

International Journal of Entrepreneurship &
Management Inquiries

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal



CİLT (VOLUME): 5 • SAYI (NUMBER): 8 • YIL (YEAR): 2021

e-ISSN 2602-3970

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal

International Journal of Entrepreneurship & Management Inquiries



Cilt (Volume): 5 • Sayı (Number): 8 • Yıl (Year): 2021

e-ISSN 2602-3970

Sahibi (Owner):

Prof. Dr. Himmet KARADAL

Baş Editör (Chief Editor)

Prof. Dr. Himmet KARADAL

Editörler (Editors):

Dr. Öğr. Üyesi Yahya Can DURA

Dr. Dababrata CHOWDHURY

Prof. Dr. Ahmet ERGÜLEN

Editör Yardımcısı (Managing Editor):

Öğr. Gör. Dr. Ethem MERDAN

Erdem YAZGI (Planlama Uzmanı)

Yayın Kurulu (Editorial Board):

Prof. Dr. Himmet KARADAL

Dr. Öğr. Üyesi Yahya Can DURA

Dr. Dababrata CHOWDHURY

Dr. Öğr. Üyesi Mohammed ABUBAKAR

Öğr. Gör. Dr. Ethem MERDAN

Erdem YAZGI (Planlama Uzmanı)

Editörden

Kıymetli akademisyenler ve değerli okurlar;

Uluslararası hakemli ve uluslararası indeksli bilimsel bir dergi olan Journal EMI, 2017 yılında başladığı yayın hayatının **5. yılına girdi**.

Dergimiz, **bu beş yıllık dönem** içerisinde biri özel olmak üzere **toplam dokuz sayı** ile girişimcilik, strateji, yönetim, örgütsel davranış, ekonomi, güzel sanatlar ve sosyal bilimlerin her alanından **disiplinlerarası özgün bilimsel çalışmaların** yayımlanmasına katkıda bulunmuştur.

Journal EMI'de yayınlanan makalelerin 2021 yılı itibarıyla DergiPark sisteminden **toplam indirilme sayısı yaklaşık 62.000'e ulaşmış** olup, dergimiz hem ulusal hem de uluslararası bilimsel çalışmalar için önemli bir **referans kaynak** haline gelmiştir.

Journal EMI 2020 yılında gerçekleştirdiği yayın vizyonundaki dönüşümü 2021 yılında da sürdürmektedir. **2021 yılı itibarıyla Dergimiz, 13'ü İngilizce olmak üzere toplam 38 makale** yayımlanarak, bilimsel yazına değerli katkılar vermiştir.

Bu dönüşümün bir parçası olarak, yıl içerisinde **TR Dizin için hazırlıklarımız tamamlanarak, başvuru süreci aşamasına gelmiş** ve Dergimizde yayınlanacak çalışmalar için **Etik Kurul Onayı** getirilmiştir.

Dergimizin **2021 yılının ilk sayısında 9 makale** ile yayına çıkıyoruz. Bu sayıda **5'i İngilizce** olmak üzere toplam 9 makale, ilk olarak editoryal değerlendirmeye alınmış ve sonrasında **çift kör hakem (double blind review) sürecinden geçerek**, yayımlanmaya değer görülmüştür.

Bu sayımızda, **HALK SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİNDEN, GELİR DAĞILIMINA; PANDEMİ VE GİRİŞİMCİLİKTE, YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINA; ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIKTAN MARKA BAĞIMLILIĞINA kadar** sosyal bilimlerin birçok alanında güncel çalışmalar yer almaktadır.

İlgi duyanlara **iyi okumalar** ve **bol atıflar** dileriz.

Danışma Kurulu (Advisory Board):

Prof. Dr. Adnan ÇELİK	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Emin CİVİ	University of New Brunswick, KANADA
Prof. Dr. Abdullah KIRAN	Muş Alparslan Üniversitesi
Prof. Dr. Agah Sinan ÜNSAR	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet AY	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet DİKEN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Alaybey KAROĞLU	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Argun KARACABEY	Altunbaş Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Azim ÖZTÜRK	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Azize ERGENELİ	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Bahadır AKIN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Bekir DENİZ	Ardahan Üniversitesi
Prof. Dr. Bilçin TAK	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Canan AY	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Canan MADRAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Celil ÇAKICI	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN	Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Çağlar ÖZEL	Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi
Prof. Dr. Çetin BEKTAŞ	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Prof. Dr. Dursun BİNGÖL	Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ	Balıkesir Üniversitesi
Prof. Dr. Erdoğan EKİZ	King Abdülaziz University
Prof. Dr. Erşan SEVER	Aksaray Üniversitesi
Prof. Dr. Esen GÜRBÜZ	Niğde Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ferit ÖLÇER	Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Gülten GÜMÜŞTEKİN	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Prof. Dr. Güven MURAT	Ordu Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk TANRIVERDİ	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Kürşat GÜLEŞ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan TUTAR	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Hikmet KAVRUK	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. İhsan YÜKSEL	Kırıkkale Üniversitesi
Prof. Dr. Jülide KESKEN	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet KARAGÜL	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ÖZBİRECİKLİ	Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ÖZMEN	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Meltem ONAY	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Mete YILDIZ	Hacettepe Üniversitesi

Prof. Dr. Muammer TEKELİOĞLU	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Murat KASIMOĞLU	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Murat TÜRK	Osmaniye Korku Ata Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa İLKAN	KKTC Doğu Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Nazan GÜNAY	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Nihat ERDOĞMUŞ	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Nüket SARAÇEL	Doğuş Üniversitesi
Prof. Dr. Orhan ÇOBAN	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan ERDEM	Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Recai COŞKUN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Remzi ALTUNIŞIK	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Reyhan Aysen WOLFF	Giresun Üniversitesi
Prof. Dr. Rifat IRAZ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Said KINGIR	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Sezer AKARCALI	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Süreyya YILDIRIM	Sinop Üniversitesi
Prof. Dr. Şenol KANTARCI	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Şükrü ÖZEN	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Tamer MÜFTÜOĞLU	TEB Bankası
Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt ÖNAL	Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi
Doç. Dr. Abdulgani ARIKAN	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Abdullah ÇALIŞKAN	Toros Üniversitesi
Doç. Dr. Adem BALTACI	Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. Adnan KALKAN	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç. Dr. Ayşe GÜNSEL	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Bahattin KARADEMİR	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Berrin FİLİZÖZ	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Duygu KIZILDAĞ	İzmir Demokrasi Üniversitesi
Doç. Dr. Ebru AYKAN	Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. Ebru ERDOST ÇOLAK	Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Ebru GÜNEREN	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Efe EFEÖĞLU	Adana Bilim Teknoloji Üniversitesi
Doç. Dr. Figen AKÇA	Uludağ Üniversitesi
Doç. Dr. Gözde İNAL KIZILTEPE	KKTC Lefke Avrupa Üniversitesi
Doç. Dr. Gürol ÖZCÜRE	Ordu Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan ALTIN	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Haluk DUMAN	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Haşim AKÇA	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Hayrettin ZENGİN	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Hüseyin ÜNLÜ	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. İbrahim EKŞİ	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. İlhan EGE	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail AKBAL	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Kahraman KALYONCU	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Korhan KARCIOĞLU	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Köksal HAZIR	Toros Üniversitesi
Doç. Dr. Kubilay ÖZER	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. Lütfi ARSLAN	Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. Mahmut AKIN	Bozok Üniversitesi
Doç. Dr. Mahmut HIZIROĞLU	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi

Doç. Dr. Mazlum ÇELİK
Doç. Dr. Mehmet AKINCI
Doç. Dr. Mehmet ALTINÖZ
Doç. Dr. Munise ILIKKAN ÖZGÜR
Doç. Dr. Murat YALÇINTAŞ
Doç. Dr. Mustafa Fedai ÇAVUŞ
Doç. Dr. Müjdat AVCI
Doç. Dr. Nilsun SARIYER
Doç. Dr. Onur KÖKSAL
Doç. Dr. Osman DOĞANAY
Doç. Dr. Ömer Okan FETTAHLIOĞLU
Doç. Dr. Öykü İYİGÜN
Doç. Dr. Sadettin PAKSOY
Doç. Dr. Seçil FETTAHLIOĞLU
Doç. Dr. Sema POLATÇI
Doç. Dr. Semih SORAN
Doç. Dr. Suat BEGEÇ
Doç. Dr. Vedat BAL
Doç. Dr. Yunus DEMİRLİ

Hasan Kalyoncu Üniversitesi
Aksaray Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Aksaray Üniversitesi
İstanbul Ticaret Üniversitesi
Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Muğla Üniversitesi
Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi
Aksaray Üniversitesi
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üni.
İstanbul Üniversitesi
Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üni.
Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Özyeğin Üniversitesi
Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Bu Sayıda Yayınlanan Makalelerin Hakemleri (Refrees in This Issue)

1. Prof. Dr. Serpil ALTINIRMAK
Anadolu Üniversitesi
2. Doç. Dr. Ahmet SARITAŞ
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
3. Doç. Dr. Duygu HİDİROĞLU
Mersin Üniversitesi
4. Doç. Dr. İnci ERDOĞAN TARAĞÇI
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
5. Doç. Dr. Oytun MEÇİK
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
6. Dr. Öğr. Üyesi Ebru TOPÇU
Nevşehir Hacıbektaş Veli Üniversitesi
7. Dr. Öğr. Üyesi Elif Özge ÖZDAMAR
Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi
8. Dr. Öğr. Üyesi Emrah DOĞAN
İstanbul Gelişim Üniversitesi
9. Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAYHAN
Kırklareli Üniversitesi
10. Dr. Öğr. Üyesi Funda SEZGİN
İstanbul Üniversitesi
11. Dr. Öğr. Üyesi Gülay TAMER
İstanbul Gelişim Üniversitesi
12. Dr. Öğr. Üyesi Hicran Özlem ILGIN
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
13. Dr. Öğr. Üyesi Konuralp SEZGİLİ
Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi
14. Dr. Öğr. Üyesi Onur YARAR
Okan Üniversitesi
15. Dr. Öğr. Üyesi Sahra Sayğan TUNÇAY
Kastamonu Üniversitesi
16. Dr. Öğr. Üyesi Tülin SEPETÇİ
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
17. Öğr. Gör. Dr. Ethem MERDAN
Ahi Evran Üniversitesi
18. Öğr. Gör. Abdullah Zübeyr AKMAN
Necmettin Erbakan Üniversitesi

Dergi Hakkında

AMAÇ

JOURNAL EMI'nin temel amacı; çok disiplinli alanlarda çalışmalar yapmakta olan bilim insanlarının bilgi, deneyim, değerlendirme, görüş ve önerilerini paylaştıkları bilimsel bir platform oluşturmak ve bu alandaki çalışmalara ulusal ve uluslararası düzeyde katkı sağlamaktır.

KAPSAM

JOURNAL EMI dergisi yılda en az iki kez elektronik ortamda yayımlanmaktadır. Dergide çok alanlı (multidisipliner) Türkçe ve/veya İngilizce (iktisat, işletme, siyaset bilimi ve kamu yönetimi, maliye, uluslararası ticaret ve lojistik, Uluslararası İlişkiler, ekonometri, istatistik, bankacılık ve finans, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, İnsan Kaynakları Yönetimi, Sağlık Yönetimi, Turizm İşletmeciliği vd.) uygulamalı veya kuramsal çalışmalara, istatistiki analiz ve değerlendirmelere, nicel ve nitel araştırmalara yer verilmektedir.

DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Yılda iki sayı halinde yayımlanan International Journal Entrepreneurship and Management Inquiries (EMI) Dergisi Uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makaleler en az iki hakem tarafından incelenmektedir. Yayın şartları son sayfada yer almaktadır.

KISALTMA

Dergiye yapılan atıflarda JOURNAL EMI kısaltması kullanılmalıdır.

HABERLEŞME ADRESİ

Dilkur Akademi, Migros Arkası İpekyolu İş Merkezi Kat:10 Aksaray 68100 Türkiye Tel: 0506 466 00 77 –
İnternet Adresi: <http://dergipark.gov.tr/ijemi> E-posta : journalemiinfo@gmail.com

Dergi Hakkında

DERGİNİN TARANDIĞI İNDEKSLER



Scientific Indexing
Service

JOURNAL EMI, 2018 Mart döneminden
itibaren SIS indeksine alınmıştır.



Google Scholar

JOURNAL EMI, 2018 Şubat döneminden
itibaren Google Scholar indeksine
alınmıştır.



OpenAIRE

Open AIRE

JOURNAL EMI, 2018 Şubat döneminden
itibaren OpenAIRE indeksine alınmıştır.



Directory Research
Journals Indexing (DRJI)

JOURNAL EMI, 2018 Mayıs döneminden
itibaren DRJI indeksine alınmıştır.



İdeal Online

JOURNAL EMI, 2018 Haziran
döneminden itibaren İdeal Online indeksine
alınmıştır.



CiteFactor

JOURNAL EMI, 2018 Haziran
döneminden itibaren CiteFactor indeksine
alınmıştır.



JIFACTOR

JIFACTOR

JOURNAL EMI, 2019 Haziran
döneminden itibaren JIFACTOR indeksine
alınmıştır.



INDEX COPERNICUS

İçindekiler

MAKALELER

ARAŞTIRMA MAKALELERİ

- 1** **Funda KOCAAY & Mine OCAKTAN**
Development of a Turkish Occupational Health and Safety Perceived Competency Scale
- 13** **Ebru ERTÜRK & Meral ERDİRENÇELEBİ**
The Effect of Workaholism Tendencies of Health Care Workers on Work-Family Life Conflict and Burnout Levels
- 35** **Onur ÖZDEMİR**
Addressing the Asymmetric Causality Between Technological Progress, Economic Globalization, and Income Distribution: The Application of Hatemi-J
- 56** **Ferit ÖLÇER & Cengiz ÇOBAN**
The Role Of Psychological Capital In The Effect Of Compulsory Organizational Citizenship Behavior On Organizational Cynicism
- 91** **Ali KILIÇ, Hakan EREN & Hüseyin Ali SARIKAYA**
The Effect of Covid-19 Pandemic on Intrapreneurship As an Environmental Factor
- 122** **Aslı AFŞAR & Emrah DOĞAN**
Bölgesel Fiyat Farklılıkları ve Konut Fiyat Yakınsaması
(*Regional Price Differences and Housing Price Convergence*)
- 135** **Serap ÇOBAN & Tuba KÜSMEZ**
Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Özgürlük Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama
(*Analysis of The Causal Relationship Between Direct Foreign Investments and Economic Freedom: An Evidence on OECD Countries*)
- 157** **Yusuf KALKAN & Adnan KALKAN**
Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Üzerine Görüşleri
(*University Students' Views on Entrepreneurship*)
- 180** **Döndü ÇINAR & Bora GÖKTAŞ**
Memleket Markalarına Yönelik Tüketici Tutumlarının Marka Bağımlılığı Üzerindeki Etkisi: Kayseri İli Sucuk Markalarına Yönelik Bir Araştırma
(*The Effect of Consumer Attitudes Towards Hometown Brands on Brand Loyalty: A Research on Sausage Brands in Kayseri Province*)

TEZ ÖZETİ

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal

Development of a Turkish Occupational Health and Safety Perceived Competency Scale

Asst. Prof. Dr. Funda KOCAAY (<https://orcid.org/0000-0003-4352-4675>), Ankara Medipol University, Turkey;
e-mail: fkocaay@gmail.com

Prof. Dr. Mine OCAKTAN (<https://orcid.org/0000-0001-7576-4943>), Ankara University, Turkey;
e-mail: esin_ocaktan@yahoo.com

Abstract

This study aimed to develop a Turkish Occupational Health and Safety Perceived Competency Scale (OHSPCS) about the perceived competency in Occupational Health and Safety (OHS) on employees of a faculty of a public university. Identifying OHS-related problems at workplaces and taking necessary precautions are essential. No studies from Turkey are available about assessing perceived competency in OHS and the respective scales. OHS has recently been included in the public sector agenda but the implementation of OHS has not been completed and related studies have not been conducted yet. This is a methodological study with a cross-sectional design. The first version of the scale comprised 55 items scored on a five-point Likert scale. The "alpha internal consistency coefficient" test was used to study the reliability of Turkish OHSPCS. Due to the results of preliminary analysis it was decided that to compose Turkish OHSPCS as 29 items. Then it was applied to the main study group. By this study, a valid and reliable scale aiming to measure perceived OHS competence on employees of a chosen public university faculty was developed. This new scale will help activate strategies and policies about OHS and determine the current situation and perceptions about OHS in organizational structuring, human resources, and current legislation.

Keywords: Public employees, occupational health and safety, competence perception, perceived competence scale

1. Introduction

Occupational Health and Safety (OHS) concerns both the health and well-being of the vast majority of the active adult population and it is of great importance as a human rights issue. This field comprises many different disciplines which includes medicine, economics and sociology standing closely related on the other (Abrahms 2001). OHS is a dynamic field because of the following reasons including the capital-labour relationship aspect of the subject matter, the essential of the protection of the rights of the individual by the state as an important element of the social state principle, and the need to change and reorganize working conditions in favour of the worker (Rosenau 1935).

Occupational health comprises a set of activities aimed to achieve, maintain, and improve the physical, mental, and social well-being of employees from all professions (Bilir 2016, ILO 2019). The number of occupational accidents and diseases has increased along with industrialization resulting in societal responses in Turkey parallel to those in the World bringing the need for studies about OHS into the agenda (Bilir ve Yildiz 2014, Akbulut 2001).

Studies about determining employee awareness, knowledge, and perceptions of OHS and finding out characteristics of a safety culture in Turkey are markedly limited. There are quite a few studies about OHS, especially in the public sector. Because of confusion resulting from variable interpretations of the legislation and because of postponements, scientific studies and detailed examinations have become necessary on such groups of individuals suspected of whether they have received adequate OHS services or not (Casgem 2017). For all these reasons, this study was planned to be conducted on a chosen group of public employees. In this study, it was aimed to develop a Turkish Occupational Health and Safety Perceived Competency Scale (OHSPCS) to measure employee perception about OHS in a selected faculty of a public university.

2. Materials and Methods

This is a methodological study that aimed to develop a scale and was conducted through a cross-sectional design. The Turkish OHSPCS was used as a data source in this study. The study was conducted in the Faculty of Agriculture of Ankara University in the period between October 2017 and June 2020. The study was performed in two stages as the preliminary application of the drafted scale and the application of the finalized scale. It was aimed to apply the final version of the scale to 307 eligible individuals, who did not participate in the preliminary application. Of the eligible 307 participants, 194 participated in the main participant group for the application of the final version of the scale.

The Turkish OHSPCS was developed through the following stages including literature reviews, creation of an item pool, selecting the form of the scale, obtaining expert opinions, the preliminary application of the drafted version, analyses of reliability and validity calculations, and developing the final version of the scale (Devellis 2012). The first draft scale that was preliminarily applied consisted of 55 items to be scored on a five-point Likert scale for participants to state how much they would consider themselves competent by using one of the "not at all", "little", "partly", "quiet", and very much" expressions concerning each statement

(Ozturk ve Babacan 2012). During the preliminary application phase, the researcher delivered the hard copies of the draft 55-item Turkish OHSPCS to 200 employees, who filled out the scale under observation. After assessing the suitability of the dataset, forms from 194 participants were included in the analysis. The compliance of the items for factor analysis was examined. It was decided that factor analysis could be performed based on Keiser-Meier-Olkin (KMO = 0.922) and Bartlett Sphericity tests ($\chi^2_{1485} = 7155.62$; $p < 0.05$).

The "alpha internal consistency coefficient" test was used to test the reliability of Turkish OHSPCS. Principal Component Analysis (PCA), Exploratory Factor Analysis (EFA), and Confirmatory Factor Analysis (CFA) were performed to test the validity (Comrey and Lee 1992, Devellis 2012). Based on the results of analyses of data obtained from the preliminary application of the draft scale, Turkish OHSPCS was consist of 22 items. In addition to these 22 items, it was decided to keep seven items (item numbers 2,9,10,19,22,28 and 29) in the scale in terms of content validity (Tabachnick and Fidell 2012). Thus, the final Turkish OHSPCS was consist of 29 items. The 29-item Turkish OHSPCS was applied to the main group of study participants. Results of analyses revealed that the validity and reliability levels of the scores obtained by the application of the final version of the scale to the participants were high. For the aim of the study, a single-factor 29-item Turkish OHSPCS has been developed. The scale items are scored on a five-point Likert scale. None of the scale items are reverse scored. The lowest and highest scores that can be obtained from the scale are 29 and 145, respectively. Increasing scores indicate that the perceived competence in OHS is high.

3. Results

Based on the results of PCA and EFA conducted on the data obtained by the preliminary application of the 55-item draft Turkish OHSPCS; a three-factor and 29-item structure was obtained. The validity and reliability of the three-factor and 29-item scale were analysed.

Table 1 shows the factor loadings of the items. Factor loadings were between 0.598 and 0.806 for the first factor, between 0.423 and 0.914 for the second factor, and between 0.361 and 0.834 for the third factor. The Cronbach α -values were examined to find out the internal consistency reliability of the factors. These Cronbach α -values of the factors from one to three were 0.914, 0.911, and 0.872, respectively. These values showed that the internal consistency reliability of the factors was high. The examination of the factor

loadings of item number 51; "I can tell who will pay for the cost of OHS activities", revealed a difference of less than 0.10 indicating that the item measured an overlapping structure in two factors. However, item number 51 was decided to be kept in the scale within the context of content validity (Cokluk, Sekercioglu ve Buyukozturk 2014). Thus, the construct of the scale transformed into a form that would be suitable to investigate the problems in the study. According to the findings obtained at this stage, it was considered correct to use scale scores separately.

The validity and reliability of the scores obtained after the application of the final version of the scale were examined. The IBM SPSS 21.0 [IBM Corporation (2012). IBM SPSS Statistics for Windows, Version 21.0. Armonk, NY: IBM Corp.] package software was used for reliability and the MPlus 7.0 [Muthén & Muthén. (1998-2012). Mplus User's Guide. 7th Edition. Los Angeles, CA.] package software was used for validity. Firstly, the internal consistency of the scores was determined. The Cronbach α -coefficients for the obtained scores were found as 0.889, 0.924, and 0.893, respectively. According to Robinson et al. (Robinson, Shaver and Wrightsman 1991), the lower acceptable level for α is 0.70. Thus, it was determined that the internal consistencies of the factors and the scale scores were at acceptable levels.

A CFA was performed to determine the construct validity; that is, the three-factor structure was tested to find out to what extent the data would represent the three-factor structure with 29 items. For the model-data fit, the following results were obtained: $\chi^2 = 799, 15; <0.05$; Comparative Fit Index (CFI) = 0.874; Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.077, and Standardized Root Mean Square Residual (SRMR) = 0.062. Values of 0.95 and higher for CFI, 0.06 and lower for RMSEA, and 0.08 and lower for SRMR were the acceptable values. When these coefficients were compared to acceptable values, it was decided that the model was not acceptable (Reise, Scheines, Widaman and Haviland 2013).

Table 1. Distribution of Item Factor Loads and Cronbach α Values Regarding the Three-factor 29-item Scale Structure

Item	Factor		
	1	2	3
Factor1. Occupational Health and Safety Basic Approaches and Applications ($\alpha = 0,914$)			
13. I can say the purposes of occupational health and safety.	0,806	-0,091	0,078
8. I can list the risk groups in working life.	0,738	-0,101	0,070
16. I can explain in which situations risk assessments should be made.	0,721	0,154	-0,062
10. I can explain the benefits of occupational health and safety studies.	0,706	0,089	-0,056
20. I can explain the occupational health and safety culture.	0,674	0,116	0,059
12. I can list the duties of the occupational health physicians.	0,670	0,131	-0,174
9. I can notice hazardous situations in the workplace.	0,668	-0,232	0,162
22. I can suggest solutions during risk assessment studies.	0,667	-0,019	0,174
18. I can detect ergonomic problems in my work environment.	0,645	0,027	-0,023
17. I can tell the way I should follow when I suspect an occupational disease.	0,635	-0,002	0,023
7. In case of a workplace accident, I can say what could be done in order.	0,598	-0,037	0,035
Factor 2. Occupational Health and Safety Basic Information and Concepts ($\alpha = 0,911$)			
34. I can list the duties of occupational health and safety committee.	-0,080	0,914	-0,115
37. I can explain the legal basis of occupational health and safety training.	-0,006	0,807	-0,104
32. I can explain how often the emergency drills should be done.	-0,110	0,720	0,074
36. I can explain who is responsible for occupational health and safety.	-0,053	0,716	0,108
38. As an employee, I can list my obligations regarding occupational health and safety.	-0,149	0,702	0,232
31. I can explain in which situations occupational health and safety training should be given.	0,085	0,659	0,059
33. I can explain the importance of participating in the work of the occupational health physicians for my health.	-0,115	0,653	0,184
24. I can explain the difference in the work to be done according to the hazard classes in workplaces.	0,323	0,566	-0,149
26. As an employee, I can explain my legal rights on occupational health and safety.	0,228	0,548	-0,093
29. I know which problems to consult my occupational safety specialist.	0,270	0,525	-0,067
49. I can list which records on occupational health and safety are kept in the workplace.	0,114	0,423	0,166
Factor 3. Protective Measures and Rules ($\alpha = 0,872$)			
48. I can make suggestions while preparing the emergency plan.	-0,047	0,022	0,834
54. I can explain the near-miss incident.	0,100	-0,071	0,721
55. I can list the personal protective equipment used in my workplace.	0,138	-0,082	0,711
46. I can say the meaning of the warning signs in my workplace.	0,056	-0,041	0,673

47. I can say what to do in a near miss.	-0,065	0,234	0,650
44. I can tell how to maintain order in my work environment.	-0,019	0,252	0,537
51. I can say who will pay the cost of occupational health and safety practices.	0,035	0,264	0,361

The positive and high-level correlations across the factors obtained by CFA raised the need to question whether the factors were structurally different from each other. For this purpose, four models were tested. These models were the single-factor model (SFM), CFA, second-level confirmatory factor analysis (SL-CFA), and bifactor confirmatory factor analysis (BFCDA) (Rodriguez, Reise and Haviland 2016). Model-data fit statistics obtained by these models are presented in Table 2.

Table 2 shows that the fit indices of SFM are not at acceptable levels (RMSEA >0.06; CFI < 0.95; WRMR > 1). It is observed that model-data fit for CFA, SL-CFA, and bifactor confirmatory model (BCM) are at acceptable levels. However, RMSEA values are more than 0.06 for both CFA and SL-CFA. Of the examined models, BCM is determined as the model with the highest level of model-data fit. It is observed that CFI has the highest levels but RMSEA and WRMR have the lowest levels. χ^2/sd used in the model comparison is observed to show the lowest levels for BCM, too.

Table 2. Model-Data Fit Index of Estimated Models

	sd	χ^2	χ^2/sd	RMSEA	CFI	WRMR
Single-Factor Model	377	1086,018	2,881	0,098	0,910	1,456
Confirmatory Factor Analysis	374	749,270	2,003	0,072	0,953	1,111
Second-level CFA	374	749,270	2,003	0,072	0,953	1,111
Bifactor Confirmatory Factor Analysis	348	605,559	1,739	0,062	0,967	0,921

The coefficients obtained after the selection of BCM are presented in Table 3. When these values are examined, it is seen that the explained common variance (ECV) by the general factor is 0.78 with sub-factors ranging from 0.04 to 0.11. It is determined that ECV by the sub-factors is low. When the hierarchical omega-values (ω_H) are examined, it is observed that ω_H for the general factor is 0.91 and the ω_H values for the specific factors range from 0.00 to 0.28. The H-coefficients for the repeatability of the structure

through similar data sets and the confirmatory factor coefficients for factor specificity meet the desired values only for the general factor (Yu CY (2002)).

Table 3. Additional Coefficients Obtained Regarding the Bifactor Model

	ECV	ω	ω_S	ω_H	ω_{HS}	H	FD	PUC
General Factor	0,780	0,972		0,911		0,968	0,981	0,677
Factor 1	0,114		0,917		0,283	0,733	0,893	
Factor 2	0,039		0,949		0,002	0,444	0,809	
Factor 3	0,067		0,919		0,231	0,595	0,852	

Note: ECV= Explained Common Variance, ω = Omega, ω_S = Specific Omega, ω_H = Hierarchical Omega, ω_{HS} = Specific Hierarchical Omega, H= Construct Replicability, H, FD=Factor Determinancy PUC= Percent of Uncontaminated Correlations

The factor loadings obtained by BCM estimation and the factor loadings obtained by SFM are presented in Table 4. When these values are examined, the estimated factor loadings of SFM and BCM are observed to be close to each other. However, it has been determined that factor loadings of most items associated with the general factor were lower in BCM compared to SFM. It has been found out that particularly the loadings of the sub-factors of items 1, 2, 3, 4, 5, 8, 22, 24, 25, 26, 27, 28, and 29 are at acceptable levels. However, sub-factor loadings of other items are quite low and even negative for some items. Notably, the factor loadings of such items for the general factor are very close to the factor loadings estimated in the Single Factor Model. Another point that draws attention here is that; in BCM, the specific factor loading is higher than general factor loading only in item 4. This means that item number 4 distinguishes the sub-factor feature better compared to the general factor feature.

The individual-item explained common variance (IECV) values were calculated over the factor loadings of the general factor and sub-factors estimated through the BCM. It is seen that the IECV values are higher than 0.50 for all items but item number 4 indicating that the explained variance by the general factor is higher than the one calculated for specific factors for the scale items. So, the items are more explanatory by the general factor. The average relative parameter bias (ARPB) value for these values is 0.071, which is low.

Table 4. Distribution of Factor Loads Obtained by Single Factor Model and Bifactor Model

Item	Bifactor Model				
	Single Factor Model	General Factor	Sub-Factor 1	Sub-Factor 2	Sub-Factor 3
1	0,678	0,569	0,565		
2	0,610	0,507	0,486		
3	0,713	0,633	0,485		
4	0,647	0,520	0,630		
5	0,690	0,586	0,559		
6	0,562	0,559	0,133		
7	0,597	0,560	0,307		
8	0,633	0,553	0,470		
9	0,643	0,612	0,271		
10	0,558	0,536	0,177		
11	0,738	0,736	0,168		
12	0,708	0,725		0,220	
13	0,770	0,790		0,206	
14	0,802	0,822		0,067	
15	0,807	0,824		-0,120	
16	0,830	0,849		-0,208	
17	0,830	0,850		-0,139	
18	0,571	0,590		-0,371	
19	0,771	0,792		-0,167	
20	0,749	0,770		0,216	
21	0,753	0,773		0,119	
22	0,616	0,636		0,518	
23	0,679	0,676			0,167
24	0,735	0,661			0,523
25	0,717	0,645			0,501
26	0,720	0,674			0,365
27	0,790	0,712			0,474
28	0,785	0,749			0,365
29	0,651	0,615			0,343

The Turkish OHSPCS is a 29-item scale. The scale had a preliminarily estimated three-factor construct. However, the scale was tested through BCM because the respective factors exhibited a high level of association. Based on the coefficients calculated in this modelling approach; a dominant single factorial inference was concluded in the presence of high ECV for the general factor and low ECV for the sub-factors, that is an ECV value of more than 0.60 for the general factor; with the percent of uncontaminated correlations (PUC) less than 0.80, and a ω_H value of more than 0.70. Therefore, it was decided that it would

be more accurate to interpret the total scores obtained from a single factor while evaluating the scale scores (Bonifay, Reise, Scheines and Meijer 2015).

Results of analyses revealed that the validity and reliability levels of the scores obtained by the application of the final version of the scale to the participants were high. For the aim of the study, a single-factor 29-item Turkish OHSPCS has been developed. The scale items are scored on a five-point Likert scale. None of the scale items are reverse scored. The lowest and highest scores that could be obtained from the scale are 29 and 145, respectively. Increasing scores indicate that the perceived competence in OHS is high.

4. Discussion

No studies about perceived OHS competence in Turkey have been found in the literature. As far as we know, this is the first study, where a scale aiming to measure perceived OHS competence on employees of a chosen public university faculty was developed as a valid and reliable assessment tool.

The primary aim of the study is to develop a valid and reliable scale aiming to measure employees' perceived competence about OHS. The primary aim described above was achieved in the study. The Turkish OHSPCS was developed through the following stages including literature reviews, creation of an item pool, selecting the form of the scale, obtaining expert opinions, the preliminary application of the drafted version, analyses of reliability and validity calculations, and developing the final version of the scale.

The Turkish OHSPCS is considered a practical measurement tool that can be used to determine the level of OHS competence in workplaces and to develop workplace-specific strategies. It is thought that the data obtained by this newly developed scale will contribute to the development of sectoral and national policies. However, since each business has a unique structure, it should be kept in mind that it will not be very functional to compare or rank the workplaces using the data obtained by the scale. In this context, it is thought that data obtained by the scale can be evaluated as an opportunity to identify aspects that need to be improved in the workplace.

The item pool prepared for the draft scale was prepared with the opinions of field experts for the item number and content validity, considering the conditions of the selected university faculty; where the researcher worked as an occupational physician. The high common variance values of the items were more

than 0.50 showing that the generalizability was high. By reaching the original Turkish OHSPCS, it is thought that it will provide valid and reliable results when applied in different business lines and different institutions (private sector, public), thus becoming a widely used scale.

The final Turkish OHSPCS (29-item) applied in the main phase of the study is suitable regarding the time needed for participants to fill out the scale. Concerning content validity, 7 more items were added to the 22 items. The 22-item form is suitable for use, too. As the number of items increases, the participants' unwillingness may increase, and participants may tend to become distracted while reading the items.

Keeping the participant identity private is another practicality in the application of Turkish OHSPCS. The scale can become a tool allowing employees to convey messages to the employer anonymously. This can be another benefit that would be obtained by the application of OHSPCS because employee responses about OHS competence will be used for obtaining OHS-associated improvements in the workplace providing benefits to employees. OHS services concern both the employee and the employer.

In general, only one method is used in scale development studies. In this study, the most accurate result to find out the validity of Turkish OHSPCS was obtained by comparing different methods through the conduct of PCA, CFA, and EFA.

There is a direct relationship between public health and OHS. Because the share of the working population in the community is high, it is not possible to talk about a healthy community without OHS (WHO 2006). Studies have found a direct relationship between the corporate safety culture and the individual safety culture. In workplaces with well-developed corporate safety culture, the individual safety culture is favourably affected, too. Therefore, it is a well-known fact that any regulations about OHS will yield favourable results for employees after the application of a scale both in the public and private sectors (Tektas N, Ceviz ve Tektas M 2018).

There is a need to develop necessary regulations to ensure the establishment of a safety culture, health literacy, basic health acculturation, and a supportive environment; to achieve targeted levels in national welfare, industrialization, and the implementation of the law, and to mitigate inequalities in income distribution and educational opportunity levels (Saygun 2019, Casgem 2018).

Because OHS ensures the contribution of healthy employees to production; studies about OHS become extremely important in protecting the prospect of employees besides increasing the welfare of enterprises and consequently the community. Besides despondency resulting from occupational accidents and occupational diseases, material losses may occur due to failures in OHS affecting the national economy unfavourably. Therefore, identifying OHS-related problems at workplaces and taking necessary precautions are essential. The most important point in OHS studies is to adopt a proactive approach. Even if the working conditions are safe enough, occupational accidents and occupational diseases occur due to the unsafe behaviour of employees. Therefore, it is extremely important to provide the necessary training for employees so that they can adopt safe behaviour patterns. It is not enough to improve the health and safety culture only in workplaces. This understanding should be aimed to be adopted by community entirely (Ahmad, Sattar and Nawaz 2016).

5. Conclusions

Permanent measures to ensure OHS can only be implemented through the active participation of the state as the body responsible for developing and enforcing regulations, employers as providers of jobs, and the involvement of employees, unions, and community. Primarily, problems should be determined to carry out further effective studies. Although various studies have tried to clarify this subject matter, there is not enough body of research available yet. It should be aimed to increase the number of future studies about OHS. This is the first study developing a scale to measure perceived competence in OHS and it is thought that the study will be an important guide for future studies.

References:

- Abrahms HK (2001). A short history of occupational health, *Journal of Public Health Policy*. **22 (1)**: 34-80.
- Ahmad I, Sattar A and Nawaz A (2016). Occupational health and safety in industries indeveloping World. *Gomal Journal of Medical Sciences*, 14 (4): 223-228.
- Akbulut T (2001). Ramazzini'den Aksoy'a, *Turk Tabipleri Birliđi Mesleki Sağlık ve Guvenlik Dergisi*, Ekim: 11-13.
- Bilir N ve Yildiz AN (2014). İSG. 3. Baski. Hacettepe Universitesi Yayinlari (Ankara): 42-46.
- Bilir N (2016). ISG. Gunes Tip Kitabevleri (Ankara): 33-35.
- Bonifay WE, Reise SP, Scheines R and Meijer RR (2015). When are multidimensional data unidimensional enough for structural equation modelling? An evaluation of the detect multidimensionality index, structural equation modelling. *A Multidisciplinary Journal*, 22 (4): 504-516.
- Cokluk O, Sekercioglu G ve Buyukozturk S (2014). Sosyal bilimler icin cok degiskenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamalari. Ankara: Pegem Akademi: 9-12.
- Comrey AL and Lee HB (1992). A first course in factor analysis. Hillsdale, NJ: Erlbaum: 78-81:299-320.
- Casgem (2017). Turkiye'de ISG Algisi. Ankara: Cagem Arastirma Raporu: 24-30.
- Casgem (2018). ISG ILO Standartlar: Sağlıklı ve Guvenli Bir Calisma Ortaminin Gelistirilmesi. Ankara: Casgem Yayinlari: 23-28.
- Devellis RF (2012). Scale Development Theory and Applications. 3rd Ed. Thousand Oaks, United States: SAGE Publications Inc, XVIII: 206.
- International Labour Organization (ILO) (2019). Safety and Health At The Heart Of The Future Of Work: Building on 100 years of experience. ILO Cataloguing in Publication Data: 1-82.
- OHS Vulnerability Measure. Institute for Work & Health. Reached at: [\[https://www.iwh.on.ca/sites/iwh/files/iwh/tools/ohs_vulnerability_measure_guide_2017.pdf\]](https://www.iwh.on.ca/sites/iwh/files/iwh/tools/ohs_vulnerability_measure_guide_2017.pdf) on 10 February 2021:1-4.Ozturk H ve Babacan E. Hemsirelikte Egitim ve Arastirma Dergisi 2012; 9 (1): 36-42.
- Reise SP, Scheines R., Widaman KF and Haviland MG (2013). Multidimensionality and structural coefficient bias in structural equation modelling: A bifactor perspective, *Educational and Psychological Measurement*, 73(1): 5-26.
- Robinson JP, Shaver PR and Wrightsman LS (1991). Criteria for Scale Selection and Evaluation. In Measures of Personality and Social Psychological Attitudes, San Diego, CA, Academic Press: 10-11.

- Rodriguez A, Reise SP and Haviland MG (2016). Applying bifactor statistical indices in the evaluation of psychological measures, *Journal of personality assessment*, 98(3): 223-237.
- Rosenau MJ (1935). *Preventive Medicine and Hygiene*. 6th Ed., New York: Appleton- Century.
- Saygun M (2019). İş Sağlığı Güvenliği ve Meslek Hastalıkları Konularında Uluslararası Yaklaşımlar, Reached at: [<http://www.hisam.hacettepe.edu.tr/ismeslekhastaliklari/97MeralSaygun.pdf>]. on 15/05/2020.
- Tabachnick BG and Fidell LS (2012). *Using Multivariate Statistics* (6th Ed). Courier Companies, Inc., United States: 257-258.
- Tektas N, Ceviz NO ve Tektas M (2018). ISG algisi duzeylerinin belirlenmesine yonelik alan arastirmasi: hazir giyim sektoru, *Sosyal Bilimler Dergisi / The Journal of Social Science*, Yıl: 5, Sayı: 31:146-156.
- WHO (2006). *Constitution of the World Health Organisation*. Forty-fifth Edition. (Basic Documents): 9-11.
- Yu CY (2002). *Evaluating cut-off criteria of model fit indices for latent variable models with binary and continuous outcomes*. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Los Angeles, CA.: 432-433.

Research and Publication Ethics:

In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by authors.

The Effect of Workaholism Tendencies of Health Care Workers on Work-Family Life Conflict and Burnout Levels¹

Asst. Prof. Dr. Ebru ERTÜRK (<https://orcid.org/0000-0002-5256-2203>), Necmettin Erbakan University, Turkey;
e-mail: ebruerturk@erbakan.edu.tr

Assoc. Dr. Meral ERDİRENÇELEBİ (<https://orcid.org/0000-0002-7705-6067>), Necmettin Erbakan University, Turkey;
e-mail: merdirencelebi@erbakan.edu.tr

Abstract

Burnout is frequently observed in occupational groups in the service sector requiring one-to-one interaction with people, and particularly in health care workers where people are provided with assistance. The heavy workload caused by shifts, long working hours and overwork creates potential workaholic victims in the health sector. Workaholic workers are more likely to experience burnout and work-family conflict than other workers. In this study, it is aimed to determine the effect of workaholism tendencies of health workers on their burnout levels and work-family life conflict. According to the findings of Structural Equation Model analysis; the workaholism levels of health care workers affect 33% of their work-family life conflict levels and 41% of their burnout syndrome perceptions, and burnout syndrome perceptions affect 36.4% of their work-family life conflict levels. It was concluded that the workaholism levels of healthcare workers had a low effect on their work-family life conflict levels (21.5%) through the perception of burnout syndrome.

Keywords: Workaholism, Work-Family Life Conflict, Burnout, Health Care Workers

JEL Codes: M10, M12, D23

¹ This paper is the full text of the abstract presented at the ICOAEF VI Congress held on 17-18 November 2019.

1. Introduction

In today's societies, competition in business life is increasing gradually. Employees are forced to struggle with the increasing and complex pressure due to competition in modern business life and to keep up with rapid changes. The heavy workload requires longer working hours and more work, which constantly creates "potential workaholic victims" (Aydıntan, 2018: 454). Although workaholism behaviour is perceived as a desired behaviour since it is not fully understood in society, it is a quite negative phenomenon in terms of its general results. Workaholism causes individuals to experience health problems, increase their stress levels, lead them to become unhappy and obsessed, and adversely affect their social life (Dosaliyeva and Bayraktaroglu, 2015: 213-214).

As extension of working hours, overtime work, irregular working hours, narrowing of employment, etc. increase the time spent by individuals for work and reduce the time spent for family life; therefore, the work-family balance of individuals and consequently, their life balance deteriorate (Baykal, 2014: 11). Today, how the competitive demands of work and family life can be harmonized with each other continues to be an increasing problem (Kanbur, 2015: 150). The business world influences the family life of individuals deeply as well as their work life. As a result of the pressure exerted on working individuals recently, the changing structures in the work and family spaces have started to make it more difficult for them to successfully carry out their roles in the family and work life (Unal, 2019: 15). Especially in societies where economic conditions force men and women to work together, and where male and female roles are perceived differently, this process can be more psychologically destructive. This situation causes the roles related to the responsibilities of the employee at work and at home not to be separated and may increase the psychological pressure on the individual. If this pressure continues for a while, it may result in burnout, which starts with people's emotional processes and causes personal performance to decline (Yilmaz, 2018: 1). Especially, the family is a living system and it is very important to establish a balance for the continuation of this system. However, since all these changes make it difficult for the working individual to maintain the balance between work and family spaces, the individual remains between his work and his family. In this situation where the individual is in between, by choosing one of the roles of work and family, he / she fulfils his / her obligations in this role more successfully. Therefore, the emergence of conflict and experiencing burnout is inevitable (Unal, 2019: 15). Continuation of this conflict for a while may result in the intention

of quitting work or divorce by increasing burnout. However, individuals who are able to establish their work-family balance become happy and can realize themselves. Being a happy family member also supports the happiness of the other family members. On the other hand, being happy in business life increases the productivity and efficiency by reducing burnout. High employee performance is among the general business objectives. With this purpose, it was aimed to determine the relationship between workaholism and work-family conflict of health care workers who are among service sector employees and to measure the effect on their burnout syndrome levels.

2. Conceptual Framework

2.1. Workaholism

Oates (1971), who used the concept of workaholism for the first time, defined workaholism as the need to work continuously because of necessity or in an uncontrollable way". Schaufeli, Bakker, Heijden and Prins (2009) define workaholism in two dimensions as overwork and obsessive work. In the overwork dimension, it is suggested that workaholics tend to devote exceptional time to work and work beyond reasonable time to meet organizational and economic expectations; in the obsessive or compulsive working dimension, it is suggested that workaholics persistently and often think about work, even if they are not at work, and they are connected to their work obsessively (Del Líbano, Llorens, Salanova and Schaufeli, 2010: 143-144).

Individuals who work for long hours do not have the opportunity to relieve themselves by taking time to sleep, rest or for leisure activities. The relationship between workaholism and burnout arises right here (Schaufeli et al. 2009: 254). Meanwhile, there are studies (Aydintan, 2018: 457) that show that working compulsively or obsessively is related to obsessive-compulsive personality disorder (Scott et al., 1997; Naughton, 1987; Liang and Chu, 2009; Emhan, Mete and Emhan, 2012).

Although there are researchers who initially regard being a workaholic as a positive phenomenon, most authors agree that there is negativity in the nature of workaholism (because it is not passion but obsession). Those who have positive opinions about workaholism regard workaholism as a love of work (Cantarow, 1979) and as a strong urge for long-term and hard work (Machlowitz, 1980; Spankle and Ebel, 1987); and those with negative views, describe it as a non-rational commitment to overwork (Cherrington, 1980) and some form of addiction (Oates, 1971; Schaef and Fassel, 1988; Killinger, 1991; Porter, 1996; Robinson, 1989, 1997). Workaholism is seen to be classified in different typologies as work-addicts, obsessed

workaholics (Naughton, 1987), workaholics, enthusiastic workaholics, work enthusiasts (Spence and Robbins, 1992) and compulsive dependent, perfectionist, success-oriented workaholics (Scott et al., 1997). As a result, those who perceive workaholism as positive, encourage such behaviours of employees and those who evaluate them as negative, try to prevent them from performing this behaviour (Snir and Harpaz, 2004: 522).

The factors that cause employees to be workaholic can be examined in two dimensions as individual and organizational factors. Individual factors include demographic characteristics, beliefs and fears, type A personality, having an obsessive personality, desire to be successful and number one, fear of failure and need to control their environment, social pressures, role model being workaholic, self-esteem, perfectionism, excessive ambition, distrust towards others, unwillingness to transfer responsibility, and lack of satisfaction in family life etc. On the other hand, business or executive pressure or encouragement, organizational culture and values, management practices such as organizational downsizing and restructuring, etc. are among the organizational factors (Dogan, 2015: 4-5; Schaufeli, Taris and Van Rhenen 2008: 175; Bayraktaroglu, Ersoy Yilmaz and Cetinel, 2015: 211-213). In addition, workaholism can be experienced due to economic, social and technological developments in the general environment. Fear of unemployment and economic uncertainties in this direction, narrowing general employment, reducing success to economic gain, technological developments (mobile phone, e-mail, message, etc.) make it difficult to draw the boundaries of work life and triggers individuals to be workaholic (Dogan, 2015: 5).

While workaholism has positive consequences such as job satisfaction, increase in income, professional success in terms of promotion, high performance; it has negative effects such as stress, burnout, mental and physical health problems and more importantly negative effects on the family. Although positive results are short-term, negative results may be long-term (Aydintan, 2018: 460; Tahir & Aziz, 2019: 420). Workaholism is related to high efficiency, but on the other side it can be devastating for the family. It provides intensive participation for work but chronic stress and time pressure may be the cause of work-family conflict (Andreassen, Hetland and Pallesen, 2013: 79). When these negative consequences are considered, it is inevitable to say that workaholism is a bad way of working (Beek, Hu, Schaufeli, Taris and Schreurs 2012: 31).

2.2. Work-Family Life Conflict

Most of the internal conflicts of people occur depending on the role the person takes on. Role conflict is expressed as conflicts or contradictions that occur in one's inner world (Deveci, 2017: 541). According to Greenhaus and Beutell (1985), work-family conflict and family-work conflict are related to role conflict. When the increasing expectations and pressures of one role are incompatible with the increasing expectations and pressures of another role, a conflict between the roles arises. In terms of conflict between roles, in the conflict between work and family, expectations about work (family) are incompatible with family (work) expectations and are incompatible and in conflict (Kanbur, 2015: 150). "Work-family conflict is defined as mutual conflicts where role pressures from work and family spaces cannot be carried out in a harmonious and balanced manner. (Andreassen et al., 2013: 79).

Work-family conflict is discussed in three groups in terms of the structural differences and main characteristics of the conflict. Accordingly, the types of work-family conflict are as follows (Kıraç, Demir and Kahveci, 2008: 58-59): Time-based work-family conflict; the time pressure associated with the performance of one role impedes the demands and expectations of another role. Tension-based conflict is a situation in which stress, fatigue, tension and irritability in one area negatively affect the person's performance in another area. Behaviour-based conflict on the other hand, is the case that behaviours required by one role are incompatible with behaviours in another role or makes it difficult to adapt.

The work-family conflict takes place in two ways: work-family and family-work conflict. Work-oriented conflict (conflict from work to family) occurs when work-related roles impede family-related roles while family-related conflict (conflict from family to work) occurs when family-related roles impede work-related roles. Studies on the subject reveal that the work-family conflict is experienced more than the family-work conflict (Baykal, 2014: 12; Turunc and Celik, 2010: 214).

The reasons of work-family life conflict can be listed as individual reasons, family-related reasons and work-related reasons. Individual reasons include; gender, age, marital status and personal characteristics. Family-related reasons include reasons such as the lack of time allocated to the family, the period of household chores, the number of children, their age and responsibilities, the existence of individuals in need of care in

the family, the satisfaction or conflict experienced in marriage, the family structures with double careers, and the lack of support of spouses for each other. Among the reasons of work-related conflict are long working hours, role conflict in the workplace, role uncertainty, excessive role loading, excessive workload, lack of job security, lack of time allocated to work, and lack of flexible working hours. The possibility of conflict increases among individuals undertaking multiple roles (Unal, 2019: 24-31; Kaya, 2008: 280).

While the degree of commitment of the individual to work or family, the problems and demands faced in both environments lead to conflict, thereafter, declines in life satisfaction of an individual at work or in private life can be observed (Altıok Gurel, 2018: 33). Continuity and intensity of the conflict and exposure to stress caused by conflict between work and family may result in individual's being exposed to indicators of exhaustion such as boredom, unhappiness, anxiety, failure, etc. at work or at home (Negiz and Tokmakci, 2011). Guran and Kumbul Guler, 2019: 155). Work-family conflict reduces work-life satisfaction, performance, organizational commitment, and organizational citizenship behaviour; while it increases intention to quit, stress, burnout, regression behaviour (Kaya, 2008: 280-282).

2.3. Burnout

Burnout was first used in the 1970s to refer to the occupational depression experienced by people working in customer service in the United States. Conceptually, it was first defined by Herbert Freudenberger in 1974. Freudenberger described burnout as the state of exhaustion of the individual's work resources as a result of to failure, wear, reduction of energy and power, or unsatisfied wishes (Ilhan, 2018: 518).

According to Maslach (1981), burnout is a syndrome, seen in people who are exposed to intense emotional demands due to their work and have to work face-to-face with other people, arising from the reflection of feelings of physical exhaustion, long-term fatigue, helplessness and unhappiness on work, life other people (Maslach and Jackson, 1981: 99).

Employees who experience burnout often realize that they experience a complex situation of personal, occupational dissatisfaction and fatigue. Increasingly, individual starts to take a dislike to work and the environment. Decrease in the desire to go to work, intolerance, self-doubt and behaving in violation of their own image are among the symptoms of burnout (Tutar, 2014: 357).

Burnout is a long-term response to chronic, emotional and interpersonal stress factors at work, and is defined in three dimensions; emotional exhaustion, desensitisation and feeling of low personal accomplishment. The first component, the emotional exhaustion, represents the basic individual stress dimension of burnout and refers to the exhaustion of the individual's emotional and physical resources. The desensitisation component represents the dimension of interpersonal relationship of burnout and refers to the extent of negative response or excessive insensitivity to various aspects of the job. The low personal achievement component, on the other hand, represents the self-assessment dimension of burnout and refers to the insufficiency of the individual at work and the decline in success and productivity in the workplace. (Maslach Schaufeli and Leiter, 2001: 397-399).

While Individual factors affecting burnout can be listed as demographic variables such as having type A personality structure, being focused on external control, having difficult expectations to meet, lack of self-efficacy and lack of empathy; organizational factors affecting burnout can be listed as workload, excessive control, lack of rewards such as wage, bonus, professional development opportunities, appreciation, promotion opportunities, participation in decisions and transfer of authority, organizational conflict, lack of sense of belonging, perception of injustice, length of working hours, lack of organizational communication, lack of social support, role conflict, role uncertainty, negative physical conditions of the work area, emotional and sexual harassment in the workplace, lack of job security, leadership types not suitable for organizational structure, lack of job standardization, organizational culture, restructuring and downsizing (Ilhan, 2018: 543-548; Ardic and Polatci, 2008: 72).

Burnout syndrome is a condition that must be learned to deal with for both the worker and his or her family, because the reflections of the problems caused by the burnout experienced by the employee in the work life will be in the form of increased fighting, disagreements, problems, domestic conflicts and restlessness in the family life (Negiz and Tokmakci, 2011: 4050). Similar to workaholism, burnout is also associated with various negative consequences. The experiences of employees about burnout can be listed as more job dissatisfaction, less organizational commitment, more intention to quit, more absenteeism and showing less performance than other employees (Beek et al., 2012: 32).

3. Related Literature and Studies

The findings of Taris Schaufeli and Verhoeven's (2005) study on Dutch workers show that workaholism affects the burnout and job-unemployment conflict directly and indirectly. Naktiyok and Karabey (2005) found in the study they carried out on faculty members that there is a meaningful relationship between workaholism and burnout, and that the work participation and work motivation sub-dimensions of workaholism increase burnout and diminish working pleasure dimension. Aziz and Cunningham (2008) found that work stress and work-life imbalance were associated with workaholism in their study they carried out on Americans working in consulting firms, hospitals, and universities. When Schaufeli, et al. (2009) found a significant relationship between workaholism and burnout in their study on young Dutch doctors, they also found that the role conflict fully mediated the relationship between workaholism and burnout at the same time. Akin and Oguz (2010) found a negative and significant relationship between teachers' workaholism and burnout levels according to the results of their research they carried out on 227 teachers working in Ankara to examine whether there is a relationship between the workaholism and burnout levels of teachers.

In his study on employees working in private companies, Erdogu (2013) found a positive medium-strong relationship between workaholism and work-life balance. Andreassen et al. (2013) found a positive and significant relationship between workaholism and work-family and family-work conflict in their research on Norwegian employees in six different enterprises. Gulova et al. (2014) found a positive relationship between workaholism and burnout in their study on 191 white collar workers for the relationship between workaholism and burnout. Clark et al. (2014), as a result of their meta-analysis, found that workaholism is associated with many negative consequences such as burnout, work stress, work-life conflict, reduced physical and mental health. Pekdemir and Kocoglu (2014) found that there is a relationship between workaholism and work-life and life-work balance in their research on individuals who are members of a foundation and who have working life. Sterland (2015), in his study on Australian church workers, found a positive relationship between overwork and low personal achievement and job satisfaction; a positive relationship between compulsive work and emotional exhaustion and desensitisation; a negative correlation between low personal success and job satisfaction and compulsive work.

Chernyak-Hai and Tziner (2016) concluded that work-family conflict of workaholic workers is high and their burnout is high as well. Dilek and Yılmaz (2016), in their study conducted on 520 teachers in order to determine the relationship between work-life balance and workaholism tendencies of teachers, found that as self-employed teachers' level of pleasure from work increases, the level of conflict in the size of family-work conflict decreases, or pleasure from work levels of family-work conflict increases. Cheung, et al. (2018), in their study conducted with Chinese and US participants, concluded that even if workaholism, job demand and job autonomy are controlled, job burnout significantly increases the sub-dimensions of emotional exhaustion and desensitisation. Macit and Ardic (2018), in their research on lawyers, found a positive relationship between workaholism and motivation, and between burnout and work-family conflict; they found that there was a negative relationship between workaholism and pleasure from work.

Yılmaz (2018) found a significant relationship between job-family conflict and burnout in his study on individuals working in the service sector in Adana and Nigde. The findings of Tahir and Aziz's (2019) study on private and public sector employees reveal that there is a significant positive relationship between workaholism and work-family conflict, and a significant negative relationship between workaholism and mental well-being. Taylor Huml and Dixon (2019), in their research on the inter-university athletics department employees, showed that there is significant positive relationship between workaholism and burnout and a significant positive relationship between workaholism and burnout mediated by work-family conflict. In the literature, it can be seen that the studies that deal with all three concepts together are limited and have been started to be studied recently.

4. Methodology of the Research

4.1. Purpose and Hypothesis of the Research

The main purpose of this study is to determine the relationship between workaholism and work-family life conflict of health care workers and to measure its effect on their burnout syndrome levels.

For the purpose mentioned above, the following hypotheses were formed:

H1 = Workaholism levels of health care workers affect their levels of work-family life conflict.

H2 = Workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels.

H3 = Work-family life conflict levels of health care workers affect their burnout syndrome levels.

H4 = Workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels through work-family life conflict.

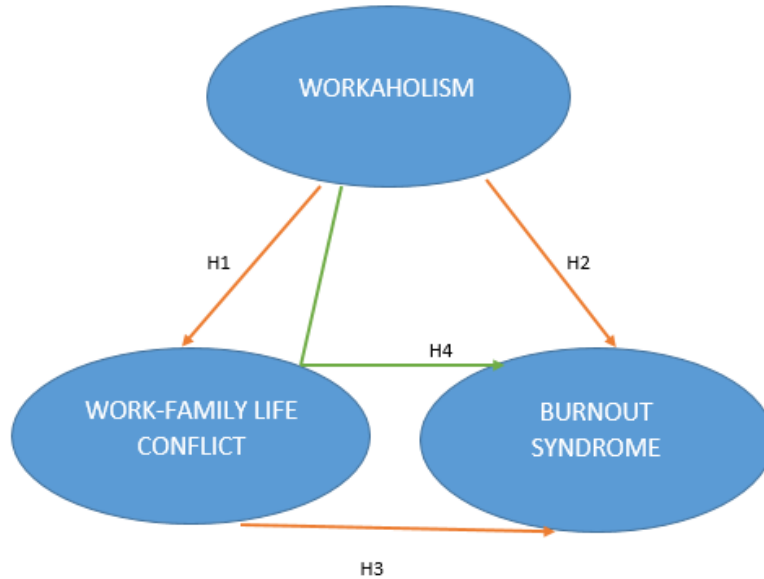


Figure 1. Research Model

4.2. The Universe and Sample of the Research

The population of the research consists of the health care workers of a public hospital in Konya. The widespread efforts to improve the service quality of health care workers and to solve the difficulties they have experienced in recent years have been an important factor in the selection of this hospital. There are a total of 3385 personnel (health care, technical, administrative services and service procurement) in all units (three campuses) of this hospital. Of these 3385 employees, the health, technical and administrative services workers (doctor, nurse, health technician, health officer, medical secretary) are considered as the universe. However, some of the staff could not be reached on the grounds of assignment, maternity leave, examination, intensity of surgery and so on. A total of 450 questionnaires were completed but 51 questionnaires were not included in the analysis because of incomplete filling. Therefore, the sample consisted of 399 employees.

4.3. Limitations of the Research

The most important limitations of the study are time and economic limitations. On the other hand, there is a possibility that the participants may have answered the questions biased so that they do not cause a negative judgment about themselves or the institution they work for. Data were collected between February and May 2019.

4.4. Data Collection Method of the Research and Statistical Techniques Used in Data Analysis

The questionnaire method based on personal interview was chosen as the data collection method. The study questionnaire consists of four sections. In the first part, demographic information about the interviewee takes place. In the second part, the “Duwas Workaholism Scale” which was developed by Schaufeli, Taris and Bakker (2006) and adapted to Turkish by Dogan and Tel (2011), to measure the workaholism level of the participating health care workers. This scale consists of two sub-dimensions and 17 expressions. It consists of sub-dimensions called “*Excessive Work*” and “*Compulsive Work*”. In the third part, “Work-Family Life Conflict Scale” was used to measure the levels of work-family life conflict among the health care workers participating in the study. The scale was developed by Netemeyer, Boles and McMurrian (1996) and adapted to our language by Efeoglu (2006). It consists of 10 expressions in two sub-dimensions called “Work-Family Conflict” and “Family-Work Conflict. In the fourth part, in order to measure the burnout syndrome levels of the health care workers, the “Maslach Burnout Scale (MBS)” which was developed by Maslach and Jackson (1981) and adapted to Turkish by Ergin (1992) was used. It consists of a total of 22 expressions and three sub-dimensions of “*Emotional Exhaustion*”, “*Desensitisation*” and “*Low Personal Achievement*”. Expressions under the low personal achievement dimension were coded reversely because they were negative (expressions 4-7-9-12-17-18-19-21.). All scales are 5-point Likert scale.

SPSS 25 package program and LISREL 9.30 were used to analyze the data collected in the study. Frequency analysis was used to determine the demographic characteristics of the participants. In order to see the reliability of the scales, Cronbach's alpha coefficients were examined. The data set was evaluated with confirmatory factor analysis and Structural Equation Model.

5. Findings

5.1. Demographic Findings

Most of the health care workers in the research were composed of people including female (59.4%), between the ages of 31-40 (39.8%), married (69.9%), with no children (31.1%), having undergraduate academic degree (35,4%), with non-administrative duty (92%), with 11-15 years of work experience (32.1%), working as a nurse (40.5%) and working in the emergency medical unit (9.5%).

5.2. Reliability of the Data Collection Tool

Cronbach Alpha coefficients were examined for the reliability (internal consistency) of the scales and this value was noted to be $0.70 \leq$ (Durmus et al., 2013: 89). The reliability coefficient of all scales in the research; The Cronbach's Alpha value of the Workaholism scale was 0.897; The Cronbach's Alpha value of the Work-Family Life Conflict Scale was 0.907; The Cronbach Alpha value of the Burnout scale was 0.860. These values mean that the reliability of the scales is high.

5.3. Confirmatory Factor Analysis

Confirmatory factor analysis was applied to confirm the factor structure of the scales used in the research model. In the confirmatory factor analysis, goodness of fit results, factor load value (factor load > 0.50) and t value (t value > 1.96) are the issues to be noted (Secer, 2013; 151). The confirmatory factor analysis results are as follows:

1. As expected, the Workaholism Scale was explained by two sub-dimensions. The first sub-dimension is called "Excessive Work" and the second sub-dimension is called "Compulsive Work". The factor loads in the dimensions ranged between 0.587 and 0.755 and t values were within the expected limits (t value > 1.96). During the analysis, the 6th-15th expressions were excluded from the scale due to the fact that factor load weights were also valued in the other sub-dimension and were low.
2. Work-Family Life Conflict Scale was explained by two sub-factors as expected. The first sub-dimension is called "Work-Family Conflict" and the second sub-dimension is called "Family-Work Conflict". The factor loads in the dimensions varied between 0.686 and 0.876 and t values were within the expected limits (t value > 1.96).

3. As in the literature, the Burnout Syndrome Scale was explained by three sub-dimensions. The first sub-dimension is defined as "Emotional Exhaustion", the second sub-dimension is defined as "Depersonalisation" and the third sub-dimension is defined as "Low Personal Achievement". The expressions of 7.-13.-14.-16.-21 were excluded from the scale during the analysis because they did not carry the required values. Factor loads in the dimensions varied between 0.576 and 0.803 and t values were within the expected limits (t value > 1.96).

Another factor to be taken into consideration in the confirmatory factor analysis process is the goodness of fit indexes. Many adaptation indexes are used to show whether the model established at the beginning of the research is compatible. The fit indexes of the scales used in this research model are shown in Table 1.

Table 1. Adaptation Indexes of Scales Used in the Research Model

Fit Index	Breakpoints for Acceptance	Fit Indexes of Scales		
		Workaholism	Work-Family Conflict	Burnout Syndrome
χ^2 / sd	$\chi^2 / sd < 4$ olmalıdır	1,06	2,01	2,42
RMSEA	0,00 < 0,05= perfect fit ≤0,05-0,08= acceptable fit	0,03 Perfect fit	0,05 Perfect fit	0,08 Acceptable fit
NFI	≥0,95= perfect fit ≥0,90= acceptable fit	0,97 Perfect fit	0,96 Perfect fit	0,93 Acceptable fit
NNFI	≥0,95= perfect fit ≥0,90= acceptable fit	0,97 Perfect fit	0,97 Perfect fit	0,94 Acceptable fit
CFI	≥0,97= perfect fit ≥0,95= acceptable fit	0,98 Perfect fit	0,97 Perfect fit	0,95 Acceptable fit
GFI	≥0,90=perfect fit ≥0,85= acceptable fit	0,92 Perfect fit	0,90 Perfect fit	0,87 Acceptable fit
AGFI	≥0,90=perfect fit ≥0,85= acceptable fit	0,91 Perfect fit	0,88 Acceptable fit	0,85 Acceptable fit
IFI	≥0,95=perfect fit ≥0,90= acceptable fit	0,98 Perfect fit	0,97 Perfect fit	0,94 Acceptable fit

(Source: Secer, 2013: 152).

As shown in Table 1, it is seen that the burnout syndrome scale used in the research model was within the acceptable fit limits and the other two scales have excellent fit values. These values of goodness of fit indicate that all scales are statistically significant and valid.

5.4. Evaluation of the Structural Equation Model

The validation of the conceptual model created at the beginning of the research was initiated with the scales that were finalized with confirmatory factor analysis. At the stage of testing the model created at the beginning of the research with path analysis, *t* values were noted as 5% significance level and $t > 1.96$. The research model aimed to investigate the relationship between actual latent variables. The evaluation of hypotheses in the context of the research model is given in Table 2.

Table 2. Hypothesis Results

Hypotheses	β	SH	<i>t</i>	<i>p</i>	Result
H ₁ = Workaholism levels of health care workers affect their levels of work-family life conflict.	0,330	,059	6,976	0,00	ACCEPTED
H ₂ = Workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels.	0,411	,038	9,733	0,00	ACCEPTED
H ₃ =Work-family life conflict levels of health care workers affect their burnout syndrome levels.	0,364	,160	6,467	0,00	ACCEPTED
H ₄ =Workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels through work-family life conflict.	0,215	,047	10,427	0,00	ACCEPTED

In order to test the relationships established in the conceptual model formed according to the main purpose of the research, firstly, the hypothesis of “H₁ = The workaholism levels of health care workers affect their levels of work-family life conflict” test was tested and accepted according to the result obtained ($\beta =, 33, p =, 000$). Workaholism levels have a significant and positive effect on work-family life conflict. According to this result, 33% of work-family life conflict is related to workaholism.

Secondly, the hypothesis of “H₂ = workaholism level of health care workers affects their burnout syndrome levels” was accepted after testing ($\beta =, 411$ and $p = 0.00$). In other words, it is observed that 41.1% of burnout syndrome levels of health care workers are related to their workaholism levels. Workaholism levels have a significant and positive effect on burnout syndrome levels.

Thirdly, the hypothesis of “H₃ = levels of work-family conflict of health care workers affect their burnout syndrome levels” was accepted after testing. According to the results obtained, it is seen that 36.4% of the increase in burnout levels of health care workers is related to work-family conflict (**β =, 364 and p = 0.00**).

Finally, the hypothesis of “H₄ = workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels through work-family life conflict” was accepted after testing (**β =, 21.5 and p = 0.00**). According to this result, 21.5% of burnout syndrome levels of health care workers are caused by the effect of work-life levels through work-family life conflict levels.

6. Discussion

The main purpose of this study was to determine the relationship between workaholism and work-family conflict of health care workers in the service sector and to measure its effect on their burnout syndrome levels.

In the research, personal interview questionnaire method was chosen as the data collection method. The number of returned questionnaires was 450. However, due to 51 incomplete questionnaire forms, 399 questionnaires could be included in the analysis.

Data were evaluated with descriptive analysis, confirmatory factor analysis and Structural Equation Model (SEM). Firstly, the hypothesis of “H₁ = The workaholism levels of health care workers affect their levels of work-family life conflict” test was tested and accepted according to the result obtained (**β =, 33, p =, 000**). Workaholism levels have a significant and positive effect on work-family life conflict. The results obtained support the studies in the literature (Bonebright et al., 2000; Brady et al., 2008; Taris et al., 2005; Burke, 1999; Bakker et al., 2009, Schaufeli et al., 2009, Demirel and Erdirencelebi, 2019)

Secondly, the hypothesis of “H₂ = workaholism level of health care workers affects their burnout syndrome levels” was accepted after testing (**β =, 411 and p = 0.00**). Workaholism levels have a significant and positive effect on burnout syndrome levels. Similar results have been reached in the literature (Andreassen Ursin and Eriksen 2007; Schaufeli et al., 2008; Schaufeli et al., 2009; Cheung et al., 2018; Taylor et al., 2019; Akin and Oguz, 2010; Metin, 2010; Gulova, Ispirli and Eryilmaz, 2014, Demirel and Erdirencelebi, 2019; Arslantas et al., 2016; Turker, 2019; Yazit, 2019; Gulova et al., 2014; Bashan, 2012; Akyuz, 2012;

Aydogan, 2014; Naktiyok and Karabey, 2005, Olçer, 2005; Kulaklikaya, 2013; Macit ve Ardic, 2018; Sonmez, 2019; Salmela-Aro and Nurmi, 2004; Schaufeli et al., 2008; Taris, Beek and Schaufeli, 2010; Schaufeli et al., 2009; Burke, Richardsen, and Mortinussen, 2004; Schaufeli, Taris, and Bakker, 2008; Taris et al., 2005; Clark et al., 2014, Sterland, 2015).

Thirdly, the hypothesis of “H₃ = levels of work-family conflict of health care workers affect their burnout syndrome levels” was accepted after testing ($\beta =, 364$ and $p = 0.00$). In short, burnout syndrome levels of health care workers are significantly and positively affected by their work-family life conflict levels (Demirel and Erdirencelebi, 2019; Yılmaz, 2018; Macit and Ardic, 2018; Taris et al., 2005; Clark et al., 2014; Hill, et al., 2008).

Finally, the hypothesis of “H₄ = workaholism levels of health care workers affect their burnout syndrome levels through work-family life conflict” was accepted after testing ($\beta =, 21.5$ and $p = 0.00$). Similar studies have been found in the related literature (Demirel and Erdirencelebi, 2019; Macit and Ardic, 2018, Taris et al., 2005; Clark et al., 2014; Tahir and Aziz, 2019).

According to SEM results, four hypotheses, formed at the beginning of the research, were accepted. The results obtained in the study support the previous studies in the literature (Tahir and Aziz, 2019, Taylor et al., 2019; Cheung et al., 2018; Sterland, 2015, Clark et al., 2014; Andreassen et al., 2013; Schaufeli et al., 2009; Aziz and Cunningham, 2008; Taris et al., 2005; Salmela-Aro and Nurmi, 2004; Andreassen et al., 2007; Schaufeli et al., 2008; Taris et al., 2010; Burke, Richardsen, and Mortinussen, 2004; Schaufeli, Taris, and Bakker, 2008; Taris et al., 2005, Yılmaz, 2018; Macit and Ardic, 2018; Pekdemir and Kocoglu, 2014; Erdogu, 2013; Naktiyok and Karabey, 2005; Arslantas, Soybas and Yalcinsoy, 2016; Turker, 2019; Yazit, 2019; Gulova et al., 2014; Bashan, 2012; Akyuz, 2012; Aydogan, 2014; Olçer, 2005; Kulaklikaya, 2013; Sonmez, 2019; Metin, 2010; Demirel and Erdirencelebi, 2019).

7. Conclusion and Suggestions

Due to the recent intense competition, increasing productivity, efficiency and efforts to keep qualified personnel in the organization are gaining importance. However, in today's conditions, it is very difficult for individuals to fully fulfil their roles as both an employee and a family member. In this context, while the changes in the structure of the labour force such as the increase in the number of families with double income

and double careers, the increase in divorce rates, change the dimensions of the interaction between work and family life spaces; maintaining a work-family balance by keeping workaholism at a positive level is increasing its importance gradually. In addition, the healthy upbringing of children by happy families is of great importance for social welfare. However, choosing between work and family roles brings about conflict, burnout and some other problems. As a matter of fact, the increase in the studies where three concepts are handled together is an indicator that the issues remain important.

Individuals, organizations and families have certain duties in preventing workaholism and ensuring work-family life balance. In order to prevent this conflict, the social support of the organization they belong to and the family is of great importance. Some of the tasks of organizations; the establishment of an open communication system, clarification of job descriptions, careful approach to employee leave, active functioning of conflict management, managers equipped with the skills to be a mentor, and support from organizational psychologists when necessary. It is of great importance for the individual to be liked and respected by his / her managers and colleagues, to be valued, listened to his / her problems and to be appreciated. It is very important for organizations to popularise practices such as nursery and so on, to switch to flexible working system if possible, work arrangements such as working from home, reduced working hours and social activities planning with employees' families from time to time to provide employees with organizational support. Organizations can play an effective role in regenerating the balance through supportive programs and trainings in some life stages in which the workaholism of the employee increases and the work-family life balance is damaged or deteriorated. On the other hand, the biggest duty in familial social support falls to the spouse. It is important for the spouse to listen to the individual, to support in the framework of respect and love, to help in the household chores, and to share responsibilities with children. It should be remembered that an employee with impaired balance of work-family life as a result of a workaholic life, and experiencing burnout will bring more harm to the organization than good.

This study was limited to health personnel working in a public hospital. The results obtained within the scope of the research did not provide a comparison between the other hospitals operating in the same sector and the companies operating in different sectors. Subsequent studies are thought to make significant contributions to the literature by expanding the study area or by working in different sectors.

References

- Akın, U. and Oğuz, E. (2010) "The Relationship between Teachers' Workaholism and Burnout Levels and Its Examination in Relation to Some Variables ", *Educational Administration: Theory and Practice*, 16(3): 309-327.
- Akyuz, Z. (2012) "Workaholism and Burnout Syndrome Relation: A Field Research On The Lawyers And Academicians", Master Thesis, İstanbul Aydın University, Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Altıok-Gürel, P. (2018). "Determination Of Factors That Provide Work-Life Balance For Women Academics: Logistic Regression Analysis", *Istanbul University Journal of Women's Studies*, (16): 31-44.
- Andreassen C. S. , Hetland J. and Pallesen S. (2013) "Workaholism and Work-Family Spillover İn A Cross-Occupational Sample", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 22(1): 78-87, doi: 10.1080/1359432X.2011.626201.
- Andreassen, C., Ursin, H. and Eriksen, H. (2007) "The Relationship Between Strong Motivation To Work, "Workaholism", And Health", *Psychology & Health*, 22: 615-629.
- Ardic, K. and Polatci, S. (2008) "Emotional Exhaustion: An Application To Academic Personal (The Case Of Gazi Osman Pasa University)", *Gazi University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 10(2): 69-96.
- Aydintan, B. (2018) "Workaholism", Enver Aydoğan (ed.), *Organizational Behavior Oriented Managerial Approaches* (pp.453-464), Ankara: Gazi Publications.
- Aydoğan, F.(2014) "A Study To Determine The Relationship Between Workaholism And Burnout: Example Of Sakarya University", Master Thesis, Sakarya University, Institute of Social Sciences, Sakarya.
- Aziz S. and Cunningham J. (2008) "Workaholism, Work Stress, Work-Life Imbalance: Exploring Gender's Role", *Gender in Management: An International Journal*, 23(8): 553-566.
- Bakker, A. B., Demerouti, E. and Burke, R. (2009) "Workaholism and Relationship Quality: A Spillover-Crossover Perspective", *Journal Of Occupational Health Psychology*, 14:23-33.
- Bashan, E. (2012) "Research for Measuring Relationship Between Workaholic and Exhaustion", Master Thesis, Dumlupınar University, Institute of Social Sciences, Kütahya.
- Baykal, B. (2014) "Are Working Hours Determinative In Work - Family Conflict? A Study in Terms of Working Men", *Journal of Labour Relations*, 5(2): 10-23.
- Bayraktaroglu S., Ersoy Yılmaz S. and Cetinel E. (2015) "An Assessment Upon Workaholic Behaviour In The Context Of Human Resources Management", *AIBU Journal of Social Sciences*, 15(3): 107-129.
- Beek, I, Hu, Q., Schaufeli, B.W., Taris, T.W. and Schreurs, B. H.J. (2012) "For Fun, Love, Or Money: What Drives Workaholic, Engaged, And Burned-Out Employees At Work?", *Applied Psychology: An International Review*, 61 (1): 30-55.

- Bonebright, C. A., Clay, D. L. and Ankenmann, R. D. (2000) “The Relationship Of Workaholism With Work–Life Conflict, Life Satisfaction, and Purpose in Life”, *Journal of Counseling Psychology*, 47(4), 469-477, <http://doi.org/10.1037/0022-0167.47.4.469>
- Brady, B. R., Vodanovich, S. J. and Rotunda, R., (2008) “The Impact of Workaholism on Work-Family Conflict, Job Satisfaction, and Perception of Leisure Activities”, *The Psychologist-Manager Journal*, 11: 241-263.
- Burke, R. J. (1999) “Work and Extra Work Satisfactions”, *International Journal of Organizational Analysis*, 7(4): 352- 365.
- Burke, R.J., Richardsen, A.M. and Mortinussen, M. (2004) “Workaholism Among Norwegian Managers: Work And Well-Being Outcomes”, *Journal Of Organizational Change Management*, 7: 459-470.
- Chernyak-Hai, L. and Tziner, A. (2016) “The “I believe” and the “I invest” of Work-Family Balance: The indirect influences of personal values and work engagement via perceived organizational climate and workplace burnout”, *Journal of Work and Organizational Psychology*, 32: 1–10.
- Cheung F, Tang C.S.K., Lim M.S.M. and Koh J.M. (2018) “Workaholism On Job Burnout: A Comparison Between American And Chinese Employees”, *Frontiers in Psychology*, 9: 2546. doi: 10.3389/fpsyg.2018.02546
- Clark, M. A., Michel, J. S., Zhdanova, L., Pui, S. Y. and Baltes, B. B. (2014) “All Work and No Play? A Meta-Analytic Examination Of The Correlates And Outcomes Of Workaholism”, *Journal of Management*. 20(10): 1-38, doi: 10.1177/0149206314522301
- Del Líbano, M., Llorens, S. Salanova M. and Schaufeli, W. (2010) “Validity of a Brief Workaholism Scale”, *Psicothema*, 22(1): 143-150.
- Demirel E. E. and Erdirencelebi, M. (2019) “The Relationship Of Burnout With Workaholism Mediated By Work-Family Life Conflict: A Study On Female Academicians”, *Journal of Language and Linguistic Studies*, 15(4), 1300-1316.
- Deveci, B. (2017) “Determination of the Relationship Between Work-Family and Familywork Conflict Levels and General Work-Family Conflict Level: An Investigation On Culinary Workers”, *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 4(4): 541-553.
- Dilek Altun, S. and Yilmaz, K. (2016) “Teachers' Workaholism Tendencies and Work-Family Balance”, *Kafkas Journal of Educational Research*, 3(1): 36-55.
- Dogan, M. (2015) “Workaholism”, Derman Kucukaltan, Sule Aydin Tukelturk, Guney Cetin Gurkan (eds), *Current Issues in Organizational Behavior* (pp.1-15), Ankara: Detay Publishing.
- Dogan, T. and Tel, F. D. (2011) “Reliability And Validity of The Turkish Version of The Dutch Work Addiction Scale (Duwas-Tr)”, *AIBU, Journal of Faculty of Education*, 11(1): 61-69.
- Dosaliyeva, D. and Bayraktaroglu, S. (2015) “Workaholism”, Derya Ergun Ozler (ed.) *Current Issues in Organizational Behavior* (pp. 213-246) 3rd Edition, Bursa: Ekin Printing Publishing Distribution.
- Durmus, B., Yurtkoru, E. S. and Cinko, M., (2013) *Data Analysis with SPSS in Social Sciences*”, 5th Edition. Istanbul: Beta Publishing.
- Efeoglu, I. (2006) “The Effects of Work Family Conflict on Job Stress, Job Satisfaction and Organizational Commitment: A Study in The Pharmaceutical Industry ”, *Doctoral Thesis, Çukurova University Institute of Social Sciences, Adana.*

- Emhan, A., Mete, M. and Emhan, A. (2012) “Investigation of Relationship Between Workaholism and Obsession in Public and Private Sector Workers”, *Dicle Medical Journal*, 39(1): 75-79.
- Erdogu, Gonulal, A. (2013) “A Research of the Relationship Between Workaholism, Work and Life Balance and Intention to Leave The Job”, Master Thesis, Marmara University, Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Ergin, C. (1992) “Reliability and Validity of Maslach Burnout Inventory in Physicians and Nurses, Scientific Studies of 7th National Psychology Congress, Publication of 7th National Psychology Congress and Turkish Psychological Association, Ankara Turkey, pp.143-154.
- Gulova, A. A., Ispirli, D. and Eryilmaz, İ., (2014) “An Empirical Study Exploring The Relationship Between Workaholism And Burnout Among White Collar Workers”, *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute*, 19: 25-39.
- Guran, R. and Kumbul Guler, B. (2019) “The Effect of Workload and Time Pressure on Burnout Among Thermal Power Plant Employees: Mediating Role Of Self-Efficacy For Managing Work-Family Conflict”, *Journal of Research in Economics*, 3(2): 153-176.
- Hill, E.J., Jacob, J.I., Shannon, L.L., Brennan, R.T., Blanchard, V.L. and Martinengo, G.M. (2008) Exploring the relationship of workplace flexibility, gender, and life stage to family-to-work conflict, and stress and burnout. *Community, Work and Family*, 11 (2), 165-181, <https://doi.org/10.1080/13668800802027564>
- Ilhan, A. (2018) “Organizational Burnout”, Enver Aydogan (ed.), *Organizational Behavior Oriented Managerial Approaches* (pp.537-556), Ankara: Gazi Publications.
- Kanbur, A. (2015) “A research for Exploring the Social Intelligence as a Way of Coping with Work-Family (WFC)/Family-Work (FWC) Conflict”, *Journal of Business Research-Türk*, 7(1): 145-167.
- Kaya, Y. (2008). “Work-Family and Family-Work Conflict” Mahmut Ozdevecioglu, Himmet Karadal, (eds.) *Selected Topics in Organizational Behavior Dark Aspects of Organizations and Productivity Reducing Behaviors* (pp.271-288). Ankara: İlke Publishing House.
- Kirac, R., Demir, R.N. and Kahveci, S. (2018) “The Impact of Work-Family Conflict on Quality of Work Life ”, 2nd International Social and Educational Sciences Symposium, Konya.
- Kulaklikaya, K. (2013) “Relationship Between Workaholism, Burnout, Work”, Master Thesis, Marmara University, Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Macit, M. and Ardic, K. (2018) Bir A Study on Investigation of the Relationship Between Workaholism, Work-Family Conflict and Burnout ”, *Atatürk University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 32(3): 825-844.
- Maslach, C. and Jackson, S. E. (1981) “The Measurement of Experienced Burnout”, *Journal of Occupational Behaviour*, 2: 99-113.
- Maslach, C., Schaufeli, W.B. and Leiter, M.P. (2001) “Job Burnout”, *Annual Review of Psychology*, 52: 397-422.
- Metin, Ü. B. (2010) “The Antecedents And Consequences Of Burnout, Work Engagement And Workaholism”, Master Thesis, Middle East Technical University, Institute of Social Sciences, Ankara.

- Naktiyok, A. and Karabey, C. N. (2005) “ Workaholism and Burnout Syndrome”, *Atatürk University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 19(2): 179-198.
- Negiz N. and Tokmakci E. (2011) “Çalışma Yaşamında Kadının Tükenmişliği: Aile-İş-Sosyal Yaşam Açısından Tükenmişlik (Süleyman Demirel Üniversitesi Örneği)”, *Journal of Yaşar University*, 24(6): 4041-4070.
- Netemeyer, R. G., Boles, J. S. and McMurrian, R. (1996) “Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales”, *Journal of Applied Psychology*, 81 (4): 400-410.
- Olcer, F. (2005). *A Study on Workaholism*”, Selçuk University Faculty of Economics and Administrative Sciences *Journal of Social and Economic Research*, 9: 123-144.
- Pekdemir, I. and Kocoglu, M. (2014) “The Relationship Between Workaholic and Work Life Balance: A Study on the Mediating Role of Personality”, *AIBU Journal of Institute of Social Sciences*, 14: 17-36.
- Salmela-Aro, K. and Nurmi, J. (2004) “Employees’ Motivational Orientation And Well-Being At Work: A Person-Oriented Approach”, *Journal of Organizational Change Management*, 17(5): 471-489. doi: 10.1108/09534810410554498.
- Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., Heijden, F. and Prins, J. T. (2009) “Workaholism, Burn-out and Well-being Among Junior Doctors: The Mediating Role of Role Conflict”, *Work&Stres*, 23(2): 155-172.
- Schaufeli, W. B., Taris, T. W. and Van Rhenen, W. (2008) “Workaholism, Burnout, and Work Engagement: Three Of A Kind Or Three Different Kinds Of Employee Well-Being?”, *Applied Psychology: An International Review*, 57: 173-203.
- Schaufeli, W.B., Taris, T.W. and Bakker, A.B. (2006) “Dr. Jeckyll or Mr. Hyde: On the differences between work engagement and workaholism”. In R.J. Burke (ed.), *Research companion to working time and work addiction* (pp. 193-217). Cheltenham Glos, UK: Edward Elgar.
- Secer, İ. (2013) “Practical Data Analysis, Analysis and Reporting with SPSS and LISREL ”, Ankara: Ankara: Anı Publishing.
- Snir, R. and Harpaz, I. (2004) “Attitudinal and Demographic Antecedents of Workaholism”, *Journal of Organizational Change Management*, 17, 520-536.
- Sonmez, M. (2019) “A Research on Lawyers to Measure the Relationship Between Business and Burnout”, *Master Thesis, Sivas Cumhuriyet University Institute of Social Sciences, Sivas.*
- Sterland, S. (2015) “Workaholism and Burnout in Australian Church Workers”. *Research in the Social Scientific Study of Religion*, 26: 250-265. doi.org/10.1163/9789004299436_017
- Tahir, S. and Aziz, S. (2019) “Workaholism As Predictor Of Workfamily Conflict And Mental Well-Being Of Public And Private Sector Employees”, *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, ISSN 2309-8619, Johar Education Society, Pakistan (JESPK), Lahore, 13(2): 419-435.
- Taris, T.W., Beek, I. and Schaufeli, W.B. (2010) “Why Do Perfectionaists Have A Higher Burnout Risk Than Others? The Mediational Effect Of Workaholism”, *Romanian Journal of Applied Psychology*, 12(1): 1-7.
- Taris, T.W., Schaufeli, W.B. and Verhoeven, L.C. (2005) “Workaholism in the Netherlands: Measurement And Implications For Job Strain And Work-Non Work Conflict”. *Journal of Applied Psychology: An International Review*, 54: 37-60.

- Taylor, E. A., Huml, M. R. and Dixon, M. A. (2019) “Workaholism In Sport: A Mediated Model Of Work Family Conflict And Burnout”, *Journal of Sport Management*, 33(4): 249-260.
- Turunc O. and Celik M. (2010) “The Effect of Perceived Organizational Support on Work-Family Conflict, Family-Work Conflict, Organizational Identification and Turnover Intention: A Research on Defence Sector”, *Atatürk University Journal of Institute of Social Sciences*, 14 (1): 209-232.
- Tutar, H. (2014). *Organizational Psychology New Approaches to Industrial and Organizational Psychology*”, Ankara: Detay Publishing.
- Turker, E. (2019) “The Role of Self Efficacy in The Relationship Between Workaholism and Burnout, in Role Performance”, Master Thesis, , Hacettepe University Institute of Social Sciences, Ankara.
- Unal, B. (2019) “The Moderating Role of Job Autonomy on the Relation Between Work Family Conflict and Work Engagement”, Master Thesis Hacettepe University Institute of Social Sciences, Ankara.
- Yazit, H. (2019) “Examination of the 4 and 5 Star Hotel Employees'intentions Of Quitting Jobs, Degrees Of Workaholism and Burnout Relations” Doctoral Thesis, Çanakkale Onsekiz Mart University, Institute of Social Sciences, Çanakkale.
- Yilmaz, S.E. (2018) “The effect of work-family conflict on burnout and turnover intention: The moderating role of social norms”, Master Thesis, Niğde Ömer Halisdemir University, Institute of Social Sciences, Niğde.
- Zincirkiran, M., Arslantas, M., Soybas I.and Yalcinsoy A. (2016) “Investigation of the Relationship Between Workaholic and Burnout: A Research on Lawyers”, *International Journal of Innovative Strategical Social Research*, 1(1): 11-18.

Researc and Publication Ethics:

In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by authors.

ÖZDEMİR, *Addressing the Asymmetric Causality Between Technological Progress, Economic Globalization, and Income Distribution: The Application of Hatemi-J Approach/ 35-55*

Başvuru Tarihi/Received Date: 06.07.2021
Kabul Tarihi/Accepted Date : 14.07.2021

ARAŞTIRMA MAKALESİ

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal

International Journal of Entrepreneurship
& Management Inquiries

Cilt (Vol) 5 – Sayı (Number) 8
Yıl (Year) 2021

Addressing the Asymmetric Causality Between Technological Progress, Economic Globalization and Income Distribution: The Application of Hatemi-J Approach

Asst. Prof. Dr. Onur ÖZDEMİR (<https://orcid.org/0000-0002-3804-0062>), *İstanbul Gelişim University, Turkey;*
e-mail: onozdemir@gelisim.edu.tr

Abstract

The existing literature on distributional concerns has been substantially pointed out the crucial importance of two major factors in the last four decades: (i) technological progress and (ii) economic globalization. However, instead of their negative side-effects on income distribution, most of the current studies have put forward the arguments that each indicator should be spread in the economic relations. Starting from that point of view, this paper investigates the causal relationship from technological progress and economic growth to income distribution (proxied by labor share of income) by implementing the Hatemi-J asymmetric causality test, which divides positive and negative shocks on the benchmark variables, across the G-7 economies over the 1970-2018 period. The empirical findings show that there are large negative effects of technological progress and economic globalization on labor's share in the presence of shocks, which also contradicts with the mainstream wisdom.

Keywords: Income Distribution, Labor Share of Income, Technological Progress, Economic Globalization, Hatemi-J Asymmetric Causality Test

JEL Codes: D33, F6, O33,

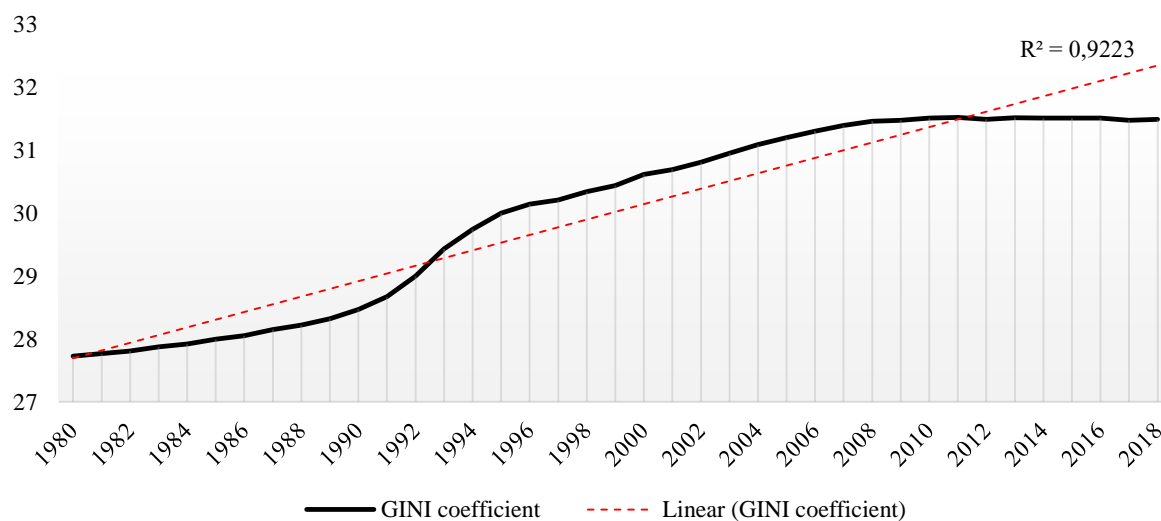
1. Introduction

There have been a vast of changes in the concept of income distribution in terms of its causes, reasons, and structural significance across different nations and regions over the years. However, some of the topics have still much debate for their importance of historical impacts on income distribution. In that vein, this paper concentrates upon a critical analysis of widely recognized factors for the notable changes in distributional practices that have emerged in a couple of countries during the last four decades. In particular, the subject did not only limit to the economic discipline but also interested by the other disciplines. Even though a bulk of studies has been listed several reasons that might change the inter- and intra-dynamics of income distribution over time, this paper will consider and will heavily emphasize the role of two major factors: (i) the total factor productivity and (ii) the economic globalization. While the total factor productivity is considered as a proxy to assess the impact of technological progress on income distribution, the series for economic globalization are used to figure out the effects of both trade and financial liberalization over the post-1980 period on distributional conflicts among the productive units. One of the common arguments in the heterodox approach is that technological development and the liberalization of trade and financial accounts can be accepted as the primary influences on income distribution over the last four decades, especially in the industrial economies. On the one hand, technological development leads to an increase in a debate of its negative impact on labor markets through the emergence of “technological unemployment”. On the other hand, the liberalization policies through the trade and financial accounts provide a way for the capital to freely out from the host countries which then results in the deterioration of investments and production. This paper investigates the significance of these arguments and provides further insights into the heterodox approach. It also considers whether technological development and/or economic globalization are still effective on income distribution in G-7 economies.

The problem is that the investigation towards the tripartite linkage between income distribution, economic globalization, and technological progress might also lead to an emergence of further policy questions and controversy in theoretical propositions. It is evident that several arguments have their theoretical facts and visions to grasp the technological changes and globalization of world economies which are produced evidence in the presence of particular hypotheses. Therefore, it is not possible to argue that there is common knowledge on those two issues whether they have positive or negative impacts on income distribution in G-7 economies. For instance, a quick glance over some stylized facts of the four decades in terms of income

distribution provides an obvious result that income inequality has been raised in industrial countries. This practical expression is valid for both household-based and production-based income categories of allocation. On the one hand, the household-based allocation of income, which is proxied by the GINI coefficient, has an upward tendency over the 1980-2018 period in industrial countries at all. Provided by Solt (2020) in SWIID, Figure 1 depicts the trends in income inequality, proxied by the GINI coefficient in which it represents inequality in disposable (post-tax, post-transfer) income, over the 1980-2019 period for selected industrial economies.

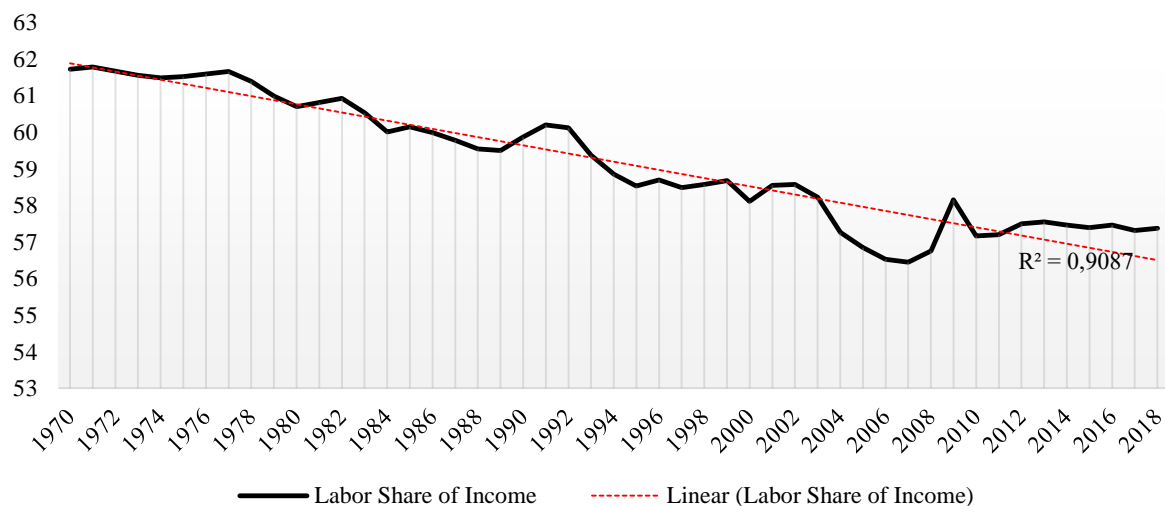
Figure 1. The Trend of Income Inequality



Source: Solt (2020)

On the other hand, the distributional problems can also be investigated in the context of production-based allocation of income. For example, the labor share of income can be selected as an indicator to understand the theoretical basis on which the data can be obtained from Penn World Tables version 10 produced by Feenstra et al. (2015). Figure 2 shows the trends in labor's share over the 1970-2019 period for industrial economies. As the results imply that labor's share decreased in that period which indirectly means that the capital's share then raised if the rest of the labor's share is accepted as a share of capital.

Figure 2. The Trend of Labor Share of Income



Source: Penn World Tables

It is the purpose of this study to provide a way for an understanding of the potential asymmetric causality among three leading indicators – namely technological progress, economic globalization, and income distribution – by implementing the Hatemi-J test. The sample of the analytical structure is based on the countries from the G-7 economies. The major reason to choose those countries depends on the fact that those economies have a relatively high level of technological progress and the degree of economic globalization along with a moderate level of income inequality. Therefore, the critical assumption of the empirical part is grounded on the idea that two factors have relatively high potential to affect the distributional conflicts in G-7 economies, instead of the rest of the other countries. In this sense, our main objective is also to refocus the principal issues and key elements in the ongoing debate over the given subject, to evaluate the heterodox thoughts in the presence of using Hatemi-J asymmetric causality test, to investigate how significant the current literature based on the empirical findings, and to extend the heterodox assumptions on these questions.

As mentioned above that the study concentrates on G-7 economies. Similar to the method of Singh and Dhumale (2000), the main reason for this sample selection is not only that greater and more reliable knowledge is available for those countries but also extensive literature exists for this group of countries.

The paper is organized as follows. Section 2 reviews the literature and thereby classifies the major factors that may have an ample effect on the income distribution. Section 3 describes the empirical methodology, which is based on the Hatemi-J asymmetric causality test. Section 4 summarizes the empirical findings along with the implementation of the empirical strategy. Section 5 concludes.

2. Literature Review

According to the mainstream approach, technological change and the globalization of economic structure is one of the major facts as “the engine of growth”. Besides the concentration of technology in economic systems, there are also two major outcomes that the current period is faced: (I-i) the stagnation in production and (ii) the explosive hoarding of financial capital (Andersson and Stone, 2017; Zygmunt, 2017). In this sense, the investigation of the technology-income distribution nexus provides significant outcomes for understanding much-debated topics or issues since they have already been widely discussed in the literature.

The overall outlook on the technological change throughout the historical process leads us to grasp some major pros and cons in terms of its effect on societal formation. Some of those pros and cons can be listed as follows: (i) a higher level of automation in production, (ii) the transformation and diversification of the production methods, (iii) much lower transportation costs, (iv) a higher level of efficiency in information and communication services. According to the mainstream approach, the overall result of the technological progress upon the labor market is an increase in labor productivity, also providing of new employment opportunities and a higher range of product groups to consume. However, the alternative arguments heavily concentrate on the effect of technological change on labor markets in terms of its role of leading to an increase in “technological unemployment”. Therefore, the ongoing debate in the theoretical context for the effect of technological change on income distribution is still controversial and mixed. In particular, the mainstream approach mostly states that increased productivity and intensified labor mobility across the borders widens the opportunities of economic actors for their productive skills and behavioral development. For instance, Vveinhardt and Kuklytė (2016) put forward an argument that people may become more successful and educated along with a higher level of income if they involve in the globalization movement of economic relations. In addition, contrary to the alternative arguments, technological innovations and enhanced automation in production does not increasingly lead to an emergence of “technological

unemployment” but provoke a rise in the rate of labor productivity conjunction with an increase in workers’ skill. Therefore, the technological change ultimately stimulates a change of distribution of an aggregate income on behalf of both workers and capital. Since the workers earn income in return for their marginal contribution to the production, their returns from the production will increase along with technological improvements. Moreover, the returns of capital also increase since each unit of product is now produced in a shorter time. Therefore, the total amount of products will be much higher relative to the periods in which less-developed technologies were used in production.

However, the practical implications provide a different story about the effects of technological progress on income distribution. For instance, the technology-led changes in production have led to dramatic stratification in the societal dynamics where automation tends to widen the income gap between skilled and unskilled workers (Simionescu et al., 2017). As Zarotiadis and Gkagka (2013) state that all previously earned gains of labor vanished in the European Union countries along with the continuum process of internationalization. Pernica (2017) also points out the case that the last ten years have been witnessed a high level of inequality which prevents economic growth. Furthermore, Ostry et al. (2014) and Sanusi et al. (2017) discuss the role of government policies in terms of income redistribution and find that those policies have a significant impact on economic growth. In particular, fiscal policies may lead to negative pressure on income inequality due to the following such factors: (i) social security benefits, (ii) income transfers, (iii) subsidies to firms, and (iv) progressive taxes. On the other hand, Rajan (2015) implies the preventive measure such as educational reforms to show that policy interventions may temper an increase in income inequality since Rajan (2015) argues that a high portion of the middle-income population become distanced from the quality education and thus most of those people in that income group will be hurt in case of their standards of living. However, Dabla-Norris et al. (2015) state that each country has its own dynamics; and therefore, the income allocation only becomes to be positively affected by redistributive policies when they are cautiously chosen by the policy authorities.

Mnif (2016) focuses on the analysis of the bilateral relationship between technological change and income inequality. The empirical findings show that technological changes (i.e., increased innovation) have positive effects on inequality but a negative effect of inequality on technological changes also seems to be statistically approved. Following the empirical propositions provided by Acemoglu (1998; 2003), Zhang et

al. (2017) argue that one of the major drivers of rising inequality in China is a technical change. Aghion et al. (2019) also remark that there is a positive correlation between innovation and top income inequality and then state that given correlation at least partly reflects a causality from innovation to top income shares in the presence of its positive effect on social mobility. Briguglio and Vella (2016) find that technological progress is negatively correlated with the labor share of income in the member states of the European Union which is derived from the CES production function. Therefore, the authors indicate the importance of some form of policy intervention in reducing of income inequality. Neto and Ribeiro (2019) use the Neo-Kaleckian model to grasp the linkage between skill-biased technological change and income distribution. Their model highlights two contending effects of technological change at play: (i) technological change leads to the emergence of positive structural transformation and thus boosts net exports and output growth and (ii) technological change disproportionately affects unskilled workers and hence negatively intensifies the intra-working-class income distribution along with causing the reduction of economic growth. The empirical outputs imply that one of the major precautions to alleviate the unwanted effects of a contractionary wave of technological change on income distribution may be an increase in incentives of the income transfer and public investments in higher education. In consideration of those different arguments and empirical findings, the next sub-section explains the data set and the methodological background. The following sub-section also provides the major hypotheses in which they will be tested through the implementation of the Hatemi-J asymmetric causality approach.

3. Data Analysis and Methodological Framework

In this study, the main concentration is based on the model in which the causal tripartite relationship between technological progress, economic globalization, and income distribution is analyzed using Hatemi-J asymmetric causality test (Hatemi-J, 2012) for the G-7 countries over the 1970-2018 period. In that vein, the major aim of this paper is to illustrate from which directions that income distribution can be affected. Therefore, the empirical findings most probably shed light on the theoretical validity of both mainstream and alternative assumptions. The next two sub-sections focus on the explanations of data set and the methodological structure, respectively.

3.1. Data Analysis

The empirical analysis will be based on using three variables which are listed as follows: (i) technological progress, (ii) economic globalization, and (iii) income distribution. First, the technological progress is measured by the total factor productivity index obtained from Penn World Tables version 10. This proxy variable is calculated by dividing aggregate output by the weighted geometric average of labor and capital input. The major fact of using this variable is to measure the effect of productive efficiency in that it measures how much aggregate output can be produced from a certain number of inputs. Moreover, it accounts for part of the variations in cross-country per-capita income. Second, economic globalization is measured by the weighted average of two sub-indices: (i) trade globalization and (ii) financial globalization. The method for calculating those individual variables depends on principal components analysis on a 10-year rolling window of data to determine time-varying weights. The data is normalized to produce an index with a scale from one to one hundred, where 100 is assigned to the maximum value of a specific variable over the whole sample of countries and the entire period. The data comes from the KOF Globalization Index produced by Gygli et al. (2019), which is constructed on a yearly basis. Finally, the labor share of income is used as a proxy to measure the income distribution. The labor's share is obtained from Penn World Tables version 10. It is calculated as the compensation of employees over aggregate output. The important feedback of the labor's share is to assume that the capital share can also be calculated as the residual. Therefore, the rest of the labor's share can be considered as a capital share. In consideration of these explanations, Table 1 presents the descriptive statistics for technological progress, economic globalization, and the labor share of income.

Table 1. Descriptive Statistics

		Mean	Median	Max.	Min.	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera
Canada	<i>TFP</i>	0.971	0.969	1.011	0.928	0.022	0.124	1.997	2.178
	<i>EC</i>	57.84	58.37	71.07	42.58	10.53	-0.110	1.308	5.942
	<i>LS</i>	68.38	67.35	77.09	62.94	3.951	0.750	2.593	4.937
France	<i>TFP</i>	0.908	0.927	1.028	0.704	0.096	-0.553	1.959	4.708
	<i>EC</i>	66.14	66.63	79.21	42.34	10.54	-0.587	2.173	4.217
	<i>LS</i>	63.73	62.17	69.12	60.73	2.788	0.919	2.243	8.071
Germany	<i>TFP</i>	0.825	0.878	1.000	0.598	0.127	-0.305	1.534	5.145
	<i>EC</i>	69.00	66.60	81.02	52.41	9.405	-0.142	1.580	4.278
	<i>LS</i>	64.97	66.18	67.79	59.01	2.312	-0.813	2.520	5.874
Italy	<i>TFP</i>	1.084	1.099	1.148	0.995	0.048	-0.623	2.084	4.887
	<i>EC</i>	58.36	61.47	72.78	42.22	10.28	-0.205	1.423	5.419
	<i>LS</i>	54.95	54.32	59.89	49.88	3.645	0.107	1.357	5.602
Japan	<i>TFP</i>	0.898	0.922	1.000	0.778	0.068	-0.409	1.726	4.676
	<i>EC</i>	46.16	43.25	67.71	30.09	10.75	0.408	2.147	2.846
	<i>LS</i>	58.98	58.91	62.60	55.03	2.456	0.039	1.569	4.189
United Kingdom	<i>TFP</i>	0.903	0.902	1.027	0.753	0.086	-0.213	1.653	4.075
	<i>EC</i>	73.32	72.78	82.01	51.26	7.442	-0.915	3.464	7.285
	<i>LS</i>	56.99	55.72	60.35	53.39	2.101	0.209	1.390	5.646
United States	<i>TFP</i>	0.877	0.863	1.008	0.763	0.078	0.223	1.542	4.748
	<i>EC</i>	55.42	56.40	68.41	38.82	10.59	-0.319	1.518	5.318
	<i>LS</i>	61.39	61.42	64.89	58.79	1.543	0.312	2.325	1.728

3.2. Methodological Framework

Following the descriptive statistics, the first stage of the empirical analysis is to test whether there is a cross-sectional dependence across the G-7 economies. According to Pesaran (2006), if the cross-sectional dependence is ignored in the analysis, it may lead to substantial bias and size distortions in estimating the linkage among the selected variables. Therefore, to check whether those countries are cross-sectionally dependent, the parametric testing procedure is used as a way for understanding the problem (Pesaran, 2004). Depending on the test statistic of cross-sectional dependence analysis, the second issue is to determine whether the panel data has slope homogeneity. To detect the slope homogeneity of estimated coefficients for each panel unit, the testing procedure developed by Pesaran and Yamagata (2008) will be followed. Finding the absence of cross-sectional dependence and slope homogeneity in the panel series, the third step is to control whether the panel series are stationary in order to produce unbiased estimation results. Therefore, there will be used three different panel unit root tests provided by Maddala and Wu (1999), Im et al. (2003), and Pesaran (2007). On the one hand, the major aim to use the testing procedure of Im et al. (2003) depends on the reason that it enables to control of the serial correlation and heterogeneity of error

variance across the units. On the other hand, Maddala and Wu (1999) provide an approach which is based on the combination of p -values for a unit root in each cross-sectional unit. In the final step, the causal linkages between technological progress, economic globalization, and labor's share are tested through the implementation of the asymmetric causality test, which is proposed by Hatemi-J (2012). Instead of the Granger causality test, the major reason to handle the Hatemi-J test depends on the fact that the former strategy is grounded on the framework that both positive and negative shocks have the same absolute magnitude of causal effects; and therefore, it neglects the potential presence of asymmetric causal effects (Hatemi-J, 2012). Since the markets may confront with asymmetric information as Akerlof (1970), Spence (1973), and Stiglitz (1974) argued, one of the major actions for testing the causality nexus among the variables is to consider the presence of having asymmetries in the series (Granger and Yoon, 2002; Hatemi-J et al., 2014).

According to Hatemi-J (2012), the positive and negative cumulative sums are exercised to obtain the results for the asymmetric causality test. The assumption towards the use of two variables such as y_1 and y_2 is based on their integration at the first stage in conjunction with the implementation of a recursive method as follows:

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

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

where $y_{1,0}$ and $y_{2,0}$ denote the initial values, n represents the number of cross-sections in the panel structure, and ε is the white noise error term.

The positive ($\varepsilon_{1,j}^+$ and $\varepsilon_{2,j}^+$) and negative shocks ($\varepsilon_{1,j}^-$ and $\varepsilon_{2,j}^-$) can be expressed as follows, respectively: $\varepsilon_{1,j}^+ = \max(\varepsilon_{1,j}, 0)$, $\varepsilon_{2,j}^+ = \max(\varepsilon_{2,j}, 0)$, $\varepsilon_{1,j}^- = \min(\varepsilon_{1,j}, 0)$, and $\varepsilon_{2,j}^- = \min(\varepsilon_{2,j}, 0)$. In consideration of positive and negative shocks, Hatemi-J (2012) measures the cumulative sums of shocks, which are represented as $y_{1,t}^+$, $y_{2,t}^+$, $y_{1,t}^-$ and $y_{2,t}^-$:

$$\text{Positive shocks: } y_{1,t}^+ = y_{1,0}^+ + \varepsilon_{1,j}^+ = y_{1,0} + \sum_{j=1}^t \varepsilon_{1,j}^+ \text{ and } y_{2,t}^+ = y_{2,0}^+ + \varepsilon_{2,j}^+ = y_{2,0} + \sum_{j=1}^t \varepsilon_{2,j}^+ \quad (3)$$

$$\text{Negative shocks: } y_{1,t}^- = y_{1,0}^- + \varepsilon_{1,j}^- = y_{1,0} + \sum_{j=1}^t \varepsilon_{1,j}^- \text{ and } y_{2,t}^- = y_{2,0}^- + \varepsilon_{2,j}^- = y_{2,0} + \sum_{j=1}^t \varepsilon_{2,j}^- \quad (4)$$

Moreover, a vector autoregressive type with a seemingly unrelated regression model of order k is implemented to test the causality as follows (Hatemi-J, 2012):

$$\begin{bmatrix} y_{1,t}^+ \\ y_{2,t}^+ \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \beta_{1,0} \\ \gamma_{1,0} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \sum_{r=1}^k \beta_{1,r} & \sum_{r=1}^k \beta_{2,r} \\ \sum_{r=1}^k \gamma_{1,r} & \sum_{r=1}^k \gamma_{2,r} \end{bmatrix} * \begin{bmatrix} y_{1,t-r}^+ \\ y_{2,t-r}^+ \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1,j}^+ \\ \varepsilon_{2,j}^+ \end{bmatrix} \quad (5)$$

Finally, the null hypothesis of this test is constructed as follows: $H_0: \beta_{2,r} = 0, \forall$ where $r=1, \dots, k$. By using the Wald test, the null hypothesis suggests that $y_{2,t}^+$ does not cause $y_{1,t}^+$ for the cross-sectional unit j in the panel. Similar to that theoretical structure, the other combinations (i.e., $[y_{1,t}^-, y_{2,t}^+]$, $[y_{1,t}^+, y_{2,t}^-]$ and/or $[y_{1,t}^-, y_{2,t}^-]$) can be grounded on the same pattern. In the next section, those tests are implemented by using the technological progress, economic globalization, and labor share of income.

4. Empirical Findings

This paper considers the asymmetric causality test provided by Hatemi-J (2012) across the G-7 economies over the 1970-2018 period. In this sense, the first issue is to check whether there is a cross-sectional dependence among the panel units. To control this issue, the following testing procedure provided by Pesaran (2004) is implemented for the units. Table 2 reports the test statistics along with their corresponding p -values. As Table 2 shows, the CD test does not reject the null hypothesis of no cross-sectional dependence. In other words, the test statistics of Pesaran (2004)'s method imply that the presence of the cross-sectional independence in the panel series is prevailing.

Table 2. Result for Cross-Sectional Dependence

CD test	Test Statistic	p-value
	-0.148	0.8825
Average absolute value of the off-diagonal elements = 0.376		

The next issue is to test the slope homogeneity in panels. In order to understand whether the panels are faced with slope homogeneity, the method provided by Pesaran and Yamagata (2008) is implemented. The major importance to test for slope homogeneity is to determine an appropriate econometric method. The results are illustrated in Table 3. For each model that Table 3 represents, the null hypothesis is rejected, assuming that the homogeneity tests reject the equality hypothesis, which means that the slope coefficients are heterogeneous. Therefore, it should be noted that the homogeneity restriction for each selected variable cannot be implemented to analyze the panel unit-root tests and causality method, which will then provide misleading inferences.

Table 3. Result for Slope Homogeneity

	Delta test statistics	p-value	Delta-adj. test statistics	p-value (adj.)
Model A: $LS_{it} = \vartheta_0 + \vartheta_1 EC_{it} + \vartheta_2 TFP_{it} + \varepsilon_{it}$	28.599***	0.000	29.843***	0.000
	Delta test statistics	p-value	Delta-adj. test statistics	p-value (adj.)
Model B: $EC_{it} = \vartheta_0 + \vartheta_1 LS_{it} + \vartheta_2 TFP_{it} + \varepsilon_{it}$	28.023***	0.000	29.242***	0.000
	Delta test statistics	p-value	Delta-adj. test statistics	p-value (adj.)
Model C: $TFP_{it} = \vartheta_0 + \vartheta_1 EC_{it} + \vartheta_2 LS_{it} + \varepsilon_{it}$	37.145***	0.000	38.761***	0.000

Note: *** represents the significance level at 1%.

The third issue is to check whether the panel series are stationary. In theoretical structure, the cumulative sums for each unit require to be nonstationary to employ the Hatemi-J asymmetric causality approach. In this sense, three major unit-root tests – Maddala and Wu (1999), Im et al. (2003), and Pesaran (2007) – are

implemented to assess the asymmetric causality nexus among the variables. The unit-root test results are illustrated in Table 4. Based on the unit-root tests statistics, both series are stationary at their first differences.

Table 4. Result for Panel Unit-Root Tests

	Maddala-Wu (1999)		Im et al. (2003)		Pesaran (2007)	
	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Statistic	p-value
TFP	5.998	0.967	1.064	0.856	0.061	0.524
EC	8.861	0.841	0.008	0.503	0.020	0.508
LS	18.619	0.180	0.409	0.659	-0.279	0.390
ΔTFP	72.774***	0.000	-12.043***	0.000	-3.958***	0.000
ΔEC	55.704***	0.000	-13.167***	0.000	-3.416***	0.000
ΔLS	43.409***	0.000	-11.302***	0.000	-2.047**	0.020

Note: *** denotes the rejection of the null hypothesis at 1% significance level. Δ represents the first difference operator. The maximum lag lengths are selected through the Akaike Information Criteria (AIC). Time trend is included in all testing procedures.

In consideration of those issues, the results for the asymmetric causality test are summarized in Tables 5-11 for each country. So, following the procedure of Hatemi-J (2012), the bootstrap simulations are implemented by using the GAUSS code – namely ACtest. First, the asymmetric causality test results for Canada show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor’s share can be rejected at 10% significance level, respectively. In addition, the negative shocks in economic globalization cause positive effects on labor’s share. In a similar vein, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor’s share at 1% and 10% significance levels, respectively.

Table 5. Results for Asymmetric Causality Test – Canada

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
$EC^+ \not\Rightarrow LS^+$	6.09*	15.02	8.77	5.99
$EC^- \not\Rightarrow LS^-$	6.32*	18.19	8.44	6.01
$EC^+ \not\Rightarrow LS^-$	3.10	13.93	7.44	5.24
$EC^- \not\Rightarrow LS^+$	5.59*	10.65	6.35	4.62
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^+$	19.04***	13.48	7.46	5.32
$TFP^- \not\Rightarrow LS^-$	7.46*	13.98	8.45	5.90
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^-$	7.97	17.71	11.16	8.74
$TFP^- \not\Rightarrow LS^+$	2.17	13.53	7.64	5.59

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. \neq denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Second, the asymmetric causality test results for France show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share cannot be rejected. However, similar to the case of Canada, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 1% significance level, respectively. Moreover, the negative technological shocks result in a positive effect on labor's share at 1% significance level.

Table 6. Results for Asymmetric Causality Test – France

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
EC ⁺ \neq LS ⁺	5.05	14.73	7.91	5.48
EC ⁻ \neq LS ⁻	5.37	14.85	7.98	5.54
EC ⁺ \neq LS ⁻	3.86	13.47	8.40	5.92
EC ⁻ \neq LS ⁺	4.44	16.42	8.69	6.34
TFP ⁺ \neq LS ⁺	6.41*	12.65	7.09	5.11
TFP ⁻ \neq LS ⁻	5.39*	11.64	7.15	5.16
TFP ⁺ \neq LS ⁻	5.09	21.79	13.84	9.65
TFP ⁻ \neq LS ⁺	18.62***	11.75	6.98	5.04

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. \neq denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Third, the asymmetric causality test results for Germany show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share can be rejected. In addition, the positive (negative) shocks in economic globalization cause a negative

(positive) effect on labor's share. Furthermore, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 5% significance level, respectively.

Table 7. Results for Asymmetric Causality Test – Germany

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
EC ⁺ ⇌ LS ⁺	6.82**	7.60	4.18	2.94
EC ⁻ ⇌ LS ⁻	6.52**	8.32	4.31	2.96
EC ⁺ ⇌ LS ⁻	4.90**	7.87	4.17	2.89
EC ⁻ ⇌ LS ⁺	10.49**	12.15	5.57	4.07
TFP ⁺ ⇌ LS ⁺	8.40**	8.68	4.37	3.05
TFP ⁻ ⇌ LS ⁻	8.17**	8.27	4.42	2.97
TFP ⁺ ⇌ LS ⁻	0.90	10.53	5.69	3.81
TFP ⁻ ⇌ LS ⁺	0.12	11.21	5.52	3.87

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. ⇌ denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Fourth, the asymmetric causality test results for Italy show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share can be rejected at the 1% significance level. Moreover, the negative shocks in economic globalization cause positive effects on labor's share. In case of the effects of technological progress on income distribution, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 10% significance level, respectively.

Table 8. Results for Asymmetric Causality Test – Italy

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
EC ⁺ ⇌ LS ⁺	12.02***	8.74	4.56	3.06
EC ⁻ ⇌ LS ⁻	12.95***	8.25	4.45	2.99
EC ⁺ ⇌ LS ⁻	2.58	8.14	4.38	2.98
EC ⁻ ⇌ LS ⁺	23.65***	9.12	4.79	3.27
TFP ⁺ ⇌ LS ⁺	4.71*	9.38	4.95	3.39
TFP ⁻ ⇌ LS ⁻	4.53*	8.67	4.76	3.25
TFP ⁺ ⇌ LS ⁻	1.84	9.49	5.17	3.59
TFP ⁻ ⇌ LS ⁺	2.01	8.53	4.58	3.18

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. \neq denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Fifth, the asymmetric causality test results for Japan show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share can be rejected at the 1% significance level. In addition, the positive (negative) shocks in economic globalization cause a negative (positive) effect on labor's share. Furthermore, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 10% and 1% significance levels, respectively.

Table 9. Results for Asymmetric Causality Test – Japan

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
EC ⁺ \neq LS ⁺	30.98***	19.12	9.10	6.21
EC ⁻ \neq LS ⁻	99.08***	16.67	8.56	6.12
EC ⁺ \neq LS ⁻	9.29*	20.85	9.86	6.62
EC ⁻ \neq LS ⁺	170.4***	18.28	9.42	6.71
TFP ⁺ \neq LS ⁺	4.49*	8.94	4.52	3.02
TFP ⁻ \neq LS ⁻	23.34***	8.12	4.30	2.96
TFP ⁺ \neq LS ⁻	0.01	18.77	12.23	9.48
TFP ⁻ \neq LS ⁺	0.00	9.47	4.89	3.29

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. \neq denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Sixth, the asymmetric causality test results for the United Kingdom show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share can be rejected at the 5% significance level. Moreover, the positive (negative) shocks in economic globalization cause a negative (positive) effect on labor's share. In addition, the cumulative

positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 1% significance level, respectively. And also the positive shocks in technological progress cause a negative shock on labor's share in the United Kingdom.

Table 10. Results for Asymmetric Causality Test – United Kingdom

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
$EC^+ \not\Rightarrow LS^+$	6.82**	7.60	4.17	2.94
$EC^- \not\Rightarrow LS^-$	6.83**	8.32	4.30	2.96
$EC^+ \not\Rightarrow LS^-$	4.90**	7.87	4.16	2.89
$EC^- \not\Rightarrow LS^+$	30.75***	10.10	5.44	3.78
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^+$	11.25***	8.92	4.39	3.02
$TFP^- \not\Rightarrow LS^-$	13.28***	8.08	4.33	2.94
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^-$	11.51***	10.50	5.75	3.83
$TFP^- \not\Rightarrow LS^+$	0.01	9.72	5.10	3.51

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. $\not\Rightarrow$ denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

Finally, the asymmetric causality test results for the United States show that the null hypothesis of cumulative positive and negative shocks of economic globalization shows not causing positive and negative effects on labor's share can be rejected at the 1% significance level. Moreover, the cumulative positive and negative shocks of technological progress cause positive and negative effects on labor's share at 1% significance level, respectively.

Table 11. Results for Asymmetric Causality Test – United States

Null Hypothesis	Wald Statistics	Bootstrap Critical Values		
		1%	5%	10%
$EC^+ \not\Rightarrow LS^+$	30.05***	17.36	8.57	5.97
$EC^- \not\Rightarrow LS^-$	30.39***	16.32	8.49	6.06
$EC^+ \not\Rightarrow LS^-$	0.11	15.52	8.57	6.27
$EC^- \not\Rightarrow LS^+$	29.45	16.51	9.27	6.71
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^+$	70.91***	8.89	4.67	3.25
$TFP^- \not\Rightarrow LS^-$	74.95***	8.57	4.52	3.07
$TFP^+ \not\Rightarrow LS^-$	0.42	15.54	9.86	7.51
$TFP^- \not\Rightarrow LS^+$	0.00	10.64	5.65	3.98

Note: +, + denotes the cumulative positive shocks, -, - denotes the cumulative negative shocks, +, - represents the positive to negative shocks, and -, + shows the negative to positive shocks. ***, **, and * indicate the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. AIC is used as the information criterion. The maximum lags are determined according to the AIC. \neq denotes the null hypothesis that there is no causality among the series. The bootstrap simulations are selected as 10.000 for computing the bootstrapped critical values.

5. Concluding Remarks

The last four decades have been confronted with an increase in income inequality across different countries and regions as a leading issue for the economic structure. A quick glance to the underlying factors of this issue leads us to focus on two major reasons. The first one depends on the liberalization trends of both trade and financial accounts, in which these are commonly reflected by the cumulative framework – namely the economic globalization. The second reason is captured by the outstanding rise in technological development all over the world but relatively more in advanced economies. In consideration of these two reasons, the relevant literature has provided mixed and controversial outcomes. While the mainstream approach supports a more liberalized economic structure, the alternative assumptions highlight the significance of the unfettered power of capital.

In this regard, this paper investigated the tripartite relationship between technological progress, economic globalization, and labor share of income across the G-7 economies over the 1970-2018 period. However, instead of looking at all the causal linkages, the main concentration inclined to examine the direction of effects/shocks from technological progress and economic globalization to labor's share. In order to carry out this direction, the study benefited from the asymmetric causality test proposed by Hatemi-J (2012). The empirical findings showed that the null hypothesis of both positive and negative shocks in technology and economic globalization not causing any positive or negative effect on labor's share was substantially rejected for G-7 economies. Therefore, the results imply that the alternative assumptions are more coherent with the current findings. In other words, both technological progress and economic globalization have ample effect on the dynamics of income distribution, which contradicts with the theoretical wisdom of mainstream approach.

References

- Acemoglu, D. (1998). Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage Inequality. *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), 1055-1089.
- Acemoglu, D. (2003). Labor- and Capital-Augmenting Technical Change. *Journal of the European Economic Association*, 1(1), 1-37.
- Aghion, P., Akcigit, U., Bergeaud, A., Blundell, R. and Hemous, D. (2019). Innovation and Top Income Inequality. *The Review of Economic Studies*, 86(1), 1-45.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Andersson, M. and Stone, T. A. (2017). Global Sourcing and Technical Efficiency – A Firm Level Study on the ICT Industry in Sweden. *Journal of Business Economics and Management*, 18(5), 877-896.
- Briguglio, L. and Vella, M. (2016). Technological Advance, the Labour Share of National Income and Income Inequality in the EU. Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/83022416.pdf>
- Dabla-Norris, M. E., Kochhar, M. K. Suphaphiphat, M. N., Ricka, M. F. and Tsounta, E. (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. *IMF Working Papers*, SDN/15/13, June.
- Feenstra, R. C., Inklaar, R. and Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182.
- Granger, C. W. J. and Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration. *Royal Economic Society Annual Conference 2002 92*, Royal Economic Society.
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N. and Sturm, J.-E. (2019). The KOF Globalisation Index – Revisited. *Review of International Organizations*, 14(3), 543-574.
- Hatemi-J., A. (2012). Asymmetric Causality Tests with an Application. *Empirical Economics*, 43, 447-456.
- Hatemi-J., A., Gupta, R., Kasongo, A., Mboweni, T. and Netshitenzhe, N. (2014). Are there Asymmetric Causal Relationships between Tourism and Economic Growth in a Panel of G-7 Countries? *Working Papers*, 201476, University of Pretoria, Department of Economics.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. and Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Maddala, G. S. and Wu, S. (1999). A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 631-652.

- Mnif, S. (2016). Bilateral Relationship Between Technological Changes and Income Inequality in Developing Countries. *Atlantic Review of Economics*, Colexio de Economistas de A Coruña, Spain and Fundación Una Galicia Moderna, 1, 1-11.
- Neto, A. S. M. and Ribeiro, R. S. M. (2019). A Neo-Kaleckian Model of Skill-Biased Technological Change and Income Distribution. *Review of Keynesian Economics*, 7(3), 292-307.
- Ostry, J. D., Berg, A. and Tsangarides, C. G. (2014). Redistribution, Inequality, and Growth. *IMF Working Papers*, SDN/14/02, February.
- Pernica, M. (2017). The Business Impact Analysis of the Minimum Wage Valorisation. *Business: Theory and Practice*, 18, 88-95.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Paper*, No. 1240, August.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H. and Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142, 50-93.
- Rajan, R. G. (2015). Democracy, Inclusion, and Prosperity. *Speech at the D. D. Kosambi Ideas Festival Goa, India, February 20.*
- Sanusi, K. A., Meyer, D. and Ślusarczyk, B. (2017). The Relationship Between Changes in Inflation and Financial Development. *Polish Journal of Management Studies*, 16(2), 253-265.
- Simionescu, M., Lazányi, K., Sopková, G., Dobeš, K. and Adam, P. B. (2017). Determinants of Economic Growth in V4 Countries and Romania. *Journal of Competitiveness*, 8(1), 103-116.
- Singh, A. and Dhumale, R. (2000). Globalization, Technology, and Income Inequality: A Critical Analysis. *UNU World Institute for Development Economics Research, Working Papers No. 210, December.*
- Solt, F. (2020). Measuring Income Inequality Across Countries and Over Time: The Standardized World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 101(3), 1183-1199.
- Spence, A. M. (1973). Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374.
- Stiglitz, J. (1974). Growth with Exhaustible Natural Resources: Efficient and Optimal Growth Paths. *The Review of Economic Studies*, 41, 123-137.

- Vveinhardt, J. and Kuklytė, J. (2016). Development Improvement Programme of Social Business Models in Lithuania. *Forum Scientiae Oeconomia*, 4(4), 149-170.
- Zarotiadis, G. and Gkagka, A. (2013). European Union: A Diverging Union? *Journal of Post Keynesian Economics*, 35(4), 537-568.
- Zhang, X., Wan, G., Wang, C. and Luo, Z. (2017). Technical Change and Income Inequality in China. *World Economy*, 2017;00:1-25.
- Zygmunt, A. (2017). Innovation Activities of Polish Firms. Multivariate Analysis of the Moderate Innovator Countries. *Oeconomia Copernicana*, 8(4), 505-521.

Research and Publication Ethics:

In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by author.

The Role of Psychological Capital in The Effect of Compulsory Organizational Citizenship Behavior on Organizational Cynicism

Prof. Dr. Ferit ÖLÇER (<https://orcid.org/0000-0001-8826-1923>), Hatay Mustafa Kemal University, Turkey;
e-mail: folcer@hotmail.com

Dr. Cengiz ÇOBAN (<https://orcid.org/0000-0003-0084-1224>), e-mail: cengizcoban@outlook.com

Abstract

The aim of this study is to reveal whether Psychological Capital (PC) has a positive effect in Compulsory Organizational Citizenship Behavior (COCB) that push employees to a cynical attitude and behavior. In other words, this study examines the role of high and low level of PC between COCB and Organizational Cynicism (OC). A basic food producer enterprise located in the province of Gaziantep and in the Istanbul Chamber of Industry (ICI) 500 list of 2019 was selected for the research within the scope of the study. The data required for the research were collected using the questionnaire method and the data set of 305 people was analyzed with the SPSS 22 statistics program. The negative mediating role of PC in the impact of the COCB on OC and its sub-dimensions was tested by Multiple Regression Analysis. As a result of the analysis, it was found statistically significant that PC meaningfully moderation the COCB, however, the decreased COCB relatively less increased OC. In addition, it has been found statistically significant with Hierarchical Regression Analysis that PC has a moderatory role in the effect of COCB on OC. As a result, the mediation and moderation role of PC in the effect of COCB on OC was evaluated within the framework of the system approach and it is considered that the application of the measures to be taken at the same time to increase the PC and to decrease the COCB and OC will have a synergistic effect.

Keywords: Organizational Citizenship Behavior, Compulsory Citizenship Behavior, Organizational Cynicism, Psychological Capital.

Jel Codes: M12, M19

1. Introduction

It is a known fact that negative organizational behavior concepts relatively cause more damage than the positive organizational behavior concepts contribute to organizations in terms of management (Şen and Mert, 2019: 16). By considering that employees are the most important production factor examining the concepts of organizational behavior becomes one of the most important arguments of managers for strategic

management (Erkutlu, 2015: 9). At this point, the presupposition that PC will reduce the effect of COCB on OG is actually based on the Positive Psychology Theory. The concept of positive psychology against the concept of psychology, mostly addresses the negative aspects of employee behavior and attitudes, first emerged at the 1998 American Psychological Association Congress. With this concept, it is seen that the literature perspective has changed and has been developed by Seligman and Csikszentmihalyi (2000). Thus, with the developing effect of positive psychology, it is considered that the abilities individuals have are actually a power and many features can be developed with them (Erkutlu, 2015: 9). Positive Psychology Theory was developed by Luthans (2002) to be applied to organizational theory and the field of organizational behavior. At this point, according to the positive psychology theory, concepts such as organizational identification, individual-organizational adaptation, work commitment, organizational commitment, OCB, proactive behavior, pro-social behavior affect the performance positively by eliminating the existing negativities of the organization.

The aim of this study is to determine whether PC will have a positive contribution to reduce the COCB leading employees to a cynical attitude and behavior and to test the mediating and moderatory role of PC level in the relationship between COCB and OC. For this purpose, firstly, a literature review on the concepts of COCB, OC and PC was mentioned, and previous studies and researches examining the relationship of these concepts with each other were examined. Then, the results of the applied research on the subject were conveyed and the findings were evaluated.

2. Literature Review

The conceptual definition of COCB, which is described as the dark side of OCB, which has been the subject of important studies in the literature, has been made and its dimensions have also been determined. Although beyond-role actions outside of the job description are on a voluntary basis in the OCB, these actions are not always done voluntarily and with free will (Bolino et al., 2004; 2010; 2006; Zhang et al., 2011). In fact, the subject that can be applied to both the OCB and the COCB is still regarded as a role behavior or a job description. Because it is considered that the uncertainty in the role definitions in organizations causes negative perception of justice, creates social and personal interpretation problems for employees and managers, and creates employees who are forced to perform extra role behavior much as they would not

like to (Rousseau, 1979; Vigado-Gadot, 2006). It is mentioned that managers who try to increase efficiency and effectiveness and do this by focusing on OCB, give much importance on the behaviors that are outside of the role definitions and put pressure on the implementation of role behaviors that require OCB (Vigado-Gadot, 2006: 88-90). According to this way of thinking, OCBs actually cause destructive and very harmful results, contrary to many positive results listed in the literature. Vigado-Gadot (2006; 2007) named these actions as “Compulsory Citizenship Behavior” which occurred as a result of obsession rather than by one’s own accord. In our study, these beyond-role behaviors are called “COCB (Compulsory Organizational Citizenship Behavior)” because they are the same as OCB except motivation. COCB is also defined as OCB which is caused by abusive management by other employees or by social and organizational external pressures. Sökmen (2018: 404-405) defines COCB as a concept that emerges as oppressive due to its importance in the success of the organization against the volunteerism of the OCB. Yıldız and Yıldız (2015: 30-31) express that COCB, which is defined as the demand for extra role behavior created by pressure on employees, has devastating effects in the long run. When the above-mentioned and similar definitions are examined, it is evaluated that the concept of COCB needs a broader definition. Thus COCB, resulting from the emergence of the augmenting requirement due to the efficiency and productivity-enhancing effect of the OCB in today’s severe competitive conditions, can be expressed as a set of positive-looking but actually destructive behaviors stemming from pressures against OCB’s nature.

Seligman (1999), who predicts that psychology science can improve the positive aspects of the employee instead of dealing with only the negative aspects and thus can be productive, come up with the concept of “Positive Psychology” (Gable and Haidt, 2005: 103). The transition from positive psychology to the concept of positive organizational behavior and its definition was made by Luthans (2002). In this definition, expression of research, which aimed at increasing the psychological powers of the management on human resources in a measurable way in order to improve the working environment positively, is mentioned (Luthans, 2002: 697). Positive organizational behavior as a thinking system are two new concepts that emerged as a result of the development of SC and positive psychology. The concepts of positive psychology and positive organizational behavior, which are in a cause and effect relationship, are considered to be the management of the organization with a strategic perspective by developing and managing the positive aspects of employees in today's competitive environment (Luthans and Youssef, 2004: 327). The expression

of who we are and to what point we can develop if we develop positively is defined as PC (Luthans, Youssef, and Avolio, 2007). In many sources 4 dimensions of PC are considered as optimism, hope, self-efficacy and psychological resilience.

The cynicism, which is the basis of the concept of OS, described as a philosophy of life that refers to keeping away from both various pleasures and problems. In the first studies on cynicism among American employees, it was expressed as “distrust of managers and rules” (Bateman et al. 1992). Attribution, expectation, social motivation, attitude, social exchange and emotional events theories are the fundamentals of the OS concept in many respects (James, 2005). However, “Expectation and Social Motivation” theories are more striking than others in terms of motivation and cognition. In this sense, it is thought that the basis of the concept of OS is cognitive and affective cynic attitudes caused by feelings such as insecurity and disbelief (Pelit and Pelit, 2014: 85). Within this scope, the most widely accepted definition of OS is “the negative attitude of the individual, arising from the belief that his expectations cannot be met, towards the organization/management to which he/she is affiliated” (Dean et al. 1998). Andersson (1996), on the other hand, defines OC as a negative attitude involving a lack of trust and hope and disappointment towards a person, group, and social environment. From another point of view, OS emerges with the effect of can’t meet the organizational expectations (Reichers et al. 1997, 48 59). OC is defined by Bedeian (2007) as “negative attitude of the employee towards the company”. Wilkerson et al. (2008), on the other hand, explains OC as “a negative attitude based on the idea that the methods and processes of the organization in relation to the procedures are in conflict with the interests of the employees”. The reasons that form the OC are examined in two main focus as individual and organizational. Negative leadership, doubt, anxiety, introversion and abusive (toxic) leadership are mentioned as the personal reasons of OC. In addition to all these, under the main topic of the individual reasons of OC, the personal characteristics of the employees are considered to be little or no effect (Pelit and Pelit, 2014: 92). As a result, it is expressed that OC can occur due to many reasons such as the perception of violation of social contract, organizational injustice, negative working conditions, negative leadership, and lack of communication (Cartwright and Holmes, 2006: 201). Anyhow, it is considered that the reasons for the OC are the reasons for the employee's loss of faith in his organization. Anyhow, it is evaluated that the reasons for the OC are related with the reasons for

the employees loss of confidence in his organization. 3 dimensions, of which are cognitive, affective and behavioral dimension, were developed in order to determine the level of the OS by Dean et al. (1998).

2.1. Relationship Between CCOB and OC

It would not be wrong to say that COCB, which is seen as an illusion of COB, has been examined together with many concepts or on its own in the literature, will have negative effects contrary to COB. In the examinations about COCB and negative organizational behavior variables, Zhao et al. (2013) and low level of identification with abusive management and Zhao et al. (2014), job stress, organizational negative policies, and a positive relationship between burnout syndrome and Vigado-Gadot (2006) are expressed. On the contrary, the negative relationship between positive organizational behavior concepts and COCB has been determined. Some of those can be listed as OCB, organizational trust, job satisfaction, innovation, decision-making, psychological security (Vigado-Gadot, 2007; Zhao et al., 2014). In this context, contrary to OCB, it would not be wrong to say that COCB will have a negative relationship with positive organizational behavior variables and a positive relationship with negative organizational behavior variables.

OCB's explanation is made with theory of social change (Bedük and Ertürk, 2015: 5). According to the theory of social change, returns for positive contributions are rewards and gains, and and this reciprocity creates a relevance and continues also as long as it is maintained. In this sense, the employee and the organization do mutual favors and this becomes an expectation. As long as this expectation is met, the relationship continues. At this point, the fact that the organization in general and the organization management in particular always expects some non-role OCB behaviors and this expectation becomes a compulsion, may cause the OCBs to turn into COCBs. That is exactly why, when OCB and social change theory are insufficient to explain COCB, social impact theory, which comes into play with social learning theory and expectancy theory, becomes to explain COCB. In relation to all these, it is evaluated that the "being in the same direction" relationship between COCB and OC can be explained by Social Identity Theory. It is stated that individuals' efforts towards self-actualization can be through organizational identification, that is, by combining the values of the organization with their own values (Zhao et al., 2014). While evaluating the role of especially this aspect of the social impact resulting from social pressures in the

formation of COCB, the same directional social change theory effect can be determined in the formation of OC. Theories used in the explanation of OC can be summarized as the theories of expectation, forgiveness, social motivation, attitude, social change and emotional events (Erkutlu, 2017: 94). Among these theories, social change and expectation theories are also used to explain the COCB (Yak and Sökmen, 2018). Hopelessness about the future and resistance to change based on this, failure despite effort, seeing OCBs as a job description, inability to obtain the expected value, in other words Expectation Theory, constitute the common points of OC and COCB. Thus, theories of social change, social identity and expectation constitute the theoretical basis of our “as the COCB increases, the OC will increase” hypothesis.

Since COCB is a relatively new concept, studies examining the relationship between COCB and OC are rarely encountered in the literature. In their study, Vigado-Gadot (2006: 8) put forward the hypothesis that the relationship between COCB and OCB has a negative correlation and proved this hypothesis. In this context, the results of the studies examining the relationship between OCB and OC are also in this direction (Abraham, 2000: 287; Andersson, 1996: 1397-1398; Abraham, 2000). Limited number of studies in the literature, the relationship between COCB and OC has been found to be positive. For instance, Yakın and Sökmen (2018) determined a positive and significant relationship between COCB and OC. In addition, theory of social identity and theory of expectation constitute the theoretical basis of our “as the COCB increases, the OC will increase” hypothesis. In addition, when combined with Vigoda-Gadot’s (2006: 8) finding that OCB will have the opposite effect on the organizational behavior variables of COCB, it is considered that a positive effect of COCB should be expected on OC. Based on the explanations made, the first hypothesis to be tested in this study is as follows:

H1: COCB (positively) affects OC.

H1a: COCB (positively) affects the cognitive dimension of OC.

H1b: COCB (positively) affects the affective dimension of OC.

H1c: COCB (positively) affects the behavioral dimension of OC.

2.2. Relationship Between COCB and PC

No study examining the relationship between COCB and PC has been found in the literature review. Compared to OCB traditionally, COCB is not considered as a concept other than the spontaneous

performance of beyond-role behaviors (Vigoda-Gadot, 2006: 85; Zhao et al., 2014: 178). For this reason, it is considered that studies (Peng and Zhao, 2012-2014; Spector and Fox, 2010; Vigoda-Gadot, 2006) have focused on examining the specific and opposite relationship between COCB and OCB. The studies of Vigoda-Gadot in Israel and Peng and Zhao in China support the negative relationship between COCB and OCB (Peng and Zhao, 2014: 178). From this point of view, by examining the OCB-PC relationship, it is thought that we can evaluate the relationship between COCB-PC with the presumption that the relationship between COCB-PC will be the opposite of OCB-PC. In the literature review, employees with high PC are expected to have higher OCB due to their positive general mood, cognitive and organizational impressions (Wageeh, 2015; Todd and Kent, 2006: 253; Lifeng, 2007: 328-334; Norman et al., 2010: 380-394; Luthans and Youssef, 2007: 338; Qadeer, 2014: 460).

It is considered that considering the sub-dimensions of the PC concept will expand the analysis and perspective. It is accepted that PC consists of hope, psychological resilience, self-sufficiency and optimism (Luthans, 2002). Although there are no studies in the literature between PC and COCB, it is stated that there is a positive relationship between PC and OCB in the same direction. At this point, the self-sufficiency dimension of PC comes to mind when it is evaluated that the transition from OCB to COCB is explained by social identity theory and organizational identification is used as a bridge for this also. Zhao et al. (2014) states that COCB may occur if an individual who tries to realize himself by establishing strong ties with his/her organization compulsorily shows OCB. The self-sufficiency dimension of the individual consists of the belief that his/her knowledge and skills are sufficient and that he/she can bring them to life. In this case, there may be adverse effects for self-actualization and self-sufficiency, just like the explanation of the COCB by Social Identity Theory. It is one of the presuppositions of Social Identity Theory that individuals think their group as better and more positive than other groups and therefore identify with their existing groups. According to this theory, all the knowledge we have is a result of social comparison. So, it's won't be wrong to say that the self-sufficiency, which is a dimension of both COCB and PC, negatively affects each other. It is considered that this hypothesis is sufficient to say that the relationship between COCB and PC will likewise be negative. Based on the explanations made, the second hypothesis to be tested in this study is as follows:

H2: COCB (negatively) affects PC.

2.3. Relationship Between PC and OC

In the literature, the number of studies examining PC and OC together is considered to be very insufficient and it is stated that PC and OC take the attitudes and perceptions to forefront within the organization as a concept. However, the PC focuses on the positive attitudes and perceptions of the employees, while the OC focuses on a negative point such as the cynical attitudes of the employees. Before reviewing the literature review results of the relationship between PC and OC, it may be necessary to put forth the relationship between the theoretical basis of these two concepts. At this point, we can compare the dimensions and components of both concepts. It is considered that an employee, who is likely to have negative perceptions and attitudes such as disappointment, insecurity, humiliation, opposition, obstruction and despair, will be more difficult to be channelled to cynicism-related behaviors if he/she has developed hope and optimism, self-sufficiency and also psychological resilience. In other words, he/she will most likely be protected from OC. When the relationship between PC and OC is examined in the literature, there is an association almost without exception. Accordingly, it is expected that the relationship between PC and OC and its sub-dimensions will be negative (Avey, Wernsing and Luthans, 2008: 62-121; Avey, Luthans and Youssef, 2010: 664). Based on the explanations made, the third hypothesis to be tested in this study is as follows:

H3: PC (negatively) affects OC.

H3a: PC (negatively) affects the cognitive dimension of OC.

H3b: PC (negatively) affects the affective dimension of OC.

H3c: PC (negatively) affects the behavioral dimension of OC.

Considering the effects of COCB and PC on OC, it was thought that PC may have a mediating and moderatory role in the effect of COCB on OC, and in this study, the effect of PC on the aforementioned relationship was analyzed and the following hypotheses were tested;

H4: PC has a mediating role in the effect of COCB on OC.

H4a: PC has a mediating role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC.

H4b: PC has a mediating role in the effect of COCB on the affective dimension of OC.

H4c: PC has a mediating role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC.

H5: PC has a moderatory role in the effect of COCB on OC.

H5a: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC.

H5b: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the affective dimension of OC.

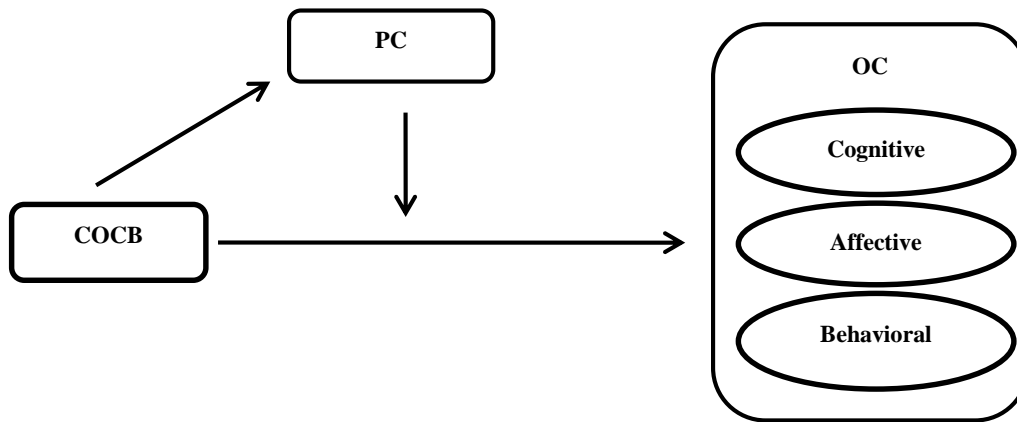
H5c: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC.

3. A Research on The Role of PC in The Effect of COCB on OC and its Sub-Dimensions

3.1. Purpose and Scope of the Research

The purpose of this research is to examine the relationships between COCB, OC and PC and to test the mediation/moderatory role of PC in the effect of COCB on OC. The aim of this research is to reveal whether the PC will have a positive contribution in reducing and preventing the COCB from pushing employees to a cynical attitude and behavior. In other words, what kind of role the high and the low level PC will have between COCB and OC is examined in this study. In other words, this study examines what kind of role “the high and low level PC” will have between COCB and OC. Developed within the framework of the purpose of the research the research model, which includes basic and sub-dimensions, is given in Figure 1.

Figure 1. Research Model



A food producing company, which is in the list of Turkey's Top 500 Industrial Enterprises (ICI 500) and operates in the province of Gaziantep, was selected for our research. Although the reasons for choosing such a company for research are varied, the main reason is that it operates in the staple food production field. In addition, the correctness of the choice of company has been proven by the increased demand for staple food and the strategic importance of the staple food sector accordingly during the coronavirus pandemic (COVID-19). A questionnaire was applied to 310 employees of the company, which has a total of 1200 employees and engages in 5 main sectors, 305 of them were determined as valid and thus the data set was obtained.

3.2. Data Collection Method and Scales

The study was carried out with a questionnaire and demographic variables are at the beginning of the 33-question questionnaire form. In this study, a one-dimensional five-item scale, which was created by Vigoda-Gadot (2007) and whose 0.96 validity and 0.88 reliability coefficients were determined by Seren and Baydın (2017), was used to measure COCB. In order to measure OC, which is the dependent variable of the research, we used the 3-dimensional 13-item scale of Brandes et al. (1999). Consisting of 4-dimension and 24-item the PS scale, which originally created by Luthans et al. (2007), was used. A 6-item for each, total 24-item scale was created for dimension of PC whose dimensions are hope, self-efficacy, psychological resilience, and optimism. It was evaluated that this scale would be appropriate to be used in our study due to its high validity and reliability rates. The decision that the questionnaire prepared for the article was prepared in accordance with the Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive was made with the Decision No. 01 of the Social and Human Sciences Scientific Research and Publication Ethics Committee of Hatay Mustafa Kemal University at the meeting dated 08/08/2019.

3.3. Data Analysis Method

The data set created by the survey method was analyzed using the SPSS-22 program. Initially, internal consistency values (Cronbach Alpha coefficients) were calculated to determine the reliability of the scales. LISREL program was used for confirmatory factor analysis. After testing the compliance of the data set to

normal distribution, the reliability and validity of the scales were verified by exploratory and confirmatory factor analyzes with internal consistency coefficients. In order to determine the level and direction of the relationship between the variables, correlation analysis was applied in the next step. Then, the effect of COCB on OC, the effect of COCB on PC and the effect of PC on OC was revealed by regression analysis. Finally, the relationship of COCB with OC and its sub-dimensions and the role of PC's mediation and moderatory role in this relationship were tested seperately with multiple and hierarchical regression analyzes.

3.4. Results and Evaluation of Findings

In the research, it was determined that 74% of the 305 employees who filled out the questionnaire are primary and high school graduates while 17.4% of are university graduates. The sample is predominantly composed of primary and high school graduates (72%), 20-40 years of age (79%), and 1-10 years of employment (89.8%). Regarding gender and marital status, the majority of the employees are male (89.2%) and single (80%). When the units and job distribution are examined, it is striking that blue-collar employees are superior in number to white-collar employees, in accordance with the typical characteristics of production companies. Only 9.5% of the total number of employees is in the management department while 33% of the total number of employees is in the production department and 26.9% is in the logistics. Similarly, while 57.3% of the employees consist of workers, a rate of 24% is observed in jobs such as manager, accountant, technician.

3.4.1. Normality Tests Results of the Scales

While there are researchers stating that kurtosis and skewness values have to be between +1 and -1 (Hair et al. 2013), there are also some researchers who argue that these values could be between +1.5 and -1.5 (Tabachnick and Fidel, 2013). In accordance with the above definitions, it was determined that the skewness and kurtosis values of COCB, PC and OC are between +1.5 and -1.5 in Table 1.

Table 1. Normality Tests of Scales

	COCB	PC	OC
Mean	2,7830	3,9295	2,6159
Skew	0,1320	-1,4910	0,4300
Kurtosis	-0,9400	1,5990	-1,1420

3.4.2. Reliability and Validity Analysis of the Scales

Cronbach Alpha values of COCB, PC and OC are shown in Table 2. All of the values are above 0.8. It was determined that the measured values of 0.83 for COCB, 0.96 for PC and 0.93 for OC were “very reliable” items. Based on this point, it was determined that the internal consistency values of the scales were high.

As a result of the DFA performed to examine the structure validity of the COCB, it was determined that the factor loads of the COCB varied between 0.50 and 0.84. Error variances are between 0.29 and 0.75. The fit indices were determined as follows; X^2 (29.55) / df (5): 5.91, p value: 0.00, RMSEA: 0.127, SRMR: 0.045, NFI: 0.97, NNFI: 0.94, CFI: 0.97, GFI: 0.96 and AGFI: 0.89. While X^2 / df, RMSEA and AGFI values of COCB were weak, SRMR, NFI, NNFI, CFI, GFI values were found to be in perfect fit. The t values obtained as a result of the DFA related to the items in the COCB are between 8.78 and 17.33 ($p < 0.05$). Since the COCB is a new concept in the literature, it is considered that its scale should be developed in parallel. The modification suggestions were revised and according to the results obtained after combining the error variances of the 25th and 28th items, the factor loadings of the COCB vary between 0.53 and 0.84. The error variances of the items are between 0.29 and 0.72. The t values obtained as a result of DFA for the items in the COCB are between 9.31 and 17.36 ($p < 0.05$). As a result of this analysis, it has been determined that the X^2 / df value of the COCB is at a moderate-level, the RMSEA value is at a weak-level, the SRMR, NFI, NNFI, CFI, GFI values are at an excellent- level, and the AGFI value is at a good-level. When all values are examined together, it can be said that the single factor structure of the COCB is in harmony.

As a result of the DFA performed to examine the construct validity of the PC scale, it was determined that the factor loads of the PC scale varied between 0.49 and 0.81. Error variances were between 0.34 and 0.76. The fit indices were determined as follows; X^2 (751.19) / df (246): 3.05, p-value: 0.00, RMSEA: 0.082,

SRMR: 0.048, NFI: 0.96, NNFI: 0.97, CFI: 0.97, GFI: 0.83 and AGFI: 0.79. It was determined that the X^2 / df value of the PC scale showed a moderate-level fit, the values of RMSEA, GFI and AGFI showed a weak-level fit, and the CFI, NFI, NNFI, SRMR values showed a perfect-level fit. The t values obtained as a result of the DFA related to the items in the PC scale are between 8.83 and 17.00 ($p < 0.05$). Because X^2 / df , RMSEA, GFI and AGFI values were not within acceptable limits, modification suggestions were reviewed and it was decided to combine the error variances of items 3 and 4. The values taken by the 3rd item as 0.40 and the 4th item as 0.38 are the two lowest values among all the items. According to the results obtained after the modification process, the factor loads of the PC scale vary between 0.49 and 0.79. The error variances of the items are between 0.38 and 0.76. The t values obtained as a result of DFA related to the substances in PC are between 8.85 and 16.25 ($p < 0.05$). As a result of this analysis, it was determined that the X^2 / df , SRMR, CFI, NFI and NNFI values of the PC scale showed an excellent-level fit and the RMSEA value showed a good-level fit. GFI and AGFI values increased after the modification process but were not found at a good level. When all values are examined together, it is evaluated that the 4-dimensional 24-item structure of the PC scale is valid.

As a result of the DFA performed to examine the construct validity of OC, it was determined that the factor loads of OC changed between 0.71 and 0.92. Error variances were between 0.15 and 0.50. The fit indices were determined as follows; $X^2 (354.52) / df (62): 5.72$, p value: 0.00, RMSEA: 0.125, SRMR: 0.047, NFI: 0.96, NNFI: 0.96, CFI: 0, 97, GFI: 0.85 and AGFI: 0.78. It was determined that X^2 / df , RMSEA, GFI and AGFI values of OC showed a weak-level fit, and CFI, NFI, NNFI and SRMR values showed perfect-level fit. The t values obtained as a result of CFA regarding the items in OC were between 13.66 and 20.93 ($p < 0.05$). Because the X^2 / df , RMSEA, GFI and AGFI values were not within acceptable limits, the modification suggestions were reviewed and it was decided to combine the error variances of the 37th and 38th items with the error variances of the 41st and 42nd items.

After the modification process, the factor loads of OC varied between 0.68 and 0.94. Error variances of the items after modification are between 0.11 and 0.54. The t values obtained as a result of DFA regarding the items in OC are between 12.71 and 21.83 ($p < 0.05$). As a result of this analysis, it was determined that $X^2 /$

df, SRMR, NFI, NNFI and CFI values of PS showed perfect-level fit, RMSEA and GFI values showed a good-level fit, and AGFI value showed weak-level fit. When all values are examined together, it can be said that the 3-factor structure of OC shows perfect-level fit.

Table 2. KMO and Bartlett's Test

			COCB	PC	OC
KMO Measure of Sampling Adequacy			0,831	0,962	0,937
Bartlett's Sphericity	Test of	App. Chi-Square	680,740	5212,192	3531,997
		Df	10,000	276,000	78
		Sig.	0,0000	0,0000	0,0000

3.4.3. Correlation AnalysisIn the light of the model and the developed hypotheses in this study, pearson multiple correlation analysis was performed to determine the degree and direction of the correlation between COCB, PC and OC and its sub-dimensions. As seen in Table 3, all the correlation between COCB, PC, OC and their sub-dimensions were found to be significant ($p < 0.05$).

There is a negative correlation of $r_{(305)} = -0.229$ between COCB and PC. As a general acceptance, although the correlation level below 0.3 is considered to be weak, in cases where the sample number is more than 200, the correlation level above 0.2 is also considered to be significant enough (Nakip, 2013: 427).

Both COCB and OC variables are negative organizational behavior variables, and a positive correlation level $r_{(305)} = 0.746$ ($p < 0.05$) was found between the two. The correlation of COCB with the sub-dimensions of OC is similar; the correlation with the cognitive dimension is strong with $r_{(305)} = 0.730$, the correlation with the affective dimension is also strong with $r_{(305)} = 0.706$, but the correlation with the behavioral dimension is at a medium-level with $r_{(305)} = 0.582$.

Table 3. Results of the Correlation Analysis

	COCB	PC	OC	Cognitive	Affective	Behavioral	Sig
COCB	1						0,00
PC	-0,229	1					0,00
OC	0,746	-0,557	1				0,00
Cognitive	0,730	-0,488	0,904	1			0,00
Affective	0,706	-0,544	0,932	0,760	1		0,00
Behavioral	0,582	-0,485	0,887	0,672	0,778	1	0,00

Our hypothesis confirm the correlation between PC and OC and its sub-dimensions as other studies in the literature, which is negative and moderate and significant with $r_{(305)} = -0.557$. According to this correlation, it is evaluated that as the PC level increases, there will be a decrease in the OC level. The correlation level between PC and OC was similarly determined in the cognitive dimension with $r_{(305)} = -0.488$, in the affective dimension with $r_{(305)} = -0.544$, in the behavioral dimension with $r_{(305)} = -0.485$ in a medium and negative direction.

The correlation level of OC with its own dimensions and the level of correlation between its dimensions are also seen in Table 3, and it is positive and strong as expected ($r_{(305)} = 0,672-0,932$).

3.4.4. Bivariate Regression Analysis

As can be seen from the regression analysis results in Table 4 regarding our model, COCB has a significant effect on OC ($t = 19,513$). The regression model explains the variance in the dependent variable significantly, and our model is statistically significant ($F = 380,750$, $p < 0.05$). From a different point of view, adjusted $R^2 = 0.555$ states that 55.5% of the variance in OC can be explained by COCB. It was determined that COCB significantly and positively affects OC ($\beta = 0.746$; $p < 0.05$). One unit increase in the standard deviation of the COCB causes an increase of $\beta = 0.746$ units in the standard deviation of OC. In this case, *H1 (COCB “positively” affects OC)* was accepted.

It was determined that the effect of COCB on the cognitive dimension of OC is at the level of $F = 346,522$ and statistically significant, the adjusted R^2 value is 0.532, and 53.2% of the change in the cognitive dimension of OC is related to COCB ($p < 0.05$). It was determined that COCB positively affected the cognitive dimension of OC ($\beta = 0.730$; $p < 0.05$). As can be understood from Table 4, one unit increase in

the standard deviation of the COCB will increase $\beta = 0.730$ units in the standard deviation of the cognitive dimension of OC. *Thus, H1a (COCB “positively” affects the cognitive dimension of OC) was accepted.*

The effect of COCB on the affective dimension of OC is at the level of $F = 300.743$ and explains the variance in OC by 49.6% ($p < 0.05$). In other words, it was understood from the adjusted $R^2 = 0.496$ data that 49.6% of the change in affective dimension of OC is caused by COCB. It was determined that COCB positively affects the affective dimension of OC ($\beta = 0.706$; $p < 0.05$). That is, it was determined that a one unit increase in the standard deviation of the COCB will increase the standard deviation of the affective dimension of OC by $\beta = 0.706$ units. *Thus, H1b (COCB “positively” affects the affective dimension of OC) was accepted.*

The effect of COCB on the behavioral dimension of OC takes values similar to other OC dimensions. The significance of the model is high since it is at the level of $F = 155.097$ ($p < 0.05$). However, it was determined from the adjusted $R^2 = 0.336$ that COCB explained 33.6% of the changes in the behavioral dimension of OC and thus COCB positively affected the behavioral dimension of OC ($\beta = 0.582$; $p < 0.05$). Namely, it was found that a one unit increase in the standard deviation of the COCB causes an increase of $\beta = 0.582$ in the standard deviation of the behavioral dimension of OC. *Thus, H1c (COCB “positively” affects the behavioral dimension of OC) was accepted.*

In the regression analysis between COCB and PC, $F = 16,745$ was found to be quite significant. ($p < 0.05$). However, it was determined that only 4.9% of the change in PC could be explained by the COCB according to the adjusted $R^2 = 0.049$. It has been determined that COCB significantly affects PC negatively ($\beta = -0.229$; $p < 0.05$). As shown in Table 4, COCB significantly affected PC negatively ($\beta = -0.229$; $p < 0.05$). Accordingly, one unit increase in the standard deviation of the COCB caused a decrease of $\beta = -0.229$ units in the standard deviation of PC ($p < 0.05$). *Based on this result, H2 (COCB “negatively” affects PC) was accepted.*

Table 4. Results of the Bivariate Regression Analysis

	R	R²	Adjusted R²	Beta (β)	F	Sig.
COCB→OC	0,746	0,557	0,555	0,746	380,750	0,000***
COCB→OC Cog.	0,730	0,534	0,532	0,730	346,522	0,000***
COCB→OC Aff.	0,706	0,498	0,496	0,706	300,743	0,000***
COCB→OC Beh.	0,582	0,339	0,336	0,582	155,097	0,000***
COCB →PC	0,229	0,052	0,049	-0,229	16,745	0,000***
PC→OC	0,557	0,310	0,308	-0,557	136,401	0,000***
PC→OC Cog.	0,488	0,238	0,235	-0,488	94,612	0,000***
PC→OC Aff..	0,544	0,296	0,294	-0,544	127,347	0,000***
PC→OC Beh.	0,485	0,235	0,233	-0,485	93,277	0,000***

Note: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

According to the regression analysis regarding the effect of PC on OC, the change in PC explains 30.8% of the change in OC, according to the adjusted $R^2 = 0.308$ (Table 4). The relationship model between PC and OC was found to be significant with $F = 136.401$ ($p < 0.05$). It was determined that PC has a significant negative impact on OC ($\beta = -0.557$; $p < 0.05$). Accordingly, one unit increase in the standard deviation of PC causes a decrease of $\beta = -0.557$ units in the standard deviation of OC ($p < 0.05$). Thus, *H3 (PC “negatively” affects OC) was accepted.*

As shown in Table 4, PC has a significant effect on the cognitive dimension of OC ($p < 0.05$). Similarly, it was determined that 23.5% of the change in the cognitive dimension of OC was explained by the PC from the adjusted $R^2 = 0.235$. That is to say, PC has a significant negative impact on cognitive dimension of OC ($\beta = -0.488$; $p < 0.05$). In addition, it was determined that a one-unit increase in the standard deviation of PC causes a decrease of $\beta = -0.488$ units in the cognitive dimension of OC. Thus, *H3a (PC “negatively” affects the cognitive dimension of OC) was accepted.*

According to the results of the regression analysis regarding the effect of PC on the affective dimension of OC, it was determined with the adjusted $R^2 = 0.294$ value that 29.4% of the change in the affective dimension of OC can be explained by the PC. The result of the model that evaluates the effect of PC on the affective dimension of OC was found to be significant with a value of $F = 127,347$ ($p < 0.05$). It was observed that the change in PC caused a negative change in the affective dimension of OC ($\beta = -0.544$; $p < 0.05$). Accordingly, one unit increase in the standard deviation of the PC causes a decrease of $\beta = -0.544$ units in

the standard deviation of the affective dimension of OC ($p < 0.05$). Thus, H3b (PC “negatively” affects the affective dimension of OC) was accepted.

From Table 4, the effect of PC on the behavioral dimension of OC can be seen and it is also understood that the change in the behavioral dimension of OC explains the %23.3 of adjusted R^2 . The relationship between PC and the behavioral dimension of OC was examined, and it was concluded that this regression model was statistically significant with a value of $F = 93,277$ ($p < 0.05$). It was observed that the change in PC caused a negative change in the behavioral dimension of OC ($\beta = -0.485$; $p < 0.05$). Accordingly, one unit increase in the standard deviation of the PC causes a decrease of $\beta = -0.544$ units in the standard deviation of the behavioral dimension of OC ($p < 0.05$). Thus, H3c (PC “negatively” affects the behavioral dimension of OC) was accepted.

3.4.5. Mediating Role of PC in the Effect of COCB on OC and Its Sub-Dimensions

In our study, the mediating role of PC in the effect of COCB on OC is investigated in relation to the model established. While OC dependent variable, COCB and PC are predictive variables, the model was found to be statistically significant with the value of $F = 377.717$ ($p < 0.05$) as seen in Table 5.

In our model, it was determined that COCB and PC explain 71.3% of OC changes (adjusted $R^2 = 0.713$). In this analysis, the effects of COCB and PC together on OC are seen. It was determined that while COCB has a positive effect on OC ($\beta = 0.653$), PC affects OC negatively ($= -0.408$) ($p < 0.05$). According to these results, when our mediator variable PC was taken part in our model, the effect of COCB on OC decreased statistically and significantly from the value of $\beta = 0.746$ (Table 4) to the value of $\beta = 0.653$ (Table 5) ($p < 0.05$). These findings showed that PC has a negative mediating role in the effect of COCB on OC. That is, it is confirmed that PC decreases COCB and so decreased COCB increases OC relatively less. As a result of the calculation of the Sobel test, it was found that the mediating effect was statistically significant $z = 1.12$ ($p < 0.05$). Thus, H4 (PC has a mediating role in the effect of COCB on OC) was accepted.

Table 5. Regression Analysis Related to the Mediating Role of PC in the Effect of COCB on OC

Model	Non-Standardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta (β)			
1	(Constant)	2,944	0,213		13,804	0,000***
	COCB	0,672	0,033	0,653	20,668	0,000***
	PC	-0,559	0,043	-0,408	-12,907	0,000***
	R ²	0,714				
	Adjusted R ²	0,713				
	F	377,717***				

Note: Dependent Variable: OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

The model regarding the mediating role of PC in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC is statistically significant by the value of $F = 270.791$ ($p < 0.05$) (Table 6). In our model, it was determined that COCB and PC explain 64% of the changes in the cognitive size of OC (adjusted $R^2 = 0.640$).

Table 6. Regression Analysis Related to the Mediating Role of PC in the Effect of COCB on the Cognitive Dimension of OC

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta (β)			
1	(Constant)	2,676	0,248		10,789	0,000***
	COCB	0,698	0,038	0,653	18,462	0,000***
	PC	-0,482	0,050	-0,338	-9,567	0,000***
	R ²	0,642				
	Adjusted R ²	0,640				
	F	270,791***				

Note: Dependent Variable: Cognitive Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

As can be seen in Table 6 that COCB and PC together significantly affect the cognitive dimension of OC. According to Table 6, it was found that COCB has a significant effect on the cognitive dimension of OC with $\beta = 0.653$, and PC has a significant negative effect with $\beta = -0.338$ ($p < 0.05$). In order to understand the mediation effect of PC, which is our mediator variable in this model, we need to evaluate Table 4 and Table 6 together. With the addition of the PC to the model; It was seen that the effect of COCB on the cognitive dimension of OC decreased from $\beta = 0.730$ (Table 4) to $\beta = 0.653$ (Table 6) and thus this model is statistically significant ($p < 0.05$). Based on this, it was determined that our mediator variable PC reduces the effect of COCB on the cognitive dimension of OC and becomes a partial mediator variable. In addition,

our results were found to be statistically significant as the sobel test values were $z = 0.246$ ($p < 0.05$). Thus, H4a (PC has a mediating role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC) was accepted.

Table 7. Regression Analysis Related to the Mediating Role of PC in the Effect of COCB on the Affective Dimension of OC

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta (β)	t	
1	(Constant)	2,853	0,286		9,983	0,000***
	COCB	0,767	0,044	0,613	17,604	0,000***
	PC	-0,673	0,058	-0,404	-11,582	0,000***
	R ²	0,652				
	Adjusted R ²	0,650				
	F	283,529***				

Note: Dependent Variable: Affective Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

It was determined that the regression model related to the mediating role of PC in the effect of COCB on the affective dimension of OC was statistically significant ($F = 283,529$; $p < 0.05$). It was found in this model that COCB and PC explained 65% of the changes in the affective dimension of OC (adjusted $R^2 = 0.650$). When the standardized beta coefficients were examined, it was found that the contribution of COCB to the affective dimension of OC was more than that of PC to the affective dimension of OC. According to Table 7, it was found that while the effect of PC was constant, one unit increase in the standard deviation of the COCB caused an increase of $\beta = 0.613$ units in the standard deviation of the cognitive dimension of OC ($p < 0.05$). On the other hand, it was determined that while the effect of COCB was constant, one unit increase in the standard deviation of PC caused a decrease of $\beta = -0.404$ units in the standard deviation of the affective dimension of OC ($p < 0.05$). Furthermore, adding PC to the model it was seen that the effect of COCB alone on the affective dimension of OC decreased from $\beta = 0.706$ (Table 4) to $\beta = 0.613$ (Table 7) which means the model is statistically significant ($p < 0.05$).

When all these values are examined, it is evaluated that PC reduces COCB and COCB increases the affective dimension of OC relatively less. In addition, our findings were found to be statistically significant ($p < 0.05$), since the sobel test values were $z = -0.81$. Thus, H4b (PC has a mediating role in the effect of COCB on the affective dimension of OC) was accepted.

It is seen from Table 8 that the value of $F = 133,543$ is significant ($p < 0.05$) according to the results of the regression analysis regarding the mediating role of PC in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC.

Table 8. Regression Analysis Related to the Mediating Role of PC in the Effect of COCB on the Behavioral Dimension of OC

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta (β)		
1	(Constant)	3,372	0,310		10,887	0,000***
	COCB	0,545	0,047	0,497	11,538	0,000***
	PC	-0,543	0,063	-0,371	-8,626	0,000***
	R ²	0,469				
	Adjusted R ²	0,466				
	F	133,543***				

Note: Dependent Variable: Behavioral Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

In this model, it was determined that COCB and PC explain 46.6% of the changes in the behavioral height of OC (adjusted $R^2 = 0.466$). It was determined from Table 8 that the coefficient $\beta = 0.497$, which shows the relationship between the behavioral dimension of COCB and OC, was statistically significant and mediation analysis could be performed ($p < 0.05$). When we evaluate the effect of COCB along with PC on the behavioral dimension of OC, it is seen that PC significantly negatively affects the behavioral dimension of OC ($= -0.371$), however, the effect of COCB decreases from $\beta = 0.582$ (Table 4) to $\beta = 0.497$ (Table 8) ($p < 0.05$). These findings revealed that PC decreased the COCB level and correlatively COCB decreased the positive effect of OC on the behavioral dimension. In other words, these findings revealed the mediating effect of PC. The mediation effect was investigated also with the Sobel test and it was concluded that the model was significant ($z = -0.654$; $p < 0.05$). Thus, *H4c* (PC has a mediating role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC) was accepted.

3.4.5. Moderating Role of PC in the Effect of COCB on OC and Its Sub-Dimensions

The first regression model in Table 9, in which OC is the dependent whereas COCB and PC are predictive variables was found to be statistically significant at the level of $F = 377.717$ ($p < 0.05$). Table 9 shows the interaction of COCB and PC in the first model, and the interaction of COCB and PC with OC in the second model. In the second model for the moderatory effect of PC, it was determined that 72% of the changes in

OC were explained by the variables in the model (adjusted $R^2 = 0.720$). It is also necessary to interpret the standardized coefficients column in Table 9.

These values explain to what extent the variables of our model contribute to the explanation of the dependent variable. As seen in the first model, COCB has an effect on OC at the level of $\beta = 0.653$ while PC has an effect on OC at the level of $\beta = -0.408$ ($p < 0.05$). When the moderator variable is included to the second group, it is determined that the COCB value is $\beta = 0.699$ ($p < 0.05$), the PC value is $\beta = -0.332$ ($p < 0.05$), and the moderator term value is $\beta = -0.119$ ($p < 0.05$). In addition, the presence of the moderatory effect can be seen via adjusted R^2 values in Table 9. When we control the adjusted R^2 change in the models, it is seen that COCB and PC explained 71.3% of the change in OC in the first model and 72% in the second model. Accordingly, % 0.7 variance change in OC is explained by the interactional term ($p < 0.05$). Both the first model with the values of $F_{(2,302)} = 377.717$ and with the values of $F_{(3,301)} = 261.056$ second model, which includes the moderator term, are statistically significant ($p < 0.05$). In addition, the variance of OC is explained more than 0.07% by including the moderator term (the moderatory effect). The size of the moderatory effect to have been found is determined by the value of f^2 (Aiken and West, 1991). It was calculated that $f^2 = (0,720^2 - 0,713^2) / (1 - 0,713^2) = 0,0204$ in the formulation made for our research. According to Cohen (1983), if $f^2 = 0.02$, it signifies low level of effect where as $f^2 = 0.15$ signifies medium and $f^2 = 0.26$ signifies a large level of effect. In our study, the moderatory role of PC in the effect of COCB on OC was found, albeit low, with a value of $f^2 = 0.0204 > 0.02$. *In this case, H5 (PC has a moderatory role in the effect of COCB on OC) was partially accepted.*

Table 9. Regression Analysis Related to the Moderating Role of PC in the Effect of COCB on OC

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta (β)		
1	(Constant)	2,616	0,035		74,277	0,000***
	COCB	0,749	0,036	0,653	20,668	0,000***
	PC	-0,468	0,036	-0,408	-12,907	0,000***
	R ²	0,714				
	Adjusted R ²	0,713				
	F	377,717***				
2	(Constant)	2,578	0,037		69,494	0,000***
	ZÖVD	0,802	0,040	0,699	20,028	0,000***
	PC	-0,381	0,046	-0,332	-8,228	0,000***
	Moderator	-0,166	0,057	-0,119	-2,939	0,004**
	R ²	0,722				
	Adjusted R ²	0,720				
F	261,056***					

Note: Dependent Variable: OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

Regression analysis results regarding whether PC has a moderatory role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC can be seen in Table 10.

Table 10. Regression Analysis Related to the moderating Role of PC in the Effect of COCB on Cognitive Dimension of OC

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta (β)		
1	(Constant)	2,723	0,041		66,503	0,000***
	COCB	0,778	0,042	0,653	18,462	0,000***
	PC	-0,403	0,042	-0,338	-9,567	0,000***
	R ²	0,642				
	Adjusted R ²	0,640				
	F	270,791***				
2	(Constant)	2,687	0,043		62,008	0,000***
	COCB	0,828	0,047	0,695	17,714	0,000***
	PC	-0,320	0,054	-0,269	-5,920	0,000***
	Moderator	-0,159	0,066	-0,110	-2,404	0,017*
	R ²	0,649				
	Adjusted R ²	0,645				
F	185,313***					

Note: Dependent Variable: Cognitive Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

In the second model for the moderatory effect of PC, it was determined that 64.5% of the changes in OC were explained by the variables in the model (adjusted $R^2 = 0.645$). When the difference of the adjusted R^2 change in the models was controlled, it was seen that the difference, which was $0.645 - 0.640 = 0.005$, was positive. Accordingly, it was understood that, thanks to the moderator term created together by PC and OC, with an addition of 0.5%, it explained the variance related to the moderatory effect on the cognitive dimension of OC. Considering the significance coefficients in Table 10, the effects of COCB and PC on the cognitive dimension of OC are seen in the first model while the effects of the COCB, PC and moderator variable on the cognitive dimension of OC are seen in the second model. As understood from the first model, the effect of COCB on OC at the level of $\beta = 0.653$ and PC on OC at the level of $\beta = -0.338$ was determined ($p < 0.05$). After adding the moderator variable to the second group, it was determined that the COCB value was $\beta = 0.695$ ($p < 0.05$) while the PC value was $\beta = -0.269$ ($p < 0.05$) and the moderator term value was $\beta = -0.110$ ($p < 0.05$). As a result, both the first model with a value of $F_{(2,302)} = 270.791$ and the second model with a value of $F_{(3,301)} = 185.313$ are statistically significant ($p < 0.05$, Table 10). In addition, the cognitive dimension of the OC is explained 0.5% more by including the moderator term (moderatory effect). The f^2 value we calculated to determine the size of the moderatory effect of the PC, whose existence we determined, was found to be 0.01. So due to $f^2 = 0.01 < 0.02$, the size of the moderatory effect of the PC is very low. At this point, it was determined that the moderatory role of PC in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC is very low but present with 0.5% additional explanatory variance and value of $f^2 = 0.01$. Thus, *H5a (PC has a moderatory role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC) was partially accepted.*

The moderatory role of PC in the effect of COCB on the affective dimension of OC can be understood from the information in Table 11.

Table 11. Regression Analysis Related to the Moderating Role of PC in the Effect of COCB on Affective Dimension of OC

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta (β)		
1	(Constant)	2,343	0,047		46,667	0,000***
	COCB	0,855	0,049	0,613	17,604	0,000***
	PC	-0,562	0,049	-0,404	-11,582	0,000***
	R ²	0,652				
	Adjusted R ²	0,650				
	F	283,529***				
2	(Constant)	2,306	0,050		46,098	0,000***
	COCB	0,907	0,054	0,651	16,800	0,000***
	PC	-0,477	0,062	-0,342	-7,631	0,000***
	Moderator	-0,164	0,076	-0,097	-2,155	0,032*
	R ²	0,658				
	Adjusted R ²	0,654				
F	192,850***					

Note: Dependent Variable: Affective Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

The first and second models show whether adjusted R² values have different moderatory roles. It was found that the adjusted R² difference was at the level of $0.654 - 0.650 = 0.004$ and explained this much additional variance. Accordingly, it was understood that PC explained 0.4% additional variance, that is, PC has a moderatory effect on the affective dimension of OC. As seen in Table 11, the effects of COCB and PC on the affective dimension of OC are presented in the first model, and the interaction of the COCB, PC and moderator variable with the affective dimension of OC are presented in the second model. As understood from the first model, the effect of COCB on OC at the level of $\beta = 0.613$ and PC on OC at the level of $\beta = -0.404$ was determined ($p < 0.05$). After adding the moderator variable to the second group, it was determined that the COCB value was $\beta = 0.651$ ($p < 0.05$) while the PC value was $\beta = -0.342$ ($p < 0.05$) and the moderator term value was $\beta = -0.097$ ($p < 0.05$). As a result, both the first model with a value of $F_{(2,302)} = 283,529$ and the second model with a value of $F_{(3,301)} = 192,850$ are statistically significant ($p < 0.05$, Table 11).

In addition, the affective dimension of the OC is explained 0.4% more by including the moderator term (moderatory effect). The f^2 value we calculated to determine the size of the moderatory effect of the PC was found to be 0.012. So due to $f^2 = 0,012 < 0,02$, the size of the moderatory effect of the PC is very low. At this point, it was determined that the moderatory role of PC in the effect of COCB on the affective dimension

of OC is very low but present with 0.4% additional explanatory variance and value of $f^2 = 0,009 < 0,02$. Thus, *H5b (PC has a moderatory role in the effect of COCB on the affective dimension of OC) was partially accepted.*

Regression analysis summary regarding whether PC has a moderatory role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC can be seen in Table 12.

Table 12. Regression Analysis Related to the Moderating Role of PC in the Effect of COCB on Behavioral Dimension of OC

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta (β)			
1	(Constant)	2,754	0,051		53,855	0,000***
	COCB	0,607	0,053	0,497	11,538	0,000***
	PC	-0,454	0,053	-0,371	-8,626	0,000***
	R ²	0,469				
	Adjusted R ²	0,466				
	F	133,543***				
2	(Constant)	2,714	0,054		50,048	0,000***
	COCB	0,663	0,059	0,543	11,338	0,000***
	PC	-0,362	0,068	-0,296	-5,341	0,000***
	Moderator	-0,177	0,083	-0,119	-2,143	0,033*
	R ²	0,477				
	Adjusted R ²	0,472				
F	91,620***					

Note: Dependent Variable: Behavioral Dimension of OS; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

While the first model shows the effects of COCB and PC separately on the behavioral model of OC, the second model shows the values obtained by adding the effect of the moderator term. As understood from the first model, the effect of COCB on OC at the level of $\beta = 0.497$ and PC on OC at the level of $\beta = -0.371$ was determined ($p < 0.05$). After adding the moderator variable to the second group, it was determined that the COCB value was $\beta = 0.543$ ($p < 0.05$) while the PC value was $\beta = -0.296$ ($p < 0.05$) and the moderator term value was $\beta = -0.119$ ($p < 0.05$). When the Adjusted R² difference between the two models was examined in order to analyze the moderatory effect, a value of 0.006 was determined. Since this means an addition of 0.6% in explaining the variance change in the cognitive dimension of OC, the model determined the presence of the moderatory effect. As a result, both the first model of hierarchical regression with a

value of $F_{(2,302)} = 133,543$ and the second model of hierarchical regression with a value of $F_{(3,301)} = 91,620$ are statistically significant ($p < 0.05$, Table 12). Furthermore, the behavioral dimension of the OC is explained 0.6% more by including the moderator term (moderatory effect). The f^2 value we calculated to determine the size of the moderatory effect of the PC was found to be 0.007. So due to $f^2 = 0,007 < 0,02$, the size of the moderatory effect of the PC is very low. Thus, *H5c (PC has a moderatory role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC) was partially accepted.*

The results regarding the five hypotheses of our research are shown in Table 13.

Table 13: Hypotheses

HYPOTHESES	ACCEPTED/REJECTED
H1: COCB positively affects OC.	Accepted
H1a: COCB positively affects the cognitive dimension of OC.	Accepted
H1b: COCB positively affects the affective dimension of OC.	Accepted
H1c: COCB positively affects the behavioral dimension of OC.	Accepted
H2: COCB negatively affects PC.	Accepted
H3: PC negatively affects OC.	Accepted
H3a: PC negatively affects the cognitive dimension of OC.	Accepted
H3b: PC negatively affects the affective dimension of OC.	Accepted
H3c: PC negatively affects the behavioral dimension of OC.	Accepted
H4: PC has a mediating role in the effect of COCB on OC.	Partially Accepted
H4a: PC has a mediating role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC.	Partially Accepted
H4b: PC has a mediating role in the effect of COCB on the affective dimension of OC.	Partially Accepted
H4c: PC has a mediating role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC.	Partially Accepted
H5: PC has a moderatory role in the effect of COCB on OC.	Partially Accepted
H5a: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the cognitive dimension of OC.	Partially Accepted
H5b: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the affective dimension of OC.	Partially Accepted
H5c: PC has a moderatory role in the effect of COCB on the behavioral dimension of OC.	Partially Accepted

4. Conclusion and Discussion

The aim of our study is to determine to what extent the negative effects of COCB and OC can be corrected with high PC level. In this sense, the presence of both mediating and moderatory roles of PC in the effect of COCB's on OC and its sub-dimensions serves the same purpose in different aspects. That is, by boosting the PC level it would be possible to reduce both COCB level and terminatively OC level.

It is considered that the presumption that “the presence of the COCB at a certain level increases the OC level” can be reduced by the effect of the PC. The negative mediating role of PC in the effect of COCB on OC was found to be statistically significant ($p < 0.05$) in our study. In this regard, it was determined that PC decreases COCB and decreased COCB increases OC relatively less. In other saying, thanks to the mediating role of PC, COCB increases OC less, that is, PC decreases OC level in a sense.

Besides, the moderatory role of PC in the effect of COCB on OC was also determined at a low-level role which reduces the effect of the relationship ($p < 0.05$). Hence, as the level of our moderatory variable PC increases, as the effect of COCB to increase OC decreases. It is considered that stating the moderatory role together with mediating role of the PC contributes the consistency of our model.

It is stated that strategic management is the efficient and effective use of production factors for sustainable competitive advantage and better-than-average profit in a way to maintain the survival of the company in the long term. The main reason for the increased need for efficiency today is the increased competition. In this sense, it is generally accepted that the most important factor in the production process is labor. In order to understand the human factor, which is the most difficult factor to be measured, it is essential to look at it from the perspective of organizational behavior. Understanding people is seen as the first and most important step for superior and sustainable competitive power (Erkutlu, 2015: IX-X; Vigado-Gadot, 2006: 84).

It is considered that negative organizational behavior concepts cause more harm to the organizations relatively than the contributions of positive organizational behavior concepts (Şen and Mert, 2019: 16). This situation reveals once again that the employee is the most important system component. In addition to

this, as an example can be seen in our study also, the level of negative organizational behavior in the form of a spiral can be reduced by means of positive organizational behavior concepts. The availability of mediating and moderatory roles of the PC in the effect of COCB on OC in our model, which is validated significantly, is considered to fill an important gap in the literature. As a result, it is among our findings that an increasing PC level means a decrease for COCB and OC. So the focus should be on boosting the PC level. The method of considering with PC's sub-dimensions is generally used when listing the methods for raising the PC level (Sen and Mert, 2019: 1172). Self-efficacy can be improved due to the self-satisfaction stemming from success (Stajkovic and Luthans, 1998). These are firstly the satisfaction of the employee after being successful and learning the job through observation. Then, receiving praise and appreciation from a particularly respected manager improves self-efficacy. And lastly, it is expressed as the suitability of the physical and mental preparedness of the employee for all these (Luthans et al. 2008: 223).

Optimism and loyalty to those who have done useful works for the organization in the past can be developed by enhancing respect in the organization. In addition, continuing to learn while waiting for opportunities for the future can also increase the dimension of optimism (Schneider, 2001: 254-256; Youssef and Luthans, 2007: 778).

It can be developed with measures such as being combative, identifying alternative course of actions, putting process management to the forefront and also choosing hope-inspiring tools that can significantly enhance the total PC. In addition, hope level of employees, who are included in the decision-making processes, can be increased by rewarding, organizational justice, sourcing management, proactive processes, and most importantly, education (Luthans et al., 2007: 68-71; Luthans and Jensen, 2002: 304).

Developing psychological endurance is possible with using positive psychology methods, process-oriented, risk-oriented and resource-oriented methods (Luthans et al., 2007: 124-126). At this point, endurance strength to the difficulties such as high competition, uncertainties and high risk is considered as processes that can only be overcome with resilient/strong employees who have received the necessary resources through training (Şen and Mert, 2019: 1178).

From another point of view, it is known that lowering the COCB level, which is a relatively new concept in the literature, will have a significant effect on performance (Peng and Zhao, 2014; Vigoda-Gadot, 2007; Yıldız and Yıldız, 2015). Priority issue about lowering the COCB level is to detect and eliminate the pressures that cause COCB in the organization and through this way, the negative effects of COCB will be significantly reduced (Yıldız and Yıldız, 2015: 29). It is also known that organizational justice, increasing organizational commitment, autonomous working, loving the workplace and encouraging OCBs reduce the level of COCB (Vigoda-Gadot, 2006: 2007). In addition, the just determination of the job description forms of the employees, the definite announcement and implementation of the working schedule and the optimum workload are also seen as COCB preventive measures (Yıldız and Yıldız, 2015: 29).

The wide-ranging harms of OC, whose organizational destructive effects are the subject of many studies so far, are also detected (Pelit and Pelit, 2014: 103; Reichers et al., 1997; Wanous et al., 2000; Andersson, 1996). Based on the fact that lowering the OC level is a very important issue for organizations, it is vital to mention some measures. It is considered that making decisions together with the employees or including the employees in the decision processes is important in lowering the OC level (Pelit and Aydoğan, 2011: 299). In addition, the just reward-punishment system and the development of discipline that supports organizational loyalty are considered to be very beneficial in keeping the OC level under control (Pelit and Pelit, 2014: 109). Solving the difficulties faced by the employees with train-based methods such as consultancy, mentoring, coaching, a realistic career plan, encouraging the employees, keeping the competition between them at an optimum level and preventing behaviors such as humiliation are also seen as important issues in lowering the OC level (Pelit and Pelit, 2014: 109; Reichers et al., 1997: 52-56).

Finally, it is necessary to emphasize the increasing importance of contextual performance within the framework of the systems approach. For example, it is pointed out that if OCB itself only is included in the equation of task performance increase related to reducing cynicism, contextual performance will increase by two times (Byrne and Hochwarter, 2008). Measures, in order to reduce OC, are preferred to be applied together with the OCB. The results of our study also confirm this effect. It is considered that the mediating and moderatory role of PC in the effect of COCB on OC should be evaluated from the perspective of systems approach. It is considered that implementing all of the necessary approaches to COCB, OC and PC at the

same time, rather than dealing with COCB, OC and PC separately, will have a synergetic effect. In the light of all these results, it is clear that business managers should ensure development and innovation by using many disciplines together. It should not be forgotten that the human factor is the productivity itself today.

References

- Abraham, R. (2000). Organizational cynicism; bases and consequences. *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 126(3), 269-292.
- Andersson, L. (1996). Employee cynicism: an examination using a contract violation framework. *Human Relations*, 49, 1395-1418.
- Avey, J.B., Wernsing, T. and Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behaviors. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1), 48-70.
- Avey, J.B., Luthans, F. and Youssef, C.M. (2008b). *The additive value of positive states in predicting work attitudes and behaviors*. Lincoln University of Nebraska, Leadership Institute Faculty Publications.
- Bateman, T.S., Sakano, T. and Fujita, M. (1992). Roger, me and my attitude film propaganda and cynicism toward corporate leadership. *The Journal of Applied Psychology*, 77(5), 768-771.
- Bedeian, A.G. (1986). *Management*. New York: The Dryden Press.
- Bedük ve Ertürk, (2015). The Effect of Power Issues and Perceptions of Organizational Justice on Organizational Citizenship Behavior, *In the Context of Social Exchange Theory*, 3(1), 1-19.
- Bolino, M.C., Turnley, W.H. and Niehoff, B.P. (2004). The other side of the story reexamining prevailing assumptions about organizational citizenship behavior. *Human Resource Management Review*, 14(2), 229-246.
- Brandes, P., Dharwadkar, R. and Dean, W.J. (1999). *Does organizational cynicism matter? Employee and supervisor perspectives on work outcomes eastern academy of management proceedings*. New York: JAI Press.
- Byrne, Z.S. and Hochwarter, W.A. (2008). Perceived organizational support and performance relationships across levels of organizational cynicism. *Journal of Managerial Psychology*, 23(1), 54-72.

- Cartwright, S. and Holmes, N. (2006). The ortalamaing of work the challenge of regaining employee engagement and reducing cynicism. *Human Resource Management Review*, 16, 199-208.
- Cohen, A. and Vigoda, E. (2000). Do good citizens make good organizational citizens? An empirical examination of the relationship between general citizenship behavior in Israel. *Administration and Society*, 32(5), 596-625.
- Dean, J.W., Brandes, P. and Dharwadkar, R. (1998). Organizational cynicism. *The Academy of Management Review*, 2(23), 341-352.
- Erkutlu, V.H. (2015). *Positive organizational behavior*. Ankara: Academician Bookstore.
- Erkutlu, V.H. (2017). *Negative organizational behavior*. Ankara: Academician Bookstore.
- Fitzgerald, M.R. (2002). Organizational cynicism its relationship to perceived organizational injustice and explanatory style. *Unpublished Doctoral Dissertation*, University of Cincinnati, Cincinnati, Ohio.
- Gable, S.L. and Haidt, J. (2005). What (and why) is positive psychology?. *Review of General Psychology*, 9(2), 103-110.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. and Tatham, R.L. (2013). *Multivariate Data Analiz Pearson Education Limited*.
- James, M.L. (2005). Antecedents and consequences of cynicism in organizations an examination of the potential positive and negative effects on school systems. *Unpublished Doctoral Dissertation*, The Florida State University, Florida.
- Jensen, S.M. and Luthans, F. (2006). Relationship between entrepreneurs psychological capital and their authentic leadership. *Journal of Managerial Issues*, 18(2), 254-273.
- Lifeng Z. (2007). Effects of psychological capital on employees job performance organizational commitment and organizational citizenship behavior. *Acta Psychological Sinica*, 18(2), 328-334.
- Luthans, F. (2002). Positive organizational behavior developing and managing psychological strengths. *Academy of Management Executive*, 16, 57-72.
- Luthans, F. and Jensen, S.M. (2002). Hopea new positive strength for human resource development. *Human Resource Development Review*, 1(1), 304-322.

- Luthans, F. and Youssef, C.M. (2004). Human social and now positive psychological capital management investing in people for competitive advantage. *Organizational Dynamics*, 32.
- Luthans, F., Youssef, C.M. and Avolio B.J. (2007). *Psychological capital*. New York: Oxford University Press.
- Luthans, F., Norman, S.M., Avolio, B.J. and Avey, J.B. (2008). The mediating role of performance relationship. *Journal of Organizational Behavior*, 28, 219-238.
- Nakip, M. (2013). *Research techniques in marketing*. Ankara: Seçkin Publishing.
- Norman, S.M., Avey, J., Nimnicht, J.L. and Pigeon, N. (2010). The interactive effects of psychological capital and organizational identity on employee organizational citizenship and deviance behaviors. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 17(4), 380-391.
- Organ, D.W., Podsakoff, P.M. and MacKenzie, S.B. (2006). *Organizational citizenship behavior its nature antecedents and consequences*. USA: Sage Publications, Inc.
- Pelit, N. ve Pelit, E. (2014). *Örgütlerde kanser yapıcı iki baş faktör mobbing ve örgütsel sinizm*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Peng, Z.L. and Zhao, H. (2012). Does organization citizenship behavior really benefit the organization? Study on the compulsory, citizenship behavior in china. *Nankai Business Review International*, 3(8), 75-92.
- Qadeer, F. and Jaffery, H. (2014). Mediation of psychological capital between organizational climate and organizational citizenship behavior. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 8(2), 453-470.
- Reichers, A.E., Wanous, J.P. and Austin, J.T. (1997). Understanding and managing cynicism about organizational change. *Academy of Management Executive*, 11(1), 48-59.
- Rousseau, D.M. (1989). Psychological and implicit contracts in organizations. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2(1), 121-139.
- Schneider, S.L. (2001). Insearch of realistic optimis mortalamaing knowledge and warm fuzziness. *American Psychologist*, 56(3), 250-263.

- Seligman, M., Abramson, L.Y., Semmel, A. and Von Baeyer, C. (1979). Depressive attributional style. *Journal of Abnormal Psychology*, 8(8), 242-247.
- Seligman, M., Steen, T.A., Park, N. and Peterson, C. (2005). Positive psychology progress. *American Psychologist*. 6(4), 410-421.
- Seren, A.K. ve Baydın, N. (2013). Validity and reliability study of compulsory citizenship behavior scale in Turkish: A study on nurses. *Journal of Health and Nursing Management*, 4(1), 43-49.
- Spector, P.E. and Fox, S. (2002). An emotion centered model of voluntary work behavior some parallels between counter productive work behavior and organizational citizenship behavior. *Human Resource Management Review*, 12(2), 269–292.
- Spector, P.E. and Fox, S. (2010). Counter productive work behavior and organizational citizenship behavior are the opposite forms of active behavior?. *Applied Psychology an International Review*, 5(9), 21-39.
- Stajkovic, A.D. and Fred, L. (1998). Social cognitive theory and self-efficacy going beyond traditional motivational and behavioral approach organizational dynamics. *Spring*, 1(7), 66.
- Şen, C. ve Mert, İ.S. (2019). The effect of psychological capital on job satisfaction, organizational commitment and cynicism. *Anemon Mus Alparslan University Journal of Social Sciences*, 7(4), 9-21.
- Tabachnick, L. and Fidell T. (2013). *Fidell using multivariate statistics*. Boston: Pearson Book.
- Todd, S.Y. and Kent, A. (2006). Direct and indirect effects of task characteristics on organizational citizenship behavior. *North American Journal of Psychology*, 8(2), 253-268.
- Vigoda-Gadot, E. (2006). Compulsory citizenship behavior theorizing some dark sides of the good soldier syndrome in organizations. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 3(6), 77-93.
- Vigoda-Gadot, E. (2007). Redrawing the boundaries of OCB? An empirical examination of compulsory extra role behavior in the workplace. *Journal of Business and Psychology*, 21, 377–405.
- Wageeh, N. (2015). Meta analiz of the impact psychological capital on quality of work life and organizational citizenship behavior a study on sadatcity university. *International Journal of Business Administration*, 6(2), 42-59.

- Wanous, J.P., Reichers, A.E. and Austin, J.T. (2000). Cynicism about organizational change measurement antecedent and correlates. *Group and Organizational Management*, 25(2), 132-153.
- Wilkerson, J.M., Evans, W.R. and Davis, W.D. (2008). A test of coworkers influence on organizational cynicism badmouthing and organizational citizenship behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 3(8), 2273-2292.
- Yakın, B. ve Sökmen, A. (2018). A research on the mediating role of compulsive citizenship behavior in the effect of social loafing on organizational cynicism in social network groups. *Journal of Ankara Hacı Bayram Veli University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 20(2), 399-416.
- Yıldız, B. ve Yıldız, H. (2015). *From organizational citizenship to compulsory citizenship* Germany: OmniScriptum GmbH.
- Zhang, Y., Liao, J. and Zhao, J. (2011). Research on the organizational citizenship behavior continuum and its consequences. *Frontiers of Business Research in China*, 5(3), 364-379.
- Zhao, H., Peng, Z., Han, Y., Sheard, G. and Hudson, A. (2013). Psychological mechanism linking abusive supervision and compulsory citizenship behavior a moderated mediation study. *The Journal of Psychology*, 147(2), 177-195.
- Zhao, H., Peng, Z. and Chen, H.K. (2014). Compulsory citizenship behavior and organizational citizenship behavior the role of organizational identification and perceived interactional justice. *The Journal of Psychology*, 148(2), 177-196.

Research and Publication Ethics:

In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by authors.

The Effect of Covid-19 Pandemic on Intrapreneurship as an Environmental Factor

Doç. Dr. Ali KILIÇ (<https://orcid.org/0000-0003-2777-0876>), Konya Gıda ve Tarım University, Turkey;
e-mail: alikilic33@yahoo.com

Doç. Dr. Hakan EREN (<https://orcid.org/0000-0002-5222-2938>), OSTİM Teknik University, Turkey;
e-mail: hknereen@yahoo.com

Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin Ali SARIKAYA (<https://orcid.org/0000-0001-5072-5067>), Konya Gıda ve Tarım University, Turkey; e-mail: huseyin.sarikaya@gidatarim.edu.tr

Abstract

Researches on the effects of the Covid-19 pandemic continue to increase all over the world. International organizations also support these researches and prioritize studies in this field. The main purpose here is to proactively construct the measures for the new world order by precisely determining the effects of the pandemic. Meeting the sustainable development and ever-increasing human needs in the world depends on maintaining the high level of innovation and internal entrepreneurship (intrapreneurship) activities in all kinds of institutions and organizations. Factors affecting intrapreneurship are generally linked to the internal dynamics (factors) of the organization, and studies have focused on this area. However, studies on the effects of environmental factors also show that intrapreneurship is also predicted by these factors. In this study, the effect of the health illness (Covid-19) factor, which is considered as a crisis factor among environmental factors, on the intrapreneurship attitude and behavior of employees was tried to be determined with an empirical study with 202 participants. The findings obtained show that the Covid-19 pandemic significantly affects intrapreneurship, and this effect differs according to some control variables.

Keywords: Intrapreneurship, Entrepreneurship, Covid-19 Pandemic, Environmental Factor Impact.

JEL Codes: M13

1. Introduction

The changing economic order, changing customer needs, new problem areas emerging and ever-increasing competitive pressure force companies to make innovations aggressively, to design new products, new processes and new solutions. These situations force the organizations to make intrapreneurship especially today. Efforts to understand what motivates organizations and even individuals for entrepreneurship and internal entrepreneurship activities, or what forces them to behave in this way, are carried out in the past and today. The reason why studies on entrepreneurship and internal entrepreneurship behavior, which have a long historical period, continue unabated is seen as the great impact it has on organizations and individuals. In terms of sustainability, an organization that will realize corporate / individual goals must exhibit intrapreneurial practices, follow environmental factors that will affect it and formulate appropriate responses to these effects. These environmental factors are sometimes perceived as threats and sometimes as opportunities, and no matter how they are perceived, they can affect positively or negatively intrapreneurship (Zahra, 1991: 261).

In times of crisis, there are cases when companies and other institutions tend to develop new business lines or to develop intrapreneurship activities in order to adapt to the new situation. In particular, examples of intrapreneurship to meet new product, service and process needs required by the emerging crisis were followed during the Covid-19 pandemic period (New distribution methods, product packaging, transportation and training arrangements, e-commerce developments, etc.). Many wars and other crises in the near past have encouraged new initiatives at all levels. In addition, these crises have led to strengthening technological innovation and social networks, creating human rights or environmental movements, and even the establishment of many international organizations such as the United Nations, the World Food Organization and the World Health Organization (Gemcortorium, 2020). The new situation that emerged during the Covid-19 pandemic provides new positive conditions for innovative and entrepreneurial organizations, and players at the global level even take on the role of social entrepreneurship. Even multinational companies started initiatives to solve the crisis during this period. The resulting examples have shown that the manufacturing and service industry can quickly find a social purpose when it comes to

the needs that arise in the current period. Companies such as Firmenich, Dow, Shiseido and l'Oréal have converted some of their production lines into hand sanitizer production lines. Many fashion brands have redesigned their production chains to make hospital gowns, masks, and protective equipment for healthcare professionals and patients. Automotive and other manufacturing companies produce urgently needed ventilators and respirators (Gemcorsortium, 2020).

Human history has witnessed various crises as a result of many diseases, wars and natural disasters. There have been bitter experiences about the fatal effects of diseases, which have increased especially due to the need of people to be close to each other and whose contagiousness continues for years, on the entire world, especially in Europe and Africa. Although medical science has developed in terms of viruses and other similar living organisms, the emergence of living creatures (micro organisms) that cause these infectious diseases with new and riskier forms will make these risks possible in the future. This situation teaches us that the world should be ready for contagious disease disasters that will cause great devastation as it was in the past (Harari, 2016).

Covid-19, which emerged in China in the last months of 2019 and spread rapidly to the world, shook the world deeply in every aspect, including the period we are still in. This epidemic, which has negative effects in all areas of life, especially human health, has also intensely affected the production, logistic and service sector. In order to cope with the emerging and generally perceived negative situation, many research and forecasting studies are carried out worldwide, and the effects of new situations (restrictions, changing ways of doing business, etc.) that arise during Covid-19 are tested in every field. Although the production and service sectors need to develop new positions against this situation, there are also losses caused by restrictions and various effects on employees. Studies to determine the effects of the factors to be evaluated within the scope of this environmental impact on the activities of organizations in many areas have been carried out for years. However, no adequate study has been found to measure the impact on in-house entrepreneurship (intrapreneurship) activities, which have a great impact on the sustainability of organizations. For this reason, the study aimed to reveal the effects (if any) of the new environmental conditions that emerged during the Covid-19 pandemic on intrapreneurship.

In the second part of the study, intrapreneurship is defined, and pioneering studies on the impact of environmental factors on intrapreneurship are examined. In the third part, the effects of the Covid-19

pandemic process on many areas, especially on the production and service sector, are briefly explained. In the last section, the results are explained with reference to the research and findings and discussed by comparing them with the literature.

2. Intrapreneurship and The Effects of Environmental Factors

Intrapreneurship (internal entrepreneurship) can be seen as a system that enables the use of creative processes, allows planning, designing and implementing desired innovation activities, and reveals change through risk and proactive behavior (Echols and Neck, 1998).

As a result of the findings that intrapreneurship increases organizational efficiency, it is seen that this kind of behaviors are supported. Because for organizations, being able to gain competitive advantage is to be organizations that can follow change and even be ahead of change, making innovations and being an internal entrepreneur (Naktiyok, 2004). The intrapreneur is considered as the entrepreneurial behavior of individuals or teams in active organizations, willingly and in order to improve the organization, and this concept is considered as a very important dynamic element in organizational and general economic development (Ağca and Yörük, 2006). For intrapreneurship, which is considered as an important factor in organizational and economic development (Klanecek and Antoncic, 2007: 36; Parker, 2009: 20), it is important that organizations in both the private and public sectors incorporate entrepreneurial individuals and develop practices that increase their behaviors in this field (Koçel, 1998: 17).

Researchers and practitioners (firms) are increasingly interested in entrepreneurship and intrapreneurship concepts due to the fact that firms are more dynamic and their positive impact on their performance (Antoncic and Hisrich, 2004). Intrapreneurship is seen as an internal process that provides continuous growth and competitive advantage by leading to various innovations such as the creation of new products, services, processes and markets for an existing firm (Antoncic and Hisrich, 2001; Yiu and Lau, 2008). Thus,

intrapreneurship becomes a key factor in the economic transformation and development required to foster innovation and sustainability (Kontoghiorghes, et al., 2005). Therefore, it is accepted as an effective tool in the business world for firms to stimulate and restructure their resources and transform into knowledge-based or innovation-oriented firms ready to compete in the global economy (Antoncic and Hisrich, 2004; Yiu and Lau, 2008). Antoncic and Hisrich (2001) divided intrapreneurship into four features as a result of their research. The first is the new business venture; It means the creation of new jobs within the existing company related to the firm's existing products and markets. The second is innovation; includes the creation of new products, services and technologies. The third is self-renewal; strategy reform means restructuring and organizational change. Finally, proactivity; reflects the top management orientation to take risks and compete actively and proactively with industry competitors.

All type of entrepreneur that can adapt to rapidly changing environmental conditions and find creative and new solutions has become important for small and medium-sized enterprises (SMEs) as well as large enterprises (İçerli et al., 2011: 179; Müftüoğlu, 2007: 6). Intrapreneurship is the process of taking risks voluntarily in any process of the enterprise, as well as following the opportunities, apart from controlling the available resources. Internal entrepreneurship often focuses on activities outside of the main activities of the organization in order to provide more value and to strengthen the competitive position in the market (Nielsen et al., 1985: 184). Intrapreneurs are people who bring creative and new solutions to the problems faced by companies (Kolchin and Hyclak, 1987: 14-15). They provide all types of innovation using various factors. In the literature, intrapreneurship is generally classified into seven dimensions. These dimensions are; new business venturing, innovativeness, self-renewal, proactiveness, competitive aggressiveness, risk taking and autonomy (İbrahimoglu and Ugurlu, 2013).

Entrepreneurship with these positive effects can also be seen as a process in which individuals within the organization follow opportunities regardless of the resources they control (Stevenson and Jarillo, 1990). In other words, it can be expressed as leaving the habit in order to do new things and follow opportunities regardless of the resource situation (Vesper, 1990) and attitudes or behaviors that emerge different from the usual ways of doing business (Antoncic and Hisrich, 2003, 2004; Antoncic, 2007). Similarly, intrapreneurship provides enterprises with the opportunity to constantly renew and transform themselves in

order to capture opportunities and innovations with environmental adaptability and flexibility. This renewal and transformation covers all the activities of the business and interacts directly with the capabilities of the business. For this reason, intrapreneurship is expressed as the re-design of the activities of the enterprise to create new opportunities (Thornbery, 2001). Hence, internal entrepreneurship depends on the development and transformation of the enterprise; (a) necessary change and innovation activities, (b) management and practices, (c) more creative business models and innovative business areas (Kuratko et al., 1990).

In the literature, intrapreneurship studies generally focused on the effects of factors within the organization. Researchers working on this subject have assumed that internal entrepreneurial behaviors are mostly affected by individual and organizational factors (Şeşen, 2010). For this reason, the effect of environmental factors on intrapreneurial behavior has not been examined in many studies, and the effect of environmental positive or negative situations on intrapreneurial behavior has not been measured sufficiently. Similarly, Naktiyok and Timuroğlu (2009) stated in their studies that entrepreneurship activities and attitudes are behaviors that emerge in line with the intentions and desires of individuals, and with this approach, they ignored the effect of environmental factors.

When the unique characteristics of the internal entrepreneurial individuals in an organization are examined, it is seen that innovation, risk taking and focusing on opportunities come to the fore (Korkmazıyürek et al., 2008: 74). Among these, attitudes of taking risks and focusing on opportunities are attitudes that may undergo positive or negative changes especially due to environmental factors (economy, a new approach and environment in the business world, etc.). On the other hand, innovativeness is defined as the transfer of a new idea to business activities and its implementation, resulting in an increase in organizational effectiveness (Arslan, 2001: 42). With this characteristic, it seems normal that the innovative attitude is also affected by environmental risks, threats and opportunities. Opportunities and threats emerge with a rapid change in the environment in which organizations live (Herron, 1992: 3). Although the threats created by opportunities bring certain risks, it is expected at this point to focus on opportunities, that is, intrapreneurship behavior in order to retain a sustainable competitive advantage (Porter, 1980). The ability of intrapreneurs to focus on opportunities enables them to differentiate their organizations by discovering the opportunities in the environment, thus gaining competitive advantage (Wiklund and Shepherd, 2005: 72), and increasing

the effectiveness of organizations and gaining superiority over their competitors (Aloulou and Fayolle, 2005: 35).

Since intrapreneurship is a set of strategies and practices that involve promoting, developing and managing intrapreneurial behavior in the organization in order to create the conditions that make it possible for a company to develop new ideas and business projects or to renew basic ideas, factors influencing by organizations need to be explored and supported (Eugenia Bieto, 2008). Zahra (1991: 261) argues that besides internal organizational factors, business strategy and external environmental factors such as dynamism, heterogeneity and competitiveness of the industry also play a determining role in entrepreneurial success. Antoncic and Hisrich (2004) state that both internal organizational factors and environmental conditions are important for intrapreneurship. Similarly, in the study of Gürel (2011: 103), it has been observed that internal / external factors have an effect on intrapreneurship and intrapreneurship has a positive effect on business performance.

The needs and desires of the consumers affect the entrepreneur's orientation towards innovation and thus their risk-taking behavior. Similarly, economic and political systems have a significant impact on intrapreneurship. In cases where the economy is more balanced, entrepreneurial activities can be more assertive in innovation and creativity. Entrepreneurs can make accurate strategic plans. Economic crises often appear to be a threat to entrepreneurship/intrapreneurship. However, these threats can sometimes be turned into opportunities thanks to the abilities of entrepreneurs (Durak, 2011: 199). These opinions put forward by Durak, again, do not reveal a clear result in which way entrepreneurship and intrapreneurship are affected by environmental conditions and they point out that the influence can be in both directions.

In an environment dominated by fierce competition and characterized by uncertain and complex market conditions, the way to achieve sustainable competitive advantage is through innovation. Because only innovative organizations can adapt to market change. The engine for an organization to innovate is intrapreneurship. New products, new processes, systems and technologies emerging as a result of intrapreneurial activities can give the organization a sustainable competitive advantage (Zahra and Covin, 1995). At the basis of intrapreneurship is the idea of recognizing opportunities in the environment and

bringing together resources and opportunities creatively in an organization in order to create value (Naktiyok and Kök, 2006: 87). When considered in this context, it is seen that organizations with the ability to turn crises into opportunities can turn the situation into an advantage with new products, processes and practices thanks to intrapreneurship. In order to achieve this and to get over your problems, intrapreneurship activities must be continued in crisis and adverse environmental conditions.

Organizations today can be viewed as open systems that receive inputs from their environment and transform those inputs into outputs to achieve their goals (Mullins, 1990: 71). For this reason, the continuity of organizations depends on their ability to adapt to their environment. Because, the uncertain environment created as a result of increasing complexity and change in the environment requires organizations to be sensitive to their environment and greater adaptation capacity (Naktiyok and Kök, 2006). Intrapreneurship also starts with an opportunity seen in the environment. Thinking that they can affect the environment as well as being affected by the environment, entrepreneurs do their intrapreneurial activities in order to respond to environmental turbulence and uncertainty and establish a strong strategic position (Thompson, 1999: 284). For this reason, organizations' entrepreneurial orientation can support or hinder the change, uncertainty and dynamism characteristics of the environment. Perceived environmental negativity or danger other than environmental dynamism, in other words, negative developments in the external environment are also extremely important for intrapreneurship (Antoncic and Hisrich, 2001). Miller and Friesen (1983: 225) investigating how changes in environmental conditions affect entre/intrapreneurial behavior found that changes in innovative behavior and competitive proactivity are significantly associated with changes in environmental negativity. In a study conducted by Zahra and Covin (2001) on 102 manufacturing organizations, it was determined that environmental negativity is in a strong relationship with special indicators of intrapreneurship (product development etc.). One of the studies showing showing this negative relationship is the study by Lekmat and Chelliah (2011). In the said study, it was stated that individual and corporate intrapreneurship were significantly interrupted during crisis periods.

In the study conducted by Naktiyok and Kök (2006) in private enterprises in Denizli, it was determined that the effect of environmental negativity / threat factor on intrapreneurship is higher than the environmental dynamism factor. Although there is no exact consensus on the direction of the impact, there is evidence that

the external environment is the determinant of intrapreneurship in a positive or negative way (Covin and Slevin, 1991: 11; Dess et al., 1997; Morris et al., 2008). Environmental conditions are seen as a multidimensional concept that provides initial conditions that facilitate or restrict a firm's all entrepreneurial behavior (Kollmann and Stockmann, 2008: 14; Zahra, 1993: 10). Based on the work of Miller and Friesen (1983: 226), environment variables such as dynamism (differentiation from the continuous), extreme competition and heterogeneity are widely used in the literature and have been found to affect internal entrepreneurship. Dynamism refers to the perceived instability and ongoing changes in the market. Organizations usually respond to challenging conditions found in dynamic environments by adopting an entrepreneurial stance (Antoncic and Hisrich, 2004). Extreme competition, on the other hand, represents the threat level of the intensity of competition and the up and down movements of the company's main industry. When competitors' products change rapidly or customer needs fluctuate, firms are more likely to become internal entrepreneurs (Kollmann and Stockmann, 2008: 16; Zahra and Garvis, 2000). Heterogeneity encompasses variations between a firm's markets that require diversity in production and marketing orientations. Firms operating in many different markets are likely to learn from their extensive experience with competitors and customers (Entrialgo et al., 2001: 227; Morris et al., 2008). Supporting these studies, Lekmat and Chelliah (2011) found that the external environment is an important determinant for intrapreneurship as a result of their study.

The external environment, which is shown as one of the main determinants of entrepreneurship, affects intrapreneurship in many ways also (Miller, 1983: 227; Khandwalla, 1987: 45; Covin and Slevin, 1991). Researchers who construct probability models to explain and predict entre/intrapreneurship and its consequences have included a number of variables that exist in the external environment (Zahra, 1991, 1993; Antoncic and Hisrich, 2001, 2004). While some environmental features such as dynamism, technological opportunities, growth of the market and industry, demand for new products are seen as favorable for entrepreneurship, other features such as negative changes and crises, excessive competition are seen as negative. Environmental positive features are specified in four dimensions. These are dynamism, technological opportunities, industry growth, and demand for new products (Zahra, 1993). It has been determined in many studies that these environmental features may be suitable for intrapreneurship. Environmental characteristics (dynamism, technological opportunities, industry growth, demand for new

products) were found to be highly and positively associated with internal entrepreneurship in the study conducted by Antoncic (2007), whose sample was companies in Slovenia and the USA.

3. COVID-19 Pandemic Impacts and Predictions for The Future

Covid-19 (Corona) virus first appeared in Wuhan in December 2019, spread to different parts of China and quickly became a global epidemic in March 2020. It has been clearly seen in the process that a biological agent has the potential to affect the whole world. In addition to the problems caused by the pandemic and the crisis environment, many evaluations and predictions are made on the possible economic, political and security consequences of this pandemic in the upcoming period. It is thought that the upcoming process will cause a huge transformation in the world after the industrial revolution and the internet revolution and bring along disruptive innovations but maybe some significant problems.

According to Harari (2020), who stated that we will encounter a different world after the pandemic, not only health systems but also economy, politics and cultures will be shaped. According to Ulutaş (2020:14), the economic dimensions of the pandemic that we have not yet predicted will cause human mobility, political turmoil and transformations on a global scale. For this reason, those who will manage the transformation in the global system after the epidemic should be actors with the vision and capacity to take responsibility in economic restructuring. Similarly, Hanioglu (2020: 26) states that the degree and extent of the effects of the Covid-19 pandemic will be determined according to its duration and destruction. At this point, he emphasizes that it would be meaningful to expect results such as global economic stagnation, strengthening of authoritarianism, widespread use of remote working and artificial intelligence, narrowing of private life and increasing the shares allocated to health and emergency planning in the short term.

According to the pessimistic scenario, the pandemic situation may cause serious damage to trade and economic relations and the movement of people and goods between countries, and normalization will take time. All economies will experience a serious recession in the upcoming period, which harms global production. As a matter of fact, export quantities and investment rates have begun to fall in the world and all strategic planning has suddenly lost ground. Manufacturers in every sector are somehow affected by this

crisis and pose a risk of failure to survive for many. During this period, some producers completely stopped their production, while there was a great decrease in demand in some sectors, a great increase in demand was observed in others. According to Fernandes (2020), it is assumed that in the crisis period, service-oriented sectors will be more affected than agriculture or industry.

Studies have been carried out on technologies such as the internet, artificial intelligence and robotics for a long time in order to reduce labor costs and save labor. Robotic technologies and artificial intelligence in particular have begun to replace humans (less human / more intense technology). During this period, it was possible to experiment on these technologies. In addition, the Covid-19 virus not only affected people, but also made the just-in-time system and globally distributed production questionable. Isolationist policies that countries have started to implement may lead to innovations and rapid channels in the logistics sector. According to Hanioglu (2020:26-27), states, companies and societies try to strengthen their capacity to cope with prolonged periods of economic self-isolation. Companies will now be able to rethink and downsize the multi-stage, multi-country supply chains that dominate production. With localized production facilities, less foreign-dependent production models will be built. The aim will be to create a reliable domestic market that is less dependent on the outside. The localization of technologies in critical areas such as medicine, agriculture and defense will accelerate.

Thanks to digital technologies, it is predicted that distance education and on-line shopping systems will become more widespread. During the epidemic period, businesses that do not have an online service option have been facing financial difficulties and gaining this ability is more expensive than usual. Businesses that want to stay competitive after Covid-19 will find ways to have online services, including logistics and distribution systems, even if they have physical locations (Marr, 2020).

There is widespread use of new technologies in conjunction with medical / healthcare treatment to effectively fight the disease and reduce the risk of its spread. Numerous innovative technologies have been used in different countries to identify affected people, control their mobility, reduce the risk of transmission, and develop proactive recovery strategies and actions. Artificial intelligence (AI), big data, 5G, drones, autonomous vehicles, robotics, etc. technologies have been used in conjunction with other new technologies

(Shaw, Kim, and Jinling, 2020). These systems and technologies have been used extensively in the field of education and health, especially in the production and service sectors.

Four strategic areas are emphasized by Sneader and Sternfels (2020) that businesses will focus on to enable them to exit this process. These are rapid recovery of revenues, restructuring processes, rethinking organizational structures and accelerating the adoption of digital solutions. Profitability will decrease, but supply stability will increase. In addition to the supply chain, the pandemic can open the door to great changes in our lives and a new industrial revolution.

The process experienced has shown us the importance of technological infrastructure. In addition to the work that can be done with technology, an opportunity has been created to experience remote out-of-office working methods. It is thought that the epidemic will accelerate the development of the infrastructure required for online work. It has been observed that meetings, trainings and interviews can be made by using technologies such as virtual reality, augmented reality and extended reality and applications such as Teams, Skype, and Zoom without the need for physical coexistence. By making use of these experiences, meetings to be held in different offices and / or between factories and offices will continue to be held in the same way after this crisis is over.

Digital workflows and automation have become a necessity beyond being a target that companies have stated in their vision. The world is going through a rapid and continuous digitalization process and is transitioning to a digital structure. With the increase in the resources provided after Covid-19, this paradigm change process is expected to accelerate. Prior to the crisis, the driving force behind Industry 4.0, which was to provide competitive advantage, cost reduction, increasing productivity, reducing labor costs, flexibility, sustainability and innovation were focused on (Robinson, 2020). Technologies such as artificial intelligence, data analytics, cloud computing, robotics, automation, internet of things, 3D printing, which have been used for a long time, are increasingly taking the place of humans. It is expected that “smart factories” that can produce by coordinating and optimizing themselves almost independently of people will rapidly and widely expand their field of activity. The process that started with the virus will lead to the prevalence of digital transformation in all businesses. According to McMahon (2020), the pandemic has revealed the reality of Industry 4.0. Considering the financial impact of the crisis on producers, it is seen

that it has caused a large decrease in expenditures and investments that are not currently required. Many Industry 4.0 solutions that are currently being considered or implemented fall into the category of non-core business activities. However, as the crisis is over, it will be accepted that progress in Industry 4.0 is much more necessary (Robinson, 2020).

New tools, methods, rules and systems will be developed to ensure optimum benefit from new technologies. A new change in consumer behavior is expected with new producer behavior. With the beginning of the industrial age, it is predicted that the working hours, shift, desk or working requirements depending on a specific location will decrease over time. New habits such as video meetings and the proliferation of remote work will redesign the workplace of the future, which is constantly changing and developing, and the way it works will be renewed. Thus, working hours will decrease and more effective and productive works will be done with less time. The consumer behavior changes that occur with the pandemic force companies and entrepreneurs to be flexible, adapt to change, and reflect on digital creative solutions that can meet new needs. Although the use of some technologies started before the pandemic, it has become widespread or new technologies have started to emerge during this process. In this process, most people and companies have been able to effectively use their communication infrastructure, computer and mobile communication technologies. Thanks to instant messaging and video conferencing applications, the fear of infection that entered our daily lives before the epidemic, and the "stay at home" practices, we frequently use applications where we share information such as voice, file, message and location. Similarly distance education, a method that has been used by some educational institutions for a long time and is mostly used as a complementary application, has come into life as a necessity in this period. The existing infrastructure is considered as an advantage for distance education. Since the ability to adapt to technology is very high compared to the past, it is ensured that this process is effectively evaluated by both teachers and students in a short time. Regardless of where you are, the opportunities provided by being able to reach every part of the world will be used by many institutions and people after the end of this process.

During and after the global Covid-19 pandemic, many changes are experienced in social life, whose socio-psychological and behavioral effects may be relatively longer. These changes occur either as a result of the decisions taken or the restrictions imposed, or the realization of the mistakes people have made in social life

so far and they learn many lessons. With the help of technology, new applications, new tools, methods, rules and systems will develop in order to obtain benefit from these changes. As a matter of fact, the pandemic forces humanity to innovate, work and change the way they live (Marr, 2020). Serious change has also been made possible in working conditions. Flexible working hours and home-working models, which have become easier thanks to new technologies, are becoming widespread.

As seen and evaluated, the effects of the pandemic we are experiencing will be significant in all areas. These effects will have impacts on the business world and the manpower, which is the main resource of the business world. These impacts will have impacts from the way the workforce in question does business to many in-house processes. One of these areas is predicted to be entrepreneurship behavior that will respond to these macro level changes. However, the direction of this effect and whether it varies according to some characteristics of the employees was evaluated problematically.

4. Research

4.1. Purpose of the Research

The main purpose of this study is to determine the effects of the Covid-19 pandemic and the changes in environmental factors (with threat and opportunity approaches) in which all organizations are involved, on organizational or individual intrapreneurial behavior. Most of the studies based on the importance of intrapreneurial behavior for all organizations have focused on the effects of internal factors. There is not enough study and no established consensus on the impact of environmental factors on intrapreneurial behavior for organizations. In addition, situations with global effects such as Covid-19 are not the type that can be created artificially and studies can be made on the results. For this reason, many studies are conducted to measure the possible effects of this new situation, which has emerged and has widespread effects as mentioned in the 3rd part.

The importance of intrapreneurship is mentioned in the literature section. Based on this importance, studies are carried out to determine the factors that will increase the intrapreneurship behavior and performance in all organizations, especially for profit-making companies. It is not possible to say that studies on the effects of environmental factors have reached a full consensus. Global crises such as Covid-19 have a potential to

have a negative or positive impact on internal entrepreneurship due to reasons such as health concerns, restrictions, impossible teamwork, etc., as well as changes in customer expectations, new products, methods, processes and service requirements. The level of affecting the intrapreneurship attitudes and behaviors of these positive and negative effects according to some demographic characteristics of the employees may also differ. The following questions were sought in the study in line with both the general purpose and the secondary aims;

RQ1: What are the intrapreneurship levels of the workforce in the sample before Covid-19?

RQ2: What are the intrapreneurship levels of the workforce in the sample during the Covid-19 process?

RQ3: Is there a significant difference between workforce's intrapreneurship levels before and during the Covid-19 pandemic?

RQ4: Do intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ according to the ages of the workforce in the sample?

RQ5: Do intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ according to the gender of the workforce in the sample?

RQ6: Do intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ according to the education levels of the workforce in the sample?

RQ7: Do intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ according to the internal positions of the workforce in the sample?

RQ8: Do the intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ according to the institution where the workforces in the sample work?

4.2. Scope and Method of the Research

The sample of this study consists of workforce (managers and other employees) working in different organizations at the level of associate, undergraduate and graduate education. The purpose of this selection is the acceptance that they can better perceive the environmental changes caused by the Covid-19 pandemic and the impact of these changes on intrapreneurship. In addition, it was assumed that this sample participating in the research could represent the intrapreneurship level and change level of the organizations they work with. The measurement developed with this acceptance has been sent to a total of 973 people

from the public and private sectors. Although there is no sector discrimination, 202 respondents were answered by different sectors, especially education, defense, food and agriculture sector, higher education, textile sector, service sector and health sectors. The sample size is acceptably adequate for statistical significance testing with 10% error rate (Yazıcıoğlu and Erdoğan, 2004). Non-parametric statistics are often used when there is no in-depth numerical information about the application and depends only on the subjective judgements of the data providers. Because they rely on fewer and weaker assumptions, non-parametric methods are also used as powerful statistics, even if data on a quantitative scale are available. In this study, this issue was taken into consideration, and a test was conducted on 202 participants. This figure more than meets the sample size requirement for the study. The working framework does not target a clearly defined universe, it generally targets a population working in any business area. The scope of the research is limited to the effects of the Covid-19 pandemic period experienced by the participants on intrapreneurship as an external factor.

It has been evaluated that some of the Covid-19 pandemic and its consequences may positively affect internal entrepreneurship, while others may negatively affect it. In order to find answers to the research questions posed as a result of this evaluation, a measurement development study has been carried out. In the literature, there are many measurements developed for studies on intrapreneurship performance and descriptors of internal entrepreneurship (Sayeed and Gazdar, 2003; De Jong and Wennekers, 2008; Wakkee, Elfring and Monaghan, 2010; Şeşen, 2010; Durmaz, 2011; Rigtering and Weitzel 2013; Gawke, et.al., 2017: 91; Sezgin, 2020). In this study, 2 of the above-mentioned studies are taken as the basis for suitability for the purpose. Studies by Şeşen (2010) and Sezgin (2020) are used in terms of both inclusiveness and the suitability of the questions to a single-factor study, and a 20-question measurement has been selected with the contribution of 2 field experts. Since the general purpose of the study is not focused on sub-factors of intrapreneurship attitude and behavior, the intrapreneurship measurement (scale) has been designed as a single factor. Briefly, the general scope is to determine whether the environmental factors created by the Covid-19 pandemic affect the intrapreneurship attitudes and behaviors of the organization's employees, and if so, in what way.

The scale created has been sent via e-mail and social media (Whatsapp groups, LinkedIn, Instagram etc.) to people working in managerial and employee positions in the public and private sectors determined by the convenience sampling method. The adequacy of the questionnaire has also been asked in order to get their opinions and test the scale, since some of the respondents in question are subject experts and do academic studies. 41 of the 47 people who answered this question has given positive opinions, and 6 states that the questions in the scale are similar. Similar questions are not excluded from the scale because they have asked similar behavior under different conditions.

4.3. Analysis of Data

SPSS 25 (Statistical Package for Social Sciences) statistical analysis program has been used to analyze the data obtained in the study. First of all, reliability and validity dimensions have been investigated in order to draw meaningful results from the questions used in the Intrapreneurship Scale. The cronbach alpha coefficient for the 20-item scale in this study is 0.947, and the total variance explained for the scale is 66.367%. Considering these coefficients, it can be accepted that the scale is reliable.

Normality tests have been conducted to find answers to the research questions and the tests to be applied have been determined according to the results obtained. Kurtosis and skewness values and Kolmogorov-Smirnov test results have been examined to determine whether it shows normal distribution. Findings obtained from different tests applied to research questions are given in the next section.

5. Results

In this section, the findings obtained as a result of the analysis of the data obtained within the scope of the research are included.

5.1. Demographic Findings:

Table 1: Distribution of the participants according to their demographic characteristics

Gender	N	Percentage
Female	69	34.2
Male	133	65.8
Age	N	Percentage
18-24	11	5.4
25-34	32	15.8
35-44	44	21.8
45-54	104	51.5
55-65	8	4
65 and over	3	1.5
Education Status	N	Percentage
Associate degree	4	2
Undergraduate	90	44.6
Postgraduate	108	53.5
Position at Work	N	Percentage
Manager	101	50
Employee	101	50
Institution	N	Percentage
Public	116	57.4
Private	86	42.6
Total	202	100

The demographic findings given in Table-1 show that 65.8% of the 202 participants participating in the study are men and 34.2% are women. When the age distributions are examined, it is seen that the sample is mostly in the 35-54 age range. Most of the participants are from the middle age group. When the educational status of the participants is examined, it is understood that 98% of them have received undergraduate and postgraduate education. Managers and employees participated in equal numbers of studies. 57.4% of those working in the public sector and 42.6% of those working in the private sector.

5.2. Intrapreneurship Levels of Participants

The internal entrepreneurship levels of the individuals before and during the Covid-19 pandemic period are given in Table-2.

Table-2: The internal entrepreneurship levels of the participants before and during Covid-19

	N	Mean	Standard deviation	Minimum	Maximum
Before Covid-19	202	3.8329	.73516	1	5
During Covid-19	202	3.5163	.85452		

To test whether there is a significant difference between the intrapreneurship levels of the participants before and during the Covid-19 pandemic, it has been first tested whether the distribution is suitable for a normal distribution. For this purpose, Kolmogorov-Smirnov test was performed (Table-3).

According to the test, since the intrapreneurship levels are below 0.05 significance values both before ($D(202) = 0.079$, $p = 0.004$) and during ($D(202) = 0.067$, $p = 0.027$) the Covid-19 pandemic period, a normal distribution condition is not met. For this reason, Wilcoxon Signed Sum of Ranks Test, which is a nonparametric equivalent of dependent samples t-test, has been used to determine whether there is a difference between the two measurement results. The data have been sorted before testing.

Table 3: Intrapreneurship measurement Kolmogorov-Smirnov test

	Statistics	df	p
Before Covid-19	.079	202	.004
During Covid-19	.067	202	.027

The Wilcoxon signed sum of ranks test shows that there is a statistically significant difference between levels of intrapreneurship before and during the Covid-19 pandemic period. It is shown in Table-4 as the mean of the ranks before the pandemic = 79.45, the mean rank of the score during the pandemic = 49.50, $z = -7.688$, $p = 0.000$.

Table 4: Intrapreneurship measurement Wilcoxon Signed Ranks test

During Covid-19 Before Covid-19	N	Average Rank	Rank Sum	Z	p
Negative Rank	117	79.45	9,295.5	-7.688	0.000
Positive Rank	29	49.50	1,435.5		
Equal	56				
Total	202				

The Kruskal Wallis test, one of the non-parametric tests, and the non-parametric test of the Mann-Whitney U Test, have been used for the measurement of the differences that group size may cause in intrapreneurship behaviors depending on the age and educational status of the participants included in the study.

5.3. Internal Entrepreneurship Levels by Age Group of the Participants

The results of the Kruskal Wallis test applied to test whether there is a significant difference between the intrapreneurship levels of the participants before and during Covid-19 and age groups in terms of the answers given are shown in Table-5.

Table 5: Kruskal Wallis test analysis for the difference between the age group and intrapreneurship levels of the participants

Groups	N	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19
		Rank Averages		Kruskal Wallis H		sd		p	
18-24	11	120.77	140.36	17.355	15.557	5	5	.004	.008
25-34	32	68.27	74.77						
35-44	44	93.89	108.77						
45-54	104	112.53	104.37						
55-65	8	117.38	99.81						
65 and over	3	72.17	42.50						

Intrapreneurship levels differ significantly both before and during the Covid-19 pandemic period according to the ages of the participants ($H = 17.355$, $SD=5$, $p=0.004$; $H = 15.557$, $SD=5$, $p=0.008$). As seen in the table, there is a statistically significant difference between the answers given by age groups, since the level of significance is less than 0.05. When the averages are examined, an increase is observed in the levels of internal entrepreneurship, especially in the ages that can be considered young and up to the age of 44, while the negative effects of the Covid process are observed in the age groups 45 and over.

5.4. Intrapreneurship Levels of the Participants by Gender

The results of the Mann-Whitney U test applied to test whether there is a significant difference between the genders of the participants and their intrapreneurship levels are shown in Table-6.

Table-6: Mann-Whitney U test analysis for the difference between the gender of the participants and the level of intrapreneurship

	Gender	N	Average Rank	Rank Sum	U	P
Before Covid-19	Female	69	85.59	5,905.5	3,490.5	.005
	Male	133	109.76	14,597.5		
During Covid-19	Female	69	89.72	6.191	3,776	.039
	Male	133	107.61	14.312		

Since the p value is less than 0.05 as a result of the Mann-Whitney U test, there is a statistically significant difference between the answers given. Depending on the gender of the participants, intrapreneurship levels differ significantly both before and during the Covid-19 pandemic ($U = 3,490.5$, $p=0.005$; $U = 3,776$, $p=0.039$). Throughout the pandemic, intrapreneurship has had a positive effect on women and a negative effect on men.

5.5. Intrapreneurship Levels According to the Education Levels of the Participants

The results of the Kruskal Wallis test applied to test whether the intrapreneurship levels before and during Covid-19 differ significantly according to the education levels of the people in the sample are shown in Table-7.

Table-7: Kruskal Wallis test analysis for the difference between the education levels of the research participants and their intrapreneurship levels

Groups	N	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19	Before Covid-19	During Covid-19
		Rank Averages		Kruskal Wallis H		sd		p	
Associate degree	4	65	79.25	4.160	7.419	2	2	.125	.024
Undergraduate	90	94.95	90.06						
Postgraduate	108	108.31	111.86						

There is no difference in the intrapreneurship levels of the participants according to their education levels before the Covid-19 pandemic ($H = 4.160$, $sd=2$, $p=0.125$; $p>0.05$). However, during the pandemic, intrapreneurship levels differ significantly in terms of education levels ($H = 7.419$, $sd=2$, $p=0.024$, $p<0.05$).

5.6. Intrapreneurship Levels of the Participants According to Their Internal Positions

The results of the Mann-Whitney U test applied to test whether there is a significant difference between the in-house positions of the participants in the research and their intrapreneurship levels are shown in Table-8.

Table-8: Mann-Whitney U test analysis for the difference between the in-house positions of the research participants and their level of intrapreneurship

	Class	N	Average Rank	Rank Sum	U	p
Before Covid-19	Manager/Administrator	101	113.8	11,494	3,858	.003
	Personnel / Employee	101	89.2	9,009		
During Covid-19	Manager/Administrator	101	112.04	11,316	4,036	.01
	Personnel / Employee	101	90.96	9,187		

Since the p value is less than 0.05 as a result of the Mann-Whitney U test, there is a statistically significant difference between the answers given. The level of internal entrepreneurship varies according to the location in the institution (U = 3,858, p=0.003; U = 4,036, p=0.01). Internal entrepreneurship levels of managers are significantly higher than their employees.

5.7. Intrapreneurship Levels of the Participants According to the Institution They Work

The results of the Mann-Whitney U test applied to test whether there is a meaningful differentiation in the intrapreneurship levels of the participants according to the institutions they work with are shown in Table 9.

Table 9: Mann-Whitney U test analysis according to the difference between the institutions where the participants work and their intrapreneurship

	Institution	N	Average Rank	Rank Sum	U	p
Before Covid-19	Public	116	96.55	11,199.5	4,413.5	.162
	Private	86	108.18	9,303.5		
During Covid-19	Public	116	91.44	10,607	3,821	.004
	Private	86	115.07	9,896		

As a result of the Mann-Whitney U test, it is seen that there has been a significant difference during the pandemic (U= 3,821, p=0.004; p<.05), although there has been no statistically significant difference between the public and private sector employees in terms of intrapreneurship levels before the Covid-19 pandemic (U= 4,413.5, p=0.162; p>.05). When the difference is examined, it is noteworthy that the average of the answers given by private sector employees participating in the study to the questions at the intrapreneurship scale increased, while there was a decrease in the public sector.

6. Conclusion and Discussion

Covid-19 pandemic has been perceived as a "Crisis" in almost every field all over the world. In parallel with this perception, although its results differ from country to country, it has created negative effects, especially human health and economy. Various measures have been developed in order to cope with the pandemic crisis, but all measures have yielded limited results in reducing the negative effects of the pandemic.

Studies to determine the effects of the Covid-19 pandemic are carried out in all kinds of institutions, especially in the academic world and international institutions. The purpose of these studies is to use this as a decision input after the determination of the effects. In the study that will serve this approach, it is aimed to determine the effects of the pandemic on intrapreneurship (Klanecek and Antoncic, 2007:36; Parker, 2009:20), which is one of the main factors in the achievement of goals of all institutions and organizations, both public and private sector, in their economic development and in the development and maintenance of their mission. For this purpose, using the previous studies, the scale tool has been developed and shared with a heterogeneous group of approximately 973 people. The main purpose of this approach is to determine the effect of the new environmental characteristics created by the pandemic on the intrapreneurial attitude and behavior without limiting it to any specific field. Participants in the study consist of men and women who are at least associate degree graduates, who work as managers and employees in the public and private sectors. The scale has been answered by 202 people.

In the study to determine whether the new environmental impacts created by the main problematic Covid-19 pandemic create a positive or negative significant difference in the intrapreneurial attitudes and behaviors of people, it has been determined that a statistically significant negative differentiation occurred before Covid-19 and during Covid-19. Considering that there is no clear consensus on this issue in the literature, it is clear that although there are no differences in terms of demographic variables, this generally detected negative effect will make a significant contribution to the literature.

The positive or negative effects of environmental factors on internal entrepreneurship have been examined in many studies (Gürel, 2011: 115; Zahra, 1991; Antoncic and Hisrich, 2004; Dess et al., 1997; Morris et al., 2008). However, the findings obtained about the direction of these effects differ. For example, Durak (2011) argued that especially economic crises will create negative effects on entrepreneurial behavior with the perception of threat, but talented entrepreneurs can turn these environments into opportunities. Lenmat and Chelliah (2011) similarly have found that in times of crisis, intrapreneurship at all levels (individual, team and organizational integrity) will be disrupted. Intrapreneurship is essentially an active attitude towards the environment and its effects, and it can be regarded as the behavior of affecting the environment as well as being affected by the environment (Thompson, 1999: 286). With this approach, whatever its impact (threat or opportunity), a macro change in the environment can be expected to change the intrapreneurial attitude and behavior. With the acceptance of a reaction approach towards the environment, it is more plausible that this attitude and behavior change is increasingly in a positive way. In the study conducted by Naktiyok and Kök (2006), the findings that radical changes in the industry, regulatory barriers, decrease in market opportunities, uncertainties regarding products will be factors that accelerate intrapreneurship supports this study. Likewise, Miller and Friesen (1983: 228) stated as a result of their research that innovative behavior and proactive behavior in a competitive environment were positively affected by environmental factors. Covin and Slevin (1991), on the other hand, have found in their study that these environmental effects are related to the performance of organizations in environments with environmental crisis effects and entrepreneurship culture and levels. According to the authors, if an organization is already highly entrepreneurial, it performs better in adverse environmental conditions.

Both periodicals and news published on all sources have shown that the Covid-19 pandemic affects people from almost all walks of life. It has been evaluated that the possibility of this effect to include radical negativities about people's lives (death, severe illness, loss of a relative, etc.) negatively affect the employees of the organization in their work in this period. Instead of tendencies such as doing new things with intrapreneurship, acting proactively, gaining advantage in competition, behaviors such as saving the day, doing the job in the minimum vertical, focusing on health issues in isolation have come to the fore. Studies showing that non-pandemic economic crises and other dynamic environmental changes increase and positively affect intrapreneurship are reasonable results in this approach. However, it is noteworthy that a

negative effect was found in the Covid-19 pandemic period, when issues such as teamwork, close work, physical presence, organizational and team synergy were not possible due to limitations and personal health reasons. Thus, it can be said that if the crisis is a crisis in the form of a pandemic or epidemic, it will adversely affect the intrapreneurial attitude and behavior of the employees in the context of the environmental factors where discussions continue. The result obtained from this aspect seems compatible with some studies in the literature. In addition, the study concerns the individual level from three levels. On the organizational level, it should not be overlooked that intrapreneurship attitudes and behaviors may turn out to be different with the influence of organizational managers. The managers / administrators constitute 50% of the sample participating in this study (n = 101). The intrapreneurship attitude and behavior levels of this group are quite higher than employees. However, if the group in question is evaluated as an organization representative or a unit representative within the organization, similar to the general problem, the internal attitudes and behaviors of this group before and during the Covid-19 pandemic were adversely affected.

In addition, the differentiation before and during the Covid-19 pandemic has been examined according to the demographic characteristics of the people. The purpose is to determine whether the Covid-19 pandemic crisis affects employees differently according to some of their characteristics. Firstly, it has been examined whether there is a differentiation according to the ages of the employees. As a result of the analyzes made, results were obtained in accordance with the general acceptance. With the Covid-19 pandemic, a positive effect is seen on the intrapreneurship attitude and behavior levels in the younger and under middle age group and the levels are increasing. It is considered that this age group is effective in perceiving this situation as an opportunity due to its proximity to technology and the fact that the pandemic process brings the use of new technologies to the fore in business processes. In the middle age group, a decrease in intrapreneurship levels begins with the Covid-19 pandemic and this increase grows with the age group. It is considered that the Covid-19 epidemic, which is more likely to affect people's health with the age criterion, affects employees in a similar way. In addition, the fact that employees become more status quo with age and are more resistant to changes especially in situations of uncertainty, support this finding.

According to the results obtained regarding the effect in terms of gender, the pandemic process affected women positively and men negatively. It is not easy to comment, as no premise has been found to make sense of this. Since the level of positive and negative change is not high, there is no conclusion that this has an important meaning. As a result of the analyzes conducted to determine the exposure status of the employees participating in the study according to their educational status, it has been observed that the intrapreneurship attitudes and behaviors of the undergraduate level employees decreased compared to the pre-pandemic, and the graduate level employees increased their intrapreneurship attitude and behavior after the pandemic. The reason for this is that awareness levels and institutional commitment levels are likely to be higher against larger crises that may arise after the Covid-19 pandemic and the negativities that organizations may encounter.

Analyzes made according to the demographic variables working with the managers / administrators have given similar results, and it is not possible to make sense. The last demographic variable is employees' organizations. In this context, it has been observed that public employees are negatively affected by the Covid-19 pandemic in terms of intrapreneurship and their scores decreased. There is a reverse situation in the private sector and internal entrepreneurship scores have increased. The reason for this is the job guarantee in the public sector, trust in the continuity of the institution and insufficient ownership.

Many studies have been conducted on the Covid-19 pandemic, which cannot be created artificially, and its effects. In this period, where the slogan that nothing can be the same is repeated, even by heads of state, business and institution managers have to plan their future. This study, which will provide input to the measures to be taken on intrapreneurship, which has been determined by many researches to be vitally effective for organizations, has the potential to be expanded by adding other variables.

References

- Ağca, V. and Yörük, D. (2006). Bağımsız girişimcilik ve iç girişimcilik arasındaki farklar: Kavramsal bir çerçeve, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), pp. 156-173.
- Aloulou, W. and Fayolle, A. (2005). A conceptual approach of entrepreneurial orientation within small business context, *Journal of Enterprising Culture*, 13(1), pp. 21-45.
- Antonicic, B. (2007). Intrapreneurship: a comparative structural equation modeling study, *Industrial Management and Data Systems*, 107(3), pp. 309-325.
- Antonicic, B. and Hisrich, R.D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16(5), pp. 495-527.
- Antonicic, B. and Hisrich, R.D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), pp. 7-24.
- Antonicic, B. and Hisrich, R.D. (2004). Corporate entrepreneurship contingencies and organizational wealth creation, *Journal of Management Development*, 23(6), pp. 518-550.
- Arslan, M. (2001). Yönetim ve Organizasyonun Bazı Temel Kavramları, Salih GÜNEY (Ed.), *Yönetim ve Organizasyon*, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, pp. 25-44.
- Covin, J.G. and Slevin, D.P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), pp. 7-25.
- De Jong, J.D. and Wennekers, S. (2008). Intrapreneurship; Conceptualizing Entrepreneurial Employee Behavior. *Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs (SCALES)*, Zoetermeer: EIM, pp. 1-47.
- Dess, G.G., Lumpkin, G.T. and Covin, J.G. (1997). Entrepreneurial strategy making and firm performance: Tests of contingency and configurational models. *Strategic Management Journal*, 18(9), pp. 667-695.
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği etkileyen çevresel faktörlerle ilgili girişimcilerin tutumları: bir alan araştırması, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(2), 199.
- Durmaz, I. (2011). *Psikolojik Güçlendirme Algısının İç Girişimcilik Üzerine Etkisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Echols, A.E. and Neck, C.P. (1998). The impact of behaviors and structure on corporate entrepreneurial success, *Journal of Managerial Psychology*, 13(1/2), pp. 38-46.
- Entrialgo, M., Fernandez, E. and Vazquez, C.J. (2001). The effect of the organizational context on SMEs' entrepreneurship: Some Spanish evidence. *Small Business Economics*, 16(3), pp. 223-236.
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (Covid-19) on the World economy. *SSRN*. Citation date and address: March 25, 2020, <https://ssrn.com/abstract=3557504>.
- Gawke, J.C., Gorgievski, M.J. and Bakker, A.B. (2017). Employee intrapreneurship and work engagement: a latent change score approach, *Journal of Vocational Behavior*, 100, pp. 88-100.
- Gemconsortium, 2020. Diagnosing Covid-19 Impacts On Entrepreneurship: Exploring Policy Remedies For Recovery, Retrieved February 4, 2020. <https://www.gemconsortium.org/reports/covid-impact-report>.
- Gürel, E.B.B. (2011). Firma performansının belirlenmesinde iç girişimciliğin rolü-ISO 500 üzerine bir araştırma, *Finansal Politik and Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 48(559), pp. 99-116.
- Hanioğlu, M.Ş. (2020). Covid-19 Sonrası Küresel Düzen: İki Seçenek, Covid-19 Sonrası Küresel Sistem: *Eski Sorunlar Yeni Trendler*. Ankara, Sam Yayınları, pp. 24-28

- Harari, Y.N. (2016). *Homo Deus, Yarının Kısa Bir Tarihi*. İstanbul, Kolektif Kitap, pp. 21-22.
- Harari, Y.N. (2020). The World after coronavirus. *The Financial Times*. Retrieved March 20, 2020 <https://www.ft.com/content/19d90308-6858-11ea-a3c9-1fe6fedcca75>.
- Herron, L. (1992). Cultivating corporate entrepreneurs, *Human Resource Planning*, 15 (4), pp. 3-14.
- İbrahimoglu, N. and Uğurlu, Ö. (2013). KOBİ'lerde iç girişimcilik ve örgüt kültürü ilişkisi: sektörel bir araştırma, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), pp. 103-126.
- İçerli, L., Yıldırım, M.H. and Demirel, Y. (2011). KOBİ'lerde iç girişimciliğin incelenmesine yönelik bir araştırma: Aksaray örneği, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), pp. 177-187.
- Khandwalla, P.N. (1987). Generators of pioneering-innovative management: some Indian evidence, *Organization Studies*, 8(1), pp. 39-59.
- Klanecek, A. and Antoncic, B. (2007). The influence of employee ownership on intrapreneurship and growth, *Zagreb International Review of Economics and Business*, 10(2), 35-52.
- Koçel, T. (1998). Girişimcilik Ama Hangisi? *Executive Excellence*, Sayı:10, pp. 17-18.
- Kolchin, M.G. and Hyclak, T.J. (1987). The Case of the Traditional Intrapreneur, *SAM Advanced Management Journal*, 52(3), pp. 14-18.
- Kollmann, T. and Stockmann, C. (2008). Corporate entrepreneurship. In: Wankel C (Eds.), *21st century management: A reference handbook* (Vol. 1). LA: SAGE Publications, pp. 11-20.
- Kontoghiorghes, C., Awbre, S.M. and Feurig, P.L. (2005). Examining the relationship between learning organization characteristics and change adaptation, innovation, and organizational performance. *Human Resource Development Quarterly* 16(2), pp. 185-212.
- Korkmazıyrek, H., Tokat, A.O. and Basım, H.N. (2008). Örgüt içi girişimcilik bağlamında yenilikçilik, risk alma ve fırsatlara odaklanma tutumları: karşılaştırmalı bir çalışma, *İktisat İşletme ve Finans*, 23(263), pp. 70-81.
- Kuratko, D.F., Montagno, R.V. and Hornsby, J.S. (1990). Developing an intrapreneurial assessment instrument for an effective corporate entrepreneurial environment, *Strategic Management Journal*, 11(Summer), pp. 49-58.
- Lekmat, L. and Chelliah, J. (2011). Surviving the next economic crisis: corporate entrepreneurship strategies of Thai automotive SMEs" *Journal of International Management Studies*, 6(3).
- Marr, B. (2020). 9 future predictions for a post-coronavirus World. *Forbes*. Citation date and address: 08 April 2020, <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2020/04/03/9-future-predictions-for-a-post-coronavirus-world/#7f4a64f75410>.
- McMahon, C. (2020). How Covid-19 is accelerating Industry 4.0. Citation date and address: 13 April 2020, <http://whattheythink.com/articles/100405-how-Covid-19-accelerating-industry-40/>.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms, *Management Science*, 29, pp. 770-91.
- Miller, D.D. and Friesen, P.H. (1983). Strategic-making and environment: The third link. *Strategic Management Journal*, 4(3), pp. 221-235.
- Morris, M.H., Kuratko, D.F. and Covin, J.G. (2008). *Corporate entrepreneurship and innovation*. Mason, USA: Thomson South-Western.
- Mullins, L. (1990). *Management and Organizational Behaviour*, Pitman Publishing U.S.A., pp. 70-72.

- Müftüoğlu, T. (2007). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’LER*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Naktiyok, A. (2004). *İç Girişimcilik*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Naktiyok, A. and Kök, S.B. (2006). Çevresel faktörlerin iç girişimcilik üzerine etkileri, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, VIII(2), 82.
- Naktiyok, A. and Timuroğlu, M.K. (2009). Öğrencilerin motivasyonel değerlerinin girişimcilik niyetleri üzerinde etkisi ve bir uygulama, *Atatürk Üni. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), pp. 85-103.
- Nielsen, R.P., Peters, M.P. and Hisrich, R.D. (1985). Intrapreneurship strategy for internal markets-corporate, non-profit and government institution cases, *Strategic Management Journal*, 6(2), pp. 181-189.
- Parker, S. (2009). Intrapreneurship or Entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 26, pp. 19-34.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, 396.
- Rigtering, J.P.C. and Weitzel, U. (2013). Work context and employee behaviour as antecedents for intrapreneurship, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), pp. 337-360.
- Robinson, J. (2020). What is the future for Industry 4.0 in the post Covid-19 paradigm? *The Manufacturer*. Citation date and address: 12 April 2020, <https://www.themanufacturer.com/articles/what-is-the-future-for-industry-4-0-in-the-post-Covid-19-paradigm/>.
- Sayeed, O.B. and Gazdar, M.K. (2003). Intrapreneurship: Assessing and defining attributes of intrapreneurs. *Journal of Entrepreneurship*, 12(1), pp. 75-89.
- Sezgin, B.O. (2020). İç girişimci davranışı: Ölçek geliştirme, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, (26), 249-268.
- Shaw, R., Kim, Y. and Jinling, H. (2020). Governance, technology and citizen behavior in pandemic: Lessons from Covid-19 in East Asia, *Progress in Disaster Science*, 6, pp. 1-11.
- Sneader, K. and Sternfels, B. (2020). From surviving to thriving: Reimagining the post-covid-19 return. *McKinsey and Company*. 02 May 2020, <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/from-surviving-to-thriving-reimagining-the-post-Covid-19-return?cid=other-eml-alt-mip-mckandhlkid=bffa056f56194cf9a23896e9b7493fd4andhctky=2703967andhdpid=e9cae67b-53bd-43ba-9069-9322307ebb98#>.
- Stevenson, H.H. and Jarillo, J.C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management, *Strategic Management Journal*, Vol. 11, pp. 17-27.
- Şeşen, H. (2010). *Öncülleri ve Sonuçları ile Örgüt İçi Girişimcilik: Türk Savunma Sanayinde Bir Araştırma*, Doktora Tezi, KHO Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Thompson, J.L.A. (1999). Strategic perspective entrepreneurship, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 5(6), pp. 279-296.
- Ulutaş, U. (2020). Koronavirüs Sonrası Küresel Trendler. Covid-19 Sonrası Küresel Sistem: *Eski Sorunlar Yeni Trendler*, Ankara, Sam Yayınları, pp. 10-19.
- Vesper, K.H. (1990). *New Venture Strategies*, Rev. ed., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Wakkee, I., Elfring, T. and Monaghan, S. (2010). Creating entrepreneurial employees in traditional service sectors, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(1), pp. 1-21.
- Wiklund, J. and Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach, *Journal of Business Venturing*, 20(1), pp. 71-91.
- Yazıcıoğlu, Y. and Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Detay Yayıncılık.

- Yiu, D.W. and Lau, C.M. (2008). Corporate entrepreneurship as resource capital configuration in emerging market firms, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), pp. 37-57.
- Zahra, S.A. (1991) Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study, *Journal of Business Venturing*, 6(4), pp. 259-285.
- Zahra, S.A. (1993). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: A critique and extension. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(4), pp. 5-21.
- Zahra, S.A. and Covin, J.G. (1995). Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis, *Journal of Business Venturing*, No.10, 47.
- Zahra, S.A. and Garvis, D.M. (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance: The moderating effect of international environmental hostility. *Journal of Business Venturing* 15(5-6), pp. 469-492.
- Zahra, S.A. and Covin, J.E. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation, *Journal of Business Venturing*, No.16, pp. 497-527.

Research and Publication Ethics:

In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by authors.

Bölgesel Fiyat Farklılıkları ve Konut Fiyat Yakınsaması

Prof. Dr. Aslı AFŞAR (<https://orcid.org/0000-0001-7031-1419>), Anadolu University, Turkey;
e-mail: aafsar@anadolu.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Emrah DOĞAN (<https://orcid.org/0000-0001-9870-5719>), İstanbul Gelişim University, Turkey;
e-mail: emdogan@gelisim.edu.tr

Öz

Konut piyasaları ve bu piyasalarda oluşan konut fiyatları makroekonomik ve finansal istikrara ilişkin önemli bir göstergedir. Çalışmada bu amaç doğrultusunda, Türkiye’de bölgesel konut fiyatları Kulüp Yakınsama Hipotezi çerçevesinde analiz edilmektedir. Çalışmada kullanılacak Türkiye’ye ait bölgesel panel verileri, 2010:01- 2021:04 dönemine kadar olan süreyi kapsamaktadır. Türkiye’de bölgesel konut fiyatları analizini yapabilmek için; Phillips ve Sul (2007) tarafından geliştirilen yakınsama testi kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre, Türkiye’de ele alınan tüm bölgeler için genel bir yakınsama kulübü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla çalışmada elde edilen sonuçlar, Türkiye’de bölgesel konut fiyatlarında yakınsamanın olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, çalışmada elde edilen bulguların Türkiye’de konut piyasasına yönelik politikaların geliştirilmesinde yol gösterici olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Konut Fiyatları, Kulüp Yakınsama, Panel Veri

JEL Kodları: C23, C33, R31

Regional Price Differences and Housing Price Convergence

Abstract

Housing markets and housing prices in these markets are important indicators of macroeconomic and financial stability. To this end, this study analyzes regional housing prices in Turkey under the club convergence hypothesis. The regional panel data of Turkey to be used in the study covers the period from 2010:01 to 2021:04. To analyze the regional housing prices in Turkey, the convergence test developed by Phillips and Sul (2007) was used. According to the findings obtained in the study, it was concluded that there is a convergence club for all regions in Turkey. Therefore, the results obtained in the study show that there is a convergence of regional real estate prices in Turkey. In this context, it is expected that the findings obtained in the study will guide the development of strategies for the housing market in Turkey.

Keywords: Housing Prices, Club Convergence, Panel Data

JEL Codes: C23, C33, R31

1. Giriş

Konut fiyatları, önemli istikrar göstergelerinden biridir ve bölgesel düzeyde yakınsama eksikliği veya fiyat hareketlerindeki farklılıklar, yanlış sinyaller vererek ve asimetrik etkilere neden olarak politika önlemlerini etkileyebilir. Dolayısıyla, farklı bölgelerdeki konut fiyatı dinamiklerinin tanınması, konut piyasalarının bilgi ve şeffaflığını artırabilir ve politika önlemlerinin daha iyi uygulanmasını sağlayabilir (Miles, 2017).

Ülke ekonomilerinde konut piyasasının oynadığı rol ve son zamanlarda konut fiyatlarının küresel finans piyasaları üzerindeki etkisi, ekonomistler arasında konut piyasasını anlamak için ilginin artmasına neden olmuştur (Holly vd., 2011; Kim ve Rous, 2012; Chiang, 2014; Jin ve Lee, 2020). Konutun farklılığı ve hanehalkı portföylerindeki en önemli varlık olarak değerlendirilmesi, yakınsama konusunu önemli kılmaktadır. Örneğin, uzun vadede konut fiyatlarının farklılaşması, servet dağılımının daha dengesiz hale gelebileceğini göstermektedir. Hane gelirine ve yaşam koşullarına bağlı olarak, insanlar mali koşullarını karşılayan bir bölgeye taşınmayı seçebilirler. Bu yer değiştirme modeli, şehirdeki istihdam fırsatlarını daha az erişilebilir hale getirir ve işverenlerin boş pozisyonları doldurmasını zorlaştırır, bu da sonuçta üretkenliği ve hane gelirini etkilemektedir (Kim ve Rous, 2012; Bashar, 2020).

Konut piyasaları uzun yıllardır yakınsamayı belirlemek için popüler bir alan olmuştur. Bu pazarların gelişiminin evrensel bir ölçüsünün olmaması, konut yakınsama araştırmalarının çok yönlü olabileceği anlamına geliyor. Bu nedenle yakınsama analizi şunları içerebilir: konut kaynaklarının büyüklüğü ve kalitesi, konut piyasasında hane halklarının satın alma gücü, konut sektörünün finansman sistemi, konut piyasasının kurumsal ortamı, konut fiyatları ve kiralar (Żelazowski, 2019; 45).

Göreceli bölgesel konut fiyatlarının zaman içinde nasıl davrandığını anlamının önemli bir değeri vardır. Yalnızca göreceli bölgesel ekonomik faaliyeti etkileme potansiyeli değil, aynı zamanda konutların karşılanabilirliği, yeniden yerleştirme maliyetleri ve bölgeler arasındaki işgücü hareketliliğini de etkileme potansiyeline sahiptir (Holmes vd., 2019).

Şehir düzeyinde konut fiyatı yakınsaması, uzun zamandır ekonomi ve şehir planlama literatüründe ilgi konusu olmuştur (Holmes vd., 2017; Bashar, 2020; Hu vd., 2020). Bu yaklaşmanın önemi, göreceli konut fiyatları ile ekonomik faaliyetlerdeki değişiklikler arasındaki bağlantının açığa çıkmasından kaynaklanmaktadır. Göreceli konut fiyatları, bir yandan konutun karşılanabilirliği ve yeniden yerleştirme maliyetleri yoluyla işgücü hareketliliğini etkileyebilir. Öte yandan, bu fiyatlar büyük ölçüde şehirlerin göreceli refah düzeylerini yansıtır çünkü konutlar genellikle sahiplerinin portföylerindeki en önemli varlıktır. Hem ekonomistler hem de politika yapımcılar bu konuları gözden kaçıramazlar. Durgun bir konut piyasası, tüketimin durgunluğuna ve dolayısıyla bir şehrin ekonomisinde bir daralmaya yol açabilir. Bu nedenle, şehir düzeyindeki konut fiyatlarının esas olarak kişi başına düşen bölgesel gelir ve nüfus gibi yerel faktörleri yansıtmaları beklenmektedir.

Konut talebinin temelleri (örneğin kişi başına gelir veya verimlilik) şehirler arasında yakınsarsa, konut fiyatları birbirine yaklaşabilir (Chow vd., 2016; Tsai, 2018a). Girişimciler ucuz üretim faktörlerine değer verdikleri için yatırımlar bu az gelişmiş pazarlara hareket ettikçe, daha az gelişmiş şehirlerin zamanla daha hızlı büyüyeceği öne sürülmektedir. Benzer istihdam, yaşam ve ulaşım koşullarına sahip komşu şehirler önemli ölçüde daha düşük konut fiyatlarına sahip olduğunda insanlar yer değiştirmeyi seçebilirler. Şehirlerarası göç, konut fiyatlarının yüksek olduğu bölgelerde yayılma etkisine neden olmakta ve bu da fiyatları bölgeler arasında dönüştürmektedir (Tsai, 2018a; 62).

Sonuç olarak literatürde özellikle gelişmiş ekonomilerde konut fiyatlarının yakınsaması incelenmesine yönelik ilgi artarak devam etmektedir. Bu bağlamda çalışmada, Türkiye’de konut fiyatları Kulüp Yakınsama hipotezi çerçevesinde analiz edilmesi amaçlanmıştır. Analizde Türkiye’ye ait 26 alt bölgeye ait bölgesel panel verileri, 2010 yılı Ocak ayından 2021 Nisan ayına kadar olan süreyi kapsamaktadır. Konut fiyatlarında yakınsaması analizi yapabilmek için; Phillips ve Sul (2007) tarafından geliştirilen yakınsama testi kullanılmıştır. Söz konusu yöntemin tercih edilmesinin nedeni, panel gruplar için yakınsama hipotezini test etmek amacıyla kullanılabilmesi ve ortak özellikler taşıyan grupları kümeleyen bir test olmasıdır. Dolayısıyla çalışmada elde edilen bulguların yakınsama hipotezinden yola çıkarak konut fiyatları davranışları konusunda yapılan araştırmalara katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca çalışmada elde edilen bulguların, Türkiye’de bölgesel konut fiyatlarının yakınsamasına yönelik az sayıda çalışmanın mevcut olduğu dikkate alındığında, literatüre bu anlamda da katkı sağlaması beklenmektedir.

Çalışmanın bundan sonraki ilk bölümünde konuyla ilgili literatür yer almaktadır. Ardından çalışmanın veri seti ve yöntemine ilişkin bilgi verildikten sonra ulaşılan bulgulara ortaya konmuştur. Son bölümde ulaşılan sonuçlarına ilişkin değerlendirmelere ve politika önerilerine yer verilmiştir.

2. Literatür Taraması

Meen (1999) dalgalanma etkisi varsa, fiyat farklarındaki kısa vadeli değişikliklerin konut fiyatlarının yayılmasına ve uzun vadede yakınlaşma eğiliminde olan mekânsal fiyat modellerine yol açtığını öne sürmüştür. Daha sonraki çalışmalar, bu ifadeyi farklı ölçeklerde doğrulamak için çeşitli ekonometrik ve mekânsal analiz araçlarını benimsemiştir. Bu çalışmalar mevcut literatürde iki unsur oluşturmaktadır.

Literatürün bir kolu, bölgesel konut fiyatlarının kısa vadede dalgalanma etkileri yoluyla birbirleriyle nasıl etkileşime girdiğiyle ilgilidir. Önceki birçok çalışma, dalgalanma etkisinin genellikle ulusal konut piyasasındaki merkezi şehir (örneğin İngiltere’de Londra, ABD’de New York ve Çin’de Pekin) ve yerel konut piyasasındaki merkezi iş bölgeleri gibi baskın bir bölgeden kaynaklandığını ve ardından konut piyasasının geri kalanına yayıldığını kabul etmektedir (Holly vd., 2011; Chiang, 2014; Jin ve Lee, 2020). Konut balonlarından kaynaklanan sorunları çözmeye girişimleri, tüm bölgeler yerine baskın bölgedeki konut fiyatı değerlemesini kontrol etmeye odaklanması gerektiğinden, bunun önemli politika sonuçları vardır. Bununla birlikte, konut fiyatının hakim bir bölgeden diğer bölgelere nasıl yayıldığı ve dalgalanma etkisinin zaman ve mesafe ile azaldığı kapsam ve mekanizma belirsizliğini koruyor.

Konut fiyatlarının bölgeler arası dağılımını açıklamak, yerleşim, kentsel hiyerarşi, gelirler, nüfus gibi sosyoekonomik temellerdeki bölgesel farklılıklar açısından kabaca yorumlanabilecek konut değerlerinin mekânsal örüntüsünü ve yaşam kalitesini açıklamaktan çok daha zordur (Saphores ve Aguilar-Benitez, 2005; De Bruyne ve Hove, 2013). Önceki çalışmalar, coğrafi yakınlığın bölgesel konut fiyatlarının etkileşimi üzerindeki etkisine odaklanmıştır. Diğer çalışmalar, coğrafi yakınlığa ek olarak, ekonomik yakınlığın önemli bir etki olduğunu ve yayılma etkisinin benzer bölgesel ekonomik özellikler ve koşullarla karakterize edilen pazarlara nasıl yayıldığına dair iyi bir açıklama sağladığını bulmuştur (Zhu vd., 2013; Chow vd., 2016).

Farklı bölgeler arasındaki fiyat ilişkisi tek taraflı değil, ikili ve etkileşimlidir. Hudson vd. (2018), farklı bölgeler arasında tekrarlayan karmaşık bir fiyat yayılma süreci olduğunu, bu nedenle baskın bir bölgedeki beklenmedik bir fiyat artışının diğer bölgelerdeki fiyatları etkilediğini ve bunların da baskın bölgeye geri döndüğünü ileri sürmektedir. Son yıllarda, konut fiyatlarının hem mekânsal hem de zamansal boyutlardaki etkileşimini araştırmaya yönelik birkaç

çalışma yapılmıştır (Holly vd. 2011; Jin ve Lee, 2020; Bashar, 2020), fiyat değişikliklerinin yayılmasının coğrafi boyut boyunca zaman boyutuna göre daha yavaş azaldığını bulmuşlardır.

Literatürün bir başka kolu, eşbütünleşme tahminleri, Granger nedensellik testleri, birim kök testleri, parametrik olmayan testler gibi çok çeşitli teknikler uygulayarak, dalgalanma etkisi hipotezinin ima ettiği bölgesel konut fiyatlarının uzun vadeli yakınsaması için kanıt aramıştır (Holmes ve Grimes, 2008). Bugüne kadar, uzun vadeli denge ilişkilerinin aslında bölgesel konut piyasalarında var olduğuna dair karışık kanıtlar vardır (Holmes vd., 2019). Yakınsamanın yeniden kurulduğu ve dalgalanma etkisinin meydana geldiği görüşünü destekleyen çok sayıda kanıt vardır (Holmes ve Grimes, 2008; Balçılar vd., 2013). Meen (1999) bu etkiler için dört olası açıklama sağlar: bölgeler arası göç, eşitlik (sahiplik) transferi, uzamsal arbitraj ve belirleyicilerdeki uzamsal modeller. Bununla birlikte, bazı çalışmalar bölgesel konut fiyatlarının uzun vadeli yakınsaması için hiçbir kanıt olmadığını sonucuna varmıştır (Abbott ve De Vita, 2012).

Diğer araştırmacılar, bölgesel konut fiyatları arasındaki ilişkinin ne sabit bir yakınsama ne de bir sapma durumu içermediğini düşünüyor; bunun yerine, ilişki zaman ve mekana göre değişebilir (Kim ve Rous, 2012; Holmes vd., 2019; André vd., 2019). Son araştırmalar, dalgalanma etkilerini ve bulaşma sürecini analiz ederken, konut fiyat döngülerinin potansiyel asimetrisini hesaba katmanın gerekli olduğunu öne sürüyor. Bu tür bir asimetri, özellikle eşitlik kısıtlamaları ve kayıptan kaçınma olmak üzere belirleyicilerdeki ve davranışsal tepkilerdeki doğrusal olmama durumundan kaynaklanabilir. André vd. (2019) ABD'de bölgesel düzeydeki yükseliş ve düşüşler için fiyat değişikliklerinin büyüklüğü (derinlik asimetrisi) ve hızı arasındaki farklılıkları incelemişler ve eyaletlerin ve metropol istatistik alanlarının çoğunda konut fiyatlarının asimetrik olduğunu belirtmişlerdir. Bazı araştırmalar, İngiltere ve ABD'de bölgesel konut fiyatlarının birlikte hareketinin yükselişler sırasında düşüş döneminden daha güçlü olduğunu göstermektedir (Montagnoli ve Nagayasu, 2015; Cook ve Watson, 2016).

Konut piyasasında mekânsal heterojenliğin ve karmaşıklığın önemi göz önüne alındığında, bazı araştırmacılar bölgesel konut fiyatlarının tek bir sabit fiyat grubuna yaklaşamayacağı konusunda ısrar etmişlerdir. Daha sonra, araştırmacılar bu fenomeni yakınsama kulüpleri çerçevesinde (Apergis ve Payne, 2012; Zhang vd., 2017; Blanco vd., 2016) ve genellikle Philips ve Sul'un (2007) kümeleme prosedürünün yardımıyla araştırmışlardır. Mevcut çalışmaların çoğunda il / eyalet veya şehirlerarası ölçeklerdeki yakınsama kulüpleri araştırılmıştır. Apergis ve Payne (2012) ABD'de 1975'ten 2010'a kadar eyalete göre üç yakınsama kulübü bulurken, Kim ve Rous (2012) ABD'de 1975'ten 2008'e kadar eyalet ve metropol bölgesine göre dört yakınsama kulübü bulmuştur. Nissan ve Payne (2013), ABD'de 1975-2012 arasında dokuz eyaletteki konut fiyatlarının genel ABD konut fiyatlarına yakınsadığını, kalan kırk bir eyaletin ise bunu yapmadığını göstermişlerdir. Eyaletlerin ve bölgelerin çoğunluğu için yakınsamanın olmaması, bölgesel konut piyasalarının yerel talep ve arz faktörleri tarafından yönlendirilebileceğini ima etmektedir. Montagnoli ve Nagayasu (2015) İngiltere genelinde konut fiyatlarının dört gruba ayrıldığını gösteriyor. Apergis vd. (2015), Güney Afrika'nın konut piyasasının iki yakınsama kulübüne bölünebileceğini bulmuştur. Ampirik kanıtlar aynı zamanda Çin'de de heterojen yakınsama kulüplerinin varlığını desteklemektedir (Meng vd. (2015)).

Blanco vd. (2016) İspanyol bölgelerindeki yakınsama kulüplerinin varlığını göstermekte ve nüfus artışıdaki farklılıkların, kira pazarının büyüklüğünün, ilk konut arzının ve coğrafi durumun yakınsama kulübü üyeliğinin önemli belirleyicileri olduğunu öne sürmektedir. Churchill vd. (2018) Avustralya'da konut fiyatlarında önemli bir patlama yaşayan Sidney ve Melbourne'dan oluşan bir yakınsama grubu belirlemişlerdir. Buna karşılık, iki alt yakınsak grup da bulmuşlardır. Çeşitli kulüplerin varlığı, konut fiyatları literatüründe tartışılan nüfus etkisiyle ilişkilendirilmiştir.

Tomal (2019), Polonya'da hem birincil hem de ikincil pazarlarda U şeklinde bir yakınsama modeli ve üç yakınsama kulübü belirtmiştir. Ganioglu ve Seven (2021) Türkiye'nin 26 bölgesini 2010-2018 dönemi için konut fiyatlarının dinamik etkileşimlerini yakınsama analizi ile incelemiştir. Sonuçları, Türkiye'nin 26 bölgesinde konut fiyatı yakınsamasına dair hiçbir kanıt sunmamaktadır. Öte yandan, yedi yakınsama kulübü ve bir farklı kulüp gözlemlenmiştir. Çoğu Türkiye'nin ekonomik olarak daha az gelişmiş bölgeleri olan farklı kulüp içindeki dört bölge dışında, diğer tüm bölgeler ortak konut fiyatına yakınsama eğilimi göstermektedir. Diğer bir deyişle, bu dört bölge, Türkiye'nin bölgesel konut piyasalarındaki heterojenliğe güçlü bir kanıt sağlıyor.

Bazı araştırmacılar karışık sonuçlara rağmen (Wu vd., 2017; Holmes vd., 2018) şehirlerdeki konut fiyatlarının uzun vadeli yakınsamasını araştırmışlardır. Holmes vd. (2018) Londra'da uzun vadeli konut fiyatı yakınsamasının varlığına dair kanıt sağlamıştır. Bununla birlikte, en son makalelerinde, Londra'da tek bir kulüp yerine dört konut fiyatı yakınsama kulübü olduğunu belirtmişlerdir (Holmes vd., 2019).

Son yıllarda, Euro bölgesi, OECD bölgesi gibi çeşitli ülkeler arasında konut fiyatı yakınsaması araştırılmıştır. Merikas vd. (2012), yedi büyük Euro bölgesi ekonomisinde 1990-2009 döneminde konut fiyatlarının görünürdeki ortak hareketinin konut piyasalarının yakınsaması anlamına gelip gelmediğini araştırmışlardır. Analizi ülkeye özgü makroekonomik değişkenleri kullanarak yapmışlar ve ardından her ülkenin modeline yabancıya özgü makro değişkenler ekleyerek genişletmişlerdir. Çalışmada elde edilen bulgular, Euro bölgesi ülkelerinin konut fiyatlarının gayri safi yurtiçi hasıla, faiz oranları ve hisse senedi getirilerinin iyi bilinen temellerinden ayrı olarak hareketinin, demografi, vergi sistemi ve hükümet müdahalesi gibi bir dizi kendine özgü ve yapısal faktöre dayandığını göstermektedir. Ayrıca çalışmada ulaşılan sonuçlar, her ülkenin konut piyasasının, kendi konut piyasasındaki ve uzun vadeli faiz oranındaki bir rahatsızlıktan sonra ana ticaret ortakları olan Almanya'dan gelen şoklara tepki verme biçiminde önemli ölçüde heterojenlik olduğunu göstermektedir. Bu tür bir heterojenlik, bu Euro ülkelerinin Almanya ile ekonomik olarak yakınlaşmak için gösterdikleri çabalara rağmen Euro sonrası alt dönemde bile belirgindir.

Demir ve Yıldırım (2017), 1996-2015 döneminde OECD ülkelerinde konut fiyatlarının birbirine yaklaşp yaklaşmadığını incelemiştir. Koşulsuz ve koşullu yakınsama hipotezleri, yirmi OECD ülkesinin beş yıllık aralıklı panel verileri kullanılarak sistem-GMM yöntemiyle test edilmiştir. Koşullu yakınsama hipotezini test etmek için, yakınsama denklemi, piyasa aktivitesi ve gelir seviyesi, inşaat, işsizlik oranı, konut izinleri ve hisse fiyatları gibi talep tarafı etkilerini yansıtabilecek bazı kontrol değişkenleriyle de tahmin edilmiştir. Bulgular, yukarıda belirtilen değişkenler kontrol edildiğinde yakınsama hızının daha da yüksek olduğunu göstermektedir. Sonuçlar, analizde OECD ülkeleri arasında istatistiksel olarak önemli bir yakınsama süreci olduğunu ortaya koymaktadır. Koşullu yakınsaklık hipotezini incelemek için tahminlerde inşaat, konut izinleri ve hisse fiyatları birinciyi temsil etmek için kullanılırken, gelir seviyesi ve işsizlik oranı ikincisini temsil etmek için kullanılmıştır. Bulgular hem piyasa hareketliliğinin hem de piyasa talebinin konut fiyatları üzerinde olumlu etkileri olduğunu göstermektedir. Ayrıca söz konusu değişkenler kontrol edildiğinde yakınsama hızının daha da yüksek olduğu görülmektedir. Bu nedenle, analizde kullanılan ülkeye özgü faktörlerin bu ülke grubu içindeki yakınsama sürecinde önemli bir rolü olduğu söylenebilir. Bulgular, gelir ve işsizlik oranları gibi bazı önde gelen makroekonomik değişkenlerin konut fiyatları ve uluslararası konut fiyatı yakınsaması üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu gösterdiğinden, ülkeler ve politika yapımcılar bağımsız para ve makroekonomik politikalarını istikrarlı bir şekilde uygulamalıdır.

Tsai (2018 b) tek para birimi kullanımının çeşitli ülkeler arasında konut fiyatı yakınsamasını artırıp artırmadığını araştırmıştır. Analizini Euro bölgesine erken bir noktada katılan on bir ülke (Avusturya, Belçika, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz ve İspanya) ve Euro dışı dört ülke (Norveç, İsveç, İsviçre ve Birleşik Krallık) için 1984'ün ilk çeyreğinden 2015'in ilk çeyreği dönem için yapmıştır. Sonuçlar, Euro'ya girmeden önce Euro bölgesine giriş için yakınsama kriterlerinin, Euro bölgesi ülkelerindeki çeşitli genel faktörler arasında benzerlikler oluşturarak bu ülkelerdeki konut piyasalarının genel Euro bölgesi seviyesine yakınsamasına neden olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, tek para biriminin uygulanması, Alman konut piyasasının etkisini artırarak hem Euro bölgesi hem de Euro bölgesi dışı konut piyasalarının ona doğru yaklaşmasına neden olduğu belirtilmiştir. Sonuçlar, Avrupa ülkelerindeki konut fiyatlarının 1992'den önce (Maastricht Antlaşması yürürlüğe girmeden önce) birbirine yakın olmadığını göstermektedir; ancak 1992'den sonra konut fiyatları hem Euro bölgesi içinde hem de dışında yakınsamıştır. Göreceli geçiş yolları temelinde, mevcut çalışma, Euro'nun resmi para birimi olarak uygulanmasının ardından çeşitli ülkelerdeki konut piyasalarının tutarlı bir seviyeye yaklaştığını belirlemiştir.

Maynou vd. (2020), Avrupa ülkelerinde konut fiyatlarının yakınsamasını test etmişlerdir. Sonuçlar beş küme olduğunu göstermektedir: ilki Norveç ve İsveç, ikincisi Belçika, Finlandiya, Fransa ve Almanya, üçüncüsü Danimarka ve İngiltere, dördüncüsü Hollanda ve İtalya ve son küme İrlanda ve İspanya'dan oluşmaktadır. Bu kümeler, coğrafi yakınlık ve benzer piyasa yapıları açısından piyasalar arasındaki benzerlikleri yansıtıyor. Euro Bölgesi dışındaki bir kümelenmeye karşı bir Euro bölgesi kümesi bulunmuyor, bu da gerçek ekonomileri Avrupa'nın oluşumundan önce ve sonra yakınsama çabalarına rağmen, bunun konut piyasasına yayılmadığını gösteriyor.

Son olarak Yıldırım ve Kaya (2020), Türkiye'de konut piyasalarında yakınsamanın varlığını birim kök testleri ile araştırmışlardır. Çalışmada ulaşılan bulgular konut fiyatlarının yakınsamadığı tam tersine iraksadığı yönündedir. Diğer bir ifade ile bölgesel konut piyasalarındaki fiyat hareketlerinin ulusal konut piyasası fiyatlarından bağımsız hareket ettiği vurgusu yapılmıştır. Bununla birlikte TR22, TR41 ve TR42 bölgelerindeki konut fiyatındaki değişmelerin yapısal kırılma ile ulusal konut fiyatlarındaki değişmelere yakınsadığını tespiti yapılmıştır.

3. Veri Seti, Yöntem ve Ampirik Bulgular

Bu çalışmada, Türkiye'deki 26 alt bölge için² konut piyasası fiyatlarının birbirlerini yakınsayıp yakınsamadığı yakınsama hipotezi yardımıyla sınanmıştır. Söz konusu hipotezi test etmek için, Phillips ve Sul (2007) tarafından ortaya koyulan panel kulüp yakınsama testi kullanılmıştır. Türkiye'deki 26 alt bölgeye ait bölgesel panel verileri, TCMB veri tabanından alınmış olup, 2010 yılı Ocak ayından 2021 Nisan ayına kadar süreye ilişkin veriler çalışmanın veri setine dâhil edilmiştir.

² TR 10 (İstanbul), TR 51 (Ankara), TR 31 (İzmir), TR 21 (Edirne, Kırklareli, Tekirdağ) TR 22 (Balıkesir, Çanakkale) TR 32 (Aydın, Denizli, Muğla) TR 33 (Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak) TR 41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik) TR 42 (Bolu, Kocaeli, Sakarya, Yalova, Düzce) TR 52 (Konya, Karaman) TR 61 (Antalya, Burdur, Isparta) TR 62 (Adana, Mersin) TR 63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye) TR 71 (Nevşehir, Niğde, Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir) TR 72 (Kayseri, Sivas, Yozgat) TR 81 (Zonguldak, Bartın, Karabük) TR 82 (Çankırı, Kastamonu, Sinop) TR 83 (Samsun, Çorum, Amasya, Tokat) TR 90 (Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize, Trabzon) TR A1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) TR A2 (Ağrı, Ardahan, Kars, Iğdır) TR B1 (Bingöl, Elazığ, Malatya, Tunceli) TR B2 (Van, Bitlis, Hakkari, Muş) TR C1 (Kilis, Adıyaman, Gaziantep) TR C2 (Diyarbakır, Şanlıurfa) TR C3 (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak)

Bilindiği üzere yakınsama hipotezlerine yönelik yapılan analiz ağırlıklı olarak benzer ülkelerin gelir düzeylerinin uzun dönemde birbirilerine ne oranda yaklaştığına yöneliktir. Ancak son yıllarda yapılan çalışmalar yakınsama hipotezinin gelir düzeyi dışında da kullanılabilirliğini göstermektedir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde literatürde yakınsama hipotezi, enerji fiyatları yakınsaması, hisse senedi piyasaları yakınsaması, finansal sistem yakınsaması gibi farklı alanlarda kullanıldığı gözlenmektedir. Yakınsama hipotezinin geçerliliğinin tespitinde ise ağırlıklı olarak panel birim kök testleri tercih edilmektedir (Islam, 2003, 335). Bununla birlikte panel birim kök testleri ile yakınsama hipotezinin tespiti bazı dezavantajlara sahiptir. Bunlar, panel birim kök testlerinin kullandığı temel varsayım üzerinedir. Bilindiği üzere birim kök testleri panel veri setinde analize dâhil edilen değişkenin onu etkileyen diğer faktörler tarafından aynı derecede etkilediği varsayımı üzerine inşa edilmektedir. Söz konusu bu varsayım bölgelerin bir kısmı yakınsıyorken geri kalan bölgeler yakınsamasa da az sayıda olması nedeniyle, bu bölgelerin de yakınsadığı sonucu vermektedir (Ulucak, 2017:32). Böyle yapılan bir sınama başta politika geliştirilmesi aşamasında olmak üzere ulaşılan sonuçların yanıltıcı olması sorununu beraberinde getirmektedir. Bahsi geçen bu sorunu ortadan kaldırmak adına bu çalışmanın yöntemi olarak tercih edilen Phillips ve Sul (2007) Kulüp Yakınsama testinin kullanılması daha doğru sonuçlar vermektedir. Phillips ve Sul (2007) Kulüp Yakınsama Testi, belirli bölgelerin dengesizlik konumundan kendi kulüplerine doğru durağan konumlarına hareket ettiğini savunan kulüp yakınsama hipotezini sınamaktadır (Apergis vd., 2015: 1). Söz konusu hipotez, yapısal özellikleri benzer olan bölgelerin sahip oldukları başlangıç şartlarının da benzer olması varsayımıyla ele alınan değişkenin uzun dönemde yakınsadığı yaklaşımı üzerine kurulmuştur (Galar, 1996: 1056).

Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama hipotezini sınarken, öncelikle analize dahil edilen bölgeleri benzerliklerine göre kümeleme yöntemi yardımıyla sınıflandırmaktadır. Daha sonra ise Log t testi yardımıyla sınıflandırılan tüm gruplar için yakınsamanın varlığı tespit edilmektedir (Apergis ve Payne, 2017: 367). Bunu yaparken ise 1 numaralı eşitlikte yer verildiği gibi iki bileşenle yapmaktadır.

$$y_{it} = r_{it}e_t \quad (1)$$

1 nolu eşitlikte yer verilen denklemde e_t ele alınan panel veri kesitleri arası ortak faktörü ifade etmektedir. Dolayısıyla e_t eşitlikte y_{it} olarak ifade edilen faktörün toplam ortak hareketini ifade etmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada ele alındığı üzere y_{it} konut fiyatı (kfe) değişkenini ifade etmektedir. Eşitlikte ifade edilen r_{it} ise ele alınan panel veri serilerinde kendine özgü bileşenlerin hareketini temsil etmektedir. Phillips ve Sul (2007) Kulüp Yakınsama Testi yöntemine göre eşitlikte yer verilen r_{it} ele alınan her bölge için r_i olarak ifade edilebilecek yakınsama değerine yakınsayacağı varsayımı yapılmaktadır. Diğer bir ifade ile yakınsama hipoteziyle uyumlu şekilde r_{it} belirli bir değere yakınsamakta ve iki değer arasındaki fark ölçüsünde uzaklık azalmaktadır. Söz konusu bu süreç, ele alınan kesitlerin yakınsayıp yakınsamadığını tespit etmeye yardımcı olmaktadır. Ardından ise 2 nolu eşitlik yardımıyla yatay kesitlerin ortalaması alınarak geçiş yolu hesaplanmaktadır. Bir sonraki aşamada, yatay kesitlerin ortalaması $\log t$ olarak ifade edilebilecek logaritmik değerlerin hesaplanması suretiyle elde edilmektedir.

$$h_{it} = \log y_{it} / \overline{\log t} \quad (2)$$

Sonraki aşamada ise yatay kesit değişme oranına ilişkin H_1/H_t değeri 3 nolu eşitlik yardımıyla elde edilmektedir.

$$H_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (h_{it} - 1)^2 \quad (3)$$

Hesaplanan yatay kesit değişme oranı, yatay kesitin varyansını ve panelin e_t ortak faktör değerine olan mesafesini ifade etmektedir. Buradan hareketle aşağıda yer verilen hipotez yardımıyla elde edilen değerlerin e_t ortak faktör değerine yakınsayıp yakınsamadığı sınımlanmaktadır.

$$H_0: r_i = r_t \text{ and } \alpha \geq 0$$
$$H_A: r_i \neq r_t \text{ and } \alpha < 0 \quad (4)$$

Son olarak 4 nolu eşitlikte ifade edilen denklem yardımıyla kurulan Log t regresyonu ile oluşturulan hipotezler sınımlanmaktadır. Eşitlikte $L(t)=\log(t)$ 'yi ifade ederken, τ ise örneklemden çıkarılan oranı göstermektedir. Phillips ve Sul (2007), τ olarak ifade edilen örneklemden çıkarılan oran için 0.3 değerinin kullanılmasını önermektedir. Buradan hareketle yakınsamanın tespiti için t testi kullanılmaktadır ve elde edilen t testi değeri -1,65'den küçük olması durumunda yukarıda ifade edilen H_0 hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla panelin tamamı için yakınsamanın olmadığı tespit edilmiş olmaktadır. Bununla birlikte t testinin -1,65'ten büyük olması durumunda yakınsamayı ifade eden boş hipotez kabul edilmektedir. Buradan hareketle t testinin -1,65'ten büyük olması durumunda panelin tamamı için bir yakınsamadan bahsetmek mümkündür.

Çalışmada, Türkiye'de konut piyasasında yakınsamanın tespit edilmesi amacıyla Phillips ve Sul (2007) yönteminin 26 alt bölge konut fiyatı verilerine uygulanması ile elde edilen sonuçlara Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: Phillips ve Sul (2007) Log T Testi Sonuçları

Phillips ve Sul (2007)			
Kategori	Bölgeler	Katsayı	Log t istatistiği
Panelin Tümü	26 Alt Bölge	1.692	9.909

Tablo 1'de yer verilen Log t istatistiği sonuçlarına göre çalışmada Türkiye'de ele alınan 26 alt bölge için hesaplanan Log t test istatistik değeri, Phillips ve Sul (2007) tarafından önerilen -1,65 kritik değerinden büyük olduğu görülmektedir. Bu bulgu ele alınan panel veride yakınsamanın gerçekleştiğini ifade etmektedir.

Çalışmada sonraki aşamada Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama hipotezi ile elde sonuçlarının doğruluğunu ve sağlamlığını sınamak adına panel birim kök testi kullanılmıştır. Daha önce de belirtildiği üzere her ne kadar birim kök testleri yakınsamaların tespitinde bazı dezavantajlara sahip olsa da literatürde halen kabul gören bir yöntemdir (Cook, 2003: 2287). Bu nedenle Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama hipotezi ile elde sonuçların sağlamlığının tespitinde,

bölgesel konut fiyatlarının birim köke sahip olup olmadığı test edilerek incelenmesi uygun olacaktır. Çalışmada bölgesel konut fiyatlarına birim kök testleri uygulanmadan önce uygun birim kök testinin belirlenmesi gerekmektedir. Bunun için ise konut fiyatları değişkeninde (kfe) yatay kesit bağımlılığının durumuna göre uygun test tespit edilmedi. Yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesi durumunda yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testleri kullanılırken, yatay kesit bağımlılığının olmaması durumunda 1. nesil ya da geleneksel birim kök testlerinin kullanımı uygun olacaktır. Bu bağlamda değerlendirildiğinde konut fiyatları değişkeninde yatay kesit bağımlılığının varlığı Pesaran (2004) tarafından geliştirilen yatay kesit bağımlılığı ile test edilmiş ve ilgili sonuçlara Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişkenler	CDLM Test İstatistik Değeri
KFE	1254.535 (0.00)***

Not: () olasılık değerlerini göstermektedir. Ayrıca * 0,10, **0,05 ve *** 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 2’deki CDLM testi sonuçlarına göre, Türkiye’de 26 alt bölgeye ait konut fiyatları değişkenine ilişkin yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden boş hipotez reddedilmektedir. Söz konusu bu sonuç, paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığın olduğu şeklinde değerlendirilebilir. Dolayısıyla yakınsama hipotezini doğrulamak adına 2. nesil birim kök testlerinden birinin kullanılması gerekmektedir. Bu doğrultuda, 2. nesil birim kök testlerinden, Eşitlik 5’de ifade edilen Pesaran (2007) CIPS birim kök testi kullanılmıştır. Eşitlik 5 yardımıyla CIPS tahmincisinin uygulanması ile ulaşılan test sonuçlarına ise Tablo 5’de yer verilmiştir.

$$CIPS = N^{-1} \sum_{j=1}^n CADF \quad (5)$$

Tablo 3: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken Adı	CIPS Test İstatistiği	
KFE	Sabitli -22.755***	Sabit ve Trendli -23.002***

Not: Testlerin deterministik spesifikasyonu sabit ve trendi içermektedir. Ayrıca * 0,10, **0,05 ve *** 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 5’de verilen birim kök test sonucuna göre çalışmada kullanılan kfe değişkeninin orijinal hallerinde birim kök içermediği, yani I(0) düzeyinde durağan olduğu görülmektedir. Diğer bir ifade ile elde edilen test sonucu Türkiye’de 26 alt bölgenin konut fiyatlarının yakınsadığını kanıtlamaktadır. Dolayısıyla Türkiye Konut piyasası fiyatlarında yakınsama hipotezinin geçerliliği Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama hipotezinin yanı sıra Pesaran (2007) CIPS birim kök testi ile de doğrulanmıştır.

4. Sonuç

Konut piyasaları küresel ekonomide ve finans piyasalarında önemli bir rol oynadığından ekonomi ile ciddi etkileşim içindedir. Dolayısıyla konut piyasaları ekonomilerin ayrılmaz bir parçasıdır. Konut piyasalarında oluşan fiyat davranışları, ekonomilerin genişleme ve daralma eğilimlerini gösteren en önemli göstergelerdendir. Son yaşanan 2008 küresel krizinde de görüldüğü üzere konut fiyatlarındaki düşüşün başta ABD olmak üzere tüm dünya da önemli bir

durgunluğa sürüklemiştir. Yine 2020 yılında tüm dünyaya yayılan Kovid-19 salgını sırasında ekonomilerde görülen durgunluk sonrası devletler durgunluktan çıkış reçetelerini konut piyasalarını canlandırma yönlü oluşturmuştur. Ülkelerin bu yönde uyguladıkları politikalar sonrası konut talebinde ortaya çıkan artış konut satış fiyatlarının artmasına yol açmıştır. Konut piyasasının önemini gösteren örneklerin de gösterdiği gibi konut piyasasında görülen fiyat davranışlarının araştırılması büyük öneme sahiptir.

Bu bağlamda çalışmanın amacı Türkiye’de bölgesel düzeyde konut piyasası davranışlarını analiz etmek için, 26 alt bölgede konut fiyatlarının birbirlerini ne oranda yakınsayıp yakınsamadıklarını belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda, yakınsama analizi, 2010 yılı Ocak ayından 2021 yılı Nisan ayını kapsayan sürede Phillips ve Sul (2007) tarafından geliştirilen Kulüp Yakınsama Hipotezi yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmada ulaşılan sonuçlar Türkiye’deki 26 alt bölge için genel bir yakınsama kulübü olduğunu göstermektedir. Öte yandan Pesaran (2007) CIPS birim kök testi sonuçları da bölgesel konut piyasası fiyatlarının birbirini yakınsadığını göstermektedir. Dolayısıyla Türkiye’de bölgesel konut fiyatlarının davranışlarının benzer ve birbirini yakınsayan bir eğilim gösterdiği Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama hipotezinin yanı sıra Pesaran (2007) CIPS birim kök testi tarafından da doğrulanmıştır. Elde edilen bu sonuçlar Blanco vd. (2016) ve Tsai (2018b) ile benzerdir.

Türkiye’de son yıllarda görülen nüfus artışı, kentleşme ve gelir seviyesinin artış göstermesi konut fiyatlarının genel bir yakınsama kulübünü içermesinde en etkili olan faktörler olarak görülebilir. Bunun yanı sıra dünyada küreselleşme eğiliminin de etkisiyle tüm dünyada artan konut talebi Türkiye konut piyasasını da doğrudan etkilemektedir. Bu eğilim sonucunda artan konut talebi tüm bölgelerde konut satışlarında artış şeklinde kendini göstermektedir. Dolayısıyla çalışmada ele alınan tüm bölgelerde konut talebi ivmelenecek artış göstermektedir. Öte yandan Türkiye’nin sahip olduğu eğitim, deprem bölgesinde yer alması nedeniyle gerçekleştirilen kentsel dönüşüm süreçleri gibi ülkeye özgü faktörlerde konut piyasasında genel bir yakınsamanın oluşumunu açıklayan diğer faktörlerdir. Bunlara ilaveten, 2020 yılında tüm dünyayı etkisi altında bırakan pandemi sürecinde verilen parasal ve mali teşvikler nedeniyle konut piyasasında talebin tüm bölgelerde hızla artması, konut fiyatlarında önemli oranda yükseliş şeklinde kendini göstermiştir. Bu durum şehir merkezlerinde yeni alanlar yaratılmadığı için tüm bölgelerde fiyatları taleple şişirmekte ve birbirlerine yakınsamaktadır. Dolayısıyla çalışmada ulaşılan sonuçlarında ifade ettiği gibi Türkiye’de bölgesel konut fiyatlarında homojen bir yapı gözlenmektedir. Dolayısıyla konut yapımı ve satışlarında görülen talep artışları tüm bölgelerde konut piyasasında genel bir yakınsama oluşmasını desteklemektedir. Ancak burada önemle belirtilmelidir ki Türkiye’nin sahip olduğu kendi iç dinamikleri sayesinde konut fiyatlarını şişirerek 2008 yılında ABD’de gerçekleşen mortgage krizini bir benzerini oluşumuna neden olabilir. Bu nedenle bölgelerin sahip olduğu makroekonomik, sosyal ve demografik özelliklere çerçevesinde konut piyasalarında fiyat oluşumunu sağlayacak önlemlerin alınması gerekmektedir. Bu çalışmada gerçekleştirilen analizlerin politika yapıcılara bu yönde alınacak tedbirlerde yol gösterici olması beklenmektedir. Bundan sonraki çalışmalarda bölgesel konut fiyatlarına ilişkin kulüp yakınsama analizleri, diğer gelişmekte olan ülkelerde ve gelişmiş ülkelerde incelenerek genişletilebilir. Ayrıca sonraki çalışmalarda kulüp yakınsama analizleri kira fiyatları üzerinde yapılarak da genişletilebilir

Kaynakça

- Abbott, A., & De Vita, G. (2012). Pairwise Convergence of District-Level House Prices in London. *Urban Studies*, 49(4), 721-740.
- André, C., Gupta, R., & Mwamba, J. W. M. (2019). Are Housing Price Cycles Asymmetric? Evidence From The US States and Metropolitan Areas. *International Journal of Strategic Property Management*, 23(1), 1-22.

- Apergis, N. (2015). "Convergence in Public Expenditure across a Sample of Emerging Countries: Evidence from Club Convergence". *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3): 448-462.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2012). Convergence in US House Prices By State: Evidence From The Club Convergence and Clustering Procedure. *Letters in Spatial and Resource Sciences*, 5(2), 103-111.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2017). Per Capita Carbon dioxide Emissions Across U.S. States By Sector And Fossil Fuel Source: Evidence From Club Convergence Tests. *Energy Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2016.11.027>
- Apergis, N., Simo-Kengne, B. D., & Gupta, R. (2015). Convergence in Provincial-Level South African House Prices: Evidence From The Club Convergence and Clustering Procedure. *Review of Urban & Regional Development Studies*, 27(1), 2-17.
- Balcilar, M., Beyene, A., Gupta, R., & Seleteng, M. (2013). Ripple Effects in South African House Prices. *Urban Studies*, 50(5), 876-894.
- Bashar, O. H. (2020). An Intra-City Analysis of House Price Convergence and Spatial Dependence. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1-22.
- Blanco, F., Martín, V., & Vazquez, G. (2016). Regional House Price Convergence in Spain During The Housing Boom. *Urban Studies*, 53(4), 775-798.
- Chiang, S. H. (2014). Housing Markets in China and Policy Implications: Comovement or Ripple Effect. *China & World Economy*, 22(6), 103-120.
- Chow, W. W., Fung, M. K., & Cheng, A. C. (2016). Convergence and Spillover of House Prices in Chinese Cities. *Applied Economics*, 48(51), 4922-4941.
- Churchill, S. A., Inekwe, J., & Ivanovski, K. (2018). House Price Convergence: Evidence From Australian Cities. *Economics Letters*, 170, 88-90.
- Cook, S. (2003). The Convergence of Regional House Prices in The UK. *Urban Studies*, 40(11), 2285-2294.
- Cook, S., & Watson, D. (2016). A New Perspective On The Ripple Effect in The UK Housing Market: Comovement, Cyclical Subsamples and Alternative Indices. *Urban Studies*, 53(14), 3048-3062.
- De Bruyne, K., & Van Hove, J. (2013). Explaining The Spatial Variation in Housing Prices: An Economic Geography Approach. *Applied Economics*, 45(13), 1673-1689.
- Demir, C., & Yıldırım, M. O. (2017). Convergence in House Prices Across OECD Countries: A Panel Data Analysis. *Central European Review of Economic Issues*, 20, 5-15.
- Galor, O. (1996). "Convergence? Inferences from Theoretical Models", *The Economic Journal*, 106 (437): 1056-1069.
- Ganioglu, A., & Seven, Ü. (2021). Do Regional House Prices Converge? Evidence From A Major Developing Economy. *Central Bank Review*, 21(1), 17-24.
- Holly, S., Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2011). The Spatial and Temporal Diffusion of House Prices in The UK. *Journal of Urban Economics*, 69(1), 2-23.

- Holmes, M. J., & Grimes, A. (2008). Is There Long-Run Convergence Among Regional House Prices in The UK?. *Urban studies*, 45(8), 1531-1544.
- Holmes, M. J., Otero, J., & Panagiotidis, T. (2017). A Pair-Wise Analysis of Intra-City Price Convergence Within The Paris Housing Market. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 54(1), 1-16.
- Holmes, M. J., Otero, J., & Panagiotidis, T. (2018). Climbing The Property Ladder: An Analysis of Market Integration in London Property Prices. *Urban Studies*, 55(12), 2660-2681.
- Holmes, M. J., Otero, J., & Panagiotidis, T. (2019). Property Heterogeneity and Convergence Club Formation Among Local House Prices. *Journal of Housing Economics*, 43, 1-13.
- Hu, J., Xiong, X., Cai, Y., & Yuan, F. (2020). The Ripple Effect and Spatiotemporal Dynamics of Intra-Urban Housing Prices at the Submarket Level in Shanghai, China. *Sustainability*, 12(12), 5073.
- Hudson, C., Hudson, J., & Morley, B. (2018). Differing House Price Linkages Across UK Regions: A Multi-Dimensional Recursive Ripple Model. *Urban Studies*, 55(8), 1636-1654.
- Islam, N. (2003). What Have We Learnt from the Convergence Debate? *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 309–362. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00197>
- Jin, C., & Lee, G. (2020). Exploring Spatiotemporal Dynamics in A Housing Market Using The Spatial Vector Autoregressive Lasso: A Case Study of Seoul, Korea. *Transactions in GIS*, 24(1), 27-43.
- Kim, Y. S., & Rous, J. J. (2012). House Price Convergence: Evidence From US State and Metropolitan Area Panels. *Journal of Housing Economics*, 21(2), 169-186.
- Maynou, L., Morley, B., Monfort, M., & Ordóñez, J. (2020). House Price Convergence Across Europe. *Universitat Jaume I Working Paper*, No. 2020/07.
- Meen, G. (1999). Regional House Prices and The Ripple Effect: A New Interpretation. *Housing Studies*, 14(6), 733-753.
- Meng, H., Xie, W. J., & Zhou, W. X. (2015). Club Convergence of House Prices: Evidence From China's Ten Key Cities. *International Journal of Modern Physics B*, 29(24), 1550181.
- Merikas, A., Merika, A., Laopodis, N., & Triantafyllou, A. (2012). House Price Comovements in The Eurozone Economies. *European Research Studies*, 15(1), 71-98.
- Miles, W. (2017). Has There Actually Been A Sustained Increase in The Synchronization of House Price (And Business) Cycles Across Countries?. *Journal of Housing Economics*, 36, 25-43.
- Montagnoli, A., & Nagayasu, J. (2015). UK House Price Convergence Clubs and Spillovers. *Journal of Housing Economics*, 30, 50-58.
- Nissan, E., & Payne, J. E. (2013). A Simple Test of σ -convergence in US Housing Prices across BEA Regions. *Journal of Regional Analysis and Policy*, 43(1100-2016-90116), 178-185.

- Pesaran, Hashem M. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22 (2), 265-312.
- Pesaran, Hashem M. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Papers*, 1240, 1-39.
- Phillips, P. C. B. and Sul, D. (2007). Transition Modeling and Econometric Convergence Tests. *Econometrica*, 75(6): 1771-1855.
- Saphores, J. D., & Aguilar-Benitez, I. (2005). Smelly Local Polluters and Residential Property Values: A Hedonic Analysis of Four Orange County (California) Cities. *Estudios Económicos*, 197-218.
- Tomal, M. (2019). House Price Convergence on The Primary and Secondary Markets: Evidence From Polish Provincial Capitals. *Real Estate Management and Valuation*, 27(4), 62-73.
- Tsai, I. C. (2018a). Housing Price Convergence, Transportation Infrastructure and Dynamic Regional Population Relocation. *Habitat International*, 79, 61-73.
- Tsai, I. C. (2018b). House Price Convergence in Euro Zone and Non-Euro Zone Countries. *Economic Systems*, 42(2), 269-281.
- Ulucak, R. (2017). Çevre Kalitesi Açısından Yakınsama Hipotezine Yeni Bir Bakış: Ekolojik Ayak İzi ve Kulüp Yakınsamaya Dayalı Ampirik Bir Analiz. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 29-38.
- Wu, Y. L., Lu, C. L., Chen, M. C., & Chu, F. N. (2017). What Forces Drive The Dynamic Interaction Between Regional Housing Prices?. *International Journal of Strategic Property Management*, 21(3), 225-239.
- Yıldırım, A. & Kaya, A. (2020). Türkiye’de Bölgesel Konut Piyasası: Düzey-2 Bölgeleri İçin Yakınsama Analizi. *Sosyoekonomi*, 28 (46), 157-172. DOI: 10.17233/sosyoekonomi.2020.04.08
- Żelazowski, K. (2019). Price Convergence in The Regional Housing Markets in Poland. *Real Estate Management and Valuation*, 27(2), 44-52.
- Zhang, L., Hui, E. C., & Wen, H. (2017). The Regional House Prices in China: Ripple Effect or Differentiation. *Habitat International*, 67, 118-128.
- Zhu, B., Füss, R., & Rottke, N. B. (2013). Spatial Linkages in Returns and Volatilities Among US Regional Housing Markets. *Real Estate Economics*, 41(1), 29-64.

Araştırma ve Yayın Etiği:

Bu çalışmada, araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulduğu yazarlar tarafından taahhüt edilmektedir.

ÇOBAN & KÜSMEZ, *Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Özgürlük Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama (Analysis of The Causal Relationship Between Direct Foreign Investments and Economic Freedom: An Evidence on OECD Countries / 135-156*

Başvuru Tarihi/Received Date: 08.07.2021
Kabul Tarihi/Accepted Date : 20.08.2021

ARAŞTIRMA MAKALESİ

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal

International Journal of Entrepreneurship
& Management Inquiries

Cilt (Vol) 5 – Sayı (Number) 8
Yıl (Year) 2021

Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Özgürlük Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama

Doç. Dr. Serap ÇOBAN (<https://orcid.org/0000-0002-6622-0327>), *Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Turkey;*
e-mail: seraps@nevsehir.edu.tr

Doktora Tuba KÜSMEZ (<https://orcid.org/0000-0002-7642-3769>), *Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Turkey;*
e-mail: tubahani@hotmai.com

Öz

Bu çalışmada Türkiye'nin de içinde yer aldığı 26 OECD ülkesinde, DYY ile ekonomik özgürlük ve seçili değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi 1996-2019 dönemi yıllık verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada yöntem olarak Dumitrescu Hurlin panel nedensellik testi kullanılmıştır. DH (2012) panel nedensellik test istatistiği sonuçlarına göre; DYY ile ekonomik özgürlükler, işgücü ve GSYH büyüme oranı arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. DYY ile gayrisafı sabit sermaye oluşumu ve ticaret arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna varılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre politika yapıcıların doğrudan yabancı yatırım girişlerini artırmak için ülkelerin finansman fırsatlarını genişletmeleri, rekabet ve girişimciliği teşvik etmeleri ve verimli bir finans ortamı sağlamaları gerektiği söylenebilir. Ayrıca ülkeler ekonomik özgürlüğün iyileştirilmesine ve geliştirilmesine önem vermeli, hem iç hem de dış DYY'ları teşvik etmelidirler.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik özgürlük, DYY, Dumitrescu Hurlin panel nedensellik testi

Jel Kodları: C33, F21, E02

Analysis of The Causal Relationship Between Direct Foreign Investments and Economic Freedom: An Evidence on OECD Countries

Abstract

In this study, the causality relationship between FDI and economic freedom and selected variables in 26 OECD countries, including Turkey, is analyzed using annual data for the 1996-2019 period. Dumitrescu Hurlin panel causality test is used as a method in the study. According to DH (2012) panel causality test statistics; It is concluded that there is a one-way causality relationship between FDI and economic freedoms, labor force and GDP growth rate, while there is a bidirectional causality between FDI and gross fixed capital formation and trade. According to the results, it can be said that policy makers should expand financing opportunities, encourage competition and entrepreneurship, and provide an efficient financial environment in order to increase foreign direct investment inflows. In addition, countries should attach importance to the improvement and development of economic freedom and encourage both internal and external FDI.

Keywords: Economic freedom, foreign direct investment, Dumitrescu Hurlin panel causality test.

JEL Codes: C33, F21, E02

1. Giriş

Ekonomik özgürlük, toplumların ekonomik faaliyetlerine devlet tarafından minimum düzeyde düzenleme ve müdahalelerin yapılarak, devletin büyüklüğünü, yasal sistemini, uluslararası ticaret yapma özgürlüğünü ve mülkiyet haklarını düzenlemeyi ölçmektedir (Xu, 2019). Özgürlük kavramı birçok şekilde ifade edilmesine rağmen temelinde siyasi, sivil ve ekonomik hakların bütününe ifade etmektedir. Bu nedenle özgürlükler ülkeler ve toplumlar arasında farklılıklar göstermektedir. Özgürlüklerin ülkelerin gelişmesi üzerindeki etkilerinin incelenmesi için özgürlüklerin sayısal olarak ölçülmesi gerekmektedir. Bu ölçümler endeksler yardımıyla Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren Heritage Vakfı ile Wall Street Journal ve Kanada'da yer alan Fraser Enstitüsü tarafından yapılmakta ve bu ölçümler sonucunda ekonomik özgürlüklerdeki gelişmelerin ülke ekonomilerini ne yönde etkiledikleri hakkında yorumlar yapılabilmektedir (Tunçsiper ve Biçen, 2014: 26). Örneğin 2021 yılı Heritage Vakfı ekonomik özgürlük endeks verilerine göre Singapur (89.7) ekonomik özgürlük puanıyla dünyada en serbest ekonomi konumundadır. Singapur'u, Yeni Zelanda (83.9) ve Avustralya (82.4) takip etmektedir (Heritage Vakfı, 2021).

1995'ten beri yapılan çalışmalarla Heritage Foundation, bir ülkenin politikalarının ve kurumlarının ekonomik özgürlükle tutarlılığını ölçen bir endeks oluşturulmaktadır. Oluşturulan bu ekonomik özgürlük endeksin temel bileşenleri; bireysel seçim, piyasalar tarafından koordine edilebilen gönüllü mübadele, rekabet özgürlüğü ve bireylerin ve mülkiyetlerin korunmasıdır. Bu bileşenler mevcut olduğunda bireyler hangi mal ve hizmetlerin nasıl üretileceğine, kimlere satacaklarına karar verebilecektir (Gwartney ve Lawson, 2003). Bu kapsamda, yatırımcıların sınır ötesi ülkelerde yapacakları şirket satın alma, birleşme veya yeni tesis kurma gibi yatırımları açısından riskin düşük olduğu ve ekonomik özgürlüğün sağlandığı bir yatırım ortamının daha cazip olması beklenebilmektedir. OECD tarafından, diğer bir ülkede uzun vadeli ekonomik bir çıkar elde etmek amacıyla yapılan yatırım olarak ifade edilen doğrudan yabancı yatırım (DYY), sermaye biriktirmeye yardımcı olmakta, iş imkânları sağlamakta ve yatırım yapılan ülkedeki rekabeti canlandırmakta, hatta ev sahibi ülkede büyümenin motoru olarak da görülebilmektedir (Moussa vd. 2016).

DYY, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından önemlidir. Çünkü bu yatırımlar ülkelerde sürdürülebilir gelişme, ekonomik büyüme, modern üretim ve yönetim uygulamalarını geliştirmektedir. Bu nedenle DYY'lar ekonomik ve finansal şoklara karşı önemli bir dış finansman kaynağı olarak görülmektedir. Aynı zamanda DYY girişlerinin ülkelere girişini etkileyen unsurların belirlenmesi hükümetler tarafından özel bir öneme sahiptir (Economou, 2019). Ayrıca ekonomik özgürlükler, sermaye hareketinin kontrolü, yabancı para cinsinden hesaplara sahip olma özgürlüğü gibi DYY ilgili bazı önemli hususları da ölçmektedir (Xu, 2019).

Konu hakkındaki literatür incelendiğinde DYY konusunda birçok faktör etkili olması söz konusu olmakla birlikte, bu çalışmanın temel amacı verilerine ulaşılabilen 26 OECD ülkesi (Avustralya, Avusturya, Şili, Çekya, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Litvanya, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri) için 1996-2019 döneminde ekonomik özgürlük ve DYY arasındaki nedensellik ilişkisini incelemektir. Genellikle ülkeler ekonomik büyüme amacıyla gerekli olan kaynakların yetersizliği sorunu karşısında DYY'ları ülkelerine çekmek için çaba göstermektedirler. Ekonomik özgürlükler de, ev sahibi ülkelerde DYY'ları çekmede veya caydırmada kritik bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla bu endeks, bir ekonominin serbest piyasa ilkelerini ne ölçüde takip ettiğini geniş bir şekilde yansıtabilmektedir. Ayrıca GSYH'daki büyüme oranı, ticaret, işgücü ve gayrisafı sabit sermaye oluşumu gelecekte ekonominin büyüyeceği beklentisi oluşturacağı ve DYY girişi sağlayacağı düşüncesiyle analize dâhil edilerek incelenmektedir.

DYY ve ekonomik özgürlük ilişkisini ele alan çalışmalar değerlendirildiğinde, çalışmaların ülkeler, analiz yöntemi ve kullanılan değişkenler bakımından farklılıklar içerdiği görülmektedir. Bu çalışmanın, OECD ülke grubunda DYY ve seçili değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesi için DH (2012) panel nedensellik testi kullanılarak hem yöntem hem de kullanılan değişkenler bakımından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Kullanılan değişkenler içerisinde odaklanılan iki değişken ekonomik özgürlük ve DYY'lardır. Fakat literatürde yer alan çalışmalarda kişi başına düşen GSYH nüfus ve ticari açıklık değişkenlerinin de analizlerde kullanıldığı görülmektedir (bknz. Kızılkaya vd. (2016), Tunçsiper ve Biçen (2014), Aziz ve Makkawi (2012), Zghidi vd. (2016)). Bu bağlamda çalışmada kullanılacak

değişkenlerin önceki çalışmalardan farklı olması ve sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerden oluşan OECD ülkeleri için değişkenlerin analiz sonuçlarının değerlendirilmesiyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmanın diğer bölümlerinde ekonomik özgürlükler ve DYY hakkında literatür incelemesi, veri seti, değişkenlerin tanımlanması, ekonomik yöntem, bulgular, sonuç ve öneriler sunulmaktadır.

2. Literatür İncelenmesi

Ekonomik büyümenin sağlanmasında birçok faktör etkili olurken, son dönemlerde ekonomik özgürlükleri de konu alan ampirik çalışmaların sayısı da artış göstermektedir. Söz konusu çalışmalar ülkeler arasındaki ekonomik farklılıkları özgürlük bağlamında açıklayarak literatüre katkı sağlamaktadır (bkz. E. Vanssay ve Spindler (1994), Alesina (1998), De Haan ve Siermann (1998), Nelsion ve Singh (1998)).

Ekonomik özgürlüğün ekonomik büyümeye katkısının olduğuna işaret eden çalışmalara örneklerden biri olarak, De Haan ve Sturm (2000) tarafından yapılan çalışma ele alınabilir. Bu çalışmada ekonomik özgürlük değişkenin, çeşitli değişkenler ile arasındaki ilişki analiz edilmiş ve elde edilen sonuca göre özgürlüğün ekonomik büyümeyi desteklediği görülmüştür. Diğer bir çalışmada 2000-2006 döneminde Türkiye ve bazı Latin Amerika ülkelerinde özgürlüklerin kalkınma üzerindeki etkilerini panel veri regresyon analiziyle ele alınmıştır. Yonan Yalman vd. (2011) tarafından bu analize göre, mülk edinme, ticari ve rüşvet vermeme özgürlüğünün kalkınmayı olumlu, sermaye ve yatırım özgürlüğünün ise kalkınmayı olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır. 81 ülkede 2000-2010 dönem aralığında ekonomik özgürlüğün gelir üzerine etkileri incelemeyi amaçlayan Çetin (2013), panel veri analiz yöntemlerinden sabit ve rassal etkiler tahmin metodunu kullanarak, ekonomik özgürlükte gerçekleşen artışların ülkelerin gelir düzeylerini olumlu ve anlamlı etkilediği sonucuna varmıştır.

Çetenak ve Işık (2016) tarafından yapılan başka bir çalışmada, 1995-2014 dönemlerinde OECD ülkelerinde ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerine etkisi incelenmiştir. Panel VAR yöntemi ile yapılan analiz sonucuna göre bütün ekonomik özgürlük indekslerinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu, ekonomik büyümenin ise mali, ticari ve parasal özgürlükler üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir.

Genel olarak literatür incelendiğinde çalışmaların ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği görülmektedir (bknz. Justesen (2008), Yenipazarlı (2009), Compton vd. (2011), Çetin ve Baylan (2012), Güney (2017)). Literatürde ağırlıklı olarak DYY hakkında yapılan çalışmalarda DYY'ların ekonomik büyüme üzerine etkileri ampirik olarak ele alınmıştır. Örneğin; Borensztein vd. (1998), De Mello (1999), Obwona (2001), Li ve Liu (2005), Yılmaz vd. (2011), Kelleci vd. (2016), Kahveci ve Terzi (2017), Felek vd. (2018) bu çalışmalar DYY'ların ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görüşünü savunmuşlardır.

Bunun yanı sıra DYY ile ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar da literatürde bulunmaktadır. Bu çalışmalar, ülke, ülke grubu, kullanılan yıl aralığı, analiz yöntemleri ve farklı değişkenler kullanılarak oluşturulmaktadır. Bu çalışmalardan son döneme ait bazı çalışmalar aşağıda yer almaktadır.

Kapuria-Foreman (2007), DYY belirleyicilerini incelemek için gelişmekte olan ülkelerde 1995-1997 ve 1990-1997 arasındaki ekonomik özgürlük endeksi verilerini kullanarak bir çalışma yapmıştır. Çalışmada yabancı yatırımın ekonomi özgürlük seviyesindeki değişikliklere cevap verip vermediği değerlendirmiştir. Analiz sonucunda DYY'ların, ekonomik özgürlüğünün bazı bileşenlerinde yaşanan artışlarla birlikte olumlu yönde değiştiği bulunmuştur. Serin ve Çalışkan (2010), ise çalışmalarında 1995-2006 yılları arasında dokuz Güneydoğu Avrupa ülkesinde ekonomik özgürlük ve alt bileşenlerinin DYY üzerindeki etkisini inceleyerek, kesin sonuçlar olmadığını belirtmişlerdir.

[Sambharya](#) ve Rasheed (2015), 1995-2000 dönemlerinde 95 ülkede ekonomik özgürlüğün DYY'lar üzerine etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ekonomik ve politik özgürlük seviyelerinin iyileştirilmesi için ülkelerin DYY girişlerini kolaylaştırmaları gerektiği vurgulanmıştır.

Dellis vd. (2017), 2005-2014 yılları arasında, 21 gelişmiş OECD ekonomisindeki DYY girişleri üzerindeki çeşitli kurumsal faktörlerin etkisini incelemiştir. Ülkelerin ekonomik yapılarının DYY girişleri üzerinde olumlu etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Saini ve Singhania (2018), 2004-2013 yıl aralığında 20 ülkede statik ve dinamik modelleme kullanarak panel veri analizine dayanarak Hausman (1978) testi ve

genelleştirilmiş yöntemler (GMM) ile ekonomik özgürlük ve DYY arasında pozitif bir etki olduğu sonucuna varılmıştır.

Sayari vd. (2018), bu makalede 30 Orta, Doğu ve Batı Avrupa ülkesinde ekonomik özgürlükler, DYY ve Gayrisafi Yurtiçi Hasıla arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmada uzun dönemli ilişkileri değerlendirmek için yıllık verileri kullanılarak Pedroni ve Kao panel eşbütünleşme analizleri ile ilişki incelenmiştir. Sonuçlar, kullanılan değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, önceki literatürün aksine, ekonomik özgürlükler ve DYY arasında negatif bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

Şahin (2018), çalışmada 1995-2014 döneminde BRICS-T ülkelerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada Konya (2006) tarafından geliştirilen bootstrap panel nedensellik analizi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre sadece Türkiye’de ekonomik özgürlüklerden doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına doğru nedenselliğin bulunduğu görülmüştür.

Çetenak ve Uzlaşır (2019), çalışmada DYY ile ekonomik özgürlük arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. 1997-2016 yıl aralığında 32 OECD üyesi ülke için DH (2012) tarafından geliştirilen heterojen panel nedensellik testi yapılmıştır. Analiz sonucu elde edilen verilere göre DYY’lardan ekonomik özgürlüğe doğru nedensellik olmadığı ve ekonomik özgürlükten DYY’lara doğru bir nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Economou (2019) çalışmasında ekonomik özgürlüğün ve krizlerin DYY üzerine etkisini Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya’da 1996-2017 dönem aralığında incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre ekonomik özgürlüğün doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Ayrıca mülkiyet haklarının korunmasının, devletin bütünlüğünün, parasal özgürlüğün ve finansal özgürlüğün DYY üzerinde pozitif etkiye sahip olduğuna ulaşılmıştır. Bulgulara göre hükümetlerin kriz dönemlerinde DYY’ları ülkeye çekmek için politikalar oluşturmaları gerektiği vurgulanmıştır.

Sofuoğlu vd. (2019), çalışma 1995-2015 dönemini kapsamakta olup, en çok doğrudan yabancı yatırım çeken 10 ülkede (ABD, Hong Kong, Çin, İrlanda, Hollanda, İsviçre, Singapur, Brezilya, Kanada, Hindistan) analizde kullanılan değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi hedeflemiştir. Çalışmanın analizi için Pedroni eşbütünleşme testi, panel FMOLS ve panel DOLS yöntemleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ekonomik özgürlükler ve DYY arasında uzun dönemli bir ilişki ve hem panel FMOLS hem de panel DOLS uzun dönem katsayı tahminlerinde ise ekonomik özgürlüklerde meydana gelen pozitif gelişmelerin ülkelerde DYY'ları arttırdığı belirtilmiştir.

Özcan ve Akar (2020), çalışmada i E7 ülkeleri olarak ifade edilen Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Endonezya, Meksika ve Türkiye ülkelerinde 1996-2018 döneminde ekonomik özgürlüklerin DYY girişinde önemli bir belirleyici olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan DH (2012) Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ekonomik özgürlüklerden doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Önder ve Zarify (2021), 1996-2016 yıl aralığında Orta ve Güney Asya ülkelerinde DYY'ların ülkeye çekilmesinde ekonomik özgürlüğün rolü panel veri analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ekonomik özgürlüklerin DYY'ları ülkeye çekmede istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir ilişkisi olduğuna ulaşılmıştır.

Özetle literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde ekonomik özgürlük ve büyüme üzerine birçok çalışmanın olduğu ve bu çalışmalarda daha yüksek ekonomik özgürlüğe sahip ülkelerin hızlı büyüdüğü tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan bazı çalışmalarda da ekonomik özgürlük ve DYY arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

3. Metot ve Ampirik Bulgular

3.1. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmada veri seti 1996-2019 dönemlerinde verilerine ulaşılabilen OECD ülkeleri için oluşturulmuştur. Verilerine ulaşılabilen 26 OECD ülkesi “Avustralya, Avusturya, Şili, Çekya, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Litvanya, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik

Devletleri”dir. Çalışmada DYY (fdi; net girişler GSYH %’si), ekonomik özgürlük (ef) ve GSYH büyüme oranını (gdpgrw; yıllık %), Ticaret (trade; GSYH’nın yüzdesi), İş gücü (labor; toplam) ve Gayrisafit sabit sermaye oluşumu (gfcapital; GSYH’nın yüzdesi) değişkenleri kullanılmıştır. ³ fdi, gdpgrw, trade, labor ve gfcapital değişkenleri için kullanılan veriler Dünya Bankası Veri Tabanından (World Bank, 2021) alınmıştır. Tüm değişkenlerin logaritması alınarak analize dâhil edilmiştir. Analizde kullanılan verilerin büyük olmasından ve veriler arasındaki farkları azaltarak serileri durağanlaştırdığından dolayı logaritmik değerler kullanılmıştır. Ekonomik Özgürlük Endeksi verileri ise Heritage Vakfı tarafından oluşturulan veri tabanından alınarak analize dahil edilmiştir (www.heritage.org, Erişim Tarihi: 25.04.2021). Ekonomik özgürlük endeksinde yer alan değerler 0 ile 100 arasındadır. En düşük ekonomik özgürlük seviyesi 0 ile gösterilirken, 100 ise en yüksek ekonomik özgürlük seviyesini göstermektedir.

3.2. Ekonometrik Yöntem ve Ampirik Sonuçlar

Çalışmada, OECD ülke grubunda DYY ve seçili değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesi için öncelikle verilere ilişkin önsel testler yapılmaktadır. Sabit ve eğim parametrelerinin birimlere göre homojen ya da heterojen olması durumuna göre eşbütünleşme testleri ve tahmin yöntemleri seçilmektedir. Bu nedenle homojenlik testlerinin kullanılacak yöntemlerin seçilmesinden önce yapılması önem arz etmektedir. Bu nedenle çalışmada ilk olarak serilerin homojenliğinin sınanması amacıyla Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta homojenlik testine yer verilmektedir. İkinci olarak, seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığının test edilmesi amacıyla Pesaran’ın CD testi kullanılmaktadır. Çalışmada serilerin durağanlıkları yatay kesit bağımlılığına bağlı olarak ikinci kuşak Pesaran (2007) CIPS ve CADF panel birim kök testleriyle kontrol edilmektedir. Bu testlerden sonra, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesi için DH (2012) panel nedensellik testi kullanılarak analiz tamamlanmaktadır.

3.2.1. Homojenite Testi ve Sonuçları

Panel veri analizlerinde homojenite testi ile ilgili ilk çalışmalar Swamy (1970) tarafından yapılmıştır. (1) nolu eşitlikte Swamy testini (\bar{S}) göstermektedir:

$$\bar{S} = X_k' X_{k(N-1)}^{-2} = \sum_{i=1}^N (\bar{\beta}_i - \bar{\beta}^*)' V_i^{-1} (\bar{\beta}_i - \bar{\beta}^*) \quad (1)$$

³ Çalışmada kullanılan değişkenlerin birimleri DYY’ların belirleyicileri dikkate alınarak literatürde yer alan çalışmalar göz önünde bulundurularak analize dahil edilmiştir. (Bknz. Sofuoğlu vd. (2019), Nur ve Dilber, (2016), Acaravcı vd. (2018), Şahin (2018)).

Swamy S testi, Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından delta (Δ) testi olarak geliştirilmiştir. Delta testine ait hipotezler şu şekilde kurulmaktadır:

H0: $\beta_i = \beta$ ise eğim katsayıları homojendir.

H1: $\beta \neq \beta_j$ ise eğim katsayıları homojen değildir.

Pesaran ve Yamagata (2008), büyük örneklem ve küçük örneklem için 2 delta istatistiği geliştirmişlerdir. Bunlar:

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}S-k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (2)$$

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}S-k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (3)$$

burada N; yatay kesit sayısını, S; Swamy test istatistiğini, k; açıklayıcı değişken sayısını göstermektedir. Bu eşitliklerde, H0 hipotezi altında $(N, T) \rightarrow \infty$, $\sqrt{N}/T \rightarrow \infty$ olduğunda hata terimleri serbest dağılım göstermektedir (Pesaran, Yamagata, 2008; Koçbulut ve Altıntaş, (2016)).

Tablo 1. Homojenlik Testi

Test	Test İstatistiği	Prob
$\hat{\Delta}$	-7.927	0.000***
$\tilde{\Delta}_{adj}$	-9.504	0.000***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 1’de gösterilen sonuçlara göre homojenlik testlerinin olasılık değerleri %5’ten küçük olduğundan dolayı H0 hipotezi reddedilmiş ve parametrelerin heterojen olduğu kabul edilmiştir. Bu durumda heterojen paneller için uygun yöntemleri kullanmak uygun olacaktır.

3.2.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi ve Sonuçları

Çalışmada serilerin yatay kesit bağımlılığının incelenmesi için Pesaran’ın CD testi kullanılmaktadır. Hata teriminde birimler arası korelasyon varsa birinci kuşak eşbütünlük testleri ve tahmin yöntemleri bu

korelasyonu dikkate almadıkları için zayıf kalmakta, bu nedenle yapılacak tahmin yöntemlerinden hangilerinin kullanılması gerektiğinin belirlenmesi aşamasında öncelikle birimler arası korelasyonun test edilmesi gerekmektedir. Pesaran (2004), birimler arası korelasyonu test etmek amacıyla önerdiği testte ADF regresyonun tahmininden elde edilen kalıntıları kullanmaktadır. Her bir birimin kendisi dışında kalan tüm birimlerle korelasyonu, dolayısıyla N birim boyutu iken N*N-1 adet korelasyon hesaplanmaktadır. Hipotezler şu şekildedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018):

$$H_0: \rho_{ij}=0 \quad \text{ve} \quad H_1: \rho_{ij} \neq 0 \quad (4)$$

burada ρ_{ij} , i ve j birimlerin kalıntıları arasındaki korelasyon katsayısını ifade etmektedir. Pesaran dengeli paneller için birimler arası korelasyonu test etmek üzere;

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right)} \quad (5)$$

Dengesiz paneller için,

$$CD = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \sqrt{T_{ij}} \hat{\rho}_{ij} \right)} \quad (6)$$

geliştirilmiştir. Çalışmada panelin yatay kesit boyutu (N) zaman boyutundan (T) büyük olduğundan dolayı kullanılan Pesaran (2004) CD test sonuçları Tablo 1’de gösterilmektedir:

Tablo 2. CD Test Sonuçları

Değişkenler	CD test istatistiği	Olasılık Değeri
<i>logfdi</i>	11.18	0.000***
<i>logef</i>	34.14	0.000***
<i>loggdprw</i>	50.06	0.000***
<i>logtrade</i>	50.29	0.000***
<i>loglabor</i>	54.43	0.000***
<i>loggfcapital</i>	14.08	0.000***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 2’de yer alan sonuçlara göre H0 hipotezi reddedilmiş ve birimler arasında korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Panelde yatay kesit bağımlılığının bulunması, bir ülkede serilerin karşılaşacağı şoklar karşısında diğer ülkelerinde bu şoktan belli derecede etkileneceğini göstermektedir.

3.2.2. Birim Kök Testleri ve Sonuçları

Serilerin durağanlığını kontrol etmek için literatürde bazı testler yer almaktadır. Panel birim kök testleri birinci ve ikinci kuşak birim kök testleri olmak üzere iki grup altında toplanmaktadır. Birinci kuşak testler birimler arası yatay kesit bağımlılığı olmadığını varsaymakta iken ikinci kuşak testlerin temel özelliği birimler arasında yatay kesit bağımlılığının bulunduğunu varsaymasıdır. Bu çalışmada da yapılan birimler arası yatay kesit bağımlılığı testinden elde edilen sonuçlar doğrultusunda birimler arasında yatay kesit olduğu sonucuna varıldığından ikinci kuşak panel birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir.

Pesaran (2007), yatay kesit genişletilmiş Dickey Fuller (CADF) regresyon modelindeki ρ_i ’nin En Küçük Kareler tahminin t oranına bağlı olarak birim kök hipotezinin test etmiştir. CADF regresyonu,

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \rho_i Y_{it-1} + d_0 \bar{Y}_{t-1} + d_1 \bar{Y}_t + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

şeklinde tanımlanabilmektedir. Pesaran (2007), Y_{it} ’nin yatay kesit ortalaması, \bar{Y}_t ve gecikmeli değerlerini $\bar{Y}_{t-1}, \bar{Y}_{t-2}, \dots$ araç değişken olarak kullanmıştır (Tatoğlu, 2018). IPS testinin yatay kesit genişletilmiş türü olarak düşünülebilecek CIPS istatistiği CADF istatistiğinin ortalamasıdır ve,

$$CIPS(N, T) = t - \bar{bar} = \frac{1}{N \sum_{i=1}^N t_i} (N, T) \quad (8)$$

ya da,

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_i \quad (9)$$

şeklinde (Pesaran,2007). Sadece sabite izin verildiği, her bir birim için tahmin edilen modelde maksimum gecikme uzunluğu 1 iken, birimler bazında uygun gecikmeye F testi ile karar verildiği ve otokorelayon mertebesinin 1 olduğu durumda Pesaran (2007) CIPS testi sonuçları Tablo 3’te görülmektedir.

Tablo 3. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	CADF Test İstatistiği		CIPS Test İstatistiği	
	Sabitli	Sabit+Trendli	Sabitli	Sabit+Trendli
<i>logfdi</i>	-2.211 *	-2.419	-3.697***	-3.852***
<i>logef</i>	-2.110 *	-2.351	-2.392***	-2.697**
<i>logdpgrw</i>	-2.669 ***	-2.739**	-3.057***	-3.116 ***
<i>logtrade</i>	-2.085 *	-2.327	-1.659	-1.853
<i>loglabor</i>	-2.262 **	-2.118	-2.123*	-2.101
<i>loggfcapital</i>	-2.047	-2.393	-1.913	-2.088
Δ <i>logfdi</i>	-4.107***	-4.051***	-5.408***	-5.511***
Δ <i>logef</i>	-3.142***	-3.131***	-4.672***	-4.660***
Δ <i>logtrade</i>	-2.947***	-3.113***	-3.593***	-3.754***
Δ <i>loglabor</i>	-2.787***	-3.044***	-3.545***	-3.760***
Δ <i>loggfcapital</i>	-3.116***	-3.244***	-3.707***	-3.770***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. CADF ve CIPS birim kök testinde %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde sabitli için tablo kritik değeri -2.07, -2.15 ve -2.30; Sabit +Trendli için tablo kritik değerleri -2.58, -2.66 ve -2.81 olarak alınmıştır. “ Δ ” değişkenlerin farkını göstermektedir. Ho: tüm serilerin birim köke sahiptir. Ha: Seriler durağandır.

Tablo 3’te yer alan Pesaran (2007) CIPS ve CADF panel birim kök testi sonuçlarına göre düzey değerlerinde sabit ve sabit+trendli modellerde *logdpgrw* değişkeni %1 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezi reddedilerek durağan (I(0)) olduğu görülmektedir. *logfdi*, *logef*, *logtrade*, *loglabor* ve *loggfcapital* değişkenlerine bakıldığında, Pesaran (2007) CIPS ve CADF panel birim kök testi sonuçlarına göre düzey değerlerinde sabit ve sabit+trendli modellerde sıfır hipotezini reddeden tek tip sonuç vermemektedir. Ancak birinci farklarında sıfır hipotezi sabit ve sabit+trendli modellerde güçlü bir şekilde reddedilerek bu serilerin birinci farkında (I(1)) durağan olduğu görülmektedir.⁴

⁴ Bknz. Nazlıoğlu, Ş. & Soyaş, U. (2012). Oil price, agricultural commodity prices, and the dollar: A panel cointegration and causality analysis. *Energy Economics*, 34, 1098-1104.

3.2.3. DH Panel Nedensellik Testi ve Sonuçları

Çalışmanın bu kısmında heterojen panellere uygulanması nedeniyle değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi gözlemlenmek için DH panel nedensellik testi uygulanacaktır. DH (2012), Granger nedensellik testini heterojen paneller için genişletmişlerdir. DH (2012), panel verilerinde Granger nedenselliğini test etmek için aşağıdaki denklemi önermişlerdir:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \delta_i^{(k)} Y_{it-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} X_{it-k} + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

burada gecikme uzunluğu (k) panelin her bir birimi için aynı ve panel dengeli iken, Otoregresif parametre $\delta_i^{(k)}$ ve $\beta_i^{(k)}$ birimlere göre değişmektedir. Yukarıdaki denklem için kurulan temel hipotezler şöyledir (Dumitrescu ve Hurlin, 2012):

$$H_0 = \beta_i = 0 \quad (11)$$

$$H_1 = \beta_i = 0 \quad \forall_i = 1, \dots, N \quad (12)$$

$$\beta_i \neq 0 \quad \forall_i = N_1+1, N_1+2, \dots, N$$

DH (2012) temel ve alternatif hipotezleri test etmek amacıyla yatay kesit birimleri için bireysel Wald istatistiklerini (W_i, T) hesaplamış ve bu istatistiklerin ortalamasını alarak panele ait Wald istatistiğini ($W_{N,T}^{HNC}$) elde etmişlerdir (Kılıç vd., 2014). (W_i, T) ifadesi i. Ülkede Granger nedenselliğini test etmek için kullanılan Wald istatistiğidir. Bu durumda T ve N' nin sonsuza gittiği asimptotik test istatistiği ve T' nin sabit olduğu yarı asimptotik test istatistiği ele alınmalıdır. T ve N' nin sonsuza gittiği durum için ($N, T \rightarrow \infty$) asimptotik dağılımın geçerli olduğu ($Z_{N,T}^{HNc}$) ortalama istatistiği, T' nin sabit olduğu durumda ise ($N > T$) yarı asimptotik dağılıma sahip ($Z_{N,T}^{HNc}$) ortalama istatistiği kullanılmaktadır. T' nin küçük değerlerinde bireysel Wald istatistikleri, aynı ki-kare dağılımına yakınsamadığı için bu dağılımın ortalama ve varyansının tahmini değerlerini kullanarak geliştirilmiş olan test istatistiği kullanılmaktadır. (Çelik ve Ünsür, 2020). Bu çalışmada serilere uygulanan DH (2012) panel nedensellik testi sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4. DH Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Panel	Boş Hipotez (Nedensellik yok)		
	W-bar istatistik	Z-bar istatistik	Olasılık
$\Delta \log fdi \rightarrow \Delta \log ef$	0.8068	-0.6964	0.4862
$\Delta \log ef \rightarrow \Delta \log fdi$	7.0201	3.2573***	0.0011
$\Delta \log fdi \rightarrow \Delta \log trade$	7.9062	4.6860***	0.0000
$\Delta \log trade \rightarrow \Delta \log fdi$	7.5346	4.0869***	0.0000
$\Delta \log fdi \rightarrow \Delta \log labor$	1.5020	1.8101*	0.0703
$\Delta \log labor \rightarrow \Delta \log fdi$	1.1629	0.5873	0.5570
$\Delta \log fdi \rightarrow \Delta \log gfcapital$	10.1767	8.3472***	0.0000
$\Delta \log gfcapital \rightarrow \Delta \log fdi$	11.4866	10.4593***	0.0000
$\Delta \log fdi \rightarrow \log gdpgrw$	1.0335	0.1207	0.9040
$\log gdpgrw \rightarrow \Delta \log fdi$	6.2631	2.0367**	0.0417

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları AIC, BIC ve HQ bilgi kriterine göre çoğunlukla 5 olarak belirlenmiştir. DH orijinal testlerinde gecikme uzunluğunun belirlenmesi konusunda herhangi bir seçim yer almamaktadır. Fakat analizde üç bilgi kriterine göre de maksimum gecikme uzunluğu çoğunlukla 5 olarak belirlenmiş ve sonuçlar AIC bilgi kriterlerine göre değerlendirilmiştir.

Tablo 4'te DH panel nedensellik testi sonuçları yer almaktadır. Test sonuçlarına göre öne çıkan noktalar şöyle ifade edilebilir.

Ekonomik özgürlükler, DYY'ların nedeni değildir şeklinde kurulan boş hipotez reddedilmekte, ekonomik özgürlüklerden DYY'lara doğru tek yönlü nedensellik olduğu kabul edilmektedir ($\Delta \log ef \rightarrow \Delta \log fdi$). Bu kapsamda OECD ülkeleri için doğrudan yabancı yatırım girişlerinde ekonomik özgürlüklerin önemli bir belirleyici olduğu varsayılabilir. Bu doğrultuda örneğin Singapur, Yeni Zelanda, Avustralya, İsviçre ve İrlanda için 0-100 aralığında değer alan ekonomik özgürlük endeks değerinin sırasıyla en yüksek (89.7), (83.9), (82.4), (81.9) ve (81.4) bandında olması, Macaristan, Fransa, Meksika, İtalya ve Türkiye için sırasıyla (67.2), (65.7), (65.5), (64.9) ve (64.0) değerlere sahip olmasının bu durumun ortaya çıkmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Ayrıca ekonomik özgürlükler derecesinin seçili OECD ülkelerinde yüksek olması doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını gerçekleştirecek çok uluslu şirketler için bu ülkelerin daha cazip hale gelmesinde rol oynamaktadır.

DYY ve ticaret değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır ($\Delta \log fdi \leftrightarrow \Delta \log trade$). Ülkelerin ticaretleri üzerindeki gelişmeler OECD ülkelerine doğrudan yabancı sermaye girişlerini artırmaktadır.

DYY ve işgücü değişkeni arasında tek yönlü ilişki bulunmaktadır. DYY işgünün nedeni değildir boş hipotezi reddedilmektedir ($\Delta \log fdi \rightarrow \Delta \log labor$). Doğrudan yabancı yatırım girişlerini arttırmak isteyen ülkelerde işgücü yoğunluğunun bulunması, ülkeye doğrudan yabancı yatırım girişleri sağlanmasında temel bir belirleyici olabilmektedir.

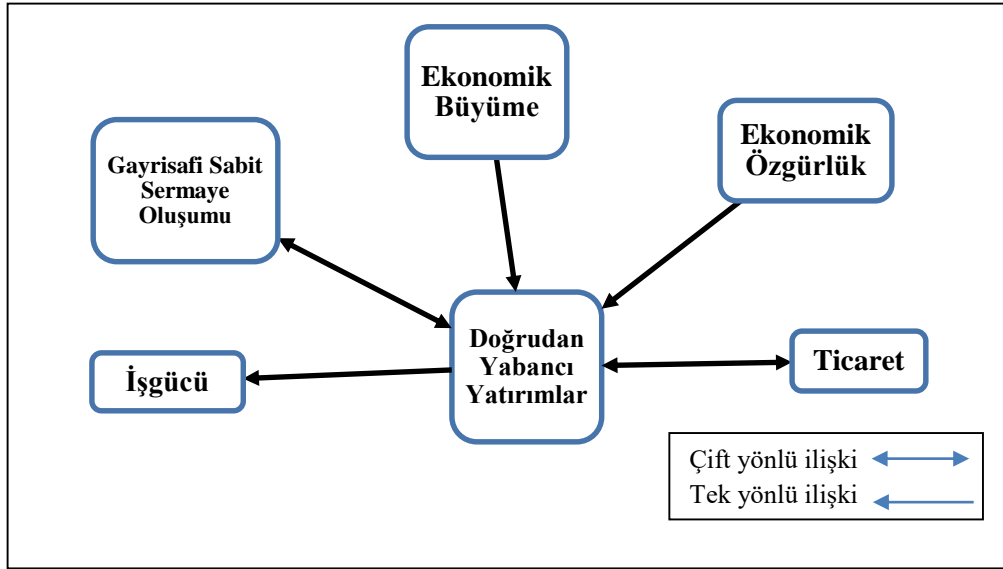
DYY ve Gayrisafi sabit sermaye oluşumu (GSYH'nın yüzdesi) arasında çift yönlü nedensellik vardır ($\Delta \log fdi \leftrightarrow \Delta \log gfcapital$). Sabit sermaye yatırımlarının ülkelerin teknoloji düzeylerinin ve üretim gücünün artmasına, böylece DYY'ların artmasına da neden olduğu söylenebilmektedir.

GSYH büyüme oranı ile DYY arasında nedensellik vardır ve boş hipotez reddedilmektedir ($\log dpgrw \rightarrow \Delta \log fdi$). GSYH büyüme oranı ile DYY arasındaki tek yönlü nedensellik sonucuna göre, yüksek ekonomik büyüme oranına sahip ülkelere yapılan DYY'ların artacağı söylenebilmektedir.

Yabancı sermaye türleri arasında bulunan DYY, ülkelerin teknolojik düzeylerini yükseltme, istihdam artışı sağlama, altyapı düzeylerini geliştirme, ülkelerin iç ve dış piyasalarını genişletme ve hammaddelerin etkin dağılmasını sağlama gibi bir takım avantajlara sahiptir. DYY yapan çok uluslu şirketler karlarını en yüksek düzeye çıkarmak için, yatırım yapılacak ülkeler konusunda seçici davranmaktadırlar (Tunçsiper ve Biçen, 2014). Elde edilen panel DH nedensellik analizi sonuçlarına göre ülkelere DYY girişlerinde ekonomik özgürlüklerin beklenildiği gibi önemli bir belirleyici olduğu görülmektedir. OECD ülkelerinde ticaret konusunda özgürlükçü politikaların izlenmesi doğrudan sermaye yatırımları üzerinde olumlu etki oluşturmaktadır. Yüksek ekonomik büyüme oranları ise hem iç hem de dış yatırımların artmasına ve bu ülkelere yapılacak yatırımlarla imkânlar elde etmelerine neden olacaktır. Ayrıca OECD ülkelerine gelen

DYY'ların işgücü yaratıcı etkisinin olduğu elde edilen sonuçlardan görülmektedir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda OECD ülkeleri için panel nedensellik ilişkileri şematik olarak Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1: Ele alınan değişkenler açısından nedensellik analizi sonuçları



Kaynak: Yazarlar tarafından görselleştirilmiştir.

Çalışmada DH panel nedensellik testinin ülkeye özgü sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Tablo 4'te yer alan sonuçlar incelendiğinde Şili ve Almanya'da DYY'lardan ekonomik özgürlüklere doğru tek yönlü, Yeni Zelanda ve Türkiye'de ise ekonomik özgürlüklerden DYY'lara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Avusturya, Çekya ve İtalya'da DYY'dan ticarete doğru tek yönlü, Estonya ve Polonya'da ticaretten DYY'lara doğru tek yönlü ve Avustralya'da ise çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Meksika, Slovenya, İspanya ve ABD'de DYY'dan işgücüne doğru tek yönlü, Avusturya, Şili ve Fransa'da işgücünden DYY'a doğru tek yönlü nedenselliğe ulaşılmıştır. Almanya, İtalya ve Yeni Zelanda'da DYY'dan, Gayrisafi sabit sermaye oluşumuna doğru tek yönlü, Hollanda, Polonya ve Portekiz'de ise Gayrisafi sabit sermaye oluşumundan DYY'a doğru tek yönlü, Macaristan ve Japonya'da ise çift yönlü nedensellik olduğu görülmektedir. GSYH büyüme oranı ile DYY arasında nedensellik ilişkisi incelendiğinde İtalya ve İsviçre'de DYY'dan GSYH büyüme oranına doğru tek yönlü, Fransa'da ise GSYH büyüme oranından DYY'a doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır. Diğer ülkelerde ise seçili değişkenler arasında nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır.

Tablo 5. DH Panel Nedensellik Testi Ülke Bazlı Sonuçlar

Boş Hipotez(Nedensellik yok)	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.	H0: $\Delta \log fdi$, $\Delta \log fdi$ 'nin nedeni değildir.
Panel										
Avustralya	0.76 (0.393)	2.586 (0.757)	14.44*(0.099)	24.62**(0.02)	0.19 (0.666)	1.31 (0.265)	1.50 (0.897)	14.00 (0.106)	0.21 (0.649)	7.36 (0.308)
Avusturya	0.00 (0.972)	2.78 (0.731)	21.14**(0.04)	3.90 (0.594)	0.06 (0.801)	9.27*** (0.00)	11.26 (0.159)	3.05 (0.696)	1.00 (0.328)	4.43 (0.536)
Şili	4.80** (0.04)	5.32 (0.452)	3.25 (0.670)	5.24 (0.459)	0.90 (0.352)	3.55* (0.07)	10.58 (0.177)	7.43 (0.304)	0.34 (0.566)	10.77 (0.172)
Çekya	0.74 (0.397)	2.34 (0.789)	35.06** (0.01)	3.76 (0.610)	0.07 (0.780)	0.16 (0.685)	12.38 (0.134)	3.35 (0.658)	1.80 (0.194)	5.59 (0.429)
Estonya	0.94 (0.343)	9.66 (0.206)	2.04 (0.828)	15.91* (0.081)	0.03 (0.844)	0.80 (0.379)	5.33 (0.451)	1.86 (0.851)	0.15 (0.696)	1.30 (0.921)
Finlandiya	0.29 (0.592)	4.26 (0.554)	5.07 (0.474)	4.06 (0.575)	1.70 (0.207)	0.00 (0.981)	0.81 (0.968)	11.35 (0.157)	0.07 (0.788)	8.86 (0.236)
Fransa	0.90 (0.353)	6.02 (0.395)	8.44 (0.255)	3.64 (0.623)	0.16 (0.687)	3.19* (0.090)	2.51 (0.766)	4.68 (0.511)	0.26 (0.609)	22.31** (0.037)
Almanya	4.01* (0.05)	1.40 (0.909)	2.09 (0.822)	12.02 (0.141)	0.57 (0.458)	0.43 (0.518)	68.5*** (0.00)	4.01 (0.581)	2.37 (0.139)	2.90 (0.715)
Macaristan	2.416 (0.136)	5.79 (0.413)	5.38 (0.446)	3.29 (0.665)	0.14 (0.710)	0.00 (0.939)	29.96** (0.01)	19.27* (0.053)	0.09 (0.762)	2.98 (0.705)
İrlanda	0.66 (0.425)	5.91 (0.404)	3.34 (0.660)	4.05 (0.577)	0.98 (0.334)	0.00 (0.963)	3.00 (0.701)	6.28 (0.377)	0.50 (0.484)	6.09 (0.390)
İtalya	0.011 (0.914)	1.93 (0.843)	21.84** (0.03)	4.42 (0.537)	1.64 (0.215)	0.02 (0.884)	20.62** (0.04)	0.77 (0.971)	9.9*** (0.00)	3.86 (0.597)
Japonya	0.66 (0.424)	5.27 (0.456)	2.77 (0.732)	4.27 (0.553)	1.23 (0.281)	2.01 (0.171)	18.14* (0.061)	14.18* (0.10)	0.01 (0.910)	6.44 (0.366)
Litvanya	0.08 (0.769)	6.60 (0.355)	12.29 (0.136)	3.63 (0.624)	1.65 (0.213)	0.05 (0.817)	4.06 (0.575)	4.36 (0.544)	1.26 (0.275)	2.95 (0.709)
Meksika	0.31 (0.582)	3.87 (0.597)	4.64 (0.515)	4.71 (0.508)	4.25* (0.053)	0.78 (0.387)	0.66 (0.979)	8.62 (0.246)	0.17 (0.677)	5.22 (0.461)
Hollanda	0.05 (0.823)	0.65 (0.980)	6.47 (0.364)	5.87 (0.407)	0.32 (0.572)	0.07 (0.787)	6.11 (0.389)	36.50** (0.01)	0.02 (0.866)	2.90 (0.715)
Yeni Zelanda	0.08 (0.767)	34.2** (0.012)	5.13 (0.469)	10.50 (0.180)	0.76 (0.392)	0.36 (0.550)	20.81** (0.04)	4.96 (0.484)	0.11 (0.737)	9.05 (0.229)
Norveç	0.01 (0.915)	4.85 (0.494)	6.29 (0.376)	3.67 (0.620)	1.72 (0.204)	1.46 (0.240)	10.38 (0.183)	4.09 (0.572)	1.09 (0.308)	1.52 (0.895)
Polonya	0.05 (0.813)	5.91 (0.403)	6.23 (0.380)	41.8*** (0.01)	0.61 (0.444)	0.57 (0.458)	2.56 (0.760)	17.74* (0.06)	0.79 (0.382)	9.21 (0.223)
Portekiz	0.63 (0.436)	0.59 (0.984)	5.21 (0.461)	4.41 (0.538)	0.62 (0.437)	0.01 (0.899)	1.98 (0.837)	88.8*** (0.00)	0.68 (0.417)	10.90 (0.168)
Slovenya	0.97 (0.335)	9.80 (0.202)	1.59 (0.886)	1.10 (0.941)	11.6*** (0.00)	0.14 (0.707)	0.60 (0.982)	1.71 (0.871)	0.00 (0.996)	1.55 (0.891)
İspanya	0.05 (0.820)	2.73 (0.738)	6.16 (0.385)	1.81 (0.859)	3.75* (0.067)	0.56 (0.459)	9.30 (0.219)	1.56 (0.889)	0.80 (0.381)	3.13 (0.685)
İsviçre	0.04 (0.834)	9.65 (0.207)	1.48 (0.900)	3.12 (0.686)	2.35 (0.141)	1.15 (0.295)	0.95 (0.956)	4.54 (0.525)	0.05 (0.812)	14.01 (0.105)
İsviçre	0.68 (0.418)	2.72 (0.738)	9.46 (0.214)	3.40 (0.652)	0.02 (0.878)	0.98 (0.333)	8.13 (0.268)	12.62 (0.129)	3.47* (0.077)	3.14 (0.684)
Türkiye	0.40 (0.530)	35.98** (0.01)	5.38 (0.447)	5.92 (0.403)	0.55 (0.467)	2.43 (0.135)	0.93 (0.958)	13.25 (0.118)	0.04 (0.829)	11.43 (0.155)
UK	0.00 (0.951)	10.44 (0.182)	7.13 (0.322)	9.46 (0.213)	0.03 (0.849)	0.73 (0.401)	9.61 (0.208)	7.92 (0.279)	0.28 (0.600)	2.95 (0.708)
ABD	1.32 (0.264)	1.10 (0.942)	3.11 (0.688)	7.15 (0.321)	2.99* (0.099)	0.06 (0.805)	3.70 (0.617)	1.53 (0.893)	1.23 (0.281)	1.87 (0.851)

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Tablodaki değerler Wald istatistiklerini göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise p - olasılık değerlerini ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları AIC, BIC ve HQ bilgi kriterine göre çoğunlukla 5 olarak belirlenmiştir. DH orijinal testlerinde gecikme uzunluğunun belirlenmesi konusunda herhangi bir seçim yer almamaktadır. Fakat analizde üç bilgi kriterine göre de maksimum gecikme uzunluğu çoğunlukla 5 olarak belirlenmiş ve sonuçlar AIC bilgi kriterlerine göre değerlendirilmiştir.

SONUÇ

Ekonomik özgürlük önemli bir kurumsal kavramdır ve DYY'ların önemli bir belirleyicisidir. DYY'ların belirleyicilerinin incelenmesi ekonomiler üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri nedeniyle dikkat çekmektedir. Bu çalışma, OECD ülkelerinde DYY ve ekonomik özgürlükler üzerine dikkat çekmek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada verilerine ulaşılabilen 26 OECD ülkesinde 1996-2019 döneminde DYY ile ekonomik özgürlük ve seçili değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir.

DH (2012) panel nedensellik test istatistiği sonuçlarına göre; DYY ile ekonomik özgürlükler, işgücü, ve GSYH büyüme oranı arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılrken, DYY ile Gayrisafi sabit sermaye oluşumu ve ticaret arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna varılmıştır. Ticarete özgürlük sağlanmasıyla ülkelerin daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekeceği düşüncesi, DYY ile ticaret değişkeni arasında bulunun çift yönlü ilişkiyi doğrulamaktadır. İşgücü değişkeni literatürde tartışmalı değişkenlerden bir tanesidir. İşgücünün bol ve ucuz olduğu ülkelerde daha fazla DYY yapıldığının ve bu durumun aksine eğitimli işgücünün DYY'ları ülkeye çekmede daha etki olduğu görüşleri bulunmaktadır. Bunun yanı sıra işgücü maliyetlerinin düşük düzeyde kalmasının da işgücü değişkeninin DYY değişkeni üzerinde etkili olmayacağı görüşünü desteklemektedir (Nur ve Dilber, 2017). Analiz sonucu DYY'dan işgücü değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Bu sonuçla DYY'ın artmasıyla ülkede işgücünün artacağı görüşü desteklenmektedir. GSYH'deki büyüme oranı, yatırımcılarda ekonominin gelecekte büyüyeceği beklentisi yaratarak pazar odaklı DYY girişini hızlandırabilecektir. Elde edilen sonuçlara göre ekonomideki büyüme oranı arttıkça DYY girişi artmaktadır. Böylece, özellikle pazar odaklı olan DYY'ların büyümekte olan ülkelere yöneldiği tezi doğrulanmaktadır. Yüksek büyüme oranları, ekonomideki istikrarlı ve kredibilitesi yüksek makroekonomik politikalar uygulandığına işaret ederek yabancı yatırımcıları cezbetmektedir. Çalışma daha önce OECD ülkeleri için yapılan Çetenak ve Uzlaşır (2019)'ın çalışmasını ve Şahin (2018)'in çalışmalarını desteklemektedir. Bu çalışmalarda bulunan sonuç ekonomik özgürlüklerin DYY nedeni olduğu yönündedir.

Politika yapıcılarının kriz ve durgunluk dönemlerinde yabancı yatırımcıların ilgisini çekebilmek için politikalar geliştirmeleri ve ekonomik özgürlüğünün gelişmesini ilk öncelik olarak belirlemeleri gerekmektedir. Ekonomik özgürlüğün gelişmesi ülkeye yabancı sermaye çekmekle kalmamakta aynı zamanda ülkelerin yabancı yatırımlardan maksimum fayda sağlamalarına olanak tanımaktadır (Zghidi vd., 2016). Ayrıca doğrudan yabancı yatırım girişlerini artırmak için analizde kullanılan ülke hükümetlerinin finansman fırsatlarını genişletmeleri, rekabet ve girişimciliği teşvik etmeleri ve verimli bir finans ortamı sağlamaları gerekmektedir. Kısaca ülkeler ekonomik özgürlüğün iyileştirilmesine ve geliştirilmesine önem vermeli, hem iç hem de dış DYY'ları teşvik etmelidirler. Sonuç olarak, bir ülke, ekonomik özgürlüğü geliştirme sürecinde DYY'ların dalgalanmasını azaltmak için önlemler almalıdır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda ekonomik özgürlüğün alt başlıkları "kamu harcamaları, ticari, mal, yatırım, parasal, iş, işgücü

ve finansal özgürlükler, yolsuzluktan sakınma ve mülkiyet hakları” kullanılarak, farklı yöntem ve ülke grupları kullanılarak çalışmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A., Erdoğan, S., & Akalın, G.(2018). Türkiye’de Ekonomik Özgürlükler, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Yurt İçi Yatırım Harcamaları İlişkisi. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2), 75-89.
- Alesina, A. (1998). The Political Economy of High and Low Growth. Washington: Annual World Bank Conference on Development Economics 1997, World Bank.
- Aziz, A., & Makkawi, B. (2012). "Relationship Between Foreign Direct Investment and Country Population." International Journal of Business and Management, 7(8), 63-70.
- Babalos , V., & Stavroyiannis, S. (2019). Pension funds and stock market development in OECD countries: Novel evidence from a panel VAR. Finance Research Letters.
- Bedriye, T., & Biçen, Ö. F. (2014). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 9(2), 25-45.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. Journal of International Economics, 45, 115-135.
- Compton, R. A., Giedeman, D. C., & Hoover, G. A. (2011). Panel Evidence on Economic Freedom and Growth in the United States. European Journal of Political Economy, 27, 423-435
- Çelik, M. Y., ve Ünsür, Z. (2020). Küreselleşme ve Büyüme İlişkisinin Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik Testi İle Belirlenmesi. İzmir İktisat Dergisi, 35(1), 201-210.
- Çetenak, Ö., & Işık , M. (2016). Ekonomik Özgürlükler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi:OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi, 6(1), 1-16.
- Çetin, R. (2013). Ekonomik Özgürlüğün Gelir Düzeyi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi. 8(2), 37-47
- Çetin, R., & Baylan , M. (2012). Ekonomik Özgürlük ve Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Panel Veri Analizi. Bursa: 1st International Interdisciplinary Social Inquiry Conference, 17-21 Haziran.
- De Haan, J., & Siermann, C. J. (1998). Further evidence on the relationship between economic freedom and economic growth. Public Choice, 95, 363-380
- De Haan, J., & Sturm, J-E., (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. [European Journal of Political Economy](#). 16(2), 215-241.
- De Mello, L. (1999). Foreign direct investment led growth: evidence from time series and panel data. Oxford Economic Papers, 51, 133-151

- Dellis, K., Sondermann, D., & Vansteenkiste, I. (2017). Determinants of FDI Inflows in Advanced Economies: Does the Quality of Economic Structures Matter? European Central Bank (ECB) Working Paper.
- Dumitrescu, E. I., & Hurlin, C., (2012). Testing for Granger Non-causality in Heterogeneous Panels, *Economic Modelling*, 29 (4), 1450-1460.
- E Vansay, X., & Spindler, Z. A. (1994). Freedom and growth: do constitutions matter?. *Public Choice*, 78, 359-372.
- Economou, F. (2019). Economic freedom and asymmetric crisis effects on FDI inflows: The case of four South European economies. *Research in International Business and Finance*, 49, 114-126.
- Egeli , H. A., & Egeli, P. (2007). İhracat-Milli Gelir İlişkisi: Asya Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi. Ankara/Türkiye.: Uluslararası Asya Ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi.
- Felek , Ş., Yayla , N., & Çağlar , A. (2018). Türkiye’de AB Doğrudan Yatırımları, Finansal Gelişme Ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Ardl Yaklaşımı. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 20, 63-82.
- Güney, T. (2017). Türkiye Ve BRICS Ülkelerinde Ekonomik Özgürlüğün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. *International Review of Economics and Management*, 5(2), 30-47.
- [Gwartney, J. & Lawson, R. The concept and measurement of economic freedom. *European Journal of Political Economy*, 19\(3\), 405-430.](#)
- Heritage Vakfı Ekonomik Özgürlük Veri Tabanı (2021), www.heritage.org, Erişim Tarihi: 25.04.2021.
- Justesen, M. K. (2008). The effect of economic freedom on growth revisited: new evidence on causality from a panel of countries 1970-1999. *European Journal of Political Economy*, 24(3), 642-660.
- Kahveci, Ş., & Terzi, H. (2017). Türkiye’de DYY ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkilerin Nedensellik Analizi İle Testi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 49, 135-154.
- Kapurria-Foreman, V. (2007). Economic Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries. *The Journal of Dweveloping Areas*, 41(1), 143-154.
- Kelleci Urut, S., Bostan, A., & Yılmaz , A. (2016). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Avrasya Ekonomileri Örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(5), 23-36.
- Kızılkaya, O., Ay, A. & Akar, G. (2016). Dynamic Relationship Among Foreign Direct Investments, Human Capital, Economic Freedom And Economic Growth: Evidence From Panel Cointegration and Panel Causality Analysis. *Theoretical & Applied Economics*, 23(3), 127-140.
- Koçbulut, Ö. & Altıntaş, H. (2016). İkiz Açıklar ve Feldstein-Horioka Hipotezi: Oecd Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 48, 145-174.
- Li, X., & Liu, X. (2005). Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. *World Development*, 33(3), 393-407.

- Love, J. H., & Lage-Hidalgo, F. (2010). Analysing the determinants of US direct investment in Mexico. *Applied Economics*, 32(10), 1259-1267.
- Moussa, M., Çaha, H., & Karagöz, M. (2016). Review of Economic Freedom Impact on FDI: New Evidence from Fragile and Conflict Countries. *Procedia Economics and Finance*, 38, 163-173.
- Nelson, M. A., & Singh, R. D. (1998). Democracy, economic freedom, fiscal policy and growth in LDCs: a fresh look. *Economic Development and Cultural Change*, 46, 677-696.
- Nur Başcı , H., & Dilber, İ. (2017). Gelişmekte Olan Ülkelerde DYY'yı Belirleyen Temel Unsurlar. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 15-45.
- Obwona, W. (2001). Determinants of FDI and their impact on economic growth in Uganda. *African Development Review*, 13, 46-81.
- Önder, H., & Zarify, A. (2021). Ekonomik Özgürlüklerin Doğrudan Yabancı Srmaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi:Orta ve Güney Asya Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 6(11), 77-86.
- Özcan, M. & Akar, G. (2020). E7 Ülkelerinde Ekonomik Özgürlük ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Panel Veri Analizi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 36, 543-570.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. Working Paper, University of Cambridge & USC., 240.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test In The Presence Of Cross-section Dependence. *Journal Of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93
- Sambharya, R. B., & Rasheed , A. A. (2015). Does economic freedom in host countries lead to increased foreign direct investment?. *Competitiveness Review An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness*, 25(1), 2-24.
- Sayari, 25., Sarı, R., & Hammoudeh, S. (2017). The impact of value added components of GDP and FDI on economic freedom in Europe. *Economic Systems*, 42(2), 282-294.
- Saini, N., & Singhanian , M. (2018). Determinants of FDI in developed and developing countries: a quantitative analysis using GMM. *Journal of Economic Studies*, 45, 348-382.
- Serin, V., & Çalışkan , A. (2010). Economic liberalization policies and foreign direct investment in Southeastern Europe. *Journal of Economic and Social Research*. 12(2), 81-100.
- Sofuoğlu, E., Kızılkaya, O. & Doğan, U. (2019), Ekonomik Özgürlükler ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme Analizi. *Business and Economics Research Journal* 10(2), 341-355.

- Şahin, D., (2018). BRICS-T Ülkelerinde Ekonomik Özgürlükler Ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Arasındaki İlişki: Bootstrap Panel Nedensellik Testi. Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(16), 285-294.
- Şahin, D., (2019). Apec Ülkelerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri. Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(2), 415-430.
- Tunçsiper, B. & Biçen, Ö., F. (2014). Balkan Ülkelerine ve Türkiye'ye Yönelik Doğrudan Yabancı Sermaye Girişlerinde Ekonomik Özgürlüklerin Belirleyiciliği. International Conference on Eurasian Economies.
- World Development indicators. (2021, Nisan 24). World Development indicators Database: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden alındı
- Xu, T. (2019). Economic freedom and bilateral direct investment. Economic Modelling, 78, 172-179.
- Yenipazarlı , A. (2009). Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme üzerine etkisi:Türkiye Üzerine Bir Zaman Serisi Analizi. Aydın: Zaman Serisi Analizi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). Panel Zaman Serileri Analizi Stata Uygulamalı (2 b.). Beta Basım, Yayım Dağıtım A.Ş.
- Yılmaz , Ö., Kaya, V., & Akıncı, M. (2011). Türkiye'de DYY ve Ekonomik Büyümeye Etkisi . Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(3-4), 13-30.
- Yonan Yalman, İ., Salmancılar, A. R., & Demirkoparan, F. (2011). Özgürlükler ve Ekonomik Kalkınma: Latin Amerika ve Türkiye. Atatürk Ü. İİBF Dergisi, Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı, 10, 431-444.
- Zghidi, N., Abi, Z., & Sghaier, I. M. (2016). Does Economic Freedom Enhance the Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in North African Countries? A Panel Data Analysis. African Development Review, 28(1), 64-74.

Araştırma ve Yayın Etiği:

Bu çalışmada, araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulduğu yazarlar tarafından taahhüt edilmektedir.

Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Üzerine Görüşleri

Öğr. Gör. Yusuf KALKAN (<https://orcid.org/0000-0003-4246-8624>), Gümüşhane Üniversitesi, Türkiye;
e-mail: yusufkalkan@gumushane.edu.tr

Prof. Dr. Adnan KALKAN (<https://orcid.org/0000-0002-2270-4100>), Burdur Mehmet Akif Üniversitesi, Türkiye;
e-mail: adnankalkan@mehmetakif.edu.tr

Öz

Küresel ölçekte özellikle genç işsizliğin arttığı dönemde istihdam yaratmak için yapılan çalışmalarda girişimciliğin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Bilişim teknolojilerinin gelişmesi ile birlikte inovatif fikirlerin ve yeni fırsatların ortaya çıkışı girişimciliğin önemini daha da artırmıştır. Girişimcilik, bir toplumu oluşturan bireylerin sahip olduğu inovatif fikirlerin eyleme dökülerek ekonomik bir değere dönüştürülmesinde ve bu sayede toplumsal sorunlara çözüm bulunmasında, toplumun mutluluk ve refah düzeyinin artırılmasında büyük rol oynamaktadır. Bu nedenle toplumu oluşturan bireylerin ve girişimcilerin nitelik ve karakteristiklerinin iyi belirlenmesi gerekir. Çünkü farklı nitelik ve karakteristiklere sahip bireylerin farklı girişimcilik eğilimleri ortaya çıkaracaktır. Bu bağlamda başta hükümet ve yerel yönetimler, bu nitelik ve karakteristikleri iyi analiz ederek girişimci özellikleri ve çevresel koşulları da dikkate alarak girişimciliği teşvik edici etkin politikalar ortaya koymalıdır. Bu çalışmada yüksek öğrenime devam eden ve girişimcilik dersi alan öğrenciler üzerinde yapılmış, çalışmada bir girişimcide olması gereken temel nitelikler belirlenmeye çalışılmış, öğrencilerinin girişimcilik konusundaki genel bakış açıları ve görüşleri ortaya koyulmuştur. Veri toplama aracı olarak açık ve kapalı uçlu sorulardan oluşan bir soru formu kullanılmıştır. Öğrenci görüşleri arasında ülkemizde başarılı bir girişimcide olması gerektiği düşünülen nitelikler arasında sırasıyla “ileri görüşlülük”, “özgüven” ve “sabırlı olmak” yer alırken; girişimcilerin başarısız olmalarının altında yatan nedenler arasında ise sırasıyla “iş planının olmaması” ve “yeterli sermayenin olmaması” yer almıştır. Bununla birlikte ülkemizde girişimciliği yeni bir fırsat olarak gören ve girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak değerlendiren öğrencilerin oranı oldukça yüksek çıkmıştır. Ayrıca öğrencilerin büyük çoğunluğu da yakınlarından birine ülkemizde girişimci olmayı tavsiye ederken bu sorulara verilen cevaplarda kız ve erkek öğrenciler arasında anlamlı bir farkın olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimci Karakteristikler, Başarısızlık Nedenleri

Jel Kodları: L260, L290, I200

University Students' Views On Entrepreneurship

Abstract

The importance of entrepreneurship emerges once again in the studies carried out to create employment on a global scale and especially in the period when youth unemployment is increasing. With the development of information technologies, the emergence of innovative ideas and new opportunities has increased the importance of entrepreneurship. Entrepreneurship plays a major role in transforming the innovative ideas of individuals forming a society into an economic value by putting them into action, thus finding solutions to social problems and increasing the level of happiness and welfare of the society. For this reason, the qualifications and characteristics of individuals and entrepreneurs that make up the society should be determined well. Because individuals with different qualities and characteristics will have different entrepreneurial tendencies. In this context, especially the government and local governments should analyze these qualities and characteristics well and take into account the entrepreneurial characteristics and environmental conditions, and put forward effective policies that encourage entrepreneurship. In this study, it was carried out on students who continue to higher education and take entrepreneurship courses, the basic qualities that an entrepreneur should have in the study were tried to be determined, and the general perspectives and opinions of the students on entrepreneurship were revealed. A questionnaire consisting of open and closed-ended questions was used as a data collection tool. Among the students' opinions, “farsightedness”, “self-confidence” and “being patient” are among the qualities that are considered to be a successful entrepreneur in our country, respectively; among the reasons behind the failure of entrepreneurs were “lack of a business plan” and “lack of sufficient capital”, respectively. At the same time, the rate of students who see entrepreneurship as a new opportunity and evaluate entrepreneurship as a career opportunity is quite high in our country. In addition, while the majority of the students recommended one of their relatives to become an entrepreneur in our country, it was seen that there was no significant difference between male and female students in the answers given to these questions.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial Characteristics, Causes of Failure

JEL Codes: L260, L290, I200

1. Giriş

Girişimcilik, son yıllarda kamuoyunda tartışılan bir alan haline gelmiştir. Bir araştırma alanı olarak girişimcilik, 1970'ler ve 1980'lerde toplumda tanımlayabildiğimiz değişim ve dinamiklerden ortaya çıkmıştır. Son zamanlarda girişimcilik, kalkınmanın kilit bir unsuru ve hatta mevcut ekonomik duruma çözümün bir parçası olarak görülmektedir. Girişimcilik, ekonomik ve sosyal kalkınmanın, üretkenliğin ve belirli ortamlarda inovasyonun arkasında itici bir güç haline gelmiştir. Bu durum göz önüne alındığında, uluslararası politika çabalarının girişimcilik üzerine yoğunlaştığı ve ekonomik sürdürülebilirliği destekleyecek faaliyetleri gerçekleştirecek girişimcilerin hazırlanmasına teşvik etmeye özel önem verildiği görülmektedir (Sánchez, Maldonado vd., 2015:209).

Yakın zamanda, bilgi teknolojisi ve iletişim endüstrilerindeki gelişmelerin yol açtığı muazzam bilgi artışı, inovasyon ve girişimcilik için yeni fırsatlar sunmuştur. Bunun neticesinde yıllar önce hayal bile edilemeyecek birçok yeni ürün ve hizmetler üretilmiştir (Stough, 2016:130). Böylesine zengin bir bilgi ortamında girişimciliğe olan ilginin artmasıyla üniversitelerdeki girişimcilik programlarının sayısı 1990'ların başında 20 civarındayken 2021 yılında 433'e yükselmiş ve bu süre zarfında büyük bir bilimsel çalışmalar da ortaya çıkmıştır (Educations.com, 2021).

Gorman vd. (1997); eğitimi girişimcilikle uyumlu hale getirerek, ülkelerin (özellikle kaynak ve istihdam fırsatlarından yoksun olanlar) girişimci nitelikleri, davranışları, tutumları, eğilimleri, süreçleri, özellikleri öğrencilerin potansiyellerini geliştirebileceğini ve bunun da çeşitli ekonomik faydalar sağlayabileceğini belirtmektedir.

Eğitim, uygar ve rekabetçi toplumu şekillendirmede aracı olarak hizmet etmektedir. Girişimcilik eğitimleri ile üniversitelerden edinilen bilgiler, küresel olarak bağlantılı pazarlarda ekonomik büyüme, istihdam yaratma ve rekabetçilik şeklinde toplumsal değerlere en iyi şekilde katkıda bulunmalıdır. Bu nedenle girişimcilik eğitimleri (iletişim becerisi, teknik bilgi ve inovasyon), becerikli insan sermayesini artırmak ve işletmeleri ticari ve endüstriyel toplum düzeyine ulaşmaya teşvik etmek için bir strateji olarak uygulanmalıdır (Odeh vd.,2019:1).

Girişimcilik, bireylerin sahip olduğu inovatif fikirlerin ekonomik bir değere dönüştürülmesinde ve toplumsal sorunlara çözüm bulunmasında, toplumun mutluluk ve refah düzeyinin artırılmasında büyük rol oynamaktadır. Bu nedenle toplumu oluşturan bireylerin ve dolayısıyla girişimcilerin nitelik ve karakteristiklerinin iyi belirlenmesi gerekir. Çünkü farklı nitelik ve karakteristiklere sahip bireyler farklı girişimcilik eğilimleri göstermektedir. Bu bağlamda yönetimler, bu nitelik ve karakteristikleri iyi analiz ederek girişimci nitelik ve özellikleri göz önüne alarak girişimciliği teşvik edici etkin politikalar ortaya koymalıdır.

Bir ülkenin kalkınmasının ve ekonomik büyümesinin, öğrenciler arasında girişimcilik, finansal kaynaklar ve iş ortamı bilgisi gerektiren bir özellik olarak teşvik edilmesiyle başarılabileceği ileri sürülmektedir (Milius ve Sarkiene, 2008:23).

Girişimciliğin eğitim sisteminin her düzeyine dahil edilmesi talebi, tüm dünyada akademi ve toplumlardan büyük ilgi görmüştür. Yaşam boyu öğrenme; eğitimin çeşitli olduğu, bireylere uyarlanabildiği ve hayatımız boyunca mevcut olduğu anlamına gelmektedir (Laal, 2011:472). Girişimcilik ve yaşam boyu öğrenme birbiriyle bağlantılıdır çünkü yenilikçilik, esneklik, girişimcilik ve yaratıcılık yetkinlikleri yaşam boyu öğrenme taahhüdü için bir gerekliliktir (Sezen-Gultekin and Gur-Erdogan, 2016:113).

Sonuç olarak; üniversiteler girişimcilik anlayışını ve girişimleri kurmak ve yönetmek, bilgi birikimini teşvik etmek ve geliştirmek için kurumsal eğitimleri başlatmıştır. Bir ülkenin gelecekteki gelişiminin öğrencilerin elinde olduğu gerçeğinin kabul edilmesiyle, bu öğrencilerin bir kariyer seçeneği olarak girişimciliğe yönelik algılarında hayati olabilmektedir. Öğrenciler yarının liderleri, bilim adamları, mucitler, girişimciler ve mühendisleridir. Bu, ister entelektüel sermaye olsun ister finansal sermaye olsun öğrencilere yapılan her küçük yatırımı değerli kılmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada üniversite öğrencilerinin girişimcilik girişimcilik konusundaki genel bakış açıları ve görüşleri ortaya koyularak öğrencilerin gözünde girişimcilerde olması gereken temel nitelikler ve karakteristiklerin neler olduğu ve girişimcilikte başarısızlıkların temel nedenleri belirlenmeye çalışılmıştır.

2. Teori ve Alanyazın

2.1. Girişimcilik

Ekonomi alanyazında, girişimciliğe ilişkin ilk fikirlerin 18. yüzyıl ortalarında Cantillon tarafından formüle edilmesinden bu yana, bir dizi yazar girişimcinin oldukça farklı tanımlarını ortaya koymuştur. Cantillon, girişimciyi ekonomideki tüm değişim ve dolaşımdan sorumlu olarak görmüştür. Cantillon'un girişimcisi, bilinen bir alışı fiyatı ile belirsiz bir satış fiyatı arasındaki farktan belirsiz bir kâr elde eden, ekonomide arz ve talebi dengeleyen bu işlevde risk veya belirsizliği üzerine alan kişidir (Iversen, Jørgensen ve Møller, 2008:4). Girişimci, yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunan bir girişimi temsil etmektedir (Sutter, Bruton ve Chen, 2019:199). Girişimci; birçok farklı kaynağı bir araya getiren, yetenekleri birleştirme ve başkalarının yeteneklerini yönetme yeteneğine sahip olan, çok sayıda iş alanı hakkında en azından temel düzeyde bilgi sahibi olan kişidir (Lazear, 2005: 650).

Baumol (1990) teorik bir bakış açısıyla geleneksel girişimciliği üç bölüme ayırmaktadır: Üretken, üretken olmayan ve yıkıcı. Üretken girişimcilik, yüksek büyüme gösteren firmaların yaratılması ve büyümesi ile eşdeğerdir. Bu tür firmalar, başarılı olduklarında hızla iş üretmekte ve istihdam yaratmaya yönelik katkıda bulunmaktadır. Aksi durumda yani üretken olmayan girişimler ise, daha çok belli bir yaşam tarzını mümkün kılmak veya gelir elde etmek için yaratılmaktadır; ancak az iş ürettikleri veya diğer asgari ekonomik sonuçlara sahip oldukları için verimsizdir. Üretken olmayan girişimcilikte hızlı büyüme, büyük ölçekli iş yaratma veya yenilik söz konusu değildir. Yıkıcı girişimcilik ise örneğin savaş bölgelerinde savaş sonrası ortamlarda, çetelerin veya mafyanın yaptığı gibi piyasaları tekelleştirerek ortaya çıkan ekonomik fırsatların kullanılması anlamına gelmektedir. Buradaki esas odak noktası çoğunlukla üretken girişimciliktir.

Girişimcilik, geniş ölçekte “yeni malların, hizmetlerin, hammaddelerin, pazarların ve organizasyon yöntemlerinin yeni araçların, amaçların veya araç-amaç ilişkilerinin oluşturulmasıyla ortaya çıkan durumlar” olarak tanımlanmaktadır (Eckhardt and Shane, 2003:336). Daha yakın zamanlarda girişimciliğin, sosyal veya kurumsal alanlara uzanabilecek dönüşümsel değişimleri kapsadığı da görülmektedir (Battilana, Leca ve Boxenbaum, 2009:72). Bu nedenle, bu tanımları birleştirerek girişimcilik; bireylerin veya toplulukların ekonomik ve ekonomik olmayan refahını iyileştirerek yoksulluk içinde olanların yaşamlarını

olumlu yönde etkilemeyi amaçlayan değişiklikler getirmeye yönelik çabaların bir bütünü şeklinde de tanımlanabilmektedir (Narayan, 2000:185).

Genel anlamda girişimci, ekonomiyi devamlı izleyerek yeni iş imkanlarını belirleyen, sermaye ve üretim için gerekli olan işgücü, hammadde, araç-gereç, üretim yeri gibi kaynakları yenilikçi faaliyetin gerçekleştirilmesi adına yönlendiren ve bu hedef için örgütsel bir yapı kuran, işleten gerçek ya da tüzel kişilik olup bu sürecin tamamı da girişimcilik olarak tanımlanmaktadır (Tanrıseven, 2004:1).

Girişimcilik; inovasyon, risk alma ve rekabetçilik yoluyla işletmelerin rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır (Ratten, 2017:4). Girişimcilik için üç temel motivasyon vardır: Yeniden canlandırma, entegre etme ve değer yaratma. Değişen toplumsal ihtiyaçlara uyum sağlamak için yavaşlayan işletmelerde yeniden canlanma gerekmektedir. Girişimcilik, işletmelere statükoyu değiştirmeleri ve yeniliğe daha fazla önem vermeleri için bir yol sunmaktadır. Entegre etme, mevcut iş işlevlerini yeni bir şekilde kullanma anlamına gelmektedir. Bu, önceki süreçleri tamamlayan işletmeler için ivme oluşturmaya yardımcı olmaktadır. Değer yaratma ise, çoğu işletme için temel hedef olsa da önemi, sosyal veya finansal formlarda farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle, değer yaratmayı tüm iş kararlarına entegre etmek faydalı olmaktadır. Bu değer yaratma, bireylerin yaşamlarında önemli bir yer tutan yol gösterici ilkeler olduğu anlamına gelmektedir (Ratten ve Jones, 2021:2).

Girişimcilik kavramına getirilen bu farklı tanımlamalardan da görüleceği üzere, girişimcilik kavramı bakış açısına göre farklı anlamlar kazanabilmektedir. Bu farklı bakış açılarından ortak bir tanım ortaya konulmaya çalışılması durumunda girişimcilik, gerekli zaman ve gayretin tahsis edilmesiyle finansal, psikolojik ve sosyal açıdan risklerin alınmasıyla mali kazançların ve kişisel tatminin elde edildiği katma değeri yüksek farklı ürün veya hizmetler ortaya koyma süreci şeklinde tanımlanabilir (Hisrich ve Peters, 2002:10; Ağca ve Yörük, 2006:161).

2.2. Girişimci Özellikleri

Girişimcilerin kendi işlerini kurmalarına ve büyütmelerine yardımcı olan becerileri anlamak oldukça önemlidir. Girişimcilerin sahip oldukları beceriler ile ilgili birçok farklı görüş bulunmaktadır. Scanlan ve Flexman (1980), bireylerin kendilerine güvenmeleri ve iş hayatında başarılı olabilmeleri için önemli olan üç tür beceri -*teknik beceriler, yönetim becerileri ve girişimcilik becerileri*- tanımlamaktadır.

MacDonald (1985) beklenen beceri setini ticaret, teknik yeterlilikler ve uzmanlığın geliştirilmesini içerecek şekilde vurgularken, Fogel (2001) teknik ve ticari becerileri vurgulamıştır. Frank (2007) ise girişimci özellikleri karakter, bilgi ve becerilerin bir karışımı olarak tanımlamaktadır: Birincisi yaratıcılık, hayal gücü ve girişimcilik faaliyetlerini destekleyen bir zihniyet; ikincisi girişimcilik ve girişimcilik konusunda farkındalık ve bilgi; üçüncüsü de iş becerileridir (iş planı hazırlama, girişim başlatma ve hesapların işletimi).

Freytag ve Thurik (2007) risk alma eğilimi, kendine güven ve bilgi birikimi gibi kişisel özellikleri vurgularken, Kirby ve Humayun (2013) bir iş veya pazarlama planının nasıl yapılacağı bilgisi gibi pratik yönere odaklanmayı tercih etmektedir. Bu nedenle, girişimcilerin doğuştan gelen ve öğrenilen bu becerilerden yararlanmaları gerekir. Bununla birlikte, iş girişimlerini başlatmak ve yürütmek için gerekli olan farklı beceri ve nitelikleri kavramak için etkili bir girişimcilik eğitimi, öğrencilerin gerçek hayattaki öğrenme durumlarını ortaya çıkarmalıdır (Cooper, Bottomley ve Gordon, 2004).

Girişimcilerde olması gereken beceriler arasında *yenilikçi, risk alan, değişim odaklı, gelişmiş iletişim becerisi, yüksek başarı isteği, kararlı olma, fırsatlara odaklanmış ve yaratıcı olma* gibi özellikler yer almaktadır (Damar, 2015:29).

Başarılı girişimcilerin ortak özelliklerine yönelik yapılan çalışmalarda ise genel olarak “*gözlem yapabilme, işe ve görevlere bağlanma, liderlik yapabilme, belirsizlikle baş edebilme, risk alabilme, objektif olma, pratik zekâyâ sahip olma, iyimserlik, ikna kabiliyetine sahip olma, uzlaşma yeteneği, proaktif yönetim anlayışı ile çalışma, azimli olma ve bilgili olma*” gibi özellikler ortaya konulmuştur (Ballı, 2017:149).

2.3. Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri

Başarısızlık, yeni bir işe başlarken dikkate alınan bir şey değildir. Yeni iş kuran girişimciler, ekonomiye, inovasyona ve istihdama yön vermektedir. Ancak araştırmalar aynı zamanda yeni girişimlerin kuruluşlarından sonraki beş yıl içinde başarısızlık oranının yüzde 50'ye yakın olduğunu göstermektedir.

Başarısızlık, kaçınılması gereken kötü bir şeydir ve bugüne kadar yapılan birçok çalışma; stratejik kaynaklar ve organizasyonel tasarım (Michael and Combs, 2008), planlama stratejileri (Van Gelder vd., 2007), kibir (Hayward vd., 2006), iyimserlik ve aşırı güven (Muir, 2007) gibi konular olmak üzere başarısızlıktan ziyade işletmenin hayatta kalmasına ve başarıya götüren faktörlere odaklanmıştır. Bu çalışmalarda ortaya çıkan baskın görüş, kesin başarısızlıktan kaçınılması gerektiğidir, çünkü bu “*acı verici ve maliyetli olabilmekte, kısır döngüleri cesaret kırıcı olabilmekte ve gerileme yaratabilmekte, dahası yanlış yönetilebilmektedir*” (McGrath, 1999:16).

Bununla birlikte başarısızlık, girişimciye girişimcilik becerilerini öğrenmek (Baker vd., 1997; Corbett vd., 2007) ve geliştirmek (McGrath ve Cardon, 1997) için bir fırsat sağladığından işlevsel de olabilmektedir. Başarısızlık gibi engellerin aşılmasındaki bireysel deneyim; dayanıklılığa ve öz-yeterlik duygusuna (Wood ve Bandura, 1989) öncülük etmekte ve her ikisi de girişimciliğin temel bileşenleri sayılmaktadır (Gartner, 1990). Ayrıca doğrudan başarısızlık, bir girişimcinin belirsiz olan sonuçları fark etmesine ve yorumlamasına yardımcı olan neden-sonuç ilişkilerinin açık bir sinyali sağlayabilmektedir (Sitkin, 1992). Buna ek olarak, başarısızlıktan kaynaklanan olumsuz geri bildirimler genellikle olumlu olmaktan çok motive edici olmaktadır; çünkü girişimlerimiz için arzuladığımız şey ile gerçekte başardıklarımız arasındaki tutarsızlığı vurgulamakta ve arzularımızı gerçekleştirmek için bizi harekete geçirmeye motive etmektedir (Staw ve Barsade, 1993).

Ucbarasan ve meslektaşları, ciddi girişim başarısızlıkları yaşayan girişimcilerin kendilerine güvensizlik veya girişimcilik fırsatlarından uzak durma olasılıklarının olmadığını, bunun yerine başarılı meslektaşlarına göre benzer veya daha fazla miktarda aşırı güven ve girişim merakı sergilediklerini ortaya koymuşlar; başarısız girişimciler başarısızlığı “*girişimcilik için giriş ücreti*” olarak görmüşlerdir (Ucbarasan vd., 2006:24). Bu nedenle, birçok bilim insanı başarısızlığı anlamaya ve girişimcilerin başarısızlıktan

kaçınmasına yardımcı olmaya çalışırken, diğerleri de başarısızlığın önemli bir öğrenme fırsatı sağladığını, daha fazla ekonomik ve iş geliştirme için bir katalizör görevi gördüğünü iddia etmişlerdir.

Araştırmacılar, hangi bireysel faktörlerin başarısızlıklara yol açtığını ve bireylerin (başarısızlıklara nasıl tepki verdikleri dahil olmak üzere) başarısızlığa bireysel düzeydeki yaklaşımlarını araştırmışlardır (Yanchus vd., 2003).

Alanyazın, nedenleri açısından, hem bireysel (iç) hem de çevresel (dış) faktörlerin girişim başarısızlığına etki edebileceğini öne sürmektedir. Örneğin, Hayward vd. (2006) sosyal olarak kendine aşırı güvenen (kibirli) kurucuların, nihayetinde girişimin başarı şansını azaltan ve girişim başarısızlığı olasılığını artıran kararlar verdiklerini öne sürmektedir.

Van Gelder vd. (2007), başarısız olan işletme sahiplerinin, ayrıntılı, uzun vadeli bir planlama stratejisi yerine reaktif bir strateji izledikleri için başarısız olduklarını iddia etmektedir. Ayrıca başarısız olan işletme sahiplerinin daha az spesifik ve zorlayıcı hedefler belirlediklerini ve başarılı girişimcilere göre daha düşük insan sermayesine sahip olduklarını öne sürmektedir.

Bu çalışmalar, girişimcilerin yaptıkları hatalar veya eksik oldukları beceriler nedeniyle girişimlerinin başarısız olduğunu ortaya koymaktadır. Buna karşılık, diğer bilim insanları ise girişimlerin, girişimcinin hatasından ziyade daha çok dış etkenler nedeniyle başarısız olduğunu öne sürmektedir. Örneğin, Carter ve Wilton (2006), hükümetler işletme gelişimini destekleyecek şekilde uygun mali, yasal ve düzenleyici, politik ve ekonomik ortamı yaratmadıklarında girişimlerin başarısız olduğunu öne sürmektedir.

Vaillant ve Lafuente (2007), girişimcilik başarısızlığı ve girişimcilik faaliyeti seviyeleri gibi olguların bağlamlar arasında bir araya getirilip genelleştirilemeyeceğini, bunun yerine farklı bölgesel alanlarda bulunan farklı kurumsal çerçevelerin dikkate alınması gerektiğini öne sürmektedir.

Girişimcilik başarısızlığı hakkındaki alanyazın ele alındığında; girişim başarısızlığının ya girişimcinin yaptığı bireysel hatalardan ya da girişimin talihsizliğine neden olan girişimcinin kontrolü dışındaki dış

sorunlardan kaynaklanabileceği, başarısızlığın üretken veya yıkıcı sonuçlara yol açıp açmadığına göre değişiklik göstereceği, bir coğrafi bölgede bireylerin ve toplulukların başarısızlığı ve sonuçlarını deneyimleme konusunda farklılıklar olabileceği tespit edilmiştir (Cardon, Stevens ve Potter, 2011:82).

Başarısızlık nedenleri olarak girişimcilerin karşılaştıkları *dar boğazlar, girişimcinin işletme ile entegrasyonu, girişimcinin teknik kökenli olması, fizibilite çalışmalarının noksanlığı, piyasa araştırması yapılmaması, yeniliklerin takip edilmemesi, yatırım senaryosunun ve yatırım zamanının yanlış planlanması, büyüme sürecinin yönetilememesi, kurumsallaşamama, ortaklıklar ile ilgili sorunlar, vasıflı eleman bulunamaması, finansman sorunu, çevrenin analiz edilememesi, erken uyarı sinyallerinin alınamaması ve bilgi eksikliği* şeklinde sıralanırken; girişimcilerin en çok karşılaştıkları on temel sorun ise *nakit akış yönetimi, eleman bulma, zaman yönetimi, görev dağılımı, satılacak ürünün belirlenmesi, pazarlama stratejisi, sermaye, kısıtlı bütçe, büyüme yönetimi ve kendine aşırı güven* olarak sıralanmıştır (Keskin, 2018:153).

Sonuç olarak girişimcilik, yeni bir değer yaratarak toplumsal sorunların çözüm bulunmasında ve böylece gerek toplumsal barışın sağlanmasında ve gerekse toplumun mutluluk ve refahının artırılmasında büyük etkisi bulunmaktadır. Bir ülkenin gelecekteki gelişiminin öğrencilerin elinde olduğu gerçeğinin kabul edilmesiyle, bu öğrencilerin bir kariyer seçeneği olarak girişimciliğe yönelik algılarında hayati olabilmektedir. Dolayısıyla üniversiteler girişimcilik anlayışını ve girişimleri kurmak ve yönetmek, bilgi birikimini teşvik etmek ve geliştirmek için kurumsal olarak ders ve eğitimler vermeye başlamıştır. Geleceğin potansiyel girişimci adayları olarak üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğitimleri almaları ve girişimciliğe bakış açılarının belirlenmeye çalışılması oldukça önem arz etmektedir. Bununla birlikte girişimcilikte başarısızlığın nedenleri ve girişimcide olması gereken nitelik ve karakteristik özelliklerin belirlenmesi hem geleceğin potansiyel girişimci adayları olan öğrencilere hem de bu konuda bir takım destek ve teşvikler sunmaya çalışan yönetimlere bir ışık tutacaktır. Bu nedenle bu çalışma alanyazında yer alan çalışmalara bir katkı sağlaması ve girişimciliğin ülkemizde geliştirilmesi için verilecek destek ve teşvikler konusunda yönetimlere bir rehber olacağı düşünülmektedir.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ VE UYGULAMALAR

3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçek

Öğrencilerin girişimcilik konusunda görüşlerini ölçmek amacıyla hazırlanmış olan açık uçlu soru formundan yararlanılmıştır. Soru formu öğrenci görüşlerini içeren toplam beş adet sorudan oluşmaktadır. Öğrencilere; birinci soru olarak Türkiye’de girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüp görmedikleri, ikinci soru olarak girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak görüp görmedikleri, üçüncü soru olarak başarılı bir girişimcide olması gereken özelliklerin neler olduğu, dördüncü soru olarak ülkemizde girişimcilerin başarısız olma nedenlerini neler olduğu ve beşinci soru olarak da yakınlarına girişimci olmayı tavsiye edip etmeyecekleri soruları yöneltilmiştir. Sorular, öğrencilerin açık cevaplar vermelerini sağlayacak şekilde sorulmuştur.

Araştırmada kullanılan üç adet kapalı uçlu sayısal ölçek sorularına verilen cevapların güvenilirliği (Cronbach Alpha) ise 0,64 olarak güvenilir bulunmuştur. Faktör analizine ilişkin değerler ise Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Girişimcilik Fırsatı Faktör Analizi

No	Communalities	Component Matrix
S1	,656	,834
S2	,695	,810
S5	,406	,637
KMO Measure of Sampling Adequacy		,603
Bartlett’s Test of Sphericity Sig.		,000

3.2. Araştırma Örnekleme ve Uygulanan Analizler

Araştırma örneklemini; Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünün 4 farklı şubesinden Girişimcilik dersini alan 182 öğrenci oluşturmuştur. Katılımcılar 132 erkek, 50 kız öğrenciden oluşmaktadır. Araştırmada öğrencilere beş temel soru yöneltilmiş ve bu soruları cevaplandırmaları istenmiştir. Araştırma kapsamına alınan örnekleme toplam 182 soru formundan elde edilen veriler SPSS.20 istatistik paket programı ile araştırmanın amacı ve sorular doğrultusunda tanımlayıcı istatistiksel analizlere ve doğrulayıcı hipotez testlerine tabi tutulmuştur.

3.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu araştırmada girişimcilerde olması gereken özellikler ve girişimcilerin başarısız olmalarının temel nedenleri araştırılmaya çalışılmıştır. Bununla birlikte girişimciliğin yeni ve kariyer fırsatı olarak görülüp görülmediği ve buna bağlı olarak kız ve erkek gruplar arasında bu konuda bir farklılığın olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Son olarak araştırmaya katılanlara yakınlarına Türkiye’de girişimci olmalarını tavsiye edip etmeyeceklerine yönelik sorular sorulmuş ve bu konuda da gruplar (kız ve erkek öğrenci) arasında bir farklılığın olup olmadığı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda konu ile ilgili olarak üç adet farklılık hipotezi geliştirilmiş ve bu hipotezlerin doğrulukları test edilmeye çalışılmıştır.

Bu çerçevede araştırma için 5 temel soru oluşturulmuştur. Katılımcılara ilk iki ve beşinci sorular *Evet*”, *“Hayır*”, ve *“Kararsız*” şeklinde üç seçenekten oluşan kapalı uçlu soru olarak; diğer iki soru ise açık uçlu soru olarak yöneltilmiştir. Katılımcılara yöneltilen temel araştırma soruları Tablo 2.’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Temel Araştırma Soruları

No	Sorular
1	Türkiye’de Girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz?
2	Türkiye’de Girişimciliği bir Kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz?
3	Türkiye’de başarılı bir Girişimcide olması gerektiğini düşündüğünüz özellikler nelerdir?
4	Türkiye’deki Girişimcilerin başarısız olmalarının altında yatan nedenler nelerdir?
5	Yakınlarınızdan birinin Türkiye’de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz?

Katılımcılara göre Türkiye’de başarılı bir girişimcide olması gerektiği düşünülen temel on özellik arasında sırasıyla *“ileri görüşlülük*”, *“özgüven*”, *“sabırlı olmak*”, *“yaratıcılık*”, *“liderlik*”, *“yenilikçilik*”, *“risk alabilme*”, *“cesaret*”, *“kararlılık*” ve *“fırsatları görebilme*” görülmüştür.

Tablo 3. Türkiye’de Başarılı Bir Girişimci Olması Gerektiği Düşünülen Özellikler

No	Özellikler	f	%
1	İleri görüşlülük	32	17,58
2	Özgüven	19	10,44
3	Sabırlı olmak	16	8,79
4	Yaratıcılık	9	4,95
5	Liderlik	8	4,40
6	Yenilikçilik	7	3,85
7	Risk alabilme	7	3,85
8	Cesaret	6	3,30
9	Kararlılık	6	3,30
10	Fırsatları görebilme	5	2,75
11	Girişimcilik	5	2,75
12	Diğer	62	34,07
Toplam		182	100

Türkiye’de girişimcilerin başarısız olmalarının altında yatan on temel neden arasında ise sırasıyla; “iş planının olmaması”, “yetersiz sermaye”, “yanlış ekip tercihi”, “yeterli pazar araştırması yapmamak”, “kolay pes etmek”, “yeterli bilgi ve beceriye sahip olmamak”, “yanlış ya da iyi bir iş fikrinin olmaması”, “sermayeyi etkin kullanmamak”, “yakın çevrelerinden destek görememek” ve “sabırsızlık” gelmektedir.

Tablo 4. Türkiye’de Girişimcilerin Başarısız Olma Nedenleri

No	Nedenler	f	%
1	İş planının olmaması	30	16,48
2	Yetersiz sermaye	14	7,69
3	Yanlış ekip tercihi	9	4,95
4	Yeterli pazar araştırması yapmamak	9	4,95
5	Kolay pes etmek	7	3,85
6	Yeterli bilgi ve beceriye sahip olmamak	7	3,85
7	Yanlış ya da iyi bir iş fikrinin olmaması	6	3,30
8	Sermayeyi etkin kullanmamak	6	3,30
9	Yakın çevrelerinden destek görememek	5	2,75
10	Sabırsızlık	5	2,75
11	İşi yeterince bilmemek	5	2,75
12	Pazarı ve tüketiciyi tanımamak	5	2,75
13	Diğer	74	40,66
Toplam		182	100

Katılımcıların kendilerine yöneltilen *Evet (1)*, *Hayır (2)* ve *Kararsız (3)* şeklinde üç seçenekten oluşan kapalı uçlu sorulara vermiş oldukları cevaplara ait tanımlayıcı istatistiksel analiz sonuçları Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistik Analiz Sonuçları

	<i>Türkiye’de Girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz?</i>	<i>Türkiye’de Girişimciliği bir Kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz?</i>	<i>Yakınlarınızdan birinin Türkiye’de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz?</i>
N	Valid	182	182
	Missing	0	0
Mean	1,15	1,15	1,31
Median	1,00	1,00	1,00
Mode	1,00	1,00	1,00
Std. Deviation	,391	,418	,598
Variance	,153	,175	,358
Range	2,00	2,00	2,00
Skewness	2,479	2,799	1,798
Std. Error of Skewness	,180	,180	,180
Kurtosis	5,641	7,532	2,068
Std. Error of Kurtosis	,358	,358	,358

Katılımcıların kendilerine yöneltilen “*Evet*”, “*Hayır*” ve “*Kararsız*” şeklinde seçeneklerden oluşan üç kapalı uçlu soruya vermiş oldukları cevapların detaylarına ait tanımlayıcı istatistik analizi sonuçları Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6. Tanımlayıcı İstatistik Analiz Sonuçları

		<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Valid %</i>	<i>Cum. %</i>
<i>Türkiye’de Girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz?</i>	Valid	Evet	156	85,7	85,7
		Hayır	24	13,2	98,9
		Kararsız	2	1,1	100,0
		Top.	182	100,0	100,0
<i>Türkiye’de Girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz?</i>	Valid	Evet	158	86,8	86,8
		Hayır	20	11,0	97,8
		Kararsız	4	2,2	100,0
		Top.	182	100,0	100,0
<i>Yakınlarınızdan birinin Türkiye’de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz?</i>	Valid	Evet	139	76,4	76,4
		Hayır	30	16,5	92,9
		Kararsız	13	7,1	100,0
		Top.	182	100,0	100,0

Normallik testi için N değeri 30'dan büyük olması nedeni ile Kolmogorov-Smirnov testi kullanılmıştır. Kolmogorov-Smirnov test sonuçlarına göre elde edilen anlamlılık düzeyleri 0,000'dır. Bu testler SPSS'de %95 güven aralığında yapılmıştır. Elde edilen değerler 0,05 anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için verilerin normale yakın dağılmadığı görülmüştür. Bununla birlikte normal dağılım için Çarpıklık ve Basıklık değerlerine de bakılmıştır. Çarpıklık ve Basıklık değerlerinin kendi Standart hata değerlerine bölünmesi ile elde edilen sonuçlar da $-1,96 < X < +1,96$ değerleri arasında çıkmamıştır (acikders.ankara.edu.tr, 2021:10). Bu şartların karşılanamaması nedeni ile veri setinin normal dağılım göstermediği söylenebilir. Bu araştırmada da çarpıklık ve basıklık değerleri 1,96'dan büyük değerler çıktığı için veri seti normal dağılım göstermemiştir.

Tablo 7. Normallik Testi

	Test of Normality					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Türkiye'de Girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz?	,510	182	,000	,427	182	,000
Türkiye'de Girişimciliği bir Kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz?	,512	182	,000	,407	182	,000
Yakınlarınızdan birinin Türkiye'de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz?	,460	182	,000	,555	182	,000

a. Lilliefors Significance Correction

Bu araştırma kapsamında geliştirilen hipotezler Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Hipotezlere İlişkin Kararlar

No	Hipotezler
H ₁	Türkiye'de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.
H ₂	Türkiye'de girişimciliğin bir Kariyer fırsatı olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.
H ₃	Yakınlarından birinin Türkiye'de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.

Normallik test sonuçlarına göre her üç hipoteze ait veriler normal dağılım göstermemektedir. Bu nedenle bağımsız iki grup arasındaki farklılığı test etmek için bağımsız örneklem t-testinin non-parametrik karşılığı olan Mann-Whitney U testi kullanılmıştır (Terzi, 2019:283).

Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülüp görülmediği ve buna bağlı olarak kız ve erkek gruplar arasında bu konuda bir farklılığın olup olmadığına yönelik geliştirilen ilk hipotezin doğruluğu test edilmiştir.

H₀: Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark yoktur.

H₁: Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.

Tablo 9. Hipotez-1 Test Sonucu

Hypothesis Test Summary			
	Test	Sig.	Decision
The distribution of Türkiye’de Girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz? is the same across categories of CİNSİYET.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,067	Retain the null hypothesis

a. Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülmesinde Kız ve Erkek grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanamamıştır (P=0,067).

Türkiye’de girişimciliğin bir kariyer fırsatı olarak görülüp görülmediği ve buna bağlı olarak kız ve erkek gruplar arasında bu konuda bir farklılığın olup olmadığına yönelik geliştirilen ikinci hipotezin doğruluğu test edilmiştir.

H₀: Türkiye’de girişimciliğin bir Kariyer fırsatı olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark yoktur.

H₂: Türkiye’de girişimciliğin bir Kariyer fırsatı olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.

Tablo 10. Hipotez-2 Test Sonucu

	Hypothesis Test Summary		
	Test	Sig.	Decision
The distribution of Türkiye’de Girişimciliği bir Kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz? is the same across categories of CİNSİYET.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,427	Retain the null hypothesis

a. Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Türkiye’de girişimciliğin bir kariyer fırsatı olarak görülmesinde Kız ve Erkek grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanamamıştır (P=0,427).

Yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasını tavsiye edilip edilmeyeceği ve buna bağlı olarak kız ve erkek gruplar arasında bu konuda bir farklılığın olup olmadığına yönelik geliştirilen üçüncü hipotezin doğruluğu test edilmiştir.

H₀: Yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark yoktur.

H₃: Yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.

Tablo 11. Hipotez-3 Test Sonucu

	Hypothesis Test Summary		
	Test	Sig.	Decision
The distribution of Yakınlarınızdan birinin Türkiye’de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz? is the same across categories of CİNSİYET.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,379	Retain the null hypothesis

a. Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde Kız ve Erkek grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanamamıştır (P=0,379).

Sonuç olarak, Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat ve iyi bir kariyer fırsatı olarak görülmesinde ve yakınlarından birine Türkiye’de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde kız ve erkek öğrenci grupları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir.

4. Bulgular

Elde edilen veriler, SPSS 20 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Ortaya konulan hipotezler, Independent-Samples Mann-Whitney U Testinde ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda test edilmiştir. Analiz sonucu ulaşılan bulgular ve yorumlar, uygulanan istatistiksel analizlerin sıralamasına uygun olarak verilmiştir.

Araştırmaya katılanların % 72,5’i Erkek (132), % 27,5’i Kız (50) öğrencilerden oluşmaktadır. Araştırmaya katılanlar; yönetim bilişim sistemleri bölümünde okuyan üçüncü sınıf öğrenciler olmuştur.

Türkiye’de başarılı bir girişimcide olması gerektiği düşünülen ilk üç özellik arasında sırasıyla “ileri görüşlülük” %17,58 (32), “özgüven” %10,44 (19) ve “sabırlı olmak” %8,79 (16) yer almıştır. Diğer özellikler ise %5’in altında değerler almıştır. Damar (2015) tarafından yürütülen çalışmada ise girişimcilerde olması gereken beceriler arasında ise “yenilikçilik”, “risk alma”, “değişim odaklı olma”,

“gelişmiş iletişim becerisi”, “yüksek başarı isteği”, “kararlı olma”, “fırsatlara odaklanma” ve “yaratıcı olma” gibi özellikler yer almıştır. Başarılı girişimcilerin ortak özelliklerine yönelik yapılan çalışmalarda ise genel olarak “gözlem yapabilme”, “işe ve görevlere bağlanma”, “liderlik yapabilme”, “belirsizlikle baş edebilme”, “risk alabilme”, “objektif olma”, “pratik zekâya sahip olma”, “iyimserlik”, “ikna kabiliyetine sahip olma”, “uzlaşma yeteneği”, “proaktif yönetim anlayışı ile çalışma”, “azimli olma” ve “bilgili olma” gibi özellikler yer almaktadır (Ballı, 2017:149).

Türkiye’de girişimcilerin başarısız olmalarının altında yatan nedenler arasında ise sırasıyla “iş planının olmaması” %16,48 (30) ve “yetersiz sermayenin” %7,69 (14) yer aldığı görülmüştür. Diğer nedenler ise %5’in altında değerler almışlardır. Van Gelder vd. (2007) de başarısız olan işletme sahiplerinin ayrıntılı ve uzun vadeli bir planlama stratejisi yerine reaktif bir strateji izledikleri için başarısız olduklarını iddia etmiştir. Carter ve Wilton (2006) ise, hükümetlerin işletme gelişimini destekleyecek şekilde uygun mali, yasal ve düzenleyici, politik ve ekonomik ortamı yaratmadıklarında girişimcilerin başarısız olduğunu öne sürmüştür. Başarısızlık nedenleri olarak; “girişimcilerin karşılaştıkları dar boğazlar”, “girişimcinin işletme ile bütünleşme sağlayamaması”, “girişimcinin teknik kökenli olması”, “fizibilite çalışmalarının eksikliği”, “piyasa araştırmasının yapılmaması”, “yeniliklerin takip edilmemesi”, “yatırım senaryosunun ve yatırım zamanının yanlış planlanması”, “büyüme sürecinin yönetilememesi”, “kurumsallaşmanın sağlanamaması”, “ortaklıklar ile ilgili sorunlar”, “vasıflı eleman bulunamaması”, “finansman sorunu”, “çevrenin analiz edilememesi”, “erken uyarı sinyallerinin alınamaması” ve “bilgi eksikliği” şeklinde sıralanırken; girişimcilerin en çok karşılaştıkları on temel sorun ise “nakit akış yönetimi”, “eleman bulma”, “zaman yönetimi”, “görev dağılımı”, “satılacak ürünün belirlenmesi”, “pazarlama stratejisi”, “sermaye”, “kısıtlı bütçe”, “büyüme yönetimi” ve “kendine aşırı güven” olarak sıralanmaktadır (Keskin, 2018:153).

Öğrencilerin “Türkiye’de girişimciliği yeni bir fırsat olarak görüyor musunuz?” sorusuna verdikleri cevaplara bakıldığında araştırmaya katılanların %85,7’si (156) “Evet” cevabını, %13,2’sinin ise (24) “Hayır” cevabını verdikleri görülmüştür. Kararsızların oranı ise %1,1 (2) olmuştur.

Öğrencilerin “Türkiye’de girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak görüyor musunuz?” sorusuna verdikleri cevaplara bakıldığında araştırmaya katılanların %86,8’i (158) “Evet” cevabını, %11,0’inin ise (20) “Hayır” cevabını verdikleri görülmüştür. Kararsızların oranı ise %2,2 (4) olmuştur.

Öğrencilerin “Yakınlarınızdan birinin Türkiye’de Girişimci olmasını tavsiye eder misiniz?” sorusuna verdikleri cevaplara bakıldığında araştırmaya katılanların %76,4’ünün (139) “Evet” cevabını, %16,5’inin ise (30) “Hayır” cevabını verdikleri görülmüştür. Kararsızların oranı ise %7,1 (13) olmuştur.

Hipotezlere ilişkin toplu sonuçlar ise Tablo 12’de gösterilmiştir. Modeldeki hipotezler, kız ve erkek öğrenci grupları arasında anlamlı bir farkın olup olmadığına yönelik farksızlık hipotezleridir. Toplam 3 adet hipotezin sıralandığı tabloda sonuçlara ilişkin olarak, Anlamlılık (ρ) ve Kabul/Ret (K/R) durumları görülmektedir. Buna göre; 3 adet hipotez, % 5 önem düzeyinde anlamlı bir farkın olmadığı görülerek ret edilmiştir.

Tablo 12. Hipotezlere İlişkin Kararlar

No	Hipotezler	ρ	K/R
H ₁	Türkiye’de girişimciliğin yeni bir fırsat olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.	,067	R
H ₂	Türkiye’de girişimciliğin bir Kariyer fırsatı olarak görülmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.	,427	R
H ₃	Yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasının tavsiye edilmesinde Kız ve Erkek öğrenciler arasında fark vardır.	,379	R

5. Sonuç

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünde “Girişimcilik” dersini alan üçüncü sınıf öğrencilerinin soru formuna verdikleri cevaplar doğrultusunda elde edilen verilerin analizi sonucu, araştırmada ileri sürülen üç hipotez ret edilmiştir. Söz konusu hipotezlerin doğrulaması için yapılan *Independent Samples Mann-Whitney U Testinin* sonucunda Kız ve Erkek öğrenciler arasında anlamlı bir farklılıkların olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre Türkiye’de başarılı bir

girişimcide olması gerektiği düşünülen özellikler arasında sırasıyla “ileri görüşlülük”, “özgüven” ve “sabırlı olmak” yer almıştır. Türkiye’de girişimcilerin başarısız olmalarının altında yatan nedenler arasında ise sırasıyla “iş planının olmaması” ve “yetersiz sermayenin” geldiği görülmüştür. Bununla birlikte Türkiye’de girişimciliği yeni bir fırsat olarak gören öğrencilerin oranı %85,7, Türkiye’de girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak gören öğrencilerin oranı ise %86,8 olmuştur. Son olarak öğrencilerin, yakınlarından birinin Türkiye’de girişimci olmasını tavsiye etme oranı da %76,4 olarak gerçekleşmiştir. Elde edilen sonuçlar ışığında ortaya konulacak yeni girişimlerin başarılı olabilmesi için girişimcilerin sahip olması gereken nitelik ve özelliklere dikkat edilmesi, yönetimlerin girişimcilere sağlanacak destek ve teşvikler konusunda bu özelliklere ve çevresel koşulları göz nünde bulundurması gerekmektedir. Bu sonuçların elde edilmesinde araştırmanın kısıtları da dikkate alınarak ele alınan hususların diğer çalışmalarla karşılaştırmalı ve derinlemesine araştırılması gerekmektedir.

Kaynakça

- Ağca, V., Yörük, D. (2006). Bağımsız girişimcilik ve iç girişimcilik arasındaki farklar: kavramsal bir çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), 155-173.
- Baker, T., Aldrich, H., Langton, N., Cliff, J.E. (1997). Tempered by the flame: What do entrepreneurs learn from failure? Paper presented at the Academy of Management, Boston, MA.
- Ballı, A. (2017). Girişimcilik ve girişimci tipolojileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(29), 143-166.
- Battilana, J., Leca, B. & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3(1), 65–107.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive & Destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5.1), 893-921.
- Cardon, M. S., Stevens, C. E. & Potter D. R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26, 79–92.
- Carter, S., Wilton, W., (2006). Don't blame the entrepreneur, blame the government: The centrality of the government in enterprise development: Lessons from enterprise failure in Zimbabwe. *Journal of Enterprising Culture*, 14, 65–84.
- Cooper, S., Bottomley, C. & Gordon, J. (2004). Stepping out of the classroom and up the ladder of learning: An experiential learning approach to entrepreneurship education. *Industry and Higher Education*, 18(1), 11-22.

- Corbett, A. C., Neck, H. M., Detienne, D. R. (2007). How corporate entrepreneurs learn from fledgling innovation initiatives: Cognition and the development of a termination script. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 829–852.
- Damar, A. (2015). *Girişimci kişilik özelliklerinin öğrencilerin girişimcilik eğilimlerine etkisi: Sannio University ve Selçuk Üniversitesi'nde karşılaştırmalı bir araştırma*. Yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Eckhardt J. T., Shane S. A. (2003). Opportunities & Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29 (3) 333–349.
- Eduations.com. (2021). Entrepreneurship Degrees Abroad, <https://www.educations.com/search/entrepreneurship> (Erişim Tarihi: 29.04.2021)
- Fogel, G. (2001). An analysis of entrepreneurial environment and enterprise development in Hungary. *Journal of Small Business Management*, 39 (1), 103-109.
- Frank, A.I. (2007). Entrepreneurship and enterprise skills: A missing element of planning education, *Planning Practice and Research*, 22 (4), 635-648.
- Freytag, A. & Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting, *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 117-131.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 5, 15–28.
- Gorman G., Hanlon D. & King W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education & education for small business management: A ten-year literature review, *International Small Business Journal*, 15(3), 56-77.
- Hayward, M., La Shepherd, D. A., Griffin, D. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52, 160–172.
- Hisrich, R. D. & Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship*, 5th Ed., NY: McGraw-Hill/Irwin.
- Iversen J., Jørgensen R. & Møller N. M. (2008). Defining and measuring entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(1), 1-63.
- Keskin, S. (2018). Yeni girişimcilerin başarısızlık nedenlerinin analizi: Ampirik bir çalışma. *Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 147-158.
- Kirby D. A. & Humayun H. (2013). Outcomes of an entrepreneurship education programme: An empirical study in Egypt, *International Journal of Management*, 30 (3/1), 23-35.
- Laal M. (2011). Lifelong learning: What does it mean? *Procedia-Social & Behavioral Sciences*, 28, 470–474.
- Lazear E. P. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23 (4), 649-680.
- Macdonald, J. L. (1985). *The traits and characteristics of woman entrepreneurs: Criteria for predicting success in business management*. ProQuest dissertations and theses, University of Microfilms International, University of Wyoming, Laramie.

- Mcgrath, R. G., Cardon, M.S. (1997). Entrepreneurship and the functionality of failure. Paper presented at the 7th Annual Global Entrepreneurship Research Conference, Montreal, Canada.
- Mcgrath, R.G. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Journal*, 24, 13–30.
- Michael, S. C., Combs, J. G. (2008). Entrepreneurial failure: The case of franchisees. *Journal Of Small Business Management*, 46, 73–90.
- Milius, P. & Sarkiene, J. (2008). Entrepreneurship training for innovative start-ups: The KTC case, in van der Sijde, P., Annemarie Ridder, A., Blaauw, G. & Diensberg, C. (Eds), *Teaching Entrepreneurship*, Physica-Verlag HD, Heidelberg, 23-33.
- Muir, C. (2007). Knowing when to quit: Do optimism and overconfidence cloud inventor judgment? *The Academy of Management Perspectives*, 21, 78–80.
- Narayan D. (2000). Voices of the poor: Can anyone hear us? World Bank Publications.
- Odewale G. T., Hani Sh Abd, Migiro S. O., Adeyeye P. O. (2019). Entrepreneurship education & students' views on self-employment among international postgraduate students in University Utara Malaysia, *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(1), 1-15.
- Ratten V. (2017). Entrepreneurial Universities: The role of communities, people and places. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(03), 310-315.
- Ratten V. & Jones P. (2021). Entrepreneurship and management education: Exploring trends and Gaps. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 1-7.
- Sánchez P. P. I., Maldonado C. J., Velasco A. P., Kokash H. (2015). Impact of entrepreneurship programmes on University students, *Education and Training*, 58(2), 209-228.
- Scanlan, T. J. & Flexman, N.A. (1980). A new approach to educating entrepreneurs. *Journal of the American Vocational Association*, 55 (5), 28-30.
- Sezen-Gultekin G., Gur-Erdogan D. (2016). The relationship and effect between lifelong learning tendencies and social entrepreneurship characteristics of prospective teachers. *The Anthropologist*, 24 (1), 113–118.
- Sitkin, S.B. (Ed.), (1992). Learning through failure: The strategy of small losses. Greenwich: JAI Press.
- Staw, B.M., Barsade, S.G., (1993). Affect and managerial performance: A test of the sadder-but-wider versus happier-and-smarter hypotheses. *Administrative Science Quarterly*, 38, 304–331.
- Stough R. R. (2016). Entrepreneurship and regional economic development: Some reflections, *Journal of Regional Research Investigaciones Regionales*, 36, 129-150.
- Sutter C., Bruton G. D., Chen J. (2019). Entrepreneurship as a solution to extreme poverty: A review and future research directions, *Journal of Business Venturing*, 34, 197–214.
- Tanrısever, N. H. (2004). *AB'de girişimciliğin teşvik edilmesi için izlenen politikalar ve Türkiye'deki politikaların AB uygulamalarına uyumu*, AB Genel Sekreterliği Sektörel ve Bölgesel Politikalar Dairesi Uzmanlık Tezi, Ankara.

- Terzi, Y. (2019). *SPSS ile İstatistiksel Veri Analizi*, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümü, Ders Notları, Samsun.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. (2006). Habitual entrepreneurs experiencing failure: Overconfidence and the motivation to try again. Wiklund, J., Dimov, D., Katz, J.A., Shepherd, D.A. (Eds.), *Entrepreneurship: Frameworks and Empirical Investigations from Forthcoming Leaders of European Research*. Emerald Group Publishing.
- Vaillant, Y., Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development*, 19, 313-337.
- Van Gelder, J.-L., De Vries, R.E., Frese, M., Goutbeek, J.-P. (2007). Differences in psychological strategies of failed and operational business owners in the Fiji Islands. *Journal of Small Business Management*, 45, 388-400.
- Wood, R., Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, 14, 361-384.
- Yanchus, N., Shaver, K.G., Gatewood, E.J., Gartner, W.B. (2003). Entrepreneurial persistence: A 3-year longitudinal study. Working paper, College of William & Mary.
- https://acikders.ankara.edu.tr/pluginfile.php/53569/mod_resource/content/0/Standart_Normal_Da%C4%9F%C4%B1l%C4%B1m.pdf, (Erişim Tarihi:17.08.2021)

Araştırma ve Yayın Etiği:

Bu çalışmada, araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulduğu yazarlar tarafından taahhüt edilmektedir.

Memleket Markalarına Yönelik Tüketici Tutumlarının Marka Bağımlılığı Üzerindeki Etkisi: Kayseri İli Sucuk Markalarına Yönelik Bir Araştırma

Yüksek Lisans Döndü ÇINAR (<https://orcid.org/0000-0001-6591-8865>), Bayburt Üniversitesi, Türkiye;
e-mail: cinard4066@gmail.com

Doç. Dr. Bora GÖKTAŞ (<https://orcid.org/0000-0003-2159-0241>), Burdur Mehmet Akif Üniversitesi, Türkiye;
e-mail: boragoktas@gmail.com

Öz

Marka sadakati üzerine yapılan çok sayıda çalışmanın bir kısmı tüketicilerin sadakat gösterip göstermedikleri üzerine iken bir kısmı da marka sadakatının nasıl oluştuğuna ilişkin yapılan çalışmalardır. Bu çalışmada tüketicilerin memleketlerine özgü markalara ilişkin bakış açıları ve tutumlarının marka sadakati üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak için tasarlanmıştır. Araştırma Kayseri ilinde yaşayan 18 yaş üstü tüketiciler üzerine yapılmıştır. Araştırmada elde edilen veriler SPSS 22 paket programı ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre marka bağımlılığı ölçeğine ilişkin faktörlerde katılımcıların bilişsel bağımlılığının olduğu ve duygusal bağımlılığın da kısmen olduğu görülmektedir. Tüketici tutumları ölçeğine ilişkin faktörlerde ise katılımcıların Kayseri sucuk markalarından memnun kaldıkları görülmüştür. “Duygusal bağımlılık” faktörü ortalama ile en düşük; “yetenek faktörü” maddelerinin tamamında en yüksek ortalamaya sahiptir. Bu ortalamaya göre tüketiciler Kayseri sucuk markalarını güvenilir, başarılı, saygın ve lider bir marka olarak görmektedirler. Duygusal bağımlılık ve olumlu tutum faktörlerinde kararsızlık söz konusu iken, diğer faktörlerin ortalamaları 3,40’dan büyük olduğundan Kayseri sucuk markaları lehinedir. Regresyon sınaması sonucu elde edilen tüm bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerinde etkili olduğu, yani tüketicilerin memleket markalarına yönelik tutumlarının marka bağımlılığı oluşturmada etkili olduğu sonucu çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kayseri sucuk markaları, tüketici tutumları, marka bağımlılığı, memleket markaları.

JEL Kodları: M3, M31, N3

The Effect of Consumer Attitudes Towards Hometown Brands on Brand Loyalty: A Research on Sausage Brands in Kayseri Province

Abstract

While some of the many studies on brand loyalty are on whether consumers show loyalty or not, some of them are studies on how brand loyalty is formed. In this study, it is designed to reveal the effects of consumers' perspectives and attitudes towards brands specific to their hometowns on brand loyalty. The research was conducted on consumers over the age of 18 living in the province of Kayseri. The data obtained in the research were analyzed with the SPSS 22 package program. According to the results of the research, it is seen that the participants have cognitive dependence and partly emotional dependence in the factors related to the brand loyalty scale. In the factors related to the consumer attitudes scale, it was seen that the participants were satisfied with Kayseri sausage brands. “Emotional dependence” factor was the lowest with the mean; It has the highest average of all “talent factor” items. According to this average, consumers see Kayseri sausage brands as a reliable, successful, respected and leading brand. While there is instability in the factors of emotional dependence and positive attitude, the average of other factors is greater than 3.40, in favor of Kayseri sausage brands. It was concluded that all the independent variables obtained as a result of the regression test were effective on the dependent variables, that is, the attitudes of consumers towards their hometown brands were effective in creating brand addiction.

Keywords: Kayseri sausage brands, consumer attitudes, brand loyalty, hometown brands.

JEL Codes: M3, M31, N3

1. Giriş

Tüketiciler marka tercih sürecinde aile, arkadaş veya çevredeki diğer kullanıcılarında etkisiyle markaları tanıma ve satın alma hareketine geçerler ve satın alma kararlarında diğer tüketicilerinde görüşlerini göz önünde bulundururlar (Khare vd., 2011: s. 229-238). Kuchinka vd. (2018: s. 1-12)'ne göre insanlar için tüketim, bir seçenek değil yaşam için zorunluluktur. Bazı bireyler ürünün fiyatı yüksek olsa dahi kalitesinden dolayı ürünü tercih edebilir. Sonrasında memnun kalınma durumunda aynı markayı satın almaya istekli olabilmektedir. Her memnun kalma durumunda yine aynı markanın farklı ürünlerini de denemek isteyecektir. Bu durum da markayı, üretim kesiminin kendi mal ve hizmetlerini tanıtmaya yarayan isim, sembol, şekil ve renk gibi çeşitli bileşenlerin bir araya gelmesiyle oluşan bir olgu olarak tanımlanabilir.

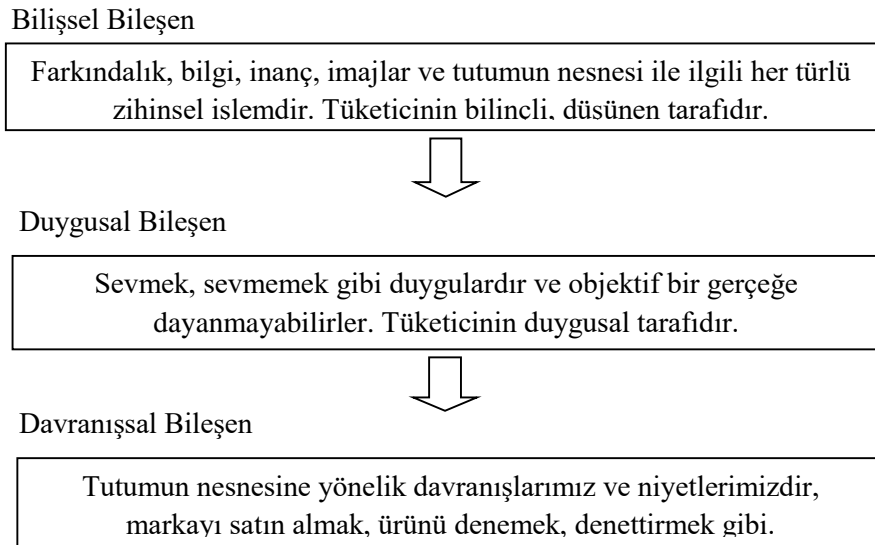
Genel tüketici satın alma eyleminde maliyetler ve faydalar neticesinde motive oluyorsa markaya daha duyarlı ve sadık davranmaktadır. Tam tersi durumda ise o markayı tercih etmekten vazgeçebilirler. Tutumları, tercihleri ve satın alma planları buna göre değişmektedir (Kaufman vd., 2012: s. 50-61; Sarigöllü, 2009, s.366-367). Bu durumda işletmeler tarafından, tüketicinin bu eğilimlerinin marka sadakatini ne ölçüde etkileyeceğini araştırmaları gereklidir. Ancak olumsuz bir tutuma sahip tüketiciyi markaya sadık tüketici konumuna getirmek, entegre etmek (Kuchinka vd., 2018: s. 1-12) veya bütünleştirmek işletmeler açısından maliyetli ve zor bir süreç içerisine girmelerine neden olmaktadır. Tüketicilerin istek ve ihtiyaçları değişiklik gösterdiği gibi aldıkları markadan beklentileri de değişiklik gösterebilmektedir (Beckford vd., 2010: s. 240-241; Lee, 2011: s. 161-169). Bu değişiklikler marka ve tüketiciler arasında uzun vadeli veya kısa vadeli ilişkiler kurmak için önemli bir araçtır. Tüketicinin de kullanmış olduğu belirli ürünlere yönelik deneyimi de markanın gelişiminde son derece etkili bir unsurdur. Yine tüketicinin edinmiş olduğu bu olumlu deneyim, çevresindeki diğer tüketicilere de görüşlerini aktarmasıyla markaya olan bakış açılarını etkileyebilmektedir. Bu bilgilerden hareketle marka sadakatini farklı unsurların belirlediğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla bazı ürünlerin veya markaların neden diğerlerine göre daha çok kabul edildiğini ve beğenildiğini araştırmak ve bireysel faktörlerin tüketicinin sadakatini nasıl etkilediğini analiz etmek gerekir (Aşıkoğlu ve Ecer, 2013: s. 99-119; Puška vd., 2018: s. 37-54).

Bu çalışmanın amacı, tutum ve marka sadakati arasındaki ilişkiyi belirlemek, bu ilişkinin de tüketicilerin memleket markalarına duyarlılığı üzerindeki rolünü ortaya koymaktır. Son olarak memleket markalarına yönelik literatür yetersiz olduğundan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Hipotezler

Tüketicilerin tutumu, sayısız marka arasından herhangi birinin satın alınmasında rol oynayan zihinsel ve duygusal durumların toplamıdır. Wong ve Cheng (2014) tutumu şu şekilde tanımlamışlardır; “belirli bir nesneye nasıl davranılması gerektiğini öğrenme ve öğrenme sonucunda oluşan beceridir” (Wong ve Cheng, 2014: s. 476-492). Tüketicilerin farklı markalara yönelik tutumları ve bu tutumlarından hareketle markalarla ilgili deneyimleri de farklılık gösterecektir (Paul ve Bhakar, 2018: s. 170-171). Tüketicinin aynı markanın ürünlerini denemesi konusunda o markanın bir ürününü beğenebilir, istek ve ihtiyacını karşılayabilir ancak aynı markanın farklı ürününü kullandığında aynı sonucu alamaz. Bu durumda o markaya yönelik tüketicinin marka bağımlılığı vardır diyemeyiz. Bunların yanı sıra tüketici tutumları sadece bilişsel boyutuyla değil bunun yanında objeye yönelik duygusal ve davranışsal boyutları da içeren değişik tarzlarda olumlu veya olumsuz değerlendirmelerden meydana gelir (Casas ve Makauskaiene, 2013: s. 133-155).

Şekil 1. Tutum Bileşenleri



Kaynak: (Odabaşı, 2012: s. 71)

Marka sadakati, tüketicinin hem davranışsal yönünü hem de tutumsal yönünü ortaya koyan kapsamlı bir kavramdır. Markayı satın alıp kullanıp sonucunda beğenilirse tüketicinin ihtiyacına ve isteğine cevap verirse tüketici tekrar bu markayı satın alma davranışı gösterecek ve olumlu tutum içerisinde olacaktır. Yine memnun kalınan markayı fiyatı yüksek olsa dahi fiyatı ödemeye istekli olup rakip markaları reddedip diğer tüketicilere tavsiye edecektir. Tüketicilerin o markayı benimsemeleri markaya olan bağımlılıklarını artıracaktır. Marka bağımlılığının daha iyi anlaşılması için bilişsel, tutumsal ve davranışsal bileşenleri incelemekte de fayda vardır. Birbirlerini destekleyen ve tamamlayan bu bileşenler; tutumsal bileşen, marka ile tüketici arasındaki duygusal bağı açıklayan bileşendir.

H₁: Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır.

H₂: Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

Bowen ve Chen (2001) göre tutumsal yaklaşımı, ürünlere karşı psikolojik bağlılığın bir sonucu olarak tanımlamaktadır. Bu yaklaşımı barındıran tüketiciler işletmelerin ürünlerini kullanmayı tercih etmeseler bile çevresindeki bireylere kullanmalarını önerebilir. Tutumsal yaklaşımçı tüketiciler bu davranışları gereği işletmeler açısından önemli tüketici kesimini oluşturmaktadır. Davranışsal bileşen, tüketicinin o markayı tekrarlı satın almasını ifade eden yaklaşımdır. Tüketici devamlı tercih ettiği markayı her defasında alışveriş esnasında alıyorsa bu tüketiciyi markaya sadık tüketici olarak düşünebiliriz. Tüketici her satın alma işleminde aynı markayı tercih ediyorsa, bu tüketiciler o ürün veya ürünler için markaya sadık tüketici olarak düşünülmektedir (Gölbaşı ve Noyan, 2009: s. 124) Karma bileşen ise marka sadakati tutumunun bilişsel, davranışsal, duygusal bileşenlerine dayanan tekrarlı satın alma eylemini yansıtmaktadır. Buna göre;

H₃: Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

Tüketici tanımlarının merkezini, ortaya çıkan istek ve ihtiyaçlar doğrultusunda eyleme geçmek oluşturmaktadır. Çoğu kez tüketici mal ve hizmetleri satın alarak onları kendileri veya hane halkı için tükettikleri durumu ifade etmektedir. Tüketiciler, mal veya hizmetlerden beklenti ve taleplerini en iyi şekilde karşılamak için kaliteli ve güvenilir mal veya hizmetlere yönelmektedirler. Nihai tüketiciler (son tüketiciler) ürünleri kişisel veya ailevi ihtiyaçlarını gidermek için satın alan tüketicilerdir. Tüketici mal veya

hizmetleri ne kadar satın alacağına ve eylemin ne zaman gerçekleşeceğine karar veren, bir birey olabileceği gibi hane halkı da olan ekonomik birim olarak adlandırılabilir. Mal veya hizmet sektörlerinde başarı tüketicilere bağlıdır. Bu bağlamda tüketicilerin algısını incelemek işletmelerin başarıda devamlılığı sağlamaları için önemli kilit noktadır (Anic, 2010: s. 113-133).

Tüketicilerin satın alma kararlarına etki eden çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bu faktörler arasında en önemlilerinden biri de markadır. Tüketiciler mal veya hizmet satın alırken ilk olarak akla kalite ve güvenilirlik gelmekte ve kalite-güvenilirliğe dikkat etmektedirler. Bu durumda tüketiciler için en kaliteli ve en güvenilir mal ve hizmeti en iyi markaya sahip olan ürünler belirlemektedir. Buna bağlı olarak gıda güvenliği ve kalitesi tüketiciler açısından önemli bir kaygı oluşturmaktadır. Tam da bu noktada tüketilen mal veya hizmetlerin kaliteli ve güvenilir olması tüketicilerin üründen beklentileri arasında ilk sırada yer almaktadır (Bekar ve Kılıç, 2011: s. 89-99). Bu bilgiler ışığında tutumların şu özelliklerinden bahsedebiliriz; nesnelere yönelik bir tutum oluşturulur. Nesne bir mal veya hizmet olabilir. Bu nesnelere karşı oluşturulan tutum da bir güce sahiptir ve bu güç tutumun bileşenlerinin toplam gücünü ifade eder. Güçlü tutumlar güçsüz tutumlara göre değiştirilmesi daha güçtür. Tutumlar, elemanlarının (bileşenlerinin) karmaşıklığına bağlı olarak, karmaşık olabilirler. Burada da karmaşıklık derecelerine göre tutumlar farklılıklar gösterebilir. Elemanları karmaşık olan tutumların değiştirilmesi güçtür, elemanları basit olan tutumların değiştirilmesi ise kolay olacaktır. Bazen tutumlar o kadar güçlü olur ki sadece bireyin davranışlarını etkilemez, etkilenen birey sayesinde ağızdan ağıza iletişim yoluyla da etrafındaki kişilerin de davranışlarında ve düşüncelerinde değişikliklere yol açabilir. Tutumlar kendi aralarında ilişkili olabilirler. Tutumların kendi aralarında ilişkileri zayıf olabileceği gibi aksine güçlü ilişki de söz konusu olabilir. Güçlü tutumlar zayıf tutumlara oranla daha uzun süreli olmaktadır. Tutumlar kendi aralarında tutarlı olabilir. Yani tutumların bileşenleri arasında tutarlılık söz konusudur. Eğer tutumun bileşenlerinden bir tanesi değişiklik gösterirse diğer bileşenler de değişiklik gösterir; bu durumda düşüncede değişiklik meydana getirecektir. Her bir tutum öğrenilerek meydana gelir. Tutumlar doğuştan kazanılmaz. Yaşantılara bağlı olarak elde edilen deneyimler sonucu oluşur. Tüketiciler birden fazla tutuma sahiptirler. Tutumlar zamanla değişiklik gösterebilir veya değiştirilebilirler. Tutumlar öğrenildiği gibi değiştirilebilir ancak tutum çok güçlü ise değiştirilmesi de bir o kadar zor olacaktır. Değiştirilmesi zor olan olumsuz tutumlar da maliyet ve zaman gibi faktörleri olumsuz etkileyecektir. Güçlü, tutarlı, devamlılığı olan, diğer tutumlarla uyumlu veya uyumsuz, tüketicinin

geçmişinde oluşan tutumu, üç bileşenin birbiri ile uyumlu olması tutumların değiştirilmesini güç hâle getirecektir. Tutumların tanımından da anlaşılacağı üzere öğrenilerek kazanılması tutumların değiştirilebileceğini göstermektedir. Ancak olumsuz tutumların değiştirilmesi zaman alıcı, pahalı ve zor bir iştir (Eroğlu vd., 2012: s. 74-76; Briñol vd., 2019: s. 1-48).

Marka tüketicileri ve istek-ihtiyaçlarının alımından kullanımına kadar büyük ölçüde etkileyen önemli bir araçtır. Marka sadakati, tüketicinin bir markaya yönelik bakış açılarının bağlılık derecesidir (Keller, 2003, s. 595-600). Marka sadakati her zaman güvene dayalı olduğundan (Lau ve Lee, 1999: s. 341-370) işletmelerin yüksek tüketici-marka bağı yaratmaya odaklanmaları gerekliliğini ortaya koymaktadır (Kuchinka vd., 2018: s. 229-238). Marka sadakati, belirli bir markayı tekrar eden satın almalar, yeni bir markaya geçmek yerine geçmişte kullanılan tanıdık bir markada kalma veya bir markaya psikolojik bağlılık göstermeye meyilli olmayı ifade eder (Ajzen, 2008: s. 540). Başka bir tanımda marka bağımlılığı, tercih edilen bir mal veya hizmeti bir dahaki satın alımlarda da o markaya olan bağımlılığı ifade eder (Le, 2021, s. 5). İşletmeler marka aracılığıyla tüketicilerin kişiliklerini (beğendikleri-beğenmedikleri, tavır veya tutumlarını) ifade etmelerine imkan sağlamaktadır. Marka ile tüketicinin arasındaki ilişkinin irdelenmesi aralarındaki karşılıklı bağımlılığı ortaya koyar, dolayısıyla tüketicilerin marka gelişimine, tanınmasına ve başarısına yardımcı olmakta, bunun yanında tüketicilerin markaya yönelik tutumunu etkilemekte ve belirlemektedir (Grubor ve Milovanov, 2017, s. 79-84).

Tutumda meydana gelen herhangi bir değişiklik ürüne yönelik barındırılan duygular, düşünceler, satın alma sıklığının da değişmesi demektir. Bu bağlamda tutumun bileşenleri arasında bir tutarlılık olduğunun göstergesidir. Bundan dolayı güçlü marka sadakatini yakalayabilmek için tutumun üç bileşenini kapsayan geniş bir ölçüğe gereksinim duyulmaktadır. Tutumun güç derecesi bileşenlerine göre düşünülürse tutum tek başına yeterli olmayacaktır. Satın alma sırasında birçok marka birçok özelliğe sahip olduğundan psikolojik bakımdan karşılaştırılmakta ve değerlendirilmekte, değerlendirmeler neticesinde bir veya birden fazla marka tercih edilebilmektedir (Quester ve Lim, 2003: s. 22-38). Marka imajı, farkındalığı, memnuniyeti, kimliği, algılanan kalite sadakati koruyan ve sadakati artıran en önemli faktörlerdir (Le, 2021: s. 1-7). Ek olarak marka aşkı marka deneyimine yardımcı olacağından marka sadakatini olumlu yönde etkilemekte (Nikhaşimi vd.,2019: s. 122-135) ve marka deneyimi sayesinde olumlu ağızdan ağıza iletişim sağlamaktadır

(Gomez Suárez ve Veloso, 2020: s. 233). Bir diğer sadakati destekleyen Le (2021) yapmış olduğu çalışmada öz saygının ve normatif etkiye yatkınlığın marka sadakatının belirleyici unsurları olduğunu belirtmiştir. Tüketici memnuniyeti veya sadakati, yeniden satın alma nedenlerini etkilediği gerçeğinden hareketle iş başarısını artırmada rol oynayan kavramlardır (Liao vd., 2009: s. 309-320). Bu kavramlar kendi aralarında güçlü bir ilişkiye sahip olsa da tek başlarına marka sadakati oluşumunda etkili olmayabilir.

H₄: Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır.

H₅: Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

H₆: Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

Tüketiciler herhangi bir markayı değerlendirirken tekrar satın alma düşüncesinde duygusal, zihinsel, davranışsal tepkilerle ilgili olarak markanın ne kadar yetkin, yakın, çekici olduğu konusunda bir sonuca varırlar (Carpentier vd., 2019: s. 9). Yine bir markanın tüketicilerin kendilerini ifade etmelerine izin verildiği düşünüldüğünde (duygular, görüşler, vb.) markaya yönelik yüksek sadakat düzeylerinin belirlenmesinde önemli bir yeri olacaktır (Anggraeni, 2015: s. 444-446). Marka kişiliği, güveni, memnuniyeti, farkındalığı gibi bileşenler bir araya gelerek markayı değerli kılmaları ve birbirlerini tamamlayan bu bileşenler tüketici zihninde o markanın özel kılınmasına sebep olan bileşenlerdir (Chiang ve Yang, 2018: s. 2-1). Aaker'in (1997) yaptığı çalışmada marka kişiliğini ölçmek için geliştirmiş olduğu "samimiyet, heyecan, yetkinlik, gelişmişlik ve sağlamlık" boyutları; samimiyet, heyecan ve yetkinliğin insan kişiliğinin doğuştan gelen bir özelliğine dokunurken, gelişmişliğin ve sağlamlığın ise tüketicilerin istediği fakat sahip olamadığı bir boyutuna dokunur. Markaya karşı algılar tüketiciyi, markaya karşı oluşan algıyı doğrudan veya dolaylı yollardan etkileyebilir veya yeniden şekillendirilebilir. Aaker'ın marka kişiliği ölçeğindeki 5 boyuttan 3'ü (yetenek, samimiyet ve çok yönlülük) araştırmaya dâhil edilirken "seçkinlik" boyutu maddeleri ise Dölarlan'ın (2009) doktora tezinden edinilmiştir. Bu 5 boyuttan hareketle aşağıdaki hipotezler geliştirilmiş olup çalışmaya yeniden uyarlanmıştır.

Yetenek boyutu ile tüketici tutumu; bir markanın güvenilir, akıllı ve başarılı olarak kabul edildiğini göstermektedir. Bir tüketici markayı bu boyuttaki ifadelerle göre değerlendirebilmektedir. Dolayısıyla markalar boyuta ait maddelerle (ölçek maddeleri) karakterize edilme eğilimindedir (Langstedt ve Hunt; 2017: 335).

H₇: Yetenek boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır.

H₈: Yetenek boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

H₉: Yetenek boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır.

Seçkinlik boyutu; "daha yüksek ürün kalitesi" önermesine eşit derecede önemli özellikler olarak tanımlanmaktadır. Bu tarz markalar tüketicilerini sürekli bilgilendiren, müşteri temelli davranış sergileyen markalardır (Heine, 2021: 68). Bu tarz markalara yönelik tüketici tutumları her zaman saygın markalar olarak kabul edilmese de ürün bulunabilirliği, fiyat, markanın yaşı, erişilebilirlikle bağlantılı tasarım ve estetik gibi unsurlarla sınıflandırılabilen, seçkin hale gelebilmekte ve böylece marka tüketici gözünde heterojenleşmektedir (Turunen, 2015: 126).

H₁₀: Seçkinlik boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

H₁₁: Seçkinlik boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

H₁₂: Samimiyet boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır

Tüketicilerin samimiyetle bağdaştırdığı markalar, genellikle günlük yaşamlarında karşılaştıkları ve sıklıkla kullandıkları, onlara güven veren ve böylece markaya olan sadakatlerini geliştiren markalardır. Bir tüketici bir markayı samimi bulduğunu belirtiyorsa, o markaya olan inanç ve bağımlılık artmaktadır. Dolayısıyla markanın uygulayacağı içtenlikle ilgili eylemler, markanın imajına tutarlı bir biçimde katkıda bulunabilmektedir (Maehle vd., 2011:292-293).

Ha₁₃: Samimiyet boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır

Ha₁₄: Samimiyet boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

Ha₁₅: Samimiyet boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

Çekici ve iddialı gibi özellikleri içeren "çok yönlülük" boyutunun duygu ile ilişkili olduğu düşünülebilir. Bu boyutun ifadeleri bir markanın kişilik ve yaşam sonuçlarıyla oluşan ilişkileriyle bağlantılı olan olumlu duygu ifadelerini tanımlayan bir özellik olarak kullanılmaktadır. Bir tüketicinin, bu boyuta sahip bir marka ile ilişki içinde olma olasılıklarının daha yüksek olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla müşteri bu kişilik düzeyi gelişmiş bir markayla duygusal olarak daha fazla meşgul olabileceği anlamını taşımaktadır (Sung ve Kim, 2010: 646).

H₁₆: Çok yönlülük boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır

H₁₇: Çok yönlülük boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

H₁₈: Çok yönlülük boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır

3. Yöntem

3.1 Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Sınırlılıkları

Bu araştırma; tüketicilerin kendi memleketlerine ait markalara yönelik tutumlarını saptamak ve bu tutumların marka sadakatine etkilerini araştırmaktır. Memleket markalarına duyulan memnuniyet, güven, tutum gibi olguların yanı sıra hane geliri, yaş, cinsiyet, meslek, eğitim durumu gibi belirleyici demografik unsurların tüketicilerin memleketlerine özgü markalara yönelik tutumlarının marka sadakatini nasıl etkilediği araştırılmıştır.

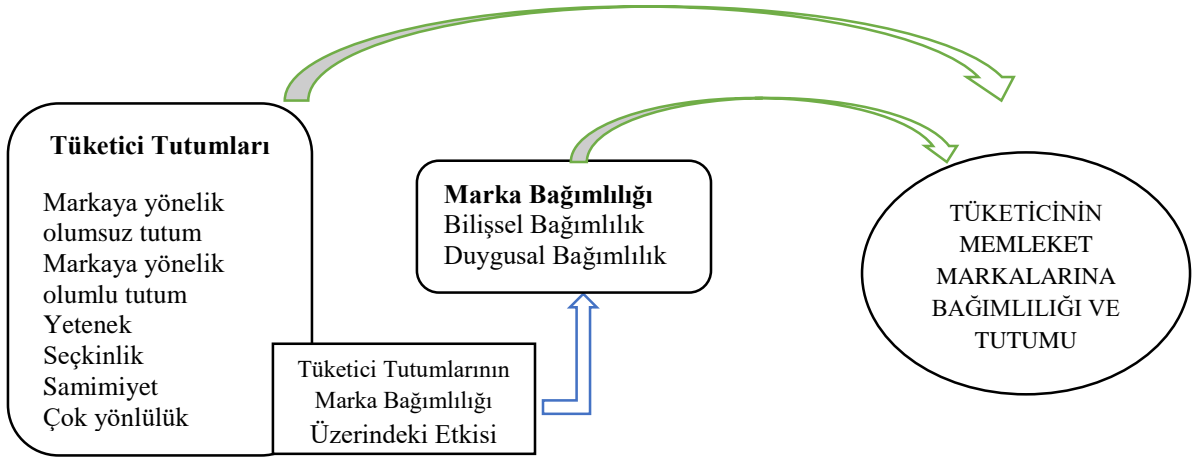
Türkiye’de sucuk üretiminde büyük bir yeri olan Kayseri ilindeki tüketicilerin, Kayseri sucuk markalarına yönelik tutumlarının belirlenmesinin, sucuk ürününe yönelik talepleri ve tüketicilerin kendi illerindeki markalarına bakış açıları anlaşılmasına çalışıldığı bu çalışmanın örneklemini, Kayseri ilinde ikamet eden tüketicileri kapsayan, tüketicilere memleketlerine ait markalara yönelik sadakati ve tutumları hakkındaki düşüncelerini soran soruyu 38 adet Likert ölçeğine göre cevaplandırmaları istenmiştir. Toplam 470 tüketici üzerinde anket yapılmış olup 470 anket cevaplandırılmış, 448 değerlendirilebilir anket elde edilmiştir. Geriye kalan 22 anket eksik cevaplandırılmasından dolayı değerlendirilmeye alınmamıştır. Cevaplandırılan 448 anketin tamamı değerlendirilmek üzere uygun bulunmuştur. Araştırmanın verileri kolayda örnekleme yöntemi (cevaplayıcılar; kolayda ulaşılabilen, doğru zamanda, doğru yerde bulunmalarından dolayı seçilirler) ile ankette demografik sorular, tüketici tutum ölçeği ve marka bağımlılığı ölçeği kullanılmıştır.

Tüketici tutum ölçeği maddeleri için Bozyiğit ve Karaca (2016) yılında, Bobâlcă, Gătej ve Ciobanu’nun (2012), Göynüşen (2011), yılında yapmış oldukları ve Öztürk ve Savaş (2014) yılında yaptığı çalışmalardan ve Aaker'in (1997) marka kişiliği ölçeğinden faydalanılmıştır. Marka bağımlılığı ölçeği için Stoian ve

Tugulea'nın (2012) ve Yıldız (2014) yılında yaptığı çalışmadan anket formuna uyarlanmıştır. Tüketici tutumları bağımsız değişken olarak, marka bağımlılığı da bağımlı değişken olarak tanımlanmıştır.

Tüketicilerin kendi memleketlerine özgü markalara yönelik tutumlarının ve marka sadakati üzerindeki etkisinin belirlenmesi araştırmanın kapsamı içerisinde yer alan esas konudur. Çalışmaya sadece Kayseri ilinde ikamet eden tüketiciler dahil edilmiştir. Araştırma Kayseri ilinde yaşayanlar üzerinde memleketlerine ait markalara yönelik tutumları ve tutumların marka bağımlılığı üzerindeki etkisine yönelik yapıldığından, benzer araştırmaların farklı bölge veya illerde yapılması durumunda değişik sonuçlara ulaşılması düşünüldüğünden, bu nedenle araştırmanın belirli bir bölgede ve bir ilde ikamet eden tüketiciler üzerinde yapılmış olması bir sınırlılık olarak değerlendirilmiştir.

3.2. Araştırmanın Modeli



3.3 Araştırmanın Güvenilirliği ve Faktör Analizi

Güvenilirlik analizi, ölçek türüne göre hazırlanmış ankete verilen yanıtların tutarlılığını ölçen bir analiz yöntemidir. Araştırmada yer alan ölçeklere ait güvenilirlik analizi ile test edilip Cronbach Alfa katsayısına bakılmıştır. Cronbach Alfa analizinde hesaplanan güvenilirlik katsayısının $0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir

değildir; $0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir; $0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek güvenilirlidir; $0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilirlidir (Büyüköztürk, 2010, s. 169). Marka bağımlılığı ve tüketici tutumları ölçeği için yapılan güvenilirlik testi Tablo 1’de verilmiştir:

Tablo 1. Marka Bağımlılığı Ölçeği ve Tüketici Tutumları Ölçeği için Güvenirlilik Analizi

	Cronbach’s Alpha	Standartlaştırılmış Cronbach’s Alpha	Maddelere Dayalı	N of Items
Marka Bağımlılığı	,903	,912		12
Tüketici Tutumları	,944	,932		26

Tablo 1’de güvenilirlik analizi sonuçlarına göre marka bağımlılığına ilişkin güvenilirlik analiz sonucunda ölçeğin Cronbach’s Alpha Katsayısı= 0,903 hesaplanmış olup 0,80 – 1,00 arasında bir değer olduğu için yüksek derecede güvenilirliğe sahiptir. Tutuma ilişkin yapılan güvenilirlik analiz test sonucu: tutuma ilişkin ölçeğin Cronbach’s Alpha Katsayısı= 0,944 hesaplanmış olup 0,80 – 1,00 arasında bir değer olduğu için yüksek düzeyde güvenilirliğe sahiptir.

Faktör analizi sonucuna göre ise “marka bağımlılığı” ölçeği için KMO değeri 0,945; “tüketici tutumları” ölçeği için KMO 0,973 çıkmış olup p: 0,000 her iki ölçekte de anlamlıdır. Her iki ölçek içinde faktör analizi yapmaya uygun olduğunun yüksek derecede iyi olduğunu göstermektedir.

Marka bağımlılığı ölçeğine ilişkin 12 ölçek ifadesinde veri seti aralarında ilişkinin değerlendirilmesi sonucu 2 faktör oluşmuştur. Bu iki faktör toplam varyansın %79,819’unu açıklamaktadır. Tüketici tutumları ölçeğine ilişkin özdeğeri 1’in üzerinde olan 6 faktör belirlenmiştir. Görüldüğü üzere 1. Faktör olan markaya yönelik olumsuz tutum faktörü toplam varyansın %75,666’sını, markaya yönelik olumlu tutum faktörü toplam varyansın %83,315’ini, yetenek faktörü toplam varyansın %77,070’ini, seçkinlik faktörü toplam varyansın %81,728’ini, samimiyet faktörü toplam varyansın %79,779’unu ve çok yönlülük faktörü toplam varyansın %78,091’ini açıklamaktadır. Bu 6 faktör toplam varyansın %78,091’ini açıklamaktadır.

Tablo 2’de “marka bağımlılığı” ölçeğine ilişkin ölçek maddeleri ve faktör yükleri, Tablo 3’de tüketici tutumları ölçeğine ilişkin ölçek maddeleri ve faktör yükleri verilmiştir:

Tablo 2. Marka Bağımlılığı Ölçeği için Yapılan Faktör Analizi Sonucu Elde Edilen Faktör ve Faktör Yükleri

Faktör Analizi Sonucu Oluşan Değişkenler	Faktör Yüğü
Faktör 1: Bilişsel Bağımlılık	
Kayseri sucuk markalarını diğer şehirlerdeki sucuk markaları yerine satın almayı tercih ederim	,836
Kayseri sucuk markaları hakkında başkalarına olumlu şeyler söylüyorum	,704
Kayseri'nin tanıtımında Kayseri sucuk markalarının etkisi büyüktür	,775
Kaliteli etten hazırlanan sucuk satın alacağım tek marka Kayseri sucuk markalarıdır	,732
Kayseri sucuk markaları çok tanıdık markalardır	,723
Diğer şehirlerdeki sucuk markalarının özellikleri Kayseri sucuk markaları kadar iyi olsa bile yine Kayseri sucuk markalarını tercih ederim	,791
Kayseri sucuk markalarını satın almaya devam edeceğim	,818
Faktör 2: Duygusal Bağımlılık	
Kayseri sucuk markalarına bağımlılığım söz konusudur	,782
Kayseri sucuğu olmadığında başka bir dükkâna çoğunlukla gitmem	,893
Sucuk satın alacağımda Kayseri sucuk markaları dışındaki rakip markaların çoğunlukla farkına bile varmam	,905
Gittiğim dükkânda Kayseri sucuğu bulamazsam genellikle sucuk almayı ertelerim ya da Kayseri sucuğu olan başka bir yere giderim	,911
Kayseri sucuk markalarının fiyatı yüksek olduğundan bazen diğer marka sucukları da tüketirim	,710

Tablo 3. Tüketici Tutumu Ölçeği için Yapılan Faktör Analizi Sonucu Elde Edilen Faktör ve Faktör Yükleri

Tüketici Tutumu Ölçeği için İfadeler	Faktör yükü
Faktör 1: Olumsuz Tutum	
Kayseri sucuk markalarının memnun kalmadığım yönlerini konuşurum	,757
Kayseri sucuk markalarının da olumsuz yönleri vardır	,757
Faktör 2: Olumlu Tutum	
Kayseri sucuk markalarını tavsiye ederim	,806
Kayseri sucuk markaları beklentilerimi karşılar	,832
Kayseri sucuk markaları reklamları daha çok ilgimi çeker	,828
Kayseri sucuk markalarına yönelik tutumum olumludur	,876

Kayseri sucuk markaları diğer şehirdeki marka sucuklara göre daha çok ilgimi çeker	,882
Kayseri sucuk markalarının reklamları aklımda kalır	,795
Kayseri sucuk markalarının reklamlarının ilettiği bilgilere güvenirim	,813
Faktör 3: Yetenek	
Kayseri sucuk markalarına güvenirim	,823
Kayseri sucuk markaları çağ dışı markalardır	,418
Kayseri sucuk markaları başarılı markalardır	,889
Kayseri sucuk markaları lider markalardır	,892
Kayseri sucuk markaları saygın markalardır	,830
Faktör 4: Seçkinlik	
Diğer şehirlerdeki sucuk markaları ile Kayseri sucuk markaları arasındaki kalite farkı (tat, renk, koku, vs) hemen anlaşılır	,841
Kayseri sucuk markaları en çok bilinen markalardır	,658
Kayseri sucuk markaları tatmin edicidir	,885
Kayseri sucuk markaları diğer şehirlerdeki sucuk markalarından daha üstündür	,882
Kayseri sucuk markaları beğenilen markalardır	,820
Faktör 5: Samimiyet	
Kayseri sucuk markaları sıradan bir markadır	,579
Kayseri sucuk markaları sağlıklı markalardır	,845
Kayseri sucuk markaları yaratıcı markalardır	,900
Kayseri sucuk markaları yenilikçi markalardır	,867
Faktör 6: Çok Yönlülük	
Kayseri sucuk markaları iddialı markalardır	,861
Kayseri sucuk markaları kaba markalardır	,640
Kayseri sucuk markaları çekici markalardır	,841

4. Bulgular

Veri setinin genel dağılışı ve normal dağılıma uygunluğu hakkında bilgi veren çarpıklık ve basıklık katsayıları değerlerine bakılarak normallik testi analizi sonucunda p değeri normal dağılım göstermese de tam da bu noktada çarpıklık ve basıklık katsayılarına bakılarak (-1,5 ile +1,5 arasında, bazı kaynaklarda bu katsayı ± 3 veya ± 2 aralığında değerler de kabul edilmektedir) normal dağılıma uygun olduğu kabul görmektedir (Demir, Saatçioğlu ve İmrol, 2016: s. 130-148).

4.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılanların yaş dağılımlarına bakıldığında; %16,3'sü 18–25 yaş aralığında, %26,8'i 26–35 yaş aralığında, %25,2'si 36–45 yaş aralığında, %19,4'ü 46–55 yaş aralığında, %12,3'ü 56 ve üzeri yaş

aralığındadır; cinsiyet dağılımına bakıldığında; %52,5'i erkek, %47,5'i kadın; medeni duruma bakıldığında; %65,8'i evli, %34,2 si bekâr olduğu saptanmıştır. Eğitim durumuna bakıldığında; %5,1'i okur – yazar, %6,0'sı ilkokul, %10,5'i ortaokul ve dengi, %22,3'ü lise, %50,4'ü üniversite, %5,6'sı ise yüksek lisans ve doktora; meslek dağılımına bakıldığında; %14,1'i çalışmıyor, %29,2'si özel sektör, %23,7'si kamu sektörü, %10,3'ü kendi işi, %10,3'ü öğrenci, %12,5'i emekli; katılımcıların gelir durumuna bakıldığında; %23,7'si 1500 TL'den az, %34,4'ü 1500 – 3000 TL arası, %21,4'ü 3001 – 4500 TL arası, %11,2'si 4501 – 6000 TL arası, %9,4'ü 6000 TL'den fazla gelire sahiptir.

Tablo 4. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Değişkenler	Gruplar	Frekans	Yüzde
Yaş	18-25 arası	73	16,3
	26-35 arası	120	26,8
	36-45 arası	113	25,2
	46-55 arası	87	19,4
	56 ve üzeri	55	12,3
	Toplam	448	100,0
Cinsiyet	Erkek	235	52,5
	Kadın	213	47,5
	Toplam	448	100,0
Medeni Durum	Evli	295	65,8
	Bekâr	153	34,2
	Toplam	448	100,0
Eğitim Durumu	Okur/Yazar	23	5,1
	İlkokul	27	6,0
	Ortaokul ve dengi	47	10,5
	Lise	100	22,3
	Üniversite	226	50,4
	Yüksek lisans/Doktora	25	5,6
	Toplam	448	100,0
Meslek	Çalışmıyor	63	14,1
	Özel Sektör	131	29,2
	Kamu sektörü	106	23,7
	Kendi İş	46	10,3
	Öğrenci	46	10,3
	Emekli	56	12,5
	Toplam	448	100,0
Gelir Durumu	1500 TL' den az	106	23,7
	1500-3000	154	34,4
	3001-4500	96	21,4
	4501-6000	50	11,2
	6000 TL' den fazla	42	9,4
	Toplam	448	100,0

4.2. Ölçek Boyutlarının Ortalaması

Ölçek boyutlarının analiz ortalaması sonuçlarını yorumlayabilmek için yaygın bir şekilde kullanılan ve 0,8 puan artarak (Puan Aralığı = (En Yüksek Değer – En Düşük Değer) /5=(5 – 1)/5= 4/5= 0,80) sıralanan 5’li Likert ölçek aralıkları (1,00-1,80 Kesinlikle Katılmıyorum; 1,81-2,60 Katılmıyorum; 2,61-3,40 Kararsızım; 3,41-4,20 Katılıyorum ve 4,21-5,00 Kesinlikle Katılıyorum) dikkate alınmıştır (Taşlıdere, & Eryılmaz, 2012, s. 31-46). Bu yüzden katılımcıların boyutlara yönelik düşüncelerinin boyut lehine olması için $\bar{x} > 3,41$ olması gerekmektedir.

Tablo 5’de görüldüğü gibi “bilişsel bağımlılık”, “yetenek”, “seçkinlik”, “samimiyet” ve “çok yönlülük” faktörleri için $\bar{x} = 3,41-4,20$ aralığında olup 4 ile kodlanan “katılıyorum” seçeneği içerisinde yer almaktadır. “Duygusal bağımlılık” ve “olumlu tutum” faktörleri ise $\bar{x} = 2,61-3,40$ aralığında olup 3 ile kodlanan “kararsızım” seçeneği içerisinde yer almaktadır. “Yetenek faktörü” maddelerinin tamamında $\bar{x} = 3,8246$ en yüksek ortalamaya sahiptir. Bu sonuçtan hareketle tüketicilerin Kayseri sucuk markalarının diğer sucuk markalarına göre güvenilir, saygın, başarılı ve lider bir marka olarak görmektedirler. Buna karşın “Olumsuz Tutum” faktörü $\bar{x} = 2,2662$ olarak karşımıza çıkmaktadır. Fakat “Olumsuz Tutum” faktörüne ait maddeler ters ölçek ifadeleri olduğu için buradaki sonucun olumsuz bir ortalama ile çıkmış olması esasında (olumsuzun olumsuzu, olumlu olacağı için) Kayseri sucuk markaları lehine bir durumdur. Çünkü $\bar{x} = 2,2662$ olması 1,81-2,60 aralığındaki “katılmıyorum” seçeneğine denktir ve tüketicilerin “Olumsuz Tutum” boyutundaki olumsuz önermelere katılmadığı, bir başka anlatımla markalara karşı olumlu tutum sergilediklerine işaretler.

Tablo 5. Ölçek Boyutlarının Ortalaması Sonuçları

Boyut	\bar{x}	σ
Bilişsel Bağımlılık	3,6323	1,00279
Duygusal Bağımlılık	3,0107	,70389
Olumsuz tutum	2,2662	1,06999
Olumlu tutum	3,3179	1,07020
Yetenek	3,8246	,95634
Seçkinlik	3,6906	1,06908
Samimiyet	3,7109	1,07825
Çok yönlülük	3,5772	,99696

4.3. Regresyon Analizi

Regresyon analizi ile değişken arasındaki ilişkinin varlığı, eğer ilişki var ise bunun gücü hakkında bilgi edinilebilir. Değişkenlerden birinin değeri bilindiğinde diğeri hakkında yol gösterici olmaktadır. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu analiz etmektedir. İlişkinin yönünü belirleyebilmemiz için Beta (β) katsayılarının işaretlerine bakılmaktadır. Burada negatif değere sahip beta katsayıları bağımlı değişken ile ters yönlü bir ilişki söz konusu iken pozitif beta katsayıları da bağımlı değişken ile aynı yönlü ilişki söz konusudur. Bağımsız değişken ve bağımlı değişkene ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da sunulmaktadır:

Tablo 6. Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	R ²	F	Bütün ortalamaların anlamlılığı için P değeri	B	T	Ortalamaların Anlamlılığı için P Değeri
1	Olumsuz tutum	Bilişsel bağımlılık	,615	713,378	,000	,784	26,709	,000
2	Olumlu tutum	Bilişsel bağımlılık	,811	1917,220	,000	,901	43,786	,000
3	Yetenek	Bilişsel bağımlılık	,708	1081,255	,000	,841	32,882	,000
4	Seçkinlik	Bilişsel bağımlılık	,807	1862,861	,000	,898	43,161	,000
5	Samimiyet	Bilişsel bağımlılık	,721	1154,497	,000	,849	33,978	,000
6	Çok yönlülük	Bilişsel bağımlılık	,817	1997,499	,000	,904	44,693	,000
7	Olumsuz tutum	Duygusal bağımlılık	,322	211,568	,000	,567	14,545	,000
8	Olumlu tutum	Duygusal bağımlılık	,562	571,745	,000	,750	23,911	,000
9	Yetenek	Duygusal bağımlılık	,349	239,567	,000	,591	15,478	,000
10	Seçkinlik	Duygusal bağımlılık	,409	308,941	,000	,640	17,577	,000
11	Samimiyet	Duygusal bağımlılık	,367	259,034	,000	,606	16,095	,000
12	Çok yönlülük	Duygusal bağımlılık	,486	421,034	,000	,697	20,519	,000

Bağımsız değişken ve bağımlı değişken analiz sonuçları incelendiğinde bütün değişkenlerin ortalamalarının ($p:0,000$) anlamlı çıktığı görülmektedir. Dolayısıyla bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı bir etkisi vardır diyebiliriz. “Bilişsel bağımlılık” bağımlı değişkeni “olumsuz tutum” bağımsız değişkeni üzerinde en az etkiye $\beta: 0,784$; “bilişsel bağımlılık” bağımlı değişkeninde “çok yönlülük” bağımsız değişkeni en çok etkiye $\beta: 0,904$ sahiptir. “Duygusal bağımlılık” bağımlı değişkeninde “olumsuz tutum” bağımsız değişkeni üzerinde en az etkiye $\beta: 0,567$; “duygusal bağımlılık” bağımlı değişkeni “olumlu tutum” bağımsız değişkeninde en çok etkiye $\beta: 0,750$ sahiptir. Yine β (beta) katsayılarına bakıldığında bütün değişkenler için aralarındaki ilişkinin aynı yönde ve pozitif olduğu görülmektedir. Yani bağımsız değişkenlerdeki 1 birimlik artış bağımlı değişkenlerde artış olacağını göstermektedir. Analizde dikkat çeken diğer bir durum ise Regresyon analizi sonucunda bilişsel bağımlılık β (beta) katsayısının duygusal bağımlılık faktöründeki β (beta) katsayılarından daha yüksek çıkmıştır. Bu durumda tüketicilerinin tutumlarının bilişsel bağımlılık yaratmada duygusal bağımlılık yaratmaya göre daha etkili olduğu sonucu çıkarılabilir. Bilişsel bağımlılık tüketici zihnindeki yeri ifade ettiğinden burada bağımlılık oluşturmada oldukça yüksek iken duygusal bağımlılık oluşturmada da yüksek olmasına rağmen bilişsel bağımlılık faktörü kadar yüksek çıkmamıştır.

Araştırmanın hipotezlerinin desteklenip desteklenmediğine ilişkin sonuçlar Tablo 7. ile sunulmaktadır. Tabloda görüldüğü tüm hipotezler regresyon sınamasında desteklendiği için kabul edilebilmektedir.

Tablo 7. Araştırmanın Hipotezlerine İlişkin Sonuçlar

Hipotez	Sonuç
H ₁ : Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₂ : Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₃ : Markaya yönelik olumsuz tutum boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₄ : Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₅ : Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₆ : Markaya yönelik olumlu tutum boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₇ : Yetenek boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₈ : Yetenek boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₉ : Yetenek boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₀ : Seçkinlik boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₁ : Seçkinlik boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₂ : Seçkinlik boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₃ : Samimiyet boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₄ : Samimiyet boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₅ : Samimiyet boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₆ : Çok yönlülük boyutunun marka bağımlılığı üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₇ : Çok yönlülük boyutunun bilişsel bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓
H ₁₈ : Çok yönlülük boyutunun duygusal bağımlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır	✓

✓: Desteklenebilmektedir, X: Desteklenememektedir

5. Sonuç ve Öneriler

Marka mal ve hizmet tanıtımında önemli bir referans olarak görülmektedir. Şehirlerin tanıtımında da önemli roller üstlenmektedir. Nasıl bir mal veya hizmet marka aracılığı ile tanınıyor veya biliniyorsa aynı şekilde şehirlerde kendine has ürünleriyle bilinmekte veya tanınmaktadır. Marka bu özelliği ile farklı mal veya hizmetleri birbirinden ayırıcı kılmaktadır.

Üreticilerin kendilerine sadık tüketiciler kazanması, markalarının tüketici zihninde önemli bir yer edinmiş olması gerekmektedir. Bunun için ise tüketicilerin markaya karşı tutumlarının veya davranışlarının analiz edilmesi gerekmektedir. Tutum, tüketicinin mal veya hizmete bakış açısını yansıtır. Burada tüketici tutumları anlaşılmeden tüketicilerin markaya sadık olup olmadığı konusunda yeterli bilgi sağlamamaktadır. Dolayısıyla işletmeler hedef kitlenin istek ve ihtiyaçlarını, tercih etme nedenlerini, satın alma davranışlarını

devamlı olarak analiz etme çabası içerisindeyler. Bireyler farklı tutum içerisinde olduklarından, tutumlarının ölçülmesini güçleştirmektedir. Bunun yanı sıra tutumlar çevre, arkadaş, aile gibi unsurlardan etkilendiğinden değişiklik gösterebilmektedir. Tüketiciler mal veya hizmetleri kullanım sürecinde veya değerlendirme aşamasında ürün özelliklerini markaya olan inançlarını veya markaya karşı bağımlılıkları ürünün fonksiyonel değerini dikkate alırlar. Dolayısıyla marka tüketicilerin tercih aşamasında tutumlarını ve davranışlarını etkilemede önemli bir referans olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bobalca ve Ciobanu'ya göre (2012: s. 627) tüketicinin markaya karşı sadakatini olup olmadığını doğrulamak için marka sadakati bileşenlerinin sadece tutumsal ya da eylemsel açıdan değerlendirmek yeterli sonuç vermeyecektir. Literatürde marka sadakatini bileşenleri üzerine (bütün bileşenleri içeren) yapılan çalışma sayısı oldukça azdır. Bundan dolayı marka sadakati araştırmalarının veya tüketicilerin sadakatini tam anlaşılabilmesi için bütün bileşenlerin üzerine bir araştırma yapılması tüketicinin sadakatini veya algılanan kalite, imaj, memnuniyet, marka itibarı, güven, markanın bilinirliği gibi marka sadakatini etkileyen unsurların tamamının tüketicide olup olmadığı irdelenmelidir. Dolayısıyla marka sadakati çok sayıda faktörün etrafında şekillenmektedir. Satın alma davranışının tekrarlanması gibi önemli bir ölçütün değerlendirilmesi sebebiyle tüketicilerde memnuniyet duygusunun da oluşturulması gerekmektedir. Bu nedenle marka sadakati oluşturan unsurların markanın tüketicie sunmuş olduğu fayda tüketicinin düşünceleri ve algıları çerçevesinde şekillenmeye başlamaktadır. Mutlu'ya göre (2007: s. 176) ürüne yönelik güven marka sadakatini büyük ölçüde etkilemektedir ve tüketiciler genel olarak ürünün rengi, tadı, tazeligi gibi ürün özelliklerine dikkat çekmektedir. Fakat bazı kalite özelliklerini (ilaç kalıntısı, hormon gibi) tüketicinin anlaması güçtür. Dolayısı ile tüketicinin, dağıtım kanalına güvenmek mecburiyetinde olabilmektedir. Burada ürün güvenliliğini denetleyen kurum veya kuruluşlara önemli görevler düşmektedir. Bunlara ek olarak marka sadakat ölçekleri geliştirilebilir.

Regresyon analizi sonucunda bilişsel bağımlılık β (beta) katsayısının duygusal bağımlılık faktöründeki β (beta) katsayılarından daha yüksek çıkmıştır. Bu durumda tüketicilerinin tutumlarının bilişsel bağımlılık yaratmada duygusal bağımlılık yaratmaya göre daha etkili olduğu sonucu çıkarılabilir. Bilişsel bağımlılık tüketicinin zihnindeki yeri ifade ettiğinden burada bağımlılık oluşturmada oldukça yüksek iken duygusal bağımlılık oluşturmada da yüksek olmasına rağmen bilişsel bağımlılık faktörü kadar yüksek çıkmamıştır.

Yani tüketicilerde bilişsel bağımlılık yaratabilmek çok yüksek düzeyde iken duygusal noktadaki bağımlılığı yaratabilmek bilişsel bağımlılık kadar yüksek değildir. Yine Tablo 5’de bilişsel bağımlılık ortalaması duygusal bağımlılık ortalamasından daha yüksek çıkması da bu sonucu destekler niteliktedir. Bu noktada Kayseri sucuk markalarının bilişsel bağımlılık yaratmada bir sorun yokken; duygusal bağımlılık yaratma noktasında bilişsel bağımlılık kadar olumlu bir yöntem izlemedikleri, dolayısıyla duygusal bağımlılık yaratma noktasındaki eylemlere veya etkinliklere önem verilmesi önerilmektedir.

Bu araştırmada sadece marka bağımlılığının tutumsal yönü ele alınmıştır. Bundan dolayı tutumla ilişkili olan davranış boyutunun da marka sadakati üzerindeki etkisini de inceleyen bir araştırmanın yapılması marka sadakatinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir.

Tüketici zihninde ürünün değerli kılınması için kaliteli olması en başta gelen özelliğidir. Bununla birlikte tüketicinin üründen bir takım istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak beklentileri vardır. Tüketicinin beklentilerindeki artış ürünün algılanan kalitedeki değerini azaltabilmektedir. Yine memnuniyet duygusunun oluşturulması, tüketicinin markaya güvenmesi, algılanan kalitedeki değerinin yüksek olması ön koşuldur. Yani algılanan kalite değerindeki ve güvenindeki artış memnuniyet derecesini de dolaylı yollardan artırmaktadır (Gölbaşı ve Noyan, 2009: s.122). Bu durumdan da anlaşılacağı üzere imaj, güven, kalite, memnuniyet, farkındalık gibi unsurların tek başına marka sadakati oluşturmada yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Bununla birlikte tüketicilerin her geçen gün algısı ve satın alma alışkanlıkları da değişiklik göstermekte, buna paralel olarak olumlu veya olumsuz tutum içerisinde olabilmektedirler. Bu durumda işletmeler faaliyetleri boyunca markalarını yenilemek ve tüketici istek ve ihtiyaçlarına yönelik, beklentideki artışın değeri azaltması olasılığında yeniden markaya değer kazandırma girişiminde bulunmalıdırlar.

Kaynakça

- Aaker, J. L. (1997). Dimension of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347-356.
- Ajzen, I. (2008). Consumer Attitudes and Behavior Handbook of Consumer Psychology. 525-548.
- Anić, I. D. (2010). Attitudes and purchasing behavior of consumers in domestic and foreign food retailers in Croatia. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Rijeci*, 28(1), 113-133.
- Anngraeni, A. (2015). Effects of Brand Love, Personality and Image on Word of Mounth; The Case of Locad Fashion Brands Among Young Consumers. *Prodecia Social and Behavioral Sciences*, 442-447. Doi:10.1016/j.sbspro.2015.11.058.

- Aşıkoğlu, O., & Ecer, F. (2013). Sucuk Markalarının Konumlandırılması ve Tüketici Algısının Belirlenmesi: Afyonkarahisar Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 99-119.
- Beckford, C., Jacobs, C., Williams, N., & Nahdee, R. (2010). Aboriginal Environmental Wisdom, Stewardship, and Sustainability: Lessons From the Walpole Island First Nations, Ontario, Canada. *The Journal of Environmental Education*, 41(4), 239-248. doi:http://www.tandfonline.com/action/showCitFormats?doi=10.1080/00958961003676314
- Bekar, A., & Kılıç, B. (2011). Tüketicilerin Alışverişten Sofraya Gıda Güvenliğine Yönelik Tutum ve Davranışları. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(562), 89-99.
- Bobalca, C., & Ciobanu, O. (2012). Developing a scale to measure customer loyalty. *Procedia Economics and Finance*, 623 – 628.
- Bowen, J., & Chen, S.-L. (2001). The relationship between customer loyalty and customer satisfaction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 13(5), 213-217.
- Briñol, P., Petty, R., & Stavrakı, M. (2019). Structure and Function of Attitudes. In *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*, 1-48.
- Büyüköztürk, Ş., (2010). *Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Yayınları.
- Carpentier, M., Van Hoye, G., & Weijters, B. (2019). Attracting Applicants Through The Organization's Social Media Page: Signaling Employer Brand Personality. *Journal of Vocational Behavior*, 115(2019), 2-14.
- Časas, R., & Makušienė, B. (2013). Attitudes of Lithuanian Consumers Towards the Country of Origin of Wine. *Economy Journal*, 92(1), 133-155. doi:Doi: 10.15388/Ekon.2013.0.1130
- Chaing, L. L., & Yang, C. S. (2018). Does Country-of-Origin Brand Personality Generate Retail Customer Lifetime Value? A Big Data Analytics Approach. *Technological forecasting & Social Change*, 177-187. Doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2017.06.034
- Demir, E., Saatçioğlu, Ö., & İmrol, F. (2016). Uluslararası Dergilerde Yayımlanan Eğitim Araştırmalarının Normallik Varsayımları Açısından İncelenmesi. *Current Research in Education*, 2(3), 130-148.
- Dölarlan, E.Ş (2009). *Orman kaynaklarının turizm temelli pazarlanmasında kullanıcıların karar alma sürecinin belirlenmesi: Ilgaz Turizm Merkezi örneği*, Doktora tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Eroğlu, E., Argan, M., & Velioğlu, M. (2012). *Tüketici Davranışları* (1. baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi ve Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- Gomez-Suárez, M., & Veloso, M. (2020). Brand experience and brand attachment as drivers of WOM in hospitality. *Spanish Journal of Marketing -ESIC*, 24(2), 231-246. doi:http://dx.doi.org/10.1108/SJME-12-2019-0106
- Gölbaşı Şimşek, G., & Noyan, F. (2009). Türkiye’de cep telefonu cihazı pazarında marka sadakati için bir model denemesi. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 36(Haziran), 121-159.
- Grubor, A., & Milovanov, O. (2017). Brand Strategies in The Era of Sustainability. *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, 15(1), 78-88. doi:DOI: 10.7906/indecs.15.1.6

- Heine, K. (2021). The Concept of Luxury Brands. France.
- İslamoğlu, A. (2003). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kaufmann, H. R., Panni, M. F. A. K., & Orphanidou, Y. (2012). Factors Affecting Consumers' Green Purchasing Behavior: An Integrated Conceptual Framework. *Amfiteatru Economic Journal*, 14(31), 50-69.
- Keller, K. (2003). The multidimensionality of brand knowledge. *J. Consum. Res.*, 29(4), 595–600. doi:<https://doi.org/10.1086/346254>
- Khare, A., Mishra, A., Parveen, C., & Srivastava, R. (2011). Influence of consumers susceptibility to interpersonal influence, collective self-esteem and age on fashion clothing involvement: A study on Indian consumers. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 19(3-4), 227. doi:<http://dx.doi.org/10.1057/jt.2011.22>
- Kuchinka, D., Balazs, S., Gavriletea, M., & Djokic, B.-B. (2018). Consumer Attitudes toward Sustainable Development and Risk to Brand Loyalty. *Sustainability*, 10(4), 1-25. doi:<http://dx.doi.org/10.3390/su10040997>
- Langstedt, E., & Hunt, D. S. (2017). An Exploration into The Brand Personality Traits of Social Media Sites. *The Journal of Social Media in Society*. 6(2), 315-342.
- Lau, G., & Lee, S. (1999). Consumers' trust in a brand and the link to brand loyalty. *J. Mark.-Focus. Management*, 4, 341–370.
- Lee, S. (2011). Consumers' Value, Environmental Consciousness, and Willingness to Pay more toward Green Apparel Products. *Journal of Global Fashion Marketing*, 161-169. doi:<http://www.tandfonline.com/action/showCitFormats?doi=10.1080/20932685.2011.10593094>
- Le, M. (2021). The impact of brand love on brand loyalty: the moderating role of self-esteem, and social influences. *Spanish Journal of Marketing -ESIC*. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/SJME-05-2020-0086>
- Liao, C., Palvia, P., & Chen, J.-L. (2009). Information Technology Adoption Behavior Life Cycle: Toward a Technology Continuance Theory (TCT). *International Journal of Information Management*, 29(4), 309-320.
- Maehle, N., Othes, C., & Supphellen, M. (2011). Consumers Perceptions of The Dimensions of Brand Personality. *Journal of Consumer Behaviour, J. Consumer Behavioral*, 10(5), 290-303. Doi:10.1002/cb.355
- Mutlu, S. (2007). *Gıda Güvenirliği açısından tüketici davranışları: Adana kentsel kesimde kırmızı et tüketimi örneği*. Doktora tezi. Çukurova Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Adana.
- Nikhaşimi, S., Jebarajakirthy, C., & Nusayr, H. (2019). Uncovering the roles of retail brand experience and brand love in the apparel industry: non-linear structural equation modelling approach. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 48, 122-135. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.01.014>

- Odabaşı, Y. (Ed.) (2012). *Tüketici Davranışları*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi ve Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- Paul, J., & Bhakar, S. (2018). Does Celebrity Image Congruence Influence Brand Attitude and Purchase Intention? *Journal of Promotion Management*, 24(2), 153-177. doi:<http://www.tandfonline.com/action/showCitFormats?doi=10.1080/10496491.2017.1360826>
- Puşka, A., Stojanović, I., & Berbić, S. (2018). The Impact of Chocolate Brand Image, Satisfaction, and Value on Brand Loyalty. *Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije*, 8(1), 37-54. doi:DOI: 10.7251/EMC1801037P
- Quester, P., & Lim, A. (2003). Product Involvement Brand Loyalty: Is there a Link? *Journal of Product Brand Management*, 12(1), 22-38.
- Sarıgöllü, E. (2009). A Cross-Country Exploration of Environmental Attitudes. *Environment and Behavior*, 41(3), 365-386.
- Sung, Y., & Kim, J. (2010). Effects of Brand Personality on Brand Trust and Brand Affect. *Psychology & Marketing*, 27(7), 639-661. Doi:10.1002/mar.20349
- Susanty, A., & Kenny, E. (2015). The Relationship between Brand Equity, Customer Satisfaction, and Brand Loyalty on Coffee Shop: Study of Excelso and Starbucks. *ASEAN Marketing Journal*, 7(1), 14-27.
- Taşlıdere, E., & Eryılmaz, A. (2012). Basit Elektrik Devreleri Konusuna Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirilmesi ve Öğrencilerin Tutumlarının Değerlendirilmesi. *Türk Fen Eğitimi Dergisi*, 9(1), 31-48.
- Turunen, L. (2015). Challenging the Hierarchical Categorization of Luxury Fashion Brands. *Nordic Journal of Business*, 64(2), 119-138.
- Wong, I., & Cheng, M. (2014). Exploring the Effects of Heritage Site Image on Souvenir Shopping Attitudes: The Moderating Role of Perceived Cultural Difference. *Journal of Travel & Tourism Marketing*. 31(4), 476-492. Doi: 10.1080/10548408.2014.883351

Araştırma ve Yayın Etiği:

Bu çalışmada, araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulduğu yazarlar tarafından taahhüt edilmektedir.

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal

YAYIN ŞARTLARI / PUBLICATION REQUIREMENTS

Dergide yayınlanması talebiyle editöre gönderilen eserler, gizli tutulan hakemlerin (iki hakem) olumlu görüşleri alınmaksızın ya da hakemler tarafından önerilen düzeltmeleri içeren yeni metin sağlanmaksızın yayınlanmaz.

Hakemlerden biri olumlu diğeri olumsuz görüş bildirdiğinde eser üçüncü bir hakeme gönderilir.

1. Hazırlanan çalışmalar, DergiPark üzerinden (<http://dergipark.gov.tr/ijemi>) sisteme yüklenmek suretiyle dergi editörlüğüne iletilmelidir. Hakem incelemesi dâhil tüm aşamalar DergiPark sistemi üzerinden yürütülecektir.

2. Gönderilen makalelerin ilk ve ikinci sayfası öz ve abstract bölümü şeklinde olmalı, makalenin yabancı dildeki adı, en fazla 300 kelimelik Türkçe ve yabancı dilde özetlerinin ve en az 3 adet anahtar kelimenin (Key Words) eklenmesi gerekmektedir. Çalışmanın sonunda Kaynaklar yer almalıdır.

3. Sayfa yapısı: Üst ve alttan 2,5 cm; yanlardan 2,5 cm. olmalıdır. Bu şekilde hazırlanan yazılar kural olarak 25 sayfadan fazla olmamalıdır.

4. Metin yazıları: Times New Roman karakteri ile 11 punto 1,5 satır aralığı, ilk satırı özel 1,25 cm değerinde paragraf, paragraf arası boşluklar öncesi ve sonrası 0 nk olmak üzere iki yandan hizalı yazılmalıdır. Ana başlık 14 punto, ikinci ana başlık 10 punto, özet ve abstract 9 punto kullanılmalıdır. Yazar adı, ana başlığın altına sola dayalı olarak akademik unvan olmadan “adı SOYADI” biçiminde yazılmalı, unvan, eposta adresi ve kurum bilgileri dipnot şeklinde ana başlık bölümünde verilmelidir.

5. Makalenin daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış olması gerekir.

6. Yazarlara telif hakkı ödenmeyecektir. Yazarlar, yayımlanan yazılar üzerinde Journal EMI Editörlüğü'nün, her türlü formatta yayımlamak dâhil, tüm yayın haklarına sahip olduğunu kabul ederler. **BU ŞARTLARI TAŞIMAYAN BAŞVURULAR KABUL EDİLMEMEYECİKTİR.**

Haberleşme Adresi: Dilkur Akademi Migros Arkası İpekyolu İş Merkezi Kat:10 Aksaray 68100 Türkiye 0506 466 00 77

İnternet Adresi: <http://dergipark.gov.tr/ijemi> **E-Posta:** internationaljournalemi@gmail.com

Entrepreneurship & Management Inquiries

EMI
journal