaret engelleri değil, çok yönlü dirençler de dikkate alınmalıdır.

Anderson & van Wincoop (2003), “ortalama ticaret engellerini” *çok yönlü direnç terimleri* olarak adlandırmış ve McCallum’un (1995) sınır etkisini bu engellerin bir uzantısı olarak nitelmiştir. Çok yönlü direnç teriminin ihmal edilmesi, tahminlerde iki temel soruna sebep olmaktadır. Bunlardan ilki, tahmin sonuçlarının dâhil edilmemiş değişken eksikliğinden dolayı yanlı çıkmasıdır. İkincisi ise çekim modelinin karşılaştırmalı genel bir dış ticaret akım çerçevesinin, çok yönlü direnç terim ihmalinden dolayı oluşturulamamasıdır.

Anderson & van Wincoop (2003) modelinin 3 temel amacı vardır. Model, (a) teorik bir çekim denklemini tutarlı ve etkin bir şekilde tahmin edebilen bir yöntem geliştirmekte, (b) genel denge kapsamı içerisinde tahmin edilmiş çekim modelini, karşılaştırmalı statik çerçevede ele alarak ticaret engellerinin ticaret akımlarına olan etkisini ortaya koymakta ve (c) sınır etkisi bilmeccesini teorik bir çekim modeli ile incelemektir. Anderson & van Wincoop (2003) ise CES harcama sistemlerini kullanarak operasyonel bir çekim modeli türetmiştir. Bunun için ticaret engellerini üçe ayırmıştır: (a) (i) ve (j) bölgeleri arasında kalan ikili ticaret engelleri, (b) (i)’nin bütün bölgelere olan ticaret direnci (rezistans) ve (c) (j)’nin bütün bölgelere olan ticaret direnci.

Anderson & van Wincoop’un (2003) yapısal çekim modeli şu şekildedir:

$$x_{ij} = \frac{y_i y_j}{y^W} \cdot \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i P_j} \right)^{(1-\sigma)}, \quad (9)$$

$$\Pi_i \equiv \left(\sum_j \left(\frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{(1-\sigma)} \cdot \theta_j \right)^{1/(1-\sigma)}, \quad (10)$$

$$P_j \equiv \left(\sum_i \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i} \right)^{(1-\sigma)} \cdot \theta_i \right)^{1/(1-\sigma)}. \quad (11)$$

Yapısal çekim modelinde, x_{ij} (i) ülkesinden (j) ülkesine olan ticaret akımını, y_i ve y_j sırasıyla (i)’nin ve (j)’nin milli gelirlerini, y^W dünyanın toplam milli gelirini, t_{ij} (i) ve (j) arasındaki ikili ticaret maliyetlerini, Π_i ve P_j sırasıyla (i)’nin ve (j)’nin çok yönlü direnç terimlerini ve σ mallar arasındaki ikame esnekliğini temsil etmektedir. Bu noktada, $\theta_j \equiv \frac{y_j}{y^W}$ ise ülkelerin dünyadaki milli gelir payını göstermektedir. Denklem (9), teorik olarak daha tutarlı olsa da uygulamada birtakım zorluklara sebep olmaktadır. Bağımsız değişkenlerin bir endeks hâlinde olması ve bu endekslerin içerisinde yer alan değişkenlerin bir kısmının denklemdeki ana değişkenleri de içermesi, dögüsel bağımlılık sorununa yol açmaktadır (Bergeijk & Brakman, 2010, s. 11).

t_{ij} ihracatçı (i) ve ithalatçı (j) ülkelerinin arasındaki ikili ticaret engellerini temsil edip t_{ij} ’deki bir artış ticaret akımını düşürücü etkide bulunmaktadır. Π_i değerindeki bir

artış ihracatçı (i) ülkesinin tüm dünya ülkeleriyle olan ticaret ilişkisini azaltıcı bir etkide bulunmaktadır. (i) ve (j) arasındaki ikili ticaret engellerinin sabit olduğu durumda Π_i 'nin yükselmesi, ihracatçının ithalat pazarındaki mallarının fiyatlarının artmasını temsil etmektedir. Bu durum görece olarak (i) ve (j) arasındaki ticaretin lehinde bir gelişim gösterecek ve x_{ij} değerini arttıracaktır (Starck, 2012, s. 35). Benzer bir şekilde P_j fiyat endeksinin yükselmesi, (i) ve (j) arasındaki ikili ticaret direncinin sabit olduğu durumda (j)'nin (i) dışındaki ticaret partnerleriyle olan ticaretini zedeleyecek ve dolayısıyla (i) görece olarak daha cazip bir ticaret partneri durumuna gelecektir. Böylelikle denklem içerisinde çok yönlü direnç terimleri, (i) ve (j) arasındaki ticareti artırıcı etkide bulunurken ikili direnç terimi ticareti azaltıcı etkide bulunmaktadır ($P_i \uparrow, P_j \uparrow, t_{ij} \downarrow, \rightarrow x_{ij} \uparrow$).

Analizde kullanılacak model logaritmik formda olup Anderson & van Wincoop'un (2003) yapısal çekim modeli temel alınarak oluşturulmuştur. Orijinal modele ek olarak tarife oranlarını temsil eden τ_{ij} değişkeni modele şu şekilde eklenmektedir:

$$\ln X_{ij} = \ln Y_i + \ln Y_j - \ln Y^W + (1 - \sigma)t_{ij} - (1 - \sigma)p_j - (1 - \sigma)\pi_i - \sigma \tau_{ij} \quad (12)$$

$$(1 - \sigma) t_{ij} = \beta_1 \ln d_{ij} + \beta_2 DIL_{ij} + \beta_3 SINIR_{ij} + \beta_4 DKO_{ij} + \beta_5 FTA_{ij}. \quad (13)$$

Denklem (12) analizde kullanılacak olup X_{ij} bağımlı değişken olup ihracatçı (i) ülkesinin ithalatçı (j) ülkesine yaptığı ihracatı temsil etmektedir. Y_i değişkeni ihracatçı (i) ülkesinin milli gelirini, Y_j ise ithalatçı (j) ülkesinin milli gelirini temsil etmektedir. Milli gelirlerdeki bir artışın ihracatı artıracığı beklenmektedir. Y^W dünyanın toplam milli gelirini temsil eden değişken olup her yatay-kesit birim için aynı değeri alırken, sadece zamana göre değişmektedir. Diğer değişkenler veri iken dünyanın toplam milli gelirinin artması, ticaret yapan örnek 2 ülkenin milli gelirlerinin arttığı durumda diğer ülkelerin milli gelirlerinin artacağı anlamına geleceğinden bu artışın ikili ticareti azaltması beklenecektir. t_{ij} değişkeni ihracatçı (i) ve ithalatçı (j) ülkesinin arasında yer alan ikili (*bilateral*) ticaret maliyetlerini temsil etmektedir. Bu ticaret maliyetlerini ise d_{ij} ile gösterilen mesafe, DIL ile gösterilen dil birliği, $SINIR$ ile gösterilen komşuluk durumu, FTA ile gösterilen gümrük birliği veya tercihli ticaret anlaşmasının olması durumunu ve DKO ile gösterilen denize kıyısı olmama durumu oluşturmaktadır. Mesafenin taşıma, enformasyon maliyetleri gibi birçok ticaret maliyet unsurunu proksi eden bir değişken olmasından dolayı mesafedeki artışın ihracatı azaltması beklenecektir. Ülkeler arasında dil birliği veya sınır ilişkisi durumunun varlığı ise ticareti artıracığı yönünde bir beklenti oluşturacaktır. İhracatçı (i) veya ithalatçı (j) ülkesinin denize kıyısı olmaması sabit ihracat maliyetlerini artıracığından bu değişkenin ticareti azaltması beklenecektir. σ , ticaret partnerleri arasındaki (aynı zamanda mallar arasındaki) ikame esnekliğini temsil eden parametredir. İkame esnekliği, Anderson & van Wincoop'un (2003) tanımladığı gibi dikkate alınmış; Armington'da (1969) olduğu gibi tüm malların üretim yerlerine göre farklılaştırılmış mal olduğu ve her ülkenin de tek bir mal üreticisi olduğu varsayılmıştır.

τ_{ij} değişkeni ithalatçı (j) ülkesinin ihracatçı (i) ülkesine uyguladığı tarife oranlarının ağırlıklı ortalamasıdır. Bu oran ne kadar yüksekse, ihraç edilen malın fiyatını artıracak ve bu mala olan talep miktarını düşürecektir. Eğer ikame esnekliği mutlak anlamda 1'den düşükse, yani malın ikamesinin bulunması güçse talep edilen miktar azalsa dahi nominal ihracatı artıracaktır. Π_i ve P_j değişkenleri ise sırasıyla ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin çok yönlü direnç terimlerini temsil etmektedir. Ülkelerin dış dünyadan ne kadar izole olduğunu temsil eden bu değişkenlere göre eğer (i) ülkesi dünyadan izole ise daha uzak mesafelerde ticaret partneri aramaya çalışacaktır. Aynı şekilde ithalatçı (j) ülkesi de dünyadan ne kadar izole ise daha uzak ülkelerden ithalat yapmak isteyecektir. Yine ikame esneklikleriyle ağırlıklı bu değişkenlerin parametreleri pozitif olarak beklenmektedir. Daha dirençli bir analiz için çok yönlü direnç terimlerinin yanı sıra bu değişkenlerin yerine UE ile temsil edilen uzaklık endeksleri de denkleme dâhil edilecektir. UE değişkenleri $UE_i = (\sum_j Y_i/d_{ij})^{-1}$ şeklinde hesaplanmaktadır.

3. Literatür İncelemesi

Çekim modeli, Tinbergen'den (1962) bu yana ticaret uygulamalarında oldukça popüler araçlardan biri olmuştur. Modelin esnek yapısı sayesinde çekim modelinin uygulamaları, kullanım alanlarına göre oldukça çeşitlilik göstermektedir. Literatürde, Anderson & van Wincoop (2003) modeli ile çekim denkleminin popülerliğinin arttığı görülmektedir. McCallum'un (1995) Kanada ve ABD eyaletleri arasında yaptığı çalışmada saptadığı *sınır bilmecesine* geliştirmiş olduğu çözüm önerisiyle, çok yönlü direnç terimlerini tanımlamasıyla ve çekim denklemini mikro temellere bağlamasıyla Anderson & van Wincoop (2003), çekim denkleminin iktisadi altyapısını kurmuştur.

Çekim modeli uygulamalarında, ticaret maliyetlerinin en belirgin unsurları olarak ticaret merkezleri arasındaki mesafe ve iki ekonomi arasındaki komşuluk ilişkisi olarak görülmektedir. Birçok uygulamalı çalışmada, mesafenin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmaktadır. Komşuluk ilişkisi ise genel anlamda ticareti artırıcı bir etken olarak görülmektedir. Baier & Bergstrand (2007), serbest ticaret antlaşmalarının (STA) ticareti artırıcı bir faktör olup olmadığını sorgulamış ve ticaret üzerindeki etkisini sınımlamıştır. Bulgularına göre STA'ların dışsal değil; içsel değişkenler olarak kabul edilmesi gerekmektedir. STA'ların iki ülke arasındaki ticareti, 10 yıllık bir süre içinde ortalama 2 katına çıkaracak etkiye sahip oldukları Baier & Bergstrand (2007) tarafından tespit edilmiştir. Kahoulia & Maktouf (2015) ise Akdeniz ülkeleri için yaptığı sınamada STA'ların ticareti artırıcı etkisinin güçlü olduğunu saptamıştır. Mohammed & Magai (2020), ticaretin refah artırıcı etkisini Afrika ülkelerinde test etmiştir. Buna göre Afrika Birliği'nin kuruluşu hem Afrika ülkelerinin kendi içerisinde hem de Afrika ülkelerinin dünyayla olan ticaretini artırdığı görülmüştür. Böylelikle bölgesel ekonomik birleşmeler, Afrika'nın kalkınmasında ve büyümesinde önemli bir strateji olarak değerlendirilmelidir.

Yunanistan'ın AB ülkeleri ile olan ticaretini çekim denklemi ile inceleyen Papazoglou (2007), potansiyel ve gerçekleşen ticaret akımı ayırımına gitmiştir. Papazoglou (2007),

Yunanistan'ın AB ülkelerine yaptığı ihracatın potansiyelin altında, ithalatın ise potansiyelin üstünde olduğu sonucuna ulaşmıştır. Buna göre Yunanistan'ın AB üyeliği, beklenen yapısal dönüşümü gerçekleştirilememiştir. İran'a uygulanan ekonomik yaptırımların etkisini ölçen Esfahani & Rasoulinezhad (2017), AB'nin uyguladığı yaptırımlar sonucu İran'ın dış ticaretinde önemli derecede bir Asyalaşma trendi gözlemlenmiştir. Esfahani & Rasoulinezhad (2017), İran'ın dışa açıklık oranının artması için İran ile Asya ülkeleri arasındaki ticaret ilişkilerinin yapılacak antlaşmalarla artırılması gerektiğini önermişlerdir. Antonucci & Manzocch (2006), Türkiye'nin AB ile olan ticaretini 1967-2001 dönemi için incelemişler ve kullandıkları çekim modelinin Türkiye'nin ticaret akımlarıyla oldukça uyumlu olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ulaştıkları bulgulara göre, Türkiye'nin AB ile olan ticareti çekim modeli ile saptanan potansiyel ticaretin üstüne çıkmamaktadır. Türkiye ve AB arasında yapılan tercihli ticaret antlaşmalarının ve gümrük birliği antlaşmalarının ticareti artırıcı etkisinin varlığına ilişkin sağlam bir delile ulaşılamamıştır.

Türkiye'nin 46 ülke ile olan dış ticaret akımlarını Linnemann'ın (1966) çekim denklemine benzer bir denklem ile sınavan Tatlıcı & Kızıltan (2011), bu amaçla milli gelir ve mesafenin dışında Türkiye ekonomisinin dış ticaretini incelerken nüfus, sınır ilişkisi ve gümrük birliği gibi değişkenleri modele dâhil edilmiştir. Tatlıcı & Kızıltan (2011), sınır ilişkisi ve gümrük birliği değişkenlerinin Türkiye'nin dış ticaretini etkilemediği bulgularına ulaşmıştır. Türkiye ile 15 AB ülkesi arasındaki ticaret ilişkisini genişletilmiş çekim modeli kullanarak sınavan Dinçer (2013), gümrük birliğini, kişi başına düşen AR-GE harcamalarını ve Linder değişkenlerini test etmiştir. 8 farklı ürün grubunun analiz edildiği çalışmada, AB ile Türkiye arasındaki gümrük birliğinin 4 ürün grubunda (sanayi mallarının bulunduğu) Türkiye'nin ihracatını olumlu etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Türkiye'deki kişi başına düşen AR-GE harcamaları ise benzer şekilde Türkiye'nin AB'ye olan ihracatını artırmaktadır. Dinçer (2013), çalışmasında AB ülkeleri ile Türkiye arasındaki kişi başına düşen GSYH farkının gittikçe arttığını ve Türkiye'nin ihracatının buna bağlı olarak 2 ürün grubu dışında artmaya devam ettiği sonucuna ulaşmıştır. Yapılan bu analiz sonucu Linder değişkeni negatif bir katsayı almış ve tercihlerde benzerlik teorisinin Türkiye-AB ticaretini tam açıklayamadığı görülmüştür. 1996-2011 dönemi için Türkiye'nin 172 ülke ile olan 6 fasıllı ürün kategorilerinde dış ticaretini inceleyen Türkcan & Pişkin (2014), ihracat paylarını ayrıştırma metoduyla yaygın ve yoğun ticaret olarak ayırtmıştır. Gümrük birliklerinin yaygın ve yoğun ticarete olan etkileri çekim modeliyle incelenmiştir. Bulgulara göre, gümrük birliklerinin ticarete yaygın etkiyi azaltırken yoğun etkiyi artırdıkları sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye'nin dış ticaretinde mesafenin ve siyasal çatışmaların etkisini araştıran Temurov & Kilicarslan (2016), bu amaçla siyasal çatışma değişkenini çekim modeline dâhil etmişlerdir. Temurov & Kilicarslan (2016), geliştirdikleri bir siyasal çatışma endeksi ile yaptıkları tahmin sonucu siyasal çatışmaların Türkiye'nin dış ticaretini olumsuz etkiledikleri sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye ile OECD ülkeleri arasındaki ticaret ilişkisini mekânsal ekonometri yöntemi kullanarak çekim modeli ile sınavan Kılıç (2019), 1993-2017 yıllarını kapsayan analizinde klasik çekim modeli değişkenleri dışında nüfus, döviz kuru, denize kıyının olmama durumlarını ele almıştır. Bulgulara göre ihracatçı ülkedeki nüfus artışı ticareti pozitif etkilerken ithalatçı ülkedeki nüfus artışı ticareti negatif etkilemektedir. Yine aynı sonuçlara göre Türkiye'nin döviz

kurundaki bir artış ise fiyat avantajı kazandıracığından ihracatı pozitif etkilerken, OECD ülkelerinin döviz kurlarındaki artış ise Türkiye'nin ihracatını negatif etkilemektedir. Türkiye'nin 2003-2018 dönemindeki mal ihracatında Linder hipotezinin geçerliliğini sorgulamak üzere genişletilmiş çekim denkleminde faydalanan Akça & Bal (2020), Linder etkisini nispi faktör donatımlarındaki farklılıklarla temsil etmiştir. Bulgulara göre nispi faktör donatımı farkındaki artış ihracatı artırmaktadır. Bu da Türkiye'nin mal ihracatında Linder hipotezinin geçerli olmadığına işaret etmektedir. Yine aynı çalışmanın bulgularına göre sınır etkisi, ikili ticaret anlaşmaları ve Türkiye'nin para birimindeki değer kayıpları Türkiye'nin ihracatını artırdığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

4. Veri Seti

Modelde Türkiye'nin 139 ticaret partneri ile olan ticaret verileri 2010-2018 yılları için ele alınmıştır. İhracatçı (i) ülkesinden ithalatçı (j) ülkesine yapılan ticaret akımı, X_{ij} , modelin bağımlı değişkeni olup nominal Amerikan doları cinsinden TÜİK'ten alınmıştır. Ülke-spesifik sabit etkiler modelinin gerçekleşmesi için gerekli olan bu 139 ülkenin kendi aralarındaki ticaret akımları ise IMF veri tabanından indirilmiştir. Y_i , Y_j ve Y^W değişkenleri sırasıyla ihracatçı ülkenin, ithalatçı ülkenin ve dünyanın toplam GSYH'lerini temsil etmektedir. Bu milli gelir verileri Amerikan doları cinsinden nominal düzeydedir ve Dünya Bankası'ndan alınmıştır. Ticaret maliyetleri mesafe, sınır ilişkisi, denize kıyı olmama durumu, dil birliği ve tarife oranlarından oluşmaktadır. Mesafe, iki ülkenin en kalabalık şehir arasındaki coğrafi mesafe olup km cinsinden CEPII sitesinden elde edilmiştir. Sınır ilişkisi, denize kıyı olmama durumu ve dil birliği modeldeki kukla değişkenler olup bu durumların varlığında 1 yokluğunda ise 0 değerlerini almaktadırlar. Kukla değişkenler, mesafe verileri gibi CEPII sitesinden alınmıştır. Uzaklık endeksleri ve çok yönlü direnç terimleri formül üzerinden hesaplanmıştır. Çok yönlü direnç terimlerinin hesaplanmasında kullanılan fiyat endeksi, 2000 bazlı ithalat fiyat endeksi olup Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Tarife oranları, Dünya Bankası tarafından oluşturulan WITS veri tabanından indirilmiştir. İthalatçı ülkenin, ihracatçı ülkeden ithal ettiği mallara uyguladığı tercihli ağırlıklı ortalama tarife oranı modele eklenmiştir. Gümrük birliğine dahil olup olmama ve tercihli ticaret anlaşmalarının varlığı ile ilgili bilgiler T.C. Ticaret Bakanlığı'nın sitesinden alınmıştır.

5. Araştırma Yöntemi

Panel veri analizi; firma, ülke, ev halkı gibi yatay-kesit birimlerin farklı zaman dönemlerini de kapsayan gözlemlerin analizini gösterir. Panel veri analizi birimler arası heterojenliği dikkate alması bakımından yatay kesit ve zaman serisi çalışmalarından ayrılmaktadır (Baltagi B. H., *Econometric Analysis of Panel Data*, 2005, s. 1-5). Birimler arası heterojenliği dikkate almayan çalışmalar ise yanlış sonuçlar barındırma tehlikesi içermektedir. Panel veri, araştırmacılara daha kapsamlı veri çeşitliliği

sağlamakta, daha fazla serbestlik derecesi sunmakta ve daha etkin analizler ortaya koymaktadır. Yalnız yatay-kesit veya zaman serisi verileri kullanılarak yapılan analizlerde gözlemlenemeyen etkiler panel veri analizi ile daha kolay ölçülebilmektedir. Panel veri analizi ile değişimlerin ve düzenlemelerin dinamik etkileri daha net ortaya konabilmektedir. Bir panel veri regresyonu, hem zaman (t) hem de birim (i) verilerinden oluşması yönünden farklılık göstermektedir:

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it}. \quad (14)$$

α sabit terim, β $K \times 1$, X'_{it} K adet bağımsız değişken üzerindeki t zamanındaki i biriminin gözlemini temsil etmektedir.

$$u_{it} = u_i + v_{it} \quad (15)$$

u_i , gözlemlenemeyen birim-spesifik etkileri ve v_{it} diğer geri kalan kalıntıları temsil etmektedir. u_i , zamansal olarak sabit regresyonda dahil edilmeyen tüm birim-spesifik etkileri kapsar. u_i ile x_{it} arasında hiçbir ilişkinin olmadığı varsayımı altında, rassal etkiler yaklaşımı ile u_i 'yi rahatlıkla u_{it} hata terimine dahil edebiliriz. Fakat birçok iktisadi uygulamada panel verinin kullanım amacı u_i 'nin isteğe bağlı olarak x_{it} 'ler ile ilişkili olmasına müsaade etmektir (Wooldridge, 2010, s. 300). Çekim modeli çalışmalarında da bu amaçlanmaktadır. Sabit etkiler analizi ise bu amaca açık bir şekilde hizmet eder.

Sabit etkiler modelinde u_i tahmin edilmesi gereken sabit bir parametre olarak varsayılmaktadır. Geri kalan hata terimleri ise v_{it} 'nin içinde toplanmakta olup birbirinden bağımsız ve aynı dağılıma sahiptir IID $(0, \sigma_v^2)$. X_{it} , tüm i ve t'ler için v_{it} 'den bağımsız varsayılmıştır. Sabit etkiler modelinin regresyonunun;

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \mu_i + v_{it} \quad (16)$$

Anderson & van Wincoop'un (2003) ortaya koyduğu yapısal çekim denklemini sabit etkiler modeline uygun hale getirmek için şu şekilde bir dönüştürme işlemi yapılabilir:

$$x_{ij} = \frac{y_i y_j}{y^W} \left(\frac{t_{ij}}{\pi_i p_j} \right)^{(1-\sigma)} \quad (17)$$

$$x_{ij} = c \frac{y_i}{\pi_i^{(1-\sigma)}} \frac{y_j}{p_j^{(1-\sigma)}} t_{ij}^{(1-\sigma)} \quad (18)$$

π_i ve p_j 'nin iki denklemlilik sistem çözümü kendine has bir çözüm içermektedir. Anderson ve Yotov'un (2010) da belirttiği üzere her $\lambda > 0$ için λp_j ve λ / π_i çözümleri vermektedir. Bu belirsizlik bir normalleştirme gereğini de beraberinde getirmektedir. Bunun için ölçüt ithalatçı ülkesi $j = 0$ için $P_0 = 1$ olarak empoze edilmektedir. Bu denklem sistemleri farklı tip modellerden türetilbilir (Fally, 2015, s. 77). CES tipi tüketicilerde Armington'a (1969) ve Krugman'a (1980) dayalı modeller ile tutarlıdır. Chaney (2008) gibi Melitz'in (2003) firma heterojenliğine dayalı modeller ile

de yukarıdaki gibi çekim denklemi oluşturulabilir. Yukarıda sözü geçen tüm modellerde içsel çok yönlü direnç terimi P_j ithalatçı piyasadaki fiyat endeksinin bir fonksiyonu olarak ifade edilebilir durumdadır (Fally, 2015, s. 77). Bunun karşılığında Π_i ise ihracatçı i ülkesinin karşılaştığı rekabet derecesini yansıtmaktadır.

Head & Mayer (2014) çekim denklemini şu şekilde tanımlamaktadır:

$$X_{ij} = \exp[e_i - (1 - \sigma) \log t_{ij} + m_{ij}] \cdot \varepsilon_{ij} \quad (19)$$

Denklemdaki (19) e_i ihracatçı ülkeler arasında değişmezleri ve m_j ise ithalatçı ülkeler arasında değişmezleri temsil etmektedir. Bu yöntem bu terimlere hiçbir kısıt getirilmeden e_i ihracatçı ve m_j ithalatçı sabit etkilerini ortaya koymaktadır. Bu sabit etkiler ile çok yönlü direnç terimlerinin tahmin edilmesi amaçlanmaktadır. Yotov vd. (2016), ithalatçı ve ihracatçı sabit etkilerini t zaman etkisini de dikkate alacak şekilde oluşturmuştur.

6. Ekonometrik Bulgular

Çekim modelinin ampirik düzeyde dış ticaret akımlarını açıklama gücü yüksek olsa da analizlerde birtakım sorunları barındırmaktadır. Hem sıfır ticaret akımlarını ele almada hem de çok yönlü direnç terimlerinin hesaplanmasındaki farklı görüşler bunların başındadır. Model seçimi ve model içerisindeki değişkenlerin türü de araştırmacılar içerisinde farklılıklar içermektedir. Bu araştırmada yer alan analizlerde farklı ekonometrik yöntem ve modeller kullanılmış, seçilecek tek bir yöntemin olası dezavantajlarından uzak durmak amaçlanmıştır.

İhracatçı (i) ülkesinin GSYH'si $GSYH_i$ ve ithalatçı (j) ülkesinin GSYH'si $GSYH_j$ ile temsil edilmektedir. (i) ülkesinin (j) ülkesine yaptığı ihracat (tek yönlü ticaret akımı) Ticaret değişkeni ile gösterilmekte olup modelin bağımlı değişkenidir. Newton'un (1687) ortaya koyduğu çekim yasasında yer alan kütle çekim sabitinin ekonomideki karşılığı Anderson & van Wincoop (2003) tarafından dünyanın toplam GSYH'si olarak belirlenmiş ve çalışmada $GSYH_w$ ile gösterilmiştir. Her yatay-kesit gözlem için aynı değeri almasından dolayı $GSYH_w$ değişkeni sabit terim işlevi görmüştür. İki ülke arasındaki ticaret maliyetlerini oluşturan coğrafik mesafe Mesafe, sınır ilişkisi SINIR, ortak dil birliği DİL, denize kıyısı olmama durumu DKO değişkenleriyle gösterilmiştir. (i) ve (j) ülkelerinin uzaklık endeksleri UE ve ithalat fiyat endeksleri ise Fiyat ile sembolize edilmiştir. Son olarak ithalatçı (j) ülkesinin ihracatçı (i) ülkesine uyguladığı ortalama ağırlıklı tarife oranı (% biçiminde) ise Tarife Oranı ile temsil edilmiştir.

Tablo-2'de Türkiye'nin 2010-2018 yılları arasında 139 ülkeyle gerçekleşen ikili dış ticaret akımlarının analiz sonuçları gösterilmektedir. Kullanılan modeli doğrusallaştırmak için kukla değişkenlerin ve tarife oranları dışındaki tüm değişkenlerin logaritması alınmıştır. İlk sütunda Tinbergen'in (1962) izlediği yol benimsenmiştir. Temel çekim modeli olarak da bilinen bu modelin tahmininde sıradan EKK yöntemi kullanılmıştır. Türkiye'nin 139 ülkeyle gerçekleşen ticaret akımlarının analiz edildiği bu

durumda yaklaşık olarak ifade edildiğinde, GSYH_i'nin parametresi 1,25 ve GSYH_j'nin parametresi 0,83 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar ihracatçı ülkenin GSYH'si %1 arttığında ihracat seviyesinin %1,25, benzer bir şekilde ithalatçı ülkenin GSYH'si %1 arttığında ithalat seviyesinin %0,83 artacağına işaret etmektedir. Dünyanın toplam GSYH'si GSYH_w'nin parametresi ise -0,8 olarak bulunmuştur. Katsayının negatif çıkması Anderson & van Wincoop'un (2003) modeliyle tutarlı olup dünyanın toplam GSYH'si arttığı sırada ihracatçı (i) ve ithalatçı (j) ülkelerinin GSYH'leri sabit kalması durumunda aralarındaki ticaret ilişkisinin azalacağına işaret etmektedir. Ticaret maliyetlerinin önemli göstergelerinden biri olan Mesafe değişkeninin parametresi hem teoride hem de uygulamalı birçok çalışmayla tutarlı olarak -1,29 çıkmıştır. Buna göre Türkiye ile olası bir ticaret partnerinin arasındaki mesafenin %1 artması durumunda ticaretin %1,29 azalması beklenilecektir. Bulgulara göre Sınır değişkeninin parametresi 0,62 ve DKO değişkeninin parametresi -0,16 çıkmıştır. Bir ülkenin Türkiye ile sınır ilişkisinin olması Türkiye ile olan ticaretini artıran bir unsur iken, yine aynı sonuçlara göre bir ülkenin denize kıyısı olmaması durumu Türkiye ile olan ticaretine azaltıcı etki yaratmaktadır. Bu değişkenlerin kukla değişkeni olmasından dolayı tarife eşdeğerindeki etkilerini hesaplamak daha farklı olacaktır. $[e^{\beta} - 1] \cdot 100$ formülü ile SINIR değişkenin etkisini %85,9 ve DKO değişkenin etkisini -%14,9 bulabiliriz. Hipotetik bir anlam yüklersek, bir A ülkesinin Türkiye ile komşu olduğu için 2010'dan 2018'e kadar olan zaman aralığında ticaretini ortalama %85,9 arttırdığı sonucuna ulaşabiliriz. Benzer bir şekilde denize kıyısı olmadığı için bir B ülkesinin de bu süre aralığında, Türkiye ile ticaretinde ortalama olarak %14,9'luk bir kayba uğradığı sonucu çıkarılacaktır. Bir ülkenin Türkiye ile gümrük birliği içerisinde olması ise aradaki ticareti yıllık ortalama %26 artırdığı görülmüştür.

Model (1)'in kullanıldığı bu ilk analizde sadece Tarife Oranı değişkeninin parametresi 0,012 olup istatistiksel olarak anlamlı, fakat değer olarak oldukça küçük ve pozitif çıkmıştır. Buna göre tarife oranındaki %1'lik değişimin (%5'ten %6'ya çıkması gibi) ihracatı %0,013 kadar artırması beklenmektedir. Bu bulgu ticaret teorisinin ortaya koyduğu tarifelerin ticareti azaltan etkisine ters bir durumu sergilemektedir. Ancak $\ln(\text{Ticaret})$ ve Tarife Oranı değişkenleri arasındaki ikili korelasyon değerinin negatif çıkması (-0,10 ***) tarifelerin etkisinin yalnız ikili ilişki içerisinde dış ticaret teorisine aykırı bir durum teşkil etmediğini göstermektedir.³ Bu bulgudan, tarife oranlarının model içindeki etkisinin değişime uğradığı çıkarımı yapılabilir. Bu tür durumlara istatistik alanında *şaşırtıcı değişken* problemi adı verilmektedir.⁴ Şaşırtıcı değişkenin varlığı durumunda, bir A değişkeninin beklenen parametre değeri denklem içerisinde başka bir B değişkeninden etkilenip işareti tersine dönebilir veya var olan etkinin değeri oldukça düşebilir. Şaşırtıcı değişken problemi, bir bağımsız değişkenin hem bir başka

³ Korelasyon tablosu için Ek-B'ye bakınız.

⁴ Şaşırtıcı değişken (Confounding variable) problemi hakkında ayrıntılı bilgi için Frank'ın (2000) çalışmasına bakınız.

bağımsız değişkenle hem de bağımlı değişkenle bir ilişki içerisinde olması durumunda karşımıza çıkmaktadır. Modelde de tarife oranlarının, hem diğer ticaret maliyetlerini proksi eden değişkenlerle hem de bağımlı değişkenle ilişki içerisinde olması tarife değişkenin değerinde ortaya çıkan bu durumun muhtemel nedenleri arasında sayılabilir.

Tablo-1: Analizde Kullanılan Logaritmik Formdaki Çekim Denklemleri

| | |
|--------------|---|
| Model (1) | $\ln X_{ij} = \ln Y_i + \ln Y_j - \ln Y^w + t_{ij} + \tau_{ij}$ |
| Model (2) | $\ln X_{ij} = \ln Y_i + \ln Y_j - \ln Y^w - t_{ij} + \ln(UE_i) + \ln(UE_j) + \tau_{ij}$ |
| Model (3) | $\ln X_{ij} = \ln Y_i + \ln Y_j - \ln Y^w + (1 - \sigma)t_{ij} - (1 - \sigma)P_i - (1 - \sigma)P_j - \sigma \tau_{ij}$ ⁵ |

⁵ $(1 - \sigma) t_{ij} = \beta_1 \ln d_{ij} + \beta_2 DKO_{ij} + \beta_3 SINIR_{ij} + \beta_4 FTA_{ij}$

Tablo-2: Logaritmik Formdaki Çekim Denklemlerinin Regresyon Sonuçları

| Bağımlı Değişken: $\ln(\text{Ticaret})$ | EKK (1) | FGLS (1) | FGLS Uzaklık Endeksi (2) | FGLS Fiyat Endeksi (3) |
|--|----------------------|----------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| $\ln(\text{GSYH}_i)$ Y_i | 1,248 (0,018)*** | 1,196 (0,007)*** | 1,207 (0,007)*** | 1,21 (0,007)*** |
| $\ln(\text{GSYH}_j)$ Y_j | 0,836 (0,018)*** | 0,825 (0,006)*** | 0,848 (0,006)*** | 0,817 (0,006)*** |
| $\ln(\text{GSYH}_w)$ Y^w | -0,801 (0,028)*** | -0,759 (0,009)*** | -0,452 (0,043)*** | -1,004 (0,013)*** |
| $\ln(\text{Mesafe})$ d_{ij} | -1,289 (0,044)*** | -1,241 (0,012)*** | -1,318 (0,014)*** | -1,101 (0,015)*** |
| $\ln(\text{UE}_i)$ | | | 0,121 (0,033)*** | |
| $\ln(\text{UE}_j)$ | | | 0,308 (0,036)*** | |
| $\ln(\text{Fiyat}_i)$ P_i | | | | 0,517 (0,026)*** |
| $\ln(\text{Fiyat}_j)$ P_j | | | | 0,558 (0,027)*** |
| SINIR | 0,627 (0,165)*** | 0,781 (0,071)*** | 0,677 (0,073)*** | 0,545 (0,062)*** |
| DKO | -0,16 (0,079)** | -0,22 (0,033)*** | -0,199 (0,032)*** | -0,366 (0,028)*** |
| FTA | 0,232 (0,084)*** | 0,221 (0,021)*** | 0,28 (0,025)*** | 0,552 (0,029)*** |
| Tarife Oranı τ_{ij} | 0,013 (0,002)*** | 0,009 (0,0004)*** | 0,010 (0,0005)*** | 0,007 (0,001)*** |
| R^2 | 0,759 | 0,758 | 0,759 | 0,767 |
| Gözlem Sayısı | 2502 | 2502 | 2502 | 2502 |
| | * $\rho < 0,10$ | ** $\rho < 0,05$ | *** $\rho < 0,01$ | |

Türkiye'nin dış ticaret akımlarında ulaşılan bu bulgu, Yotov vd. (2016) tarafından dikkat çekilen ticaret politikaların içsellik durumu ile örtüşmektedir. Buna göre devletler, hâlihazırda ticaret maliyetleri düşük ve dolayısıyla ticaretin belirli bir seviyede gerçekleştiği ülkeler ile ticaretini serbestleştirme eğilimindedirler. Bu durumda ticaret politikaları, ticaret maliyetleri ile ilişkili olabilme ihtimalinden araştırmacılar içsellik problemleri ile karşı karşıya kalabilirler.

Tablo-2'de model (1)'in EKK ile tahmin edildiği analizde Breusch-Pagan (1979) ve Cook-Weisberg (1983) testleriyle değişen varyans problemi tespit edilmiştir. Değişen varyans durumunda parametre değerleri her ne kadar tutarlılık ve yansızlık özelliklerini taşısa da etkinlik özelliğini kaybetmektedir. Buna ek olarak, Jensen eşitsizliğine göre modelin yapısı itibariyle çekim modellerinde değişen varyansın bulunduğu durumlarda parametre değerleri yansızlık özelliklerini de kaybetmektedir. Modelin hata terimlerinin kovaryansının bilinmediği durumlar için geliştirilen bir yöntem olan FGLS bu problemin çözümü için analizde kullanılmıştır. Değişen varyans probleminin olduğu durumlarda etkin sonuçlar veren FGLS yöntemi, çekim modeli için kullanılan yöntemleri Monte Carlo simülasyonları ile kıyaslayan Martinez-Zarzoso (2011) tarafından da tavsiye edilmektedir. FGLS yöntemi ile temel çekim modeli test edilmiş ve sonuçlar Tablo-2'teki 2. sütunda sunulmuştur. R^2 ve parametre değerleri ilk analizle oldukça benzer sonuçları vermiştir. En büyük farklılık SINIR değişkeninde olup FGLS yöntemi EKK yöntemine göre sınır etkisine çok daha yüksek seviyede bir değer vermektedir. Ayrıca FGLS yöntemi ile yapılan tahminlerde DKO değişkeninin anlamlılık düzeyinin belirgin şekilde arttığı görülmektedir.

Model (2)'nin sınındığı analizde FGLS yöntemi kullanılarak uzaklık endeksleri modele eklenmiştir. İhracatçı ülkenin uzaklık endeksi UE_i 0,12 ve ithalatçı ülkenin uzaklık endeksi UE_j 0,3 çıkmıştır. Bu bulgulara göre, ithalatçı ülkenin GSYH ve mesafe ile ağırlıklanmış ekonomik merkezlerden uzak olması ihracatçı ülkeye göre daha fazla etkilemektedir. Bu sonuca göre, bir ülkenin ticaret maliyetleri yükseldikçe daha uzak bölgelerden mal talebinde bulunabilmektedir. İhracatçı ülkede ise bu etki daha düşük görülmektedir. Ticaret maliyetleri yüksek bir ihracatçı ülke, mallarını satmak için daha uzak ticaret partnerleri aramakta fakat bu etki ithalatçı ülkeninki kadar yüksek olmamaktadır. Analizde, ihracatçı ülkenin uzaklık endeksinin ancak FTA değişkeni ile birlikte istatistiksel olarak anlamlı çıktığı görülmektedir. Türkiye-AB arasındaki gümrük birliğinin ticaret etkisinin dikkate alınmasıyla birlikte uzaklık endeksleri beklenen değerlerine ulaşmaktadır.

Model (3)'te ise uzaklık endeksleri yerine bu çalışmada önerilen fiyat endeksleri çok yönlü direnç terimlerini karşılaması için kullanılmıştır. Teorik çerçevesini Anderson & van Wincoop'un (2003) koyduğu çok yönlü direnç terimlerinin analiz yöntemleri farklılık göstermektedir. Anderson & van Wincoop'un (2003) yinelemeli yapısal tahmini, Baier & Bergstrand'ın (2009) *Bonus vetus* EKK yöntemi ve ülke-spesifik sabit etkiler yöntemi çok yönlü direnç terimlerini dikkate alan yöntemler olsa da uzaklık endeksinde olduğu gibi bu terimleri temsil eden ayrı bir değişkeni göstermemektedirler. Bu problemin çözümü için, Anderson & van Wincoop (2003) modelinde herhangi bir ekonomik gösterge ile ifade edilmediği belirtilen soyut "fiyat endeksleri", ithalat fiyat

endeksleri ile proksi edilmiştir. FGLS ile yapılan tahmin sonucunda yapısal çekim modeliyle tutarlı olarak Fiyat_i 0,517 ve Fiyat_j 0,558 olarak bulunmuştur. Anderson & van Wincoop (2003) modelinin ticaret maliyetlerinin simetrik olma varsayımı bu analizde kabul edilmiştir. Sonuçlara göre Türkiye'nin dış ticaret partnerlerinin ithalat fiyat endeks değerleri %1 arttığında aradaki ticaret değerleri Türkiye ithalatçı konumunda iken %0,517 ve ihracatçı konumunda iken %0,558 artmaktadır. Uzaklık endeksleri ile Fiyat değişkenlerini kıyasladığımızda, Fiyat değişkenlerinin t-istatistik değerleri daha yüksek olup dış ticaret analizlerinde kullanılması tavsiye edilmektedir.

Tablo-4'te gösterilen uygulamalar ise NLS tahmincisi ile tahmin edilmiştir. NLS, çekim modelinin tahmin edilmesinde oldukça sık kullanılan bir yöntemdir. Bağımlı değişkenin logaritmasının alınmamasından dolayı, sıfır ticaret akımlarının varlığı durumunda EKK tahmincisi kullanılamamaktadır. NLS bu tür durumlarda alternatif olarak önerilmektedir. Ayrıca EKK ve FGLS yöntemleriyle ulaşılan analiz sonuçlarının kıyaslanması açısından oldukça faydalı bir alternatif rolü üstlenmektedir. Tablo-4'teki model (4)'te temel çekim modeli NLS ile tahmin edilmiştir. Model çarpımsal formda yer almaktadır. NLS ile tahmin edilen doğrusal olmayan çekim denklemlerinin logaritmik formdaki olanlarla kıyaslandığında, en büyük farkın Sınır ve FTA değişkenlerinde olduğu görülmektedir. Sınır değişkeninin katsayısı logaritmik formda istatistiksel olarak anlamlı ve beklenildiği gibi pozitif iken doğrusal olmayan formdaki temel çekim denkleminde anlamlı ve beklentinin aksine negatif çıkmıştır. Yapısal çekim modelini temsil eden model (5)'te ve uzaklık endekslerinin dâhil olduğu model (6)'da ise sınır değişkeni istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. FTA değişkeninin katsayısı ise doğrusal olmayan formdaki çekim denklemlerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmasına rağmen model (4)'te ve model (6)'da beklentinin aksine negatif çıkarken; fiyat endekli model (5)'te beklentiyle uyumlu olarak pozitif çıkmıştır.

Uzaklık endekslerinin katsayıları, NLS yöntemiyle tahmin edildiğinde kararsız bir görüntü çizerek EKK ve FGLS yöntemlerinin aksine negatif çıkmıştır. Fiyat endekslerinin katsayıları ise daha kararlı bir görüntüyle logaritmik formdaki yapısal çekim modeli gibi pozitif çıkmıştır. Fakat doğrusal olmayan formatta ihracatçı ülkenin fiyat endeksinin katsayısı kısmen artmış ve ithalatçı ülkeninki ise bir azalma göstermiştir. NLS yöntemi genel değerlendirildiğinde, hem FTA değişkeninin hem de çok yönlü direnç terimlerinin katsayılarını iktisadi beklentilerle uyumlu çıkarmasından dolayı uzaklık endeksleri yerine ithalat fiyat endekslerinin kullanılması önerilmektedir.

Tablo-3: Analizde Kullanılan Çarpımsal Formdaki Çekim Denklemleri

| | |
|-----------|--|
| Model (4) | $X_{ij} = Y^W^{-\beta_0} \frac{Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2}}{d_{ij}^{\beta_3}} e^{\beta_4 \text{Sınır}} e^{\beta_5 \text{DKO}} e^{\beta_6 \tau_{ij}}$ |
| Model (5) | $X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^W} \left(\frac{t_{ij}}{P_i P_j} \right)^{(1-\sigma)} e^{-\sigma \tau_{ij}}$ |
| Model (6) | $X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^W} \frac{UE_i UE_j}{t_{ij}} e^{\tau_{ij}}$ |

Tablo-4: Çarpımsal Formdaki Çekim Denklemlerinin Regresyon Sonuçları

| Bağımlı Değişken: Ticaret | NLS (4) | NLS Fiyat Endeksi (5) | NLS Uzaklık Endeksi (6) |
|------------------------------|----------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| $GSYH_i$ Y_i | 1,066 (0,018)*** | 1,221 (0,017)*** | 1,109 (0,018)*** |
| $GSYH_j$ Y_j | 0,739 (0,019)*** | 0,796 (0,018)*** | 0,757 (0,018)*** |
| $GSYH_w$ Y^w | -0,574 (0,025)*** | -0,949 (0,028)*** | -1,527 (0,07)*** |
| Mesafe d_{ij} | -1,207 (0,029)*** | -1,1 (0,025)*** | -1,198 (0,029)*** |
| UE_i | | | -0,507 (0,043)*** |
| UE_j | | | -0,713 (0,05)*** |
| Fiyat_i P_i | | 0,647 (0,021)*** | |
| Fiyat_j P_j | | 0,18 (0,032)*** | |
| SINIR | -0,241 (0,077)*** | -0,024 (0,062) | 0,02 (0,084) |
| DKO | -0,252 (0,095)*** | -0,251 (0,081)*** | -0,306 (0,093)*** |
| FTA | -0,132 (0,033)*** | 0,424 (0,036)*** | -0,591 (0,046)*** |
| Tarife Oranı τ_{ij} | 0,028 (0,002)*** | 0,031 (0,002)*** | 0,028 (0,02)*** |
| R^2 | 0,78 | 0,843 | 0,799 |
| Gözlem Sayısı | 2502 | 2502 | 2502 |
| | * $\rho < 0,10$ | ** $\rho < 0,05$ | *** $\rho < 0,01$ |

Yapısal çekim modelinin en sık kullanılan tahmin yöntemlerinden birisi de ülke-spesifik sabit etkiler yöntemidir. Yinelemeli yapısal tahminin analiz sürecinde yaşanan zorluklar, araştırmacıları ülke-spesifik sabit etkiler yöntemini kullanmaya teşvik etmiştir. Panel analizlerinde kullanılan standart sabit etkiler modeli ile bazı farkları bulunmaktadır. Modelde zamana göre değişmeyen değişkenlerin bulunması, standart sabit etkiler modelini kullanmayı imkânsız hale getirmektedir (Wooldridge, 2010, s. 301). Bu yüzden öncelikle zamana göre değişen değişkenler (ülke-spesifik) belirlenmelidir. Araştırmamızdaki bu değişkenler GSYH_i ve GSYH_j ile ifade edilmekte olup ülkeye özgü her karakteristik özellik ülke-spesifik değişken olarak atanabilir. Ardından parametresi tahmin edilmek istenen ve genelde ikili ticaret maliyetleri olarak değerlendirilen bu değişkenler belirlenmelidir. Ülke-spesifik sabit etkiler modeliyle her ülke-spesifik değişkene 1.260 (Ülke sayısı x Zaman) kadar sabit etkilere karşılık gelen kukla değişken eklenmektedir. Model (8)'de bu işlem hem ithalatçı hem de ihracatçı karakteristiklerle ele alındığından dolayı analizde toplam 2.520 kukla değişken kullanılmıştır. Tablo-2'de ve Tablo-4'te sadece Türkiye'nin ikili ticaret akımları analiz edilirken, Tablo-6'da 140 ülkenin 2010-2018 yılları arasında birbiri ile gerçekleşen tüm ticaret akımları analize dâhil edilmiştir. Bunun teknik nedeni, her ülke için oluşturulan kukla değişkenlerin sayısının fazla olması (1260) sebebiyle gözlem sayısının (2502) ilk veri setinde yetersiz olmasıdır. Bu nedenle Tablo-6'de yer alan sonuçların Türkiye'nin dış ticareti yerine 140 ülkenin birbiriyle olan dış ticareti şeklinde yorumlanması gerekmektedir. Bir diğer not ise 140 ülkenin 2010-2018 yılları arasında gerçekleşmesi beklenen 175.140 ticaret akımının 138.845'inin (%79,2) analize dâhil edilmiş olmasıdır. Sıfır ticaret akımlarının dâhil edilmemesi, yapılan analiz açısından bir dezavantaj oluşturmakla birlikte Martinez-Zarzoso'nun (2011) Monte Carlo analizine göre değişen varyansa dirençli bir tahmin yapıldığı sürece yüksek bir standart hata kaybı ve yanlışlık beklenmemektedir. Ülke-spesifik sabit etkiler yönteminde dikkat edilecek bir diğer unsur ise ülkeye özgü değişkenlerin (GSYH_i ve GSYH_j gibi) parametrelerinin hesaplanamaması olacaktır.

Tablo-6'da 3 farklı analiz sonuçları gösterilmektedir. Model (7)'de karşılaştırmalı değerlendirme olması açısından sıradan EKK yöntemi, model (8)'de ülke-spesifik sabit etkiler yöntemi ve model (9)'da ise Yotov'un (2016) tavsiye ettiği şekilde ülke-zaman sabit etkiler yöntemi kullanılmıştır. Standard EKK yöntemi ile sabit-etkiler yöntemi sonuçlarını kıyasladığımızda, sabit-etkiler ile tahmin edilen yapısal çekim modelinde mesafenin etkisinin mutlak anlamda arttığı görülmektedir.

Tablo-5: Ülke-Spesifik Sabit Etkiler Modelinde Kullanılan Denklemler

| | |
|-----------|--|
| Model (7) | $\ln X_{ij} = \ln Y_i + \ln Y_j - t_{ij}$ |
| Model (8) | $\ln X_{ij} = \exp[e_i - (1 - \sigma) \log t_{ij} + m_j] \cdot \varepsilon_{ij}$ |
| Model (9) | $\ln X_{ij} = \exp[e_{it} - (1 - \sigma) \log t_{ij} + m_{jt}] \cdot \varepsilon_{ij}$ |

Tablo-6: Ülke-Spesifik Sabit Etkiler Modeli ile Tahmin Edilen Regresyon Sonuçları

| Bağımlı Değişken: <i>ln(Ticaret)</i> | EKK (7) | EKK Sabit Etkiler (8) | EKK Zaman-Sabit Etkileri (9) |
|---|-----------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| <i>ln(GSYH_i)</i> <i>Y_i</i> | 1,361 (0,003)*** | - | - |
| <i>ln(GSYH_j)</i> <i>Y_j</i> | 0,956 (0,003)*** | - | - |
| Sabit terim | -30,587 (0,144)*** | 25,245 (0,51)*** | 24,069 (0,44)*** |
| <i>ln(Mesafe)</i> <i>d_{ij}</i> | -1,431 (0,008)*** | -1,659 (0,008)*** | -1,66 (0,008)*** |
| <i>SINIR</i> | 1,142 (0,043)*** | 0,813 (0,04)*** | 0,813 (0,04)*** |
| <i>DKO_i</i> | -0,4 (0,017)*** | -3,429 (0,414)*** | -7,021 (0,777)*** |
| <i>DKO_j</i> | -0,851 (0,018)*** | 0,825 (0,395)** | 1,999 (0,692)*** |
| <i>DİL</i> | 0,892 (0,019)*** | 0,902 (0,019)*** | 0,902 (0,019)*** |
| <i>R²</i> | 0,658 | 0,767 | 0,767 |
| <i>Gözlem Sayısı</i> | 138.845 | 138.845 | 138.845 |
| <i>Ülke-Spesifik Sabit Etkileri</i> | YOK | VAR | VAR |
| <i>Zaman Spesifik Sabit Etkileri</i> | YOK | YOK | VAR |
| | * $\rho < 0,10$ | ** $\rho < 0,05$ | *** $\rho < 0,01$ |

Benzer bir şekilde ülkelerin arasındaki ikili ticaret ilişkilerinde sınır etkisinin %213'ten %125'e azaldığı gözlemlenmektedir. Anderson & van Wincoop'un (2003) sınır etkisi bilmeceğini çözmek için önerdiği çok yönlü direnç terimleri, bu analizde de McCallum'un (1995) sınır etkisi bulgusunu azalttığı yönünde ipuçları verdiği görülmektedir. Dikkate çarpan ikinci bir sonuç ise sabit etkiler modeli ile ihracatçı ülkenin denize kıyısı olmama durumunun etkisi artarken, ithalatçı ülkenin denize kıyısı olmama durumunun pozitif bir katsayı değeri almasıdır. Bu sonuçlara göre, denize kıyısı olmayan bir ülke ihracat yapmakta zorlanırken ithalata daha bağımlı bir hale geldiği yorumu yapılabilir.

Bir ülkenin denize kıyısının olmaması durumunun, ortaya çıkabilecek en etkili sabit ihracat maliyetlerinden birisi olduğu bu sonuçlardan yola çıkılarak düşünülebilir. Bu bulguların hacim etkisi üzerinden bir çıkarım yapacak olursak, ihracatçı ülkenin denize kıyısı olmama durumu ihracatını EKK tahmincisinin sonucuna göre -%32, ülke-spesifik sabit etkiler yönteminin sonucuna göre -%96,7 azaltmaktadır. İthalatçı ülkenin denize kıyısı olmama durumunun EKK tahmincisinin sonucuna göre ithalatını -%57 azalttığı görülmektedir. Fakat sabit etkiler yöntemiyle her ülkeye ait karakteristik özellikler modele eklendiğinde bu oran %128 olarak çıkmaktadır. Yani ithalatçı ülkenin denize kıyısı olmamasının, ithalatını 2010-2018 yılları arasında %128 oranında artırmasına neden olacağı bilgisini bu bulgu bize vermektedir. Ticarete konu olan ülkeler arasındaki dil birliğinin varlığının etkisi ise daha istikrarlı sonuçlar vermektedir. Buna göre dünya ticaretinde iki ülke arasındaki dil birliğinin varlığı, aralarındaki ticareti bu 9 dönemlik (2010-2018) periyotta yaklaşık %145 artırdığı sonucunu göstermektedir.

Tablo-2'de analiz edilen Türkiye'nin dış ticaret akımlarının mesafe etkisi farklı yöntemlerle -1,2 ile -1,35 arası çıkarken Tablo-6'da yer alan model (8)'de yaklaşık -1,66 çıkmıştır. Bu da Türkiye'nin ticaret ilişkilerinde mesafenin etkisinin ya da ülkeler arası ikame esnekliğinin dünyadaki seviyeye göre daha düşük olduğu anlamına gelmektedir. Benzer analizler yine kıyaslandığında, Türkiye'nin ticaret partnerleriyle olan sınır etkisinin dünyadaki ortalama sınır etkisinden daha düşük olduğu görülmektedir. Bu da Türkiye'nin komşularıyla olan ticaret seviyesi, dünya ülkelerinin komşularıyla olan ticaret seviyesinden düşük olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin ticaret partnerlerinin denize kıyısı olmama durumu Türkiye ile ticaretini negatif etkilerken, bu durum denize kıyısı olmama durumunun dünyadaki toplam ticaretini çok daha fazla etkilemektedir.

7. Sonuç

Bu çalışmada yapısal çekim modeli Türkiye'nin dış ticaretinin analizinde kullanılmıştır. Çekim modeli uygulamalarında, ihmal edilmesi yanlı sonuçlar doğurması beklenen çok yönlü direnç terimleri bu çalışmanın odak noktalarından birisi olmuştur. Çok yönlü direnç terimlerini temsil etmesi için literatürde kullanılan uzaklık endeksleri ve ülke-spesifik sabit etkiler modelinin yanı sıra, ithalat fiyat endeksleri de Anderson & van Wincoop (2003) modeli çerçevesinde kullanılmıştır.

Çekim modeli ile Türkiye'nin dış ticaretinin açıklama gücü çekim modeliyle ortaya konmuş ve Türkiye'nin ticaret maliyet bileşenlerinin etkileri ölçülmüştür. Uygulamada, çekim modelinin farklı versiyonları (Temel çekim denklemi, Yapısal çekim modeli, Uzaklık endeksleri vs.) hem logaritmik formda EKK ve FGLS yöntemleriyle hem de çarpımsal formda NLS yöntemiyle 2.502 gözlemle tahmin edilmiştir. Ayrıca yapısal çekim modeli, aynı dönem için bu 140 ülkenin kendi aralarındaki ticaret ilişkilerini ortaya koymak amacıyla sıradan EKK, ülke-spesifik sabit etkiler modeli ve zaman etkili ülke-spesifik sabit etkiler modeliyle 138.845 gözlem kullanarak tahmin edilmiştir. Böylelikle Türkiye'nin ülke-karakteristik ticaret maliyetlerinin dünya seviyesiyle bir kıyaslamasının yapılması amaçlanmıştır. Uygulamada, milli gelir ve mesafe gibi standart değişkenlerin yanı sıra sınır etkisi, dil birliği, denize kıyısı olmama durumu, uzaklık endeksi, çok yönlü direnç endeksleri ve tarife oranları da tek yönlü ticaret akımlarının sınanması için modele dâhil edilmiştir. Çekim modelinin farklı versiyonları ve farklı ekonometrik yöntemleri ile yapılan bu sınamaların sonucunda ihracatçı ülkenin üretim seviyesini gösteren GSYH ile ithalatçı ülkenin talep gücünü gösteren GSYH'nin ticareti artırıcı etki yarattığı, mesafenin ticareti azaltıcı etki oluşturduğu ve dil birliği ile sınır ilişkisi ticareti artırdığı bulgularına ulaşılmıştır. Türkiye'nin partnerlerinin denize kıyısının olmamasının Türkiye'nin ticaretini azalttığı görülmüştür. Öte yandan dünya ticaretinde denize kıyısı olmayan ülkelerin bu durumunun ise ihracatlarını negatif etkilerken ithalatlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Tarife oranlarının parametreleri ise oldukça küçük ve beklentinin aksine pozitif çıkmıştır. İthalatçı ülkenin ihracatçı ülkeye uyguladığı tarife oranlarının tek yönlü ticaret akımı üzerindeki etkisi ayrı bir regresyon analizi sonucu tekrar incelendiğinde sonuç negatif çıkmıştır. Bu sonuçtan yola çıkıldığında tarife oranları ile modelde kullanılan ticaret maliyetleri arasında bir ilişkinin varlığı tarife oranlarının parametresinin işaretini değiştirdiği yönünde şüphe doğurmaktadır. Bu durum Yotov vd. (2016) tarafından dikkat çekilen ticaret politikalarının ticaret maliyetleriyle içsel olması durumu ile tutarlı görünmektedir. Gümrük birliğinin Türkiye'nin ticareti üzerine olan etkisi ise pozitif olmaktadır.

Uzaklık endeksleri logaritmik modellerde beklendiği gibi pozitif çıkarken, doğrusal olmayan modellerde beklentinin aksine negatif çıkmakta ve kararsız bir görüntü çizmektedir. Uzaklık endeksleri, Türkiye'nin ticaret akımlarında ancak gümrük birliğinin dahil edilmesi ile istatistiksel olarak anlamlı bir hale bürünmektedir. Bu da Türkiye'nin AB ile olan ticaret ilişkileri, Türkiye'nin göreceli uzak ülkelerle ticaret yapmasının önüne geçtiğini göstermektedir. Örneğin Avustralya (Uzaklık endeksi en yüksek ülkelerden biri), dünyanın geri kalanına göreceli olarak uzak bir ülke olduğundan daha uzak yerlerde ticaret partneri aramakta fakat bu ihtiyaca Türkiye, AB ile olan ticaret bağlarından dolayı beklendiği kadar yanıt verememektedir.

Literatürde uzaklık endeksleri, sadece mesafeyi bir ticaret maliyeti olarak değerlendirmesinden dolayı eleştirilmektedir. Bu eleştiriyi dikkate alan çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Bu analizde ise Anderson & van Wincoop (2003) modelinde tanımlanan fiyat endekslerini karşılaması için ithalat fiyat endekslerinin kullanımı önerilmiştir. Simetrik ticaret maliyetleri varsayımından yola çıkılarak hem ihracatçı ülke hem ithalatçı ülke için ithalat fiyat endeksleri kullanılmış ve Anderson & van Wincoop

(2003) modeliyle uyumlu olarak pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Türkiye'nin bir (j) ülkesiyle olan ikili ticaret maliyeti t_{ij} sabitken (j) ülkesinin ithalat fiyat endeksinin artması, diğer ülkelerin (j) ülkesine yaptığı ihracatların maliyetinin arttığı anlamına gelmektedir. Bu da Türkiye'nin (j) ülkesine olan ticaretini artıracaktır. Benzer şekilde, t_{ij} sabitken Türkiye'nin ithalat fiyat endeksinin artması Türkiye'nin diğer ülkelerle olan ticaret maliyetlerinin artması anlamına geleceğinden, (j)'ye yapılacak ihracatta göreceli maliyetler azalacak ve ticaret artacaktır: $\left(\frac{t_{ij}}{P_i P_j}\right)^{1-\sigma}$, $\sigma > 1$. Ayrıca doğrusal olmayan modellerde hem parametre olarak hem de gümrük birliğinin etkisinin ölçülmesinde ithalat fiyat endeksleri daha kararlı bir halde görünmektedir. Logaritmik modellerde ise ithalat fiyat endeksleri, gümrük birliğinin pozitif etkisini ve denize kıyası olmama durumunun negatif etkisini mutlak anlamda artırmaktadır.

Türkiye'nin dış ticaretinin incelendiği bu çalışmada hem tarife oranları hem de gümrük birliği ilişkisi birlikte kullanılmıştır. Tarife oranlarının etkisinin oldukça düşük olması ve buna karşılık gümrük birliği etkisinin belirgin olması, günümüz dış ticaretinde tarife dışı etmenlerin tarife oranlarından daha etkin olduğunu göstermektedir. Ticaretini artırmak isteyen ülkeler, ikili ticaret anlaşmalarını sadece tarife oranlarını değil, tarife dışı engelleri de kaldırarak oluşturmalarıdır. Analizlerde görüldüğü üzere mesafe, en önemli ticaret maliyetlerinden birisidir. Mesafenin taşıma ve enformasyon maliyetlerinin bir proksisi olmasından dolayı devletler veya firmalar, nakliye altyapılarını geliştirecek ve bilgi ağı kuracak yatırımları yapmalıdır. Önemli bir enformasyon maliyet göstergesi olan dil değişkeninin anlamlı ve pozitif çıkması, Türkiye'nin uluslararası ekonomideki entegrasyonu için dil eğitimine önem vermesi gerektiğini göstermektedir. Bir diğer önemli ticaret belirleyicisi ise komşuluk ilişkisidir. Türkiye'nin sınır etkisinin dünya ortalamasından düşük olması, Türkiye'nin komşularıyla olan ticaretinin yeterli düzeyde olmadığı konusunda bir ipucu vermektedir. İkili ticaret akımlarında, sabit ticaret maliyetlerini önemli derecede azaltan komşuluk ilişkisinden Türkiye yeterince faydalanamamaktadır. Bölgedeki siyasi sorunlardan kaynaklı bu durum karşısında Türkiye, çevresindeki ülkeler ile daha sağlıklı siyasi ve ekonomik ilişkiler kurduğu takdirde ticaretini artırarak bölgede karşılıklı fayda sağlayacaktır.

Çekim modellerinin esnek yapısı sayesinde araştırmacılar doğal ticaret maliyetleri dışında, etkisini görmek istedikleri ticaret politikası araçlarını ise rahatlıkla modele entegre edebilir ve bu değişkenlerin hacim etkisini hesaplayabilirler. Bazı çekim modeli araştırmaları potansiyel-gerçekleşen ticaret akımı ayrımına girerek, ülkelerin potansiyel ticaretten ne kadar uzaklaştığını tanımladıkları model ile tahmin edebilmektedirler. Bu şekilde çekim modelleri, spesifik bir ülkenin hangi ülkelerle bir ticaret kaybı veya kazancı içerisinde olduklarını saptayabilir, dolayısıyla ticareti teşvik edici veya engelleyici politika önerilerini ülkeden ülkeye farklılaştırabilir.⁶

⁶ Buradaki kazanç veya kayıp kavramları dış ticaret fazlası veya açığı anlamında değil; gerçekleşen ticaretin maliyetleri cinsinden değerlendirilmelidir.

Kaynakça

- Akça, E. E., & Bal, H. (2020). Türkiye'nin İhracatında Linder Hipotezi'nin Geçerliliği Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Genişletilmiş Çekim Modeli'nden Bulgular. *Yakın Doğu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1), 29-49.
- Anderson, J. E. (1979). A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69(1), 106-116.
- Anderson, J. E. (2011). The Gravity Model. *Annual Review of Economics*, 3(1), 133-160.
- Anderson, J. E., & Wincoop, E. v. (2003). Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170-192.
- Anderson, J. E., & Yotov, Y. V. (2010). The Changing Incidence of Geography. *American Economic Review*, 100(5), 2157-86.
- Antonuccia, D., & Manzoçchi, S. (2006). Does Turkey have a special trade relation with the EU?: A gravity model approach. *Economic Systems*, 30(2), 157-169.
- Armington, P. S. (1969). A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *Staff Papers*, 16(1), 159-178.
- Bacchetta, M., Beverelli, C., Cadot, O., Fugazza, M., Grether, J.-M., Helble, M., . . . Piermartini, R. (2012). *A practical guide to trade policy analysis*. New York: United Nations Publication.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2009). Bonus vetus OLS: A simple method for approximating international trade-cost effects using the gravity equation. *Journal of International Economics*, 77(1), 77-85.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. J. Wiley & Sons.
- Bergeijk, P. A., & Brakman, S. (2010). *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bergstrand, J. H. (1985). The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474-481.
- Bergstrand, J. H. (1989). The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71(1), 143-153.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1979). A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. *Econometrica*, 47(5), 1287-1294.

- Chaney, T. (2008). Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade. *The American Economic Review*, 98(4), 1707-1721.
- Cook, R. D., & Weisberg, S. (1983). Diagnostics for heteroscedasticity in regression. *Biometrika*, 70(1), 1-10.
- Deardorff, A. (1998). Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? J. A. Frankel içinde, *The Regionalization of the World Economy* (s. 7-32). University of Chicago Press.
- Dinçer, G. (2013). Dış Ticaret Kuramında Çekim Modeli. *Ekonomik Yaklaşım*, 24(88), 1-34.
- Eaton, J., & Kortum, S. (2002). Technology, Geography, and Trade. *Econometrica*, 70(5), 1741-1779.
- Esfahani, M. N., & Rasoulinezhad, E. (2017). Iran's trade policy of Asianization and de-Europeanization under sanctions. *Journal of Economic Studies*, 44(4), 552-567.
- Fally, T. (2015). Structural gravity and fixed effects. *Journal of International Economics*, 97(1), 76-85.
- Frank, K. A. (2000). Impact of a Confounding Variable on a Regression Coefficient. *Sociological Methods & Research*, 29(2), 147-194.
- Head, K., & Mayer, T. (2014). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. G. Gopinath, E. Helpman, & K. Rogoff içinde, *Handbook of International Economics* (Cilt 4, s. 131-195). Elsevier.
- Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. The MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M., & Rubinstein, Y. (2008). Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 441-487.
- Kahouli, B., & Maktouf, S. (2015). Trade creation and diversion effects in the Mediterranean area: Econometric analysis by gravity model. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24(1), 76-104.
- Kaufmann, W. J., & Comins, N. F. (2008). *Discovering the Universe* (8 b.). W. H. Freeman.
- Kılıç, E. (2019). *Mekânsal yer çekimi modelleri ile OECD ülkelerinde dış ticaret ilişkisinin analizi*. Denizli: Pamukkale Üniversitesi.
- Krugman, P. R. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.

- Krugman, P. R. (1995). Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade. G. M. Grossman, & K. Rogoff içinde, *Handbook of International Economics* (s. 1243-1277). Elsevier.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson Education.
- Linnemann, H. (1966). *An econometric study of international trade flows*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Martinez-Zarzoso, I. (2011). The log of gravity revisited. *Applied Economics*, 311-327.
- McCallum, J. (1995). National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. *The American Economic Review*, 85(3), 615-623.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra- Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Mohammed, M., & Magai, P. S. (2020). Effects of Regional Economic Integration on Regional Trade in Africa: The Case of Regional Economic Communities. *Business Management Review*, 22(2), 119-134.
- Newton, I. (1687/1999). *The Principia: Mathematical Principles of Natural Philosophy*. (I. B. Cohen, & A. Whitman, Dü)
- Obstfeld, M., & Rogoff, K. (2000). The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? *NBER Macroeconomics Annual*, 15, 339-390.
- Papazoglou, C. (2007). Greece's Potential Trade Flows: A Gravity Model Approach. *International Advances in Economic Research*, 13(4), 403-414.
- Starck, S. C. (2012). *The Theoretical Foundation of Gravity Modeling: What are the developments that have brought gravity modeling into mainstream economics?* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Copenhagen Business School, Kopenhag.
- Tatlıcı, Ö., & Kızıltan, A. (2011). Çekim Modeli: Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Ü. İİBF Dergisi*, 287-299.
- Temurov, I., & Kilicaslan, Y. (2016). Conflict or Distance: What Determines the International Trade? *World Journal of Applied Economics*, 2(2), 15-31.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund.
- Türkcan, K., & Pişkin, E. (2014). *Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin İhracat Dinamiğine Etkisi: Yaygın ve Yoğun Ticaret*. Ankara: Discussion Paper, No. 2014/10, Turkish Economic Association.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (2 b.). The MIT Press.

Yotov, Y. V., Piermartini, R., Monteiro, J.-A., & Larch, M. (2016). *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model Online Revised Version*. Geneva: World Trade Organization.

Ek-A: İthalat Fiyat Endekslerinin Modele Dahil Edilmesi

Anderson & van Wincoop'un (2003) geliştirdiği yapısal çekim modelinde yer alan çok yönlü direnç terimleri, yapısı itibariyle uzaklık endekslerine benzemelerine rağmen onun aksine tahmin edilebilen ayrı değişkenler değildir. Bu yüzden literatürde yapısal çekim modelini tahmin eden çalışmalar, bu terimlere özel parametreler oluşturmamaktadır. Bu çalışmada çok yönlü direnç terimleri ithalat fiyat endeksleri ile proksi edilerek bu sorun çözülmeye çalışılmıştır.

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^W} \cdot \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i P_j} \right)^{(1-\sigma)}, \quad (E.1)$$

$$\Pi_i^{1-\sigma} = \sum_j \left(\frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_j}{Y^W}, \quad (E.2)$$

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_i \left(\frac{t_{ij}}{\Pi_i} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_i}{Y^W}. \quad (E.3)$$

Burada yer alan Π_i ve P_j değişkenleri fiyat endeksleri olarak tanımlansa da bu değişkenler bir ekonomik gösterge olarak bulunan fiyat endeksleri olarak yorumlanmamalıdır. Anderson & van Wincoop (2003) P_j fiyat endeksini aşağıda yer alan başlangıç koşuluna göre tanımlamıştır:

$$P_j^{1-\sigma} = \sum_i (\beta_i p_i t_{ij})^{1-\sigma}. \quad (E.4)$$

p_i , ihracatçı (i) ülkesinin satmak istediği malının ihraç fiyatını, β_i bu malın ithalatçı (j) ülkesi açısından ağırlığını, t_{ij} (i) ve (j) ülkeleri arasındaki ticaret maliyetlerini ve σ ikame esnekliğini temsil etmektedir. $t_{ij} \cdot p_i$ değeri ise birlikte ele alındığında (j) ülkesinin o mal için ithal fiyatını vermektedir. Bacchetta vd.'nin (2012) de belirttiği üzere ithalatçı fiyat endeksleri Laspeyres tipinde şu şekilde hesaplanır;

$$P_t = \sum_{k \in N} S_{k0} p_{kt}. \quad (E.5)$$

$$P_t \approx P_j \quad (E.6)$$

Burada P_t t yılına ait ithalat fiyat endeksini, k mal çeşidini, S_{k0} k malının endekste ağırlığını (sadece baz yıl dikkate alınmakta) ve p_{kt} ise k malının t yılındaki ithal fiyatını temsil etmektedir. Görüldüğü üzere P_t ithalat fiyat endeksi ile yapısal çekim modelindeki P_j fiyat endeksinin benzerlikleri mevcuttur. Bu çalışmada verisi mevcut olan P_t değeri P_j yerine konulmuştur. Anderson & van Wincoop (2003) modelinin önemli varsayımlarından biri olan simetrik ticaret maliyetleri sayesinde $\Pi_i \equiv P_i$ olmaktadır. Böylelikle ikili ticaret akımlarının belirleyicisi olarak hem ithalatçı hem de ihracatçı ülkenin ithalat fiyat endeksleri modele eklenmektedir.

Sosyal Medya Kullanımında Kullanıcı Motivasyonlarının ve Platformların Önemi: Kurumlar, İşletmeler ve Markalar için Strateji Kurgulamada Önemli Noktalar

The Importance of User Motivations and Platforms in the Use of Social Media: Important Points in Creating Strategies for Institutions, Businesses and Brands

Meral Ahu KARAGEYİM¹

Öz

Dijital platformlar ve sosyal medya teknolojik gelişmelerin de etkisiyle her geçen gün tüketicilerin hayatında daha fazla rol oynamaktadır. Tüketicilerin sosyal medya kullanımının artması ile beraber kurumlar, markalar ve işletmeler de tüketici ve kullanıcılara ulaşmak için sosyal medyayı daha aktif bir şekilde kullanmaya başlamışlardır. Bu çalışmada tüketicilerin sosyal medya kullanımı ile ilgili motivasyonlarını ve sosyal medya platformlarının özelliklerini incelenmekte ve kullanıcı motivasyonları ile platformların sınıflandırılmasının pazarlama stratejilerine olan etkisi tartışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal medya, sosyal medya pazarlaması, sosyal medyada tüketici motivasyonları, dijital platformlar, kullanımlar ve doyumlar.

ABSTRACT

Digital platforms and social media play an important role in the lives of consumers with technological developments. Institutions, brands and businesses have started to use social media actively to reach consumers and users. This study examines the motivations of consumers for social media use and the characteristics of social media platforms and discusses the effect of user motivation and classification of platforms on marketing strategies.

Keywords: Social media, social media marketing, consumer motivation in social media, digital platforms, uses and gratification approach

1. GİRİŞ

Geleneksel pazarlama yöntemlerinin etkisini hızla yitirdiği ve dijital platformların, sosyal medyanın tüketiciler tarafından birçok eylem için tercih edildiği bir çağda yaşıyoruz. Yirmi yılı aşkın bir süredir, dijital platformlar pazarlamayı birçok anlamda değiştirmiş ve geliştirmiştir. Bu kökten değişim ve sosyal medyanın yükselişi pazarlamanın evrimi ve dönüşümü hakkında da bize önemli ipuçları vermektedir. Pazarlamanın satış, işlem ve ilişki pazarlaması dönemlerinden sonra artık topluluk ya da grup odaklı bir yaklaşımın ortaya çıkmasından ve giderek önem kazanmasından bahsedebiliriz (Schembri ve Latimer 2016, Lamberton ve Stephen 2016). Giderek artan sosyal medya kullanımının pazarlama için sözü edilen topluluk ya da grup odaklı yaklaşıma örnek olarak gösterebiliriz. Tüketicilerin ve kullanıcıların marka ya da ürüne olan ilgileri onların bu marka etrafında sanal topluluklar ya da sosyal medya aracılığı ile toplanmasına neden olmuştur. Dijital platformlar ve sosyal medya birey ile kurum, şirket ya da marka ilişkisini yeniden tanımlamışlardır (Cova ve Pace 2006 s. 1087, Cova ve White 2010 s. 262, Healy ve McDonagh 2013 s. 1530, Schembri ve Latimer 2016 s. 630).

Wearesocial ve Hootsuite tarafından yapılan araştırmanın 2020 yılsonu verilerine göre dünya üzerinde internet kullanan 4,5 milyar insan bulunmaktadır ve bu sayının %84'ü aktif olarak sosyal medya kullanmaktadır. Raporla göre yaklaşık 3.8 milyar kişinin en az bir aktif sosyal medya hesabı bulunuyor ve bu da dünya nüfusunun %49'unun sosyal medya kullandığı anlamına geliyor. Kullanımdaki bu popülerlik, aslında sosyal medyanın tüm iletişim kanallarından daha fazla tercih edildiğini göstermektedir.

Teknolojideki gelişmeler ve sanal platformların ortaya çıkması pazarlamada dijital dönüşümü başlatmıştır (Lamberton ve Stephen 2016 s. 146) . Sosyal medya, dijital teknolojiler ve internet tüketicinin gücünü de artırmış, iletişimin de artışı ile kullanıcıları pasif bireylerden aktif bilgi üreticilerine dönüştürmüştür (Heinonen 2011 s. 356). Çevirim içi iletişimdeki artış ve tüketicilerin rollerindeki bu değişim sosyal medyanın da pazarlama için aktif olarak kullanılmasını beraberinde getirmiştir. İletişim, eğlence ve bilgi edinme gibi alanlara etkisinin yanı sıra pazarlama uygulamaları da sosyal medyadan büyük ölçüde etkilenmiştir (Lamberton ve Stephen 2016 s.151, Heinonen 2011 s. 356) .

Yaklaşık yirmi yıldır hayatımızda olan sosyal medya kullanımının özellikle akıllı telefonların yaygınlaşması ile arttığını da kabul etmemiz gerekiyor. Sosyal medyayı aslında genel bir tanım olarak kabul edebiliriz. Sosyal medya birçok farklı mecrayı içeriyor. Hanken Üniversitesinden Kristina Heinonen'e (2011 s. 357) göre sosyal medya denildiği zaman, Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, Youtube gibi sosyal ağların yanı sıra blog yazıları, sanal topluluklar, interaktif siteler, sanal oyun platformları, WhatsApp gibi iletişim ve paylaşım amaçlı uygulamalar da sosyal medya tanımına dahildir.

Wearesocial ve Hootsuite tarafından yayımlanan araştırma sonuçlarına göre Türkiye'de internet kullanımı ortalama 7 saat 29 dakika ile dünya ortalamasının üzerinde görünmektedir. Bu sürenin yaklaşık 2 saat 51 dakikası sosyal platformlarda geçiyor.

İnternet ve sosyal medya kullanımında ülkeler ve kültürler arasında uçurumlar olsa da sosyal medyanın bireylerin hayatında önemli bir rol oynadığını kabul etmek gerekmektedir.

Dijital platformların ve sosyal medya, tüketicileri birçok alanda etkilemektedir. Yaşanan dijital dönüşümle birlikte pazarlama da dönüşmüştür. Dijital pazarlama, sosyal medya pazarlaması ve mobil pazarlama pazarlamanın ana alanları olarak kabul edilmekte ve birçok akademik araştırma yapılmaktadır (Stephen and Lamberton 2016 s.151). Günümüzde internet ve bilgi işlem teknolojilerindeki gelişim firmaların pazarlama iletişimi ve müşteri ilişkileri süreçlerini dijitalleştirmiştir.

İnternet ve sosyal medya kullanımındaki küresel artış hepimizin hayatında büyük değişiklikler getirmiştir. 2020 yılında başlayan Covid 19 pandemisinin de etkisiyle internet daha etkin bir şekilde tüketicilerin hayatına girdi ve önemli bir yer edinmiştir. . Sosyal medyanın hem pazarlama hem de bireylerin, sanal toplulukların birbirleriyle iletişimine etkisi akademik araştırmalar tarafından da doğrulanmaktadır. Sosyal medya ve sanal toplulukların bilgi ve içerik üretimine katkısının yanı sıra, bu içeriğin ticari nedenlerle bir değer üretimi (Meeker 2014) için kullanıldığı durumlar da bulunmaktadır (Park ve diğerleri 2018 s.100, Heinonen 2011 s.357). Sosyal medya aynı zamanda bireyler ve markalar arasında farklı bir iletişim deneyimi, (Dessart 2017 s.380, Schivinski 2019, Schivinski vd. 2019, s.12), marka bilinirliği ve kullanıcı sayısında artış, (Buzeta ve diğerleri 2020 s.84, Schivinski vd. 2016 s.70), etkileşim, (Dessart 2017 s.377), satışlarda artış, (Laudon ve Traver 2018, Park ve diğerleri 2018s.100) gibi konularda da etkilidir.

Sosyal medyanın günden güne dijitalleşen dünyada büyüyen etkisi ile beraber değişen rolünü de anlamak önemli. İletişim, etkileşim, bilgi edinme, paylaşma, eğitim, alışveriş gibi önemli ve günlük aktivitelerin önemli bir bölümü artık sosyal medya platformları üzerinden gerçekleşmektedir. Dijital platformlar kurumlar, şirketler ve markalara özgün bir bağlamda kendilerini anlatma ve ifade etme olanağı sunmaktadır.

Bu çalışma, öncelikle sosyal medyayı, önemini ve pazarlamadaki yerini incelemektedir. Günümüzde pazarlama dünyasında daha etkin bir sosyal medya kullanımı için strateji geliştirmede iki önemli unsur öne çıkmaktadır. Bunlardan ilki sosyal medya kullanıcılarının motivasyonları diğeri ise sosyal medya platformlarının özellikleri ve sunduğu avantajlardır. Bu çalışma her iki unsuru ve bu alandaki güncel akademik bulguların etkilerini ve bu bilgiler ışığında bir takım stratejileri tartışmaktadır.

2. SOSYAL MEDYANIN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Bu bölümde günümüzün en önemli iletişim unsurlarından birisi olan sosyal medya kavramsal olarak ele alınacaktır. 2000'li yıllardan itibaren hayatımıza giren sosyal medya ile ilgili akademik araştırmalar yine aynı yıllarda başlamış, 2010 ve sonrasında araştırmalarda ciddi bir artış yaşanmıştır. Sosyal medyadaki iletişim ve üretilen içerik

pazarlama ve tüketiciler için üç açıdan önemlidir: a. içeriğin yaratmış olduğu ticari potansiyel, b. bilgi ve içerik üretiminin yanında değer yaratma gücü c. etkileşim. Kullanıcılar tarafından üretilen içeriğin pazarlama stratejilerine olan etkilerini anlayabilmek için bu bölümde öncelikle tanımlar daha sonra kullanıcıların sosyal medya edimleri ve motivasyonları ve sosyal medya platformları incelenecektir.

2.1. TANIM VE TEMEL UNSURLAR

Pazarlama alanındaki araştırmalar sosyal medya ile ilgili birçok farklı tanım içermektedir. Sosyal medya, Kaplan ve Haenlein tarafından (2010, s. 61) şu şekilde tanımlanmıştır:

“Web 2.0 ideolojik ve teknolojik temelleri üzerine kurulu, kullanıcı tarafından içerik üretilmesine ve bu içeriğin paylaşımına izin veren internet tabanlı uygulamalardır.” Sosyal medyaya yönelik farklı tanımların hemen hepsinde tüketici tarafından üretilen içerik ve interaktif platformlara özellikle yer verildiğini görmekteyiz (Kietzmann vd.2010 s. 241, Buzeta vd. 2020 s. 84). Akademik araştırmalar aslında sosyal medyanın genel bir tanım olduğunu ve birçok farklı mecra ve platformu içerdiğini göstermektedir. Sosyal medya tanımı Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter gibi sosyal ağların yanı sıra kullanıcı tarafından üretilen içerik ve hizmetlere vurgu yapan, blogları, sanal toplulukları, çevrimiçi rating ya da değerlendirme sitelerini, sanal oyun sitelerini ve hatta sanal iş birliği projelerine yönelik siteleri de içermektedir (Heinonen, 2011s. 377, Kaplan ve Haenlein 2011 s.67). Günümüzde sosyal medyanın çeşitli varyasyonları bulunmaktadır; her bir platform farklı özellikler, farklı bir dizayn, içerik, kurallar ve normlar içerir (Voorveld vd. 2018 s.40, Van Dijck 2013 s.128). Daha güncel araştırmalar ise sosyal medyanın aslında bir “şemsiye terminoloji” olduğunu ve her bir platformun farklı özellikler taşıdığını ve farklı kullanıcılara hitap ettiğini iddia etmektedir (Voorveld vd. 2018 s. 49, Van Dijck 2013 s.14, Buzeta vd. 2020 s. 82). Sosyal medya özellikle artan kullanımı ve etkisi nedeniyle oldukça araştırılan bir alandır.

Sosyal medyanın kullanımı ile ilgili akademik araştırmalar reklamların etkinliği (McCarthy 2017), içerik (Ashley and Tuten 2015, s. 18) marka iletişimi (Hollebeek 2011, s. 562), sosyal medya kullanıcı motivasyonları (Shao 2009 s. 22, Heinonen 2011 s.360), platform ve kullanıcı ilişkisi (Zhu ve Chen 2015, Voorveld et al. 2018s. 50), dijital etkileşim (Voorveld et al 2018, s.52) gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır. Markaların da daha başarılı sonuçlar alabilmek ve etkileşim için daha çok sosyal medyayı ve dijital platformları tercih ettiği gözlemlenmektedir. Buna Adidas ve Nike gibi takipçi sayısı çok olan markaları da dahil edebiliriz. Adidas son zamanlarda hem satış hem de pazarlama ile ilgili çalışmalarını dijital ve sosyal ağlara kaydıracağını açıklamıştır (McCarthy 2017). Nike ve Burberry markalarının da 2019 yılından itibaren takipçilerine Instagram ve TikTok gibi platformlar üzerinden alışveriş fırsatı tanıması da bu bulguları kanıtlamaktadır.

Sosyal medya üzerinde özellikle son dönemde yapılan akademik araştırmalar kullanıcı tarafından üretilen içeriğin ve buna bağlı olarak artan etkileşimin müşteri tatmini, marka

sadakati, marka değeri, satın alma kararları, reklam etkinliği, satışlar, kar ve rekabet üstünlüğü üzerinde doğrudan etkisi olduğunu ortaya koymaktadır (Buzeta vd. 2020s 79; Calder vd. 2009 s. 330; Malthouse vd. 2016 s. 422; Mishra, 2019 s.390). Bu nedenle marka bağlantılı sosyal medya içeriklerini artırmak amacıyla tüketicilerle kurulan iletişim marka ve şirketlerin stratejilerinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

Tüketicilerin sosyal medyada geçirdikleri sürenin artması ve kendilerini özgün bağlamda rahatça ifade etmeleri oldukça önemlidir ve birçok araştırmaya da konu olmaktadır. Sosyal medya kullanıcıların edimleri üç ana alanda sınıflandırılabilir: içerik üretimi, sosyal medyada diğer kullanıcılar tarafından üretilen içeriğin tüketimi ve katılım (Shao 2009 s.23). Sosyal medyadaki üretim, tüketim ve katılım edimlerinin her biri farklı motivasyonlarla ilişkilendirilse de aslında üçü de birbirine bağlı edimlerdir. Sosyal medyadaki içeriklerin tüketimi çoğunlukla eğlence ve bilgi edinme motivasyonları ile ilişkilendirilmektedir. Katılım ise sosyal medya kullanıcılarının bir içeriği (yazı, video, blog, post, fotoğraf ya da resim) değerlendirmesi, yorum yapması, paylaşması ve bunun üzerinden diğer kullanıcılarla iletişime geçmesi olarak açıklanabilir. Kullanıcılar çoğunlukla sosyal iletişim ya da çevrimiçi topluluklar geliştirmek amacıyla katılım göstermektedirler. İnternet ve dijital platformlar uzun süredir sosyal iletişim için tercih edildiği kabul edilmektedir. Bireyler sosyal ağlar aracılığıyla benzer zevkleri olan kişilerle iletişime geçebildikleri gibi sanal bir topluluk oluşturabilirler. Sanal topluluklar bireylere benzer ilgi, hedef ya da eğlence türlerini paylaştıkları kullanıcılarla bir arada olma ve paylaşma fırsatı tanımaktadır (Shao 2009 s. 23). Sosyal medyada üretim edimi ise kullanıcının kendisine ait içerik üretimine işaret eder. Burada video, resim, blog yazısı, fotoğraf, kişisel web sayfaları ve tasarımların hepsinin paylaşımını üretim olarak adlandırmak mümkündür. Kullanıcılar tarafından üretilen içerik sosyal medya kullanımının ve yaygınlaşmasının bir anlamda temelini oluşturmaktadır. Shao (2009 s.23) içerik üretiminin arkasında yatan motivasyonların kendini ifade etmek ve kendini gerçekleştirmekle ilgisi olduğunu ileri sürmektedir.

Akademik araştırmalar ayrıca etkileşimlerin diğer kullanıcıların da davranışlarını etkilediğini göstermektedir (Schivinski vd. 2019 s. 23). Voorveld ve ekibinin (2018 s. 50) çalışmaları dijital etkileşimin platformun kendisinden bağımsız olarak düşünülemeyeceğini ortaya koymaktadır. Her bir platform kullanıcıya farklı bir deneyim sunmaktadır. Sosyal medya kullanımının tüketiciler ve marka etkileşimini anlamak için kullanıcı motivasyonlarını da daha iyi anlamaya yönelik araştırmalar bulunmaktadır (Shao 2009s. 23; Heinonen 2011, s. 376; Voorveld vd, 2018, s. 50; Buzeta vd. 2020, s.82)

Sosyal medya etkileşimlerinin taşıdığı ticari potansiyel ve tüketiciler tarafından üretilen içeriğin markalar ve ürünler üzerindeki etkisi farklı konularında akademik olarak araştırılmasına yol açmıştır. Etkileşimlerin ve içeriğin taşıdığı ticari değer sosyal medya mecraları ve platformların da araştırılması gerektiğini göstermektedir.

Pazarlama alanında sosyal medyanın etkinliği ile ilgili çalışmalar da giderek artmaktadır. Sosyal medyada kullanıcılar tarafından üretilen içeriğin ticari değeri (Heinonen 2011, s.360; Shao 2009, s.23; Park vd. 2018, 100), bağlamın yanı sıra

platformların etkisi en çok incelenen alanlardandır (Buzeta vd. 2020, s.82; Voorveld ve diğerleri,2018, s.42; Zhu ve Chen 2015, s.336). Son dönemde yapılan araştırmalar, sosyal medya kullanımındaki etkin stratejilerin platformların özellikleri ile doğrudan ilintili olduğunu iddia etmektedir. Bunu anlamak için kullanıcıların motivasyonlarını da anlamak gerekmektedir.

2.2. SOSYAL MEDYA KULLANICILARI VE MOTİVASYONLARIN ÖNEMİ

Araştırmalar bireyler ve topluluklar arasındaki iletişimin sosyal medya sayesinde arttığını, sıklaştığını ve içerik olarak zenginleştiğini ortaya koymaktadır (Dessart 2017, Sashi 2012). Sosyal medyanın tüketici ile marka arasında etkin bir iletişime olduğu kadar etkileşime de fırsat vermesi nedeniyle (Dessart 2017, s. 389) çeşitli platformlardaki marka-tüketici etkileşimi ve marka sanal toplulukları incelenmektedir. Araştırmalar aynı zamanda tüketicilerin motivasyonları ile marka bağlantılı çevrimiçi edimleri arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Sosyal medya kullanımı ya da kullanıcı tarafından üretilen içerik ve medyayı kullanımını anlamaya yönelik araştırmalar çoğunlukla “kullanımlar ve doyumlar” yaklaşımını teorik temel olarak kullanmaktadır. Bu yaklaşım kullanıcıların belirgin bir medyayı kullanmasındaki motivasyonlara ve sonuçlara odaklanarak, kullanıcıların belirli bir medyayı hangi gereksinimlerle kullandıklarını sorgular. 1974 yılında Blumler ve Katz tarafından gerçekleştirilen kullanıcıların medya tercihlerini anlamaya yönelik araştırmaya göre seyirciler bilinçli olarak ve kişisel ihtiyaçlarını tatmin etmek üzere medya seçimleri yapmaktadırlar. Katz, Gurevitch ve Haas 1973 yılında medya kullanımının beş farklı ihtiyaç türünü tatmin ettiğini öne sürmüşlerdir: bilişsel, duygusal, kişisel ihtiyaçların yanı sıra, sosyal birleşme ve gerilim azaltma ihtiyacı. McQuail tarafından 1983 (s. 24) yılında yapılan geniş çaplı araştırma ise dört ayrı motivasyon kategorisi belirlemiştir: bunlardan ilk ikisi, bilgi edinmek, toplumsal bütünleşme ve sosyal iletişim sağlamaktır. Diğerleri ise kişisel kimlik ile ilgili ihtiyaçlar ve eğlenmektir.

Günümüzde sosyal medya ve dijital platformların da artışıyla medya oldukça çeşitlenmiştir ancak “Kullanımlar ve Doyumlar” yaklaşımı uzun süredir geleneksel ve dijital medya kullanımını anlamak için en uygun yaklaşım olarak kabul edilmektedir (Shao 2009, s.23 LaRose 2001, s.400). Sosyal medyanın interaktif olma özelliği de düşünülürse kullanımlar ve doyumlar yaklaşımının burada da kullanılması oldukça açıklayıcı olmaktadır. Sosyal medya kullanıcıları tarafından üretilen içeriğin değer kazanması ve karşılıklı iletişime dayalı doğası nedeniyle sosyal medya, akademik dünyanın “kullanımlar ve doyumlar” yaklaşımını yeniden tanımlamasına yol açmıştır. Sosyal medya kullanımına bağlı motivasyonların özellikle marka bağlantılı edimler söz konusu olduğu zaman oldukça karmaşık olduğunu gözlemliyoruz.

Sosyal medyada kullanıcılar tarafından üretilen içeriğin hem etkileşim, hem de marka değerinde olumlu etkisi olmaktadır (Schau 2009, s. 23 Cova vd. 2007 s. 320, Dessart

2017, s. 380). Bu içeriğin üretilmesi ile ilgili edimler ve motivasyonlar da birçok araştırmaya konu olmuştur. Kullanıcıları ve tüketicileri sosyal medyaya çeken en önemli unsurları belirlemeye yönelik birçok araştırma yapılmıştır. Daha sonra yapılan akademik araştırmalar ödül/ücret ve güçlendirme/yetkilendirme gibi iki ek motivasyon daha öne sürmektedirler (Muntinga vd. 2011).

Sosyal medya kullanımındaki motivasyonlarla ilgili akademik araştırmalarda (Ross vd. 2009, s.580; Heinonen 2011, s. 358; Shao 2009, s.13, Park vd. 2009, s. 730) bulguların çoğunlukla benzer olduğunu görüyoruz. İlk akademik araştırmalar bireylerin sosyal medya kullanımındaki temel motivasyonların bilgi edinme, eğlenme ve sosyalleşme olduğunu gösteriyor (Stafford vd. 2004, s. 267). Daha sonra bilgi edinme, eğlenme gibi motivasyonlara bireyin kendini gerçekleştirme, kendini ifade etme ve sosyal ilişkiler ve sosyal bir çevre oluşturma eklenmiştir (Shao 2009, s.23). Sosyal medya kullanımının artmasıyla farklı motivasyonların da belirlendiğini söyleyebiliriz. Sosyal medya motivasyonlarını rasyonel ve duygusal olarak gruplamak da mümkün olabilir.

Sosyal medya kullanımlarındaki artışı da dikkate alan güncel araştırmalar sosyal medya kullanıcılarının motivasyonlarına yenilerini eklemektedir. Dr. Buzeta ve ekibi (2020) altı temel kategori öne sürmektedirler. Bu kategoriler sırası ile: eğlenme (Park vd. 2009, s. 39; Shao, 2009, s. 21; Tsai ve Men 2013, s. 19), sosyal iletişim ve sosyal ortama dahil olma/bütünleşme (Chen 2011, s.27; Rathnayake ve Winter 2018, s. 370, Muntinga vd. 2011, s. 20; Jahn ve Kunz 2012, s.350) kişisel kimlik (Buzeta ve diğerleri 2020, s. 82), bilgi (Muntinga vd.2011, s.24 Park vd. 2009, s.42), ödül, mükafat/ücretlendirme (Muntinga 2016, s. 13), güçlendirme/yetkilendirme (Muntinga, 2016, s. 15; Muntinga vd. 2011, s. 23; Tsai ve Men 2013, s. 21) olarak özetlenebilir. Vale ve Fernandez (2017) tarafından önerilen marka aşkı da sosyal medya takibi ve paylaşımları için önemli bir unsur olduğu için bu listeye eklenebilir.

Son bulgular sadece tüketicilerin sosyal medya kullanımlarındaki değişimi ve evrimi göstermiyor aynı zamanda sosyal medya kullanımının arkasındaki karmaşık nedenleri de gözler önüne seriyor. Buradan yola çıkarak her bireyin sosyal medya ile farklı bir ilişkisi olduğunu düşünebiliriz. Araştırmalar aynı zamanda tüketicilerin farklı bağlamlarda ve farklı sanal platformlarda farklı motivasyonlarla hareket ettiğini ve paylaşım yaptığını göstermektedir. Özellikle marka bağlantılı online edimlerde Muntinga (2011, s.30) iki temel motivasyonun bilgi edinme ve eğlenme olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 1 Sosyal medya kullanıcılarının temel motivasyonları ve bu alandaki akademik araştırmalar

| Motivasyon türü | Tanımlar |
|--|---|
| Eğlence | Günlük rutinlerden geçici olarak uzaklaşarak ya da ara verilerek hissedilen duygusal rahatlama (Park, Kee, & Valenzuela, 2009; Shao, 2009; Tsai & Men, 2013). |
| Sosyal iletişim ve sosyal ortama dahil olma/bütünleşme | İnsanları ve onların koşullarını anlamayı kolaylaştıran ve bireylerin sosyalleşme yeteneklerini destekleyen bağlantı kurma duygusu. Bu bağlantı isteği bir sanal Papacharissi & Rubin 2000; Valenzuela, Park, & Kee, 2009 |
| Kişisel kimlik | Bir kişinin kend imajını kullanarak ve akranlarının takdirini ve onayını da alarak kimliğini sağlama ihtiyacı (Jensen Schau & Gilly, 2003). |
| Bilgi/bilgi edinme ihtiyacı | Bireylerin çevreleriyle ilgili olayları ve koşulları anlaması ve anlamlandırması (Muntinga ve diğerleri 2011; Park ve diğerleri 2009) |
| Ödül, mükafat | Kullanıcıların fayda ya da farklı ödül beklentileri (Muntinga 2016) |
| Güç sahibi olma, güçlenme ihtiyacı/motivasyonu | Bireylerin kendi fikirlerini dile getirerek başkalarının algılarını etkileme niyeti ya da isteği Muntinga, 2016; Muntinga ve diğerleri 2011, Tsai ve Men 2013 |
| Marka aşkı | Tüketicilerin bir markaya duyduğu ilgi, sevgi Vale ve Fernandes 2017 |

Kullanıcıları ve tüketicileri sosyal medyaya çeken önemli motivasyonlar ve bu alandaki akademik araştırmalar Tablo 1 de sıralanmıştır. Bu motivasyonların her biri kısaca aşağıdaki şekilde açıklanabilir.

Eğlenmek, geçici olarak yaratılan duygusal rahatlama günlük rutinlerden yeniden yaratmak veya teneffüs etmek. Bu motivasyonu günlük problemlerden uzaklaşmak, rahatlamak, zaman geçirmek ve oyalanmak olarak da açıklayabiliriz. (Park vd. 2009, s. 739; Shao, 2009, s.21; Tsai & Men, 2013, s. 80).

Sosyal ortama dahil olmak, sosyal iletişim, bütünleşme

Kullanıcıların bağlantı hissi (çevrimiçi bir topluluk, örneğin) diğer insanların hakkındaki bilgilerini bireylerin sosyalleşme yeteneklerini artırmak olarak tanımlanabilir. Bu motivasyon daha çok ait olma isteğine, destekleyici arkadaş gruplarına dahil olma isteğine ve sosyal medya kullanarak kişisel bağlantıları artırmaya işaret etmektedir (Valenzuela vd. 2009,s.890).

Kişisel kimlik ile ilgili motivasyonlar kişisel imaj ile kişinin kimliğini akranları arasında kabul görme, tanınma ihtiyaçlarını açıklamaktadır. (Jensen vd. 2003, s.390). Burada kendini ifade etme, kendini tanıtmak, toplum tarafından kabullenilme gibi dürtülerin sosyal medya kullanımını tetiklediği düşünülmektedir (Buzeta ve diğerleri 2020, s. 76).

Bilgi edinme motivasyonunun ardında bireylerin kendileri ve çevreleri ile ilgili olayları ve dünyadaki koşulları anlamasının (Muntinga vd. 2011 s. 21; Park vd. 2009 s.730) yattığı öne sürülmektedir. Bilgi motivasyonu aslında daha çok bilgiyi aramak, araştırmak, paylaşmak, saklamak gibi konularla ilişkilendirilebilir.

Ödüllendirilme, mükâfatlandırılma, emeğinin karşılığını alma

Kullanıcılarının gelecekte bir miktar fayda elde etme niyeti ile sosyal medyada bazı davranışlarda bulunması bu motivasyonun temelini oluşturmaktadır. Bu ödüller, indirim kuponu, doğrudan indirim almak, işle ilgili faydalar gibi ekonomik ödüller olabileceği gibi hediye şeklinde de olabilmektedir. (Muntinga, 2016 s.13; Muntinga vd. 2011 s.21; Tsai ve Men, 2013 s.82).

Güçlenme, güçlendirilme motivasyonu

Bireylerin başkalarının algısı üzerinde güç sahibi olma isteği ve motivasyonu çoğunlukla fikirlerini beyan ederek, ürün ve hizmetlerin ya da kurumsal politikaların geliştirilmesini istemekle ilgilidir. Sosyal medya kullanıcıları kurumları, şirketleri ya da diğer kullanıcıları etkileyerek taleplerde bulunabilir (Muntinga, 2016, s. 14; Muntinga vd. 2011, s. 22; Tsai ve Men, 2013, s. 82).

Son olarak özellikle marka bağlantılı paylaşımları göz önüne alırsak marka aşkını da bu listeye ekleyebiliriz. Vale ve Fernandes tarafından 2017 yılında 562 futbol kulübü

tafartarıyla yapılan araştırmaya göre Facebook paylaşımlarını en çok bilgi edinme, güçlenme ve marka aşkı ile ilgili motivasyonlar artırmaktadır.

Kullanımlar ve doyumlar yaklaşımı çerçevesinde sosyal medya kullanımını tetikleyen temel kategoriler kısaca yukarıda betimlenmiş ve açıklanmıştır. Bu kategorilerin de sosyal medya kullanımının artması ve platformların çeşitlenmesi ile birlikte değişmesi ve evrilmesi beklenebilir.

2.3. SOSYAL MEDYA PLATFORMLARI

Sosyal medya ile ilgili akademik çalışmaların önemli bir bölümü farklı platformlara ya da sosyal ağları anlamaya ve kategorize etmeye yöneliktir. Bu sayede etkili stratejilerin geliştirilmesi de mümkün olabilir. Sosyal medyayı kavramsal olarak inceleyen makaleler, sosyal medya platformlarını çeşitli kriterlere göre sınıflandırmışlardır (Kaplan and Haenlein 2010 s.61, Kietzman vd. 2011, s. 248; Zhu ve Chen 2015, s.340). Sosyal medya platformları tarafından sağlanan deneyimi daha iyi anlayabilmek için Kietzmann vd (2011 s.250) yedi farklı boyut öne sürmektedir: ilişkiler, paylaşım, iletişim, kimlik, gruplar, itibar ve online ortamda ulaşılabilir olmak. Bu boyutların her biri platformları ve özelliklerini daha iyi anlayabilmek ve markaların tüketiciler ile olan ilişkisini inşa etmek ve yönetmek açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Sosyal platformların daha iyi anlayabilmek için Dr. Zhu ve Dr. Chen tarafından 2015 yılında yapılan bir araştırmaya farklı kategoriler önererek sosyal medya platformlarını açıklamaya çalışılmaktadır. Zhu ve Chen sosyal medya platformlarını fonksiyonlarına ve özelliklerine göre sınıflandırmak üzere bir matris geliştirilmiş ve bu matris iki kıstas dikkate alınarak hazırlanmıştır: sosyal medyada kurulan bağlantının türü ve mesajlardaki kişiselleştirmenin derecesi. İlk kıstas olan sosyal medya bağlantıları, sosyal medya araştırmaları için kullanılan önemli bir temel ayırım. Sosyal medya bağlantıları çoğunlukla profile ya da içeriğe bağlı olarak oluşmaktadır. Kişilerin profiline bağlı olarak oluşturulan bağlantılarda bireyler ve bireylerle ilgili haberler, resimler paylaşımların odak noktası. Takipçiler ya da diğer kullanıcılar da paylaşımlardan çok paylaşılan kişi ile ilgileniyor ve bu kişinin paylaşımlarını merak ediyor. Facebook, Twitter, Line ve Whatsapp gibi platformlar bu sınıfa giriyorlar.

Sosyal medyada içeriklere dikkat edilerek kurulan bağlantılarda ise içerik, tartışma konuları, postlar ve yapılan yorumlar kişilerin bir hesabı takip etmesi için öncelikli neden. Sosyal medya kullanıcıları üretilen içerikleri sevdikleri, eğlenceli ya da ilginç buldukları için farklı hesapları takip ediyorlar. Flickr, Pinterest, Youtube gibi platformlar içerik temelli bağlantıların önde olduğu platformlar.

Zhu ve Chen (2015, s.) tarafından geliştirilen bu matriste kullanılan ikinci kıstas ise mesajın kişiselleştirilme derecesidir. Kişiselleştirilmiş mesajlar bir kişiye ya da belirli sayıda kullanıcıya yönelik ve daha özel mesajlar. Facebook gibi kişiselleştirilmiş mesajların ön planda olduğu platformlardan örnek vermek gerekirse yorumları ya da direkt mesaj kullanımını düşünebiliriz. Öte yandan bazı platformlarda yapılan postlar kişiselleştirmeden oldukça uzak, adeta kişisel yayın niteliği taşıyabiliyor. Wall Street

Journal ya da Obama'nın kullandığı twitter hesaplarını bu bağlamda düşünmek mümkün.

Zhu ve Chen 2015 yılında yaptıkları bu çalışma sonucunda dört farklı sosyal medya platform sınıflandırmasına ulaşılmaktadır:

Tablo 2 Sosyal medya platformlarının sınıflandırılması (Zhu ve Chen 2015, s. 337)

| | Kişiselleştirilmiş mesaj | Yayınlanmış mesaj |
|------------------------|---|---|
| Profil kaynaklı ilişki | İletişim platformları Facebook, LinkedIn Line Whatsapp | Kişisel yayınlar için platform Twitter weibo |
| İçerik temelli ilişki | İşbirliği Quora Reddit Yahoo Answers | Yaratıcılık için platformlar Youtube Flickr Foodily Pinterest |

Bu matristen çıkan sonuca göre sosyal medya platformlarını dört ana grupta sınıflandırmak mümkündür: iletişim platformları, kişisel yayın platformları, işbirliği platformları ve yaratıcılık platformları

İletişim platformları (İlişki platformları)

Facebook, LinkedIn, Line, Whatsapp bu gruba giren platformlar. Kullanıcılarına başkaları ile bağlantı kurma ve ilişkiler geliştirme fırsatları veriyorlar. Bu platformlarda tanışıklık ve benlik saygısının önemli olmasının yanı sıra, kişiselleştirilmiş mesajlar ön plandadır. Facebook, LinkedIn ve diğer ilişki odaklı siteler kullanıcıların arkadaşları ve tanıdıklarıyla bağlantı kurmasını, uzun süredir kayıp olan sınıf arkadaşlarını bulmasını hayatlarındaki gelişmeler hakkında haberdar olmalarını sağlamaktadırlar (Zhu ve Chen, 2015, s.340).

Kişisel yayın platformları

Bu platformlarda daha önce de belirtildiği gibi, kişiselleştirilmiş mesajlar yer almıyor. Burada kullanıcılar kendilerine yönelik güncellemeleri, haberleri, resmi açıklamaları paylaşabiliyorlar. Tanınmış kişiler, şirketler, markalar ya da ürünler için uygun olan bu mecralar çoğunlukla tek yönlü bir iletişim sağlıyor. Bu platformlara örnek olarak Belediyelerin, Beyaz Saray'ın, devlet başkanlarının Twitter hesaplarını verebiliriz ancak sradan kullanıcılar ve tüketiciler için de oldukça popüler oldukları düşünülebilir.

Yaratıcı platformlar

İçerik bazlı sosyal medya platformlarına bir örnek kişilerin ilgi alanlarını, yaratıcılıklarını sergileme fırsatı veren sosyal medya platformlarıdır. Flickr, Pinterest, Youtube, Foodily gibi mecralar eğlenceli ya da estetik açıdan ilgi çekici içeriklerin yayınlanabileceği ve ilgi alanları benzer bireylerin birbirleri ile iletişime geçebileceği mecralardır.

İşbirliği platformları

Hem içerik hem de kişiselleştirilmiş mesajların önem kazandığı, kullanıcılara işbirliği, yardım ya da danışmanlık fırsatları sunan bu platformlarda kullanıcıları birbirine bağlayan temel kavram içeriktir. İşbirliği platformları kullanıcılara içerik seçimi ve içerik üzerine tartışma fırsatı verdiği için bu platformlarda içerik önemlidir. İşbirliği platformlarında kullanıcılar soru sorma, sorgulama, fikir ya da öneri paylaşma gibi konularda da birbirlerine destek sağlayabiliyorlar. Reddit, Quora gibi platformların yanı sıra bilimsel, sosyal ya da toplumsal sorunlarla ilgilenen bazı sanal toplulukları da bu gruba dahil etmek mümkün (Zhu ve Chen, 2015, s.342). Bu platformlara TripAdvisor ya da Booking.com gibi tatil ya da seyahat amaçlı portallar da eklenebilir. Bu platformlar, araştırmacılar tarafından özerklik, yeterlik ve kendini gerçekleştirme gibi kavramlarla özdeşleştirilmektedir.

Tüm bu bilgilerin ışığında sosyal medyayı her açıdan doğru değerlendirmek önemli çünkü artık tüketiciler tarafından üretilen içerikler de markalar tarafından kullanılabilir. Zhu ve Chen'e ait (2015, s.344) bulgular birçok araştırma için de temel olarak kullanılmıştır. Bazı platformların zaman içinde değişse de hem Voorveld ve ekibinin hem de Zhu ve Chen'in araştırmaları her bir platformun farklı ihtiyaçlara hitap ettiğini, farklı iletişim modellerine sahip olduğunu doğruluyor. Birbirinden farklı dinamiklere de sahip bu platformların kullanan bireylerin motivasyon ve ihtiyaçlarını anlayabilmek sosyal medyada etkileşim hedefleyen yöneticiler için de önemli fırsatlar sunuyor. Araştırmalar sosyal medyada geniş kitlelere ulaşmanın düşünüldüğü kadar kolay olmadığını, hem platformları hem de farklı platformları kullanan sosyal medya kullanıcılarının motivasyonlarının dikkate alınması gerektiğini göstermektedir. Özellikle marka ve etkileşim alanında yapılan araştırmalar platformlarla motivasyonlar arasında ilişkinin oldukça güçlü olduğunu ve tüketim üzerinde etkili olduğunu göstermektedir (Buzeta vd. 2020, s. 92).

3. STRATEJİLER

Sosyal medyanın bireyin hayatındaki önemi arttıkça pazarlamanın çeşitli alanlarında da öneminin ve etkisinin arttığı görülmektedir. Pazarlama ile teknoloji arasındaki ilişkinin internetin aktif olarak bireylerin hayatına girdiği 90'lı yıllardan sonra derinleşerek büyüdüğünü söylemek mümkün. 2000'li yılların başında hayatımıza giren sosyal medya ise günümüzün son derece rekabetçi koşullarında pazarlamanın bir parçası haline gelmiş durumda. Bireylerin tercihleri, eğilimleri ve sosyal medyada geçirdikleri sürenin artması

ile firmalar ve markalar, geleneksel pazarlama iletişimi yöntemleri ile müşterilerine ulaşmayı yeterli görmüyorlar ve tüketicilerin buldukları tüm mecralarda mesajlarını iletmeye çalışıyorlar. Sosyal medya platformlarının her biri de pazarlamacılara da hem iletişim kurmak hem de ürün ve hizmetlerin reklamı için özgün bir bağlam sunmaktadırlar (Voorveld vd. 2018, s.50).

Bu bölümde bu iki konunun, sosyal medya kullanımındaki motivasyonların ve platformların karakteristik özelliklerinin pazarlama stratejisindeki önemini ve yerini inceleyeceğiz. Daha önce de belirtildiği gibi sosyal medya platformlarının her biri birbirinden farklı ve kullanıcılar da bu platformları farklı motivasyonlarla takip ediyorlar. Akademik araştırmalar da etkileşim, marka bilinirliği ve reklam gibi konularda genel bir değerlendirmeye gidilmemesini ve her bir platformun özel değerlendirilmesi gerektiğini gösteriyor. Başka bir deyişle sosyal medya platformları özelliklerine, niteliklerine göre güçlü ve zayıf yönleri de düşünülerek sınıflandırılmalı (Voorveld vd. 2018,s.50; Zhu ve Chen 2015, s.344).

Şirketler ve markalar için etkin sosyal medya stratejileri hem platformların özellikleri hem de tüketicilerin ve kullanıcıların motivasyonları dikkate alınarak oluşturulabilir. Sosyal medyada tüketicilerin aksiyonlarının içerik üretimi, tüketim ve katılım olarak üçe ayrılabileceğini belirtmiştik (Shao 2009, s.7; Heinonen 2011, s.356). Tüketicilerin farklı motivasyonlarla bu edimleri gerçekleştirdiğini bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu bölümde özellikle markalar ile tüketiciler arasındaki etkileşimi artırmak için etkili olduğu düşünülen stratejiler irdelenecektir.

Öncelikle kurumlar, şirketler ve markalarla bireylerin ve tüketicilerin iletişiminin sosyal mecralar sayesinde büyük bir dönüşümden geçtiğini ve daha özgür bir alana doğru evrildiğini belirtmek gerekiyor. Bu dönüşüm ve evrimleşme süreci birtakım fırsatlarla beraber zorlukları da beraberinde getirebilir. Bu bağlamda kurumlar ve markalar için sosyal medyanın araştırmaların ışığında üretilmiş stratejilerle daha etkin yönetimi mümkün olabilecektir.

Sosyal medya kurumlar, ürünler, markalar için sadece kendilerini anlatmak ve tanıtmak için önemli fırsatlar sunmuyor aynı zamanda tüketicileri anlamak ve daha yakından tanımak mümkün. Sosyal medyada doğru etkileşim (Dessart 2017), dinlemek, şeffaflık, samimiyet tüketiciler ile iletişime girerken önemli stratejiler olarak kabul edilmektedir (Kaplan ve Haenlein 2010, s. 65). Etkileşim sosyal medyada müşteriler etkili ve ile uzun vadeli ilişkiler kurmak ve sürdürmek için en önemli amaçlardan birisidir (Dessart 2017,s.378; Heinonen 2017, s.150) İlginç içerikler kadar, videolar, oyunlar ya da yaratıcı paylaşımlar etkileşim ve uzun süreli ilişkiler için önemli fırsatlar sunmaktadır.

Sosyal medyaya yönelik araştırmalar açık ve şeffaf iletişim tarzı ve dürüstlük gibi yaklaşımların sosyal medyada müşterilerle ya da potansiyel müşterilerle karşılıklı diyalog kurmak ve uzun soluklu ilişkiler geliştirmek için önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu strateji markanıza bağlı ve markanızı farklı platformlarda da savunan, sadık bir müşteri grubu oluşturmak için de etkin olabilir. Harley Davidson fan kulübü üyelerinin gerçekleştirdiği fiziksel ve sanal ortamda toplantıların markaya gözle görülür

bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Farklı platformların ya da mecraların yöneticileri ile ya da blog yazarları ile “influencer’lar” ile iletişim ve işbirliği de marka ve ürünlerin bilinirliği için önemli faydalar sağlayabilir (Heinonen 2011,s. 376; Buzeta vd. 2020, s.82).

Sosyal medya platformlarının kullanımları arasında benzerlikler olduğunu düşünebiliriz, özünde sosyal medya güncel kalmak, günceli yakalamak için kullanılıyor. Öte yandan, bu benzerliklerin oldukça sınırlı olduğunu kabul etmek ve stratejileri sosyal medya platformlarının özelliklerini ve farklılıklarını dikkate alarak kurgulamak gerekiyor. Facebook, Instagram ve Snapchat daha çok iletişim için kullanılıyor. Bireylerin ve tüketicilerin bu platformları boş zamanlarını doldurmak amacıyla kullanmaları da mümkündür. Araştırmalar Youtube ve Pinterest’in daha çok eğlenmek ve bilgi edinmek için tercih edildiğini gösteriyor. Pinterest’i aynı zamanda yaratıcılık ve pratik kullanımla ilişkilendirmek de mümkün.

Dr. Zhu ve Dr. Chen (2015, s.340) tarafından yapılan araştırmanın temel alındığı farklı araştırmalar da kullanıcıların motivasyonlarının da dikkate alınarak her bir platform için ayrı içerik üretilmesinin en doğru yaklaşım olduğunu gösteriyor. Aynı içeriği farklı platformlarda kullanmak düşünüldüğünden daha az etkili bir yöntem. Sosyal medya platformları izleyicilere farklı deneyimler sunuyorlar ve sahip oldukları farklı özelliklerin pazarlama aktiviteleri, reklamlar ve halkla ilişkiler açısından gerçekten de farklı sonuçları bulunuyor. Bu bulgular sosyal medya kampanyalarının kurgulanması ve başarıya ulaşması için de önemli bilgiler sunuyorlar. Markalar “Influencer” seçimleri yaparken bile her bir platformu ayrı ayrı değerlendirmek zorundadırlar. Youtube için son derece uygun olan bir ürün için Instagram çok da doğru bir mecra olmayabilir. Yine aynı şekilde Facebook bazı markaların bilinirliğinin artırılması için etkili olabilir ancak Twitter ile aynı sonuçları alamayabiliriz.

Araştırmalar platform seçiminin reklamlara verilen tepkilerde bile önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Bu stratejilerin bazı markalar tarafından daha aktif olarak kullanıldığını görmekteyiz. Bu stratejide önemli olan hem platformu doğru sınıflandırmak hem de kullanıcıların motivasyonunu anlayabilmek. Marka ile bağlantılı araştırmalar, farklı platformlar için oldukça farklı içerikler kullanılmasının olumlu sonuçlarına odaklanmaktadır. Samsung, Nike ve Adidas gibi markaların da bu içerikleri platform bazında değiştirdiklerini ve farklı içerikler kullandıklarını gözlemlemekteyiz (Buzeta vd. 2020 s. 82).

Başarılı markaların birden fazla platform seçtiğini gözlemliyoruz ancak seçilen platformların markanın kimliği, ürünün özellikleri, hedef ve verilmek istenen mesaj ile uyumlu olması da önemlidir. Bu konuda gerçekten başarılı birçok marka var. Özellikle Samsung hem platform seçimleri hem de her platforma uygun ürettiği içerikler ve güncellemeleri açısından başarılı. Lego da tüketiciler ile etkileşime girmek için başarılı taktikler üretebiliyor.

Sosyal medyada tüketicilerin paylaşımlarını teşvik eden platformların da yine motivasyonlar ve sosyal medya edimleri dikkate alınarak stratejilerini belirlemesi önerilebilir. Bireylerin yaratıcılıklarını ve deneyimlerini sergileyebilecekleri platformlar katılımı ve etkileşimi artırabilir. Sosyal medya kullanıcıları ve tüketicileri arasındaki bağı ve iletişimi güçlendirmek, onlara kendilerini ifade edebilecekleri platformlar sunmak da etkileşim ve paylaşım için etkili olacaktır. Facebook ve Youtube, Instagram, Snapchat deneyim paylaşımı için daha fazla tercih edilmektedir. Birçok firmanın da kullandığı bir strateji olarak tüketicilerle iletişimi artırmaya yönelik konular, içerikler, videolar, gerçek zamanlı oyunların kullanılması önerilmektedir (Heinonen 2017, s.153). Kullanıcılar için önemli motivasyonlardan olan bilgi edinme motivasyonu da stratejilere bilgi sağlama (gerçek zamanlı), iç görü, paylaşım, blog yazıları, influencer'lar ile birlikte dahil olabilir. Tüketici ya da kullanıcıların ürün ve hizmetlere yönelik sağladığı yorum, ürün testi, fikir ve önerilerini iletebilecekleri ve başkalarınınkini izleyebilecekleri platformlar markalar için olduğu kadar etkileşim için de olumlu sonuçlar verebilir.

4. SONUÇ

Her geçen gün yeni sosyal medya platformlarının tüketicilerin hayatına girdiği günümüzde (Aralık 2020 itibarıyla Clubhouse) bu çalışmada işletmeler ve markaların tüketiciye ulaşmak ve mevcut tüketiciler ile uzun soluklu ilişkiler geliştirmek için oldukça önemli olan sosyal medya kapsamlı olarak incelenmiştir. Burada incelenen makalelerin ve araştırmaların da ışığında sosyal medyada kullanıcılar tarafından üretilen içeriğin ve buna bağlı olarak ortaya çıkan etkileşimin etkilerini kullanıcı motivasyonları ve platformlarla beraber ele alınmıştır.

Günümüzde pazarlama yöneticilerinin karşılaştığı en önemli konulardan biri de birbirinden bu kadar farklı mecraları doğru anlamak ve yönetebilmektir. Günümüzde hemen her şirket bu farklı platformları ve sosyal medyayı müşteriler ile iletişim ve pazarlama faaliyetleri kapsamında kullanmaktadır. Şimdiye kadar paylaşılan analizler hem kişisel markalar hem de büyük şirketler için önemli olabilir. Sosyal medya kullanıcılarının motivasyonları ile ilgili akademik araştırmaları inceleyen bu çalışma sosyal medya pazarlamasının birçok kurum ve marka tarafından benimsendiğini ancak etkinliği ile ilgili soru işaretleri olduğunu ortaya koymaktadır.

Sosyal medyanın markalara sunduğu ve daha önce de bahsedilen avantajlar nedeniyle birçok marka geleneksel pazarlama yöntemlerini bırakarak dijital platformlara ve sosyal medyaya yönelmiştir. Bireylerin uzun süredir geleneksel medya araçlarını değil interneti ve mobil iletişim araçlarını tercih ettiğini gözlemliyoruz. Bireyleri sosyal medyaya çeken en önemli nedenleri anlamak doğru stratejilerin kurgulanması için önemli bir adım olabilir. Sosyal medya sadece kurumlar, şirketler, ürünler ve markalar için önemli fırsatlar sunmuyor. Bireyler için de hayatlarını kolaylaştırmaktan daha farklı işlevleri var.

Teknoloji çağında sosyal medya özellikle “müşteriye dokunmak” ve “etkileşim” konularında inanılmaz fırsatlar sunuyor. Teknolojinin ve dijital platformların aslında hepimizin hayatını derinden etkileyen bir iletişim devrimi yarattığını söyleyebiliriz. Sosyal medya doğru kurgulanmış stratejilerle müşterilerle güvene dayalı, uzun vadeli ve derin ilişkiler geliştirmemizi sağlayabilir. Bu büyük dönüşümü avantaja dönüştürmek için istikrarlı bir stratejiye, açık ve şeffaf yaklaşımlara, müşterileri gerçekten anlamaya ihtiyaç var.

Dijital platformların hızla arttığı bu dönemde geleneksel pazarlama yöntemlerinin etkisini yitirdiğini (Heinonen 2011) gözlemliyoruz. Akademik araştırmalar sosyal medya kullanıcıları tarafından tüketim, katılım ya da üretim yoluyla üretilen içeriğin ticari, başka bir deyişle maddi bir değeri olduğunu ileri sürmektedir. Böyle bir dönemde pazarlama iletişiminin tüketicilerin sosyal medya kullanımını ve edimlerini hedeflemesi ve bu edimleri kullanarak yeni stratejilerin kurgulanması doğru bir adım olarak nitelendirilebilir. Sosyal medya kullanımını artırmaya yönelik stratejiler mevcut ve potansiyel müşterilerle iletişimi artırmaktadır. Bu iletişimin marka değerine de olumlu etkileri olmaktadır.

Etkileşim için bir veya birden fazla platform kullanmak ve platformların sunduğu deneyimlerle birlikte kullanıcıların amaçlarını da dikkate almak doğru bir yol. Ürün, hizmet ve markanın özelliklerine göre Twitter, Youtube ya da Instagram gibi kanalların yanı sıra bloglar ya da markalar için özel kurulan sanal topluluklarla da başarılı ve uzun süreli etkileşim sağlamak mümkün. Uzun vadeli ve kalıcı ilişkiler kurabilmek için etkileşim önemli ancak özellikle bu stratejinin daha uzun vadeli düşünülmesi gerekmektedir. (Heinonen 2017, s.184).

Kaynakça

- Buzeta, C., De Pelsmacker, Patrick., Dens, N. (2020). “Motivations to Use Different Social Media Types and Their Impact on Consumers' Online Brand-Related Activities (COBRAs)”, *Journal of Interactive Marketing* 52 (2020) 79–98
- Calder, B. J., Malthouse, E. C., & Schaedel, U. (2009). An experimental study of the relationship between online engagement and advertising effectiveness. *Journal of Interactive Marketing*, 23(4), 321–331.
- Cova, B., & Pace, S. (2006). Brand community of convenience products: New forms of customer empowerment—the case ‘my Nutella The Community’. *European Journal of Marketing*, 40, 1087–1105.
- Cova, B., Pace, S., & Park, D. J. (2007). Global brand communities across borders: The Warhammer case. *International Marketing Review*, 24(3), 313–329.

- Cova, B., & White, T. (2010). Counter-brand and alter-brand communities: The impact of Web 2.0 on tribal marketing approaches. *Journal of Marketing Management*, 26, 256–270.
- Chen, G. M. (2011), “Tweet this: A uses and gratifications perspective on how active twitter use gratifies a need to connect with others”, *Computers in Human Behavior*, 27(2), 755–762.
- Dessart, L. (2017), “Social media engagement: a model of antecedents and relational outcomes”, *Journal of Marketing Management*, 33:5-6, 375-399.
- Healy, J. C., & McDonagh, P. (2013). Consumer roles in brand culture and value co-creation in virtual communities. *Journal of Business Research*, 66(9), 1528–1540.
- Heinonen, K. (2011), “Consumer activity in social media: Managerial approaches to consumers' social media behavior”, Volume10, Issue6, November/December 2011 Pages 356-364.
- Heinonen, K. (2017), “Positive and negative valence influencing consumer engagement”, *Journal of Service Theory and Practice*, Vol.28 No.2.
- Hollebeek, Linda (2011), “Exploring Customer Brand Engagement: Definition and Themes,” *Journal of Strategic Marketing*, 19 (7), 555–73.
- Jahn, B., & Kunz, W. (2012). How to transform consumers into fans of your brand. *Journal of Service Management*, 23(3), 344–361.
- Jensen Schau, H., & Gilly, M. C. (2003), « We are what we post? Self- presentation in personal web space” *Journal of Consumer Research*, 30(3), 385–404.
- Kaplan, Andreas M., and Michael Haenlein (2010), “Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media,” *Business Horizons*, 53 (1), 59–68.
- Kietzmann, Jan H., Kristopher Hermkens, Ian P. McCarthy, and Bruno S. Silvestre (2011), “Social Media? Get Serious! Understanding the Functional Building Blocks of Social Media,” *Business Horizons*, 54 (3), 241–51.
- Katz, E., Gurevitch, M., & Haas, H. (1973). On the use of the mass media for important things. *American Sociological Review*, 38(2), 164–181.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2018). *E-commerce 2018: Business, technology, society*.

- McQuail, D. (1983). *Mass communication theory: An introduction*. London, England: SAGE Publications Ltd.
- Muntinga, D. G., Moorman, M., & Smit, E. G. (2011), "Introducing COBRAs". *International Journal of Advertising*, 30(1), 13–46.
- Muntinga, D. G. (2016). *Managing brands in the age of diy-branding: The COBRA approach*. *Handbuch Sozialtechniken Der Kommunikation*, 1–20.
- Lamberton, Cait., Stephen, Andrew, T., (2016), "A Thematic exploration of digital, social media and mobile marketing : research evolution from 2000 to 2015 and an Agenda for Future inquiry", *Journal of Marketing*, 146-172.
- LaRose, R., Maestro, D. and Eastin, M. (2001), "Understanding internet usage: a social cognitive approach to uses and gratifications", *Social Science computer Review*, Vol. 19, No. 4, pp. 395-413.
- Meeker, Mary (2014), "Internet Trends 2014: Code Conference," KPCB, <http://www.kpcb.com/blog/2014-internet-trends>.
- McCarthy, John (2017), "Adidas Chief Casts Doubt on TV Ads: 'Digital Engagement Is Key for Us,'" *The Drum*, March 17, <http://www.thedrum.com/news/2017/03/17/adidas-chief-casts-doubt-tv-ads-digital-engagement-key-us>.
- Park N, Kee KF, Valenzuela S. 2009. Being Immersed in Social Networking Environment: Facebook Groups, Uses and Gratifications, and Social Outcomes. *Cyberpsychology & Behavior* 12(6):729–733.
- Park, E., Rishika, R. Janakiraman, R., Houston, M. B., Yoo, B. (2018), "Social Dollars in Online Communities: The Effect of Product, User, and Network Characteristics", *Journal of Marketing*, Vol. 82 (January 2018), 93–114
- Ross C, Orr, E.S., Sisic, M., Arseneault, J.M., Simmering, M.G., Orr, R.R. (2009), "Personality and motivations associated with Facebook use", *Computers in Human Behavior* 25: 578–586.
- Schau, H., J., Muniz Jr, A., M., Arnould, E. J (2009), "How brand community practices value", *Journal of Marketing*, Vol. 73, September 2009, 30-51.
- Schembri, S. and Latimer, L. (2016). "Online brand communities: constructing and co-constructing brand culture", *Journal of marketing Management*, 2016, V. 32, 7–8, 628–651

<https://wearesocial.com/digital-2020>

- Schivinski, B., Christodoulides, G., & Dabrowski, D. (2016). Measuring consumers' engagement with brand-related social-media content. *Journal of Advertising Research*, 56(1), 64–80.
- Schivinski, B., Dabrowski, D. (2016), “The effect of social media communication on consumer perceptions of brands”. *Journal of Marketing Communications*, 22(2), 189–214.
- Schivinski, B. (2019), “Eliciting brand-related social media engagement: A conditional inference tree framework”, *Journal of Business Research* In press.
- Schivinski, B., Muntinga, D.G., Pontes, H. M., & Lukasik, P. (2019), “Influencing cobras: The effects of brand equity on the consumer's propensity to engage with brand-related content on social media. *Journal of Strategic Marketing*, 1–23.
- Shao, G. (2009). Understanding the appeal of user-generated media: A uses and gratification perspective. *Internet Research*, 19(1), 7–25.
- Stafford, T.F., Stafford, M., Schkade, L.L. (2004), “Determining Uses and Gratifications for the Internet”, *Decision Sciences* 35(2): 259–288.
- Valenzuela, S., Park, N., & Kee, K. F. (2009). Is there social capital in a social network site? Facebook use and college students' life satisfaction, trust, and participation. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 14(4), 875–901.
- Tsai, W.-H. S., & Men, L. R. (2013), “Motivations and antecedents of consumer engagement with brand pages on social networking sites”, *Journal of Interactive Advertising*, 13(2), 76–87.
- Van Dijck, J. (2013), “The Culture of Connectivity”, New York: Oxford University Press
- Voorveld, H. A. M., van Noort, G., Muntinga, D. G., & Bronner, F. (2018), “Engagement with social media and social media advertising: The differentiating role of platform type”, *Journal of Advertising*, 47(1), 38–54.
- Vale, L., & Fernandes, T. (2017). Social media and sports: Driving fan engagement with football clubs on Facebook. *Journal of Strategic Marketing*, 26(1), 37–55.
- Zhu, Y.-Q., Chen, H.-G. (2015) “Social media and human need satisfaction: Implications for social media marketing”. *Business Horizons*, 58(3), 335–345.