

**ULUSLARARASI
İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER
DERGİSİ**

33

**INTERNATIONAL JOURNAL OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
STUDIES**

ISSN 1307-9832

ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ

ULUSLARARASI İKTİSADİ VE İDARİ İNCELEMELER DERGİSİ
INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
STUDIES

Yıl: 14 Sayı: 33 2021
Year: 14 Number: 33 2021

Sahibi / Owner
Kenan ÇELİK

Baş-Editör / Editor in Chief
Ahmet KURTARAN

Editör Yardımcısı / Associate Editor
Oğuzhan ASLANTÜRK

TARANDIĐI İNDEKSLER

ECONLIT, TR-DİZİN, DOAJ, EBSCO, ASOS, INDEX COPERNICUS, ARASTIRMAX, AKADEMİK DİZİN, IDEAL ONLINE, SOBİAD

Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi; Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim aylarında olmak üzere yılda dört kez yayınlanan, uluslararası, hakemli, bilimsel bir dergidir. Dergide yayınlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yer alan metinler izin alınmadan kısmen veya tamamen herhangi bir şekilde basılamaz ve çoğaltılamaz. Yayın Kurulu dergiye gönderilen yazıları yayımlayıp yayımlamamakta serbesttir. Gönderilen yazılar iade edilmez. Dergide yayımlanan yazılar kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Yazışma Adresi/Correspondence Address

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Oda No: 213

61080 Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 535 440 58 40

Web-adresi: <http://www.iiid.com/> E-posta: iiidergisi@gmail.com

Yıllık Abone Fiyatı: 20\$ (180 TL)

Baskı / Printed by

Celepler Matbaacılık, Trabzon/TÜRKİYE

Tel: +90 462 325 93 94

TRABZON

2021

EDİTÖR KURULU / EDITORIAL BOARD

<i>Prof. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Üyesi Alper Tolga BULUT</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ayça SARIALIOĞLU HAYALİ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Ayten TURAN KURTARAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Bayram GÜNGÖR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Burçin ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Burcu ŞENTÜRK</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Cemalettin KALAYCI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Çiğdem ŞAHİN BAŞFIRINCI</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Elif ÜSTÜNDAĞLI ERTEN</i>	Ege Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Engin DİNÇ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Fikret ÇANKAYA</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Giovanni ERCOLANI</i>	Murcia Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Halil İbrahim BULUT</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Kemal EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Levent Yahya ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Melike KURTARAN ÇELİK</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Musa PINAR</i>	Valparaiso Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Mustafa KÖSEOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Nihan BİRİNCİOĞLU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Nor Azura ADZHARUDDIN</i>	Purta Üniversitesi/Malezya
<i>Dr. Nurhodja AKBULAEV</i>	Devlet İktisat Üniversitesi/Azərbaycan
<i>Doç. Dr. Üyesi Özge KORKMAZ</i>	Bayburt Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Özgür TÜFEKÇİ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Ramazan AKSOY</i>	Bülent Ecevit Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Salih YILDIZ</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Selçuk PERÇİN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr. Öğr. Üyesi Semra BANK</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Seyfettin ARTAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç. Dr. Sinem EYÜBOĞLU</i>	Tarsus Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Tuba YAKICI AYAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof. Dr. Yusuf AKSAR</i>	Maltepe Üniversitesi

Editörden

2008 yılında yayına başlayan dergimiz, kurulduğu günden beri hiçbir aksama olmadan ve bilimsel ilkelerden taviz vermeden yayın hayatına devam etmiş ve bugün 33. sayısını 16 adet birbirinden değerli makale ile çıkarmıştır. Dergimizin uluslararası indeksler tarafından taranması, basılı ve elektronik ortamda kesintisiz olarak ulaşılması, dergide makale yayın talebini de artırmıştır. Ayrıca, dergimize ve dergimizde yayınlanan makalelere yapılan atıf sayısı da her geçen gün artmaktadır.

Dergiye gelen makaleler, öncelikle editörler kurulunun yayın ilkeleri bakımından incelemesinden sonra en az iki hakem tarafından bilimsel açıdan titizlikle incelenmektedir. Dergimizde ayrıca alan editörleri uygulaması bulunmaktadır. Alan editörleri, üniversite ayrımı yapılmadan, alanında kabul görmüş bilim insanları arasından seçilmektedir. Hakemler de alanında uzman bilim insanları arasından seçilmektedir. Dergide, hakemlerin onayı olmayan hiçbir makale yayınlanmamaktadır.

Dergimizin bu derece başarıya ulaşmasında, yayın kurulu, danışma kurulu üyelerinin katkıları büyüktür. Özellikle makalelerin bilimsel açıdan incelenmesinde hakemlerimizin çok büyük zahmeti olmuştur. Kendilerine dergi çok adına teşekkür ederiz.

Bir derginin okunmasını, bilim çevrelerinde kabul görmesini sağlayan, kısacası dergiyi dergi yapan içindeki makalelerdir. Değerli çalışmalarından dolayı yazarlarımıza özellikle teşekkür ederiz.

Dergimizin 33. sayısının bilim dünyasını heyecanlandıracağını umar bilim alanımıza katkıda bulunmasını dilerim.

Prof. Dr. Ahmet KURTARAN

Editör

From the Editor

Our journal which started to be published in 2008 has continued its publication life without any disruption and without compromising scientific principles since its establishment and has issued its 33rd issue today with 16 articles one more outstanding than the other. Being scanned by international indexes and being reached continuously in printed and electronic media have increased the article publishing demand from the researchers to the journal. Besides, the number of references made to the articles in the journal has steadily increased.

The articles sent to the journal are examined scientifically with a great care at least by two reviewers after being examined by the council of editors in terms of the publication principles. Our journal also has field editors application. Field editors are selected from among the scientists who are master in their fields without making any university discrimination. Reviewers are also selected from among the scientists who are expert in their fields. No article has been published in the journal without being approved by reviewers.

The contributions of the editorial board and the advisory board should be mentioned for the success of our journal. Especially our reviewers made a great effort to examine the articles scientifically. We would like to thank them in behalf of the journal.

It is the articles that make a journal being read and accepted by scientific society; in other words, it is articles which reveal the real value of a journal. We especially would like to thank our authors for their worthwhile researches.

I hope that the 33rd issue of our journal will attract the interest of the scientific world and make a contribution to our scientific field.

Professor Ahmet KURTARAN

Editor

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFERRES OF THIS ISSUE

<i>Prof.Dr. Senay YÜRÜR KARSLIOĞLU</i>	Yalova Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Alaattin KIZILTAN</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Tülay YENİÇERİ</i>	Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Fazıl KIRKBİR</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Cemalettin KALAYCI</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Prof.Dr. Faruk AKIN</i>	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Salih TÜREDİ</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Ali ALTINER</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Salih YILDIZ</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Ayça EMİNOĞU</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. İlkay Noyan YALMAN</i>	Cumhuriyet Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Murat Can GENÇ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Özgür TÜFEKÇİ</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Yusuf ESMER</i>	Bayburt Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Pınar HAYALOĞLU</i>	Gümüşhane Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Zuhal ÇİLİNGİR ÜK</i>	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Taşkın KILIÇ</i>	Ordu Üniversitesi
<i>Doç.Dr. Eşref Savaş BAŞCI</i>	Hitit Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Mehmet DİNÇASLAN</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Burçin ESER</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi İbrahim YILMAZ</i>	Samsun Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Nuran ÖZTÜRK OFLUOĞLU</i>	Trabzon Üniversitesi
<i>Dr.Öğr.Üyesi Özgül BİLİCİ</i>	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
<i>Dr. Duygu ÜREK</i>	Karadeniz Teknik Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
Editörden Ahmet KURTARAN	
RECAİ ÜLKELERİNDE EKONOMİK İSTİKRAR VE ENERJİ TÜKETİMİ İLİŞKİSİ: BOOTSTRAP PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ Tunahan HACİMAMOĞLU ve Ali Rıza SANDALCILAR	1-18
ÇEVİRİMİÇİ KUPONLARIN VE TEK TUŞLA ÖDEME İŞLEM KOLAYLIĞININ ÇEVİRİMİÇİ PLANSIZ SATIN ALMA ÜZERİNE ETKİSİ Abdülkadir ÖZTÜRK, Arif KIRMIZIKAYA ve Mustafa Said AKIN	19-36
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ TÜRK DIŞ TİCARETİNE ETKİLERİ Kezban AYRAN CİHAN ve Ali Rıza SANDALCILAR	37-52
ABD VE ÇİN'İN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE İKİLİLERİ ARASINDAKİ TİCARETE ETKİLERİ: PANEL KANTİL YERÇEKİMİ MODELİ Semih KARACAN	53-66
ÜCRET TATMİNİ VE YAŞAM TATMİNİ İLİŞKİSİNDE ÇALIŞANLARIN EĞİTİM DÜZEYLERİNİN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA Edip ÖRÜCÜ, İtir HASIRCI ve Selin BAŞARAN	67-82
GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE ÖRNEKLERİ BAZINDA MALİ ALAN ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ Bünyamin AYDEMİR ve Nagihan BİRİNCİ	83-102
E-TİCARETİN ULUSLARARASI TİCARETE ETKİLERİNİN ANALİZİ: G20 ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA Seyfettin ARTAN, Ali ACARAVCI, Cemalettin KALAYCI ve Selim Koray DEMİREL	103-116
PSİKOLOJİK SÖZLEŞME İLE KİŞİ ÖRGÜT UYUMU ARASINDAKİ İLİŞKİDE YÖNETİCİYE DUYULAN GÜVENİN ARACILIK ETKİSİ: AKADEMİSYENLER ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA Çağdaş Akif KAHRAMAN ve Arzu UĞURLU KARA	117-138
KARAR ALMA AŞAMASINDA DEMOKRATİK YAPI VE SİVİL TOPLUM ÇIKMAZI: Hong Kong Protestoları Örneği Mehmet Şirin OĞURLU ve Rahman DAĞ	139-152

AMBALAJLARDA KAHRAMAN KULLANIMININ OKUL ÖNCESİ ÇOCUKLARIN SATIN ALMA DAVRANIŞINA ETKİSİ Beyza BEŞİKCİ ve Çiğdem BAŞFIRINCI	153-168
TAKİPTEKİ KREDİLERİN BANKAYA ÖZGÜ, FİNANSAL VE MAKROEKONOMİK BELİRLEYİCİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ Hasan AYAYDIN, Abdulmuttalip PİLATİN ve Abdulkadir BARUT	169-186
TOPLAM RİSK YÖNETİMİNİN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİST UYGULAMASI Sara FAEDFAR, Zekiye AKTAŞ, Semira Hassen ALI ve Melike KURTARAN ÇELİK	187-200
HOLDİNGLERİN OLUŞTURDUKLARI EKONOMİK KATMA DEĞERLERİ ETKİLEYEN UNSURLARI BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ANALİZ Burhan GÜNAY ve Ersin TİMUR	201-212
OKUL TÜRÜ, AKADEMİK BAŞARI VE SOSYO DEMOGRAFİK FAKTÖRLERİN SINAV KAYGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN İNCELENMESİ Ayten TURAN KURTARAN, Ülkü ÜNSAL ve Abdulkadir KOCA	213-230
MINT ÜLKELERİNDE TASARRUF HACMİ VE BELİRLEYİCİLERİ BENZER MİDİR? Volkan KAYMAZ ve Fergül ÖZGÜN	231-244
TÜRKİYE VE BRİTANYA ARASINDAKİ İKİLİ EKONOMİK İLİŞKİLERİN BİRİNCİ VE İKİNCİ KÜRESELLEŞME DÖNEMLERİ İÇİN BİR KARŞILAŞTIRMASI Ayça SARIALİOĞLU HAYALİ ve Yöntem SÖNMEZ	245-262

CONTENTS

	Page Number
From the Editor Ahmet KURTARAN	
THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC STABILITY AND ENERGY CONSUMPTION IN RECAI COUNTRIES: BOOTSTRAP PANEL CAUSALITY ANALYSIS Tunahan HACI MAMOĞLU & Ali Rıza SANDALCILAR	1-18
THE EFFECT OF ONLINE COUPONS AND THE EASE OF ONE CLICK PAYMENT PROCESS ON ONLINE IMPULSE BUYING Abdülkadir ÖZTÜRK, Arif KIRMIZIKAYA & Mustafa Said AKIN	19-36
THE EFFECTS OF FREE TRADE AGREEMENTS ON TURKISH FOREIGN TRADE Kezban AYRAN CİHAN & Ali Rıza SANDALCILAR	37-52
INFLUENCE OF THE US AND CHINA ON THE TRADE BETWEEN DEVELOPING COUNTRY DYADS: PANEL QUANTILE GRAVITY MODEL Semih KARACAN	53-66
A RESEARCH ON THE REGULATORY EFFECT OF EMPLOYEES' EDUCATION LEVELS ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PAY SATISFACTION AND LIFE SATISFACTION Edip ÖRÜCÜ, İtir HASIRCI & Selin BAŞARAN	67-82
A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FISCAL SPACE BASED ON EXAMPLES OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES Bünyamin AYDEMİR & Nagihan BİRİNCİ	83-102
ANALYSIS OF THE EFFECTS OF E-COMMERCE ON INTERNATIONAL TRADE: A STUDY ON G20 COUNTRIES Seyfettin ARTAN, Ali ACARAVCI, Cemalettin KALAYCI & Selim Koray DEMİREL	103-116
THE MEDIATION EFFECT OF TRUST IN THE MANAGER IN THE RELATIONSHIP BETWEEN THE PSYCHOLOGICAL CONTRACT AND PERSON ORGANIZATIONAL FIT: A RESEARCH ON ACADEMICIANS Çağdaş Akif KAHRAMAN & Arzu UĞURLU KARA	117-138
DILEMMA OF DEMOCRATIC STRUCTURE AND CIVIL SOCIETY AT THE DECISION MAKING: THE CASE OF HONG KONG PRTOESTS Mehmet Şirin OĞURLU & Rahman DAĞ	139-152

THE EFFECT OF USING HEROES IN PACKAGING ON THE PURCHASING BEHAVIOR OF PRESCHOOL CHILDREN <i>Beyza BEŞİKCİ & Çiğdem BAŞFIRINCI</i>	153-168
MACROECONOMIC, FINANCIAL AND BANK-SPECIFIC DETERMINANTS OF NON-PERFORMING LOANS: THE CASE OF TURKEY <i>Hasan AYAYDIN, Abdulmuttalip PİLATİN & Abdulkadir BARUT</i>	169-186
THE IMPACT OF TOTAL RISK MANAGEMENT ON COMPANY'S PERFORMANCE: AN APPLICATION ON BIST <i>Sara FAEDFAR, Zekiye AKTAŞ, Semira Hassen ALI & Melike KURTARAN ÇELİK</i>	187-200
AN ANALYSIS TO DETERMINE THE ELEMENTS THAT AFFECT THE ECONOMIC ADDED VALUES CREATED BY HOLDINGS <i>Burhan GÜNAY & Ersin TİMUR</i>	201-212
INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SCHOOL TYPE, ACADEMIC ACHIEVEMENT AND SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS ON EXAM ANXIETY <i>Ayten TURAN KURTARAN, Ülkü ÜNSAL & Abdulkadir KOCA</i>	213-230
ARE THE GROSS SAVINGS VOLUMES AND DETERMINANTS OF THE MINT COUNTRIES <i>Volkan KAYMAZ & Fergül ÖZGÜN</i>	231-244
A COMPARISON OF THE BILATERAL ECONOMIC RELATIONSHIP BETWEEN TURKEY AND BRITAIN FOR THE FIRST AND SECOND GLOBALISATION ERAS <i>Ayça SARIALIOĞLU HAYALİ & Yöntem SÖNMEZ</i>	245-262

RECAI ÜLKELERİNDE EKONOMİK İSTİKRAR VE ENERJİ TÜKETİMİ İLİŞKİSİ: BOOTSTRAP PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ¹

Tunahan HACİMAMOĞLU², Ali Rıza SANDALCILAR³

Öz

Ekonomik istikrar ve enerji tüketimi arasındaki ilişkinin varlığı ve yönünün tespit edilmesi karar alıcıların uygulayacakları politikalarda önemli ve belirleyici bir unsur olmaktadır. Enerjinin barınma, ısınma, ulaşım ve ekonomik faaliyetler için girdi konumu dikkate alındığında yaşamın idame ettirilmesi ve sürdürülebilirlik açısından önemli bir faktör olduğu açıktır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı yenilenebilir ve yenilenemez enerji tüketimi ile ekonomik istikrar arasındaki nedensellik ilişkilerini araştırmaktır. Bu bağlamda 19'u gelişmiş ve 16'sı gelişmekte olan toplam 35 ülkenin 1990-2016 dönemini kapsayan ekonomik istikrar endeksi, yenilenebilir enerji tüketimi ve yenilenemez (fosil) enerji tüketimi verileri kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre panelin geneli için gelişmekte olan ülkelerde değişkenler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisi saptanamaz iken, gelişmiş ülkelerde yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara, ekonomik istikrardan da yenilenemez enerji tüketimine tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuçlardan hareketle gelişmiş ülkeler panelinin geneli için sırasıyla "büyüme hipotezi" ve "koruma hipotezinin", gelişmekte olan ülkeler panelinin geneli için ise "yansızlık hipotezinin" geçerli olduğu ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik İstikrar, Yenilenebilir Enerji, Yenilenemez Enerji, RECAI Ülkeleri, ICRG.
JEL Sınıflandırması: C23, O13, Q43

THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC STABILITY AND ENERGY CONSUMPTION IN RECAI COUNTRIES: BOOTSTRAP PANEL CAUSALITY ANALYSIS

Abstract

Determining the existence and direction of the relationship between economic stability and energy consumption is an important and decisive element in terms of the policies to be implemented by decision makers. Considering the input position of energy for housing, heating, transportation and economic activities, it is clear that it is an important factor in terms of survival and sustainability. In this direction, the aim of the study is to investigate the causal relationships between renewable and non-renewable energy consumption and economic stability. In this respect, the economic stability index, renewable energy consumption and non-renewable (fossil) energy consumption data of 35 countries in total, 19 of which are developed and 16 are developing, covering the period of 1990-2016 are used. According to the findings obtained from the study, while no significant causality relationship can be determined among the variables in developing countries for the panel in general, a unilateral causality relationship is found from renewable energy consumption to economic stability, from economic stability to non-renewable energy consumption in developed countries. Based on these results, it is revealed that the "growth hypothesis" and "conservation hypothesis" are valid for the developed countries panel in general, and the "neutrality hypothesis" for the developing countries panel in general.

Keywords: Economic Stability, Renewable Energy, Non-Renewable Energy, RECAI Countries, ICRG
JEL Classification: C23, O13, Q43

¹ Bu çalışma, T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalında Tunahan HACİMAMOĞLU tarafından hazırlanan "Yenilenebilir Enerji Tüketiminin Ekonomik İstikrara Etkisi: RECAI Ülkeleri Örneği" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² Arş. Gör. Dr., T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, tunahan.haciimamoglu@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1474-8506

³ Prof. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, aliriza.sandalcilar@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9185-6968

1. Giriş

Fizikte iş üretebilme kabiliyeti anlamına gelen enerji, hayatın devamı için gerekli ekonomik ve sosyal faaliyetlerin meydana gelmesine aracılık eden önemli ve vazgeçilmez bir kaynaktır (Konstantin ve Konstantin, 2018: 110). Enerjinin önemi ve vazgeçilemez yapısının yanısıra enerji kaynaklarından makul fiyatlarda, enerji güvenliği çerçevesinde ve çevreye olan etkileri dikkate alınarak faydalanılması ise ayrı bir öneme sahiptir (Bhattacharyya, 2019: 2).

Ekonomik faaliyetler için önemli bir girdi konumunda olan enerji tüketimi bir çok açıdan ekonomik istikrarı ve sürdürülebilir kalkınmayı etkilemektedir. Özellikle dünya ekonomilerinin yenilenemez enerji kaynaklarına olan yüksek bağımlılığı⁴ göz önüne alındığında sürdürülebilir kalkınmanın ve ekonomik istikrarın bu yüksek bağımlılıktan zarar gördüğü kabul edilen bir gerçektir. Çünkü kömür, petrol ve doğal gaz gibi fosil enerji kaynaklarının çoğunlukla göz ardı edilen çevre ve sağlığa ilişkin sorunlara yol açtığı, sera gazı salımı ile küresel ısınmaya neden olduğu ve fiyat ve arz belirsizlikleriyle ekonomik istikrarsızlıkları beslediği bilinmektedir (Halkos ve Tzeremes, 2013: 2). Bu tür olumsuzluklardan korunabilmek için ise fosil kaynakların, yenilenebilir enerji kaynaklarıyla ikame edilmesinin sürdürülebilir ve istikrarlı bir ekonomi yaklaşımıyla örtüştüğü öne sürülmektedir (Bowden ve Payne, 2010: 400-401).

Yenilenebilir enerjiden faydalanmak her ne kadar fosil kaynaklara göre daha yüksek maliyetler içerse de uzun vadede sunduğu verimlilik kazançları sayesinde ekonomik büyümeyi teşvik etmekte, yeni istihdam kaynaklarının oluşumunu sağlamakta ve özellikle üretim ve imalat sektörlerinde daha rekabetçi bir yapıyı ortaya çıkarabilmektedir (WEF, 2019: 13). Diğer yandan, yenilenebilir enerji tüketiminin yaygınlaşması Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri⁵ doğrultusunda çevresel kaygıları azaltmakta, enerji güvenliğine hizmet etmekte, ülkelere döviz tasarrufu sağlamakta, sosyoekonomik vb. faktörlere olumlu yönde katkı sunmaktadır (Hanff vd., 2011: 2207). Tüm bu katkıları göz önüne alındığında, yenilenebilir enerjinin sürdürülebilir ve istikrarlı bir ekonomik yapıdan bağımsız olmadığı hatta ekonomik istikrar ortamının temin edilmesinde kilit bir role sahip olduğu ifade edilebilir.

Bu çalışmanın amacı 19'u gelişmiş ve 16'sı gelişmekte olan ülke grubunda yer alan toplam 35 ülke için 1990-2016 döneminde ekonomik istikrar, yenilenebilir enerji tüketimi ve yenilenemez enerji tüketimi arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Çalışmanın özgün yönleri ve literatüre yapacağı katkılar şu şekilde sıralanabilir: Birincisi ekonomik istikrar ve enerji tüketimi ilişkisi araştırılmıştır. Zira enerji ekonomisi literatüründe enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çalışmaların çok sayıda olmasına karşın enerji tüketimi, ekonomik istikrar ve sürdürülebilir kalkınma ilişkisinin araştırıldığı çalışmalar sınırlıdır. İkincisi, ekonomik istikrar göstergesi olarak birçok makro ekonomik değişkeni (kişi başı GSYİH, ekonomik büyüme oranı, enflasyon oranı, cari açık ve bütçe açığı) içeren kapsamlı bir ekonomik istikrar endeksinin kullanılmasıdır. Ekonomik istikrar ve sürdürülebilir kalkınma gibi çok boyutlu kavramların tek bir değişken ile temsil edilmesi kapsayıcılıktan uzaktır. Son olarak analizlerde yatay kesit bağımlılığını ve heterojeniteyi dikkate alan, dolayısı ile birinci nesil testlere göre daha güçlü ve tutarlı sonuçlar ortaya koyan ikinci nesil tahmin yöntemleri kullanılmaktadır.

Çalışmanın geri kalan kısmı şu şekilde düzenlenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümü teorik çerçeveyi ortaya koymaktadır. Üçüncü bölümde konu ile ilgili önceki çalışmalara değinilmektedir. Dördüncü bölümde veri setine yer verilmektedir. Ekonometrik yöntemin anlatıldığı ve bulguların raporlandığı beşinci bölümü sonuç ve önerilerin verildiği altıncı ve son bölüm takip etmektedir.

⁴ BP (2020), *BP Statistical Review of World Energy*.

⁵ Birleşmiş Milletler üye devletleri tarafından 2015 yılında kabul edilen bu hedefler, tüm insanlar için daha refah bir yaşam ve barış ortamının sağlanması amacıyla kaliteli eğitimden ulaşılabilir ve temiz enerjiye, gelir eşitsizliğinden temiz su kaynaklarına erişime kadar birbiriyle bağlantılı 17 adet Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden oluşmaktadır.

2. Teorik Çerçeve

Enerji ekonomisi yazınında Hudson ve Jorgenson (1974), Allen vd. (1976), J. Kraft ve A. Kraft (1978), Long ve Schipper (1978), Hitch (1978), Akarca ve Long (1979), Akarca ve Long (1980), Hamilton (1983), Eden ve Hwang (1984) çalışmaları enerji kullanımının ekonomik faaliyetlerle olan ilişkilerin tartışıldığı öncü çalışmalardır. Bu çalışmalarda genel itibarıyla enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin incelenmiş olmasının yanı sıra istihdam ve fiyat istikrarı gibi farklı makroekonomik değişkenlerle olan ilişkilerde ele alınmıştır. Enerji ekonomisi, 1970'lerden itibaren iki ana literatür ekseninde gelişme kaydetmiştir. Birinci ana literatür, enerji ve ekonomik büyüme ilişkisi çerçevesinde oluşmuşken, ikincisi enerji fiyatlarının ekonomik performansa etkisi üzerinden şekillenmiştir. Birinci literatürün öncüsünün J. Kraft ve A. Kraft (1978), ikinci ana literatürün öncüsünün ise Hamilton (1983) olduğu kabul edilmektedir.

Enerji, ekonomik istikrar ve sürdürülebilir büyüme için önemli bir faktör olarak görülmektedir. Çünkü enerji fiyatlarında yaşanan şokların ekonomik dalgalanmalar üzerindeki etkiye sahip olduğu genel olarak kabul edilmektedir. Diğer yandan ekonomi, enerji fiyat artışları ve arz kesintilerinden kaynaklanan iktisadi şoklara maruz kaldığında ekonomik istikrar ve sürdürülebilir büyüme ortamında bozulmalar meydana gelebilmektedir (Wen, 2008: 2-5; Nkomo, 2005: 17). Genel olarak, enerji kaynaklı şok ve dalgalanmaların ekonomilerin hem iç hem de dış istikrarını bozduğu, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomi ayrımı yapmaksızın enerji ihracatı ve ithalatı yapan ülkeleri önemli ölçüde etkilediği ileri sürülmektedir (Chaudhry vd., 2015: 425-426).

1970'li yıllarda ortaya çıkan petrol şoklarının dünya ekonomilerinde meydana getirdiği istikrarsızlıklar ülkelerin alternatif kaynaklara yönelme fikrini daha da belirginleştirmiştir (Wang vd., 2019: 96). Ancak, alternatif kaynaklara yönelme düşüncesinin pratiğe dönüştürülmesi ise gecikmeli olarak ancak 2000'li yıllardan sonra gerçekleşmiştir. Bu gecikmede öncelikle 1980 ve 1990'ların sonlarında fosil enerji fiyatlarında yaşanan ciddi düşüşler etkili olmuştur. Bununla birlikte yenilenebilir enerjiden elde edilen elektriğin görece daha maliyetli olması, yenilenebilir enerjiye dair hukuksal mevzuatın olgunlaşmamış olması, yenilenebilir enerji teknolojisinin üretimi ve transferinin yüksek maliyetler içermesi ve yenilenebilir enerji alanında nitelikli işgücünün yetersiz olması vb. gibi etkenler yenilenebilir enerji alanındaki ilerlemeyi geciktirmiştir (Baldwin, 2002: 66).

Enerji kaynaklı şok ve dalgalanmaların ekonominin genel dengesini bozarak makroekonomik göstergelerde istikrarsızlıkları tetiklediği görülmektedir. Özellikle yenilenemez enerji kaynaklarından olan petrol fiyatlarındaki belirsizlik ve dalgalanmaların bu istikrarsızlıkta oynadığı temel rol dikkat çekmektedir. Bu istikrarsızlıklar ekonomide oldukça düşük büyüme ve istihdam oranları, yüksek enflasyon ve işsizlik rakamları, sürdürülemez cari açık ve bütçe açıkları şeklinde kendini göstermektedir (Morana, 2017: 82). Bununla birlikte yenilenemez enerji kaynakları çoğunlukla hesaba katılmayan çevre ve sağlık gibi dışsal maliyetlerle de ekonomik istikrara ve sürdürülebilir kalkınmaya zarar vermektedir. Tüm bu olumsuzlukları en aza indirmenin yolunun alternatif enerji kaynaklarının yaygınlaştırılmasından ve toplam enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerji paylarının artırılmasından geçmektedir (Halkos ve Tzeremes, 2013: 2-3). Hali hazırda dünyanın fosil enerjiye olan yüksek bağımlılığı göz önüne alındığında ise tüm bu olumsuzlukları ortadan kaldırmanın yakın zamanda mümkün olmayacağı düşünülmektedir.

3. Literatür Taraması

Enerji ekonomisi literatüründe⁶ enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin incelendiği çalışmalara daha sık rastlandığı buna karşın enerji tüketiminin ekonomik istikrara ve

⁶ Literatürde enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırıldığı çok sayıda çalışma görülmektedir. Bu çalışmalarda enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkileri farklı hipotezler altında incelenmektedir. Bunlar "büyüme hipotezi", "koruma hipotezi", "yansızlık hipotezi" ve "geri besleme hipotezi" olarak tanımlanmaktadır (Apergis ve Payne, 2011: 344); enerji tüketiminden ekonomik büyümeye tek taraflı nedensellik olduğu tespit edilen durumda "büyüme hipotezi" geçerlidir. Bu hipotezin geçerli olduğu ülkede enerji tüketiminin azalması ekonomik büyümeyi olumsuz etkilerken, enerji tüketiminin artması ise ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Ekonomik büyümeden enerji tüketimine tek taraflı nedenselliğin söz konusu olduğu durumda "koruma hipotezi" geçerlidir. Bu hipoteze göre ekonomik

sürdürülebilir kalkınmaya etkisinin araştırıldığı çalışmalara görece daha az yer verildiği görülmektedir (Bhattacharya vd., 2016: 734). Çalışmada yer alan literatür çalışmaları yenilenebilir enerji ve yenilenemez enerjinin ekonomik istikrar göstergeleri (ekonomik büyüme, istihdam, fiyat istikrarının sağlanması, cari açık ve bütçe dengesi) ile olan ilişkileri bağlamında araştırılmıştır. Başka bir ifadeyle literatür taraması, enerji tüketiminin ekonomik istikrara etkisini doğrudan ya da dolaylı bir şekilde inceleyen çalışmalardan oluşmaktadır.

De Miera vd. (2008), İspanya'da rüzgar enerjisi sektöründen hareketle yenilenebilir enerji teşvik programlarının enerji fiyatları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada yenilenebilir enerjiden elektrik üretmenin yüksek maliyetli olmasına rağmen yenilenebilir enerjinin sosyoekonomik getirisi göz önüne alındığında yenilenebilir enerjinin çekiciliğini koruduğuna vurgu yapılmıştır. Analiz sonuçlarından İspanya'da yenilenebilir enerji üretiminin elektrik fiyatlarını azaltıcı etkisinin, teşvik programının (tarife garantisi) tüketiciler üzerinde neden olduğu maliyet artışından daha büyük olduğu ortaya koyulmuştur.

Sadorsky (2009), gelişen piyasa ekonomilerinde 1993-2004 dönemi için FMOLS, DOLS ve OLS yöntemleri kullanarak yenilenebilir enerji, gelir ve elektrik fiyatları arasındaki ilişkileri incelemiştir. Çalışmada 2 farklı model üzerinden hareket edilmiştir. Birinci modelde yenilenebilir enerji tüketimi ve gelir arasındaki ilişki araştırılmış iken, ikinci modele elektrik fiyatları değişkeni dahil edilerek model genişletilmiştir. Birinci model sonuçlarından uzun dönemde gelirdeki % 1'lik artışın gelişen piyasa ekonomilerinde yenilenebilir enerji tüketimini yaklaşık % 3.5 oranında artırdığı belirlenmiştir. İkinci model sonuçlarına göre yenilenebilir enerji tüketiminin fiyat değişimlerine enerji talebine göre daha duyarlı olduğu görülmüştür.

Apergis ve Payne (2010), 20 OECD ülkesini kapsayan çalışmasında FMOLS ve panel nedensellik yöntemleri aracılığı ile 1985-2005 yılları arasında yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Analiz sonuçlarında OECD ülkelerinde yenilenebilir enerji tüketiminin artırılmasının çevresel hasarları, dışa bağımlılığı ve enerji fiyat kaynaklı dalgalanmaları azaltacağı ortaya koyulmuştur.

Fang (2011), Çin'in 1987-2008 dönemi için yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik refah üzerindeki etkisini irdelemiştir. Refah değişkeni olarak dört farklı göstergeden (GSYİH, kişi başı GSYİH, kırsal kesim kişi başı GSYİH ve kentsel kesim kişi başı GSYİH) yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre yenilenebilir enerji tüketiminin tüm refah göstergeleri üzerindeki etkisi pozitif iken, yenilenebilir enerji tüketim payındaki artışın ekonomik refahı belirli bir düzeye kadar olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Bu olumsuz etkinin Çin'in kendine özgü sosyoekonomik yapısından kaynaklandığı ifade edilmiştir.

Mathiesen vd. (2011), Danimarka üzerine gerçekleştirdiği çalışmasında, 2050 yılına kadar %100 yenilenebilir enerji sistemine geçiş hedefini araştırmıştır. Çalışmada Danimarka için dört genel hedef ortaya koyulmuştur. Araştırma sonuçlarından Danimarka'da fosil yakıt kullanımının istihdam ortamına zarar verdiği, yenilenebilir enerji teknolojilerine yapılan yatırımların ise istihdama olumlu yönde katkı yaptığı tespit edilmiştir. Ayrıca enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji artışının istihdama olumlu katkısı dolayısıyla Danimarka'nın ihracat potansiyelini artırdığı belirtilmiştir.

Nepal (2012), çalışmasında Nepal örneği üzerinden az gelişmiş ülkeler için yenilenebilir enerjinin önemini ve potansiyelini değerlendirmiştir. Çalışmada yenilenebilir enerjinin

büyümedeki artış enerji tüketimini artırmakta, enerji tasarrufu ise ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir olumsuzluğa neden olmamaktadır. Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki çift taraflı bir nedensellik ilişkisinin varlığı durumunda "geri besleme hipotezi" geçerlidir. Bu hipoteze göre enerji tüketimi ekonomik büyümeden etkilenirken aynı zamanda ekonomik büyüme de enerji tüketiminden etkilenmektedir. Başka bir ifadeyle ekonomik büyüme ve enerji tüketimi arasında karşılıklı bağımlılık söz konusudur. Enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine ulaşılamaması durumunda ise "yansızlık hipotezi" geçerlidir. Bu hipoteze göre enerji tüketimi ekonomik büyümenin oldukça küçük bir bileşeni olup enerji tüketimindeki azalmanın ekonomik büyüme üzerinde oldukça küçük bir rol oynadığı ifade edilmektedir.

yaygınlaşmasının özellikle az gelişmiş ülkelerde kırsal kesimin elektrifikasyonuna ve sürdürülebilir kalkınmaya önemli bir katkı sunduğundan bahsedilmiştir. Uzun vadeli ve düşük faizli kredi imkanları, teknoloji transferleri, hibeler, girişimci desteği, teşvik ve yenilikçi sübvansiyonların hayata geçirilmesi vb. faktörlerin yenilenebilir enerji yatırımlarını hızlandırarak az gelişmiş ülkelerde yenilenebilir enerjinin gelişimine katkı sunduğu belirlenmiştir.

Sebri ve Ben-Salha (2014), çalışmada BRICS ülkeleri için 1971-2010 yılları arasında yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek üzere ARDL ve panel nedensellik yöntemlerini kullanmıştır. BRICS ülkeleri için ARDL yaklaşımından ulaşılan sonuçlarda yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu, nedensellik analiz sonuçlarından ise “*geri besleme hipotezinin*” geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Apergis ve Salim (2015), Asya, AB, Afrika ve Latin Amerika’dan toplam 80 ülkeyi kapsayan çalışmada, 1990-2013 yılları arası yenilenebilir enerji ve işsizlik arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Elde edilen sonuçlara göre yenilenebilir enerji tüketimindeki artışın Asya ve Latin Amerika bölgelerinde işsizliği azalttığı, AB ve Afrika bölgelerinde ise yenilenebilir enerji tüketiminin istihdama katkısının önündeki engelin yüksek teknoloji maliyetleri olduğu ifade edilmiştir.

Bhattacharya vd. (2016), “Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksine (RECAI)” göre yenilenebilir enerji alanında önde gelen 38 ülkede, 1991-2012 dönemi için yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin 23 ülkede pozitif ve 4 ülkede negatif olduğu, 11 ülkede ise herhangi bir anlamlı ilişkinin olmadığı belirlenmiştir.

Armeanu vd. (2017), Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde, 2003-2014 yılları arasında yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir büyüme ilişkisini incelemiştir. Sürdürülebilir büyümeyi temsilen kişi başı GSYİH değişkeni kullanılmıştır. Analiz sonuçlarında AB ülkelerinde yenilenebilir enerjinin sürdürülebilir büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur.

Brini vd. (2017), Tunus’ta, 1980-2011 dönemi için ARDL yaklaşımı kullanarak yenilenebilir enerji tüketimi, dış ticaret, petrol fiyatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri araştırmıştır. Çalışma sonuçlarında kısa dönemde yenilenebilir enerji tüketimi ve dış ticaret arasında çift taraflı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Sonuçlar bağlamında Tunus için yenilenebilir enerji potansiyelini kullanarak enerji arz güvenliğini sürdürmesi ve dış ticaret kanalıyla yenilenebilir enerji teknoloji yatırımlarına odaklanması önerilmektedir.

Özcan ve Öztürk (2019), çalışmada gelişmekte olan 17 ülkenin, 1990-2016 dönemi için yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisine odaklanmıştır. Bootstrap panel nedensellik sonuçlarına göre Polonya dışındaki tüm ülkelerde “büyüme hipotezinin” varlığı tespit edilmiştir. Polonya için ise “yansızlık hipotezinin” geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yang vd. (2019), Çin’deki 92 yenilenebilir enerji işletmesini ele alarak, panel eşik modeli yardımı ile 2007-2016 yılları arası teşviklerin yenilenebilir enerji üzerindeki eşik etkisini incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre teşviklerin yenilenebilir enerji yatırımları üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Shahbaz vd. (2020), yenilenebilir enerji kullanımında önde gelen 38 RECAI ülkesini, 1980-2018 dönemi için yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi bağlamında araştırmıştır. Analiz sonuçlarında yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin 22 ülkede pozitif, 7 ülkede ise negatif olduğu tespit edilmiştir. Geriye kalan 9 ülke için yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasında herhangi anlamlı bir ilişkiye ulaşılmamıştır.

4. Veri Seti

Bu kısımda ilk olarak veri setinde yer alan ekonomik istikrar endeksi değişkeninin nasıl oluşturulduğuna dair “Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG)” yönteminden bahsedilmektedir.

Ardından analize dahil edilen ülke setinin neden seçildiğini açıklayan “Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi (RECAI)” yöntemine yer verilmektedir.

Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG): Bir ülkenin iktisadi, finansal ve politik performansının değerlendirilmesine olanak tanıyan ICRG⁷, birçok kurum ve şirket tarafından aktif bir şekilde takip edilmektedir. ICRG temelde ekonomik, finansal ve politik istikrar/risk endeksi olmak üzere toplamda 22 alt bileşenden meydana gelmektedir. ICRG’ye göre ekonomik istikrar/risk endeksi; kişi başı GSYİH (KBGSYİH), ekonomik büyüme oranı, enflasyon oranı, bütçe dengesinin GSYİH içindeki payı ve cari dengenin GSYİH içindeki payı olmak üzere toplam 5 alt bileşenden oluşmaktadır. Ekonomik istikrar/risk endeksinin temel amacı ise bir ülkenin ekonomik anlamda güçlü ve zayıf yönlerinin tespit edilmesi ve ilgili ülke ekonomisinin ne kadar riskli ya da istikrarlı olduğunun belirlenmesidir (Howell, 2013: 1-2; PRS-ICRG, 2018: 2).

Tablo 1: Ekonomik İstikrar/Risk Endeksi Bileşenleri

Alt Bileşenler	Açıklama	Puan Aralığı
Kişi Başı GSYİH	KBGSYİH, ICRG kapsamındaki ülkelerin tamamının toplam KBGSYİH'nin ortalamasının yüzdesi olarak hesaplanmaktadır.	0-5
Ekonomik Büyüme Oranı (%)	Sabit bir yıl üzerinden GSYH'deki yıllık yüzde değişim; yüzde artış veya azalış olarak hesaplanmaktadır.	0-10
Enflasyon Oranı (%)	Tüketici fiyat endeksindeki yıllık yüzde değişim üzerinden hesaplanmaktadır.	0-10
Bütçe Dengesi/GSYH (%)	İlgili yıldaki merkezi yönetim bütçe dengesinin aynı yıla ait GSYİH içindeki yüzdesi olarak hesaplanmaktadır.	0-10
Cari Denge/GSYH (%)	İlgili yıldaki cari dengenin aynı yıla ait GSYİH içindeki yüzdesi olarak hesaplanmaktadır.	0-15

Kaynak: PRS Group, ICRG Methodology, 2018.

Ekonomik istikrar endeksi toplamda 0 ile 50 puan aralığında değişen değerler almaktadır. Bununla birlikte toplam puanın tespitinde alt bileşenlerin aldığı puanlar belirleyici olmaktadır. Tablo 1’de alt bileşenlerin puan aralıkları görülebilmektedir. Buna göre KBGSYİH alt bileşeni 0 ile 5 arasında, ekonomik büyüme oranı 0 ile 10 arasında, enflasyon oranı 0 ile 10 arasında, bütçe dengesi 0 ile 10 arasında, cari denge 0 ile 15 puan aralığına sahiptir. Örneğin bir ülkenin ekonomik istikrar endeksi değerinin 50 puanına daha yakın seyretmesi, söz konusu ülke için istikrarlı bir ekonominin varlığına işaret etmektedir. Tam aksi ekonomik istikrar endeksi değerinin 0 puanına daha yakın değerler alması, ilgili ülke ekonomisinin istikrardan uzak ve riskli bir ekonomik yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Daha açık bir ifadeyle ekonomik istikrar endeksi puanı (0-50) ne kadar yüksekse o kadar istikrarlı bir ekonomiden söz etmek mümkün iken, ekonomik istikrar endeksi puanı (0-50) ne kadar düşük ise ekonomik istikrar derecesi o kadar istikrara uzak bir ülke ekonomisinden söz edilmektedir.⁸

Yenilenebilir Enerji Ülke Çekiciliği Endeksi (RECAI): RECAI yönteminin temel amacı, yenilenebilir enerji yatırımlarının ve dağıtım fırsatlarının çekiciliği bakımından bir ülke piyasasını cazip kılan faktörler üzerinden ülkeleri değerlendirmektir. Bu sayede yenilenebilir enerji alanında önde gelen ilk 40 ülke sıralaması yapılmaktadır. Bu sıralamada makroekonomik unsurlar, enerji piyasasına dair gelişmeler ve teknolojik faktörler dikkate alınmaktadır. Makro unsurlar, makroekonomik istikrar ortamı ile yatırım ortamını; enerji piyasası, enerji piyasasındaki önceliklerin tespiti ile yenilenebilir

⁷ ICRG (International Country Risk Guide): Bu yöntemin temelleri ilk olarak 1980’li yıllarda “International Reports’un” yayımcıları tarafından atılmış ve 1992 yılından sonra “PRS Grup” tarafından oluşturulmaya başlanarak geliştirilmiştir. ICRG temelde ekonomik, finansal ve politik istikrar/risk endeksi olmak üzere toplamda 22 alt bileşenden oluşmaktadır.

⁸ Ekte 1’de yer verilen “Ekonomik İstikrar Endeksi Alt Bileşenlerine Dair ICRG Puanları” tablosu izlenerek örnek bir hesaplama yapıldığında A ülkesinin B yılına ait ekonomik büyüme oranının %2 (ICRG Puanı: 7.5), enflasyon oranının %20 (ICRG Puanı: 5), bütçe dengesinin GSYİH içindeki payının %3.5 (ICRG Puanı: 6), cari açığın GSYİH içindeki payının %16 (ICRG Puanı: 7) ve KBGSYİH değerinin %120 (ICRG Puanı: 3.5) olduğu varsayıldığında A ülkesinin B yılı için toplam ICRG puanı yani ekonomik istikrar/risk puanı (7.5+5+6+7+3.5) 29 olarak hesaplanmaktadır.

enerji finansmanını; teknoloji faktörü ise projenin çekiciliğini kapsamaktadır. Özetle RECAI yöntemi yenilenebilir enerjide öncü ilk 40 ülkeyi belirlerken enerjiye dair unsurların yanı sıra makroekonomik ve teknolojik unsurları da göz önünde bulundurmaktadır (RECAI, 2015: 35-37).

Çalışmada analize dâhil edilen ülkeler RECAI (2019) raporuna göre sıralanan 40 ülke⁹ arasından seçilmiştir. İsrail, Vietnam, Ürdün, Kenya ve Kazakistan'ın çalışmanın inceleme dönemine dair verilerine ulaşılamadığından, bu ülkeler analiz dışında bırakılmıştır. Bu şekilde geriye kalan toplam 35 ülke için analizler gerçekleştirilmiştir. Bu ülkeler Birleşmiş Milletlerin "Dünya Ekonomik Görünümü ve Beklentiler (WESP-2019)" raporu baz alınarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 2: Analize Dâhil Edilen Ülkeler

Gelişmiş Ülkeler			
ABD	İngiltere	İtalya	Yunanistan
Fransa	Hollanda	Belçika	İsveç
Avustralya	Danimarka	İrlanda	Norveç
Almanya	Kanada	Portekiz	Finlandiya
Japonya	İspanya	İsviçre	-
Gelişmekte Olan Ülkeler			
Çin	Fas	Türkiye	Pakistan
Hindistan	Mısır	Güney Kore	Tayland
Arjantin	Brezilya	Filipinler	Peru
Şili	Meksika	Tayvan	Endonezya

Gelişmiş ülkeler paneli zaman boyutu T=27 (yıl) ve yatay kesit boyutu N=19 (ülke sayısı) olmak üzere toplam 513 gözlemden, gelişmekte olan ülkeler paneli ise zaman boyutu T=27 ve yatay kesit boyutu N=16 olmak üzere toplam 432 gözlemden meydana gelmektedir. Çalışma 1990-2016 yılları arası dönemi kapsamakta ve yıllık verilerden oluşmaktadır.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Genel Açıklamalar

Değişken	Tanım	Açıklama	Kaynak
(LEKO)	Ekonomik İstikrar Endeksi	ICRG yöntemi temel alınarak yazar tarafından hesaplanan ekonomik istikrar endeksi, KBGSYİH, ekonomik büyüme oranı, enflasyon oranı, bütçe dengesi ve cari denge alt bileşenlerini kapsamaktadır	PRS-ICRG
(LYET)	Yenilenebilir Enerji Tüketimi	Güneş, rüzgâr, hidroelektrik, jeotermal, dalga, sıvı biyokütle, biyogaz ve belediye atıklarının toplam tüketim değerini göstermektedir.	OECD
(LFET)	Fosil Enerji Tüketimi	Petrol, kömür ve doğal gaz kaynaklarının tüketim değerlerinin toplamını ifade etmektedir.	BP

Çalışmada ekonomik istikrar göstergesi olarak ekonomik istikrar endeksi (EKO), yenilenebilir enerji tüketimi göstergesi olarak doğrudan yenilenebilir enerji tüketimi (YET) ve yenilenemez enerji tüketimi göstergesi olarak ise fosil enerji tüketimi verileri (FET) kullanılmıştır. Değişkenlere ilişkin veriler farklı birim ve ölçüğe sahip olmaları nedeniyle logaritmik dönüşümleri sağlanarak analize

⁹ Ernst ve Young isimli uluslararası şirket tarafından hazırlanan RECAI (2019) raporuna göre bu 40 ülke sırasıyla ABD, Fransa, Hindistan, Avustralya, Almanya, Japonya, İngiltere, Arjantin, Hollanda, Şili, Danimarka, Fas, Mısır, Kanada, İspanya, Brezilya, İtalya, Meksika, İsrail, Belçika, Türkiye, İrlanda, Güney Kore, Portekiz, Vietnam, Filipinler, Kazakistan, İsviçre, Yunanistan, Ürdün, İsveç, Tayvan, Pakistan, Tayland, Norveç, Kenya, Peru, Finlandiya ve Endonezya'dır.

dahil edilmiş ve LEKO, LYET ve LFET olarak ifade edilmiştir. Tablo 3'te değişkenlere dair genel açıklamalar sunulmaktadır.

5. Yöntem ve Bulgular

5.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi ve Sonuçları

Teknolojik gelişme, finansallaşma ve dış ticaretin serbestleşmesi gibi gelişmelerden dolayı herhangi bir ülkede yaşanan şoktan diğer ülkeler de etkilenmektedir. Bu durum ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığına işaret etmektedir (Menyah vd., 2014: 389). Çalışmanın zaman ve kesit boyutuna (T>N) uygun olarak yatay kesit bağımlılığının tespitinde Breusch ve Pagan (1980) LM ve Pesaran (2004) CD_{LM} testleri kullanılmaktadır.

Breusch ve Pagan (1980) LM test istatistiği 1 numaralı eşitlikte gösterilmektedir:

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

\hat{p}_{ij} , EKK tahmininden hareketle her bir i için kalıntıların çift yönlü korelasyon katsayısının örnek tahminini gösterir. LM testi, N'nin görece küçük ve T'nin yeterince büyük olduğu paneller için daha uygundur. Diğer yandan $T \rightarrow \infty$ ve $N \rightarrow \infty$ olan büyük paneller için Pesaran (2004) tarafından LM testinin ölçekli versiyonu geliştirilmiştir:

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

CD_{LM} testi N(N-1)/2 serbestlik derecesi ve asimptotik ki-kare özelliğiyle normal dağılmaktadır. Bu test, N ve T'nin büyük olduğu panellerde uygulanabilir olmasına rağmen N'nin T'den görece büyük olduğu panellerde önemli derecede bozulmalar göstermektedir.

Tablo 4: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Gelişmiş Ülkeler	Breusch ve Pagan (1980) LM		Pesaran (2004) CD _{LM}	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
LEKO	304.85 [0.000]***	342.52 [0.000]***	7.23 [0.000]***	9.27 [0.000]***
LYET	311.58 [0.000]***	322.80 [0.000]***	7.60 [0.000]***	8.20 [0.000]***
LFET	367.76 [0.000]***	307.51 [0.000]***	10.64 [0.000]***	7.38 [0.000]***
Gelişmekte Olan Ülkeler	Breusch ve Pagan (1980) LM		Pesaran (2004) CD _{LM}	
Değişkenler	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
LEKO	267.32 [0.000]***	300.62 [0.000]***	9.51 [0.000]***	11.65 [0.000]***
LYET	164.20 [0.005]***	153.82 [0.020]**	197.71 [0.000]***	222.61 [0.000]***
LFET	2.85 [0.002]***	2.18 [0.015]**	5.01 [0.000]***	6.62 [0.000]***

Not: *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini yansıtmaktadır. Gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır.

Tablo 4'te LM ve CDLM test istatistiklerine göre hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için yatay kesit bağımlılığının olduğunu ifade eden sıfır hipotezi reddedilmiştir. Böylece her iki ülke paneli için yatay kesit bağımlılığının varlığı tespit edilmiştir.

5.2. Panel Birim Kök Testi ve Sonuçları

CADF (Cross-Sectionally Augmented Dickey-Fuller) testi, Pesaran (2007) tarafından ADF regresyonuna serilerin birinci farkları ve gecikmeli değerleri eklenerek genişletmek suretiyle geliştirilmiştir. Bu test yöntemi T>N ve N>T gibi her iki durumda da kullanılabilmesi ve küçük T ve N durumlarında dahi güvenilir sonuçlar vermesi açısından önemli bir esneklik sunmaktadır.

Eşitlik 3'te sunulan dinamik heterojen panel veri modelinden hareketle test işleyişi şu şekildedir:

$$y_{it} = (1 - \theta_i)\mu_i + \theta_i y_{i,t-1} + u_{it}, \quad i=1,2,\dots, N; t=1,2,\dots, T \quad (3)$$

$u_{it} = \gamma_i f_t + u_{it}$; tek faktörlü hata teriminini ifade etmektedir. Buradaki f_t ve u_{it} ise sırasıyla gözlenemeyen ortak etki ve bireye özgü hata terimidir.

Dinamik heterojen panel veri modeli ile tek faktörlü hata terimi eşitlikleri birlikte yazıldığında;

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + u_{it}, \quad \text{şeklinde oluşmaktadır.} \quad (4)$$

CADF regresyonu eşitlik 5'te gösterilmektedir:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_{it} \quad (5)$$

CIPS (Cross-Sectionally IPS) panel birim kök istatistiği, CADF regresyonundaki her bir yatay kesitin birim kök istatistiklerinin aritmetik ortalamasıdır. CIPS formülü eşitlik 6'da ifade edilmektedir:

$$CIPS(N, T) = t\text{-bar} = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (6)$$

CIPS formülündeki $t(N, T)$, 5 numaralı CADF regresyonunda yer alan $y_{i,t-1}$ katsayısının t istatistiğiyle sunulan her bir kesit için CADF test istatistiğidir (Pesaran, 2007: 276). Panelin genelini temsil eden CIPS panel birim kök testi sonuçları Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: CIPS Panel Birim Kök Testi Sonuçları (Düzy)

Gelişmiş Ülkeler	LEKO	LYET	LFET
Sabit	-2.084	-2.119***	-1.797
Sabit ve Trend	-2.194	-2.534	-3.177*
Gelişmekte Olan Ülkeler	LEKO	LYET	LFET
Sabit	-2.088	-1.161	-1.786
Sabit ve Trend	-2.487	-1.985	-1.733

Notlar: *** ve *sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. Maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmiştir. Gelişmiş ülkeler için CIPS istatistiği kritik değerleri sabitli model için -2.38 (%1) ve -2.11 (%10)'dir. Sabit ve trendli model için ise -2.88 (%1) ve -2.63 (%10)'tür. Gelişmekte olan ülkeler için CIPS istatistiği kritik değerleri sabitli model için -2.45 (%1) ve -2.14 (%10)'tür. Sabit ve trendli model için ise -2.96 (%1) ve -2.66 (%10)'dür.

Tablo 5'te CIPS panel birim kök sonuçları incelendiğinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde LEKO değişkeninin her iki model formunda da birim köke sahip olduğu görülmüştür. LYET değişkeninin gelişmekte olan ülkelerde her iki modelde birim kök içerdiği, gelişmiş ülkelerde ise sabitli modelde durağan iken sabitli ve trendli modelde birim köklü olduğu belirlenmiştir. LFET değişkeninin ise gelişmekte olan ülkelerde her iki modelde birim kök içerdiği, gelişmiş ülkelerde ise sabitli ve trendli modelde durağan iken sabitli modelde birim köklü olduğu tespit edilmiştir. Sonuç itibarıyla gelişmekte olan ülkelerde değişkenlerin tümü birim kök içermektedir. Diğer yandan gelişmiş ülkelerde durağanlık/birim kök sonuçları değişkenlere ve modele göre farklılaşmaktadır.

5.3. Bootstrap Panel Nedensellik Testi ve Sonuçları

Emirmahmutoglu ve Köse (2011), zaman serisine dayalı Toda-Yamamoto (1995) testini panel veriler için genişleterek bootstrap özellikli bir panel Granger nedensellik testi geliştirmiştir. Bu yöntem panelin heterojen yapısını ve kesitler arasında bağımlılığı dikkate almakta ve farklı dereceden durağan serilerde de uygulanabilmektedir.

Bu testin işleyiş sürecinde ilk olarak p değişkenli heterojen panel VAR (k_i) modelinden hareket edilmektedir (Emirmahmutoglu ve Köse, 2011: 871-873):

$$z_{i,t} = \mu_i + A_{i1} z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i} z_{i,t-k_i} + u_{i,t}, \quad i=1,2,\dots, N; t=1,2,\dots, T \quad (7)$$

Var modelindeki i indisi kesit boyutunu, t indisi ise zaman boyutunu göstermektedir. μ_i terimi sabit etkilerin p boyutlu bir vektörü iken, A_{i1}, \dots, A_{ik_i} , kesitler arasında değişen parametrelerin sabit ($p \times p$) matrisi olarak ifade edilmektedir. $u_{i,t}$, p hata terimlerinin sütun vektörüdür.

VAR modelinde değişkenlerin birim köklü olmaları, Wald istatistiklerinde katsayı sorunlarını içeren standart dışı asimptotik dağılımlara neden olmaktadır. Bu durumda Granger nedensellik testi durağan olmayan değişkenler için güvenilirliğini kaybetmektedir. Bu sorunu ortadan kaldırmak için Toda ve Yamamoto (1995), alternatif bir yaklaşım olarak LA-VAR modelini geliştirmiştir. Heterojen karma panellerde VAR ($k_i + d \max_i$) modeli şu şekilde tahmin edilmektedir:

$$z_{i,t} = \mu_i + A_{i1}z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i}z_{i,t-k_i} + \sum_{l=k_i+1}^{k_i+d \max_i} A_{il}z_{i,t-1} + u_{i,t}, \quad i=1,2,\dots,N; t=1,2,\dots,T \quad (8)$$

Granger nedenselliğin olmadığı hipotezinin test edilmesinde 9 numaralı eşitlikte gösterilen Fisher (1932) test istatistiğinden yararlanılmaktadır:

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i), \quad i=1,2,\dots,N \quad (9)$$

Fisher test istatistiğindeki p_i terimi, i . kesitin Wald istatistiğine dair p değerini ifade etmektedir. Bu test istatistiği $2N$ serbestlik derecesinde ki-kare dağılımına sahiptir. Bu test istatistiğinin sadece N 'nin $T \rightarrow \infty$ yakınsadığı durumda geçerli olduğu ileri sürülmektedir.

Heterojen karma panellerde $k_i + d \max_i$ gecikmeli VAR modeli şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$x_{i,t} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{11,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{12,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (10)$$

$$y_{i,t} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{21,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{22,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (11)$$

10 ve 11 numaralı denklemlerde yer alan $d \max_i$, maksimum entegrasyon derecesini göstermektedir. Denklem 11'de x 'ten y 'ye nedensellik test edilirken, denklem 10'da benzer bir prosedür izlenerek y 'den x 'e nedensellik test edilmektedir.

Tablo 6: Bootstrap Nedensellik Test Sonuçları (Panel)

Gelişmiş Ülkeler	Panel Fisher İstatistiği	Gelişmekte Olan Ülkeler	Panel Fisher İstatistiği
LYET \rightarrow LEKO	67.116**	LYET \rightarrow LEKO	46.431
LEKO \rightarrow LYET	35.445	LEKO \rightarrow LYET	28.159
LFET \rightarrow LEKO	53.083	LFET \rightarrow LEKO	43.485
LEKO \rightarrow LFET	69.123**	LEKO \rightarrow LFET	20.294

Not: **, %5 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. \rightarrow simgesi nedenselliğin yönünü göstermektedir. Gelişmiş ülkeler panelinde LEKO \rightarrow LYET için panel bootstrap kritik değerleri 80.495 (%1), 67.305 (%5), 60.167 (%10); LYET \rightarrow LEKO için 79.134 (%1), 64.822 (%5), 58.473 (%10); LEKO \rightarrow LFET için 81.656 (%1), 62.601 (%5), 57.084 (%10); LFET \rightarrow LEKO için 80.613 (%1), 65.607 (%5), 58.552 (%10)'dir. Gelişmekte olan ülkeler panelinde LEKO \rightarrow LYET için panel bootstrap kritik değerleri 63.437 (%1), 53.881 (%5), 48.656 (%10); LYET \rightarrow LEKO için 69.983 (%1), 54.204 (%5), 48.885 (%10); LEKO \rightarrow LFET için 66.304 (%1), 54.873 (%5), 49.157 (%10); LFET \rightarrow LEKO için 62.157 (%1), 53.591 (%5), 48.842 (%10)'dir.

Tablo 6'da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde panelin geneline dair nedensellik sonuçları görülmektedir. Buna göre gelişmekte olan ülkelerde panelin geneli için herhangi bir nedensellik ilişkisine ulaşılamamıştır. Gelişmiş ülkeler panelinde ise panelin geneli için yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara ve ekonomik istikrardan yenilenemez enerji tüketimine doğru nedensellik ilişkisinin var olduğu belirlenmiştir. Panel genel sonuçlarının ardından Tablo 7 ve 8'de ülkelere özgü bootstrap panel nedensellik analiz sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 7'de gelişmiş ülkelere ait bootstrap panel nedensellik sonuçlarına yer verilmiştir. Buna göre 19 gelişmiş ülke arasından Fransa, Avustralya, Almanya, Japonya, İspanya, İrlanda, Yunanistan ve Norveç ülkelerinde ekonomik istikrar ve enerji tüketim değişkenleri arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Tablo 7: Bootstrap Nedensellik Test Sonuçları

Gelişmiş Ülkeler	LEKO→LYET	LYET→LEKO	LEKO→LFET	LFET→LEKO
	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği
ABD	0.224	0.911	2.417	1.532
Fransa	4.513**	4.377**	0.098	0.415
Avustralya	0.742	3.055*	1.125	0.354
Almanya	2.585	10.503**	8.967**	2.196
Japonya	0.663	0.212	0.496	3.387*
İngiltere	0.012	0.851	0.000	1.513
Hollanda	1.711	0.254	2.172	0.041
Danimarka	0.936	0.971	0.280	0.060
Kanada	0.223	0.001	0.411	0.080
İspanya	2.705*	0.100	12.983***	1.074
İtalya	1.684	0.051	0.621	1.395
Belçika	0.019	0.305	2.048	0.377
İrlanda	0.176	0.062	11.723***	5.137**
Portekiz	1.038	0.091	2.522	0.001
İsviçre	0.005	0.021	0.000	0.537
Yunanistan	1.210	1.601	2.984*	0.364
İsveç	0.065	0.464	0.052	1.155
Norveç	0.548	28.241***	0.433	16.334***
Finlandiya	0.448	1.842	0.214	0.925

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. → simgesi nedenselliğin yönünü göstermektedir. Maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır. Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Maksimum entegrasyon mertebesi (dmax) 1'dir. Bootstrap yineleme sayısı 10.000 üzerinden sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 7'de elde edilen bulgulara göre Fransa'da ekonomik istikrar ve yenilenebilir enerji tüketimi arasında çift taraflı; Avustralya'da yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara tek taraflı; Almanya'da yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara, ekonomik istikrardan yenilenemez enerji tüketimine tek taraflı; Japonya'da yenilenemez enerji tüketiminden ekonomik istikrara tek taraflı; İspanya'da ekonomik istikrardan hem yenilenebilir enerji tüketimine hem de yenilenemez enerji tüketimine tek taraflı; İrlanda'da ekonomik istikrar ve yenilenemez enerji tüketimi arasında çift taraflı; Yunanistan'da ekonomik istikrardan yenilenemez enerji tüketimine tek taraflı ve son olarak Norveç'te yenilenebilir enerji tüketimi ile yenilenemez enerji tüketiminden ekonomik istikrara tek taraflı bir nedensellik ilişkisinin var olduğu belirlenmiştir.

Tablo 8: Bootstrap Nedensellik Test Sonuçları

Gelişmekte Olan Ülkeler	LEKO→LYET	LYET→LEKO	LEKO→LFET	LFET→LEKO
	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği
Çin	2.227	3.411	0.219	1.627
Hindistan	0.709	5.435*	3.715	0.424
Arjantin	0.003	0.056	0.405	2.291
Şili	0.000	0.015	0.055	0.006
Fas	0.935	3.230	0.059	4.803*
Mısır	5.767**	2.567	0.004	0.143
Brezilya	0.007	0.673	1.669	2.209

Tablo 8 (Devamı): **Bootstrap Nedensellik Test Sonuçları**

Gelişmekte Olan Ülkeler	LEKO→LYET	LYET→LEKO	LEKO→LFET	LFET→LEKO
	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği	Wald İstatistiği
Meksika	1.334	3.319*	0.098	0.257
Türkiye	0.495	0.146	0.361	0.281
Güney Kore	0.359	0.062	0.372	9.014***
Filipinler	2.270	3.450*	0.113	0.649
Tayvan	2.806*	0.271	0.020	1.585
Pakistan	0.208	0.483	1.264	2.409
Tayland	0.025	0.539	2.028	0.898
Peru	0.038	8.328***	0.114	0.023
Endonezya	0.007	0.057	0.045	1.068

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir. Maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır. Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Maksimum entegrasyon mertebesi (dmax) 1'dir. Bootstrap yineleme sayısı 10.000 üzerinden sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 8'de gelişmekte olan ülkelere özgü bootstrap panel nedensellik sonuçlarına ulaşılmaktadır. Bu bağlamda gelişmekte olan 16 ülke arasından Hindistan, Fas, Mısır, Meksika, Güney Kore, Filipinler, Tayvan ve Peru ülkelerinde ekonomik istikrar ve enerji tüketim değişkenleri arasında anlamlı ilişkilerin olduğu görülmüştür. Hindistan, Meksika Filipinler ve Peru'da yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara; Fas ve Güney Kore'de yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara; Mısır ve Tayvan'da ise ekonomik istikrardan yenilenebilir enerji tüketimine tek taraflı bir nedensellik ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir.

6. Sonuç

Bu çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik istikrar ile yenilenebilir enerji ve yenilenebilir enerji tüketimi arasındaki nedensellik ilişkileri araştırılmıştır. İlişkinin varlığı ve yönünün tespit edilmesi karar alıcıların uygulayacakları politikalarda yol gösterici olması bakımından önem arz etmektedir. Bununla birlikte ilgili literatürde sınıanan hipotezlerden elde edilen sonuçlar incelenen dönem, ülke grubu, uygulanan yöntem gibi faktörlere bağlı olarak farklılaşmaktadır. Bu bağlamda söz konusu literatürde bir uzlaşımın olmadığı görülmektedir. Bootstrap panel nedensellik yöntemi ile 19'u gelişmiş ve 16'sı gelişmekte olan toplam 35 RECAI ülkesi üzerine 1990-2016 dönemi için yapılan bu çalışmada ekonomik istikrar ile yenilenebilir ve yenilenebilir enerji tüketim ilişkisinin varlığı ve yönü araştırılarak literatüre katkı sunulması amaçlanmıştır.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre gelişmiş ülkeler panelinin geneli için yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik istikrara tek taraflı bir nedensellik tespit edilmiş ve "büyüme hipotezinin" geçerli olduğu belirlenmiştir. Buna göre gelişmiş ülkeler panelinin geneli için yenilenebilir enerji tüketiminin artılmasının ekonomik istikrar düzeyini artıracağı, aksinin ise ekonomik istikrar düzeyini aşağı çekeceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu ülkelerde ekonomik istikrarın sağlanmasında veya düzeyinin artırılmasında yenilenebilir enerjinin belirleyici bir faktör olduğu görülmüştür. Bu bağlamda gelişmiş ülkelerde karar alıcılar yenilenebilir enerji tüketiminde herhangi bir tasarruf politikası uygulamamalıdır. Aksine yenilenebilir enerji tüketiminin artırılması doğrultusunda yeni yatırımları hayata geçirmeli, özel sektörü teşvik ederek bu sürece dahil etmeli ve bu sektördeki rekabet ortamını geliştirmelidir. Gelişmiş ülkeler panelinin geneli için ulaşılan bir diğer sonuç, ekonomik istikrardan yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek taraflı bir nedenselliğin tespiti dolayısıyla "koruma hipotezinin" geçerli olduğudur. Bu hipotez bağlamında gelişmiş ülkelerde yenilenebilir enerji tüketimindeki düşüşün ekonomik istikrar ortamına zarar vermediği belirlenmiştir. Dolayısıyla gelişmiş ülkelerde karar alıcılar uygulayacakları politikalarda bu durumu

göz önünde bulundurulmalı, yenilenemez enerji kullanımını azaltıcı tedbirler olarak bu boşluğu yenilenebilir enerji kaynakları ile doldurulmalıdır. Öte yandan gelişmekte olan ülke panelinin geneline dair herhangi bir anlamlı ilişki elde edilemediğinden bu ülkeler için “yansızlık hipotezinin” geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre gelişmekte olan ülkelerin geneli için enerji tüketiminin ekonomik istikrar üzerindeki etkisinin nispeten daha az belirleyici olduğu görülmüştür. Bu bağlamda sonraki çalışmalarda gelişmekte olan ülkeler özelinde enerji değişkeninin yanı sıra ekonomik istikrara etki etmesi muhtemel farklı faktörler (politik istikrar, beşeri sermaye, ticari dış açıklık, finansal kalkınma vb. gibi) dikkate alınabilir.

Kaynakça

- Akarca, A. T., & Long II, T. V. (1979). Energy and employment: a time-series analysis of the causal relationship. *Resources and Energy*, 2(2-3), 151-162.
- Akarca, A. T., & Long, T. V. (1980). On the relationship between energy and GNP: a reexamination. *The Journal of Energy and Development*, 326-331.
- Allen, E. L., Cooper, C. L., Edmonds, F. C., Edmonds, J. A., Reister, D. B., Weinberg, A. M., ... & Zelby, L. W. (1976). *US energy and economic growth, 1975--2010* (No. ORAU/IEA-76-7). Institute for Energy Analysis, Oak Ridge, Tenn.(USA).
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2010). Renewable energy consumption and economic growth: evidence from a panel of OECD countries. *Energy Policy*, 38(1), 656-660.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2011). The renewable energy consumption–growth nexus in Central America. *Applied Energy*, 88(1), 343-347.
- Apergis, N., & Salim, R. (2015). Renewable energy consumption and unemployment: evidence from a sample of 80 countries and nonlinear estimates. *Applied Economics*, 47(52), 5614-5633.
- Armeanu, D. Ş., Vintilă, G., & Gherghina, Ş. C. (2017). Does renewable energy drive sustainable economic growth? multivariate panel data evidence for EU-28 countries. *Energies*, 10(3), 381.
- Baldwin, S. F. (2002). RENEWABLE ENERGY: PROGRESS AND PROSPECTS. *Physics Today*, 55(4), 62-67.
- Bhattacharyya, S. C. (2019). Energy Investment Issues. In *Energy Economics* (pp. 469-491). Springer, London.
- Bhattacharya, M., Paramati, S. R., Ozturk, I., & Bhattacharya, S. (2016). The effect of renewable energy consumption on economic growth: Evidence from top 38 countries. *Applied Energy*, 162, 733-741.
- Bowden, N., & Payne, J. E. (2010). Sectoral analysis of the causal relationship between renewable and non-renewable energy consumption and real output in the US. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 5(4), 400-408.
- BP (2020). BP Statistical Review of World Energy, 69. Edition.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Brini, R., Amara, M., & Jemmali, H. (2017). Renewable energy consumption, international trade, oil price and economic growth inter-linkages: The case of Tunisia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 76, 620-627.
- Chaudhry, M. O., Faridi, M. Z., & Riaz, S. (2015). Energy Crisis and Macroeconomic Stability in Pakistan. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 35(1).

- De Miera, G. S., del Río González, P., & Vizcaíno, I. (2008). Analysing the impact of renewable electricity support schemes on power prices: The case of wind electricity in Spain. *Energy Policy*, 36(9), 3345-3359.
- Eden, S. H., & Hwang, B. K. (1984). The relationship between energy and GNP: further results. *Energy Economics*, 6(3), 186-190.
- Emirmahmutoglu, F., & Kose, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28(3), 870-876.
- Fang, Y. (2011). Economic welfare impacts from renewable energy consumption: The China experience. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(9), 5120-5128.
- Halkos, G. E., & Tzeremes, N. G. (2013). Renewable energy consumption and economic efficiency: Evidence from European countries. *Journal of Renewable and Sustainable Energy*, 5(4), 041803.
- Hamilton, J. D. (1983). Oil and the macroeconomy since World War II. *Journal of political economy*, 91(2), 228-248.
- Hanff, E., Dabat, M. H., & Blin, J. (2011). Are biofuels an efficient technology for generating sustainable development in oil-dependent African nations? A macroeconomic assessment of the opportunities and impacts in Burkina Faso. *Renewable and sustainable energy reviews*, 15(5), 2199-2209.
- Hitch, C. J. (1978). Energy conservation and economic growth.
- Howell, L. D. (2013). ICRG Methodology. Syracuse, NY: PRS Group.
- Hudson, E. A., & Jorgenson, D. W. (1974). US energy policy and economic growth, 1975-2000. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 461-514.
- Konstantin, P., & Konstantin, M. (2018). Power and Energy Systems-Engineering Economics. *Cham: Springer International Publishing*.
- Kraft, J., & Kraft, A. (1978). On the relationship between energy and GNP. *The Journal of Energy and Development*, 401-403.
- Long II, T. V., & Schipper, L. (1978). Resource and energy substitution. *Energy*, 3(1), 63-82.
- Mathiesen, B. V., Lund, H., & Karlsson, K. (2011). 100% Renewable energy systems, climate mitigation and economic growth. *Applied Energy*, 88(2), 488-501.
- Menyah, K., Nazlioglu, S., & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach. *Economic Modelling*, 37, 386-394.
- Morana, C. (2017). Macroeconomic and financial effects of oil price shocks: Evidence for the euro area. *Economic Modelling*, 64, 82-96.
- Nepal, R. (2012). Roles and potentials of renewable energy in less-developed economies: The case of Nepal. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(4), 2200-2206.
- Nkomo, J. C. (2005). Energy and economic development: Challenges for South Africa.
- Özcan, B., & Öztürk, I. (2019). Renewable energy consumption-economic growth nexus in emerging countries: A bootstrap panel causality test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 104, 30-37.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Empirical Economics*, 1-38.

- 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.
- PRS Group (2018). International Country Risk Guide Methodology. Retrieved in May. <https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2018/01/icrgmethodology.pdf>.
- RECAI (2015). Renewable Energy Contry Attractiveness Index, https://energyexpress.gr/sites/default/files/media/recai_march_2015.pdf.
- RECAI (2019). Renewable Energy Country Attractiveness Index.
- Sadorsky, P. (2009). Renewable energy consumption and income in emerging economies. *Energy Policy*, 37(10), 4021-4028.
- Sebri, M., & Ben-Salha, O. (2014). On the causal dynamics between economic growth, renewable energy consumption, CO2 emissions and trade openness: Fresh evidence from BRICS countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39, 14-23.
- Shahbaz, M., Raghutla, C., Chittedi, K. R., Jiao, Z., & Vo, X. V. (2020). The effect of renewable energy consumption on economic growth: Evidence from the renewable energy country attractive index. *Energy*, 207, 118162.
- Wang, Z., Wei, W., Luo, J., & Calderon, M. (2019). The effects of petroleum product price regulation on macroeconomic stability in China. *Energy Policy*, 132, 96-105.
- WEF (2019). Fostering Effective Energy Transition 2019 edition.
- Wen, Y. (2008). A note on oil dependence and economic instability. *Macroeconomic Dynamics*, 12(05), 717-723.
- WESP (2019). World Economic Situation and Prospect Report, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2019_en.pdf.
- Yang, X., He, L., Xia, Y., & Chen, Y. (2019). Effect of government subsidies on renewable energy investments: The threshold effect. *Energy Policy*, 132, 156-166.

Ek 1: Ekonomik İstikrar Endeksi Alt Bileşenlerine Dair ICRG Puanları

Ekonomik Büyüme Oranı		Enflasyon Oranı		Bütçe Dengesi/GSYİH (%)	
Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı
6≥	10	2<	10	4≥	10
5 ↔ 5,9	9,5	2 ↔ 2,9	9,5	3 ↔ 3,9	9,5
4 ↔ 4,9	9	3 ↔ 3,9	9	2 ↔ 2,9	9
3 ↔ 3,9	8,5	4 ↔ 5,9	8,5	1 ↔ 1,9	8,5
2,5 ↔ 2,9	8	6 ↔ 7,9	8	0 ↔ 0,9	8
2 ↔ 2,4	7,5	8 ↔ 9,9	7,5	-0,1 ↔ -0,9	7,5
1,5 ↔ 1,9	7	10 ↔ 11,9	7	-1 ↔ -1,9	7
1 ↔ 1,4	6,5	12 ↔ 13,9	6,5	-2 ↔ -2,9	6,5
0,5 ↔ 0,9	6	14 ↔ 15,9	6	-3 ↔ -3,9	6
0 ↔ 0,4	5,5	16 ↔ 18,9	5,5	-4 ↔ -4,9	5,5
-0,1 ↔ -0,4	5	19 ↔ 21,9	5	-5 ↔ -5,9	5
-0,5 ↔ -0,9	4,5	22 ↔ 24,9	4,5	-6 ↔ -6,9	4,5
-1 ↔ -1,4	4	25 ↔ 30,9	4	-7 ↔ -7,9	4
-1,5 ↔ -1,9	3,5	31 ↔ 40,9	3,5	-8 ↔ -8,9	3,5
-2 ↔ -2,4	3	41 ↔ 50,9	3	-9 ↔ -9,9	3
-2,5 ↔ -2,9	2,5	51 ↔ 65,9	2,5	-10 ↔ -11,9	2,5
-3 ↔ -3,4	2	66 ↔ 80,9	2	-12 ↔ -14,9	2
-3,5 ↔ -3,9	1,5	81 ↔ 95,9	1,5	-15 ↔ -19,9	1,5
-4 ↔ -4,9	1	96 ↔ 110,9	1	-20 ↔ -24,9	1
-5 ↔ -5,9	0,5	111 ↔ 129,9	0,5	-25 ↔ -29,9	0,5

Ek 1 (Devamı): Ekonomik İstikrar Endeksi Alt Bileşenlerine Dair ICRG Puanları

Ekonomik Büyüme Oranı		Enflasyon Oranı		Bütçe Dengesi/GSYİH (%)	
Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı
-6≤	0	130≥	0	-30≤	0
Cari Açık/ GSYİH (%)		Cari Açık/ GSYİH (%) (Devamı)		KBGSYİH	
Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı	Hesaplanan Değer (%)	ICRG Puanı
10≥	15	-16 ↔ -16,9	7	250≥	5
8 ↔ 9,9	14.5	-17 ↔ -17,9	6.5	200 ↔ 249,9	4.5
6 ↔ 7,9	14	-18 ↔ -18,9	6	150 ↔ 199,9	4
4 ↔ 5,9	13.5	-19 ↔ -19,9	5.5	100 ↔ 149,9	3.5
2 ↔ 3,9	13	-20 ↔ -20,9	5	75 ↔ 99,9	3
1 ↔ 1,9	12.5	-21 ↔ -21,9	4.5	50 ↔ 74,9	2.5
0 ↔ 0,9	12	-22 ↔ -22,9	4	40 ↔ 49,9	2
-0,1 ↔ -0,9	11.5	-23 ↔ -23,9	3.5	30 ↔ 39,9	1.5
-1 ↔ -1,9	11	-24 ↔ -24,9	3	20 ↔ 29,9	1
-2 ↔ -3,9	10.5	-25 ↔ -26,9	2.5	10 ↔ 19,9	0.5
-4 ↔ -5,9	10	-27 ↔ -29,9	2	0 ↔ 9,9	0
-6 ↔ -7,9	9.5	-30 ↔ -32,5	1.5	-	-
-8 ↔ -9,9	9	-32,5 ↔ -34,9	1	-	-
-10 ↔ -11,9	8.5	-35 ↔ -39,9	0.5	-	-
-12 ↔ -13,9	8	-40≤	0	-	-
-14 ↔ -15,9	7.5	-	-	-	-

Kaynak: PRS Group, ICRG Methodology, 2018.

Not: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

THE RELATIONSHIP OF ECONOMIC STABILITY AND ENERGY CONSUMPTION IN RECAI COUNTRIES: BOOTSTRAP PANEL CAUSALITY ANALYSIS

Extended Abstract

Aim: Energy is seen as an important factor for economic stability and sustainable development. It is because energy is an indispensable resource in meeting the needs in various fields such as sheltering, heating, transportation and production. On the other hand, it is claimed that energy-induced shocks and fluctuations such as price increases and supply cuts disrupt both internal and external stability of economies, and significantly affect countries exporting and importing energy, regardless of having developed or developing economies. In this context, considering the fact that energy is an important input, this study aims to examine the impact of renewable and non-renewable energy consumption on economic stability by referring to a total of 35 RECAI countries, 19 leading and 16 developing countries, in the field of renewable energy for the period of 1990-2016.

Method(s): Second generation panel data analysis methods, which are regarded as the last generation analysis methods, were used in the study. Accordingly, Breusch and Pagan (1980) LM and Pesaran (2004) CDLM tests for cross-section dependency, the CADF panel unit root test proposed by Pesaran (2007) for unit root analysis, and Emirmahmutoğlu and Köse (2011) bootstrap panel causality test for causality were applied. In addition, the "International Country Risk Guideline Method (ICRG)", which is the basis for obtaining economic stability data, and the "Renewable Energy Country Attractiveness Index (RECAI)", which is the basis for country selection, were included in the study.

Findings: The findings of the study show that there is no causality relationship for the entire panel in developing countries according to the causality results of the entire panel. However, it has been determined that there is a causal relationship from renewable energy consumption to economic stability and from economic stability to non-renewable energy consumption for the entire panel in developed countries. According to the results belonging to the developed countries, there is a bilateral causality relationship between economic stability and renewable energy consumption in France and between economic stability and non-renewable energy consumption in Ireland, while there is a unilateral causality relationship from renewable energy consumption to economic stability in Australia and Japan; from economic stability to both renewable and non-renewable energy consumption in Spain; from economic stability to non-renewable energy consumption in Greece; from renewable and non-renewable energy consumption to economic stability in Norway. According to the results belonging to the developing countries, there is a unilateral causality relationship from renewable energy consumption to economic stability in India, Mexico, The Philippines, and Peru; from non-renewable energy consumption to economic stability in Morocco and South Korea; from economic stability to renewable energy consumption in Egypt and Taiwan

Conclusion: According to the results of the analysis, a unilateral causality from renewable energy consumption to economic stability has been determined for the developed countries panel as a whole, and the "growth hypothesis" has been determined to be valid. Accordingly, it is concluded that increasing the consumption of renewable energy for the entire panel of developed countries will increase the level of economic stability, otherwise the level of economic stability will decrease. In this context, decision-makers in developed countries should not implement any savings policy in renewable energy consumption. On the contrary, they should make new investments in order to increase renewable energy consumption, encourage the private sector to be included in this process, and improve the competitive environment in this sector. Another conclusion reached for the entire panel of developed countries is that there is a unilateral causality from economic stability to non-renewable energy consumption and thus the "conservation hypothesis" is valid. In the context of this hypothesis, it has been determined that the decline in non-renewable energy

consumption in developed countries does not harm the economic stability environment. Therefore, decision-makers in developed countries should take this situation into account in their policies, take measures to reduce the use of non-renewable energy, and fill this gap with renewable energy sources. On the other hand, since no significant relationship could be obtained for the developing country panel in general, it is concluded that the “neutrality hypothesis” is valid for these countries. According to this result, it is seen that the effect of energy consumption on economic stability is relatively less determinant for developing countries in general. In future studies, in addition to the variable of energy, factors such as political stability, human capital, trade openness, financial development which are likely to affect economic stability in developing countries can be included in the model setup.

ÇEVİRİMİÇİ KUPONLARIN VE TEK TUŞLA ÖDEME İŞLEM KOLAYLIĞININ ÇEVİRİMİÇİ PLANSIZ SATIN ALMA ÜZERİNE ETKİSİ

Abdülkadir ÖZTÜRK¹, Arif KIRMIZIKAYA², Mustafa Said AKIN³

Öz

Teknolojik gelişmeler ile beraber tüketicilerin alışveriş davranışları ve ödeme alışkanlıklarında değişimler meydana gelmektedir. Kuponlar ve indirimler kazanma duygusuyla birlikte mutluluğa yol açabilmektedir. Çevrimiçi kuponlar da son zamanlarda çevrimiçi işletmeler tarafından tüketicilerine yaygın olarak sunulmaktadır. Bu çalışmanın amacı çevrimiçi kuponların, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı ile çevrimiçi plansız satın alma üzerine etkisinin araştırılmasıdır. Araştırma için gerekli veriler, hazırlanan çevrimiçi anket formu aracılığıyla ve 423 kişinin katılımıyla toplanmıştır. Araştırmada kullanılan ifadelerin geçerliliği ve güvenilirliği için açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi ile yapılmıştır. Anket formunun linki araştırmacılar tarafından daha önce çevrimiçi alışveriş yapmış kişilere ulaştırılmıştır. Araştırmacılar, yeterli örneklem sayısına ulaşabilmek için ankete katılanlardan daha önce çevrimiçi alışveriş yapmış arkadaşlarıyla bu linki paylaşmalarını istemiştir. İşletmelerin tüketicilerine sunmuş oldukları çevrimiçi kuponlar hem tek tuşla ödeme işlem kolaylığı hem de çevrimiçi plansız satın alma üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Çevrimiçi Kuponlar, Tek Tuşla Ödeme İşlem Kolaylığı ve Çevrimiçi Plansız Satın Alma
JEL Sınıflandırması: M30, M31

THE EFFECT OF ONLINE COUPONS AND THE EASE OF ONE CLICK PAYMENT PROCESS ON ONLINE IMPULSE BUYING

Abstract

Along with technological developments, changes occur in the shopping behavior and payment habits of consumers. Coupons and discounts can lead to happiness along with the feeling of winning. Online coupons have also recently been widely offered by online businesses to their consumers. The aim of this study is to investigate the effect of online coupons on online impulse buying with ease of one click payment processing. The data required for the research were collected through the online questionnaire with the participation of 423 people. Explanatory and confirmatory factor analysis was used for the validity and reliability of the statements used in the study. The link of the questionnaire form was delivered to people who have previously made online purchases by the researchers. In order to reach a sufficient sample, the researchers asked the respondents to share this link with their friends who had previously shopped online. It has been determined that the online coupons that businesses offer to their consumers have an impact on both the ease of one-click payment and online impulse buying.

Keywords: Online Coupons, One Click Payment Process Convenience, and Online Impulse Buying
JEL Classification: M30, M31

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, abdulcadir.ozturk@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1855-8892

² Doktora Öğrencisi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Bölümü, arif_kirmizikaya20@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1445-9643

³ Doktora Öğrencisi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Bölümü, m.said.akin@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-3207-5555

1. Giriş

Küreselleşme ile beraber piyasalarda rekabetin artması, teknolojinin getirdiği kolaylık ve avantajlarla beraber tüketicilerin çevrimiçine yönelmesi ve pazarda varlıklarından haberleri olmadıkları taklit veya sahte ürünler üreten rakiplerinin varlığı işletmeleri pazarlama faaliyetlerinde farklı ve yeni arayışlara her geçen gün yönlendirmektedir.

Modern pazarlama iletişimi ile işletmeler reklam, kişisel satış, doğrudan pazarlama, satış özendirme ve halkla ilişkiler gibi faaliyetlerde bulunarak hedef kitlesi ile iletişim halinde bulunarak etkili olmaya çalışmaktadırlar. Fakat günümüzde bu faaliyetler rekabette başarılı olabilmek için yeterli değildir. İnsanlar artık daha çok internet kullanmakta ve sosyal medya da daha fazla vakit harcamaktadırlar. İnternet, sosyal medya ve çevrimiçi pazarlama faaliyetleri ile işletmelerin hedef kitleye ulaşmaları daha kolaydır. Günümüzde hemen her işletme internet ve çevrimiçi pazarlama faaliyetleri yapmakta ve birçok mesaj alan tüketicinin zihninde yer edinebilmek oldukça güç olmaktadır. İşletmelerin yapması gereken etkili iletişim kanallarıyla tüketicinin dikkatini çekmektir. Satış özendirme faaliyetleri içerisinde yer alan kuponlar çevrimiçinde tüketicilere, indirim kuponları, kodları ya da sonraki alışverişler için yüzde oranlı indirimler halinde sunularak tüketicilerin dikkatleri çekilmek istenmektedir.

Satış özendirme pazarlama karması içerisinde bulunan ve kısa sürede satış üzerinde etkili olması beklenen faaliyetleri içermektedir. Etkisinin hemen beklenilmesi açısından kısa süre içerisinde kârda bir artış görmeye odaklanan her türlü faaliyet olduğu söylenebilir (Tıgılı ve Pirtini, 2003: 119). Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan bir çalışmaya göre, ABD'de tüketicilere yönelik satış özendirme faaliyetlerinin %62.3'ü kuponlar, %10.1'i primler, %8.5'i geri para ödemeleri gibi bölümlendirildiği ve en büyük pay sahibi olarak %62.3 ile kuponların olduğu ortaya konmuştur (Oluç, 2006'dan aktaran Kafa, 2010: 42). Günümüzde bu özendirme faaliyetlerinin giderek arttığı görülmektedir.

Plansız satın alma; düşünülmez, bir uyarıyla karşılaşması sebebiyle gerçekleşen dürtüyle oluşur ve alışverişin yapıldığı ya da uyarıya maruz kalınan yerde hemen satın alma kararı verilmektedir. Plansız satın alma davranışı sergileyen kişiler duygularının etkisinde kalarak karar vermektedir (Arslan, 2018: 60). Plansız satın alma önceleri daha çok süpermarket alışverişlerinde görülmekteyken günümüzde ekonomik hayatın her alanında görülmektedir. Günümüz ekonomik dünyasının önemli faktörlerinden biri çevrimiçi alışveriştir. Tüm çevrimiçi alışverişlerin yaklaşık %40'lık bölümünü plansız satın alma oluşturmaktadır (Verhagen ve van Dolen, 2011: 320). Satın alma kararlarının da neredeyse %75'i fiziki veya çevrimiçi mağazalarda ürün başında gerçekleşmektedir (Jeffrey ve Hodge, 2007: 367).

Çevrimiçi ticaretin giderek gelişmesi ve satın alımların kolaylaşması mağaza veya fiziki ortama göre çevrimiçi plansız satın alımlara daha fazla fırsat sunmaktadır (Lee ve Yi, 2008: 68). Çevrimiçi plansız satın alma davranışı hem çevrimiçi tüketiciler hem de çevrimiçi satıcılar için oldukça önemli bir konudur. Tüketicilerinin çevrimiçi ortamdaki plansız satın alma kararları üzerinde etkili olan faktörlerden bazıları; ürünü kolay elde etme, kolay satın alma, sosyal baskının azlığı ve kolay teslimat şekilleridir (Jeffrey ve Hodge, 2007: 369).

Çalışma Türkçe literatürde tek tuşla ödeme işlem kolaylığını kullanarak plansız satın alma davranışlarını inceleyen ilk çalışma olması özelliğine sahiptir. Bu çerçevede keşfedici bir araştırma olan bu çalışmanın amacı, çevrimiçi ortam kuponlarının, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı ile çevrimiçi plansız satın alma üzerine etkisini analiz etmektir.

2. Kavramsal Çerçeve

Piyasada yaşanan yoğun rekabetle birlikte işletmeler satışlarını arttırmak ve tüketicileri teşvik etmek adına birçok farklı hamlede bulunma zorunluluğu hissedebilirler. Bu hamlelerden bir tanesi de satış özendirme kavramıdır. İşletmeler satış özendirme ve benzeri yöntemlerle hem satışlarını arttırırlar hem de tüketicileri teşvik edebilirler. Bir diğer ifade ile, tüketici herhangi bir ürünü o

gün almayacak olsa bile, satış özendirme faaliyetleri fikrini değiştirmesine sebep olabilir ve plansız bir şekilde satın alma gerçekleştirebilir (Yalman ve Aytekin, 2014: 83; Özgüven Tayfun, 2015: 87; Karaca vd., 2018: 413; Aslan Çetin, 2020: 85). Bununla birlikte tek tuşla ödeme işlem kolaylığı gibi uygulamalar da tüketicisine alışveriş sırasında karşılabilecek olduğu sorunları ve süreç kısaltma imkânlarını sağlamaktadır.

Dijital markalar otomatik alışveriş ve tek tuşla sipariş gibi web sitesi tasarımı ya da uygulama özellikleriyle birlikte müşterilerine satın alma sürecinde kolaylık imkânı sunmaktadırlar. Tek tuşla ödeme kolaylığı müşterilerin ürün satın alırken mağazaya girip karşılaştıkları sorunları azalmaktadır. Müşteri bilgilerinin tek seferde kaydedilmesiyle daha sonraki siparişlerin aynı bilgilerle yapılmasıdır. Bu şekilde yapılan işlemlerin daha hızlı ve sorunsuz gerçekleşmesine yardımcı olunmaktadır. Peapod internet sitesi daha önce alışveriş yapan müşterilerinin alışveriş listelerini kaydederek müşterilerinin bir sonraki alışverişlerini daha hızlı bir şekilde yapmalarını sağlamaktadır (Yazıcı, 2000: 283-284). Tek tuşla ödeme kolaylığının daha sonraki alışverişinde kolaylık imkânı sağlaması tüketicileri plansız satın almaya teşvik edeceği düşünülmektedir. Bu çerçevede araştırma için oluşturulan model ile ilgili literatür bilgileri verilecektir.

2.1. Satış Özendirme ve Çevrimiçi Kuponlar

Satış özendirme çabaları, tüketicilerin, araçların ve işletmelerin satın alma faaliyetlerinin süresini hızlandırma ve miktarını arttırmaya yönelik dürtüleri harekete geçirecek bir pazarlama iletişimi olarak tanımlanabilir (Altunışık vd., 2014: 442). Satış özendirme çeşitleri şunlardır (Peltekoğlu, 2012: 53-61);

- Fiyat Promosyonları,
- Anında Satış Teşvik,
- Ertelenmiş Satış Teşvik,
- Kuponlar,
- Armağanlar,
- Geri Ödeme,
- Süreklilik Sağlamaya Yönelik Promosyon Uygulamaları,
- Ticari Satış Teşvik Uygulamaları

Satış özendirmenin çeşitli avantajlarından bazıları şunlardır; birim maliyetleri düşüktür (Tıgılı ve Pirtini, 2003: 120), kupon ve indirimler tüketicide kazanma duygusuyla birlikte mutluluğa yol açabilir (Green, 1996'dan aktaran: Tıgılı ve Pirtini: 16-17), çekilişler tüketicilerin ilgilerini firma üzerinde tutmalarına sebep olur, eğlence ve heyecan duygularının varlığından dolayı hedonist etkilerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedirler (Kwok ve Uncles, 2002: 171). Bu avantajların tüketici satın alma dürtüsü üzerinde etkisi olabileceğinden bahsedilebilir. Bununla birlikte satış özendirmelerin sürekli olması, herhangi bir anlam taşımaması ve yanlış hedef kitleye sunulması işletmeye olumlu katkı sağlama yerine olumsuz yansımalarıyla işletme imajına zarar verebilir (Altunışık vd., 2014: 443).

Günümüzde satış özendirme faaliyetlerinin giderek çoğaldığı ve firmaların kendilerini diğer firmaların önüne koyabilecek her türlü satış özendirme faaliyetleri için bütçelerinden ayırdıkları payların giderek arttığı görülmektedir. Bulut'un (2007: 3) çalışmasında, Amerika Birleşik Devletleri'nde her yıl 275 milyar adet kupon dağıtıldığından bahsedilmektedir. Gilbert ve Jackaria'ya (2002: 315) göre, fiyat indirimleri ve kuponlar ticari faaliyet yürüten işletmeler açısından en çok tercih edilen satış özendirme çeşitlerindedir.

Kuponlar tüketicilerin alışverişlerinde kullanmaları için firmalar tarafından tüketicilere hediye olarak, belirli alışveriş yaptıkları için ya da ileride yapacakları alışverişlerde indirim sağlaması

amacıyla verilen teşvik amaçlı bilet ya da doküman olarak tanımlanabilmektedir (Ayyıldız ve Akyüz, 2008: 113). Çevrimiçi ortamların kullanımının arttığı günümüzde, işletmeler fiziksel olarak kupon vermektense çevrimiçi kuponları tüketicilerine sunmaktadırlar. İnternet üzerinden tüketicilere önerilen kuponlar: indirim kuponları, kodları ya da ileriki alışverişler için % oranlı indirimler, belirli miktarda alışveriş yapılması karşılığında sonraki alışverişlerde kullanılmak üzere verilen indirim, puan ve kuponlar ya da verilen linklerin paylaşılması karşılığında elde edilen çevrimiçi kuponlar olabilir (Ideasoft, 2018).

Jung ve Lee (2010: 28)'nin çevrimiçi ve çevrimdışı kuponlar üzerine yaptıkları araştırmaya göre, çevrimiçi kuponlar, çevrimdışı kuponlara göre %20 oranında daha fazla tercih edilmektedir. Bu oranın teknoloji alanındaki gelişmelerle birlikte daha da artması olasıdır. Bir başka çalışmada ise, kadınların, erkeklerden daha fazla kupon kullanımına yöneldikleri görülmektedir (Harmon ve Hill, 2003: 175).

Özellikle de çevrimiçi ortamların günümüzde daha çok yaygınlaşması ve pandemi süreci ile birlikte firmaların fiziki satış özendirme faaliyetleri yürütmeleri ya da kupon dağıtımları yerine, çevrimiçi ortam kuponlarını daha fazla tercih etmeleri gayet olası bir durumdur.

2.2. Tek Tuşla Ödeme İşlem Kolaylığı

Günümüzde küreselleşme, teknolojik atılımlar, lojistik alanındaki gelişmeler ile beraber çevrimiçi perakendecilik büyük bir sektör haline gelmiştir. Bu büyük sektörde rekabet avantajına sahip olmak isteyen işletmeler, rekabet avantajlarını geliştirecek ve rakiplerinden kendilerini farklılaştıracak yenilikler üzerine odaklanmaya çalışırlar (Tek, 2010: 16). Amazon'un tamamen robot sistemi kullanarak siparişleri kutulaması ve dronlarla göndermesi, Amazon Dash Buttons, sesli yanıt sistemleri, çevrimiçi imzalar, çevrimiçi takip sistemleri bu tip yeniliklere örnek olarak gösterilebilir.

Bu yeniliklerden bir tanesi de Amazon'un kolaylık vaadiyle ortaya attığı "1-Click" satın alma sistemidir. 1997 yılında Amazon'un sahibi Jeffrey P. Bezos tarafından 20 yıllığına patentinin alınması için başvuruda bulunulan ve 2017 yılında patent süresi dolmuş olan bu sistem basit bir mantıkla çalışmaktadır. Sistem Amazon kullanıcılarının ilk alışverişlerinde adres, fatura ve ödeme bilgilerini bir veri tabanında kayıt altına almaktadır (Kayıt altına alma işlemini kullanıcıların onay vermesinin ardından yapmaktadır). Kayıt altına alınan veriler veri tabanında tutulduktan sonra kullanıcılar bir süre sonra alışveriş için Amazon sitesine giriş yapıp bir ürünü satın almaya karar verdiklerinde, üzerinde "Buy now with 1-Click®" yazan tuşa tıklayarak başka herhangi bir işlem yapmadan ürünü satın alabilmektedirler. "1-Click" ödeme sistemi sayesinde veri tabanından adres, fatura ve ödeme bilgileri çekilerek kullanıcının satın alma işlemi anında gerçekleştirilmektedir (Stern, 2001: 7-8). Kullanıcı açısından bu durum, vakit kaybını azaltarak, satın alma işleminin son aşamasına kadar ilerlemesi gereken adımları, tek adımda ilerlemesini sağlayarak büyük kolaylık sağlamaktadır.

Teknolojik gelişmelerin avantajlarından yararlanma, sürekli değişen isteklerinin karşılanması, ürün yeniliklerinin takibinin kolaylığı gibi faydalarından dolayı tüketiciler, fiziki ortamda alışveriş yapmaktansa çevrimiçi ortamın sağladığı imkânları kullanmayı tercih etmektedirler. Bununla birlikte, 7/24 alışveriş yapılabileceği gibi sadece bir internet bağlantısı ile fiziki olarak bir günde dolaşamayacak sayıda mağaza çevrimiçi ortamda dolaşabilmekte ve alışveriş yapılabilmektedir (Odabaşı ve Oyman, 2016: 326-327). Bunlara ek olarak fiziki ortamdaki kalabalığa girmek istemeyen veya pandemi süreci gibi salgın hastalıkların olduğu dönemde insanlar ile temasını azaltmak isteyenlerinde çevrimiçi alışverişe yönelmeleri beklenen bir durumdur.

Lim vd. (2017: 97-98)'ne göre, çevrimiçi ortamda pazarlama yapan işletmelerin, sosyal medya platformlarını ve alışveriş sitelerini dizayn ederken doğal heyecan yaratan ortamlar geliştirmelerinin ve satın almanın önündeki engelleri kaldırmalarının neticesinde dürtüsel satın almanın daha fazla motive edilebilmektedir. Başka bir çalışmada işletmelerin, daha geniş yelpazede ürünler sunmaları, rekabetçi bir fiyat politikası sergilemeleri ve özellikle de rekabet

içerisinde bulunan firmaların kullanıcılarına satın alma kolaylığı sunmaları gerektiği vurgulanmaktadır (Jindal vd., 2021: 270, 273).

Farah ve Ramadan'ın (2017: 54, 59) yaptıkları çalışmada, tüketicilerin çevrimiçi ortam perakende sistemlerini daha rahat kullanımları, yani çevrimiçi perakendecilerin tüketicilere daha rahat ve kolay bir ortam sunmaları, tüketicilerin perakendeciye karşı daha pozitif duygular beslenmesine ve satın alma davranışlarında daha plansız ve dürtüsel hareket etmelerine sebep olduğu ortaya belirtmiştir. Satın alma sürecinin kısaltılması, kullanıcıların daha kolay erişim sağlayabildikleri çevrimiçi ortamlar yaratılması, kullanım kolaylığı vb. gibi konuların tüketicilerin satın alma sürecini ve davranışlarını etkilediği görülmektedir.

Berry vd. (2002) tarafından oluşturulan ve daha sonra Seiders vd. (2005) tarafından belirli bir mağazada satın alma işleminin kolay tamamlanması şeklinde geliştirilen ölçeğin ilk halinin kullanıldığı çalışmada, hizmet kolaylığının tüketiciler açısından işletme tercihlerinde ve işletmelerden alınan hizmetlerin performans değerlendirmelerinde etkisinin fazla olduğundan bahsedilmektedir (Berry vd., 2002: 4). Seiders vd. (2005: 39) yaptıkları çalışmada odak noktasının perakende işletmelerinde işlem kolaylığı olduğunu belirtmiş ve kullanılan ölçeğin fiziki mağazaların dışında, çevrimiçi uygulamalarda da uygun olabileceği önerilmiştir. Bu çalışmada hizmet kolaylığının bir boyutu olan ödeme kolaylığı değerlendirmeye alınmış ve tek tuşla ödeme işlem kolaylığının tüketicilerin plansız satın alma üzerine etkisi araştırılmıştır.

Covid 19 pandemi döneminde insanlar teması en aza indirecek temassız ödeme yöntemlerini ya da fiziki olarak dışarı çıkıp alışveriş yapmaktansa çevrimiçi ortamları doğal olarak daha çok tercih ettikleri düşünülmektedir. Hali hazırda fiziksel temastan kaçınmaya çalışan ve kullanım kolaylığı için alışveriş sitelerini yani çevrimiçi ortamı tercih eden kullanıcıların çevrimiçi ortamda alışveriş yaparken de kolaylık sağlayan "1-Click" veya bunun gibi sistemleri diğerlerine göre daha fazla tercih etmesi beklenen bir durumdur.

2.3. Çevrimiçi Plansız Satın Alma

Tüketiciler günlük yaşamlarında sürekli olarak satın alma kararları vermeleri gerekmektedir. Bu kararlardan ne kadar tatmin olacakları önceden tahmin edilemediğinden satın alma kararını vermek tüketicide zorluk yaratan bir süreçtir (Odabaşı ve Barış, 2002: 331). Tüketicinin içinde bulunduğu duruma göre satın alma karar türleri dört temel başlıkta değerlendirilmektedir. Bunlar tüketici için önemli olan, bilgi ve araştırma gerektiren ürünler için geçerli olan yoğun emek ile satın alma, tüketici için riski az olup daha az bilgi ile irdeleme gerektiren ve sık tercih edilen ürünler için geçerli olan kısıtlı çaba ile satın alma, çok fazla düşünmeden satın alınan, sonucunda fazla tehlike barındırmayan ürünler için geçerli olan alışlagelmiş satın alma ve daha önceden tasarlanmadan satın alınan ürünler için geçerli olan plansız satın alma olarak tanımlanmaktadır (Koç, 2015: 477-478).

İngilizce'de 'Impulsive Buying' olarak isimlendirilen plansız satın alma, Türkiye'de son zamanlarda yapılan çalışmalar incelendiğinde "Anlık Satın Alma" (Özdamar, 2011), "İçgüdüsel Alışveriş" (Kezer, 2012), "Plansız Satın Alma" (Kuzudişli, 2012; Villi, 2012), "Plansız Alışveriş" (Yılmaz, 2015; Mucuk, 2014) ve "İç Tepkisel Satın Alma" (Altıngül, 2015) olarak farklı şekillerde isimlendirilmektedir.

Rook ve Fisher (1995: 306) çalışmalarında, plansız satın almayı, tek nitelikli bir yapıda olduğunu ifade ederek, tüketicinin hemen ve düşünmeksizin bir satın alma niyeti olarak tanımlamaktadırlar. Plan yapılmadan satın almaya söz konusu olan ürünü satın almak bu ürünün elinde olması demektir ve durum kendiliğinden gelişmektedir. Düşünülmemiş bir satın alma işlemi duygusal kararlarla ve kontrol dışı oluşmaktadır. Planlanmış satın alma tüketici bireyin davranışına engel olmaktadır.

Beatty ve Ferrell (1998: 169-191) plansız satın almayı, özgün bir ürün grubunu satın almak ya da belirlenmiş satın alma sorumluluğunu yerine getirebilmek için, alışveriş öncesi alma düşüncesi

olmaksızın, anlık ve kendiliğinden var olmuş bir durumda satın alma olarak tanımlamışlardır. Plansız satın almada tüketici, çevresel faktörlerden etkilenmektedir. Bunun sonucunda ise kendisinde mutlaka satın alma zorunluluğunu hissetmektedir. Böylelikle, müşterilerin plansız satın alma kararında o anda gerçekleşen çevresel faktörler etkindir. Bu çevresel faktörlerin başında mağaza atmosferi gelmektedir. Ampirik ve teorik faaliyetlere dayanarak, plansız satın alımlara sebep olan faktörler; satın alma deneyimi, cinsiyet, kimlik, sosyal paylaşım, hedonik güdüler, malların getirisi, yaş ve kişinin psikolojisi olarak sıralanabilir (Virvilaite vd., 2011: 1330-1331).

Bellenger'e (1980: 72) göre, alışveriş yaptığında haz duyan müşterilerin daha fazla plansız satın almaya meyilleri olduğunu ifade etmektedir. Beatty ve Ferrell (1998: 169-191) alışveriş düşüncesinin, tüketici bireylerin duygularıyla ilişkili olduğunu ifade etmiştir.

Dürtüsel hareket ederek satın alma davranışının konu olduğu "Kontrolsüz Satın Alma" kavramı ile "Plansız Satın Alma" kavramı karıştırılmamalıdır. Kontrolsüz satın alma psikolojik rahatsızlıktır ve satın alma eyleminin kontrol edilemez bir şekilde yapılmasını ifade etmektedir (Tavares vd., 2008: 17). Kontrolsüz satın alma veya sürekli tekrarlanan ve tekrarlanmadığı süreçte de kişilere rahatsızlık veren psikolojik durumlara neden olabilmektedir. Plansız satın alma yapılmadığı takdirde kişiye herhangi bir sıkıntıya sokmaz fakat kontrolsüz satın alma yapılmaz ise kişiye sıkıntı vermektedir. Kontrolsüz satın almada maddi durum yetersiz bile olsa, kişide satın alma isteği vardır ancak maddi durum yetersiz olduğunda plansız satın alma yapılmayabilir ve kişi bundan rahatsızlık duymayacaktır (Yoldaş ve Akın, 2019: 433-434).

Çevrimiçi mağazalar için web yaşantısı denilen güçlü programlama dilleri, fotoğraflar, videolar, renkler, müzikler, animasyonlar ve çevrimiçi ortama özgü diğer öğeler de tüketicilerin algılarını etkilemektedir. İlk olarak tüketicilerin eğleneceği bir ortam yaratılır ve kolay kullanım unsurları ile desteklenerek plansız satın almayı etkileyen hedonik yapılar oluşturulur (Childers vd., 2001: 527). Çevrimiçi sitelerinin 360 derece döndürülerek her detayının incelenebilmesi mağaza atmosferi oluşturmakta ve fiziki olarak bulunduğu ortamdaymış gibi ürün sunumu yapabilen elektronik firmalar, tüketicilerin gerçekçi bir algıyla ürünle etkileşime geçebilmelerine fırsat sağlamaktadırlar. Ürün sunumunun tüketicide plansız satın alma hissini tetiklemeyle de tüketicinin çevrimiçi plansız satın alma eyleminde bulunması sağlanmaktadır (Vonkeman vd., 2017: 1044).

Bilgi teknolojilerindeki ilerlemelerle beraber tüketiciler; artık mağazalarda kuyruk beklemeyi, aradığı ürünü mağazada bulamama ve pandemi süreci gibi dönemlerde kalabalıkta bulunmama isteği gibi nedenlerden dolayı, çevrimiçi ortamdaki sayısız mağaza ve ürün arasından seçimini kolayca yapabilmektedir. Çevrimiçi alışverişte tüketicilere sunulan kuponlar satın alma dürtülerini harekete geçirebilir ve tek tuşla ödeme işlem kolaylığı ise satın alma kolaylığı sağlayarak karar sürecinde etkili olabilir. Bu uyarıcıların etkisiyle oluşan dürtüler ve kolaylıklarla birlikte tüketicilerin belirli plan yapmadan plansız olarak satın alma davranışı yapması beklenmektedir. Bu çalışmada, işletmelerin sunmuş oldukları çevrimiçi ortam kuponlarının, çevrimiçi alışveriş siteleri uygulamaları aracılığıyla tüketicilere kolaylık sağlayan tek tuşla ödeme işlem kolaylığının tüketiciler üzerinden ortaya çıkabilecek çevrimiçi plansız satın alma davranışına etkisi analiz edilecektir.

3. Araştırma Metodolojisi

Çalışmanın kavramsal çerçevesi doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli ve ilgili hipotezleri aşağıdaki gibidir.

Araştırma hipotezleri;

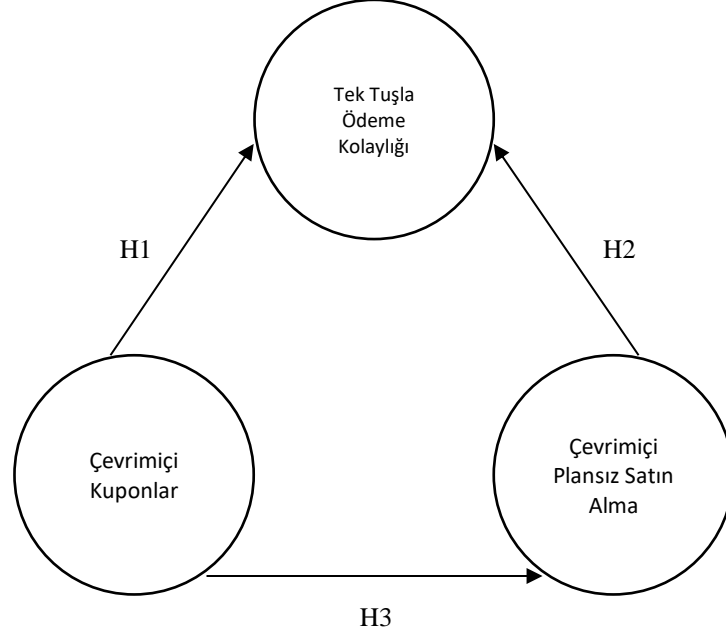
H1: Çevrimiçi kuponlar, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı üzerinde etkilidir.

H2: Tek tuşla ödeme işlem kolaylığı, çevrimiçi plansız satın alma davranışına üzerinde etkilidir.

H3: Çevrimiçi Kuponlar, çevrimiçi plansız satın alma davranışı üzerinde etkilidir.

H4: Çevrimiçi kuponlar, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı aracılığı ile çevrimiçi plansız satın alma üzerinde etkilidir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma hipotezlerini test etmek ve değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek ve ihtiyaç duyulan verileri toplamak için çevrimiçi anket formu hazırlanmıştır. Anketin birinci bölümünde değişkenleri ölçmeye yönelik ifadeler yer alırken ikinci bölümünde katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili sorular yer almaktadır.

Çevrimiçi kuponlara ait sorular Lichtenstein vd., (1990) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılarak oluşturulmuştur. Tek tuşla ödeme işlem kolaylığını ölçmek için, Berry vd. (2002) tarafından geliştirilen ve daha sonra Seiders vd. (2005)'in tarafından belirli bir mağazada satın alma işleminin kolay tamamlanması çalışmasında kullanılan ifadeler kullanılmıştır. Çevrimiçi plansız satın alma değişkeni için Rook ve Fisher'in (1995) geliştirdikleri ifadeler kullanılmıştır.

Anket tasarımının uygunluğu ve ifadelerin anlaşılabilirliğini test etmek için 40 kişilik bir gruba ön pilot çalışma yapılmıştır. Pilot teste katılanların geri bildirimleri sonucunda çevrimiçi anket formunda yer alan ifadelere son hali verilmiştir. Katılımcıların ankette yer alan ifadelere katılım düzeylerini ölçmek için anket beş noktalı Likert ölçeğine göre tasarlanmıştır (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum). Araştırma evreni Türkiye'de çevrimiçi alışveriş yapan kişilerdir. Bu evrene ulaşmak mümkün olmadığından dolayı, hazırlanan çevrimiçi anket formunun linki tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi olan kolayda örnekleme ile araştırmacılar tarafından daha önce çevrimiçi alışveriş yapmış kişilere ulaştırılmış ve katılımcılardan daha önce çevrimiçi alışveriş yapmış kişilerle bu linkin paylaşılması istenmiştir. Dolayısı ile elde edilecek olan sonuçlar örneklem için geçerli olacak ve araştırma evreni için genelleme yapılamaz. Çevrimiçi anket uygulaması 20 Ocak 2021 ile 10 Şubat 2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Çevrimiçi anket çalışması 423 kişinin anket formunu doldurarak katılması ile tamamlanmıştır. Çalışma modeli ve hipotez testlerinin uygulanması için veriler SPSS 22 ve AMOS 21 programları kullanılarak gerekli analizler ve yapısal eşitlik modellemesi ile doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır.

3.1. Verilerin Analizi ve Bulgular

Katılımcıların cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim, meslek gibi demografik özellikleri ile gelir ve aylık çevrimiçi harcama tutarları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Veriler

		f	%	
Cinsiyet	Erkek	229	54,1	
	Kadın	194	45,9	
Medeni Durum	Bekâr	274	64,8	
	Evli	149	35,2	
Yaş	18-25	147	34,8	
	26-35	196	46,3	
	36 ve üzeri	80	18,9	
Eğitim	Lise ve altı	85	20,1	
	Üniversite	219	51,8	
	Lisansüstü	119	28,1	
Meslek	Kamu	165	39,0	
	Özel Sektör	78	18,4	
	Öğrenci	123	29,1	
	Çalışmıyor	57	13,5	
Gelir	3000 TL ve altı	182	43,0	
	3001-4500 TL	61	14,4	
	4501-6000 TL	58	13,7	
	6001-7500 TL	64	15,1	
	7501 TL ve üzeri	58	13,7	
Aylık Harcama	Çevrimiçi	500 TL ve altı	205	48,5
		501-1000	88	20,8
		1001-1500	57	13,5
		1501 TL ve üzeri	73	17,3
Toplam		423	100,0	

Anket katılımcılarının demografik özelliklerine ait veri tablosu incelendiğinde örneklemin yüzde 54,1’inin erkek, buna karşılık yüzde 45,9’unun kadın, medeni durumda ise yüzde 64,8’inin bekâr, yüzde 35,2’sinin evli katılımcı olduğu görülmektedir. Bu veriler ışığında, genel dağılımın dengeli olduğunu söylemek mümkün olabilmektedir. Anket hazırlığı aşamasında, yaş verisinin elde edilmesi için dört grup oluşturulmuştur. Ancak 36-45, 46-55 ve 56 ve üzeri katılımcı sayılarının azlığı nedeniyle, üç grup birleştirilmiş ve 36 yaş ve üzeri şeklinde çalışmada sunulmuştur. Yaş verileri incelendiğinde yüzde 34,8’lik kısmını 18-25 yaş aralığındaki katılımcıların, yüzde 46,3’lük kısmını 26-35 yaş aralığındaki katılımcıların ve son olarak da yüzde 18,9’luk kısmını ise 36 yaş ve üzerindeki katılımcıların oluşturduğu görülmektedir. Eğitim durumunda ise, anket oluşturulduğunda, ilkökul, ortaokul, lise, yüksekokul, üniversite ve lisansüstü olmak üzere altı farklı grup oluşturulmuştur. Ancak ilkökul, ortaokul ve yüksekokul katılımcı sayısının azlığı nedeniyle, lise ve altı, üniversite ve lisansüstü şeklinde üç grup halinde veriler sunulmuştur. Eğitim durumu verilerine göre, katılımcıların yüzde 20,1’inin lise ve altı, yüzde 51,8’inin üniversite ve yüzde 28,1’inin ise lisansüstü eğitim seviyesine sahip oldukları görülmektedir. Katılımcıların meslek grupları hususunda, serbest meslek, işçi ve emekli anket katılımcı sayısının az olması nedeniyle bu gruplar özel sektör altında birleştirilerek veriler sunulmuştur. Verilere göre, katılımcıların yüzde 39’unu kamu çalışanları, yüzde 18,4’ünü özel

sektör çalışanları, yüzde 29,1'ini öğrenciler ve yüzde 13,5'ini çalışmayanlar oluşturdukları anlaşılmıştır. Gelir durumuna bakıldığında, katılımcıların yüzde 43'ü 3000 TL ve altı, yüzde 14,4'ü 3001-4500 TL, yüzde 13,7'si 4501-6000 TL, yüzde 15,1'i 6001-7500 TL ve yüzde 13,7'si 7501 TL ve üzeri kazançlarının olduğu görülmektedir. Son olarak, anket katılımcılarının aylık ortalama çevrimiçi alışveriş için harcadıkları tutar verilerine göre, yüzde 48,5'i 500 TL ve altı, yüzde 20,8'i 501-1000 TL, yüzde 13,5'i 1001-1500 TL ve yüzde 17,3'ü 1501 TL ve üzeri harcama yaptıklarını belirtmişlerdir.

3.1.1. Açıklayıcı Faktör Analizleri

Araştırma modelindeki değişkenler, 5 noktalı Likert ölçeği ile ölçülmüş 20 ifadenin çalışma için arzu edilen boyutlarda bir araya gelip gelmeyeceğini belirlemek ve bu boyutların model için uyumlu olup olmayacağını tespit etmek üzere Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmıştır.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Faktör Analizi Sonuçları

	Ortalama Katılım	Faktör Yüğü	Cronbach Alfa	Açıklanan Varyans
Çevrimiçi Kuponların Kullanımı			,901	18,472
Çevrimiçi kupon kullandığımda, iyi bir teklif aldığımı hissediyorum.	3,32	,821		
Çevrimiçi kupon kullanarak elde ettiğim kazançtan bağımsız, çevrimiçi kupon kullanmayı seviyorum.	3,05	,804		
Çevrimiçi kupon veren markaları satın alma olasılığım daha yüksektir.	2,96	,798		
Tasarruf ettiğim paranın ötesinde, çevrimiçi kuponları kullanmak bana mutluluk hissi veriyor.	3,20	,795		
Çevrimiçi kuponları takip etmeyi seviyorum.	3,04	,786		
Çevrimiçi kuponları kullandığımda kendimi iyi hissederim.	3,59	,779		
Favori markalarım var, ancak çoğu zaman çevrimiçi kupon veren markaları satın alıyorum.	2,60	,747		
Çevrimiçi kuponlar normalde satın almayacağım ürünleri satın almama neden olur.	2,54	,616		
Tek Tuşla Ödeme İşlem Kolaylığı			,961	12,720
Tek tuşla ödeme işlem kolaylığı alışverişim için daha az zaman harcamamı sağlıyor.	3,96	,960		
Tek tuşla ödeme işlem kolaylığı satın alma işlemimi kolaylaştırır.	3,98	,958		
Tek tuşla ödeme işlem kolaylığıyla satın alma işlemimi hızlı bir şekilde tamamlayabilirim.	3,94	,952		
Çevrimiçi Plansız Satın Alma			,918	35,427
İnternette alışveriş esnasında sık sık düşünmeksizin ürünler satın alırım.	2,11	,873		
İnternette yaptığım alışverişlerimin çoğunu planlamadan yaparım.	2,21	,831		
İnternette alışverişimde spontane (anında/kendiliğinden) bir şekilde ürünler satın alırım.	2,42	,822		
İnternette alışveriş yaparken bazen düşünmeksizin anlık karar vererek ürünler satın aldığımı hissediyorum.	2,57	,809		
İnternette alışverişlerimde, "Şimdi al daha sonra düşün" ifadesi beni tanımlamaktadır.	2,20	,802		

Tablo 2'nin Devamı: Değişkenlere Ait Faktör Analizi Sonuçları

	Ortalama Katılım	Faktör Yüğü	Cronbach Alfa	Açıklanan Varyans
Çevrimiçi Plansız Satın Alma			,918	35,427
İnternette alışveriş yaparken ne satın aldığım konusunda biraz dikkatsizimdir (umursamazımdır).	2,06	,795		
İnternette alışverişlerimde, "Al gitsin" ifadesi satın alma şeklimi tanımlamaktadır.	2,49	,731		
İnternette alışveriş sırasında o an hissettiklerime göre ürünler satın alırım.	2,75	,697		
İnternette alışverişlerimde "görürüm ve satın alırım" ifadesi beni tanımlamaktadır.	2,69	,629		
KMO: ,899 Açıklanan Toplam Varyans: % 66,619				

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait Cronbach's Alpha değerleri aşağıda Tablo 2'de görüldüğü gibi sırasıyla çevrimiçi kupona kullanımı için $\alpha=0,901$, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı için $\alpha=0,961$ ve çevrimiçi plansız satın alma için ise $\alpha=0,901$ 'dir. Bulunan güvenilirlik analiz sonuçları kabul edilebilir değer olan ",70" değerinin çok üzerindedir ve ankette kullanılan ölçeklerin güvenilir olduğunu, bir başka deyişle anketin, ölçmek istediği konuyu güvenli ve istikrarlı bir şekilde ölçebildiğini göstermektedir (Coşkun vd., 2015: 126). Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test sonucunun da 0,899 olduğu Tablo 2'de görülmektedir ve veri setinin yapılacak olan analiz için uygun olduğundan bahsedilebilir.

3.1.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yapısal Model

Araştırmada değişkenlere ait açıklayıcı faktör analizi yapıldıktan sonra, araştırma modelinde yer alan her bir değişken bir araya getirilerek doğrulayıcı faktör analizleri, uyum iyiliği değerleri ve gerekli görülen kısımlarda modifikasyon yapılmıştır.

Yapılan ilk doğrulayıcı faktör analizleri sonucunda bazı değerler uyum iyiliği kabul edilebilir aralıklarında çıkmadığı için önerilen modifikasyonlar yapılmıştır. Doll vd., (1994: 456) ve Mishra ve Datta, (2011: 40) tarafından önerilen uyum iyiliği kabul edilebilir değerleri Tablo 3'de belirtilmiştir. İlk olarak hata terimi e6 ile e 8 arasında daha sonra sırasıyla e16 ile e 17 ve e3 ve e4 hata terimleri arasına kovaryans eklenmiştir. Araştırmaya ait uyum iyilik değerleri Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Araştırma Modeline Ait Uyum İyiliği Değerleri

Ölçütler	Sonuçlar	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/df	3,538	$0 < \chi^2/df \leq 5$
GFI	,874	$,80 \leq GFI \leq 1$
RMSEA	,078	$0 \leq RMSEA \leq ,08$
CFI	,930	$,90 \leq CFI \leq 1$
TLI	,919	$,90 \leq TLI \leq 1$
AGFI	,838	$,80 < AGFI \leq 1$

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, çalışmada kullanılan modelin değerlerinin, kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri aralıklarında olduğu görülmektedir. Bu sonuç da çalışmamızın modelinin doğru bir model olduğu ve sorunsuz bir şekilde çalıştığını ortaya koymaktadır.

Araştırma modelin güvenilirliğini gösteren değer olan AVE (Average Variance Extracted = Çıkarılan Ortalama Varyans) ve CR (Composite Reliability = Birleşik Güvenilirlik) değerleri de aşağıdaki tablo 4'te gösterilmiştir. AVE değerlerinin 0.50'nin (Fornell ve Larcker, 1981) ve (CR) değerlerinin 0.70 üzerinde (Hair vd., 2014) olması beklenmektedir.

Tablo 4: Yapısal Modele Ait AVE ve CR Değerleri

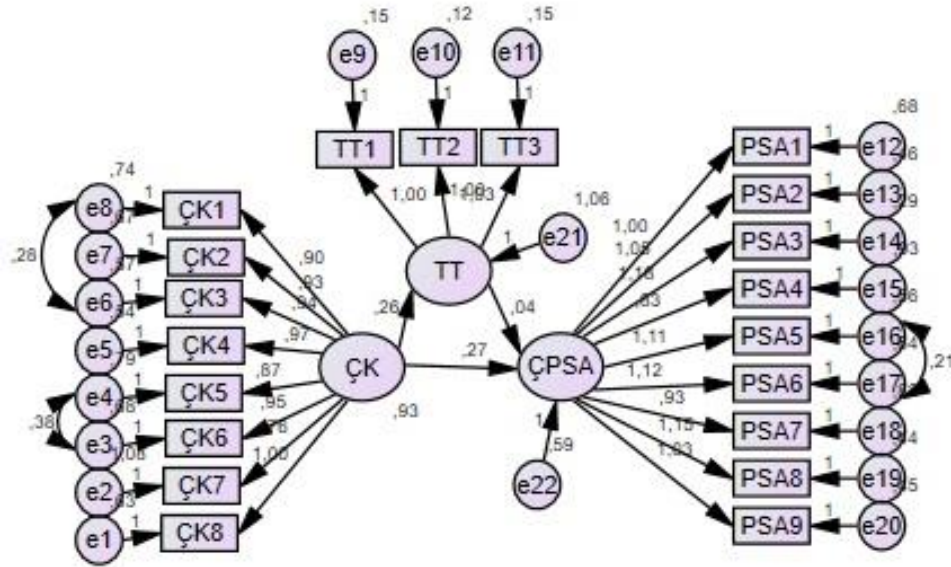
Değişkenler	Composite Reliability (CR = Birleşik Güvenilirlik)	Average Variance Extracted (AVE = Çıkarılan Ortalama Varyans)
Çevrimiçi kupona kullanımı	0,919	0,561
Tek tuşla ödeme işlem kolaylığı	0,961	0,891
Çevrimiçi plansız satın alma	0,897	0,524

CR > ,70 ve AVE > ,50

Her bir boyutun ayrı ayrı AVE (Çıkarılan Ortalama Varyans) ve CR (Birleşik Güvenilirlik) değerleri hesaplanmış ve AVE değerleri 0,50'den, CR değerleri 0,70'ten fazla olduğu görülmüştür.

Doğrulayıcı faktör analizi uyum iyiliği ve her bir boyuta ait güvenilirlik testleri sonucunda elde edilen değerler istenilen aralıktadır. Değişkenler arasındaki ilişkilerin ya da başka bir ifade ile araştırma hipotezlerinin testleri için yapısal model test edilmiştir. Araştırmaya ait yapısal model şekil 2'deki gibidir.

Şekil 2: Yapısal Model



Çevrimiçi kuponlar ve tek tuşla ödeme işlem kolaylığının çevrimiçi plansız satın alma üzerinde etkili olup olmadıklarını belirlemek için standartlaştırılmış doğrudan etki katsayısı ve p değerlerine göre hipotezler yorumlanacaktır. Sonuçlar tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: Standartlaştırılmış Doğrudan Etkiler

Değişkenler Arası	Standartlaştırılmış Etki Katsayısı (β)	P
TT <--- ÇK	,239	***
ÇPSA <--- ÇK	,319	***
ÇPSA <--- TT	,046	,371

$p < 0.05$, (TT: Tek Tuşla Ödeme İşlem Kolaylığı, ÇK: Çevrimiçi Kuponlar ve ÇPSA: Çevrimiçi Plansız Satın Alma)

Sonuçlara göre, işletmelerin tüketicilerine sunmuş oldukları çevrimiçi kuponlar hem tek tuşla ödeme kolaylığı hem de çevrimiçi plansız satın alma üzerinde etkilidir. Tek tuşla ödeme kolaylığının ise çevrimiçi plansız satın alma üzerine etkisi olmadığı görülmektedir ($p=0,371$). Nedenleri sonuç kısmında tartışılacaktır. Bu sonuçlara göre H1 ve H3 hipotezleri kabul edilirken, H2 ve H4 hipotezleri reddedilmiştir. Bir değişkenin iki değişken arasında aracılık etkisi olabilmesi için, aracı değişkenin bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde etkilemesi aranan koşullardan birisidir

(Baron ve Kenny, 1986). Çalışmada aracı değişken (tek tuşla ödeme kolaylığı) bağımlı değişken (çevrimiçi plansız satın alma) üzerinde etkili olmadığı için H2 hipotezi reddedilmiş ve dolayısı ile H4 hipotezi de reddedilmiştir.

5. Sonuç

Günümüzde teknolojik gelişmeler insanlara her alanda kolaylık sağlamaktadır. İnsan yaşantısının bir parçası olan tüketim süreci de teknolojik gelişmelerden etkilenmekte ve avantajlarından faydalanılmaktadır. Tüketicilerin pandemi ve farklı sebeplerle günümüzde çevrimiçi alışverişe daha fazla yönelmeleriyle birlikte işletmeler, kendilerini rakiplerinden ayıracak, rekabette avantaj sağlayacak yeni arayışlar içerisine girmektedirler.

Tek tuşla ödeme sistemleri tüketicilere sağlanan kolaylıklardan sadece bir tanesidir. Artan çevrimiçi satın almalarla birlikte işletmeler, tüketicilerin daha fazla vakit harcadığı çevrimiçi ortamlarda, doğru iletişim aracını seçerek tüketicileriyle iletişimde olması gerekmektedir. Aynı şekilde satış özendirme faaliyetleri içerisinde yer alan kuponlar da günümüzde çevrimiçi ortamlar tüketicisine sunulabilmektedir. Tüm bu koşullar altında, tüketicilerin günlük yaşamda gerçekleştirdikleri plansız satın alma davranışının, çevrimiçi kuponlar ve tek tuşla ödeme sistemleri ile çevrimiçi ortamda da ortaya çıkabileceği düşünülmektedir. Bu sebeple çevrimiçi kuponların, tek tuşla ödeme işlem kolaylığı ile çevrimiçi plansız satın alma olgusunu etkilemelerinin belirlenmesi, işletmelerin ileriye dönük planlamalarında, rakiplerden farklılaşmada ve tüketicilere doğru şekilde iletişimde önemli olacağı düşünülmektedir.

Kuponlarla ilgili yapılan araştırmalarda (Gilbert ve Jackaria 2002; Harmon ve Hill, 2003; Bulut, 2007; Ayyıldız ve Akyüz, 2008) genellikle satış tutundurma faaliyetleri, kupon kullanımı ve bu tarz özendirme çabalarına ayrılan bütçeler ve kuponların faydaları üzerinde durulmuştur. Başka bir çalışmada (Jung ve Lee, 2010) ise çevrimiçi kuponların fiziki kuponlara göre daha fazla tercih edildiklerinden bahsedilmiştir. Tek tuşla ödeme sistemleri ile ilgili bir çalışmaya rastlanılamaması dolayısı ile çevrimiçi kuponların tek tuşla ödeme işlem kolaylığı ile çevrimiçi plansız satın alma davranışı ile olan ilişkisinin ortaya konması ve incelenmesi çalışmanın ana amacıdır.

Çalışmanın analiz sonuçlarına göre, çevrimiçi kuponların, tek tuş ödeme kolaylığı ve çevrimiçi plansız satın alma üzerinde anlamlı etkisi olduğu anlaşılmıştır. Ancak tek tuşla ödeme işlem kolaylığının çevrimiçi plansız satın almayı etkilemediği görülmektedir. Dolayısı ile çalışmanın modeline göre H1 ve H3 kabul edilirken, H2 ve H4 reddedilmiştir. Buradan hareketle modelde bulunan tek tuşla ödeme işlem kolaylığının aracı değişken etkisine sahip olmadığı da belirlenmiştir. Bu araştırma örnekleme tesadüfi olmayan kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Dolayısı ile sonuçlar evrenin tamamını temsil etmemektedir. Katılımcılara göre, çevrimiçi kuponları kullanmak plansız satın alma davranışında anlamlı etkiye sahip olmasıyla birlikte bu kuponların tek tuşla satın alma kullanım kolaylığıyla birlikte kullanılması plansız satın alma davranışında anlam ifade etmeyebilmektedir. Tek tuşla satın alma kullanım kolaylığının araştırmaya katılanlarda plansız satın alma davranışına yönlendirmemesi bundan sonra yapılacak olan araştırmaların örnekleme seçiminde tesadüfi olan örnekleme yöntemlerinden birinin seçilmesi önerilmektedir. Elde edilen sonuçlar plansız satın alma davranışının çevresel etkenlerden etkilenebildiği sonucuna ulaşılan çalışmalarla da örtüşmektedir (Bellenger, 1980: 72; Beatty ve Ferrell, 1998: 169-191).

Çevrimiçi ortamlarda faaliyet gösteren işletmelerin alışveriş site sayfa dizaynının tüketicileri dürtüsel satın almaya teşvik ettiği (Lim vd., 2017: 97-98) ve ürün çeşitlenmesi, fiyat politikaları ve satın alma kolaylığı gibi imkanlar sunulması durumunda rekabette avantaj yaratılabileceği (Jindal vd., 2021: 273) daha önceki çalışmalarda belirtilmiştir. Bunlara ek olarak, perakendecilerin çevrimiçi ortamda tüketicilere kullanıcı dostu bir ortam sağlaması tüketicilerin perakendecilere karşı pozitif duygular beslemesine ve satın alma davranışlarının plansız olmasına neden olabileceği vurgulanmıştır (Farah ve Ramadan, 2017: 59). Bu çalışmada satış özendirme

çeşitlerinden biri olan çevrimiçi tek tuşla ödeme işlem kolaylığının çevrimiçi plansız satın alma üzerinde etkisi olmaması da literatürle benzerlik göstermemektedir.

Çalışma sonuçları değerlendirildiğinde işletmecilerin tüketicilerin istek ve beklentilerini daha iyi anlamaları, hem de tüketicilerin bilinçlenmesi açısından çalışmanın fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Çıkan sonuçlar, işletmelerin çevrimiçi kuponları aktif bir şekilde kullanarak tüketicilerin daha fazla çevrimiçi plansız satın alma davranışına yönlendirilebileceğini göstermektedir. Çevrimiçi perakende sahiplerinin, satış özendirme çeşitlerinden olan kuponları, çevrimiçi kupon olarak kullanmaları ve diğer satış özendirme çeşitlerinin de çevrimiçi ortamda nasıl uygulanabileceği üzerinde çalışmalar yapmaları önerilebilir.

Aynı zamanda gelecek akademik çalışmalarda, örneklem yönetiminin değiştirilmesi ve çevrimiçi plansız satın alma davranışı incelenirken diğer satış özendirme çeşitlerinin çevrimiçi kullanımları açısından farklı bir çalışma da oluşturulabilir. Ana kütleyi temsil etme açısından daha homojen olan grupların belirlenmesi, çevrimiçi kupon ve tek tuşla ödeme kolaylığının plansız satın alma davranışında etkisinin daha genellenebilen bir çalışma olmasına neden olabilir. Bunun yanı sıra, çevrimiçi kupon ya da diğer çevrimiçi satış özendirme çeşitlerinin, kontrolsüz satın alma, keyifçi satın alma ya da keyifçi tüketim (compulsive buying, indulgent purchase, indulgent consumption) gibi diğer satın alma ve tüketim davranış çeşitlerine etkilerinin araştırılmasının da literatüre önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Altıngül, M. (2015). Özel Alışveriş Sitelerine Yönelik Algılanan Hizmet Kalitesinin Bilişsel Çelişki, İçtepsel Satın Alma ve Yeniden Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Altunışık, R., Özdemir, Ş. ve Torlak, Ö. (2014). Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi. Beta.
- Aslan Çetin, F. (2020). Satış Geliştirme Aracı Olarak İnsertler Ve Tüketicilerin Satın Alma Davranışına Etkisi. Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, (45), 85-111.
- Arslan, B. (2018). Demografik Faktörler Bağlamında Anlık Satın Alma Davranışındaki Farklılıklar. Econharran, 2(2), 57-75.
- Ayyıldız, H. ve Akyüz, A. (2008). Satış Noktası Tutundurma Araçlarının Tüketicilerin Kolayda Mal Satın Alma Davranışlarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 7(24), 110-134.
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986). The Moderator–Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. Journal of Personality and Social Psychology, 51(6), 1173.
- Beatty, S. E. ve Ferrell, M. E. (1998). Impulse Buying: Modeling Its Precursors. Journal of Retailing, 74(2), 169-191.
- Bellenger, D. N. (1980). Profiling The Recreational Shopper. Journal of Retailing, 56(3), 77-92.
- Berry, L. L., Seiders, K. ve Grewal, D. (2002). Understanding Service Convenience. Journal Of Marketing, 66(3), 1-17.
- Bulut, Y. (2007). Tüketicilerin Satış Geliştirme Faaliyetlerine İlişkin Tutum ve Yarar Algılamaları (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Childers, T. L., Carr, C. L., Peck, J. ve Carson, S. (2001). Hedonic and Utilitarian Motivations for Online Retail Shopping Behavior. Journal Of Retailing, 77, 527.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2015). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.

- Doll, W., W. Xia ve G. Torkzadeh (1994). A Confirmatory Factor Analysis of The End-User Computing Satisfaction Instrument. *MIS Quarterly*, 18(4), 453-461.
- Farah, M. F. ve Ramadan, Z. B. (2017). Disruptions Versus More Disruptions: How The Amazon Dash Button is Altering Consumer Buying Patterns. *Journal of Retailing and Consumer Services* 39, 54-61.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gilbert, D. C. ve Jackaria, N. (2002). The Efficacy of Sales Promotions in UK Supermarkets: A Consumer View. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 30(6), 315-322.
- Green, C. L. (1996). Ethnic Response to Couponing: A Motivational Perspective. *Journal of Consumer Marketing*, 13(2), 14-25.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. ve Sarstedt, M. (2016). *A Primer On Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE Publications, Incorporated.
- Harmon, S. K. ve Hill, C. J. (2003). Gender and Coupon Use. *Journal of Product & Brand Management*, 12(3), 166-179.
- İdeasoft (2018). Kupon Kodu Nedir ve E-Ticaret Şirketleri için Kupon Kodu Kullanım İpuçları. <https://www.ideasoft.com.tr/kupon-kodu-nedir/> adresinden 14.01.2021 tarihinde edinilmiştir.
- Jeffrey, S. A. ve Hodge, R. (2007). Factors Influencing Impulse Buying During an Online Purchase. *Electronic Commerce Research*, 7, 367-369.
- Jindal, R. P., Gauri, D. K., Li, W. ve Ma, Y. (2021). Omnichannel Battle Between Amazon and Walmart: Is The Focus on Delivery The Best Strategy?. *Journal of Business Research*, 122, 270-280.
- Jung, K. ve Lee, B. Y. (2010). Online vs. Offline Coupon Redemption Behaviors. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 9(12), 23-36.
- Kafa, N. (2010). Seyehat Acentalarında Satış Geliştirme Faaliyetleri: İstanbul'da A Grubu Acentalara Yönelik Bir Uygulama. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Karaca, Ş., Umut, M. Ö. ve Yemez, İ. (2018). Özel Gün İndirimlerinin Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (16), 413-436.
- Kezer, P. (2012). Postmodern Tüketicinin Değişen Satın Alma Davranışı: İçgüdüsel Alışveriş (Impulse Buying). (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Koç, E. (2015). Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel Yaklaşım (Altıncı baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kuzudışli, C. (2012). Mağaza İçerisinde Geçirilen Zamanla Plansız Satın Alma Arasındaki İlişki. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kwok, S. ve Uncles, M. (2005). Sales Promotion Effectiveness: The Impact of Consumer Differences at an Ethnic-Group Level. *Journal of Product & Brand Management*, 14(3), 170-186.

- Lee, Y. G. ve Yi, Y. (2008). The Effect of Shopping Emotions and Perceived Risk on Impulsive Buying: The Moderating Role of Buying Impulsiveness Trait. *Seoul Journal of Business*, 14(2): 67-92.
- Lichtenstein, D. R., Netemeyer, R. G. ve Burton, S. (1990). Distinguishing Coupon Proneness From Value Consciousness: An Acquisition-Transaction Utility Theory Perspective. *Journal of Marketing*, 54(3), 54-67.
- Lim, S. H., Lee S. ve Kim D. J. (2017). Is Online Consumers' Impulsive Buying Beneficial for E-Commerce Companies? An Empirical Investigation of Online Consumers' Past Impulsive Buying Behaviors. *Information Systems Management*, 34(1), 84-100.
- Mishra, P. ve Datta, B. (2011). Perpetual Asset Management of Customer-Based Brand Equity-The PAM Evaluator. *Current Research Journal of Social Sciences*, 3(1), 34-43.
- Mucuk, S. (2014). Tüketici Satın Alma Davranışı Kapsamında Hedonik (Hazcı) Tüketimin Plansız Alışveriş Üzerine Etkilerinin İncelenmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002). Tüketici Davranışı (2. baskı). İstanbul: Mediacat.
- Odabaşı, Y. ve Oyman, M. (2016). Pazarlama İletişimi Yönetimi (14. Baskı). İstanbul: MediaCat.
- Oluç, M. (2006). Temel Pazarlama Kavramları. (1. Baskı) İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Özdamar, M. (2011). Şanlıurfa'da Kültür Turizmi: Şanlıurfa'ya Kültür Turizmi Kapsamında Seyahat Acentaları ile Gelen Yerli Turistlerin Profilini ve Anlık Satın Alma Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Özgülven Tayfun, N. (2015). Market Alışverişlerinde Plansız Satın Alma Davranışında Demografik Farklılığı Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Selcuk University Social Sciences Institute Journal*, (34), 87-94.
- Peltekoğlu, F. B. (2012). Halkla İlişkiler Nedir? (7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Rook, D. W. ve Fisher, R. J. (1995). Normative Influences on Impulsive Buying Behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Seiders, K., Voss, G. B., Grewal, D. ve Godfrey, A. L. (2005). Do Satisfied Customers Buy More? Examining Moderating Influences in a Retailing Context. *Journal of Marketing*, 69(4), 26-43.
- Stern, R. H. (2001). Amazon's One-Click Patent Loses Its Teeth. *IEEE Micro*, 21(2), 7-10.
- Tavares, H., Black, D. W., Lobo, D. S. ve Fuentes, D. (2008). Compulsive Buying Disorder: A Review and A Case Vignette, *Revista Brasileira De Psiquiatria*, 30, 16-23.
- Tek, Ö. B. (2010). Türkiye'de Perakendecilik Çağı ve Büyük Ölçekli Perakendeci Mağazaların Gelişimi. *Perşembe Konferansları*, 24. Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.
- Tıǧlı M. ve Pirtini S. (2003). Satış Özendirmede Etkili Bir Araç Olarak Insert ve Hiper/Süpermarket Müşterileri Üzerinde Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 117-143.
- Villi, B. (2012). Kadınların Kozmetik Ürünlerde Plansız Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Alan Araştırması. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Virvilaitė, R., Saladienė, V. ve Žvinklytė, J. (2011). The Impact of External and Internal Stimuli on Impulsive Purchasing, *Economics and Management*, (16), 1329-1336.

- Verhagen, T., ve Van Dolen, W. (2011). The Influence of Online Store Beliefs on Consumer Online Impulse Buying: A Model and Empirical Application. *Information & Management*, 48(8), 320-327.
- Vonkeman, C., Verhagen, T. ve Van Dolen, W. (2017). Role of Local Presence in Online Impulse Buying. *Information & Management*, 54(8), 1044.
- Yalman, Ş. ve Aytekin, P. (2014). Promosyonların Anlık Satın Alma Davranışına Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 83-119.
- Yazıcı, S. (2000) Dijital Markalar Yaratmak. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (23-24), 279-287.
- Yılmaz, D. (2015). Üniversite Öğrencilerinin İnternet Üzerinden Alışverişlerinin Plansız Tüketim Harcamaları Üzerindeki Etkisi: Dumlupınar Üniversitesi Örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Yoldaş, M. ve Akın, M. S. (2019). Elektronik Alışveriş Kapsamında Kontrolsüz Satın Alma Eğilimlerinin İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 430-446.

**THE EFFECT OF ONLINE COUPONS AND THE EASE OF ONE
CLICK PAYMENT PROCESS ON ONLINE IMPULSE BUYING**

Extended Abstract

Aim: Today, technological developments provide convenience to people in every aspect of life as well as in the consumption process. With the preference of online shopping due to pandemic and similar reasons, businesses are in search of new ways to distinguish themselves from their competitors and gain competitive advantage. One-click payment systems are just one of the conveniences provided to consumers. Businesses need to communicate with their consumers by choosing the right communication tool in online environments where consumers spend more time. Coupons, which are included in the sales promotion activities, can now be offered to consumers online. It is thought that the impulse purchasing behavior of consumers in daily life can also occur online with online coupons and one-click payment systems. The main purpose of this study is to investigate the effect of online coupons on online impulse buying with ease of one click payment processing.

Method(s): Research population consists of people online shoppers in Turkey. Since it was not possible to reach this universe, the link of the online questionnaire was sent to people who had previously made online shopping by the researchers with snowball sampling. Participants were also asked to share this link with people who have previously shopped online. A pre-pilot study was conducted with a group of 40 people to determine the reliability of the questionnaire questions. The data required for the research were collected through the online questionnaire with the participation of 423 people. The questions of online coupons were created using the scale developed by Lichtenstein et al. (1990). To measure the ease of one-click payment processing, the phrases developed by Berry et al. (2002) and then used by Seiders et al. (2005) in the ease completion of the purchase in a particular store are included. The expressions developed by Rook and Fisher (1995) were used for the online impulse buying variable. Since the scales in the questionnaire form used as data collection tool were adapted from the original language to Turkish, reliability analyzes of these scales were conducted. Exploratory and confirmatory factor analyzes were conducted before the structural model was tested. Structural equation modeling was performed to test the research model and hypotheses.

Findings: According to the results obtained in the study, it is understood that online coupons have an effect on ease of one-click payment processing and impulsive buying tendencies. Nevertheless, it has been concluded that ease of one-click payment processing has no effect on online impulsive buying tendencies. With these results, the H1 and H3 hypotheses in the study model were accepted. On the contrary, the H2 and H4 hypotheses in the study model were rejected. Moreover, it was determined with the findings obtained that the ease of one-click payment processing does not have a mediator variable effect. In conclusion, it is concluded that impulsive buying tendencies can be affected by environmental factors.

Conclusion: The aim of this study is to investigate the effect of online coupons on online impulse buying with ease of one-click payment processing. When the results of the study are evaluated, it is thought that it will be beneficial for the operators to better understand the demands and expectations of the consumers and to increase the awareness of the consumers. The results show that businesses can actively use online coupons to direct consumers to more impulsive buying tendencies. Online retail owners may be advised to use coupons, one of the types of sales promotion, as online coupons, and to work on how other types of sales promotion can be implemented online. At the same time, in future academic studies, while examining online impulsive buying tendencies, a different study can be created in terms of the online use of other sales encouragement types. In addition, it is considered that researching the effects of online coupons or other types of online sales incentives on other types of purchasing and consumption

behavior, such as compulsive buying tendencies, indulgent buying or indulgent consumption will also contribute to the literature.

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ TÜRK DİŞ TİCARETİNE ETKİLERİ¹

Kezban AYRAN CİHAN², Ali Rıza SANDALCILAR³

Öz

Bu çalışmada Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış olduğu ülkeler ile toplam ticareti Çekim Modeli kapsamında incelenmiştir. Bu amaçla STA imzalanan ülkelerden, STA kapsamındaki ticarete payı en fazla olan ilk 6 ülke çalışmaya dahil edilmiştir. 1985-2019 dönemi yıllık verilerinin ele alındığı çalışmada panel çekim modeli kullanılmıştır. Çalışmada ilk olarak temel çekim modeli ve bu modelin genişletilmiş halleri ile farklı modeller tahmin edilmiştir. Daha sonra ise ülke etkileri ile genişletilmiş bir model oluşturularak STA'ların Türkiye'nin dış ticaretine olan etkileri ülkelere göre tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda STA'ların ve ülkelerin gelir düzeylerinin toplam ticaret üzerinde anlamlı ve pozitif etkili olduğu, ülkeler arasındaki uzaklığın ise negatif etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca genişletilmiş çekim modeli sonuçlarına göre gelir ve fiyat değişkenlerinin nüfus değişkenine göre daha anlamlı etkilere sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Serbest Ticaret Anlaşmaları, STA, Panel Çekim Modeli, Türkiye
JEL Sınıflandırması: F10, F14, F15

THE EFFECTS OF FREE TRADE AGREEMENTS ON TURKISH FOREIGN TRADE

Abstract

In this study, Turkey's total trade with the countries with which it has signed FTA are examined within the scope of Gravity Model. For this purpose, the first 6 countries with the highest share in trade among the countries with which FTA signed were included in the study and the panel gravity model was used with the annual data of the 1985-2019 period. In the study, firstly, different models were estimated with the basic gravity model and the extended versions of this model. Then, by creating extended models with country effects, the effects of FTAs on Turkey's foreign trade were tried to be determined according to countries. As a result of the study, it has been determined that FTAs and income levels of countries have a significant and positive effect on total trade, while the distance between countries has a negative effect. In addition, according to the results of the extended Gravity Model, income and price variables have more significant effects than the population variable.

Keywords: Free Trade Agreements, FTA, Panel Gravity Model, Turkey
JEL Classification: F10, F14, F15

¹ Bu makale 1. yazarın doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

² Arş. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, kezban.cihan@erdogan.edu.tr, ORCID:0000-0002-7700-7505

³ Prof. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, aliriza.sandalcilar@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9185-6968

1. Giriş

Türkiye, dış ticaretini artırmak, yeni pazarlara ulaşmak ve küresel rekabette kendine yer bulmak gibi nedenlerden çeşitli ülke ve ülke gruplarıyla ekonomik işbirliği öngören oluşumlara katılarak refahını arttırmanın yollarını aramaktadır. Bu durum karşısında Türkiye, daha fazla ülke ile serbest ticaret girişimlerinde bulunmaktadır. Bu sayede Türkiye, ihracatı için yeni pazarlara, ithalatı için ise daha ucuza mal ve hizmet temin edebilme imkanına ulaşmış olmaktadır. Ayrıca daha fazla ülke ile ticari ilişkiler kurmak sadece ekonomik refahının artırılmasını değil aynı zamanda sosyo- kültürel olarak da ülkelerin birbirlerine yakınlaşmalarını sağlamaktadır.

Türkiye, ortak yarar temelinde birçok ülke ile ilişkiler kurmakta, ekonomik işbirliklerine girişmektedir. Dünyada dış ticaretin serbestleştirilmesi adına katkılar sunan bu tür ekonomik işbirlikleri ülkeler arasında "serbest bir ticaret alanı" oluşturmakta ve ülkelerin kendi aralarında ticareti engelleyici kısıtlamalar olmaksızın ticaret yapabilmelerini sağlamaktadır. Bu özellikler dikkate alındığında ülkeler arasında tesis edilen ticaret anlaşmaları dış ticaretin gelişmesine katkı sağlayan faktörlerden biri olarak ortaya çıkmaktadır. Gümrük Birliği (GB)⁴ kapsamında Türkiye'nin imzalamış olduğu Serbest Ticaret Anlaşmalar (STA)'ları da ticaretin genişletilmesi, AB'nin STA imzaladığı ülkelerle eşit şartlarda dış ticaretin gerçekleştirilmesi gibi politikalara öncülük etmektedir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma yolunda dış ticaretin önemi oldukça yüksektir. Küreselleşmenin hızla arttığı 21.yüzyılda bir ülkenin otarşik bir yapıda ülke refahını sürekli bir biçimde artırması oldukça zordur. Bu açıdan dış ticaret yapan/yapılan ülkelerin durumunun analiz edilmesi ve dış ticareti etkileyen faktörlerin belirlenmesi, etkileme düzeylerinin hangi yönde ve ne oranlarda olduğunun araştırılması gerekmektedir. Temelde dış arzı veya dış talebi etkileyen en önemli faktörler gelir, fiyat, nüfus vb. olarak sıralanabilmektedir. Ancak bu tür faktörlerin yanında ülkelerin ortak bir geçmişe sahip olmaları, ortak kara sınırlarının bulunması, ortak dilin kullanılması, ortak bir ekonomik birlik içerisinde yer almaları gibi birçok faktör de ticarete önemli bir rol oynayabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin imzalamış olduğu STA'lar arasında toplam ticaret hacmi en fazla olan ilk 6 STA kapsamında, dış ticarete etki edebilecek faktörlerin çekim modeli yardımıyla analiz edilmesidir. Çalışmada analiz edilen STA⁵'ların Türkiye ile olan toplam dış ticaret hacimleri Türkiye'nin toplam STA kapsamındaki dış ticaret hacminin yaklaşık %80'ini kapsamaktadır. Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde genel anlamda STA'lar hakkında bilgi verilecek ve Türkiye'nin yapmış olduğu STA'lar incelenmeye çalışılacaktır. İkinci bölümde hem STA'lar hem de çalışmada kullanılan panel çekim modeli ile alakalı literatür özeti sunulacaktır. Üçüncü bölümde ise yapılacak ekonometrik analiz ile STA'ların ülkelerin toplam dış ticaret hacimleri üzerindeki etkisi açıklanmaya çalışılacaktır.

2. STA'lar ve Türkiye'nin STA Kapsamında Gerçekleştirdiği Dış Ticaret

STA'lar, ticaretin önündeki tarife ve tarife benzeri engellerin kaldırılarak taraf ülkeler arasındaki ticaretin artırılması ve ticaretin daha kolay şartlarda gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. STA imzalararak kendi aralarında serbest bir ticaret alanı sağlayan ülkeler bu anlaşma kapsamında üçüncü ülkelere karşı herhangi bir ortak dış ticaret politikası yürütme yükümlülüğü altına girmemektedir. STA imzalayan ülkelerin diğer ülkelere karşı bağımsız bir dış ticaret politikası uygulayabilmesi bakımından STA'lar, Gümrük Birliği, Ortak Pazar gibi entegrasyon türlerinden ayrılmaktadır.

Türkiye ekonomisinde dış ticaretin serbestleştirilmesi, dış ülkeler ile ticaret hacminin artırılması, farklı ülkeler ile daha yakın siyasi ve ekonomik ilişkiler kurulması vb. katkılar sunan STA'lar, temelde Türkiye'nin 1996 yılında AB kapsamında GB tesis edilmesiyle ortaya çıkan fiili duruma dayanmaktadır. Türkiye'nin değişik ülkelerle STA yapmasındaki asıl neden, Türkiye'nin AB üyesi olmaması nedeniyle oluşabilecek olumsuz durumları bertaraf edebilme çabasıdır. AB üyesi olmayan Türkiye,

⁴ 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'yla, 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla, Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasında, sanayi ürünlerini konu alan bir Gümrük Birliği'nin kurulması kararlaştırılmıştır (Hatipler, 2011:22; Sandalcılar ve Erdoğan, 2017:128; T.C. Dışişleri Bakanlığı, <https://www.mfa.gov.tr/1-95-sayili-ortaklik-konseyi-karari-gumruk-birligi-karari.tr.mfa>)

⁵ Çalışmada analiz edilen STA'lar şu ülkelerle yapılmıştır: Fas, Güney Kore, İsrail, İsviçre, Malezya, Mısır.

1996 yılında GB'ne üye olarak bu kapsamda Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulamasını da benimsemiştir. 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı "Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında Gümrük Birliği Kurulmasına İlişkin Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. Maddesi kapsamında Türkiye, AB'nin ortak ticaret politikasını üstlenme yükümlülüğü ile AB'nin GB dışındaki ülkelere karşı tercihli ticaret sistemini kabul etmiş bulunmaktadır (Eren, 2013). Türkiye, AB'nin ortak ticaret politika ve yükümlülüklerini benimseyerek AB'nin imzalamış olduğu STA'lardan doğrudan etkilenir bir pozisyona gelmiştir. AB'nin bir ülke ile STA imzalaması, bu ülkenin, mallarını AB üzerinden Türkiye'ye gümrüksüz bir şekilde getirebilmesine imkân sağlarken Türkiye'nin bu ülkeye gümrüksüz mal sokabilmesine imkân tanımamaktadır. Bu durumda Türkiye AB'nin STA imzaladığı ülkelerin açık bir dış pazarı haline gelmekte ve ülkeler arasındaki ticaret Türkiye'nin aleyhine işlemektedir. Türkiye ise bu olumsuz durum karşısında AB'nin STA imzaladığı ülkelerle tek tek ülke bazlı STA imzalama politikası uygulama yoluyla ortaya çıkan/çıkacak fiili durumu ortadan kaldırmaya çalışmaktadır.

Türkiye'nin 2021 yılına kadar imzaladığı STA sayısı 38'dir. Bu STA'lardan 11 tanesi ülkelerin AB'ye üye olduklarından dolayı feshedilmiştir. Yürürlükte bulunan güncel STA sayısı 22'dir. Ayrıca EFTA, Sırbistan, Bosna-Hersek ve Karadağ ile imzalanan STA'ların revizyonlarına ilişkin düzenlemeler gerçekleştirilirken, Sırbistan STA'sı için düzenlenen revizyon 2019 yılında yürürlüğe girmiştir. Gürcistan, Malezya ve Moldova STA'larının güncellenmesine ilişkin müzakereler ise devam etmektedir. Lübnan, Sudan ve Katar ile imzalanan STA'ların da onay süreçlerinin tamamlanması ve ardından yürürlüğe girmeleri hedeflenmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021).

Tablo 1: Türkiye'nin Yürürlükte Bulunan STA'ları (2021)

EFTA ⁶ (1992)	Karadağ ⁶ (2010)
İsrail (1997)	Şili (2011)
Makedonya (2000)	Morityus (2013)
Bosna Hersek ⁶ (2003)	G. Kore (2013)
Filistin (2005)	Malezya ⁶ (2015)
Tunus (2005)	Moldova ⁶ (2016)
Fas (2006)	Faroe A. (2017)
Mısır (2007)	Singapur (2017)
Arnavutluk (2008)	Kosova (2019)
Gürcistan ⁶ (2008)	Venezuela (2020)
Sırbistan ⁶ (2010)	Birleşik Krallık (2021)

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021

Türkiye, AB'nin STA imzaladığı ülkelerle STA imzalayarak bu ülkelere adil şartlarda ticaret yapmaya çalışmaktadır. Bu kapsamda, AB'nin Güney Afrika (2000), Meksika (2000), Cezayir (2005), Kolombiya (2011) ve Japonya (2019) ile mevcut STA'ları bulunurken Türkiye'nin bu ülkelerle STA'sı bulunmamaktadır. Ancak Türkiye Japonya, Kolombiya ve Meksika ile müzakereler başlatmış, Cezayir ve Güney Afrika ile de STA'lar için girişimde bulunulmuştur (European Commission, 2021).

Her ne kadar Türkiye'nin STA imzalama nedeni bazı zorunlu durumlara dayansa da bu sayede imzalanan STA'lar Türkiye'ye birçok açıdan katkı sağlamaktadır. Barlın (2000)'a göre STA'ların Türkiye ekonomisine sağlaması beklenen faydaları şu şekilde sıralanabilir: İlk olarak STA'ların ihracat için ülke çeşitlendirmesi oluşturması söz konusu olmaktadır. Diğer taraftan imzalanan yeni anlaşmalar ihtiyaç duyulan hammadde ve yarı mamul tedariğinde kolaylığı da beraberinde getirmektedir. Ayrıca daha düşük maliyetli girdi temin edebilmek rekabet avantajı ve ihracat artışı da sağlayacaktır. STA imzalamak üzere görüşmelerin devam ettiği ve girişimde bulunan ülkeler ile de STA'lar gerçekleştirilmesi durumunda Türkiye'nin ticaret alanında genişleme yaşanacak, yeni ortak yatırımlar için de fırsatlar oluşacaktır. Ek olarak bu gelişmeler Pan-Avrupa Meşe Kömülasyonu sistemine dahil olabilmek için gerekli altyapının da desteklenmesine katkı sağlayacaktır (Barlın, 2000).

⁶ Revizyon sürecinde olan STA'lar

Tablo 2: Türkiye'nin Toplam Dış Ticareti Hacmi ve STA Kapsamı Dış Ticaret Hacmi (Milyon \$)

Yıllar	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Türkiye'nin Toplam Dış Ticaret Hacmi	82 277	190 250	299 427	351 073	341 147	390 792	390 967	374 169
Türkiye'nin STA Kapsamı Dış Ticaret Hacmi	5 885	15 663	25 525	35 577	33 328	39 493	36 885	36 639
STA'ların Toplam Dış Ticaretteki Payları (%)	7,15	8,23	8,52	10,13	9,76	10,10	9,43	9,79

Kaynak: TÜİK verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye, STA imzaladığı ülkelerle 2000 yılında 5 milyar 885 milyon dolarlık bir ticaret hacmine sahipken 2019 yılında 374 milyar 169 milyon dolarlık bir ticaret hacmine ulaşmıştır. 2000 yılından 2019 yılına gelindiğinde bu ülkelerle olan ticaretin Türkiye'nin toplam ticareti içindeki payı %7,15'ten %9,79 seviyesine çıkmıştır. Ayrıca yine STA imzalanan ülkeler ile olan ticaret genel olarak artış eğilimi göstermekle birlikte bazı yıllarda düşüş kaydetse de bu daralmanın ciddi boyutlarda olmadığı görülmektedir (Tablo: 2)

Tablo 3: Türkiye'nin STA İmzaladığı Ülkelerle Olan Dış Ticaretinde Ülkelerin Payları (1985-2019)

İhracat	Paylar (%)	İthalat	Paylar (%)	Toplam Dış Ticaret	Paylar (%)
İsrail	20,02	Güney Kore	31,99	İsviçre	23,40
Mısır	18,42	İsviçre	28,98	Güney Kore	19,75
İsviçre	16,09	İsrail	9,57	İsrail	14,09
Fas	8,21	Malezya	8,98	Mısır	11,97
Gürcistan	7,36	Mısır	7,05	Malezya	5,95
Tunus	5,90	Fas	2,97	Fas	5,24
Singapur	4,12	Şili	2,38	Gürcistan	4,23
Güney Kore	3,70	Singapur	2,05	Tunus	3,37
Sırbistan	3,14	Gürcistan	1,83	Singapur	2,95
Kuzey Makedonya	2,47	Tunus	1,44	Sırbistan	1,91
Arnavutluk	2,39	Sırbistan	0,98	Şili	1,75
Bosna-Hersek	2,25	Bosna-Hersek	0,67	Bosna-Hersek	1,36
Malezya	1,98	Kuzey Makedonya	0,47	Kuzey Makedonya	1,34
Kosova	1,56	Arnavutluk	0,26	Arnavutluk	1,18
Şili	0,91	Moldova	0,15	Kosova	0,70
Moldova	0,42	Karadağ	0,05	Moldova	0,26
Filistin	0,38	Kosova	0,03	Filistin	0,17
Karadağ	0,26	Mouritius	0,03	Karadağ	0,14
Mouritius	0,25	Filistin	0,01	Mouritius	0,13
Faroe Adaları	0,05	Faroe Adaları	0,0006	Faroe Adaları	0,02

Kaynak: TÜİK verileri ile yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 3'te Türkiye'nin STA imzalamış olduğu 20 ülke olan dış ticaretinde bu ülkelerin aldıkları paylara yer verilmiştir. Türkiye'nin STA imzalamış olduğu 20 ülke ile olan 1985-2019 dönemi ticaret verileri incelendiğinde en fazla ihracat yapılan ülkelerin İsrail, Mısır ve İsviçre olduğu, en fazla ithalat yapılan ülkelerin ise Güney Kore, İsrail ve İsviçre olduğu belirlenmektedir. Toplam ticaret hacminde ise İsviçre, Güney Kore ve İsrail ilk üç ülkeyi oluşturmaktadır. Ülkelerin toplam ticaret içindeki payları incelendiğinde ilk 6 ülkenin STA imzalanan ülkeler ile olan ticaretteki payları

toplaminin %80,40 olduğu görülmektedir. Diğer taraftan payları en az olan ülkeler ise Karadağ, Moritius ve Faroe Adaları olarak sıralanmaktadır.

3. Türkiye'nin STA Kapsamındaki Dış Ticaretinin Çekim Modeliyle Analizi

Türkiye'nin STA yapmış olduğu ülkelerle arasındaki dış ticaret hacminin belirleyicileri ve yapılan STA'larının dış ticaret hacmi üzerindeki etkileri bu bölümde analiz edilecektir.

3.1. Çekim Modeli

Ülkeler için uluslararası ticaretin öneminin büyüklüğü derecesinde dış ticaret akımlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi, bu faktörlerin etki derecelerinin tahmin edilmesi de önem taşımaktadır. Uluslararası ticaret üzerinde çalışma yapan araştırmacılar Çekim Modeli sayesinde bu etkileri tahmin etmekte önemli bir araç elde etmiş olmaktadır. Ayrıca modelin farklı değişkenlerle genişletilebilmesi araştırmacılara alternatif modeller sunmaktadır.

Temelde çekim modeli, uluslararası ticarete taraf ülkeler arasındaki ticaret hacminin bu ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile aralarındaki coğrafi mesafe ve ticaret maliyetlerini etkileyen diğer unsurları içermektedir (Anderson ve van Wincoop, 2003: 170). Newton'un "Yerçekimi Kanunu"nu örnek alınarak oluşturulan Çekim Modeli ülkeler arasındaki ticaretin temel belirleyicilerini açıklamak üzere literatürde sıkça kullanılmaktadır. İlk olarak Tinbergen (1962), tarafından üzerinde çalışılan bu modelde ticaret akımlarının ülkelerin büyüklükleri (gelir düzeyleri) ile doğru ancak ülkeler arasındaki coğrafi uzaklık ile ters orantılı olduğu ifade edilmektedir. Bir ülkenin ihracat ve ithalat kapasitesi ekonomik büyüklüğe yani gelir düzeyine bağlıdır. Ayrıca taşıma maliyetleri de ticareti azaltan önemli bir unsurdur ve ülkeler arasındaki mesafe taşıma maliyetlerinin belirleyicisi konumunda yer almaktadır. Bu sebeplerle uluslararası ticareti açıklamak için kullanılan baskın değişkenler ülkelerin gelir düzeyleri ve uzaklık değişkenleri olarak ele alınmaktadır. Bu kapsamda temel unsurları ile bir Çekim modeline ait denklem şu şekilde ifade edilmektedir (Tinbergen,1962);

$$T_{ij} = C (Y_i^a Y_j^b) / D_{ij}^d \quad (1)$$

T_{ij} : Ülkeler arasındaki ticaret akımını,

Y_i ve Y_j : i ve j ülkelerinin ekonomik büyüklükleri,

D_{ij} : Ülkeler arasındaki coğrafi uzaklığı,

C : Yerçekimi sabitini ifade etmektedir.

a, b ve d ise sırası ile T_{ij} 'nin Y_i , Y_j ve D_{ij} 'deki değişimlere olan tepkisini ifade etmektedir.

Zaman içinde dış ticaretin yanı sıra siyasi, sosyal kültürel, hukuk vb. alanlarda da yaşanan değişimler ve gelişmeler sonucunda ülkeler arası ticareti etkileyen birçok farklı unsur ortaya çıkmıştır. Bu durum karşısında bir yandan uluslararası ticaret akımlarını araştıran çalışmalar artarken bir yandan da çalışmalar kapsamında ele alınan faktörler de çeşitlenerek artmıştır. Çekim Modeli de aynı süreci yaşamış ve literatürde, temel çekim modeli değişkenlerine yeni değişkenlerin eklenmesi ile oluşturulan genişletilmiş çekim modelleri sıkça kullanılır olmuştur.

Çekim modelini genişleterek oluşturulan denklemlerde ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve uzaklık değişkenine ek olarak, ticari serbestleşmeye dayalı ekonomik entegrasyonlar, ithalatın kısıtlanmasına yönelik önlemler ile döviz kuru ve nüfus gibi farklı faktörlerin etkileri çekim modeli ile ölçülebilir hale gelmiştir. Buna karşın modelin açıklama gücünde herhangi bir kayıp yaşanmamıştır ve günümüzde ticaret akımlarını araştıran çalışmalarda önemli bir araç olarak kullanılmaya devam etmektedir (Shepherd, 2016: 3). Tinbergen tarafından oluşturulan çekim modeli denkleminin doğrusal ve logaritmik forma dönüştürülüp çeşitli değişkenlerle genişletilmiş ekonometrik denklemi şu şekilde ifade edilmektedir;

$$\ln T_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 X_{ij} + e_{ijt} \quad (2)$$

T_{ij} i ve j ülkeleri arasındaki ticaret akımlarının, Y_i ve Y_j , i ve j ülkelerinin ekonomik büyüklüklerini, D_{ij} , ülkeler arasındaki mesafeyi ve son olarak A_{ij} , ülkeler arasındaki ticarete etki edebilecek diğer faktörleri göstermektedir.

3.2. Literatür

Uluslararası ticari akımları açıklamak üzere sıkça kullanılan çekim modeli ilk olarak Tinbergen (1962) tarafından kullanılmıştır. Yerçekimi kanunundan hareketle türetilen bu model ile Tinbergen, hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkelerin GDP değerlerini ve ülkeler arasındaki coğrafi uzaklığı belirleyici faktörler olarak seçerek temel çekim modelini kurmuştur. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular yerçekimi kanununu desteklemiş ve ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin ticaret akımları ile doğru, uzaklığın ise ters orantılı olduğunu ortaya koymuştur.

Uluslararası ticari akımların yanı sıra göç ve sermaye akımlarını açıklayabilmek için de tercih edilen çekim modeli zamanla literatürde sıkça tercih edilen bir yöntem haline gelmiştir. Diğer taraftan modelin farklı alanlarda kullanılmasının yanında modelde açıklayıcı değişkenler olarak ele alınan değişkenlerin de zamanla sayıca artırıldığı görülmektedir. Temel çekim modelinde yer alan ülkelerin gelir düzeyleri ve coğrafi uzaklık değişkenlerinin yanında ticaret akımlarını etkileyebileceği düşünülen diğer faktörlerinde birer değişken olarak modele ilave edilmesi ile oluşturulan genişletilmiş çekim modelleri uygulanmaktadır.

Slotmakers (2004), gerçekleştirdiği çalışmasında çekim modeli kapsamında AB üyesi 15 ülkenin birbirleri ile olan ticaretlerinde etkili olan faktörleri araştırmıştır. Bu amaçla temel çekim modeline ek olarak nüfus, ortak dil, sınırdaşlık ve STA değişkenlerini de çalışma kapsamına alarak karşılıklı ticarete olan etkilerini incelemiştir. Tahmin sonuçlarından elde edilen bilgiler özellikle AB-Meksika STA'sı söz konusu olduğunda ithalatı artırıcı bir etkinin olduğu, bir AB üyesi ülkenin hem Meksika hem de ABD ile STA imzalaması durumunda AB'nin ve Meksika'nın ihracat ve ithalatında olumsuz etkiler oluştuğu ortaya konmuştur.

Türkiye'nin seçilmiş 68 ülke olan ihracatını çekim modeli ile inceleyen Ata (2012), 1980-2009 dönemi için ihracat akımlarının belirleyicileri olarak gdp, uzaklık, döviz kuru, nüfus ve ortak kara sınırı ile ortak dil gibi kukla değişkenleri ele almıştır. Tahmin sonuçları ülkelerin gelir düzeyleri ve nüfusları atıkça ve ortak bir kara sınırına sahip olmaları durumunda ihracatlarının arttığını ancak uzaklık ve kur etkilerinin tam tersine ihracatta azalmaya yol açtığını göstermiştir. Ayrıca ulaşılan bu sonuçların çekim modelinin teorisi ile uyumlu olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin imzalamış olduğu STA'lar üzerine bir çalışma gerçekleştiren Kalaycı (2017), 2012-2016 dönemi SITC-Rev3 sınıflandırmasındaki ürün gruplarını ele alarak STA imzalanmış olan 19 ülke ile ticarete karşılaştırmalı üstünlükleri belirlemeye çalışmıştır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksinin hesaplanması ile Türkiye'nin avantajlı veya dezavantajlı olduğu ürün grupları araştırılmıştır. Hesaplamalar sonucunda; 0, 1 ve 8 numaralı ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu, 2, 4 ve 5 numaralı ürün gruplarında ise dezavantajlı bir konumda olduğu görülmüştür.

Doğan ve Tunç (2016), Türkiye ve Orta Asya ülkeleri arasındaki ticaret hacmini araştıran yazarlar çekim modelini kullanarak 1995-2014 dönemi verileri ile panel EKK ve rassal etkiler yöntemleri kapsamında model tahminleri gerçekleştirmişlerdir. Ticaret hacminin belirleyicilerinin incelendiği çalışmada ihracat, ithalat, gelir düzeyi, nüfus ve uzaklık değişkenlerinin yanı sıra Bağımsız Devletler Topluluğuna üye olup olmamayı ifade eden bir kukla değişken açıklayıcı değişkenler olarak belirlenmiştir. Elde edilen tahmin sonuçları ihracat, ithalat ve gelir düzeyi değişkenlerinin ticaret hacmini artırıcı bir etkide buldukları, nüfus ve uzaklık değişkenleri ile kukla değişkenin ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı bulgularına ulaşılmıştır.

Atabay Bayraktar (2012), Türkiye ve BRIC ülkeleri arasındaki ticaret hacmini incelemek üzere 2011-2010 dönemi verileri ile çekim modeli kapsamında panel regresyon yöntemini kullanmıştır.

Çalışmada ticaret hacminin belirleyicileri olarak temel çekim modeli değişkenlerine ek olarak ticaret bağıllık endeksi, ithalat nüfuz endeksi ve ihracat eğilim endeksi değişkenleri modele dahil edilmiştir. Çalışma sonucunda gelir düzeyi ve uzaklık değişkenlerinin ticaret hacmi üzerinde anlamlı etkilere sahip olmadıkları buna karşın dışa açıklık endeksi olarak da bilinen ticaret bağıllık endeksinin anlamlı ve pozitif etkili, yurtiçi talebin ne kadarının ithalat ile karşılandığını gösteren ithalat nüfuz endeksinin de anlamlı ancak negatif etkili olduğu son olarak yurtiçi üreticilerin yabancı piyasalara güven derecesini gösteren ihracat eğilim endeksi de anlamlı ve negatif etkili olarak tespit edilmiştir.

Hindistan'ın ticaret potansiyelini 2000 yılı için 146 ülkeyi kapsayan bir veri seti dahilinde yatay kesit analizleri ile inceleyen Batra (2006), Hindistan'ın tüm bölgelerde potansiyelin üzerinde bir ticarete sahip olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle potansiyelin üstünde en fazla ticaret yapılan bölgeler Asya-Pasifik bölgesi ve Batı Avrupa ile Kuzey Amerika ülkeleri olduğu, ayrıca ülkeler değerlendirildiğinde Gürcistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın da potansiyelin üstünde en fazla ticaretin gerçekleştirildiği ülkeler olduğu belirtilmiştir.

Türkiye'nin ihracatı üzerine çekim modeli ile bir araştırma yapan Tatlıcı ve Kızıltan (2011), Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı 46 ülke ve 1994-2007 dönemi verileri ile çalışmalarını gerçekleştirmişlerdir. Açıklayıcı değişkenler olarak ülkelerin gelir düzeyleri, aralarındaki coğrafi uzaklık, nüfus ve Gümrük Birliği ile ortak sınır kukla değişkenleri çalışmaya dahil edilmiştir. Elde edilen sonuçlar gelir düzeylerinin pozitif etkili olduğunu, uzaklık değişkeninin ise negatif etkili olduğunu göstermiştir. Ayrıca nüfus, GB ve ortak sınır değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir.

Sandalcılar (2012) Türkiye'nin BRIC ülkeleriyle olan ticaretinin belirleyicilerini panel çekim modeli yöntemiyle test etmeye çalışmıştır. 2002-2009 dönemi yıllık verilerin kullanıldığı analizde Türkiye'nin BRIC ülkeleriyle olan dış ticaretini ülkelerin GSYİH'ları, nüfusları ve ortak sınıra sahip olmaları pozitif yönde; ülkeler arasındaki coğrafi uzaklık ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca Türkiye'nin bu ülkelerle olan ticari potansiyeli tahmin edilmeye çalışılmış ve Brezilya, Hindistan ve Çin ile Türkiye ticari potansiyelinin altında bir ticaret gerçekleştirildiği; Rusya ile ise ticari potansiyelinin üzerinde bir seviyede dış ticarete sahip olduğu ortaya konulmuştur.

Ateş ve Seymen (2019), Türkiye'nin imzalamış olduğu STA'ların iki yanlı ve sektörel analizini gerçekleştirmişlerdir. İlk olarak STA imzalanan ülkeler ile olan ihracatın ve ithalatın büyüme hızları ile Türkiye'nin toplam ihracatının ve ithalatının büyüme hızları hesaplanarak karşılaştırılmıştır. Daha sonra yoğunlaşma endeksleri hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre yürürlükte bulunan STA'lardan Morityus hariç diğer tüm ülkelerle olan ihracatın attığı, ithalatta ise artış olan ülkelerin EFTA, İsrail, Makedonya, Bosna-Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Mısır, Suriye, Karadağ, Sırbistan, Ürdün, Güney Kore ve Malezya olarak sıralandığı tespit edilmiştir. Ayrıca Türkiye'nin bu ülkelere olan ihracatının gıda, kimya, plastik, demir-çelik ve giyim sektörlerinde ağırlıklı olmak üzere yoğunlaştığı, ithalatının ise özellikle gübre olmak üzere kimya sanayi, elektrikli aletler, mobilya, giyim ve bazı tarım ürünlerinde en fazla yoğunlaştığı ortaya konmuştur.

3.3. Ekonometrik Analiz

Türkiye'nin STA imzalamış olduğu ülkeler ile olan toplam dış ticaretinde en fazla paya sahip ilk 6 ülke verisi ile çalışma gerçekleştirilmiştir. 1985-2019 dönemi yıllık verilerinin ele alındığı çalışmada Türkiye'nin bu ülkelerle olan dış ticaret hacminin belirleyicileri panel çekim modeli yardımıyla analiz edilmiştir.

Türkiye'nin çalışma kapsamına ele alınan ülkeler ile olan toplam ticaretine ilişkin oluşturulan modeller aşağıda yer almaktadır. Analizlerde kullanılmak üzere temel çekim modeli ve genişletilmiş halleri ile 5 farklı model oluşturulmuştur. Modellerin ilkinde temel çekim modeli yer almaktadır. Diğer modellere önce STA sonra nüfus değişkenleri, sonra da döviz kuru değişkenleri eklenmiştir. Son modelde ise temel çekim modeline STA'ların ülkelere göre etkilerini araştırmak üzere ülke ve STA değişkenleri ile elde edilen değişkenler eklenmiştir.

$$LTT_{irt} = \lambda_0 + \lambda_1 Ly_{irt} + \lambda_2 Ly_{jt} + \lambda_3 Ldist_{irtj} + e_{irtj} \quad (1)$$

$$LTT_{irt} = \lambda_0 + \lambda_1 Ly_{irt} + \lambda_2 Ly_{jt} + \lambda_3 Ldist_{irtj} + \lambda_4 sta_{irtj} + e_{irtj} \quad (2)$$

$$LTT_{irt} = \lambda_0 + \lambda_1 Ly_{irt} + \lambda_2 Ly_{jt} + \lambda_3 Ldist_{irtj} + \lambda_4 sta_{irtj} + \lambda_5 Lpop_{irt} + \lambda_6 Lpop_{jt} + e_{irtj} \quad (3)$$

$$LTT_{irt} = \lambda_0 + \lambda_1 Ly_{irt} + \lambda_2 Ly_{jt} + \lambda_3 Ldist_{irtj} + \lambda_4 sta_{irtj} + \lambda_5 Lpop_{irt} + \lambda_6 Lpop_{jt} + \lambda_7 Lrer_{irt} + \lambda_8 Lrer_{jt} + e_{irtj} \quad (4)$$

$$LTT_{irt} = \lambda_0 + \lambda_1 Ly_{irt} + \lambda_2 Ly_{jt} + \lambda_3 Ldist_{irtj} + \sum_{j=1}^{11} \lambda_j (U_j * STA) + e_{irtj} \quad (5)$$

Modellerde kullanılan değişkenler, değişkenlere ait açıklamalar ve değişkenlere ait verilerin elde edildiği kaynaklar Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Açıklamalar ve Veri Kaynakları

Değişken Adı	Değişkenin Açıklaması	Kaynak
TT	Türkiye'nin toplam ticareti	TÜİK
Y _{TR}	Türkiye'nin GSYH değeri (sabit fiyatlarla, \$)	Dünya Bankası
Y _j	Dış ülkenin GSYH değeri (sabit fiyatlarla, \$)	Dünya Bankası
DİST	Türkiye ve dış ülkeler başkentleri arasındaki coğrafi uzaklık/mesafe (km)	https://www.distancefromto.net/
STA	STA kukla değişkeni (Anlaşmanın imzalandığı tarihe kadar 0, anlaşma tarihi ve sonrası için 1 değerini almaktadır)	T.C. Ticaret Bakanlığı
POP _{TR}	Türkiye'nin toplam nüfusu	Dünya Bankası
POP _j	Dış ülkenin toplam nüfusu	Dünya Bankası
RER _{TR}	Türkiye'de reel döviz kuru	Dünya Bankası
RER _j	Dış ülkede reel döviz kuru	Dünya Bankası

Çalışmada, Türkiye'nin söz konusu ülkelerle olan toplam dış ticaret hacmi bağımlı değişken olarak modellere dahil edilmiştir. Ticaret hacmini açıklamaya yönelik belirleyici olduğu düşünülen değişkenler ise "ülkelerin gelir düzeyleri", "toplam nüfusları", "döviz kurları" ile bu ülkelerle Türkiye başkentleri arasındaki "coğrafi uzaklık" ve "STA kukla değişkeni" olarak seçilerek analizlerde kullanılmıştır. Ayrıca analizlerde STA kukla değişkeni haricindeki diğer tüm değişkenler logaritmik formda ele alınmıştır.

Analizler kapsamında, model tahminleri gerçekleştirilmeden önce değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerip içermedikleri ve durağanlık düzeylerinin araştırılması gerekmektedir. Ancak durağanlıkları tespit etmek için gerçekleştirilen birim kök testlerinden hangisinin seçilmesi gerektiğine karar verebilmek için öncelikle yatay kesit bağımlılığına ilişkin testler yapılmalıdır. Çünkü yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesi halinde bu durumu dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinin kullanımı daha uygun olurken yatay kesit bağımlılığının saptanmaması halinde ise birinci nesil birim kök testlerinin tercih edilmesi daha uygun olmaktadır (Yerdelen Tatoğlu,2017).

Yatay kesit bağımlılığı, panelde bulunan ülkelerden herhangi birinde meydana gelebilecek bir şok karşısında diğer ülkelerin de bu durumdan etkilenmelerini ifade etmektedir (Çütçü ve Bozan, 2019). Geçmişten beri ülkelerin birbirleri ile bir şekilde iktisadi ve politik ilişki içinde olmaları küreselleşmenin de etkisi ile ticari ilişkilerdeki gelişme ve genişlemeler zamanla ülkelerin birbirlerine neredeyse bağımlı hale getirmiştir. Ülkelerin bu denli siyasi ve ticari ilişkileri sebebiyle bir ülkede yaşanabilecek olumlu veya olumsuz şoklar diğer ülkelere de çeşitli şekillerde yansiyabilmektedir. Bu durum karşısında panel veri analizlerinde yatay kesit bağımlılığına sıkça rastlanmaktadır.

Çalışmada analizlere geçmeden önce değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının araştırılması, eğer bu bağımlılık söz konusu ise gerçekleştirilen analizlerden elde edilecek sonuçların sapmalı ve tutarsız olma sorununu ortaya çıkaracaktır (Mercan 2014: 35). Bu sebeple bu çalışmada da ilk olarak yatay kesit bağımlılığı araştırılmış ve bu amaçla Breusch-Pagan (1980) tarafından geliştirilen CDLM1 ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CDLM2 testleri uygulanmıştır. Bu testlerin seçilmesindeki sebep çalışmada T>N olmasıdır.

Diğer taraftan çalışmada yer alan Türkiye verileri her bir ülke için tekrar eden, zaman serisi özellikleri taşıdığı için ayrıca LDİST değişkeni zamana göre değişmeyen bir değişken olduğu için ve son olarak STA değişkeni de bir kukla değişken olduğu için bu değişkenlerin yatay kesit bağımlılıkları incelenmemiştir.

Tablo 5: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Testler	Değişkenler	LTT	LY _j	LRER _j	LPOP _j
Pesaran CD Testi	Test İstatistiği	21,511*	22,627*	6,026*	6,032*
	(Olasılık)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
Breusch-Pagan LM Testi	Test İstatistiği	462,927*	551,777*	177,182*	513,721*
	(Olasılık)	(0,000)	(0,000)	(0,000)	(0,000)

Not: *, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir

Yatay kesit bağımlılığına ilişkin uygulanan testlerin sıfır hipotezleri değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içermediklerini ifade etmektedir. Tabloda yer alan her iki teste ait sonuçlar incelendiğinde olasılık değerlerinin 0,05'ten küçük olduğu görülmektedir. Bu durumda sıfır hipotezi reddedilmekte ve yatay kesit bağımlılıklarının söz konusu olduğuna karar verilmektedir.

Değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içermeleri nedeniyle bu çalışmada ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2007) tarafından geliştirilen ve bireysel CADF test istatistiklerinin ortalamalarını alarak tahminlerde bulunan CİPS istatistikleri kapsamında birim kök testi uygulanmıştır. Bu testin sıfır hipotezi panel bazında değişkenlerin birim kök içerdiklerini yani durağan olmadıklarını ifade etmektedir. Değişkenlere ait durağanlıklara karar verebilmek için ise CİPS testi sonucu elde edilen test istatistikleri ile Pesaran (2007) tablo kritik değerleri %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde sabitli model ve sabitli ve trendli model için karşılaştırılmaktadır. CİPS test istatistiklerinin tablo kritik değerlerinden mutlak değerce büyük olduğu bilgisine ulaşılmaması durumunda sıfır hipotezi reddedilir ve durağanlığın söz konusu olduğuna karar verilir.

Birim kök test sonuçları değerlendirildiğinde, LTT değişkeninin sabitli modelde %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu, sabitli ve trendli modelde ise durağanlığın sağlanmadığı, LRER_j değişkeninin ise sabitli modelde %5 anlamlılık düzeyinde sabitli ve trendli modelde ise %10 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu ve LY_j ile LPOP_j değişkenlerinin de ancak birinci farkları alındığında %1 anlamlılık düzeyinde durağan hale geldikleri görülmüştür.

Tablo 6: Panel Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	CİPS Test İstatistik Değerleri			
	Düzye I(0)		Birinci Fark I(1)	
	S	S+T	S	S+T
LTT	-2,41*	-2,43	-5,46*	-5,66*
LY _j	-1,79	-2,34	-4,92*	-4,95*
LPOP _j	0,58	-1,13	-2,29**	-2,78***
LRER _j	-2,28**	-2,80***	-	-

Not: *,***, sırası ile %1 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. S: Sabitli, S+T: Sabitli ve Trendli modeli ifade etmektedir. Pesaran (2007) tablo kritik değerleri Tablo 2b ve 2c'den edinilmiştir ve şu şekildedir: Sabitli Modelde %1:-2,41, %5:-2,19 ve %10:-2,07'dir. Sabitli ve trendli modelde %1:-3,15, %5:-2,86 ve %10:-2,71'dir.

Türkiye verileri, her bir birim için tekrarladığından zaman serisi özellikleri göstermektedir ve panel birim kök testleri ile test edilmeyerek zaman serisi kapsamında ADF ve PP testleri ile durağanlık araştırmaları yapılmıştır. Buna göre LYtr değişkeni her iki testte de birinci farkta durağan olarak tespit edilmiştir. LPOPtr değişkeni ADF test sonucunda sabitli ve trendli modelde seviyesinde durağan olarak tespit edilmiştir ancak PP test sonuçlarında birinci farkında durağan olarak bulunmuştur. Son olarak LRERtr değişkeni ADF testine göre seviyesinde durağan olarak tespit edilmiştir. Sonuç olarak LYtr ve LPOPtr değişkenlerin birinci farklarında LRERtr değişkeninin ise seviyesinde durağan olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 7: Türkiye Verileri İçin Birim Kök Testleri

Testler		LY _{TR}	LPOP _{TR}	LRER _{TR}		
ADF Testi	Seviyesinde	S	-0,149 (0,935)	0,516 (0,984)	-3,637* (0,010)	
		S+T	-2,370 (0,387)	-5,203* (0,001)	-2,388*** (0,084)	
	I. Farkında	S	-6,015* (0,000)	-3,587** (0,013)	-1,548** (0,049)	
		S+T	-5,936* (0,000)	-1,034*** (0,092)	-2,275** (0,043)	
	PP Testi	Seviyesinde	S	-0,059 (0,946)	-1,946 (0,308)	-2,400 (0,149)
			S+T	-2,430 (0,358)	-2,918 (0,169)	-0,912 (0,942)
I. Farkında		S	-6,164* (0,000)	-2,223** (0,022)	-2,404** (0,048)	
		S+T	-6,106* (0,001)	-2,110*** (0,052)	-3,222*** (0,097)	

Not: Bu tabloda parantez içinde gösterilen değerler olasılık değerlerini göstermektedir. *, **, *** işaretleri sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini, S; Sabitli ve S+T; Sabitli ve Trendli modelleri ifade etmektedir.

Durağanlıkları tespit edilen değişkenlerle model tahminleri gerçekleştirilirken farklı tahmin yöntemleri kullanılabilir. Bu yöntemler Havuzlanmış (Pooled) Regresyon Modeli, Sabit Etkiler Modeli ve Rassal (Tesadüfi) Etkiler Modelidir. Rassal etkiler modelinde, yatay kesitin birimlere veya birimler ve zamana göre oluşabilen değişikliklerin modelde hata teriminin bir bileşeni olarak dahil edildiği durum söz konusu olmaktadır (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007). Diğer taraftan modellerde zamana göre değişmeyen tüm zaman dönemi boyunca sabit bir değer olan değişkenlerin olması durumunda rassal etkiler modeli tercih edilmektedir. Ayrıca Gujarati (2012: 606)'ye göre ise; eğer T büyük N küçük ise, her iki model ile tahmin edilen parametrelerin değerlerinde çok az farklılık olmaktadır. Hesaplama kolaylığı ve uygunluğu değerlendirilerek iki yöntem arasında seçim yapılabilmektedir. Bu çalışmada da zamanla değişmeyip sabit kalan uzaklık (LDİST) değişkeninin modellerde yer alması nedeniyle Rassal Etkiler modeli ile tahminler gerçekleştirilmiştir.

LDİST ve STA değişkenleri haricindeki tüm değişkenlerin durağanlık düzeyleri tespit edildikten sonra Rassal Etkiler tahmincisi ile ticaret hacmi modelleri kapsamında 5 farklı çekim modeli tahmin edilmiştir. Değişkenlerin durağanlık düzeyleri dikkate alınarak gerçekleştirilen rassal etkiler modeli tahminlerinden sonra bu tahmin sonuçlarının temel varsayımlardan sapmalar içerip içermediği test edilmiştir. Yani kurulan rassal etkiler modellerine ilişkin tahmin sonuçları üzerine değişen varyans ve otokorelasyon testleri uygulanarak bu sorunların varlığı araştırılmıştır.

Temel varsayımlardan sapmaları tespit etmek üzere değişen varyans için Levene, Brown ve Forsythe'nin testleri, otokorelasyon için Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez (LBİ) testleri uygulanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir. Değişen varyans ve birimler arası korelasyon için elde edilen test istatistiklerinin ola-

sılık değerlerinin 0,05'ten küçük olması, otokorelasyon için uygulanan D-W ve LBI test istatistik değerlerinin eşik değer olarak kabul edilen "2" değerinden küçük olması nedeniyle sıfır hipotezleri reddedilerek bu sorunların yer aldığı yani temel varsayımlardan sapmaların söz konusu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun üzerine bu sorunları dikkate alan dirençli bir tahminci olan ve T>N durumunda tercih edilen Parks-Kmenta dirençli tahmincisi ile modeller tekrar tahmin edilerek nihai sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 8: **Toplam Ticaret Modelleri Temel Varsayımlar Test Sonuçları**

Modeller	Değişen Varyans df(11,324)			Otokorelasyon	
	W ₀ (Prob>F)	W ₅₀ (Prob>F)	W ₁₀ (Prob>F)	Durbin-Watson	Baltagi-Wu LBI
1	12,544* (0,000)	5,779* (0,000)	11,062* (0,000)	0,306	0,413
	Değişen Varyans Var			Otokorelasyon Var	
2	5,210* (0,000)	4,239* (0,001)	4,980** (0,027)	0,426	0,543
	Değişen Varyans Var			Otokorelasyon Var	
3	4,343* (0,000)	3,653* (0,003)	4,182* (0,001)	0,576	0,694
	Değişen Varyans Yok			Otokorelasyon Var	
4	3,239* (0,007)	3,153* (0,009)	3,334* (0,006)	0,580	0,708
	Değişen Varyans Var			Otokorelasyon Var	
5	6,400* (0,000)	5,799* (0,000)	6,172* (0,000)	0,652	0,712
	Değişen Varyans Var			Otokorelasyon Var	

Not: *,**, %1 ve %5 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.

Parks-Kmenta tahmincisinde ilk olarak söz konusu model EKK yöntemi ile tahmin edilir. Ardından bu tahmin sonuçlarından elde edilen kalıntılar değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarını hesaplamak için kullanılır. Daha sonra ise tekrar GEEK yöntemi ile tahmin gerçekleştirilir. Parks-Kmenta tahmincisinin, β değerlerinin sabit bir sayıya yaklaşmasına kadar bu sürecin tekrarlandığı bir yapısı bulunmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 277).

Türkiye'nin STA'ları kapsamında en çok ticaret yaptığı ilk 6 ülke olan toplam ticaretinin Çekim Modeli kapsamında ele alındığı modeller için elde edilen tahmin sonuçları Tablo 9'da yer almaktadır. Sonuçlar incelendiğinde Türkiye gelirinin sadece dördüncü modelde %10 önem seviyesinde anlamlı olduğu diğer modellerde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür. Buna karşın karşı ülke gelirinin tüm modellerde anlamlı olduğu ve karşı ülke gelirinde meydana gelen %1 değişimin toplam ticareti birinci modele göre %1,4 artırıcı bir etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Bu durum Türkiye'nin STA kapsamında gerçekleştirmiş olduğu toplam ticareti üzerinde dış ülkelerin gelir düzeylerinin diğer bir ifade ile satın alma güçlerinin ve taleplerinin Türkiye gelir düzeyinden daha anlamlı etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca uzaklık değişkeni de tüm modellerde anlamlı bulunmuş ve beklendiği gibi negatif etkili olduğu ortaya konmuştur.

Genişletilmiş çekim modellerinin tahmin sonuçlarında yer alan nüfus değişkenlerine ilişkin bulgular tüm nüfus değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermiştir. Döviz kuru değişkenlerinden ise karşı ülke döviz kuru da anlamlı bulunmazken Türkiye döviz kuru anlamlı ve beklendiği gibi pozitif katsayılı bulunmuştur. Buna göre Türkiye'de döviz kurunun %1 artması ile toplam ticaretin %0,27 arttığı tespit edilmiştir. İkinci, üçüncü ve dördüncü modellerde anlamlı ve pozitif katsayılı olduğu tespit edilen STA değişkeninin ülkelere göre etkilerinin tahmin edildiği beşinci model sonuçları ile İsrail, Fas ve Mısır STA'larının toplam ticarete anlamlı ve pozitif etkilere sahip olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 9: Toplam Ticaret Modelleri Tahmin (Parks-Kmenta Tahmincisi) Sonuçları

Açıklayıcı Değişkenler	Modeller (Bağımlı değişken: LTT)				
	1	2	3	4	5
LYtr	0,259 (0,416)	0,164 (0,666)	2,226 (0,605)	0,618*** (0,076)	0,093 (0,815)
LYj	1,444* (0,000)	1,088* (0,000)	1,025* (0,000)	0,840* (0,000)	1,204* (0,000)
LDİST	-0,398** (0,012)	-0,305* (0,000)	-0,266* (0,000)	-0,232* (0,000)	-0,267* (0,000)
STA		0,280* (0,001)	0,380* (0,000)	0,284* (0,000)	
LPOPj			4,713 (0,367)	4,675 (0,238)	
LPOPtr			-16,558 (0,298)	-1,988 (0,875)	
LRERtr				0,270* (0,000)	
LRERj				-0,044 (0,213)	
U1sta					0,122 (0,452)
U2sta					-0,285 (0,304)
U3sta					0,514* (0,001)
U4sta					0,213 (0,208)
U5sta					0,862* (0,000)
U6sta					0,593* (0,000)
C (Sabit)	-13,977 (0,002)	-5,479 (0,064)	-3,983 (0,116)	0,807 (0,710)	-8,754 (0,000)
Wald χ^2 (Prob> χ^2)	71,14 (0,000)	122,33 (0,000)	194,24 (0,000)	511,03 (0,000)	228,81 (0,000)
Ülkeler	U1: İsviçre, U2: Güney Kore U3:İsrail U4:Malezya U5:Fas U6:Mısır				

Not: *, **, *** sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.

Demiroğlu ve Aykaç Alp (2021), Caporale vd. (2008), çalışmalarında olduğu gibi toplam ticaret verileri için oluşturulan ve içinde STA kukla değişkenini barındıran çekim modelinin genişletilmiş 2., 3. ve 4. modellerine ait tahmin sonuçları daha detaylı bir biçimde incelenmiş ve STA kukla değişkeninin etkileri rakamsal olarak ayrıca hesaplanmıştır.⁷ STA etkileri hesaplandığında 2. modelden elde edilen sonuçlara göre STA'ların %32,31; 3. modelden elde edilen sonuçlara göre STA'ların %46,22 ve 4. modelden elde edilen sonuçlara göre ise %32,84 oranında dış ticaret hacmi üzerinde etkili olduğu tahmin edilmiştir.

Tablo 10: STA Etkileri (Panel İçin, %)

Bağımlı Değişken	Modeller		
	2	3	4
Toplam Ticaret	32,31	46,22	32,84

⁷ Bunun için (($\exp^a - 1$)) formülasyonu kullanılmıştır. Buna göre 2. Modelde STA katsayısı 0,280 bulunmuştur. Formülasyonda katsayı yerine yazılarak (($\exp^{0,280} - 1$)=32,31) kukla değişkenin bağımlı değişkene olan etkisi hesaplanmaktadır.

Ülkelere göre STA etkilerinin incelendiği 5. model sonuçlar, İsviçre, Güney Kore ve Malezya STA'larının toplam ticaret üzerinde anlamlı etkiler oluşturmadığı buna karşın İsrail, Fas ve Mısır STA'larının anlamlı ve pozitif etkiler oluşturduğunu göstermiştir. Buna göre İsrail ile imzalanan STA %67,19, Fas ile imzalanan STA %136,78 ve Mısır ile imzalanan STA'nın %80,94 oranında dış ticaret hacmi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 11: Ülkelere Göre STA Etkileri (%)

Bağımlı Değiş- ken	Ülkeler					
	İsviçre	Güney Kore	İsrail	Malezya	Fas	Mısır
Toplam Ticaret	İstatiksel olarak anlamlı bulunamadı	İstatiksel olarak anlamlı bulunamadı	67,19	İstatiksel olarak anlamlı bulunamadı	136,78	80,94

4. Sonuç

Ülkelerin refah düzeylerini yükseltebilmeleri için etkin bir dış ticaret politikası yürütmek ve daha fazla ülke ile ticari ilişkiler kurarak daha fazla pazarlara ulaşabilmek son derece önemlidir. Dış ticaret hacminin artırılması noktasında dış piyasa için stratejik fiyatlandırma politikası, ikamesi görece daha zor olan ve dış talebi yüksek malları üreten teknolojilere sahip olmak gibi faktörlerin yanında ülkelerin birbirleri ile ticaret anlaşmaları imzalamaları, çeşitli ekonomik entegrasyonlar oluşturmaları gibi serbest ticaret için girilen çabaların önemi de oldukça yüksektir. Bu açıdan bir taraftan ülkelerin ticari ortakları ile olan ticaretlerinin hangi faktörlerden etkilendiği bir taraftan da çeşitli beklentiler altında imzalanan ticaret anlaşmalarının sonuçlarının ne olduğu, ülkelerin dış ticaretlerini nasıl etkilediği gibi hususlar üzerinde durulması gereken konulardır.

Dış ticarete ülkelerin ortakları ile gerçekleştirmiş oldukları ticaret düzeyini etkileyebilecek çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Bu çalışmada panel çekim modeli kapsamında ülkelerin gelir düzeyleri, birbirlerine olan coğrafi uzaklıkları, nüfusları ve döviz kurları ile STA'lar açıklayıcı değişkenler olarak belirlenmiştir. Toplam ticaret için ilk olarak temel çekim modeli ardından çekim modelinin genişletilmesi ile dört farklı model daha olmak üzere beş farklı model kurularak tahmin edilmiştir.

Model tahminlerini gerçekleştirmeden önce değişkenler uygun analizlere karar verebilmek için ilk olarak yatay kesit bağımlılığı araştırılmıştır. Yatay kesit bağımlılığının saptanması üzerine ikinci nesil birim kök testleri ile değişkenlerin durağanlıkları tespit edilmiştir. Ardından rassal etkiler modeli ile tahminler gerçekleştirilmiştir. Ancak tahmin edilen bu modellerin değişen varyans ve otokorelasyon sorunları barındırdığı tespit edildiğinden modeller bu sorunlara karşı dirençli bir tahminci olan Parks-Kmenta tahmincisi ile yeniden tahin edilerek daha güvenilir sonuçlar elde edilmiştir.

Toplam ticaret modellerinde Türkiye milli geliri, nüfus değişkenleri ve karşı ülke döviz kuru değişkenleri istatiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Buna karşın karşı ülke milli geliri, uzaklık, STA ve Türkiye döviz kuru değişkenlerinin anlamlı etkilere sahip oldukları belirlenmiştir. Tüm sonuçlar ele alındığında ikili ticarete uzaklık değişkeninin tüm modellerde negatif katsayılı, STA değişkeninin ise pozitif katsayılı olduğu görülmektedir. Ayrıca karşı ülke geliri ve Türkiye döviz kuru değişkenlerinin pozitif ve anlamlı etkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu durum Türkiye'nin dış ticaret politikasında ticaret anlaşmalarına daha fazla önem verilmesi gerektiğini ayrıca ikili ticaretin fiyat değişimlerine duyarlı olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan yurtiçi gelirden ziyade karşı ülke gelir düzeyinin yükselmesi durumunda ticaret hacminin artış göstermesi Türkiye'nin ihracat gelirlerini artırabilmesi için olumlu bir sonuç olmakta ve Türkiye'ye daha fazla döviz girişine olanak sağlayıcı bir etkide bulunmaktadır.

Kaynakça

Anderson, J.E. and Van Wincoop, E. (2003). Gravity With Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *The American Economic Review*, 93(1), 170-192

- Ata, S. (2012). Türkiye'nin İhracat Potansiyeli: Çekim Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme. International Conference On Eurasian Economies 2012 Conference Paper, Session 2c: Uluslararası Ticaret, 176-282.
- Atabay Bayraktar, R. (2012). Türkiye Ve BRIC Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacminin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(21), 403-424.
- Ateş, E. Ve Seymen, A.D. (2019). Türkiye'nin İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları: İki Yanlı-Sektörel Bir Analiz Ve Dış Ticaret Politikası Açısından Bir Değerlendirme. *Sosyoekonomi*, 27(42), 255-282.
- Barlın, A. (2000). Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları Ve Otonom Rejimleri. *TÜSİAD Yayınları* 1-4
- Batra, A. (2006). India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach. *Global Economic Review*, 35 (3), 327-361.
- Caporale, G. M., Rault, C., Sova, Ana M. and Sova, R. (2008). On the Bilateral Trade Effects of Free Trade Agreements Between The EU-15 and the CEEC-4 Countries. Post-Print Halshs-00363693
- Çütçü, İ , Bozan, T . (2019). İnovasyon Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: G7 Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 3 (2), 289-310.
- Demiroğlu, Ö. Ve Aykaç Alp, Ö. (2019). Ex-Post Assessment Of Heterogenous Effects Of Trade Agreements: The Case Of Turkey. *Journal of Business Economics and Finance*, 10(1), 12-23
- Doğan, B.B. Ve Tunç, Ş.Ö. (2016). Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri İle Ticaretinin Panel Çekim Modeli İle Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11).
- European Commission (2021). Negotiations And Agreements. https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_Under-Adoption Erişim Tarihi:17.06.2021
- Eren, M. (2013). Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının Dış Ticaretine Etkileri Ve Sorunlar. *Maliye Finans Yazıları*, 27(98), 28-47
- Gujarati, D. N., Poter, D.C. (2012). Basic Econometrics, 5. Baskıdan Çeviri (Çev. Şenesen E., Şenesen G.), Literatür Yayınları
- Head, K. (2003). Gravity For Beginners. Working Paper 2053. Faculty Of Commerce. University Of British Columbia.
- Kalaycı, C. (2017). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkileri: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi Uygulaması. *Uluslararası Ekonomi Ve Yenilik Dergisi*, 3 (2), 133-147
- Mercan, M. (2014). Feldstein-Horioka Hipotezinin AB-15 Ve Türkiye Ekonomisi İçin Sınanması: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Dinamik Panel Veri Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 231-245
- Mustafa H. (2011). Türkiye- AB Gümrük Birliği Antlaşması ve Antlaşmanın Türkiye Ekonomisine Etkileri. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1), 14-32
- Pazarlıoğlu, V., Gürler, Ö.K. (2007). Telekomünikasyon Yatırımları Ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı. *Finans, Politik-Ekonomik Yorumlar*, 44(508), 35-43.
- Sandalcılar, A. R. (2012). Türkiye'nin BRIC Ülkeleriyle Ticari Potansiyeli: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı. *Journal of Yasar University*, 25(7), 4164-4175

- Sandalcılar, A.R. ve Seven E. (2017). Ekonomik Entegrasyonlar Avrupa Birliği ve Türkiye. Ekin Yayın Dağıtım, Bursa.
- Shepherd, B., (2016). The Gravity Model of International Trade: A User Guide. United Nations ESCAP. <http://www.unescap.org/sites/default/files/GravityUserGuide-REVISED-02.pdf>
- Slootmaekers, V. (2004). Trade Effects Of The Eu-Mexico Free Trade Agreement. Trade Belgium Catholic University Leuven, No:23
- Tatlıcı, Ö. Ve Kızıltan, A. (2011). Çekim Modeli: Türkiye'nin İhracatı Üzerine *Bir Uygulama*. Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, 10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı (2021). 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (Gümrük Birliği Kararı). <https://www.mfa.gov.tr/1-95-sayili-ortaklik-konseyi-karari-gumruk-birligi-karari.tr.mfa>
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2021). Yürürlükte Bulunan Sta'lar. <https://Ticaret.Gov.Tr/Dis-iliskiler/Serbest-Ticaretanlasmalari/Yururlukte-Bulunan-Stalar>
- Tinbergen J. (1962). Shaping The World Economy: Suggestions For An International Economic Policy. Twentieth Century Fund, 264-266.
- TÜİK (2021). Türkiye İstatistik Kurumu, Dış Ticaret İstatistikleri (Özel Ticaret Sistemi) (<https://bi-runi.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>) Erişim Tarihi (11.06.2021)
- World Bank (2017). World Development Indicators (<https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>) (Erişim tarihi 11.06.2021)
- Yerdelen Tatoğlu, F (2016). Panel Ekonometrisi Stata Uygulamalı, Genişletilmiş 3. Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul
- Yerdelen Tatoğlu, F (2017). Panel Zaman Serileri Analizi Stata Uygulamalı, Beta Yayınevi, İstanbul

THE EFFECTS OF FREE TRADE AGREEMENTS ON TURKISH FOREIGN TRADE

Extended Abstract

Aim: Foreign trade offers important opportunities for countries to ensure their economic growth and development. Through foreign trade, countries reach more markets and thus provide foreign exchange inflow to the country. However, in today's world trade, where globalization has reached significant levels, the foreign trade efforts of countries alone are not enough. Therefore, many countries establish various economic cooperations, thereby creating free trade areas with different countries. Turkey has signed FTAs with many countries in order to increase its trade volume and not to be negatively affected by the free trade agreements of the European Union within the scope of the Customs Union.

This study has been prepared to investigate the effects of free trade agreements signed by Turkey on its foreign trade. The Panel Gravity Model was applied in the study, which deals with the annual data of the countries of Switzerland, South Korea, Israel, Malaysia, Morocco and Egypt for the period 1985-2019. In this context, the effects of free trade agreements and income level, distance, population, exchange rate variables on Turkey's total trade were tried to be determined. In addition, how the FTA effects investigated for the panel vary according to the countries were also examined. For this purpose, model estimation was carried out by creating new variables obtained by the combination of each country and FTA variables.

Method: Panel Gravity model was used in the study. The Gravity Model is a method derived from Newton's Law of Gravity and included in the economics literature to explain trade between countries. The Basic Gravity Model states that trade between countries is directly related to income levels and inversely related to distance. Extended gravity models can be created by adding other variables that may affect trade between countries to the basic gravity model. In this study, in addition to income levels and distance variables, different extended models including FTA, population and exchange rates were created.

Findings: In the study firstly, Pesaran CD and Breush-Pagan LM cross-section dependence tests was applied and it was determined that the variables included cross-sectional dependence. thereupon, Pesaran CADF (CIPS) unit root test, which is one of the second generation tests, was applied. Then models were estimated by the random effects method by taking into account the stationarity levels of the variables obtained as a result of the unit root test. Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson and Baltagi-Wu autocorrelation tests and Levene, Brown and Forsythe heteroscedasticity test was applied for these models. However, it has been determined that these models include autocorrelation and heteroscedasticity. Thereupon, the models were re-estimated with the Parks-Kmenta resistive estimator. As a result of the estimated models, it was determined that the free trade agreements have a positive effect on the trade.

Conclusions: The results showed that the income levels of the countries and the increase in Turkey's exchange rate have an positive effect on trade. It was also found that income and price effects are more effective than population effects on trade flows. When the effects of FTAs by countries are examined, it has been determined that Turkey has a positive effect on Israel, Morocco and Egypt trade. In addition, it has been concluded that the distance variable, which represents transportation costs, has a negative effect on trade between countries. It has been determined that the results obtained are compatible with the basic assumptions of the Gravity Model. In this study, the effects of FTAs on foreign trade by country were investigated. However, a country-specific analysis of other factors that may have an impact on foreign trade has not been carried out. In this respect, it is thought that more detailed analyzes should be carried out according to countries in studies investigating the factors affecting trade flows between countries.

ABD VE ÇİN'İN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE İKİLİLERİ ARASINDAKİ TİCARETE ETKİLERİ: PANEL KANTİL YERÇEKİMİ MODELİ

Semih KARACAN¹

Öz

Bu çalışma 58 gelişmekte olan ülkenin ticaretini Amerika Birleşik Devletleri ve Çin'in bu ülkeler üzerindeki etkilerini de göz önünde bulundurarak Yerçekimi modeli yardımıyla 1991 – 2015 dönemi için incelemeyi hedeflemektedir. Bu amaçla ülke çiftlerinin ABD ve Çin'e olan uzaklıklarının bir fonksiyonunun logaritması olan bir değişken, ABD ve Çin'in göreceli dış etkilerini ölçmek amacıyla önerilmektedir. Örnekteki ülke çiftlerinin ticari hacimleri önemli ölçüde değiştiğinden yerçekimi modeli Koenker (2004) tarafından önerilen cezalandırılmış panel kantil sabit etkiler tahminicisi ile tahmin edilmektedir. Olası modelleme hataları panel kantil regresyona uyarlanmış bir Hausman-tipi test yardımıyla incelenmiştir. Bulgular ABD ve Çin'in gelişmekte olan ülke ikilileri arasındaki ticaret üzerinde etkili olduğunu; bu etkinin ise şartlı ikili ticaret dağılımının farklı kantillerinde değişiklik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Panel Kantil Regresyon, Yerçekimi Modeli, Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Ticaret Çekişmeleri

JEL Sınıflandırması: C21, C23, F14, F50

INFLUENCE OF THE US AND CHINA ON THE TRADE BETWEEN DEVELOPING COUNTRY DYADS: PANEL QUANTILE GRAVITY MODEL

Abstract

This study is aimed to investigate the trade between 58 developing countries based on the effects of the US and China by employing the gravity model for the period between 1991 – 2015. For this purpose, a new variable is proposed as the logarithm of a function of the distances of country dyads to the US and China (e^{inf}) to measure the relative external influence of the US and China. As the trade volumes of country dyads in the sample change severely, the gravity model is estimated by penalized panel quantile fixed effects estimator proposed by Koenker (2004). Potential model misspecification is investigated with a Hausman-type test adapted for panel quantile regression. Findings reveal that the US and China have trade altering influence on developing country dyads, varying according to different quantiles of the conditional bilateral trade distribution.

Key words: Panel Quantile Regression, Gravity Model, United States of America, China, Trade Conflicts

JEL Classification: C21, C23, F14, F50

¹ Dr., Kütahya Dumlupınar University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Econometrics, Evliya Çelebi Yerleşkesi, 43100, Kütahya, Turkey. Email address: semih.karacan@dpu.edu.tr; Orcid: 0000-0002-2854-4144

1. Introduction

In the modern sense international trade movements are started with mercantilism in 16. century, but not until the end of the twentieth century, it was 'international' in the full context. Earlier, trade was largely dominated by the colonial powers of west European countries and the United States. Then, after the great depression and following World War II, it continued in a polarized world, where trade embargoes and barriers were in effect between the more liberal part of the world and the Soviet Block. After the Cold War Era, the former Soviet states and other 'conservative' countries started to adopt open market policies and become a part of the global markets (Mickiewicz, 2005: XVII). In this era, a major part of the industrial production moved to less developed countries since wages and taxes in developed countries were increasing while international operations were becoming more desirable through cheap workforce and logistics in less developed countries. Furthermore, many of these countries left their protectionist policies and signed free trade agreements with developed countries, adopting more liberalized insights (Dornbusch, 1992). These movements across the globe eventually bolstered the worldwide demand, leading to a rapid increase in total trade volume.

Today, respectively the US, China, and other 8 developed countries constitute for 52 percent of the total trade volume (WTSR, 2019: 14) with Chinese trade drawing closer to the US. Becoming a crucial economic actor, China attempts to further develop its economic influence, launching Asian Infrastructure Investment Bank (Xiao, 2016: 435), Silk Road Economic Belt, Twenty-First Century Maritime Silk Road project (Zhu, 2015: 1), and other similar initiatives. These attempts raised an important question on the dominant role of the US on the world economy. Zhang et al. (2019) have already investigated the influence of the US and China on global markets through the economic policy uncertainty index, commenting that China has become more influential. Combined with the recent trade conflict between the two, it is clear that the US and China are clashing to establish control over the new trade order, which presumably has effects on our current knowledge over the bilateral trade in three key aspects from an econometric perspective. First, dominant countries might have control over the bilateral trade not only with their partners, but in a more general sense. Thus, they may alter the expected bilateral trade volume of a country, conditional to known determinants of the trade flows. Second, current estimations might have been biased as the magnitude of the bilateral trade between these countries and their partners is way higher than the world average. Third, current dominant economic powers can easily affect bilateral trade flows between the less developed world through trade barriers and embargoes on vital sectors. With a presupposition that the current bilateral (FTAs) or regional trade agreements (RTAs) depend on the allegiances of participants, adding trade agreements to the model (see Carrère, 2006 and Head et al. 2010 among others for similar applications) can serve as a proxy to observe indirect external effects of dominant countries over trade flows. Also, country and pair specific fixed effects can capture the remaining effect. On the other hand, I argue it is possible to investigate the direct external effects through a function of their distances to the US and China. Therefore, in this study, I aim to introduce a new distance-based variable to estimate the possible direct effects of dominant economic powers on trade between developing country dyads. Furthermore, as the trade volumes of developing countries are quite varying, I estimate the model with Koenker (2004) fixed effects penalized panel quantile estimator to investigate the effects of different trade determinants for different quantiles of trade flows and minimize the possible bias stemming from the aforementioned issues.

The rest of the study continues as follows. Section 2 surveys the Gravity literature, starting with the theoretical founding of the original model, then continuing with the empirical advances and related part of the Gravity literature. Section 3 focuses on the data and methodology, introduces the new variable, and discusses its possible economic implications on the trade between developing countries. Section 4 presents empirical results and offers a small discussion on the findings. Lastly, section 5 concludes.

2. Literature Review

2.1. Micro Foundations of Gravity Equation

The effect of distance in international trade was assumed to be zero or fixed in empirical literature until Isard and Peck (1954) pointed to the importance of distance as a trade cost, and Isard (1954) pioneered the idea of a modern trade model also controls for the distance between countries. Shortly after, Tinbergen (1962) and Pöyhönen (1963) consecutively used the basic gravity equation to study the determinants of international trade flows successfully. On the other hand, there was not any theoretical justification of the gravity equation other than Linnemann (1966), therefore is not accepted by policymakers and economists, even though it is a successful model to explain artificial trade barriers, distance, customs unions, and trade preference groups (Taplin, 1967:450-451) until Anderson (1979), which was the first throughout study to explain the micro-foundations of the gravity model for trade. Following Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989, 1990) further shed light on the microeconomic foundations of the gravity equation, explaining the roles of demand, supply, and distance through Heckscher – Ohlin, Helpman – Krugman – Markusen, and monopolistic competition models. Bergstrand's studies also extended the equation with price terms, factor endowments, and non-homothetic preferences. Deardorff (1998) derived the gravity equation from extreme cases of Heckscher – Ohlin models, which are aimed to explain frictionless trade and trade between countries that produce different goods considering Cobb – Douglas and CES preferences, showing that it is not hard to justify the gravity equation from the standard trade theory. Despite the successful justification of the equation, Deardorff (1998: 21) argued on the fact that gravity equation can be derived from almost any trade model makes it a suspicious tool to test trade theories. Anderson and van Wincoop (2003) extended Anderson (1979) and Deardorff (1998) to correctly estimate border effects in *intra*- and *inter*-national trade and explained the importance of the inclusion of multilateral resistance variables, becoming a reference point for following studies.

2.2. Empirical Advances

Gravity equation has started to become a handy tool for empirical analysis with the successful description of its micro-foundations. That being said, econometric applications of the gravity equation, especially panel data studies, still suffer from specification errors. Måtyàs (1997) is the first study, which remarks on the importance of origin, destination, and time specific effects. According to the study, the correct specification of the empirical model should include both since magnitude and significance of parameter estimates are directly affected when these effects restricted to be zero. Måtyàs (1998) proposed a way to estimate the gravity equation, stating that in large samples the origin, destination, and time-specific effects can be assumed to be random and structural parameter estimates to be homogeneous across time. Based on the evidence from Hausman χ^2 test, Egger (2000) argued the fixed effects estimators have superiority over random effects estimators, stating that the individual (country) effects are largely predetermined. Egger and Pfaffermayr (2003) studied the importance of bilateral interactions and asserted that proper econometric specification of the empirical model should comprise bilateral and time effects. Baldwin and Taglioni (2007) generalized Anderson and van Wincoop (2003) for panel data equations and investigated common mistakes in the empirical gravity literature, highlighting the need to introduce time-varying individual (country) or bilateral effects to the model to deal with cross-section correlation and reduce the bias stemming from unobservable effects. Cheng and Wall (2005) proposed a two-step estimator with bilateral and time-specific effects, which additionally regress individual effects on time-invariant (individual-specific) variables. Brun et al. (2005) applied Hausman – Taylor (*HT*) estimator with time-specific effects by using population and infrastructure as instruments. Arguing that two-step estimation proposed by Cheng and Wall (2005) is exposed to bias stemming from the correlation between individual effects and time-invariant variables, Serlenga and Shin (2007) introduced common correlated effects pooled Hausman – Taylor (*CCEP – HT*) estimator, which allows for unobserved common time effects.

2.3. Related Literature

Lately, the gravity equation has become the workhorse for a broad range of studies related to international trade. It is widely used by scholars to explain the effects of borders (McCallum, 1995: 615-623; Anderson and van Wincoop, 2003:170-192); the region specific phenomena (Sohn, 2005: 417-430; Antonucci and Manzocchi, 2006: 157-169; Bilici et al., 2008: 3-22; Frede and Yetkiner, 2017: 633-648); trade blocs (Martinez-Zarzoso and Nowak-Lehmann, 2003:291-316; Serlenga and Shin, 2007: 361-381; Ekanayake and Chatrna, 2010:1-13); trade agreements (Rose, 2004: 98-114; Carrère, 2006: 223-247); and spatial factors (Porojan, 2001: 265-280; LeSage and Fischer, 2019: 1-33) among other topics. Though, the aforementioned studies cover interactions that have direct effects on bilateral trade. Non-economic diplomatic or political factors, however, indirectly affect the trade between countries. Intangible factors such as language (Anderson and Marcouiller, 2002: 342-352), colonial linkage (Head et al., 2010: 1-14), and common heritage (Yaşar and Korkmaz, 2017: 382-407) have positive effects on bilateral trade through negotiation ease, legal similarities, and cultural ties. Rauch (1999) defined three sub-groups for goods trade, which are homogeneous, reference-priced and differentiated goods. Expanding the work of Rauch (1999) with an updated dataset and appropriate econometric methodology, Möhlmann et al. (2010) investigated the effects of such similarities. The study introduced cultural and institutional distance variables to the gravity equation, arguing that magnitude and sign of their effects are rather different on different sub-groups. Lien and Lo (2017) investigated the trade increasing effect of German originated Goethe-Institut with data from 1990 to 2010 for Germany and partner countries, arguing that the establishment of the institute has positive effects both on trade and FDI. Demir and Im (2019) also studied the importance of cultural institutions with regard to trade. They used data based on 1266 cultural institutions from 8 countries and find that these institutions have export and outward FDI promoting effects for origin countries.

International non-economic arrangements and permanent foreign missions also have indirect effects on international trade, Rose and Spiegel (2010) argued that international environmental arrangements have positive effects on trade flows through “reputation spill-overs”, as countries tied to IEAs become part of a political network. Rose (2007) found that the creation of consulates and embassies in the destination country significantly increases exports of the origin country. Findings of Afman and Maurel (2010) investigated the effect of foreign missions for transition countries located in Central and Eastern Europe, arguing that consulates and embassies of both sides contribute to improving trade volume. Van Bergeijk et al. (2011) examined the issue for a broader sample of 63 countries and studied dedicated trade missions as well as consulates and embassies, arguing that they increase trade whereas dedicated trade offices do not. Volpe Martincus et al. (2010) studied the trade and diplomatic representation nexus for 26 Latin American and Caribbean countries. Their findings reveal that the diplomatic representation leads to an increase on trade only for homogeneous priced and reference-priced goods. Moons and de Boer (2014) found that embassies increase trade only in reference-priced and differentiated goods, and consulates, even though in a lesser magnitude, increase trade in all sub-groups. Afesorgbor (2017) studied effects of diplomatic exchange and economic integration for 45 African countries between 1980 – 2005, asserting that diplomatic exchange is more effective than economic integration when it comes to intra-African trade. The study also suggested that there is a trade-off between diplomatic exchange and economic integration, since effect of diplomatic exchange is diminished between African countries belong to the same economic integration bloc. Visser (2019) utilized a structural gravity model with a large sample of 100 countries between 1985 – 2005, claiming that the positive effect of representation is only significantly positive for differentiated and homogeneous goods.

Another branch of research focuses on the effects of diplomatic gestures, restrictions, and retaliations. Neumayer (2011) documented the impact of visa restrictions on trade and FDI, using data from 207 countries. Results reveal that visa restrictions reduce trade both for the country faced with visa restrictions, but also for the country impose it. Fuchs and Klann (2013) investigated

whether Dalai Lama's visits to trade partners of China reduced their exports to China, using data on 159 countries between 1991 – 2008. The study argued that countries officially receiving Dalai Lama at the highest level, experienced an export reduction mostly in machinery and transport equipment. Lin et al. (2017) examined whether African leaders' official visits to China increase Chinese official aid and state-owned enterprises' export to the continent, using data from 54 African countries between 1990 - 2006. They found evidence on an increase in China's export and official aid to Africa after leaders' official visits. Berger et al. (2013) argued how CIA interventions increase foreign countries import from the US during the Cold War era, especially in industries in which the US had a comparative disadvantage. Davis et al. (2014) investigated the topic from another aspect. Using a pooled dataset between 1993 and 2012, the study argued that countries use trade as a political tool, instantiating from China and India. Their findings show that negative political relations reduce exports of both countries. Crozet and Hinz (2016) documented the effects of western-imposed sanctions on the Russian Federation due to Ukrainian conflict, and Russian countermeasures against sanctioning countries. They asserted that trade of both sides affected by the sanctions and countermeasures, but the effects were indirect since most of it was non-embargoed loss.

Aforementioned studies claim strong ties between bilateral diplomatic affairs and trade flows, but the question remains whether the political or diplomatic interventions of external parties affect the trade between country dyads or not? For example, Crozet and Hinz (2016) mentioned that reflections of Russian retaliations imposed by western countries mostly hit European Union countries, which are geographically closer to Russia than the other sanctioning countries. Lin et al. (2017) concluded that with the anti-globalist movement and Trump sanctions at the door, Chinese policymakers should re-evaluate their export focus on the US and EU, finding new targets, such as African markets. Didier (2018) studied the effect of "one-China policy" (OCP) on Taiwanese bilateral trade (which can be described as a doctrine that rejects the idea of two separate states on the Chinese soil), using a worldwide panel dataset between 1948 and 2012. According to results, China is only partly succeeded with regard to OCP, since it is only reduced Taiwan's bilateral trade with certain African and Asian ex-colonies. Freund et al. (2018) investigated the effect of the US's newly implemented tariffs on imports from China and the Chinese retaliations, arguing that these counteracts also have implications on developing countries through depressed investments due to uncertainty over market access. They found that US-China tariff escalation could reduce global exports by up to 3% and global income by up to 1.7%. Hopewell (2019) studied the new politics of agricultural subsidies at the WTO, explaining how they evolve around the conflict between the US and China. The study claims that the trade conflict between these two dominant powers has thwarted the efforts of establishing a better set of disciplines on agricultural subsidies, thus had negative effects on the developing economies.

These findings may indicate that the trade between country dyads is open to influence of external parties through diplomatic and political non-economic factors. It is highly possible that the countries with less robust economies will be affected by the economic, diplomatic, and political interactions between these two dominant economic powers with the ongoing trade conflict between the US and China since both countries will possibly try to expand their dominion over the developing markets against the efforts of their counterparts. In my knowledge, this is the first study that aims to empirically investigate the impact of the trade conflict between the US and China on developing countries. This is partly due to the subtle and indirect, mostly independent channels of the external influence. Trade between countries can be altered by economic or diplomatic channels with soft or hard power as it is previously mentioned in this section. These and other possibly unknown channels of the possible influence of external parties cannot be directly measurable. Therefore, there is a need to evaluate the impact of these trade altering external effects and this study attempts to contribute to the literature by first proposing a novel distance-based variable to measure the relative influence of external parties over trade between developing

country dyads, and second by employing this variable to examine the possible impact of the trade conflict between the US and China over them.

3. Data and Methodology

The US and China may have influence over the developed countries as well, but as it has been discussed earlier, this influence should be significantly higher over the less developed countries and have more important implications on their trade as it is mainly discussed in the literature. Therefore, in this study, I estimate the panel gravity model in equation (1) to reveal the influence of the US and China on the trade between developing country dyads using data from 3209 developing World Trade Organization member country dyads between 1991 and 2015. Trade flows data are collected from World Integrated Trade Solutions database of World Bank, and the rest are collected from Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) gravity database.

$$Y_{OD,t} = \beta X + u_{OD,t} \quad (1)$$

where subscript O represents the origin, subscript D represents the destination, $Y_{OD,t}$ is natural logarithm of country D 's imports from country O ($trade_{OD,t}$), X is a matrix which contains natural logarithms of gross domestic product of origin and destination ($gdp_{O,t}, gdp_{D,t}$), population of origin and destination ($pop_{O,t}, pop_{D,t}$), distance between origin and destination country ($dist_{OD}$), external influence (ein_{fOD}), trade agreement dummy ($ta_{OD,t}$) contiguity ($cont_{OD}$), common language ($lang_{OD}$), common colony (col_{OD}), legal changes with the transition ($lcpt_{OD,t}$), common currency ($cur_{OD,t}$), European Union membership status of origin country ($eu_{O,t}$), European Union membership status of destination country ($eu_{D,t}$) and $u_{OD,t}$ is error term. In order to gain economic ground over their counterparts, dominant powers might alter the trade between two developing country through several economic and non-economic instruments such as direct investment decisions (de Mello-Sampayo (2009); Freund et al. (2018)), cultural (Demir and Im, 2019) and other historical and demographic ties (see, Anderson and Marcouiller (2002), Head et al. (2010), Yaşar and Korkmaz (2017)), foreign missions (Afman and Maurel, 2010), sanctions (Didier, 2018), trade blocs (Ekanayake and Chatrna, 2010) and other instruments. Assuming that country dyads closer to the US or China will be more open to the possible effects of these instruments, variable of interest is defined as in equation (2) to capture the effect of external influence on the related country dyad.

$$ein_{fOD} = \ln \left(\frac{dist_{US \rightarrow O}}{dist_{CHN \rightarrow O}} \times \frac{dist_{US \rightarrow D}}{dist_{CHN \rightarrow D}} \right) \quad (2)$$

where $dist_{US \rightarrow O}$ origin country's distance to US, $dist_{CHN \rightarrow O}$ origin country's distance to China, $dist_{US \rightarrow D}$ destination country's distance to US and $dist_{CHN \rightarrow D}$ destination country's distance to China. Relative external influence variable is constructed assuming that the distance has an important effect on economic and non-economic interactions between the given dominant power and the developing country. It will be equal to zero if both countries' distance to US and China is the same, positive if country dyads are relatively closer to China and negative if they are relatively closer to US. Thus, an estimation of the coefficient of ein_{fOD} can be interpreted as follows: (1) if the estimated coefficient has a negative magnitude, influence of the US will have a trade increasing effect on the bilateral trade between the country dyads relatively closer to the US and a trade reducing effect on the bilateral trade between the country dyads relatively closer to China; (2) if the estimated coefficient has a statistically insignificant magnitude, then this suggests that the bilateral trade between the country dyads is not affected by the US or Chinese influence; (3) if the estimated coefficient has a positive magnitude, influence of China will have a trade increasing effect on the bilateral trade between the country dyads relatively closer to the China and a trade reducing effect on the bilateral trade between country dyads relatively closer to the US.

Since the volume of the trade between developing country dyads is quite varying, mean based estimators are expected to be inefficient. Therefore, I estimate the panel quantile regression

models defined in equation (3) and (4) with penalized panel quantile regression estimators proposed by Koenker (2004), as it is robust against variance related efficiency loss and in general offer more information.

$$Q_{Y_{OD,t}}(\tau|X) = X^T\beta(\tau) + \alpha_{OD} \quad (3)$$

where τ represents τ . quantile of the conditional quantile distribution of $Y_{OD,t}$ and α_{OD} represents unobserved pair effects.

$$Q_{Y_{OD,t}}(\tau|X) = X^T\beta(\tau) + \alpha_{OD} + \gamma_t \quad (4)$$

where γ_t captures time-specific effects such as business cycles.

Koenker (2004) estimates equation (3) with the following minimization problem defined in equation (5).

$$\hat{\beta}(\tau) = \min_{(\alpha, \beta)} \sum_{k=1}^q \sum_{OD=1}^N \sum_{t=1}^T \omega_k \rho_{\tau_k} \left(y_{OD,t} - \alpha_{OD} - x_{OD,t}^T \beta(\tau_k) \right) + \lambda \sum_{OD=1}^N |\alpha_{OD}| \quad (5)$$

where $OD = 1, \dots, N$ is individual indice, $t = 1, \dots, T$ is time indice, $k = 1, \dots, q$ is quantile indice, $\rho_{\tau_k}(u) = u(\tau_k - I(u \leq 0))$ is the loss function, ω_k represents quantile weights, $y_{OD,t}$ is dependent variable, $x_{OD,t}$ is independent variable and λ is the tuning parameter to optimize the shrinkage of α_i . On the other hand, equation (4) can be estimated as in equation (6).

$$\hat{\beta}(\tau) = \min_{(\alpha, \beta)} \sum_{k=1}^q \sum_{OD=1}^N \sum_{t=1}^T \omega_k \rho_{\tau_k} \left(y_{OD,t} - \gamma_t - \alpha_{OD} - x_{OD,t}^T \beta(\tau_k) \right) + \lambda \sum_{OD=1}^N |\alpha_{OD}| \quad (6)$$

Here, equation (3) becomes a fixed effects model as $\lambda \rightarrow 0$, and a model purged from fixed since when $\lambda \rightarrow \infty$ the $\alpha_{OD} \rightarrow 0$, whereas equation (4) becomes a two-way model as $\lambda \rightarrow 0$, and a model only controls for time-specific effects as $\lambda \rightarrow \infty$. If α_{OD} is correlated with the time-invariant variables in X , then the estimations will become biased. On the other hand, consistency of the estimations does not depend on the correlation between α_{OD} and the time-invariant variables in X . Therefore, Harding and Lamarche (2017: 351) propose a Hausman-type test to check for specification errors. Estimation results from equation (3) and (4) are tested against specification errors under the null hypothesis of coefficients are equal for different values of λ . Test statistics can be calculated for different values of λ against $\lambda = 0.01$ as in equation (7).

$$\frac{\hat{\beta}_{0.01}(\tau) - \hat{\beta}_{\lambda}(\tau)}{\sqrt{\text{var}(\hat{\beta}_{0.01}(\tau)) - \text{var}(\hat{\beta}_{\lambda}(\tau))}} \sim \chi^2 \quad (7)$$

In the following section, estimations for the described models, and Hausman-type test results for $\lambda = \{0.5, 1, 2\}$ against $\lambda = 0.01$ will be presented.

4. Empirical Findings and Discussion

This section reveals the estimation results belonging to equation (3) and (4). Both equations are estimated with and without the external influence variable in order to investigate the robustness of model specification. Hausman-type test results suggest that slope coefficient estimations are not significantly different for different values of λ . Panel data analysis offers an insight into individual and time specific effects. It is usually common practice to include cross-section specific effects in the model, but time specific effects are generally included in the form of the event specific dummies (i.e., shock dummies). On the other hand, the data in the study cover the era after the Cold War, where several countries went into an economic transition and most of them were exposed to economics shocks, and global economic events. Therefore, equation (3) and (4) are estimated with time and pair specific effects as they are presented in table (3). Also,

estimation results belonging to pair specific effects are reported in table (2) to highlight the importance of the time specific effects as they have direct impact on the variable of interest.

Table 1: Hausman-type Test Results

	pair effects		time and pair effects		
	λ	w/o einf	with einf	w/o einf	with einf
0.5	0.999	0.999	0.994	0.999	0.999
1	0.999	0.999	0.997	0.999	0.999
2	0.999	0.999	0.997	0.999	0.999

Note: Only the p – values are given in the test results.

Furthermore, removing the external influence variable from the equation (3) or (4) does not dramatically change the sign or the significance of the coefficients. Thus, it is safe to assume that the models are specified correctly and there is no collinearity between the traditional gravity variables and the proposed external influence variable.

Table 2: Estimation Results (Pair Effects)

	Pair Effects									
	Q10	Q25	Q50	Q75	Q90	Q10	Q25	Q50	Q75	Q90
constant	-25.34*	-24.84*	-22.90*	-21.02*	-18.11*	-27.10*	-26.27*	-23.15*	-20.56*	-17.68*
	(1.767)	(1.272)	(0.992)	(1.087)	(1.222)	(1.887)	(1.266)	(0.999)	(0.961)	(1.234)
lngdp_{0,t}	0.691*	0.692*	0.668*	0.629*	0.585*	0.743*	0.729*	0.674*	0.613*	0.564*
	(0.058)	(0.041)	(0.038)	(0.040)	(0.043)	(0.055)	(0.045)	(0.039)	(0.038)	(0.041)
lngdp_{D,t}	1.109*	1.128*	1.080*	1.061*	0.997*	1.159*	1.174*	1.088*	1.049*	0.984*
	(0.050)	(0.042)	(0.038)	(0.041)	(0.045)	(0.052)	(0.041)	(0.034)	(0.037)	(0.044)
lnpop_{0,t}	0.365*	0.288*	0.233*	0.221*	0.200*	0.275*	0.225*	0.224*	0.245*	0.247*
	(0.058)	(0.044)	(0.041)	(0.043)	(0.048)	(0.059)	(0.047)	(0.040)	(0.038)	(0.039)
lnpop_{D,t}	0.595*	0.369*	0.200*	0.002	-0.117*	0.489*	0.302*	0.187*	0.020	-0.086**
	(0.049)	(0.041)	(0.042)	(0.044)	(0.045)	(0.050)	(0.041)	(0.037)	(0.038)	(0.040)
lndist_{OD}	-1.922*	-1.763*	-1.542*	-1.369*	-1.228*	-1.937*	-1.783*	-1.546*	-1.358*	-1.210*
	(0.065)	(0.052)	(0.044)	(0.044)	(0.055)	(0.068)	(0.050)	(0.043)	(0.042)	(0.058)
einf_{OD}	-0.247*	-0.136*	-0.024	0.046	0.106*					
	(0.037)	(0.031)	(0.030)	(0.029)	(0.035)					
cont_{OD}	0.193	0.476*	0.393*	0.378*	0.234**	0.311	0.524*	0.410*	0.385*	0.267**
	(0.397)	(0.166)	(0.134)	(0.125)	(0.122)	(0.452)	(0.163)	(0.129)	(0.121)	(0.136)
lang_{OD}	0.488*	0.338*	0.394*	0.421*	0.426*	0.771*	0.519*	0.423*	0.348*	0.246**
	(0.126)	(0.105)	(0.092)	(0.094)	(0.111)	(0.122)	(0.102)	(0.092)	(0.088)	(0.103)
col_{OD}	1.303*	1.330*	1.599*	1.392*	1.062*	0.971*	1.154*	1.566*	1.431*	1.198*
	(0.221)	(0.211)	(0.196)	(0.151)	(0.167)	(0.230)	(0.200)	(0.200)	(0.151)	(0.146)
lcpt_{OD}	-0.278**	-0.501*	-0.631*	-0.485*	-0.502*	-0.420*	-0.559*	-0.634*	-0.483*	-0.483*
	(0.119)	(0.102)	(0.102)	(0.109)	(0.114)	(0.133)	(0.112)	(0.103)	(0.109)	(0.122)
cur_{OD}	2.893*	2.293*	1.202*	0.658*	0.130	2.823*	2.219*	1.198*	0.709**	0.264
	(0.494)	(0.351)	(0.245)	(0.246)	(0.251)	(0.482)	(0.353)	(0.292)	(0.278)	(0.258)
eu₀	-1.306*	-1.048*	-0.873*	-0.598*	-0.477**	-1.354*	-1.128*	-0.882*	-0.563*	-0.456**
	(0.260)	(0.182)	(0.182)	(0.184)	(0.211)	(0.283)	(0.213)	(0.207)	(0.182)	(0.199)
eu_D	-0.281	-0.140	-0.351*	-0.661*	-0.715*	-0.311	-0.201	-0.369*	-0.628*	-0.646*
	(0.360)	(0.202)	(0.125)	(0.156)	(0.173)	(0.333)	(0.201)	(0.126)	(0.147)	(0.158)
ta_{OD}	1.514*	1.293*	1.154*	0.856*	0.624*	1.455*	1.216*	1.144*	0.870*	0.654*
	(0.183)	(0.128)	(0.113)	(0.104)	(0.111)	(0.168)	(0.137)	(0.112)	(0.094)	(0.092)

Note: Values in parentheses are standard errors. **, ***, and **** respectively indicate 1%, 5%, and 10% significance levels.

Results shown in table (2) and (3) are in line with the previous works in general, apart from the mostly insignificant or negative estimations of $lnpop_{D,t}$ and $lnpop_{0,t}$. This could be due to low

wages, higher unemployment rates or inefficient workforce in the developing countries as the effect of $lpop_{0,t}$ on $trade_{OD,t}$ primarily depends on production and $lpop_{D,t}$ on $trade_{OD,t}$ depends on aggregate demand. GDPs, contiguity, common language, colonial ties, and trade agreements have trade-boosting effects and distance, legal changes with the transition and European Union membership have trade-reducing effects in every single quantile of the conditional trade distribution. On the other hand, effects of these variables are consistently shrinking with the increasing regression quantiles, indicating that the country dyads with relatively less trade flow are more open to exogenous effects of the US and China.

Table 3: Estimation Results (Time and Pair Effects)

	Time and Pair Effects									
	Q10	Q25	Q50	Q75	Q90	Q10	Q25	Q50	Q75	Q90
constant	-39.75*	-37.00*	-33.99*	-30.50*	-25.50*	-41.87*	-37.38*	-33.25*	-29.49*	-24.49*
	(2.033)	(1.908)	(1.665)	(1.629)	(1.492)	(1.974)	(1.591)	(1.482)	(1.581)	(1.646)
$lngdp_{0,t}$	1.055*	0.996*	0.939*	0.857*	0.764*	1.101*	1.004*	0.924*	0.826*	0.736*
	(0.056)	(0.053)	(0.049)	(0.047)	(0.045)	(0.057)	(0.045)	(0.044)	(0.049)	(0.049)
$lngdp_{D,t}$	1.484*	1.438*	1.349*	1.301*	1.183*	1.541*	1.448*	1.322*	1.267*	1.140*
	(0.058)	(0.051)	(0.049)	(0.049)	(0.052)	(0.054)	(0.046)	(0.045)	(0.045)	(0.050)
$lnpop_{0,t}$	0.022	0.006	-0.015	0.005	0.035	-0.036	-0.006	0.009	0.058	0.096**
	(0.055)	(0.052)	(0.047)	(0.048)	(0.045)	(0.059)	(0.046)	(0.045)	(0.049)	(0.047)
$lnpop_{D,t}$	0.225*	0.073	-0.056	-0.213*	-0.295*	0.154*	0.062	-0.022	-0.164*	-0.231*
	(0.062)	(0.054)	(0.051)	(0.050)	(0.055)	(0.052)	(0.045)	(0.044)	(0.043)	(0.047)
$lndist_{OD}$	-1.951*	-1.772*	-1.511*	-1.368*	-1.227*	-1.949*	-1.773*	-1.501*	-1.346*	-1.188*
	(0.054)	(0.050)	(0.044)	(0.044)	(0.048)	(0.059)	(0.050)	(0.042)	(0.046)	(0.049)
ein_{fOD}	-0.096*	-0.014	0.052***	0.105*	0.144*					
	(0.040)	(0.034)	(0.029)	(0.030)	(0.035)					
$cont_{OD}$	-0.059	0.293***	0.439*	0.276**	0.184	-0.012	0.321***	0.447*	0.302**	0.269**
	(0.346)	(0.168)	(0.144)	(0.126)	(0.117)	(0.359)	(0.177)	(0.153)	(0.148)	(0.142)
$lang_{OD}$	0.591*	0.507*	0.452*	0.488*	0.452*	0.722*	0.519*	0.394*	0.344*	0.226*
	(0.113)	(0.098)	(0.092)	(0.099)	(0.112)	(0.108)	(0.083)	(0.086)	(0.090)	(0.108)
col_{OD}	1.365*	1.385*	1.537*	1.288*	0.961*	1.262*	1.385*	1.589*	1.403*	1.166*
	(0.210)	(0.205)	(0.190)	(0.155)	(0.149)	(0.206)	(0.206)	(0.189)	(0.158)	(0.146)
$lcpt_{OD}$	-0.106	-0.323*	-0.444*	-0.402*	-0.456*	-0.133	-0.320*	-0.429*	-0.398*	-0.385*
	(0.122)	(0.098)	(0.097)	(0.103)	(0.114)	(0.122)	(0.096)	(0.102)	(0.117)	(0.122)
cur_{OD}	2.894*	2.040*	1.188*	0.476**	0.187	2.852*	2.040*	1.231*	0.573**	0.330
	(0.421)	(0.353)	(0.246)	(0.237)	(0.216)	(0.494)	(0.414)	(0.278)	(0.250)	(0.255)
eu_0	-1.048*	-0.990*	-0.661*	-0.539*	-0.350***	-1.089*	-0.979*	-0.650*	-0.491**	-0.271
	(0.264)	(0.200)	(0.195)	(0.190)	(0.207)	(0.262)	(0.214)	(0.214)	(0.194)	(0.218)
eu_D	-0.174	-0.088	-0.294**	-0.541*	-0.587*	-0.221	-0.106	-0.246	-0.492*	-0.555*
	(0.335)	(0.187)	(0.139)	(0.147)	(0.173)	(0.317)	(0.181)	(0.154)	(0.155)	(0.161)
ta_{OD}	1.447*	1.298*	1.295*	0.996*	0.667*	1.414*	1.288*	1.307*	1.035*	0.717*
	(0.166)	(0.122)	(0.112)	(0.103)	(0.102)	(0.161)	(0.122)	(0.109)	(0.103)	(0.098)

Note: Values in parentheses are standard errors. "*", "**", and "***" respectively indicate 1%, 5%, and 10% significance levels.

According to results presented in table (3), effect of the relative external influence is statistically significant and changes according to the quantiles of conditional trade distribution. Whereas being geographically closer to China has negative effects on bilateral trade between developing countries in the lower quantiles (0.10, 0.25), it has positive effects in the higher quantiles (0.50, 0.75, 0.90). From another aspect, this means that being geographically closer to the US has positive effects in the lower quantiles, and negative effects in the higher quantiles. On the other hand, impact of the

relative external influence is statistically insignificant in Q25. This suggests that there is not enough evidence regarding the trade altering influence of the US or China, and bilateral trade among developing countries will neither increase nor decrease depending on their relative distance to these dominant powers.

These findings can be interpreted in many ways, but the dyads trading less (lower quantiles of the conditional quantile distribution) are more likely to have less GDP¹, and therefore more open to external effects of the US and China. The trade between less developed countries closer to China is mainly dependent on western (mostly US originated) foreign direct investment (Hattari and Rajan, 2008: 3). As distance has a negative effect on trade flows, China should be these countries' main trade partner since it has the highest GDP and population in the region. Thus, China has a decisive role on the trade of these countries. In case of a trade conflict between the US and China, China might impose sanctions, indirectly reducing the trade of these countries. Moreover, China is the dominant power in the region and can enforce its policies to the countries under its influence, again indirectly reducing the trade between these countries. On the contrary, the US must be aiming to improve the trade relations between the countries in its domain of power to improve the trade of American goods produced in the region while imposing sanctions to Chinese goods, thus increasing the trade between the countries closer to the US.

Effect of the external influence becomes reversed in the upper quantiles. Because upper quantiles consist of countries with higher GDPs, which are more likely to have their own industries and brands substitutional to their American or Chinese counterparts. On the other hand, these emerging economies must have been affiliated with China due to low cost of labor and other necessary resources, and thus China might seek to improve the trade between its investors to sustain and increase the incoming foreign direct investment (FDI).

5. Conclusion

In this study, I aimed to investigate the possible influence of China and the US on the trade between developing country dyads, thus proposed a simple distance-based variable. Even though, it is a long shot to assume that the influence of these dominant economic powers is equal across the globe and entirely depend on the distance, proposed variable reveals interesting results. First, the findings suggest that dominant economic powers have a significant influence on the trade between developing countries. Second, it might be claimed that the effect of this external influence changes according to the quantiles of the conditional trade distribution, explaining the recent competition between China and the US to seize the total control over trade flows. In the lower quantiles, being closer to China has a negative and being closer to the US has a positive effect on the trade between countries except for Q25 according to results. This might be mainly due to the possible Chinese trade-reducing policies on American goods and countries that produce them, and trade-promoting policies of the US for the country pairs which produce American goods. On the other hand, effects are reversed in the upper quantiles and being closer to the US diminishes the trade between country pairs due to the possible competition with the US and being closer to China increases the trade between dyads due to Chinese policies which aim to sustain and develop its inward FDI as they are partly discussed in Long (2005) and Narang and Garg (2018). Since the countries that are closer to either side are more open to the influence, policymakers should carefully re-evaluate their relations to the US and China, considering the findings. On the other hand, studies on the recent trade conflict are scarce and interpretations of the results can be considered speculative. To this end, causes of external influence should be further investigated. As inf_{OD} has a naive construction, future studies can focus on the development of an elegant

¹ This is more likely as the trade between country dyads is proportional to GDPs of trading countries according to the foundation of the Gravity theory. On the other hand, there are other factors that affect the trade between countries and this claim is not necessarily true for every single dyad, even though the results show that trading country GDPs have the most impact on the bilateral trade along with the distance.

external influence variable, consider a new bilateral trade model, or exploit the gravity model further.

Acknowledgements

An earlier version of the findings of this study is presented in 20. International Symposium on Econometrics, Operations Research, and Statistics took place in Ankara, Turkey between 12-14 February 2020. I would like to thank anonymous reviewers for their helpful comments.

References

- Afesorgbor, S. K. (2017). Revisiting the effect of regional integration on African trade: evidence from meta-analysis and gravity model. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(2), 133-153.
- Afman, E. R., & Maurel, M. (2010). 10 Diplomatic relations and trade reorientation in transition countries. *The gravity model in international trade*, 278.
- Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *The American Economic Review*, 69(1), 106-116.
- Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American economic review*, 93(1), 170-192.
- Antonucci, D., & Manzocchi, S. (2006). Does Turkey have a special trade relation with the EU?: A gravity model approach. *Economic Systems*, 30(2), 157-169.
- Anderson, J. E., & Marcouiller, D. (2002). Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation. *Review of Economics and statistics*, 84(2), 342-352.
- Baldwin, R., & Taglioni, D. (2007). Trade effects of the euro: A comparison of estimators. *Journal of Economic Integration*, 780-818.
- Berger, D., Easterly, W., Nunn, N., & Satyanath, S. (2013). Commercial imperialism? Political influence and trade during the Cold War. *American Economic Review*, 103(2), 863-96.
- Bergstrand, J. H. (1985). The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The review of economics and statistics*, 474-481.
- Bergstrand, J. H. (1989). The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade. *The review of economics and statistics*, 143-153.
- Bergstrand, J. H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuels model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 100(403), 1216-1229.
- Bilici, Ö., Erdil, E., & Yetkiner, I. H. (2008). *The determining role of EU in Turkey's trade flows: a gravity model approach* (No. 08/06). Working Papers in Economics.
- Carrere, C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, 50(2), 223-247.
- Cheng, I. H., Wall, H. J. (2005). Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 87(1), 49-63.
- Crozet, M., & Hinz, J. (2016). *Friendly fire-the trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions* (No. 2059). Kiel Working Paper.
- Davis, C. L., Fuchs, A., & Johnson, K. (2019). State control and the effects of foreign relations on bilateral trade. *Journal of Conflict Resolution*, 63(2), 405-438.

- de Mello-Sampayo, F. (2009). Competing-destinations gravity model: an application to the geographic distribution of FDI. *Applied Economics*, 41(17), 2237-2253.
- Demir, F., & Im, H. (2019). Effects of cultural institutes on bilateral trade and FDI flows: Cultural diplomacy or economic altruism?. *The World Economy*.
- Deardorff, A. (1998). Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world?. In *The regionalization of the world economy* (pp. 7-32). University of Chicago Press.
- Didier, L. (2018). Economic diplomacy: The “one–China policy” effect on trade. *China Economic Review*, 48, 223-243.
- Dornbusch, R. (1992). The case for trade liberalization in developing countries. *Journal of Economic Perspectives*, 6(1), 69-85.
- Egger, P. (2000). A note on the proper econometric specification of the gravity equation. *Economics Letters*, 66(1), 25-31.
- Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2003). The proper panel econometric specification of the gravity equation: A three-way model with bilateral interaction effects. *Empirical Economics*, 28(3), 571-580.
- Ekanayake, E. M., & Chatrna, D. (2010). The effect of foreign aid on economic growth in developing countries. *Journal of International Business and Cultural Studies*, 3, 1.
- Fuchs, A., & Klann, N. H. (2013). Paying a visit: The Dalai Lama effect on international trade. *Journal of International Economics*, 91(1), 164-177.
- Frede, J., & Yetkiner, H. (2017). The regional trade dynamics of Turkey: a panel data gravity model. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(6), 633-648.
- Freund, C., Ferrantino, M., Maliszewska, M., & Ruta, M. (2018). Impacts on global trade and income of current trade disputes. *MTI Practice Notes*, 2.
- Harding, M., & Lamarche, C. (2017). Penalized quantile regression with semiparametric correlated effects: An application with heterogeneous preferences. *Journal of Applied Econometrics*, 32(2), 342-358.
- Hattari, R., & Rajan, R. S. (2008). Sources of FDI flows to developing Asia: The roles of distance and time zones.
- Head, K., Mayer, T., & Ries, J. (2010). The erosion of colonial trade linkages after independence. *Journal of international Economics*, 81(1), 1-14.
- Hopewell, K. (2019). US-China conflict in global trade governance: the new politics of agricultural subsidies at the WTO. *Review of international political economy*, 26(2), 207-231.
- Isard, W. (1954). Location theory and trade theory: short-run analysis. *The Quarterly Journal of Economics*, 305-320.
- Isard, W., & Peck, M. J. (1954). Location theory and international and interregional trade theory. *The Quarterly Journal of Economics*, 97-114.
- Koenker, R. (2004). Quantile regression for longitudinal data. *Journal of Multivariate Analysis*, 91(1), 74-89.
- LeSage, J. P., & Fischer, M. M. (2019). Conventional versus network dependence panel data gravity model specifications. *Working Papers in Regional Science*, 1-33.
- Lien, D., & Lo, M. (2017). Economic impacts of cultural institutes. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 64, 12-21.

- Lin, F., Yan, W., & Wang, X. (2017). The impact of Africa-China's diplomatic visits on bilateral trade. *Scottish Journal of Political Economy*, 64(3), 310-326.
- Linnemann, H. (1966). *An econometric study of international trade flows* (No. 42). North-Holland Pub. Co.
- Long, G. (2005). China's policies on FDI: Review and evaluation. *Does foreign direct investment promote development*, 315-336.
- Martincus, C. V., Estevadeordal, A., Gallo, A., & Luna, J. (2010). Information barriers, export promotion institutions, and the extensive margin of trade. *Review of World Economics*, 146(1), 91-111.
- Martínez-Zarzoso, I., & Nowak-Lehmann, F. (2003). Augmented gravity model: An empirical application to Mercosur-European Union trade flows. *Journal of applied economics*, 6(2), 291-316.
- Mátyás, L. (1997). Proper econometric specification of the gravity model. *World Economy*, 20(3), 363-368.
- Matyas, L. (1998). The gravity model: Some econometric considerations. *World Economy*, 21(3), 397-401.
- McCallum, J. (1995). National borders matter: Canada-US regional trade patterns. *The American Economic Review*, 85(3), 615-623.
- Mickiewicz, T. (2005). *Economic transition in central Europe and the commonwealth of independent states* (pp. 1-214). Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Moons, S., & de Boer, R. (2014). Economic diplomacy, product characteristics and the level of development. *Product Characteristics and the Level of Development (September 2, 2014)*.
- Möhlmann, L. J., Ederveen, S., De Groot, H. L. F., & Linders, G. J. M. (2010). Intangible barriers to international trade. *The gravity model in international trade: Advances and applications*, 224-252.
- Narang, V., & Garg, K. K. (2018) Evaluation of Foreign Direct Investment in India and China: A Comparative Study. *International Journal of Management Studies*, V-4(5), 119-126.
- Neumayer, E. (2011). On the detrimental impact of visa restrictions on bilateral trade and foreign direct investment. *Applied geography*, 31(3), 901-907.
- Porojan, A. (2001). Trade flows and spatial effects: the gravity model revisited. *Open economies review*, 12(3), 265-280.
- Pöyhönen, P. (1963). A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 93-100.
- Rauch, J. E. (1999). Networks versus markets in international trade. *Journal of international Economics*, 48(1), 7-35.
- Rose, A. K. (2004). Do we really know that the WTO increases trade?. *American Economic Review*, 94(1), 98-114.
- Rose, A. K. (2007). The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion. *World Economy*, 30(1), 22-38.
- Rose, A., & Spiegel, M. (2010). International environmental arrangements and international commerce. *The gravity model in international trade*, 255-277.

- Serlenga, L., & Shin, Y. (2007). Gravity models of intra-EU trade: application of the CCEP-HT estimation in heterogeneous panels with unobserved common time-specific factors. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 361-381.
- Sohn, C. H. (2005). Does the gravity model explain South Korea's trade flows?. *The Japanese Economic Review*, 56(4), 417-430.
- Taplin, G. B. (1967). Models of world trade. *Staff Papers*, 14(3), 433-455.
- Tinbergen, J. (1962). An analysis of world trade flows. *Shaping the world economy*, 3, 1-117.
- Van Bergeijk, P. A., Yakop, M., & de Groot, H. L. (2011). The economic effectiveness of diplomatic representation: An economic analysis of its contribution to bilateral trade. *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1-2), 101-120.
- Visser, R. (2019). The effect of diplomatic representation on trade: A panel data analysis. *The World Economy*, 42(1), 197-225.
- World Bank (2019), World Development Indicators.
- World Trade Organization (2019), World Trade Statistics.
- World Trade Organization. (2019). World Trade Statistical Review: Chapter II. Access Link: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019chapter02_e.pdf.
- Yaşar, E., & Korkmaz, İ. (2017). Analysis of Foreign Trade Between Turkey and the Balkan Countries with Gravity Model. *Kesit Akademi*, 10, 382-407.
- Xiao, R. (2016). China as an institution-builder: the case of the AIIB. *The Pacific Review*, 29(3), 435-442.
- Zhang, D., Lei, L., Ji, Q., & Kutan, A. M. (2019). Economic policy uncertainty in the US and China and their impact on the global markets. *Economic Modelling*, 79, 47-56.
- Zhu, Z. (2015). China's AIIB and OBOR: Ambitions and Challenges. *The Diplomat*, 9(10), 2015.

ÜCRET TATMİNİ VE YAŞAM TATMİNİ İLİŞKİSİNDE ÇALIŞANLARIN EĞİTİM DÜZEYLERİNİN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Edip ÖRÜCÜ¹, İtir HASIRCI², Selin BAŞARAN³

Öz

Bu araştırmanın amacı ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici etkisini tespit etmektir. Araştırmanın evrenini, Balıkesir ilinde imalat sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın 200 çalışanı oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini bu firmada çalışmakta olan 128 işgören oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri anket tekniği ile toplanmıştır. Elde edilen verilerle frekans analizi, normallik testi, güvenilirlik analizi, keşfedici faktör analizi, korelasyon analizi ve hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizinin neticesine göre ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Hiyerarşik regresyon analizinin neticesinde ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin hızlandırıcı etkisinin olduğu görülmüştür. Böylece çalışanların eğitim seviyeleri arttıkça ücret tatmini artışının yaşam tatminleri üzerindeki olumlu etkisini hızlandırdığı tespit edilmiştir. Çalışmanın son bölümünde sonuçlar yorumlanıp, tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ücret Tatmini, Yaşam Tatmini, Eğitim, İş Tatmini
JEL Sınıflandırması: I31, M10

A RESEARCH ON THE REGULATORY EFFECT OF EMPLOYEES' EDUCATION LEVELS ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PAY SATISFACTION AND LIFE SATISFACTION

Abstract

The aim of this research is to determine the regulatory impact of employee education levels on the impact of pay satisfaction on life satisfaction. 200 employees of a company operating in the manufacturing sector in Balıkesir province constitute the universe of the research. 128 employees working at this firm constitute the sample of the research. The data of the study was collected using the survey technique. Frequency, reliability, discovery factor, correlation, hierarchical regression analysis, normality test were performed. According to the results of the correlation analysis, there was a positive and significant relationship between pay and life satisfaction. As a result of the hierarchical regression, it was observed that the effect of pay satisfaction on life satisfaction has an accelerating effect on employee training levels. Thus, as employees' training levels increase, it has been found that pay satisfaction increases accelerate the positive impact of life satisfaction. In the last part of the study, the results were interpreted and discussed.

Keywords: Pay Satisfaction, Life Satisfaction, Education, Job Satisfaction
JEL Classification: I31, M10

¹ Prof. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, eorucu@bandirma.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3301-7496

² İşletme Doktora Öğrencisi, Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, iti8686@gmail.com, Orcid: 0000-0002-5449-2640

³ İşletme Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, selinbaran.23@gmail.com, Orcid: 0000-0002-4858-2367

1. Giriş

Örgütlerde ücret önemli bir insan kaynakları fonksiyonu olarak bilinmektedir. Bunun sebebi kişileri işe çekebilmesi, örgütte tutabilmesi ve daha verimli çalışmaları için onları teşvik etmesidir. Belirlenen bu ücretin maliyetler açısından örgüte yük olmayacak miktarda olması önemlidir. Bu nedenle ücret yönetimi çalışan ve örgüt açısından son derece hassas dengelerin üzerinde kurulmalıdır. 21. yüzyılda rekabette en önemli etkenin insan olduğunu fark eden örgütler, kendilerine uygun işgöreni örgüte çekmek ve örgütte devamlılıklarını sağlamak amacıyla ücreti aracı olarak kullanmışlardır. Bununla birlikte işgörenlerin tatmin seviyelerini etkileyen en önemli faktörün de ücret olduğunu ve bu faktörün örgütler için de önem arz ettiğini belirtmişlerdir. İşgörenlerin tatmini örgütler açısından önem teşkil etmektedir. Bunun sebebi yüksek işgören tatmininin örgütün iyi yönetildiğini göstermesidir. Günümüz rekabet şartlarında örgütlerin temel hedefi verimliliklerini ve karlılıklarını maksimum seviyeye ulaştırmaktır. Bu hususların gerçekleşebilmesi işgörenlerin ücret tatminlerinin örgütün beklentileriyle uyumlu hale getirilmesine bağlıdır. Yaşam tatmini, bireyler açısından önemli bir öge haline gelmiştir. Farklı şekillerde algılanan yaşam tatmini boş vakit, iş dışı vakit gibi kavramlarla açıklanan, yaşama gösterilen duygusal tutum olarak tanımlanmaktadır (Dikmen, 1995: 12). Modern yönetim anlayışında işgörenler yalnızca bir ekonomik varlık olarak görülmemekte, ekonomik beklentilerinden farklı isteklerinin olduğu ve sosyal yönlerinin de olduğu bilinmektedir (Seçkin ve Çoban, 2017: 140). İşgörenlerin ücret ve yaşam tatminleri arasındaki ilişkinin ele alınması bu araştırmanın konusu olarak belirlenmiştir Böylece işgörenlerin mali yönleriyle sosyal yönlerine ilişkin birer değişken incelenecektir. Çalışmanın amacı ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici etkisini tespit etmektir. Literatürde çalışma konusu ile ilgili daha önce yapılan yeterli sayıda çalışmaya rastlanılmaması bu çalışmanın temel gerekçesini oluşturmaktadır. Bu amaçla çalışmamız üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kavramsal çerçeve sunulmuştur. İkinci bölümde literatür taraması yapılarak, araştırma konumuza ilişkin geçmiş araştırmalara yer verilmiştir. Son bölüm ise araştırma yöntemi ve bulgular kısmına ayrılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Ücret Tatmini

İşgörenlerin aldığı ücretin seviyesi memnuniyeti etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. İnsanoğlu kendisine yapılan en ufak bir iyiliğe bile minnet duyarken emeğinin karşılığını hakkaniyetli bir ücretle alabilmesi onun için büyük bir mutluluktur (Saleem ve Seema, 2013: 700). Eğer işgören umduğu ücreti alamazsa memnuniyeti de beklentilerinin altından kalır. Bu durumda işgörenin işinden tatmin olabilmesi için beklediği ücret ile aldığı ücret arasındaki farkın çok az olması önemlidir. Adalet kuramından yola çıkarak Lawler (1994) tarafından geliştirilen ücret tatmini kavramı, işgörenin elde ettiği ücretin almayı umduğu ücret ile eşit düzeyde olması gerektiğini, aksi durumda tatminsizlik gibi sonuçların doğabileceğini belirtmektedir. Ücret tatmini ile ilgili literatürde yapılan tanımlar şu şekilde belirtilebilir:

Duchrame (2005) ücret tatminini işgörenlerin aldıkları parasal ödüllerden tatmin olma düzeyleri şeklinde tanımlamaktadır. Ücret, işgörenler için örgütte yaptıkları işin karşılığında aldıkları ödül veya netice olarak görülmektedir. Diğer bir ifadeyle ücret, işgörenin performansını değerlendiren, en iyi işgöreni işe çekmeye çalışan ve var olan işgöreni elde tutan bir motivasyon aracıdır. Weiner (1980) ise ücret tatminini işgörenlerin hakettikleri payları olumlu ya da olumsuz etkileyen duygular olarak ifade etmektedir. Heneman ve Schwab (1985) ise ücret tatminini dört boyut altında incelemektedir. Bunlar, ücret düzeyi, ücret yapısı, ücret artışı, faydalar şeklinde sıralanabilir. Ücret düzeyi tatmini, işgörenin aldığı maaş ile ilgili tatminini ifade ederken, ücret artışı ile ilgili tatmin, ücret düzeyindeki değişikliklerden algılanan tatmini ifade etmektedir. Ücret yapısı ile ilgili tatmin, ücret dağılımı ile ilgili metotları ele alırken, faydalar, işgörelere yapılan dolaysız ödemeler ile ilgili tatmini belirtmektedir. Ücretin motive etme özelliğinin yanında yetersiz ücret ödemeleri sonucu ortaya çıkabilecek ücret tatminsizliğinin sonucunda işgörenin duyguları iki şekilde ifade edilebilir

(DeConinck ve Stilwell, 2004: 228): İşgörenin çalışma arzusu artabilir ve işgörenin gözünde işin çekiciliği kaybolabilir. Ücret işgören için çoğu zaman tek motivasyon aracı olarak görülmemektedir. İşgörenlerin buldukları konum ve istekleri de motivasyonu sağlayıcı unsurlar arasındadır. Para her zaman önemli bir motivasyon aracı olarak görülmesi bile işgörenler ücretlerinden memnun olmadıklarında örgütlerin işgörenleri diğer motivasyon araçları ile memnun etme girişimleri faydasız olacaktır (Baştürk, 2019: 61). İhtiyaçlar hiyerarşisinde ücrete bakılırsa, ücretin yeme, içme, barınma gibi ihtiyaçların giderilmesi için önemli olduğu görülmektedir. Bu ihtiyaçlar tatmin edilmeden işgörenin saygı, statü gibi ihtiyaçlarla yönlendirilmesi mümkün olmayacaktır. Ücret tatmininin sağlanmasına etki eden faktörler şu şekilde gruplandırılabilir (Şen, 2008: 72):

- İşgörenin yaşı, eğitim durumu, yaşantısı gibi bireysel özellikler,
- İşgörenin harcadığı çaba, yaratıcılığı ve inovatif yeteneği gibi bireysel eylemleri,
- Sorumluluk alabilme durumu,
- Oluşturulan bu dengenin işgören tarafından algılanması.

İşgörenler, dağıtılan ücretin adil olup olmadığını değerlendirirken çalıştıkları örgütte bulunan çalışma arkadaşlarının ya da aynı sektörde diğer örgütlerde çalışan bireylerin ücretlerini baz alarak karşılaştırma yaparlar. Örgütte adil bir ücret sisteminin olmasının yararları şu şekilde sıralanabilir (Özgen ve Yalçın, 2011: 25):

- İşgücü devir hızı düşer,
- İşgörene eğitim garantisi verilir,
- Ücretle ilgili şikâyetlerde azalma olur,
- Performanslarda artış olur,
- Tecrübede artış olur,
- Kariyerde ilerleme kolaylaşır.

Örgütlerde günümüz şartlarında ücret tatmini son derece önemli bir yer tutmaktadır. Bunun sebebi ücretin önemli örgütsel sonuçları etkilemesi, iş tatmini ve yaşam tatmininin ölçülmesinde önemli bir unsur olarak görülmesidir. Gürbüz tarafından 2007 senesinde yapılan çalışma, örgütlerde yaşanabilecek ücret tatminsizliği durumunun işgörenlerin iş tatminlerini düşürdüğünü, motivasyon ve performansı azalttığını, devamsızlığı ve işten ayrılma niyetini doğurduğunu açıklamaktadır (Gürbüz, 2007: 251). Örgütlerde ücret yönetimleri, işgörenlerin isteklerini karşılayacak düzeyde olmalıdır çünkü ücret tatmini iyi olduğunda işgörenlerin iş tatminleri de bu durumdan olumlu etkilenmektedir. Dolayısıyla örgütler, kalifiye işgörenlerini ellerinde tutabildikleri sürece örgütün gelişim sürecini devam ettirirler (Hasırcı, 2020: 75).

2.2. Yaşam Tatmini

İlk kez 1961 senesinde Neugarten tarafından ortaya atılan yaşam tatmini kavramı, kişilerin yaşantılarının tüm detaylarının ve boyutlarının ele alındığı bilişsel bir süreç olarak tanımlanmıştır (Özer ve Karabulut, 2003: 72). Diener' e göre yaşam tatmini bireylerin tüm yaşantılarını kendi belirledikleri ölçütlere göre değerlendirmeleridir. Bu değerlendirmeler bugünü değil yaşanan hayatın tümünü kapsamaktadır (Öcal, 2008: 72). Yaşam tatmini, bireyin hayatının tümüne etki eden iş ve iş dışı eylemlerin hepsine karşı verdiği tepkileri kapsamaktadır. Bireyin hayattan istedikleri, hedefledikleri ve sahip olduklarının karşılaştırılması ile elde ettiği sonuç yaşam tatmini olarak tanımlanmaktadır. Kişinin hayatı tüm boyutlarıyla değerlendirildiğinde ulaşılan negatif ve pozitif değer yargıları da yaşam tatmininin farklı bir tanımıdır (Saldamlı, 2008: 701). Bireyler kendileri için seviye ve kriter belirleyip, bunlara göre sahip oldukları yaşam şartlarını değerlendirmektedirler. Bu bireyin kendi içinde yaptığı bir değerlendirmedir. Yaşam tatminini etkileyen faktörler dört grupta açıklanmaktadır (Bir, 2017: 61):

İş ile İlgili Faktörler: İş yükü, tecrübe, işin niteliği, iş yeri eğitimi, terfi imkânları şeklinde sıralanabilir. İş, kişinin ve ailesinin hayatının devamı için önem teşkil etmektedir. Bu sebeple kişiler

işlerine önem vermekte ve vakitlerinin çoğunu işlerinde geçirmektedirler. Kişinin işi karşılığı aldığı ücrette gerçekleşecek artış, yaşam tatminini pozitif etkilemekte, olumsuz bir durum ise yaşam tatminini negatif yönde etkilemektedir. Kişinin işinde yaşadığı olumlu yahut olumsuz durumlar aile yaşantılarını da etkilemektedir. Bu nedenle bu iki kavrama önem verilmelidir.

Kişisel ve Demografik Faktörler: Eğitim, yaş, kişisel özellikler, cinsiyet şeklinde sıralanabilir. Yaşam tatmini fazla olan kişilerin daha dışa dönük yapıda oldukları, yaşam tatmini az olan kişilerin de içe dönük yapıda oldukları görülmüştür. Gençlerin yaşlı bireylere nazaran yaşam tatmini seviyelerinin daha yüksek olduğu, yaşlı bireylerin hayattan beklentilerinin az olduğu görülmüştür. Medeni durum açısından yaşam tatmini incelendiğinde evlilerin bekârlara göre yaşam tatminlerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu durumun tam tersini savunan Glenn ve Weaver ise evliliklerde çocuk sayısı arttıkça eşlerin ilişkilerinin daha çok çatışmaya sürüklendiğini ve bu durum yaşam tatminini azalttığını belirtmişlerdir (Gümüş, 2006: 66). Cinsiyetin yaşam tatmini üzerindeki etkisi diğer demografik faktörlere göre daha azdır. Ancak eğitim durumunun yaşam tatmini üzerindeki etkisi incelendiğinde farklı sonuçlara ulaşılması olasıdır. Eğitim durumu yüksek olan bireylerin yaşam tatmini seviyelerinin düşük olanlara nazaran daha fazla olması beklenmektedir.

Çevresel Faktörler: Bireylerin çalıştıkları firma haricindeki yerlerde iş bulabilme imkânını ifade etmektedir. Bireyler kendi istekleriyle veya zaruri olarak işlerinden ayrıldıklarında rahatlıkla başka firmalarda iş bulabileceklerini düşünürlerse yaşam tatminleri de artacaktır.

Toplumsal Faktörler: Sosyal ağlar, akraba ilişkileri, dernekler, kültür toplumsal faktörlerin içerisinde yer almaktadır. Ailesine ve çevresine karşı sorumluluğu az olan kişinin yaşam tatmini yüksek olacaktır. Düzenli spor yapan, sosyal yaşantısı olan bireyin yaşam tatmini de diğer bireylere nazaran yüksek olacaktır (Vara, 1999: 55). Eş, dost, arkadaşlık, akraba vb. ilişkiler kişilerin yaşam tatminleri üzerinde olumlu etki sağlayacaktır.

Yaşam tatmini, insanların hayatlarını mevcut duygularından ziyade bir bütün olarak nasıl değerlendirdikleri ile ölçer ve mutluluk ile refahın felsefi ve psikolojik analizlerinde kullanılır. "Yaşam tatmini "düzenli olarak" mutluluk" ile eşanlamlı olarak kullanılır ve genellikle refahın önemli bir bileşeni olarak görülür. Bu kavram öznel iyi oluşun bir alt boyutudur. Öznel iyi olma, kişilerin yaşantıları hakkındaki hisler ve bu hisleri değerlendirmeleri şeklinde açıklanabilir (Kantak vd., 1992: 5). Yaşam tatmini kavramı içerisinde iyi oluş hali, objektif ve sübjektif göstergeleri içermektedir ve bu durum iyi olma hali şeklinde ifade edilmektedir. Öznel iyi oluş, olumlu - olumsuz duygulanım ve yaşam tatmini şeklinde üç alt boyuta ayrılmaktadır. Olumlu ve olumsuz duygulanım duygusal alt boyutu, yaşam tatmini ise öznel alt boyutu oluşturmaktadır (Diener, 1984: 557). Olumlu duygulanım, güveni, heyecanı, ümidi, olumsuz duygulanım, üzüntüyü, öfkeyi, kederi, yaşam tatmini yaşamın tüm alanıyla ilgili tatmini kapsamaktadır.

3. Literatür Taraması

Literatürde yaşam tatmini ve ücret tatmini birlikte inceleyen kısıtlı sayıda çalışma olduğu gözlemlenmiştir. Ancak iki değişkenin farklı değişkenlerle ilişkili olduğu çalışmaların sayısı daha fazladır. Bunların çoğu iş tatmini ile yaşam tatmini ve ücret tatmininin ilişkilendirildiği çalışmalardır. Ücret tatmininin yaşam tatminine etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin hızlandırıcı etkisinin olup olmadığının tespiti bu araştırmanın temel sorusunu oluşturmaktadır. Araştırmanın temel sorusundan yola çıkarak literatürde değişkenlerin birbirleriyle ilişkilerini inceleyen çalışma örnekleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

George ve Brief (1990) New York'ta bulunan bir şirkette çalışan 497 kişi ile bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın analizleri ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında anlamlı ilişkinin olduğunu, ücret tatmini ile yaşam tatmini ilişkisinde finansal gereksinimlerin düzenleyici etkisinin olduğunu göstermektedir. Finansal gereksinimlerin dışında iki değişken arasındaki ilişkide kadın çalışanların gereksinimlerinin fazla olmasından dolayı cinsiyetin de düzenleyici etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir (George ve Brief, 1990).

Veenhoven (1991) tarafından 22 ülkede yapılan araştırmada kişilerin gelir düzeyleri ile yaşam tatminleri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Yapılan analizlerin sonucuna göre bireylerin gelir düzeyleri ile yaşam tatminleri arasında anlamlı ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir (Veenhoven, 1991: 129).

Diener ve Diener (1995) tarafından 31 ülkenin milli geliri ile bireylerin yaşam tatminleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın sonucuna göre ülkenin milli gelirinde azalma yaşandığında yaşam tatmini seviyesinde de azalma gerçekleştiği görülmüştür (Diener ve Diener, 1995: 660).

Richardson vd. (2006) İngiltere ve Kuzey Amerika’da yaşayan toplam 184 öğretmen ile ücret tatminleri ve yaşam tatminleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yapılan analizlerin neticesine göre öğretmenlerin ücret tatminleri ile yaşam tatminleri arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı görülmüştür (Richardson vd., 2006: 889).

Yıldırım ve Demirel (2015) Elazığ’da bulunan 34 banka şubesinde çalışan 750 personel ile ücret tatmini ve yaşam tatmini arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yapılan istatistiksel analizlerin neticesine göre ücret tatmininin yaşam tatminini pozitif ve anlamlı yönde etkilediği görülmüştür (Yıldırım ve Demirel, 2015: 150).

Şapçı (2016) çalışmasında ücretten duyulan tatminin örgütsel bağlılıkla ilişkisini tespit etmeyi amaçlamıştır. İstanbul’da faaliyet gösteren bankacılık sektörü çalışanları ve ulaşım sektörün çalışanları araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Yapılan analizlerin neticesine göre çalışanların ücret tatminlerinin örgütsel bağlılıklarını etkilediği tespit edilmiştir (Şapçı, 2016: 51).

Yenihan, Öner ve Balcı (2016) Sakarya ilinde bulunan bir alışveriş merkezinde çalışmakta olan bireylerin iş tatminleri ve yaşam tatminleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonucunda değişkenler arasında anlamlı ve orta seviyede bir ilişki olduğu görülmüştür (Yenihan, Öner ve Balcı, 2016: 39).

Seçkin ve Çoban (2017) unlu mamüller sektöründe faaliyet gösteren pastane ve fırın gibi iş yerlerinde çalışan mavi yakalı işgörenler üzerine yapmış oldukları uygulamayla, ücret seviyesinden tatmin ve yaşam tatmini değişkenlerinin arasındaki ilişkinin incelenmesini amaçlamışlardır. Analiz sonuçlarına göre, ücret seviyesinden tatmin ve yaşam tatmini arasında anlamlı ilişki olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte işte kalma niyeti bu iki değişken arasındaki ilişkide aracılık görevi görmüştür. Diğer bir anlatımla ücret seviyelerinden duyulan tatmin arttığı zaman çalışanların işte kalma isteği ve yaşam tatminleri de artmaktadır sonucuna ulaşılmıştır (Seçkin ve Çoban, 2017: 141).

Bağcı ve Kolbaşı (2019) çalışanların iş ve yaşam tatmini arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla bir kamu kuruluşundaki 131 personel ile bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmadan toplanan veriler analiz edildiğinde, katılımcıların iş ve yaşam tatmini arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir (Bağcı ve Kolbaşı, 2019: 51).

Mert (2020) çalışmasında, Türkiye’de yaşayan kadın ve erkek çalışanların yaşam tatmini, iş tatmini ve ücret tatminlerini etkileyen faktörleri ve bununla beraber söz konusu değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi amaçlamaktadır. Araştırma bulgularına göre, çalışanlar arasında işyerindeki ilişkilerinden hoşnut olanların iş, yaşam ve ücret tatminlerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir (Mert, 2020: 16).

4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın amacı ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim seviyelerinin düzenleyici rolünü tespit etmektir. Araştırmayı gerçekleştirmek için Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Etik Kurulu’ndan 2020-6 toplantılı nolu ve 05.11.2020 tarihli “Etik Kurul Onayı” alınmıştır. Araştırmada veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Üç kısımdan oluşan anket formunun ilk bölümünde katılımcıların demografik özellikleriyle ilgili 10 soru bulunmaktadır. İkinci kısımda ücret tatmini ile yaşam tatmini arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Diener vd. (1985)’in geliştirdiği, Kayasandık tarafından Türkçe’ye çevrilmiş olan (2019) 5 soruluk yaşam tatmini ölçeği

kullanılmıştır. Anket formunun üçüncü kısmında ücret tatmini ölçeği olarak Yıldırım ve Demirel tarafından (2019) geliştirilen 24 soruluk ücret tatmini ölçeği kullanılmıştır. Yaşam tatmini ve ücret tatmini için (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) 5’li Likert tipi ölçekten faydalanılmıştır.

Araştırmanın evrenini, Balıkesir ilinde imalat sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın 200 çalışanı oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini bu firmada çalışmakta olan 128 işgören oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleminin evreni temsil yeteneğine sahiptir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 121).

Aşağıda sıralanan araştırmanın hipotezleri sosyal değişim kuramına göre geliştirilmiştir:

H₁: Ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

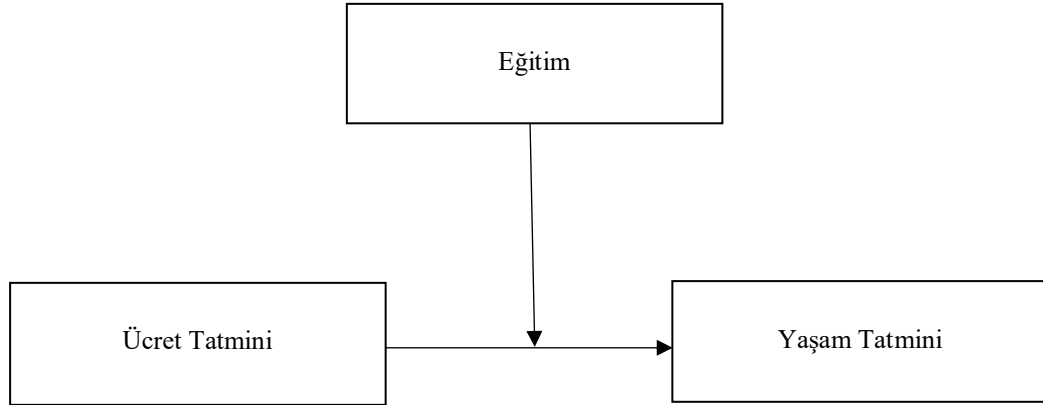
H₂: Ücret tatmininin yaşam tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2a}: Ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici rolü vardır.

4.1. Araştırmanın Modeli

Şekil 1’de düzenleyici değişkenin yer aldığı model verilmiştir. Şekilde görüldüğü gibi bağımsız değişken ücret tatmini ile bağımlı değişken yaşam tatmini arasındaki ilişkide çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici etkisinin olduğu görülmektedir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



5. Bulgular

5.1. Katılımcıların Demografik Bulguları

Araştırmaya katılan imalat sektörü çalışanlarının demografik özelliklerine göre yüzde ve frekans dağılımları Tablo 1’de gösterilmiştir. Cinsiyet frekans dağılımı analizine göre ankete katılanların %16,4’ü kadınlar ve %83,6’ı erkekler oluşturmaktadır. Katılımcıların %25’inin bekâr ve %75’inin evli olduğu görülmektedir. Katılımcıların %39,8’inin 36-45 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Eğitim durumları incelendiğinde %58,6 ile lise mezunlarının en yüksek frekans değerine sahip olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların aylık gelirlerine bakıldığında %73,1 yüzde ile 2001-3000 TL arası çalışanların çoğunlukta olduğu, mesleki açıdan incelendiğinde çoğunluğun %35,2’ini işçi olduğu tespit edilmiştir. Toplam çalışma yılı incelendiğinde ise 6-10 yıl arası çalışanların 46 kişi ile çoğunluk olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların işletmedeki görev süresine bakıldığında %57 ile en yüksek frekans dağılıma sahip olanların 1-5 yıl arasında çalışanlar olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılanların %85,9’ı mavi yakalıyken, %14,1’i beyaz yakalılardan oluşmaktadır. İşletme çalışanlarının %93,8’i de (120 kişi) yönetici pozisyonunda çalışmamaktadır.

Tablo 1: Demografik Değişkenlere Ait Bulgular

		Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	21	16,4
	Erkek	107	83,6
Medeni Durum	Evli	32	25,0
	Bekâr	96	75,0
Yaş	25 ve altı	12	10,2
	26-35	41	32,0
	36-45	51	39,8
	45-55	23	18,0
Eğitim	İlköğretim	33	25,8
	Lise	75	58,6
	Ön Lisans	15	11,7
	Lisans	5	3,9
Aylık Geliriniz	2000 ve altı	4	3,1
	2001-3000	100	78,1
	3001-4000	17	13,3
	4001 ve üstü	7	5,5
Mesleğiniz	İşçi	45	35,1
	Meydancı	23	18,0
	Yiyecek/İçecek Hiz.	11	8,6
	Temizlik Hiz.	17	13,3
	Güvenlik Hiz.	32	25,0
Toplam Çalışma Yıllığınız	1 yıldan az	7	5,5
	1-5 yıl	39	30,5
	6-10 yıl	46	35,9
	11-15 yıl	19	14,8
	16 ve üzeri	17	13,3
İşletmedeki Görev Süresi	1 yıldan az	36	28,1
	1-5 yıl	73	57,0
	6-10 yıl	16	12,5
	11-15 yıl	2	1,6
	16 ve üzeri	1	0,8
Pozisyon	Mavi Yakalı	110	85,9
	Beyaz Yakalı	18	14,1
Yöneticiyim	Evet	8	6,2
	Hayır	120	93,8

5.2. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi, Basıklık, Çarpıklık, Standart Sapma ve Ortalama Değerleri

Tablo 2’de araştırmada kullanılan yaşam tatmini ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri 0,88 ve ücret tatmini ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri 0,97 olarak tespit edilmiştir. Alpha katsayısı 0 ile 1 arasında değişmektedir. Bu değer 1’e yaklaştıkça ölçek güvenilirliği artmaktadır. Güvenilirliği ölçmek adına hesaplanan Alpha katsayısı 0,40-0,60 arasında bir değer alıyorsa ölçek düşük güvenilir; bu katsayı 0,60-0,80 arasında bir değer alıyorsa ölçek oldukça güvenilir; 0,80-1,00 arası bir değer alıyorsa yüksek güvenilir şekilde ifade edilmiştir (Gürbüz ve Şahin, 2016). Araştırmanın güvenilirlik analizi sonuçları yüksektir.

Tablo 2: Cronbach’s Alfa Değerleri

Ölçek	Soru Sayısı	Cronbach’s Alpha
Yaşam Tatmini	5	,886
Ücret Tatmini	24	,971

Tablo 3: Ölçeklere Ait Ortalama, Standart Sapma, Basıklık-Çarpıklık Değerleri

	Toplam	Min.	Maks.	Ort.	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Std. Hata	Std. Hata
Yaşam Tatmini	128	1,00	5,00	2,4484	,88939	,569	,214	-,467	,425
Ücret Tatmini	128	1.00	4,58	2,3320	,76017	,474	,214	,443	,425

Yaşam tatmini değişkeninin çarpıklık (,569) ve basıklık değerleri (-,467) ile ücret tatmini değişkeninin çarpıklık (,474) ve basıklık (,443) şeklinde tespit edilmiştir. Basıklık ve çarpıklık değerleri +1,5 ile -1,5 arasında ise verilerin normal dağılım göstermektedir (Örücü & Özudođru, 2018). Her iki değişkenin çarpıklık-basıklık değerleri verilerin normal dağıldığını göstermektedir.

5.3.Keşfedici Faktör Analizine İlişkin Bulgular

Tablo 4'te Sig. değerinin ,000 ($p < 0,05$) olması değişkenler arası ilişkilerin oluşturduğu matrisin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: KMO ve Bartlett's Tablosu

KMO Değeri	,925
Ki Kare Değeri	3372,293
Df	406
Sig.	,000

Tablo 5'te görüldüğü üzere ölçek tek faktörlüdür. KMO değerinin ,820 olması ($p = ,000$), faktör analizi için uygun görülmektedir. Bu tek faktör toplam varyansın %69'unu açıklamaktadır. Ölçeğin geçerlilik koşullarını yüksek derecede karşıladığı belirtilebilir.

Tablo 5: Yaşam Tatmini Ölçeğinin Geçerlilik Analizi

Değişken	Madde	Faktör Yükleri
Yaşam Tatmini	1	,887
	2	,876
	3	,851
	4	,774
	5	,759
Eigen Value		3,454
Total Variance		69,071
KMO		,820

Tablo 6'daki ölçek üç faktörlüdür. KMO değerinin ,932 olması ($p = ,000$) faktör analizi için uygun kabul edilmektedir. Üç faktör toplam varyansın %70'ini açıklamaktadır. Ölçeğin geçerlilik koşullarını yüksek derecede karşıladığı belirtilebilir.

Tablo 6: Ücret Tatmini Ölçeğinin Geçerlilik Analizi

Değişken	Madde	Faktör Yükleri		
		1	2	3
İşletmeye Bağlılık	2	,769		
	3	,718		
	10	,643		
	11	,547		

Tablo 6 Devamı: Ücret Tatmini Ölçeğinin Geçerlilik Analizi

Değişken	Madde	Faktör Yükleri		
		1	2	3
Yeterlilik	14		,796	
	21		,689	
	17		,684	
	20		,669	
	9		,613	
Kurumsal Politikalar	23			,772
	15			,771
	24			,733
	4			,727
	18			,723
	19			,692
	1			,686
	22			,645
	5			,641
	8			,631
	7			,630
	12			,564
	16			,519
	13			,514
6			,421	
Eigen Value		14,43	1,35	1,19
Total Variance				70,78
KMO				,932

5.4.Korelasyon Analizi Bulguları

Tablo 7’de korelasyon analizi sonuçları gösterilmiştir. Analizi sonuçlarına göre ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu ($r(128): 0,533, p<0.05$) tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre ücret tatmini ile yaşam tatmininin birlikte arttığı veya birlikte azaldığı olduğu belirtilebilir. Bu sonuca göre (H_1 : Ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.) hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7: Korelasyon Analizi Bulguları

Değişkenler	1	2
1.Ücret Tatmini	1 ,000	
2.Yaşam Tatmini	,533** ,000	1

N:128, $p^*<0.05$, $p^{**}<0.01$

5.5.Regresyon Analizi Bulguları

Tablo 8’de ücret tatmininin yaşam tatminini ne derece etkilediğini tespit etmek amacıyla yapılan regresyon analizi sonuçları gösterilmiştir. Analiz sonuçları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p<0,001$). Bağımsız değişken ücret tatmininde gerçekleşen bir standart sapmalı değişme, bağımlı değişken yaşam tatmininde 0,533’lük oranında değişmeye neden olmaktadır. Bu durumda (H_2 : Ücret tatmininin yaşam tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.) hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 8: Regresyon Analizi Bulguları

Model	B	Standart Hata	Beta	t	p
Sabit	0,993	0,216		4,593	,000
Ücret Tatmini	,624	0,088	0,533	7,080	,000

Bağımlı Değişken: Yaşam Tatmini

Bağımsız Değişken: Ücret Tatmini

5.6. Düzenleyici Değişken ile Hiyerarşik Regresyon Analizi

Değişkenlere ait ortalama ve standart sapma değerleri tablo 7’de belirtilmiştir. Tablo 9’da ise iki modele ait özet bilgiler verilmiştir. Modellerdeki R^2 değerine bakıldığında birinci modele girilen değişkenlerin bağımlı değişkendirdeki değişimin %32’sini açıkladığı görülmektedir. İkinci modelde etkileşimsel terim devreye girdiğinde bağımlı değişkendirdeki değişimin %35’i açıklanmaktadır. Bu sonuca göre etkileşimsel terimin, birinci modeldeki değişkenlerden %3 daha fazla bağımlı değişkeni açıkladığı tespit edilmiştir.

Tablo 9: Regresyon Modelinin Özeti

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Sig.
1	,568	,323	,312	29,816	,000
2	,592	,350	,334	22,255	,000

Tablo 10’da hiyerarşik regresyon analizine göre modeller bazında katsayılar gösterilmiştir. Standartlaştırılmamış katsayılar sütununda ilk grupta modele girilen değişkenlerden ücret tatmininin ($B=0,528$, $p<0,05$) yaşam tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi mevcuttur. İkinci grupta modele girilen etkileşimsel terimle birlikte sonuçlar incelendiğinde; ilk gruptaki değişkenlerden ücret tatmininin ($B=0,595$, $p<0,05$) yaşam tatmini üzerinde anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir. Düzenleyici değişken eğitim hem ilk grupta ($B=,196$) hem de ikinci grupta ($B=,238$) şeklinde açıklanmaktadır. Bu durum çalışanların eğitim düzeyleri arttıkça yaşam tatminlerinin de arttığını göstermektedir. Elde edilen bu sonuçlar (**H_{2a}**: Ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici rolü vardır.) hipotezini doğrulamaktadır.

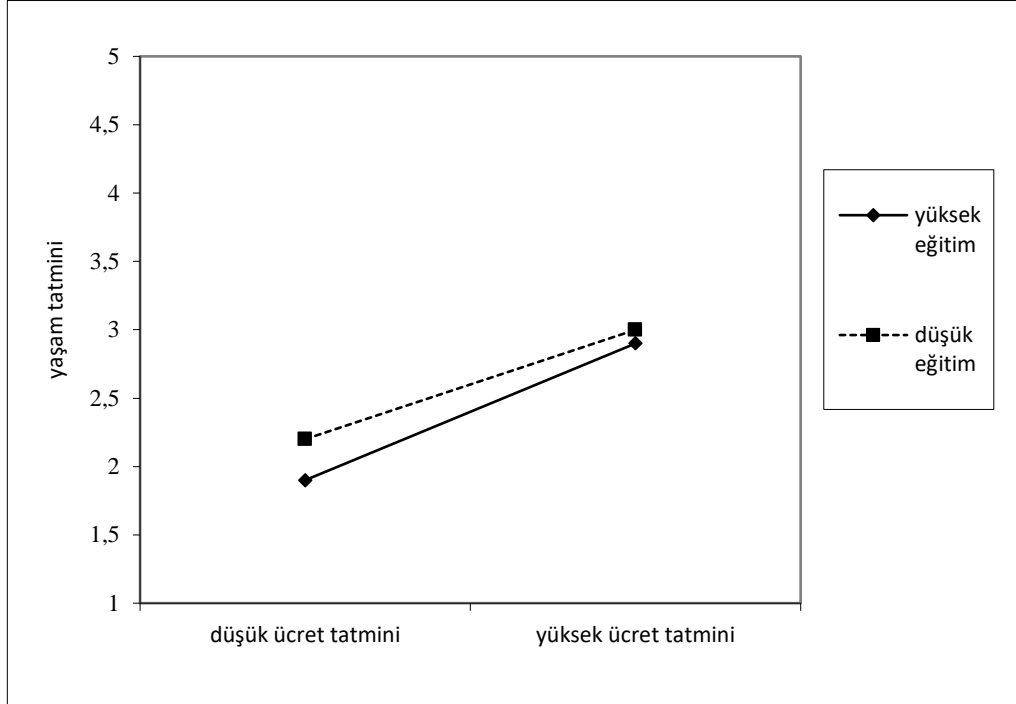
Tablo 10: Hiyerarşik Regresyon Modeline Ait Katsayılar

Model	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Sig.	Tol.	VIF
	B	Std. Hata	Beta				
1(Sabit)	2,448	,065		37,554	,000		
Zscore(Eğt)	,174	,065	,196	2,661	,009	,999	1,001
Zscore(ücret tat.)	,469	,065	,528	7,710	,000	,999	1,001
2(Sabit)	2,453	,064		38,223	,000		
Zscore(Eğt)	,211	,066	,238	3,180	,002	,939	1,065
Zscore(ücret tat.)	,530	,070	,595	7,604	,000	,855	1,169
XM	-,153	,068	-,183	-2,270	,025	,807	1,239

Bağımlı Değişken: Yaşam Tatmini

Moderatör değişken (XM) incelendiğinde (0,025) 0,05 değerinden küçük olduğu için bir etkisinin olduğu belirtilebilir. Bu husus hiyerarşik regresyon modelinin her iki adımının da istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Birinci ve ikinci modele girilen değişkenlerde çoklu eş doğrusallık problemi olup olmadığını belirlemek için Tolerans değerlerinin incelenmesi gereklidir. Birinci model için Tolerans değerlerini karşılaştırmamız gereken kritik değer $1-R^2 = 1-0,323 = 0,677$ ’dir. Birinci modelde yer alan Tolerans değerleri bu kritik değerden büyüktür. İkinci model için ise $1-R^2 = 1-0,350 = 0,650$ ’dir. İkinci modelde yer alan bağımsız değişkenlerin Tolerans değerleri bu kritik değerden büyüktür. Bu duruma göre birinci modeldeki ve ikinci modeldeki değişkenler için çoklu eş doğrusallık problemi yoktur sonucuna ulaşılmıştır.

Şekil 2: Ücret Tatminin Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisinde Çalışanların Eğitim Durumlarının Rolü



Şekil 2'deki düzenleyici etki grafiği örgütte çalışanların eğitim durumlarının ücret tatmini ve yaşam tatmini arasındaki ilişkide düzenleyici rolü olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle ücret tatmini sağlanan çalışanların eğitim seviyeleri yükseldikçe yaşam tatminleri de anlamlı şekilde yükselmektedir.

6. Sonuç

Araştırmada ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin hızlandırıcı etkisi incelenmiştir. Bu amaçla yapılan korelasyon analizinin neticesine göre ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen bu netice, Aşan ve Erenler (2008) tarafından yapılan çalışmanın sonucuyla örtüşmektedir. Aşan ve Erenler ücret tatminini iş tatmininin bir boyutu olarak ele almış ve ücret tatmini ile yaşam tatmini arasında anlamlı ilişkilerin olduğunu ifade etmiştir. Yapılan regresyon analizinin sonucuna göre ücret tatmininin yaşam tatmini üzerinde anlamlı etkisinin bulunduğu belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuca göre H_2 hipotezi kabul edilmiştir. Bu netice, Yıldırım ve Demirel (2015) tarafından yapılan çalışmanın sonuçlarıyla örtüşmektedir. Araştırma kapsamı yapılan düzenleyici regresyon analizinin sonucuna göre, ücret tatmininin yaşam tatmini üzerindeki etkisinde çalışanların eğitim durumlarının düzenleyici etkisinin olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre H_{2a} hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen bu sonuç Berkowitz vd. (1987) tarafından yapılan araştırmanın sonuçlarıyla örtüşmektedir. Berkowitz vd. çalışanların eğitim seviyeleri arttıkça aldıkları ücretten memnun olmadıklarını ve daha fazlasını istediklerini belirtmiştir.

Eğitim düzeyi ücret tatmininin belirlenmesinde önemli bir unsurdur. Eğitim düzeyi yüksek olan bireyler, ücretleri tespit edilirken eğitimin bir kıstas olarak kullanılmasını isterler. Dolayısıyla yüksek eğitilmiş bireyler aldıkları ücretten daha az memnun olmakta ve dağıtılan ücrette adaletsizlik yapıldığı fikrine kapılmaktadırlar. Bunun sebebi, eğitim düzeyi yüksek olan bireylerin düşük olanlara göre yaptıkları işleri daha kıymetli görmeleri ve daha çok ücret almaları gerektiğine inanmalarıdır. Bu bireyler gelir düzeyi yükseldikçe, daha iyi yaşam standartlarına sahip olabileceğini

düşünmektedirler. Umdıkları standarda ulaşma isteği nedeni ile aldıkları ücretten memnun olmamaktadırlar. Eğitim düzeyi yüksek olan ancak uygun pozisyonda olmadığını, hakkı olan ücreti alamadığını düşünen işgörenler, monotonluk yaşayacakları için yaşam tatminlerinde de düşüş gerçekleşecektir. Bu hususlardan yola çıkarak yöneticilere verilebilecek tavsiye ücretin adil şekilde dağıtılmasıdır. Bu sebeple ücretin işin miktarı ve niteliği ve performans ile ilgili olması beklenmektedir. Ücret ile birlikte yapılan işin miktarının, niteliğinin, primlerin ve ikramiye tutarlarının da belirlenmesi gerekmektedir. İşletmeler ücreti bir maliyet olarak görseler bile işgörenler için ücret bir tatmin aracıdır. Ücretin işgörenin kişisel gereksinimlerini karşılamakta yeterliliği, yaşam tatminini etkiler. İşgören, eğitim düzeyine göre adil bir ücret aldığını düşünüyorsa, benzer işi yapan işgörenlerle aldığı ücreti karşılaştırdığında olumlu sonuca ulaşıyorsa tatmin düzeyi de yüksek olacaktır. Bu durumda örgütlerin işgörenine yaşam tatmini düzeylerini arttırmak için beklentilerine, performanslarına, eğitim düzeylerine ve piyasa ücret sistemine dayalı bir ücret tatmini vaat etmesi gerekmektedir. Çalışanlar gösterdiği çaba ve elde ettiği faydayı başkalarının çabaları ile karşılaştırdıklarında, bu karşılaştırma eşit algılanırsa tatmin oluşacaktır. Bu hususta dikkat edilmesi gereken asıl nokta, ücretin düzeyinden çok sarfedilen çaba ile karşılığı olan ücretin adil olup olmadığıdır (Ordun, 2002: 61). Zira çalışanlar hayat boyu aldıkları eğitimin karşılığını, iş yerinde gösterdikleri gayretin karşılığını alamadıklarında mutlu olamazlar ve yaşam tatminleri de düşer (Demir, 2007: 142).

Bu araştırmanın da belli başlı kısıtları mevcuttur. Bu çalışma sadece Balıkesir ilinde bulunan bir imalat sektörü firmasında gerçekleştirilmiştir. Çalışmada sadece ücret tatmininin yaşam tatminine etkisinde çalışanların eğitim düzeylerinin düzenleyici etkisi araştırılmıştır. Yaşam tatminine etki eden farklı unsurlarla ilgili çalışmalar yapılabilir. Bunun yanında ücret tatmini ve yaşam tatmini arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı durumsal çalışmalar da yapılabilir. Ayrıca yaşam tatmininin aracı değişken olduğu modeller kurularak literatüre katkı sağlanabilir. Bu çalışmanın sonuçları örnekleme ile sınırlandırılmış olup, elde edilen verilerin ve doğrulanan yapının ilerideki araştırmacılar için daha geniş örnekleme uygulanması literatüre katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Aşan, Ö. ve Erenler, E. (2008). İş tatmini ve yaşam tatmini ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 203-216.
- Baştürk, F. (2009). *Ücret tatmini ile ücret yönetiminde örgütsel adalet algısı arasındaki ilişki ve bir araştırma*, Yüksek lisans tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Berkowitz, L., Fraser, C., Treasure, F.P. & Cochran, S. (1987). Pay, equity, job gratifications and comparisons in pay aatisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 72(4), 544-551.
- Bir, Y. (2017). *İş tatmini ve yaşam tatmini arasındaki ilişkiye etki eden demografik değişkenler üzerine araştırma (Bir uluslararası firma uygulaması)*. Yüksek lisans tezi. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- DeConinck, J. B. & Stilwell, C. D. (2004). Incorporating organizational justice, role states, pay satisfaction and supervisor satisfaction in a model of turnover intentions. *Journal of Business Research*, 57, 225-231.
- Demir, N. (2007). *Örgüt kültürü-iş tatmini ilişkisi: Plastik sektöründe bir uygulama*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Diener, E. F. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542-575.
- Diener, E. & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 653-663.
- George, J. & Brief, A. (1990). The economic instrumentality of work: An examination of the moderating effects of financial requirements and sex on the pay-life satisfaction relationship. *Journal of Vocational Behaviour*, 37, 357-368.

- Gümüş, H. (2006). *Farklı mesleklerde çalışanların iş ve yaşam doyumlarının tükenmişlik düzeyleri açısından karşılaştırılması*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Gürbüz, S. (2007). Kamu personelinin ücret tatmin seviyelerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(21), 240-260.
- Hasırcı, I. (2020). *Örgüt kültürünün inovatif davranış eğilimleri ile ilişkisinde öz yeterlilik algısının aracılık rolü ve bir uygulama*. (Yüksek lisans tezi). Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma.
- Heneman, H.G & Schwab, D.P. (1985). Pay satisfaction: Its multidimensional nature and measurement. *International Journal of Psychology*, 20, 129-141.
- Kantak, D. M., Futrell, C. M. & Sager, J. K.(1992). Job satisfaction and life satisfaction in a sales force. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 12(1), 1-7.
- Kolbaşı, E. ve Bağcı, Z. (2019). İş doyumu ve yaşam doyumu ilişkisi: bir kamu kurumu üzerinde analitik bir araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (4), 119-123.
- Mert, A. (2020). A multivariate investigation of overall happiness, job satisfaction and income satisfaction of women and men in Turkey. *Sosyoekonomi*, 28 (44), 11-26.
- Ordun, G. (2002). *Örgütsel tutumların çalışan davranışına etkisinin incelenmesine ve analizine yönelik bir çalışma*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Öcal, Ö. (2008). *İş-aile çatışması, iş tatmini ve yaşam tatmini ilişkisini belirlemeye yönelik tekstil işletmesi çalışanlarında bir araştırma*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Özer, M. ve Karabulut, Ö. (2003). Yaşlılarda yaşam doyumu. *Turkish Journal of Geriatrics*. 6(2), 72-74.
- Özgen, H. ve Yalçın, A. (2011). *İnsan kaynakları yönetimi*. Ankara: Nobel Kitabevi.
- Richardson, W., Kirchenheim, V. & Richardson, C. (2006). Teachers and their international relocation: The effect of self-esteem and pay satisfaction on adjustment and outcome variables. *International Education Journal*. 7(7), 883-894.
- Saldamlı, A. (2008). Otel işletmelerinde bölüm yöneticilerinin iş ve yaşam tatminini belirlemeye yönelik bir alan araştırması. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 25(2), 693-719.
- Saleem, T. & Seema G. (2013). Drivers of turnover intention in public sector organizations: Pay satisfaction, organizational commitment and employment opportunities. *Middle-East Journal of Scientific Research*. 17(6), 697-704.
- Seçkin, Ş. N. ve Çoban, R. (2017). Ücret düzeyinden tatmin, işte kalma niyeti ve yaşam tatmini ilişkisinde algılanan alternatif iş fırsatlarının düzenleyici rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9 (3), 134-148.
- Şapçı, M. (2016). *Ücret tatmininin örgütsel bağlılığa etkisi ve bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şen, T. (2008). *İş tatmininin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisine ilişkin hızlı yemek sektöründe bir araştırma*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Weiner, N. (1980). Determinants and behavioral consequences of pay satisfaction: A Comparison of two models. *Personnel Psychology*, 33, 741-757.

- Vara, Ş. (1999). *Yoğun bakım hemşirelerinde iş doyum ve genel yaşam doyum arasındaki ilişkinin incelenmesi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Ege Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Veenhoven, R. (1991). Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 24, 121-134.
- Yenihan, B., Öner, M. ve Balcı, B. (2016). İş doyum ve yaşam doyumunun demografik özelliklerle ilişkisi: Sakarya'daki avmlerin çalışanları üzerine bir araştırma. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*. 4 (1), 33-49.

A RESEARCH ON THE REGULATORY EFFECT OF EMPLOYEES' EDUCATION LEVELS ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PAY SATISFACTION AND LIFE SATISFACTION

Extended Abstract

Aim: The aim of the study is to determine the regulatory impact of employee education levels on the impact of wage satisfaction on life satisfaction. The lack of a sufficient number of previous studies on the subject of the study in the literature constitutes the main reason for this study. For this purpose, our work consists of three parts. In the first chapter, the conceptual framework is presented. In the second section, a literature review is conducted and past research on our research topic is included. The final section is divided into research methods and findings.

Method(s): In order to carry out the Research, 'Ethics Committee approval' was obtained from Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Ethics Committee dated 2020-6 and 05/11/2020. Survey method was used as data collection technique in the research. The questionnaire consists of three parts. In the first part of the survey form, there are 10 questions about the demographic characteristics of the participants. In the second part, the 5-question life satisfaction scale, developed by Diener and others (1985) and translated into Turkish by Kayasandık, was used to determine the relationship between pay satisfaction and life satisfaction. The Cronbach's Alpha value of life satisfaction is 0,88. In the third part of the survey form, the 24-question pay satisfaction scale developed by Yildirim and Demirel (2019) was used as the pay satisfaction scale. The Cronbach's Alpha value of pay satisfaction is 0,97. For life satisfaction and pay satisfaction variables (1=strongly disagree, 5=strongly agree), the Likert type scale of 5 was used. 200 employees of a company operating in the manufacturing sector in Balıkesir province constitute the universe of the research. 128 employees working at this firm constitute the sample of the research. The sample of the research has the ability to represent the universe (Gürbüz and Şahin, 2018). The data were collected in November-December 2020.

Findings: The study examined the accelerating effect of employee training levels on the impact of pay satisfaction on life satisfaction. According to the results of the correlation analysis conducted for this purpose, there was a significant relationship between pay satisfaction and life satisfaction. According to this conclusion, the H₁ hypothesis has been accepted. This result coincides with the result of the study conducted by Aşı and Erenler (2008). Those who exceeded and ER treated pay satisfaction as a dimension of job satisfaction and stated that there were meaningful relationships between pay satisfaction and life satisfaction. According to the results of the regression analysis, pay satisfaction had a significant effect on life satisfaction. According to this result, the H₂ hypothesis has been accepted. This sequel coincides with the results of the study conducted by Yildirim and Demirel (2015). According to the results of a regulatory regression analysis of the scope of the study, it was found that the effect of pay satisfaction on life satisfaction had a regulatory effect on the educational status of employees. According to this result, the H_{2a} hypothesis has been accepted. This result was obtained by Berkowitz et al. It coincides with the results of research conducted by (1987). Berkowitz et al. he noted that employees are dissatisfied with the pay they receive as their education levels increase and want more.

Conclusion: Education level is an important element in determining wage satisfaction. Individuals with a high level of Education want education to be used as a yardstick when determining their fees. Therefore, highly educated individuals are less satisfied with the wage they receive and are caught up in the idea that there is injustice in the distributed wage. This is because individuals with high levels of Education consider their work more valuable than those with low levels and believe that they should be paid more. These individuals believe that as their income level increases, they can have better living standards. They are not satisfied with the fee they receive due to their desire to reach the standard they hope for. Employees who have a high level of education, but think that they are not in the appropriate position, do not receive the salary that they are entitled to, will also

have a decrease in life satisfaction, as they will experience monotony. Based on these considerations, the advice that can be given to managers is to distribute the fee fairly. For this reason, it is expected that the fee will be related to the amount and nature of the work and performance. The amount, nature, premiums and bonus amounts of the work done together with the salary must also be determined. Even if businesses see the fee as a cost, for employees, the fee is a means of satisfaction. The adequacy of the wage to meet the employee's personal requirements affects life satisfaction. If the employee thinks that he or she receives a fair wage based on his or her education level, the level of satisfaction will also be high if he or she reaches a positive result when he or she compares the wage he or she receives with those who do similar work. In this case, organizations must promise a wage satisfaction based on their expectations, performance, education levels and the market wage system to increase their level of life satisfaction.

GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE ÖRNEKLERİ BAZINDA MALİ ALAN ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ¹

Bünyamin AYDEMİR², Nagihan BİRİNCİ³

Öz

Küresel mali krizler sonrasında ekonomik faaliyetleri destekleme ihtiyacı, hükümetlerin etkin mali önlem uygulama yeteneklerinin önemini artırmıştır. Bu yetenek ise esas itibarıyla mali alanın mevcudiyetine bağlı bulunmaktadır. Mali alan, mali sürdürülebilirliği olumsuz yönde etkilemeden bütçede oluşturulabilecek bir tür manevra kabiliyeti olarak nitelendirilmektedir. Ekonomik, sosyal ve politik araçlarla etkileşimi her geçen gün artan mali alan hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ekonomik büyümenin artırılması için maliye politikasının önemine yönelik tartışmaların odak noktasını oluşturmaktadır. Gelişmişlik seviyeleri başta olmak üzere her ülkenin bütçesinde ek finansman oluşturma potansiyeli, bu ülkelerin sahip oldukları mali alan olanakları dâhilinde farklılaşmaktadır. Bu çalışmada bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mali alanla bağdaştırılan uygulamaları ele alınmakta ve hangi ülke grubunun daha avantajlı konumda olduğu değerlendirilmektedir. Çalışmada, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere kıyasla sahip oldukları mali alan kapasitesini daha verimli şekilde kullanarak bütçelerine ek finansman kazandırabildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Mali Alan, Kamu Gelirleri, Kamu Harcamaları, Mali Manevra Kabiliyeti, Ülke Örnekleri
JEL Sınıflandırması: H20, H50, O57

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FISCAL SPACE BASED ON EXAMPLES OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

Abstract

The need to support economic activities after global financial crises has increased the importance of governments' ability to implement effective fiscal measures. This ability mainly depends on the existence of the fiscal space. Fiscal space is characterized as a kind of maneuverability that can be created in the budget without adversely affecting fiscal sustainability. Fiscal space, whose interaction with economic, social and political instruments is increasing day by day, is the focal point of the discussions on the importance of fiscal policy for increasing economic growth in both developed and developing countries' economies. The potential to create additional financing in the budget of each country, especially at the level of development, differs within the fiscal space possibilities of these countries. In this study, the practices of some developed and developing countries associated with the fiscal space are discussed and it is evaluated which country group is in a more advantageous position. In the study, it has been concluded that developed countries can gain additional financing to their budgets by using their fiscal space capacity more efficiently compared to developing countries.

Keywords: Fiscal Space, Public Revenue, Public Expenditure, Fiscal Maneuverability, Country Examples
JEL Classification: H20, H50, O57

¹ Bu makale, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalında Dr. Öğr. Üyesi Nagihan BİRİNCİ danışmanlığında Bünyamin AYDEMİR tarafından hazırlanan "Mali Alan: Ülke Uygulamaları" adlı yayınlanmamış yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Doktora Öğrencisi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, bunyaminyaydemir61@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3222-5306>.

³ Sorumlu yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, nbirinci@ktu.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3983-8815>.

1. Giriş

Tarihsel süreç içerisinde devletlerin hedef ve sorumlulukları kapsamında ihtiyaç duydukları finansmanı temin etmeleri, yönetim politikaları arasındaki önemini her zaman korumuştur. Bu finansmanın sağlıklı bir şekilde temin edilebilmesi için hem mali sürdürülebilirlik sekteye uğramamalı hem de yaratılan kaynaklar kullanım alanlarına göre verimli ve etkin bir şekilde tahsis edilmelidir. Bu şartlar altında ülkelerin kendi bütçeleri içinde sürdürülebilirliğini aksatmayan manevra alanlarına duyduğu gereksinim her geçen gün artmaktadır. Literatürde mali alan olarak tanımlanan bu alan, ülkelerin maliye politikası araçlarını kullanma yetenekleriyle doğru orantılıdır. Özellikle tüm dünyada etkili olan küresel kriz ve salgınlar nedeniyle ortaya çıkan resesyonlarla doğru yönde mücadele edebilmek için konjonktür karşıtı maliye politikası uygulama gereklilikleri, ülkelerin sahip olduğu mali alan kapasitesinin önemine dikkat çekmiştir. Nitekim günümüzde yaşanan Covid-19 salgınında da hemen hemen tüm ülkelerin uygulamaya çalıştığı ekonomik tedbirler ve destek girişimleri, mali alanın gerekliliğine ve önemine dikkat çekmektedir. Dolayısıyla maliye politikalarının kullanılma kabiliyeti ölçüsünde sürdürülebilirliği olumsuz yönde etkilemeden bütçeye kazandırılan ek finansman olanakları mali alan kapsamı içerisinde değerlendirilebilmektedir. Literatürde genel olarak borç sürdürülebilirliği ile bağdaştırılan mali alan farklı bakış açıları altında daha geniş kapsamlı bir boyuta ulaşmıştır. Bunun nedeni ülkelerin bütçelerine mali alan kazandıracak finansman olanaklarının her geçen gün artmasıdır.

Ülkelerin başta gelişmişlik seviyesi olmak üzere sahip oldukları birbirinden farklı imkânlar neticesinde mali alan oluşturmak için tercih edecekleri yöntemler ve alternatifler de farklılaşmaktadır. Bu çalışmanın amacı bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mali alan uygulamaları açısından karşılaştırılmasıdır. Bu amaca yönelik olarak çalışmada öncelikle mali alan kavramı ve mali alanın önemi genel hatlarıyla ortaya konulmuş, ardından mali alan oluşturma yöntemleri ile mali alanın ölçümüne yönelik yaklaşımlara yer verilmiştir. Son olarak ise ülke örnekleri üzerinden gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mali alan uygulamaları değerlendirilerek mali alan potansiyelini kullanabilme kabiliyetleri karşılaştırılmıştır.

2. Mali Alan Kavramı, Mali Alanın Önemi ve Etkileşim Boyutu

Literatürde mali alana ilişkin çeşitli tanımlamalar bulunmakla birlikte en genel anlamda mali alan, hükümetler tarafından belirlenen hedeflere ulaşmak ve bu hedeflerin gerektirdiği harcamalara kaynak sağlamak adına, finansal durumun sürdürülebilirliğini olumsuz şekilde etkilemeden bütçede oluşturulabilen ek finansman şeklinde ifade edilebilir (Heller, 2005a: 1). Bunun dışında finansman maliyetlerini bariz bir şekilde artırmadan ve özel sektör yatırımlarını aşırı şekilde dışlamadan açığın finanse edilmesi için oluşturulan alan olarak ya da bir ülkenin güncel olarak belirlenen mevcut kamu borç seviyesi ile geçmişteki mali uyum deneyimlerinden yola çıkılarak belirlenen borç limiti arasındaki fark olarak da tanımlanabilmektedir (Ostry vd., 2010: 6). Yine bir ülkenin mali sürdürülebilirliğine zarar vermeksizin konjonktürel dalgalanmalara karşı maliye politikası yürütebilme yeteneği olarak da ifade edilebilmektedir (Rahman, 2010: 14). Tüm bu tanımlardan yola çıkılarak mali alan; bir ülkenin, içinde bulunduğu konjonktürün gerektirdiği hedef ve politikaları gerçekleştirebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanı, maliye politikası araçlarını kullanma kabiliyeti ölçüsünde, sürdürülebilirliğine zarar vermeden bütçe içerisinde oluşturabilme potansiyeli şeklinde ifade edilebilir.

G-20 ülkeleri, Uluslararası Para Fonu (IMF), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), Dünya Bankası ve Avrupa Birliği gibi dünya ülkeleri ve uluslararası kuruluşlar son yıllarda mali alan kavramı üzerinde fazlasıyla durmakta ve kurumsal politikalarının içeriğinde bu kavrama daha fazla yer vermektedirler. 2007 yılının Temmuz ayında Türkiye Cumhuriyeti Hazine Müsteşarlığı ve Merkez Bankası'nın ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirilen G20 Workshop programında genel içeriğin mali alan olarak belirlenmesi bu duruma yönelik bariz bir örnektir (Şahin, 2014: 174). Birçok hükümet, sosyal sigorta programları ve vaatleri doğrultusunda gelecekteki bütçe kaynaklarını etkin bir şekilde önceden tahsis etmektedir. Bu gibi durumlarda hükümetlerin beklenmeyen mali zorluklar yaşandığında bütçelerinde bunu finanse edecek bir alan olup olmadığının tespiti önem arz

etmektedir. Nitekim bir hükümetin bütçesindeki kaynakların büyük kısmı zorunlu harcama niteliğindeyse, isteğe bağlı programlar için çok fazla mali alanın olmadığı aşikârdır. Bu doğrultuda hem isteğe bağlı olarak yapılabilecek harcamalar için hem de beklenmedik mali zorluklar için hükümetlerin ilave manevra yapmalarını sağlayacak bir mali alanı garanti altına almaları gerekmektedir (Heller, 2005b: 5). Ayrıca ülkeler, ekonomik belirsizlikler, krizler ve savaş gibi durumlara karşı ekonomik olarak direnç gösterebilmek için mali alan oluşturmayı giderek daha fazla dikkate almaktadırlar (Zandi vd., 2011: 11).

Geniş bir bakış açısıyla ele alınan mali alan aslında siyasi, sosyal ve ekonomik hayatın her alanında etkili bir konuma sahiptir. Dolayısıyla mali alanla etkileşim halinde olan birçok kavram bulunmaktadır. Bunların başında ise mali sürdürülebilirlik yer almaktadır. Gelişen ve yükselen piyasa ekonomilerinde mali sürdürülebilirlik ilkesinin dikkate alınması, harcamalar için ek kaynak oluşturulmasında, büyüme oranı üzerinde ve harcamaların azalan düzeyde artması şartıyla gelir seviyesinin normal düzeyde kalmasında büyük rol oynamaktadır. Dolayısıyla mali sürdürülebilirlik sağlanabildiği ölçüde mali alan oluşumundan bahsedilebilir.

Mali alan, kamu harcamalarıyla da etkileşim halindedir. Hükümetlerin sürekli artış halinde olan kamu harcamalarına alternatif olarak ek finansman alanlarına ihtiyaçları bulunmaktadır (Karaca, 2012: 418). Örneğin daha yüksek eğitim ve sağlık harcamaları için, beşeri gelişmeyi teşvik etmek ve beşeri sermayenin arttırılmasını sağlamak için mali alana gereksinim duyulmaktadır. Ayrıca altyapı yatırımlarının arttırılması ve GSYH'nin artışı için de mali alana ihtiyaç bulunmaktadır (Gottschalk vd., 2009: 39). Bunların yanı sıra mali alan potansiyeli ile ülkelerin kalkınma performansları arasında doğrusal bir ilişki olduğu söylenilebilir (Roy vd., 2007: 2).

Kamu mali yönetim sistemi ile mali alan arasında da bir ilişki mevcuttur. Örneğin kamu mali yönetim sisteminde yapılacak reformlar sayesinde birbiriyle uyumlu sistem ve mekanizmaların birlikte uygulanması sağlanabilir. Doğru zamanda doğru bilgiyi üretebilen, değerlendirebilen ve karar alabilen mekanizmalara sahip yönetim, bütçeleme ve raporlama sistemleri, kamu mali yönetimine entegre edilebilir. Bu sistemler sayesinde hem vatandaşlar hem de diğer kurumlar tarafından anlaşılabilir ve değerlendirilebilir raporlar üretilebilir. Böylece daha saydam bir kamu mali yönetim anlayışı sağlanabilir. Örneğin kamu mali yönetim sistemi içerisindeki performans esaslı bütçeleme, harcama gözden geçirimleri ve orta vadeli harcama çerçeveleri son yıllarda mali alan oluşturmaya katkı sağlayan sistemler olarak benimsenmiştir (Nangir ve Kırıl, 2014: 323).

Mali alan ile ilişki kurulabilecek kavramlardan biri de kurallı maliye politikasıdır (Güneysu Balaban, 2012: 20). Mali kuralların mali alan oluşturmaya etkisi günümüzde göz ardı edilemeyecek kadar fazladır. Özellikle küreselleşen dünyada artan ekonomik ve finansal krizlerin etkisiyle ekonomik istikrarsızlık, büyüme duraksamaları, işsizlik, enflasyon gibi birçok olumsuz sonuç ortaya çıkmaktadır. Bu kötü sonuçların bertaraf edilmesi ve mali sürdürülebilirliğin sağlanması için maliye politikası araçlarına yasal sınırlamaların getirilmesi önem arz etmektedir. Mali kurallar ile bütçe dengesine, borç stokuna, harcamalara ve gelirlere düzenleme ve sınırlamalar getirilerek mali disiplin ve sürdürülebilirliğin sağlanması amaçlanmaktadır. Maliye politikalarını etkin kılan mali kuralların kabulü ile devlet, mali sürdürülebilirliği kesintiye uğratmadan arzu ettiği amaçlara ulaşmak için ek kaynak yani mali alan oluşturabilecektir (Yılmaz, 2014: 334-335).

Ekonomik büyüme hızının arttırılması ile mali alan arasında da çok kuvvetli bir etkileşim söz konusudur. Büyüme hızının arttırılması hem kamu otoritelerinin gelecekteki bütçe ve gelir potansiyelini arttırmakta hem de borç stokunu azaltarak borç servisinin yönetilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu sayede gelecekte mali alan oluşturulması mümkün olacak ve ayrıca özel sektör yatırımları daha uygun koşullarda finanse edilebilecektir. Dolayısıyla mali alanın genişletilmesi, ekonomik büyümeyi arttıracak imkanlara sahip olmakla doğru orantılıdır (Heller, 2007: 3). Bir hükümet açık verse dahi büyümeyi artırabiliyorsa hedeflenen kamu harcamalarının finansmanı için gereken mali alanı yaratabilir (UNCTAD, 2014: 162).

Nitekim mali alan, ekonomik krizlerden çıkış yolu olarak kullanılabilir bir potansiyele sahiptir. Dünyanın küreselleşmesiyle birlikte finansal piyasalarda yaşanan krizler reel sektörlere de yansımakta ve krizin yaşandığı piyasanın etki alanına göre tüm dünyayı etkileyecek boyutlara ulaşmaktadır. Krizlerle birlikte ekonomik ve sosyal yapılarında bozulma yaşayan ülkeler bu olumsuzlukları bertaraf etmek için yeni politika arayışı içerisine girmektedir. Mali alan, bu arayışlar neticesinde değerlendirilen politikalardan birisidir. Krizlerden çıkış noktasında izlenen politikalardan birisi, kamu bütçesinin yeniden düzenlenerek hükümetin bütçede hareket alanını genişletecek bir mali alan oluşturmaktır. Burada mali alandan kasıt, ekonomik krizlerin sebep olduğu refah kaybını telafi etmek için kullanılacak bir "kaynak deposu" dur (Ünsal ve Durucan, 2014: 274-276). Genel olarak bakıldığında, mali alanın aslında birçok sosyal ve ekonomik faaliyet alanında etkili bir konumda olduğu söylenebilir. Bu etkinlik ve işlevsellik çerçevesinde değerlendirilen mali alan, aslında tüm bu ekonomik ve sosyal faaliyetler ortaya çıktığından beri ihtiyaç duyulan ancak adı konulamayan bir tetikleyici unsur olarak var olmuştur.

3. Mali Alan Oluşturma Yöntemleri ve Mali Alanın Ölçümüne Yönelik Yaklaşımlar

Günümüz ekonomilerinin sürdürülebilirlik şartları birbirinden oldukça farklı ve sınırsız değişkenlere bağlı olduğu için birçok mali alan oluşturma yöntemi ile mali alan ölçme yaklaşımları ileri sürülmüştür. Bunlar aşağıda genel hatları ile kısaca ele alınmıştır.

3.1. Mali Alan Oluşturma Yöntemleri

Mali alan oluşturma yöntemleri temel olarak kamu sektörü gelirlerinin uyarılması ve harcamaların etkinliğinin sağlanması için uygulanan politika seçenekleri olarak değerlendirilebilmektedir. Hükümetlerin bu politikaları izleyerek mali alan elde etmesi, uygulanan politikaların etkinliğine ve bütçe kaynaklarının mantıklı bir şekilde kullanılmasına bağlı bulunmaktadır (Karaca, 2012: 419-420). Literatürde genel olarak yer alan mali alan oluşturma yöntemleri i) kamu harcamalarının önceliklendirilmesi, ii) kamu gelirlerinin artırılması, iii) kamu-özel sektör ortaklıkları, iv) fon ve destek paketleri, v) dış yardım ve bağışlar ile vi) borçlanma ve kamu borç yönetiminden oluşmaktadır.

Kamu harcamalarının önceliklendirilmesi, devlet bütçesinde yer alan gereksiz harcamalara son verilmesi ve verimsiz kamu harcamalarının sınırlandırılması suretiyle üretken kamu harcamaları için kaynak miktarının artırılmasını ifade etmektedir (Development Committee, 2006: 14). Nitekim kamu harcamalarının GSYH'ye oranının yüksek olduğu ülkelerde verimsiz harcamaların kısılarak kaynakların daha verimli harcamalar için tahsis edilmesi en çok tercih edilmesi gereken mali alan oluşturma yöntemidir (Heller, 2006: 75).

Kamu gelirlerinin artırılması, vergi uyumunun artırılması, vergi tabanının genişletilmesi veya vergi oranlarının yükseltilmesi suretiyle mali alan oluşturma yöntemidir. Vergi sisteminin iyi tasarlanması ve vergilerin etkin uygulanması suretiyle hem kamu gelirlerinin artırılması hem de hükümetin borçlanma ihtiyacının azaltılması mümkündür (Ortiz vd., 2011: 7). Ayrıca vergi idarelerinin bilgi ve iletişim teknolojileri entegre edilerek optimize edilmesi, kayıt dışı ekonomi alanının daraltılmasına ve devletlerin vergi gelirlerinde artış sağlanmasına yardımcı olabilmektedir (Gashenko vd., 2018).

Diğer bir mali alan oluşturma yöntemi olan kamu-özel sektör ortaklıkları, 1980 sonrası dönemde gelişmekte olan ülkelerin kamu finansman açıklarının artması ve gelir yetersizlikleri gibi sorunlar yaşamaları sonucu gündeme gelmiştir. Özellikle en çok talep edilen ve toplumsal faydası oldukça yüksek olan altyapı harcamalarının finanse edilmesinde kamu kesimi tek başına yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu yüzden özel sektörle ortak hareket etmek kaçınılmaz hale gelmiştir (European Commission, 2003: 4). Dolayısıyla hükümetler kamu özel sektör ortaklıklarına başvurarak yapacakları yatırımların verimliliğini arttırmak suretiyle hem kamu hizmetlerinin maliyetini düşürebilmekte hem de daha fazla mali alan yaratabilmektedirler (Cuttaree ve Mandri-Perrott, 2011: 78).

Devletin belli amaçlar için oluşturduğu fon ve destek paketleri yardımıyla aslında mali alan oluşturulmasına zemin hazırlanmaktadır. Örneğin, oluşturulan istikrar fonları sayesinde devlet harcamaları, diğer mevcut gelirlerde yaşanan dalgalanmalardan etkilenmemektedir. Bu fonlar hem mali alanın geliştirilmesi için önemli bir kurumsal mekanizma sağlanması hem de konjonktür karşıtı mali politika yürütülebilmesi açısından önemlidir (World Bank, 2015: 135).

Dış yardım ve bağışlar vasıtasıyla mali alan oluşturma politikasını etkin kılabilmek için ise bazı etkenlerin dikkate alınması gerekmektedir. Öncelikle dış yardımlar, hükümetin uygulamak istediği yerinde ve doğru politikaları destekleyici nitelikte olmalıdır ve dış yardımların sarf edildiği bu politikaların etkileri sonucunda makul bir fayda elde edilmelidir. Dikkate alınması gereken diğer bir durum ise dış yardımlar vasıtasıyla ülkelerin zayıf oldukları alanlarda daha güçlü olabilmeleri, karşılaştıkları şoklarla mücadele edebilmeleri veya en azından bu şokların yıkıcı etkilerini telafi edebilmeleri mümkün olmalıdır (Guillaumont ve Chauvet, 2001: 70).

Borçlanma ve kamu borç yönetimi ise bir diğer mali alan oluşturma yöntemidir. Bir ülkenin borçlanma kapasitesi, bugün ve gelecekte verebileceği faiz dışı fazlalara dayanarak sürdürülebileceği maksimum net borçlanma limiti ile bugünkü net borç seviyesi arasındaki farka eşittir (Development Committee, 2006: 15-16). Dolayısıyla borç yükünde görülen artış da mali alanın daralmasına sebep olabilmektedir (Calderon vd., 2018: 17). Kamu borç stokunu GSYH ile uyumlu bir şekilde yönetmek ülkelerin borç limitlerini artırmalarına ve temerrüde düşme risklerini azaltmalarına katkı sağlar. Bu durum borç oranlarının makul seviyelerde seyretmesine olanak sağlar. Dolayısıyla ülkelerin finansal krizler ve dışsal şoklara karşı kırılganlığı da azaltılabilir. Ayrıca konjonktürel maliye politikasının uygulanması da kolaylaşır. Tüm bunlar ülke refahını optimize edici bir niteliğe de sahiptir. Borçlanmanın söz konusu opsiyonlara bağlı olarak yönetilmesi doğrudan veya dolaylı olarak mali alan yaratılmasına katkı sağlamaktadır (Kim ve Ostry, 2018: 5). Borçlanma ve kamu borç yönetimi politikalarıyla mali alan oluşturma fikri belirli koşulları taşıdığı sürece mantıklı olarak görülmektedir. Burada kastedilen koşullar borçların sürdürülebilir olması ve verimli alanlar için kullanılmasıdır (Eroğlu, 2019: 45).

3.2. Mali Alan Ölçümüne Yönelik Yaklaşımlar

Bir ülkenin maliye politikaları için manevra kabiliyetini belirleyen mali alanın tanımlanması ve ölçülmesi için literatürde birçok yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar, ülkelerin borç seviyelerindeki değişimlere birincil dengenin verdiği reaksiyon ve elde edilmesi beklenen potansiyel vergi gelirlerinin kullanılabilmesi alanına kadar birçok yaklaşımla ifade edilmektedir (Nerlich ve Reuter, 2015: 4). Mali alan kavramı bir ülkenin mevcut borç stoku ve birçok gösterge ile belirlenen borçlanabilme eşiği arasındaki farktan yola çıkılarak değerlendirilebildiği gibi özel yatırımları dışlamadan ve finansman maliyetlerini çok fazla artırmadan açığın finanse edilmesi olarak da ele alınabilmektedir. Ancak mali alanın tamamen teknik bir kural ya da eşik vasıtasıyla hesaplanabilmesi oldukça zordur. Borç sürdürülebilirlik eşikleri, olası şoklar ve ekonomik kurumlar ülkeden ülkeye değişkenlik gösterdiği için mali alanın çeşitli ölçütler ele alınarak hesaplanması gerekmektedir (IMF, 2016: 9).

Bohn (1998), çalışmasında ABD'de 1916-1995 döneminde faiz dışı fazla ile borç/GSYH oranı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Hükümetin faiz dışı harcamaları azaltarak ve geliri artırarak borç oranındaki değişime cevap verebildiğini tespit etmiştir. Faiz dışı fazlanın borç-GSYH oranına olumlu tepkisi zamanlar arası bütçe kısıtlamasının karşılandığı anlamına gelerek hükümet politikasının sürdürülebilir olduğunu kanıtlamaktadır. Mendoza ve Ostry (2008), çalışmalarında mali alanı, ülkelerin mali sürdürülebilirlik göstergelerine değinerek, artan borç oranı ve faiz dışı fazla arasında mantıklı bir ilişki kurarak ele almışlardır. Çalışmada 34 gelişmekte olan ülke ve 22 gelişmiş ülke ekonomisi ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ekonomiler için faiz dışı fazla ve kamu borcu arasında güçlü bir pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Ostry vd. (2010), çalışmalarında mali alanı borçların sürdürülebilirliği çerçevesinde ele almışlardır. Buradaki hipoteze göre borç makul bir aralıkta tutulduğu sürece borç miktarında

gerçekleşecek artışlar, birincil mali dengenin yeterli oranda artırılması ve borç/GSYH oranının dengelenmesiyle kontrol altında tutulabilir ve böylece borç dinamikleri sürdürülebilir. Belirtilen makul aralıkları aşan yüksek borç seviyelerinde borç dinamikleri sürdürülemez hale geldiğinden borç oranı ölçülebilir veya kontrol edilebilir bir seviyeden uzaklaşır. Bu seviyenin ötesinde olan bütün borç artışları olağanüstü bir mali çaba olmadığı sürece borcun sınır tanımadan artmasına sebep olacaktır. Bu değerlendirmeler sonucunda her ülkenin geçmiş dönem performanslarıyla uyumlu ve istikrar sağlayabileceği bir borç limiti belirlemesi yerinde bir politika olacaktır. Söz konusu borç limiti kesinlikle aşılmaması gereken bir engelden ziyade ülkelerin geçmiş performansları baz alındığında yükselen borca verilebilecek mali tepkinin yetersiz kaldığı bir sınır olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca bu limit kamu borcunun optimal seviyesi olarak da algılanmamalıdır. Çünkü limit, mali ödeme gücünün sorgulandığı noktayı belirtmekte ve bu analiz likidite/borç çevirme riski ihtiyatı üzerine temellendirilmektedir. Dolayısıyla borç limitinin çok altında bir borç seviyesinin hedeflenmesi daha sağlıklı olarak değerlendirilebilir. Bütün bu açıklamaların değerlendirilmesi sonucunda söz konusu yaklaşıma göre mali alan, bir ülkenin borç limiti ile mevcut borç seviyesi arasında kalan kısım olarak hesaplanmaktadır.

Ghosh vd. (2011), çalışmalarında, kamu borcunun mali ödeme gücüne zarar vermeden ne kadar artırılabilirliği sorusunu ele almışlardır. Çalışmada 1970-2007 yılları arasında 23 gelişmiş ekonominin verileri kullanılarak söz konusu çerçevede bir mali tepki fonksiyonu elde edilmiştir. Sonuç olarak bu fonksiyon, mevcut borç oranı ile borç limiti arasındaki fark olarak tanımlanan mali alanı hesaplamak için kullanılmıştır. Mali sürdürülebilirlik yaklaşımına göre ise mali alan, sürdürülebilirlik göstergeleri kullanılarak hesaplanmaktadır. Mali sürdürülebilirlik endeksi ile genel denge, iskonto oranı ve makroekonomik görünüm için önceden tanımlanmış projeksiyonlar kullanılarak mevcut borç ve n-dönem önceki borç kıyaslanmaktadır. Daha sonra, cari denge ile borcu orta vadede dengeleyen sabit denge arasındaki farktan yola çıkılarak mali alan belirlenmektedir (IMF, 2012: 5).

Aizenman ve Jinjara (2010) yaklaşımına göre mali alan, kamu borcunu ödemesi için bir ülkenin ne kadar vergi tahsil yılına ihtiyaç duyduğu ile ters orantılı olarak ele alınmıştır. Bu yöntemde birkaç yıllık ortalaması alınarak elde edilen ve fiili vergi matrahını ifade eden fiili vergi tabanından yararlanılmıştır. Mali alan ölçümü için izlenecek metod ödenmemiş kamu borcunun fiili vergi matrahına oranı ya da bu borcun ödenmesi için kaç vergi yılı gerektiğinin tespiti olarak belirlenmiştir. Bu metodlarla elde edilen veriler ülkelerin mali sıkışıklığı hakkında değerlendirme yapılmasına ve sonuç olarak mali alan sınırlarının belirlenmesine olanak sağlamaktadır. Aizenman ve Jinjara (2012) tarafından 2006 yılında yapılan ve 123 ülkeyi kapsayan bir araştırmaya göre bu ülkelerin mevcut kamu borcunu geri ödemek için ne kadar vergi tahsil yılına ihtiyaç duydukları, kamu borcu/GSYH'nin ortalama vergi geliri/GSYH'ye oranlanmasıyla tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre Avustralya'da kamu borcunu ödemek için gereken vergi tahsil süresinin bir yılın altında olması yüksek mali alan göstergesidir. Bu sürelerin Arjantin'de yaklaşık 5 yıl ve Butan'da 8 yıldan fazla olması bu ülkelerde mali alanın düşük olduğu anlamına gelmektedir.

Park (2012), çalışmasında mali alanı Haldun-Laffer eğrisinden yararlanarak hesaplamıştır. Mali alanı kullanılmayan veya atıl bir gelir üretme kapasitesi olarak değerlendirerek bir ülkenin yürürlükte olan mevcut vergi oranlarıyla elde edilen vergi geliri ile Haldun-Laffer eğrisinin zirvesinde yer alan vergi oranlarıyla elde edilebilecek vergi geliri arasındaki mesafeyi mali alan olarak hesaplamaktadır. Son olarak mali alan elması yaklaşımı ise genel olarak mali alanın analitik çerçevede nasıl görüneceğini tanımlamak açısından kullanılmaktadır. Kartezyen alanda dört sütunun bir araya getirilmesiyle oluşturulan elmasın alanı bir ülkedeki toplam mali alanı temsil etmektedir. Ortaya çıkan ve elmasa benzeyen şeklin her bir köşesinde mali alan oluşturmak için kullanılabilecek politika ve yöntemler bulunmaktadır (Roy vd., 2007: 6; Roy vd., 2012: 2-3). Bir ülkenin mali alanı hesaplanırken mali alan elması üzerindeki her bir sütunda yer alan faktörlerin kaynak mobilizasyonu açısından değerlendirilmesi ve kaynak yaratma potansiyellerinin analiz edilmesi gerekir. Çünkü mali alan elmasının ortaya çıkarılması, şeklin köşelerinde yer alan mali alan

oluşturma yöntemlerinin ek kaynak oluşturma potansiyellerinin ayrıntılı bir şekilde belirlenmesine bağlı bulunmaktadır (SARPN, 2007: 1).

4. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Mali Alan Açısından Değerlendirilmesi

Ülkelerin mali alan oluşturma yöntemleri gelişmişlik düzeylerine göre farklılaşabilmektedir. Bu nedenle gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklerinden yola çıkarak ülkelerin mali alan oluşturma yöntemlerinin değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Bu değerlendirmede dikkat edilmesi gereken husus mali alanın aslında yıllardan beri uygulanan maliye politikaları ile yakından ilişkili olduğudur. Yani ülkelerin bütçe ve mali sürdürülebilirlik politikaları, henüz adı konulmasa bile mali alan oluşturmaya yönelik politikalarla örtüşebilmektedir. Dolayısıyla ülke uygulamaları ele alınırken mali alanın en temel tanımından hareketle, konjonktürün gerektirdiği yönde, mali sürdürülebilirliğe zarar vermeksizin bütçede oluşturulabilecek ek finansman olanaklarının tümü mali alan uygulamalarıyla ilişkilendirilebilmektedir.

4.1. Gelişmiş Ülke Örnekleri

Gelişmiş ülkelerde uzun vadeli demografik baskılar mali alan üzerinde büyük bir yük oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu ülkelerde mali alan kullanılırken mevcut ihtiyaçların karşılanması ile uzun vadede ortaya çıkan ihtiyaçların karşılanması arasında bir tercih ikilemi oluşmaktadır. Bu nedenle mali alanın mevcut şartlar altında kullanımı ve bu yapılırken uzun vadeli ihtiyaçlara yönelik reformların da göz önünde bulundurulması tavsiye edilmektedir (IMF, 2018: 25). Bu doğrultuda gelişmiş ülkelerin mali alan oluşturmaya yönelik doğrudan ya da dolaylı olarak uyguladıkları politikalar, daha çok yerel talebi desteklemek adına alınan kısa vadeli önlemlerin uzun vadeli yapısal reformlarla desteklenmesi şeklindedir (World Bank, 2015: 24). Ayrıca gelişmiş ülkeler yüksek oranda kamu borç seviyelerine sahip bulunmaktadır. Mali alanın borç seviyesiyle büyük oranda bağlantılı olduğu bilinmektedir. Bazı durumlarda yüksek kamu borcu brüt finansman ihtiyaçları haline dönüşerek gelişmiş ülkelerde mali alanın daralmasına sebep olabilmektedir. Ancak bu ülkeler rezerv para statüleri açısından avantajlı konumda oldukları için risk göstergeleri düşüktür ve yüksek borç seviyelerinin sürdürülebilirliği mümkündür (IMF, 2018: 2, 23). Aşağıda gelişmiş ülke örnekleri üzerinden mali alan uygulamalarına yer verilmiştir.

Kore Cumhuriyeti: Kamu borcunun GSYH'nin üçte biri oranında olduğu ve mali dengenin fazla verdiği 2007 yılında geniş bir mali alana sahip bulunmaktaydı. Bu mali alan sayesinde 2008-2009 küresel krizine karşı önlem olarak 2009 yılında GSYH'nin %3,6'sına ve 2010 yılında GSYH'nin %1,2'sine denk gelen iki mali destek paketi uygulamıştır. Takip eden yıllarda ülkenin mali alanı daralma göstermiş ve 2014 yılında kamu borcu GSYH'nin %38'ine kadar yükselmiştir. Ancak küresel ekonomide yaşanan bu sıkıntılı sürece rağmen Kore Cumhuriyeti reel GSYH'deki daralmayı engellemeyi başarmıştır (Huidrom vd., 2018: 8). Devam eden süreçte Kore'de verimli ve etkin bir mali politika uygulamak için önemli seviyede mali alan oluşturulmuştur. 2010 yılından itibaren GSYH'nin %1,2'si kadar verilen mali fazla ve kamu borcunun yine GSYH'nin %40'ünün altında olmasıyla birlikte Kore, mali konumu ve mali alanı açısından gelişmiş ülkeler arasında en avantajlı pozisyonlardan birine sahiptir (IMF, 2018: 51). Kore Cumhuriyeti'nin sahip olduğu mali alanın en çok küresel kriz döneminde ülke için bir manevra alanı oluşturduğu söylenebilir. Bununla birlikte ülkenin mali alanla uyum içinde olan sağlam ekonomik ve mali yapısı ani şoklardan sonra çabuk toparlanmasına ve daralmanın önlenmesine olanak tanımıştır.

İrlanda: İrlanda'da mali destek paketi niteliğinde yıllık transferlerle finanse edilecek bir "Fon (Rainy Day Fund)" kurulmuştur. Bu fon, kamu maliyesinin uzun vadeli sürdürülebilirliğini garanti altına alırken aynı zamanda gelecekte ortaya çıkabilecek ekonomik şokların etkisini azaltmak için de kullanılabilir. Fona yapılacak yıllık katkılar 2019-2021 dönemi boyunca yıllık 500 milyon Euro olarak kabul edilmiştir. Kamu borcunu ödemek ve sürdürülebilirliğini sağlamak adına, dış finansman piyasalarında oluşabilecek bir aksaklık halinde bu fon, likit bir nakit havuzuna erişim sağladığı için mali alan olarak nitelendirilebilmektedir. Bununla birlikte İrlanda'da 2013 yılında yürürlüğe giren emlak vergisi tahsil edilirken mülklerin vergi matrahı değerlemesi 2013 yılına göre

yapılmaktadır. Mülklerin piyasa değerlerinin daha güncel olarak belirlenmesi durumunda bu alanda vergi geliri yani mali alan yaratılması için bir potansiyel oluşturulabilir. Ayrıca İrlanda'da hem yüksek refah seviyesinin korunması için hem de uzun vadede demografik baskıların kontrol altına alınabilmesi için mali alana ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle 50 yaş üstü nüfusun 2016-2031 yılları arasında %13 oranında artacağı ön görülmektedir. Bu nedenle özellikle sağlık ve sosyal hizmet alanlarına yatırım yapılarak ileride mali alanın daralmasını engellemek adına vergi gelirleriyle finanse edilecek bir fonun yani mali alanın oluşturulması kararlaştırılmıştır (OECD, 2018).

Birleşik Krallık: Literatürde mali alan oluşturma yöntemi olarak yer alan kamu-özel sektör işbirliği (KÖİ) politikasının başlangıcı Birleşik Krallık 'da 1980'lerin başına dayanmaktadır. Daha sonra ise kamu yatırımları ile sosyal ve ekonomik altyapı harcamalarında yaşanan uzun süreli düşüşün yarattığı endişe sonucunda 1992 yılında özel finans girişimi (Private Finance Initiative-PFI) başlatılmıştır. PFI Birleşik Krallık hükümetindeki KÖİ programının bir parçası olup, özelleştirme ve garantilerin sağlanması da dahil kamu ve özel sektör arasındaki diğer iş birliği türlerini de kapsamaktadır (IMF, 2004: 36-39). Bununla birlikte Birleşik Krallık 'da kamu yatırımlarının finansal yetersizlikler nedeniyle düşük seviyede tutulmasının uzun vadede ülkenin ekonomik performansına zarar vereceği düşünülmekteydi. Ülkenin kamu borcunun düşük seviyede olması nedeniyle, borçlanarak mali alan oluşturmak ve oluşturulan mali alanı da kamu yatırımlarına aktarmak uygun görülmüştür. Yatırımlara harcanan paranın karşılığını almanın mümkün olması ve yüksek düzeyde mali şeffaflığın sağlanması da sürdürülebilirlik açısından olumlu olarak nitelendirilebilir. Ayrıca borçlanma miktarına belirli bir sınır koyan mali kuralların benimsenmesiyle birlikte kamu borcunun sürdürülemez bir hale gelmesi engellenmektedir (IMF, 2007: 3). Birleşik Krallık'ın sahip olduğu mali alan kapasitesinin kuyruk riski oranında gerçekleştirilecek şoklarla mücadele etmek için yeterli seviyede olduğu söylenebilir. Son yıllarda nispeten artan borç yüküne rağmen Birleşik Krallık, kısa vadeli finansman risklerini kontrol altında tutarak sınırlandırdığı için borç sürdürülebilirdir (IMF, 2018: 52).

Japonya: Japonya'nın risk ağırlıklı borç seviyesi 2012 yılında GSYH'nin %54'ü ile zirveye ulaşmıştır. Ancak Japonya Merkez Bankası'nın bu tarihten itibaren edindiği varlıkları artırması ile bu borç seviyesi GSYH'nin %44'üne kadar gerilemiştir (Oxford Economics, 2017: 27). Japonya dünyadaki en yüksek yaşlı bağımlılık oranına sahip olan ülkelerden biri olduğu için yaşlı nüfusun gelir güvencesinin sağlanması büyük bir zorluk olarak görülmektedir. Dolayısıyla mali alan yaratılarak yaşlı nüfusun gelir güvencesinin sağlanması için belirli çalışmalar yürütülmektedir. Buna binaen Japonya emeklilik sistemini üç temel adımda inşa etmiştir. Bunlar ulusal emeklilik, çalışanların ücretleriyle orantılı şekilde tasarlanmış bir emeklilik garanti planı ve emeklilik için tanımlanmış katkı payı planlaması olarak belirlenmiştir. Bu planlar sayesinde emekliler için harcanacak mali alanın 2040 yılına kadar GSYH'nin %14,8'i ile %20,4'ü arasında değişiklik göstereceği tahmin edilmektedir. Ancak burada oluşturulacak mali alanın önündeki en büyük engel Japonya'nın yavaş büyüme hızı olarak gösterilmektedir (Karunarathne, 2017: 167).

Norveç: İskandinav ülkeleri içerisinde bulunan Norveç beklenmedik mali şoklarla mücadele etmek için en fazla mali alana sahip olan ülkeler arasında gösterilmektedir. Ayrıca ek mali alan oluşturmak için yeterince yüksek potansiyele de sahiptir. Bunların yanı sıra mevcut kamu borcu ve borç limiti arasındaki mesafe açısından değerlendirildiğinde de Norveç pozitif mali alana sahip gelişmiş bir ülkedir (Ostry vd., 2010). Norveç'in kamu harcamaları ve bunları finanse etmek için uyguladığı vergiler, İskandinav ülkelerinin sosyo-ekonomik yaklaşımına uygun olarak kapsamlı kamu hizmetlerine ve refah desteğine bağlılığı yansıtacak şekilde nispeten yüksektir. Ayrıca kamu maliyesinin mali kural dâhilinde yönetilmesi, yatırım kararlarında fayda-maliyet analizinin etkili olmasını ve dolayısıyla kamu harcamalarının mali alan oluşturmak için etkin ve verimli bir şekilde önceliklendirilmesini kolaylaştırmıştır. Ayrıca ülkede açık deniz petrol üretiminden elde edilen gelirlerle hem devlet emeklilik fonunun hem de mali açıkların finanse edilmesi sağlanmaktadır. Fona girişler petrol sektöründen elde edilen vergi gelirlerini de içermektedir (OECD, 2019: 4-28). Norveç'in mevcut borç seviyesi ve borç limiti arasındaki mesafe açısından avantajlı olması, refah seviyesinin sürdürülebilirliğini sağlayan kamu harcamalarının finansmanını sağlayacak vergilerin

yüksekliği, kamu harcamalarını önceliklendiren mali kuralların varlığı ve son olarak geleceğe yönelik zorunlu harcamalarının finansmanını taahhüt eden emeklilik fonunun oluşturulması, ülkenin mali alan açısından genel çerçevesini ortaya çıkarmaktadır. Buna göre söz konusu uygulamalar ve girişimlerin her biri ülkenin hedefleri doğrultusunda ek finansman yani mali alan oluşumuna katkı sağlayacak niteliktedir.

Almanya: Gelişmiş refah ekonomilerinden biri olan Almanya hem ekonomik hem de güçlü mali reformlar sayesinde sürdürülebilirliğini garanti altına almaktadır. Bu sayede özellikle 2008 küresel krizinden hızlı bir şekilde toparlanmayı başarmıştır. Maddi yaşam standartları, gelir adaleti ve refahın sağlanması açısından yüksek puanlara sahip bir ülke olarak değerlendirilmektedir. Ancak çoğu gelişmiş ülkenin yaşadığı demografik baskılar Almanya içinde geçerlidir. Yaşlanmanın etkisiyle emek üretkenliği azalarak hizmet verimliliğinde düşüşler yaşanmaktadır. Bununla birlikte sağlık harcamalarının artırılarak bazı sağlık risklerinin önlenmesi ve emeklilik sisteminde gerçekleştirilen reformlar hem gelir ve refahın artırılması hem de uzun vadeli sürdürülebilirliğin sağlanması açısından önemlidir. Ayrıca Almanya’da bütçe merkezden tabana ve çok yıllık olarak planlanmaktadır. Bu durum kaynakların daha verimli şekilde tahsis edilmesi ve harcamaların önceliklendirilmesine katkı sağlamaktadır. (OECD, 2016: 4, 22). Afonso ve Jalles, 2015 yılında yayınladıkları bir çalışmada 1999 ve 2013 yılları arasında 11 Avrupa ülkesinin faiz dışı fazlası ile borç/GSYH oranı arasındaki ilişkiyi mali sürdürülebilirlik açısından ele almışlardır. Araştırmaya konu olan ülkelerden biri olan Almanya’da maliye politikasının sürdürülebilir olduğu, mevcut kamu borcunun yaratılan bütçe fazlasına olumlu açıdan tepki verebildiği, kamu maliyesinin küresel krizin etkilerinin giderilmesine tatmin edici düzeyde yanıt verebildiği ve harcama bazlı mali kuralların mali sürdürülebilirliğe önemli ölçüde katkı sağladığı tespit edilmiştir.

İspanya: Ülkenin kamu borcu 2008 küresel krizi öncesinde istikrarlı bir yapıya sahipti. 2000’li yılların başında borç yükünün GSYH’ye oranı %60 olarak korunmuştur. Ancak krizle birlikte yaşanan kronik açıklar ve artan faiz yükü borç servisinin karşılanmasını daha da zorlaştırmıştır (Ko, 2019). İspanya’da maliye politikasına ilişkin yayınlanan resmi belgelere göre ülkenin 2015 yılında avro bölgesindeki en yüksek kamu açığına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu oran 2010 ve 2013 yılları arasında uygulanan kısıtlayıcı maliye politikasına rağmen GSYH’nin %5,1’i olarak tespit edilmiştir. Bu göstergeler altında İspanya’nın yeterli mali alana sahip olmadığı ve bu yüzden bütçe konsolidasyonunun sağlanarak mali açığın en kısa sürede %3’ün altına çekilmesi ve bütçe dengesinin sağlanması gerektiği belirlenmiştir (Uxó vd., 2018).

Portekiz: Portekiz gibi Güney Avrupa Ülkelerinin finansal değişkenleri ve brüt borç yükleri ele alındığında mali alan üretme kapasiteleri sınırlı kalmaktadır. Çünkü bu ülkelerin kamu borç seviyeleri yüksek ve borç limitleri ile arasındaki mesafe yakın olarak belirlendiği için mali alanlarında yetersizlik ortaya çıkabilmektedir (Ko, 2019). Buradan hareketle borçlanmadan ziyade borç yönetimi üzerine odaklanması Portekiz için mali alan açısından daha makul bir çözüm yolu olacaktır.

4.2. Gelişmekte Olan Ülke Örnekleri

Gelişmekte olan ülkeler finansman koşulları açısından gelişmiş ülkelere kıyasla daha az avantajlı konumdadırlar. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler artan bir eğilimde olmasına rağmen gelişmiş ülkelere kıyasla daha düşük bir kamu borç yüküne sahiptir. Ancak piyasa erişimi ve borç profili açısından değerlendirilen finansal riskler nedeniyle bu ülkelerin borçlanarak mali alan oluşturma performansları kısıtlanmaktadır (IMF, 2018: 23). Gelişmekte olan ülkeler mali alan oluşumuna katkı sağlayabilmek için genel olarak büyümeyi teşvik eden yapısal reformlara yönelmektedirler. Sübvansiyon reformları, kamu altyapısındaki iyileştirmeler ve güçlendirilmiş kurumlar bu reformlara örnek gösterilebilir. Ayrıca istihdam yaratan ve nüfus yapısı ile küresel ticaretin dezavantajları nedeniyle yaşanabilecek olumsuz etkileri azaltacak yapısal reformların uygulanması da bunlara eklenebilir (World Bank, 2015: 25-30). Aşağıda gelişmekte olan ülke örnekleri üzerinden mali alan uygulamalarına yer verilmiştir.

Çin: Çin, 2017 yılında KDV uygulamalarını dijital mal ve hizmet üreticilerini kapsayacak şekilde genişleten vergi reformlarını benimsemiştir. Çin vergi kanunlarını dijital pazarda elde edilen kardan vergi tahsilatı yapabilmek için yeniden düzenlemiştir (World Bank, 2019: 11, 44). Mali alan açısından değerlendirildiğinde Çin'in vergileme politikası ve reform girişimleri ülkenin kamu gelirlerini artırarak mali alan oluşturma potansiyelinin kullanılması olarak değerlendirilebilir.

Şili: Mali alan oluşturma yöntemleri arasında gösterilen KÖİ sayesinde Şili'nin altyapı boşluğunun önemli bir kısmı doldurulmuştur. Şili hükümeti ile özel sektör arasında 1994 yılından itibaren toplam değeri 5,5 milyar dolar olan 36 KÖİ projesine imza atılmıştır. Bunların 24'ü ulaşım projesi, dokuzu havaalanı projesi, ikisi hapisane ve biri rezervuar olarak belirlenmiştir. Şili, kamu-özel sektör girişimiyle mali alan oluşturularak altyapı harcamalarının finanse edilmesinde yüksek bir başarı göstermiştir (IMF, 2004: 30). Bunun yanı sıra Şili'de uygulanan mali kural ile birlikte devlet tasarrufları ve ulusal varlık fonları (emeklilik rezerv fonu ve ekonomik ve sosyal istikrar fonu) arasındaki bağlantıyı güçlendiren kurumsal bir çerçeve yaratılmıştır. Böylelikle maliye politikası daha şeffaf ve açık şekilde yürütülmektedir. Şili'nin devam eden mali kural girişimleri sayesinde mali fazlalar verilmiş ve 2007 yılında kamu borcunun GSYH'ye oranı tek haneli rakamlara düşürülmüştür. Böylelikle önceki yıllarda oluşturulan mali alan ile Şili'de büyük durgunluk sırasında GSYH'nin %2,9'u kadar bir mali teşvik paketi oluşturulmuştur (World Bank, 2015: 134).

Endonezya: Endonezya'nın mali alanı küçük brüt finansman ihtiyaçları ve düşük kamu borcuna rağmen yeterli düzeyde artırılamamaktadır. Bunun nedeni zayıf kalan kamu gelirleri, mali açığın yasal olarak belirlenen üst limite yakın olması ve dış finansmana olan bağımlılık olarak gösterilmektedir. Ayrıca yerel finans piyasalarının derinleştirilememesi ve açık sermaye hesabı nedeniyle ekonomi sermaye akışındaki dalgalanmalara karşı savunmasız haldedir. Burada mali alan açısından dikkat edilmesi gereken nokta öncelikle büyümeyi artıran harcamaları ve yapısal reformları finanse etmek için orta vadeli bir gelir stratejisinin uygulanmasıdır (IMF, 2018: 53). Örneğin Endonezya'da vergi politikası ve vergi idarelerinin iyileştirilmesine yönelik önlemlerin yürürlüğe konulmasıyla hem kamu gelirlerinin artırılması hem de yatırım ortamının iyileştirilmesi sağlanmıştır (IEG, 2017: 10). Böylelikle kamu gelirlerinin artırılarak mali alan oluşturulması ve aynı zamanda iyileşen yatırım ortamının getirileriyle birlikte büyüme ve kalkınmanın desteklenmesi, dolayısıyla mali alanın olumlu yönde etkilenmesi mümkün olabilmektedir.

Hindistan: Hindistan'da mali alan oluşturma sürecine temel yöntemlerin hemen hemen hepsi dâhil edilmiştir. Özellikle kamu gelirlerinin artırılması hususunda daha çok ilerleme kaydedilmiştir. Yine yapısal reformlarla harcamaların etkinliğinin artırılması ülkenin mali alan elmasına gözle görülür bir biçimde yansıtılmıştır. Bunlarla birlikte makroekonomik düzeyde yaşanan olumlu gelişmeler borçlanma ve dış yardım kapasitesini de olumlu şekilde etkilemiş ve bu yöntemlerle mali alan oluşturma potansiyeli de artırılmıştır (Development Committee, 2007: 13). Hindistan hükümeti tarafından, 2016 yılında kendi ülkesinde yerleşik olan şirketlerin yerleşik olmayan yabancı e-ticaret şirketlerine ödediği online reklam gelirleri üzerinden %6 oranında bir eşitleme vergisi alınması kararlaştırılmıştır (World Bank, 2019: 11). Bu uygulama ile vergi kayıp ve kaçığı engellenmiş ve daha önceden potansiyel olan ancak elde edilemeyen bir kamu gelirinin ek finansman yani mali alan olarak bütçeye kazandırılması mümkün hale getirilmiştir.

Brezilya: Brezilya'da son yıllarda kamu-özel sektör ortaklığı projelerinde ciddi bir artış görülmektedir. Özellikle 2012 yılından bu yana eyalet ve şehirlerde 40'tan fazla proje tamamlanmış ve ayrıca 74 proje hâlihazırda imzalanmıştır. Brezilya'nın içinde bulunduğu mali zorluklar da ülkeyi bu projelere yönlendirerek bütçede ek bir manevra alanı oluşturmaya teşvik etmiştir (Radar PPP, 2015: 4-8). Development Committee (2007) raporunda Brezilya'nın mali alan elması ele alınmış ve ülkenin bütçesinde yer kaplayan önemli kamu harcamalarının özel sektör işbirliği ile hafifletilebildiği ve kamu harcamalarının etkinliğinin artırılarak mali alan oluşturma yeterliliğine erişildiği anlaşılmıştır. Ayrıca ülkede dış yardım ve borçlanma yöntemleriyle de mali alan oluşturma potansiyeli söz konusudur.

Nijerya: Doherty vd. (2018), çalışmalarında Nijerya'nın hangi yollarla mali alan oluşturduğunu ele almışlardır. Ülkenin son 20 yıl içerisindeki politik sisteminin oldukça hareketli olmasına rağmen vergi sistemi ile ilgili reformlar ve vergi tahsilatında oldukça başarılı bir süreç yaşanmıştır. Bu sürecin içeriği vergi toplama ile görevli kurum ve kuruluşlardaki örgütsel reformlar, bilgi ve iletişim teknolojileriyle vergi idarelerinin kapasitelerinin iyileştirilmesi, yolsuzluklarla mücadelede sıfır toleransı baz alan örgütsel bir kültür yapısının oluşturulması ve vergi uyumunu artırmaya yönelik stratejiler olarak özetlenebilir. Bunların yanı sıra ülkenin vergi tabanını genişlettiği ve kayıt dışı sektörlerden vergi tahsilatına başladığı anlaşılmıştır. Bunlara ek olarak Nijerya'nın toplam sağlık harcamalarının %7'sinin dış yardımlar vasıtasıyla finanse edildiği görülmüştür.

Mısır: Mal ve hizmet satış vergileri ülkelerin birincil vergi geliri kaynağı konumundayken 2000 yılından itibaren hem KDV'nin bu vergilerin yerine getirilmesi hem de KDV oranlarında yapılan değişiklikler Afrika ülkelerinde kamu gelirlerinin artırılması adına önemli bir girişim olarak değerlendirilebilir. Örneğin Mısır'da satış vergilerinin yerine KDV getirilmiştir (United Nations, 2019: 58-59). Mısır'da %10 olarak uygulanan KDV, 2016 yılında %13'e, 2017 yılında ise %14'e çıkarılmıştır (Rahman, 2017). Dolayısıyla hem yeni bir verginin yürürlüğe koyulması hem de zaman içerisinde bu vergi oranının yükseltilmesi ile kamu gelirlerinin artırılması yolu kullanılarak mali alan oluşturulmuştur.

Türkiye: Türkiye'de kamu gelirleriyle mali alan oluşturma potansiyelini artırmaya yönelik olarak yeni plan, program ve reformlar adım adım yürürlüğe koyulmaya başlanmıştır. Bu kapsamda Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 2020-2022 dönemini kapsayacak şekilde tasarlanan Yeni Ekonomi Programına kamu gelirlerinin sağlıklı şekilde artırılmasına yönelik tedbirler eklenmiştir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 11-14). Bunlara ilaveten 2019-2023 dönemini kapsayan on birinci kalkınma planında açıklanan vergilemeye yönelik tedbirler, kamu gelirlerini artırmak vasıtasıyla mali alan oluşturulmasına olumlu etki edecek niteliktedir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 47). Türkiye'de özellikle 2000 yılından itibaren ağırlıklı olarak uygulanmakta olan mali istikrar programları kamu borç stokunun GSYH içindeki payının azalmasına olumlu yönde etki etmiştir (Buhur, 2017: 163). Türkiye, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)'dan eğitim, sağlık, enerji gibi çeşitli sektörlerin ve altyapı projelerinin desteklenmesi ve kalkındırılması için kredi kullanımını sürdürmektedir (World Bank). Kalkınma Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı (2015), onuncu kalkınma planında Türkiye'nin 2014-2018 dönemini kapsayan "Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı Eylem Planı" nı uygulamaya koymuştur. Bu plan kapsamında, verimsiz kamu harcamalarının tasfiye edilmesiyle oluşturulacak mali alanın öncelikli harcama alanlarına aktarılması ve kamunun faiz dışında kalan harcama miktarının belirli bir seviyede tutulması hedeflenmektedir. 2019-2023 dönemini kapsayan on birinci kalkınma planında yine kamu harcamalarının rasyonelleştirilmesi niteliğinde belirli tedbirler yer almaktadır (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 44-46).

Aşağıda yer alan Tablo 1'de, yukarıda ele alınan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mali alan oluşturma yöntemleri gösterilmektedir. Tablo 1'de ele alınan ülkelerin uygulamaları özetlenecek olursa; gelişmiş ülkeler, kurumsal vizyon ve yönetim kabiliyetleri nedeniyle kamu harcamalarını daha verimli ve etkin şekilde önceliklendirerek mali alan yaratma potansiyeline sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerin ise hem vergi oranlarının gelişmiş ülkelere kıyasla optimal seviyeye daha uzak olması hem de kayıt dışı gibi atıl vergi kapasitelerinin olması nedeniyle bu alanlarda yapılacak vergi reformlarıyla kamu gelirlerini artırma potansiyelleri yüksektir. Kamu-özel sektör ortaklıkları hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde tercih edilen bir yöntemdir. Ancak genellikle altyapı harcamalarının finansmanını karşılayan yöntem, gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı eksikliğinin ağır basması nedeniyle bu ülke grubu tarafından daha çok tercih edilmektedir. Dış yardım ve bağışlar esasında yoksul, az gelirli ve gelişmekte olan ülkeler tarafından tercih edilmektedir. Özellikle bu ülkelerdeki eğitim ve sağlık ihtiyaçlarının yüksek olması ve bunu finanse edecek mali alanın ülke yönetimleri tarafından sağlanamaması, uluslararası kuruluşlar ve diğer gelişmiş ülkelerin devreye girmesiyle bu ülkeler için mali alan oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Mali alanın borçlanma ve borç limiti ile olan ilişkisinden yola çıkıldığında gelişmiş ülkelerin bu yöntemle

mali alan oluşturma konusunda daha kabiliyetli olduğu söylenebilir. Gelişmiş ülkelerin sahip olduğu güçlü finans piyasaları, merkez bankası rezervleri ve sürdürülebilirliğini sağlayabildikleri borç limitinin yüksek olması neticesinde hem mevcut borçlarının sürdürülebilirliğinin sağlanması hem de yapabilecekleri ekstra borçlanma alanlarının geniş olması, bu yöntemle mali alan oluşturma noktasında bu ülkeleri daha avantajlı konuma getirebilmektedir. Gelişmiş ülkelerde özellikle demografik baskılar ve refahın sürdürülebilir kılınma ihtiyacından dolayı uzun vadede gereksinim duyulacak sosyal harcamalar için fonlar vasıtasıyla mali alan oluşturulmaktadır. Ayrıca günümüzde yaşanan Covid-19 salgını da dâhil olmak üzere ani şok ve kriz dönemlerinde gelişmiş ülkelerin mali destek paketleri vasıtasıyla mali alan oluşturmaları mümkündür.

Tablo 1: Çalışma Kapsamında Ele Alınan Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Mali Alan Oluşturma Yöntemleri

	Kamu Harcamalarının Önceliklendirilmesi	Kamu Gelirlerinin Artırılması	Kamu-Özel Sektör Ortaklıkları	Borçlanma ve Kamu Borç Yönetimi	Dış Yardım ve Bağışlar	Fon ve Destek Paketleri
Kore Cumhuriyeti	X			X		X
İrlanda	X	X	X	X		X
Birleşik Krallık	X		X	X		X
Japonya	X	X		X		X
Norveç	X			X		X
Almanya	X			X		X
İspanya	X					
Portekiz				X		
Çin		X		X		X
Şili			X	X		X
Endonezya		X			X	
Hindistan	X	X		X	X	
Brezilya	X		X		X	
Nijerya		X			X	
Mısır		X				
Türkiye	X	X	X			

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

4.3. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Mali Alanlarının Aizenman- Jinjark Yaklaşımına Göre Hesaplanması

Mali alanın hesaplanmasında Mali Alan Elması yaklaşımı, Ostry vd. yaklaşımı, Park yaklaşımı gibi farklı yaklaşımlardan yararlanılmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri de Aizenman ve Jinjark yaklaşımıdır. Aizenman ve Jinjark (2010), çalışmalarında ülkelerin mevcut kamu borçlarının ödenmesi için kaç vergi tahsil yılının gerekli olduğunu baz alarak mali alan çıkarımında bulunmuşlardır. Bu çalışmaya göre mali alan, kamu borcunun yıllara göre vergi gelirleri tahsilatının ortalamasına bölünmesiyle elde edilen sonuçla ters orantılı olarak yorumlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle sonucun düşük çıkması mali alan performansının iyi olduğunu, yüksek çıkması ise mali alan performansının düşük olduğunu göstermektedir. Tablo 2’de Aizenman- Jinjark yaklaşımından yararlanılarak çalışma kapsamında ele alınan ülkelerin mali alanları hesaplanmıştır.

Tablo 2’deki sonuçlara bakıldığında, genel olarak gelişmiş ülkelerde kamu borcunun ödenmesi için gerekli olan vergi tahsil yılları gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha azdır. Bu yaklaşıma göre gelişmiş ülkeler genel itibarıyla mali alan açısından daha avantajlı konuma sahip bulunmaktadır. Bu

yöntemde vergi tahsilatı önemli bir rol oynamaktadır. Tablodaki sonuçlar değerlendirildiğinde istisnai olarak gelişmiş ülkeler içinde dikkat çeken Japonya'nın yüksek iç borçlanma oranına sahip bir ülke olması, borcun kapanması için gerekli olan vergi tahsil yılının yüksek çıkmasına neden olmuştur. Ancak ülkenin sahip olduğu yüksek borç miktarı, güçlü finans piyasaları ve merkez bankası rezervleri sayesinde sürdürülebilir. Ayrıca Portekiz ve İspanya'da ekonomik krizlerle birlikte yaşanan kronik açıklar ve artan faiz yükü borç yükünün artmasına neden olmuştur. Bunun yanı sıra bu ülkeler avro bölgesine katılmadan önce para birimleri üzerinden devalüasyon uygulayabilmekteydi. Ancak bu durum daha sonra borç yükleri üzerindeki faiz oranlarının artmasına ve kredi notlarının düşürülmesine neden olarak yine borç miktarının artmasını tetiklemiştir (Ko, 2019). Dolayısıyla bu iki ülkenin borç tahsil süresi uzamış yani mali alanları nispeten düşük hesaplanmıştır. Bunlara ek olarak gelişmekte olan ülkelere Şili, mali kural girişimleri sayesinde kamu borcunun GSYH'ye oranını düşürmüştür (World Bank, 2015: 134). Bu durum Şili'de borç tahsil süresini kısaltarak mali alanın yüksek olarak hesaplanmasına neden olmuştur. Türkiye'de ise özellikle 2000 yılından itibaren ağırlıklı olarak uygulanmakta olan mali istikrar programları kamu borç stokunun GSYH içindeki payının azalmasına olumlu yönde etki etmiştir (Buhur, 2017: 163). Dolayısıyla düşük olarak hesaplanan kamu borç stoku bu yaklaşıma göre Türkiye'nin borç tahsil süresini azaltarak mali alan performansını artırmıştır.

Tablo 2: Çalışma Kapsamında Ele Alınan Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Mali Alanlarının Hesaplanması

Ülke	Vergi Geliri/GSYH Ortalaması 2012-2018 (I) %	Kamu Borcu/GSYH 2018 (II) %	Mali Alan (II)/(I)
Kore Cumhuriyeti	19,07	41,92	2,19
İrlanda	20,76	57,33	2,76
Birleşik Krallık	26,43	85,35	3,22
Japonya	20,53	237,95	11,59
Norveç	29,26	41,25	1,40
Almanya	23,10	59,52	2,57
İspanya	21,96	95,47	4,34
Portekiz	25,02	117,74	4,70
Çin	17,95	56,46	3,14
Şili	18,92	27,91	1,47
Endonezya	11,86	30,49	2,57
Hindistan	16,96	72,34	4,26
Brezilya	21,79	88,71	4,07
Nijerya	5,66	29,14	5,14
Mısır	13,01	83,80	6,44
Türkiye	17,80	32,99	1,85

Kaynak: IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 2'de yer alan gelişmiş ülkelerin ortalama vergi gelirleri genel olarak GSYH'nin %20'si veya üzerinde seyretmektedir. Dolayısıyla gelişmiş ülkelerin vergi oranlarının gelişmekte olan ülkelere kıyasla optimal seviyeye daha yakın olması, kayıt dışı sektörün gelişmiş ülkelerde daha az olması, vergi sisteminin modernize edilmesi ve vergi idarelerinin tahsilat noktasında daha elverişli sistemlerle donatılması, mükelleflerin daha bilinçli ve vergiye uyumlu olması gibi birçok faktör vergileme açısından gelişmiş ülkeleri avantajlı bir konuma taşımaktadır. Tabloda yer verilen gelişmekte olan ülkelerin birçoğunun vergi geliri ortalaması GSYH'nin %20'si ve altındadır. Bu, gelişmekte olan ülkelerin vergi oranlarının optimal seviyeye uzak olduğu ve kamu gelirlerinin artırılması suretiyle ilave mali alan oluşturulabileceği anlamına gelebilmektedir. Özetle, gelişmiş ülkelerin vergi ile alakalı kaydettikleri gelişmeleri açıklarken göz önünde bulundurulmuş her bir

faktör, gelişmekte olan ülkeler açısından da vergi gelirleri ortalaması değerlendirilirken göz önünde bulundurulmalıdır. Tablo 2’de yer alan ve bir diğer değişken olan borç/GSYH oranı gelişmiş ülkelerin birçoğunda uygulanan mali kurallar nedeniyle %60’ın altındadır. Borç/GSYH oranı %60’ın üzerinde yer alan ülkeler, özellikle 2008 küresel finansal krizi nedeniyle borç kapasitelerini zorlamışlardır. Ancak burada göz ardı edilmemesi gereken nokta borcun sürdürülebilirliğidir. Tablo 2’de yer alan gelişmiş ülkeler güçlü finansal ve mali sistemlere sahip oldukları için borç limitleri gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha fazla olabilmektedir. Dolayısıyla ele alınan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde borç oranları farklı düzeydedir. Sonuç olarak Aizenman–Jinjarak yaklaşımına göre gelişmiş ülkelerin mali alan oluşturma potansiyeli açısından daha avantajlı durumda olduğu söylenebilir.

5. Sonuç

Ülkelerin ve uluslararası kurum ve kuruluşların son yıllarda mali alan kavramı üzerine daha çok yoğunlaşmasına rağmen mali sürdürülebilirliği olumsuz yönde etkilemeden maliye politikası araçlarının bütçede ek finansman oluşturmaya yönelik olarak kullanımı yeni değildir. Ancak bu uygulamanın “mali alan” olarak nitelendirilmesi oldukça yenidir. Ortaya çıkış sürecinde daha ziyade borç sürdürülebilirliğine indirgenmeye çalışılan bu kavram, aslında ekonomik, sosyal ve politik açıdan çok geniş bir etki alanına sahiptir. Bu yüzden birbirinden farklı ve birçok ekonomik ve mali faktörle ilişkili olan mali alan oluşturma yöntemleri ortaya çıkmıştır. Aynı şekilde yine birçok ekonomik ve mali göstergeye göre yorumlanması neticesinde mali alan hesaplama yaklaşımları da bu göstergeler nedeniyle farklılaşmaktadır.

Bütün değişkenler baz alındığında mali alanın gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çok farklı etki boyutları ve yansımaları ortaya çıkmaktadır. Çalışmada ele alınan gelişmiş ülkelerde mali alan daha çok refah seviyesinin korunması ve sürdürülebilir kılınması ile uzun vadede gerçekleştirilmesi gereken yapısal reformlar için ihtiyaç duyulan bir kavram iken, gelişmekte olan ülkelerde ise daha çok kalkınma ve alt yapı harcamalarının finansmanı için gereksinim duyulan bir kavramdır. Çalışmada ele alınan gelişmiş ülkelerin mali alan oluşturma konusundaki en büyük engeli yaşlı nüfus yapısı nedeniyle oluşan demografik baskılardır. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük engeli ise kurumsal yapılarındaki zayıflık ve yönetim eksikliğidir.

Bu çalışmanın sonucunda ele alınan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, mali alanla ilişkilendirilen ekonomik ve mali göstergeleri açısından sahip oldukları imkanlar dikkate alındığında, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere kıyasla bu göstergeleri mali alanın kavramsal çerçevesine uygun olarak daha verimli şekilde değerlendirdiği anlaşılmıştır. Yine gelişmiş ülkelerin nispeten yüksek olan mali alan kapasitesi neticesinde, en güncel örneğiyle günümüzde yaşanan Covid-19 salgınında, mali alan açısından daha avantajlı olabileceği çıkarımında bulunulabilir. Gelişmiş ülkelerin üzerinde yoğunlaşması gereken mali alan reformları, daha çok demografik baskıları azaltmaya ve refahın sürdürülebilir kılınmasını sağlamaya yönelik olmalıdır. Gelişmekte olan ülkeler de mali alan oluşumuna katkı sağlayacak tüm potansiyel kaynaklarını, bütçelerine ek finansman olarak kazandırılacak olan kurumsal ve yapısal reformlar üzerinde daha çok yoğunlaşmalıdır. Bunun yanı sıra kayıt dışı ekonominin kontrol altına alınmasını sağlayacak düzenlemeler ve vergi oranlarının optimal seviyeye yaklaştırılmasını içeren reformlarla da çalışmada değerlendirilen gelişmekte olan ülkeler için mali alan oluşturma imkânı artırılabilir.

Kaynakça

- Afonso, A. ve Jalles, J. T. (2015). Euro Area Time Varying Fiscal Sustainability. Lisbon School of Economics & Management, 13, 1-18.
- Aizenman, J. ve Jinjarak, Y. (2010). De Facto Fiscal Space and Fiscal Stimulus: Definition and Assessment. National Bureau of Economic Research, 1-15, Erişim Adresi <https://www.nber.org/papers/w16539>.

- Aizenman, J. ve Jinjark, Y. (2012). The Fiscal Stimulus of 2009-2010: Trade Openness, Fiscal Space, and Exchange Rate Adjustment. Jeffrey Frankel ve Christopher Pissarides (Haz.), NBER International Seminar on Macroeconomics 2011, University of Chicago Press, Chicago, 301-342.
- Bohn, H. (1998). The Behavior of U. S. Public Debt and Deficits. The Quarterly Journal of Economics, 950-963.
- Buhur, S. (2017). Türkiye'nin Kamu Sektörü Borç Trendinin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 20(38), 163-177.
- Calderon, C., Chuhan-Pole, P. ve Some, Y. M. (2018). Assessing Fiscal Space in Sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 8390, 1-29.
- Cuttaree, V. ve Mandri-Perrot, C. (2011). Public-Private Partnerships in Europe and Central Asia: Designing Crisis-Resilient Strategies and Bankable Projects. The World Bank, 1, Erişim Adresi <https://documents.worldbank.org/en/publication/documentsreports/documentdetail/936481468283466115/public-private-partnerships-ppps-in-europe-and-central-asia-designing-crisis-resilient-strategies-and-bankable-projects>.
- Development Committee (2006). Fiscal Policy For Growth and Development: An Interim Report. Erişim Adresi <https://www.devcommittee.org/sites/dc/files/download/Documentation/DC2006-0003%28E%29-FiscalPolicy.pdf>.
- Development Committee (2007). Fiscal Policy For Growth and Development. Erişim Adresi <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/pfma07/FiscalPolicyDC2007.pdf>.
- Doherty, J., Kirigia, D., Okoli, C., Chuma, J., Ezumah, N., Ichoku, H., Hanson, K. Ve McIntyre, D. (2018). Does Expanding Fiscal Space Lead to Improved Funding of The Health Sector in Developing Countries?: Lessons From Kenya, Lagos State (Nigeria) and South Africa. Global Health Action, 11, 1-11.
- Eroğlu, E. (2019). Mali Alan: Gelişmekte Olan Ülkelerde Mali Sürdürülebilirlik Üzerine Bir Değerlendirme. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- European Commission (2003). Guidelines for Successful Public – Private Partnerships. Erişim Adresi https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf.
- Gashenko, İ. V., Zima, Y. S., Stroiteleva, V. A. ve Shiryayeva, N. M. (2018). The Mechanism of Optimization of the Tax Administration System with the Help of the New Information and Communication Technologies. Elena G. Popkova (Ed.), The Impact of Information on Modern Humans, içinde (291-297), Springer International Publishing, Cham.
- Ghosh, A. R., Kim, J. I., Mendoza, G., Ostry, J. D. Ve Qureshi, M. S. (2011). Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies. Nber Working Paper Series (16782), Erişim Adresi <https://www.nber.org/papers/w16782>.
- Gottschalk, J., Le, V. M., Lofgren, H. ve Nogue, K. (2009). Analyzing Fiscal Space Using MAMS: An Application to Burkina Faso. IMF Working Paper, 227, 1-60.
- Guillaumont, P. ve Chauvet, L. (2001). Aid and Performance: A Reassessment. Journal of Development Studies, 37(6), 66-92.
- Güneysu Balaban, K. (2012), Kurallı Maliye Politikası ve Türkiye'de Kurallı Maliye Politikası Uygulamasına İlişkin Model Önerisi. (Uzmanlık Yeterlilik Tezi). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2019). Yeni Ekonomi Programı (2020-2022). Erişim Adresi <https://www.hmb.gov.tr/haberler/yeni-ekonomi-programi-2020-2022>.

- Heller, P. (2005a). Back to Basics- Fiscal Space: What It Is and How to Get It. *Finance and Development*, 42(2), 1-5.
- Heller, P. (2005b). Understanding Fiscal Space. *IMF Policy Discussion Paper*, 5(4), 1-18.
- Heller, P. (2006). The Prospects of Creating 'Fiscal Space' For the Health Sector", *Health Policy and Planning*, 21(2), 75-79.
- Heller, P. (2007). Fiscal Policy for Growth and Development: The Fiscal Space Debate. Erişim Adresi <http://petersheller.com/documents/publications/6.doc>.
- Huidrom, R., Kose, M. A. ve Ohnsorge, F. L. (2018). Challenges of Fiscal Policy in Emerging and Developing Economies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(9), 1927-1945.
- IEG (2017). Tax Revenue Mobilization: Lessons from World Bank Group Support for Tax Reform. World Bank Group. Erişim Adresi <https://ieg.worldbankgroup.org/sites/default/files/Data/reports/lp-taxrevenue-03152017.pdf>.
- IMF. Tax Revenue in Percent of GDP. Erişim Adresi <https://data.imf.org/?sk=77413F1D-1525-450A-A23A-47AEED40FE78>
- IMF. General Government Debt. Erişim Adresi https://www.imf.org/external/datamapper/GG_DEBT_GDP@GDD/DEU/ITA/JPN/GBR/USA/HND
- IMF (2004). Public-Private Partnerships. Erişim Adresi <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.htm>.
- IMF (2007). Public Investment and Public-Private Partnerships. IMF Publications, Washington DC.
- IMF (2012). Fiscal Monitor: Balancing Fiscal Policy Risks. 3. Basım, Washington D.C.
- IMF (2016). Assessing Fiscal Space- An Initial Consistent Set of Considerations. Erişim Adresi <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2017/01/13/pp5080-Assessing-Fiscal-Space-An-Initial-Consistent-Set-of-Considerations>.
- IMF (2018). Assessing Fiscal Space: An Update and Stocktaking. Erişim Adresi <https://www.imf.org/en/Publications/PolicyPapers/Issues/2018/06/15/pp041118assessing-fiscal-space>.
- Karaca, C. (2012). İlave Mali Alan Oluşturmada Hükümet Politikaları. *Maliye Dergisi*, (163), 416-430.
- Karunaratne, W. (2017). Age Related Pension Expenditure and Fiscal Space: Modelling Techniques and Case Studies from East Asia. *Asian-Pacific Economic Literature*, 31(2), 165-167.
- Kim, J. ve Ostry, J. D. (2018). Boosting Fiscal Space The Roles of GDP-Linked Debt and Longer Maturities. *IMF Departmental Paper*, 18(4), 1-47.
- Ko, H. (2019). Measuring Fiscal Sustainability in the Welfare State: Fiscal Space as Fiscal Sustainability. *International Economics and Economic Policy*, 17, 531-554.
- Mendoza, E. G. ve Ostry, J. D. (2008). International Evidence on Fiscal Solvency: Is Fiscal Policy "Responsible"? *Journal of Monetary Economics*, 55, 1081-1093.
- Nangır, E. O. ve Kırıl, H. (2014). Performans Esaslı Bütçeleme, Harcama Gözden Geçirimleri ve Orta Vadeli Harcama Çerçevesi: Mali Alan Açısından Bir Değerlendirme. Ahmet Kesik vd. (Ed.), *Mali Alan: Teori ve Uygulama*, 1. Baskı içinde (321-332), Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Nerlich, C. ve Reuter, W. H. (2015). Fiscal Rules, Fiscal Space and Procyclical Fiscal Policy. *European Central Bank Working Paper Series*, 1872, 1-29.
- OECD (2016). OECD Economic Surveys Germany", Erişim Adresi <https://www.oecd.org/economy/surveys/2016%20Germany%20survey%20%20Overview%20in%20ENGLISH.pdf>.

- OECD (2018). OECD Economic Surveys Ireland. Erişim Adresi <https://www.oecd.org/economy/surveys/Ireland-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>.
- OECD (2019). OECD Economic Surveys Norway. Erişim Adresi [https://www.oecd.org/economy/surveys/Norway-2019-OECD Economic%20Survey_Overview.pdf](https://www.oecd.org/economy/surveys/Norway-2019-OECD-Economic%20Survey_Overview.pdf).
- Ortiz, I., Chai, J. ve Cummins, M. (2011). Identifying Fiscal Space: Options for Social and Economic Development for Children and Poor Households in 182 Countries. UNICEF Social and Economic Policy Working Paper, 1-55.
- Ostry, J. D., Ghodh, A. R., Kim, J. I. ve Qureshi, M. S. (2010). Fiscal Space. International Monetary Fund, Erişim Adresi <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1011.pdf>.
- Oxford Economics (2017). Risk-Weighting Debt Implies More Fiscal Space. United Kingdom Economic Outlook, 41(3), 25-28.
- Park, S. G. (2012). Quantifying Impact of Aging Population on Fiscal Space. IMF Working Paper, 164, 1-24.
- Radar PPP (2015). International Meeting Infrastructure and PPPs Business Opportunities in Infrastructure and PPPs: Meeting With The World References on The Theme. Erişim Adresi <https://radarppp.com/wp-content/uploads/201504-cbic-a-situacao-do-mercado-brasileiro-de-ppp-en-us.pdf>.
- Rahman, J. (2010). Absorption Boom and Fiscal Stance: What Lies Ahead in Eastern Europe?. IMF Working Paper, 97, 1-31.
- Rahman, S. A. (2017). Egypt: VAT Raised to 14%. Erişim Adresi <https://www.internationaltaxreview.com/article/b1f7n8llh00ydh/egypt-vat-increased-to-14>.
- Roy, R., Heuty, A. ve Letouzé, E. (2007). Fiscal Space For What? Analytical Issues From A Human Development Perspective. UNDP, Erişim Adresi <https://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/povertyreduction/poverty-website/fiscal-space-for-what/FiscalSpaceforWhat.pdf>.
- Roy, R. Abu-Ismaïl, K. Ve Almedia Ramos, R. (2012). Is There Fiscal Space For Financing an Arab Development Transformation?. International Policy Centre for Inclusive Growth Working Paper, 88, 1-28.
- SARPN (2007). Primer: Fiscal Space for MDGs. Erişim Adresi https://sarpn.org/documents/d0002584/Fiscal_Space_UNDP_Jun2007.pdf.
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023). Erişim Adresi <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/07/OnbirinciKalkinmaPlani.pdf>.
- Şahin, M. (2014). Altyapı Yatırımları İçin Mali Alan Oluşturmada Kamu Özel Sektör Ortaklıkları. Ahmet Kesik vd. (Ed.), Mali Alan: Teori ve Uygulama, 1. Baskı içinde (169-186), Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- UNCTAD (2014). Trade and Development Report. Erişim Adresi https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2014_en.pdf.
- United Nations (2019). Economic Report Of Africa: Fiscal Policy For Financing Sustainable Development in Africa. Erişim Adresi <https://www.uneca.org/economic-report-africa-2019>.
- Uxó, J., Álvarez, I. ve Febrero, E. (2018). Fiscal Space on The Eurozone Periphery and The Use of The (Partially) Balanced-Budget Multiplier: The Case of Spain. Journal of Post Keynesian Economics, 41(1), 99-125.

- Ünsal, H. ve Durucan, A. (2014). Kriz Ortamında Büyümenin Sağlanmasına İlişkin Yeni Bir Politika Önerisi: Mali Alan Uygulamaları ve Değerlendirilmesi. Ahmet Kesik vd. (Ed.), Mali Alan: Teori ve Uygulama, 1. Baskı içinde (273-298), Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- World Bank (2015). Global Economic Prospects: Having Fiscal Space and Using It. Washington DC.
- World Bank (2019). World Development Report: The Changing Nature of Work. Washington DC.
- World Bank. Projects. Erişim Adresi <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/projects-list?os=0&qterm=Turkey>
- Yılmaz, G (2014). Kurala Dayalı Maliye Politikası İle “Mali Alan” Kavramı İlişkisi ve Mali Alan Kavramının Örnekli Olarak Değerlendirilmesi. Ahmet Kesik vd. (Ed.), Mali Alan: Teori ve Uygulama, 1. Baskı içinde (333-355), Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Zandi, M., Cheng, X. ve Packard, T. (2011). Fiscal Space. Moody's Analytics, Erişim Adresi <https://www.economy.com/mark-zandi/documents/2011-12-13-Fiscal-Space.pdf>.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FISCAL SPACE BASED ON EXAMPLES OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

Extended Abstract

Aim: Fiscal space, which is one of the common instruments agreed upon by the country's governments to maintain their sustainability, has always been based on financing opportunities that should be created in the budget under the name of different policy instruments. Although the needs and usage areas that differ according to the development levels of the countries emerge on this basis, every country whose aim is to create fiscal space in general tries to do this without damaging its fiscal sustainability. The aim of this study is to evaluate the fiscal space creation methods of countries in line with the examples of developed and developing countries, and to reveal which country group is suitable for using the fiscal space potential more effectively and efficiently.

Method(s): In this study, first of all, the concept of fiscal space, methods of creating fiscal space, and fiscal space calculation approaches are discussed by making use of domestic and foreign literature. In line with these examinations and evaluations, the fiscal space of the countries discussed in the study was exemplified on the basis of concept and practice and compared according to their level of development. Then, according to the Aizenman-Jinjarak approach, it was tried to determine what the advantages and disadvantages could be as a result of the calculation of the fiscal space of the country groups and analysis with statistical data.

Findings: When the domestic and foreign literature is examined, it has been understood that different needs and usage areas of fiscal space have emerged in developed and developing countries and that countries face different difficulties according to their level of development in order to create fiscal space. It has been seen that the developed countries in the study need the fiscal space to maintain the current level of welfare and to make this level of welfare sustainable. Developing countries, on the other hand, need fiscal space to finance infrastructure and development expenditures. The biggest difficulty developed countries face while creating fiscal space is the demographic pressures they feel due to the high proportion of the elderly population. Compulsory social expenditures, which take up space in the budgets of developed countries, limit the creation of fiscal space by limiting the maneuverability in the budget. Developing countries cannot create and use their financial areas effectively and efficiently due to weak institutional structure and incomplete governance policies. According to the Aizenman-Jinjarak approach, the public debt payment period of the countries is obtained by dividing the public debt by the average tax collection. Fiscal area of countries that can pay their public debts with tax revenues in the shortest time is evaluated as higher. When the data obtained are evaluated, it is understood that developed countries can pay their public debts in less time than developing countries, that is, they have more fiscal space.

Conclusion: With this study, the deficiencies in the conceptual foregrounding of the fiscal space, which has always existed within the scope of different policies and purposes, but which are not mentioned much, have been eliminated. In the study, a comparative analysis was made by considering the applications associated with the conceptual infrastructure of the fiscal space through the examples of developed and developing countries. As a result of the comparative analysis of the developed and developing countries, including the data obtained by calculating the fiscal spaces of the countries, a contribution has been made to the existing literature.

As a result of this study, it has been understood that the developed countries can evaluate the fiscal space potential more efficiently and effectively compared to the developing countries. Reforms that developed countries should focus on in order to positively affect the formation of fiscal space should be aimed at reducing demographic pressures and ensuring the sustainability of welfare. Developing countries, on the other hand, should attach importance to institutional and

structural reforms that will ensure that all potential resources that will contribute to the formation of fiscal space can be added to their budgets as additional financing.

E-TİCARETİN ULUSLARARASI TİCARETE ETKİLERİNİN ANALİZİ: G20 ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA¹

Seyfettin ARTAN², Ali ACARAVCI³, Cemalettin KALAYCI⁴, Selim Koray DEMİREL⁵

Öz

Küreselleşmenin etkisiyle birlikte 2000'li yıllardan sonra bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelere bağlı olarak ülkelerin ticaret yapılarında önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle internet kullanımının küresel düzeyde yaygınlaşması uluslararası ticaretin elektronik ortamda gerçekleşmesine imkan sağlamıştır. Bu çalışmada, e-ticaretin uluslararası ticaret üzerindeki etkileri panel çekim modeli kullanılarak 2014-2019 döneminde G20 ülkeleri için test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar; e-ticaret, ithalatçı ülkelerin pazar büyüklüğü, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve mobil telefon kullanımındaki artışın ülkeler arasındaki ikili ticareti pozitif olarak etkilediğini göstermektedir. Ticaretin sürdürülebilir ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden biri olduğu dikkate alındığında politika uygulayıcılarının, internet kullanımını yaygınlaştırarak, e-ticareti arttıracak, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeleri destekleyen alt yapı yatırımlarına ağırlık vermeleri önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: E-ticaret, Uluslararası ticaret, Çekim modeli, Panel veri analizi
JEL Sınıflandırması: F14, C33, O57

ANALYSIS OF THE EFFECTS OF E-COMMERCE ON INTERNATIONAL TRADE: A STUDY ON G20 COUNTRIES

Abstract

With the effect of globalization, significant changes have occurred in the trade structures of countries due to the developments in information and communication technologies after the 2000s. Especially, the widespread use of the internet at the global level has enabled international trade to take place in the electronic environment. In this study, the effects of e-commerce on international trade were tested for G20 countries in the 2014-2019 period using the panel gravity model. According to the results; e-commerce, market size of importing countries, developments in information and communication technologies and the increase in the use of mobile phones have a positive effect on bilateral trade between countries. Considering that trade is one of the main determinants of sustainable economic growth, it becomes more important for policy makers to focus on infrastructure investments that will expand the use of the internet, increase e-commerce and support developments in information and communication technologies.

Keywords: E-commerce, International trade, Gravity model, Panel data analysis
JEL Classification: F14, C33, O57

¹ Bu çalışma, 1-3 Kasım 2018 tarihlerinde Antalya'da düzenlenen 6. Uluslararası Ekonomi Konferansı'nda sunulan bildirinin yeniden düzenlenmiş ve genişletilmiş halidir.

² Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, artan@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4310-550X

³ Prof. Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, acaravci@mku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6662-6175

⁴ Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Çalışma Eko. ve End. İlg. Bölümü, ckalayci@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7625-8767

⁵ Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, skdemirel@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3051-8700

1. Giriş

1990'lı yıllarda yoğunluk kazanan küreselleşme süreciyle birlikte uluslararası ticaret nispeten daha serbest bir yapıya kavuşmuş ve bu yapı içerisinde küresel rekabet artmıştır. Artan rekabet teknolojik yaşamda hızlı bir dönüşümü de beraberinde getirmiştir. Bu kapsamda bilgi ve iletişim teknolojilerinde toplumsal yaşamın her alanını etkileyen ciddi gelişmeler yaşanmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan bu gelişmelerle birlikte ticaret yapma biçimlerinde de önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle internet teknolojisinin gelişmesi ve yaygınlık kazanması, internetin de ticaret sürecinde kullanılmasına imkan sağlamıştır. Sağladığı işlem hızı, zaman ve maliyet tasarrufları sayesinde, ticari alışverişler elektronik ortamda sanal ağlar üzerinden gerçekleştirilmeye başlanmış, böylece e-ticaret ortaya çıkmıştır.

Direkt karşılıklı etkileşim yerine, alıcı ve satıcıların internet gibi bilgisayar ağları üzerinden yaptıkları ticari işlemler şeklinde ifade edilen e-ticaret, uluslararası ticareti de büyük ölçüde etkilemiştir. İnternet, işletmeden işletmeye ve işletmeden tüketiciye uluslararası e-ticaret işlemleri için çok büyük fırsatlar sunmaktadır. İnternet aynı zamanda işletmelere, web sayfaları üzerinden dünyanın her tarafındaki müşterilere hitap ederek hedef pazarını genişletme imkânı tanırken, tüketicilere de satıcının işyerine gitmeden oldukça hızlı ve maliyetsiz bir şekilde doğrudan satıcı ile işlem yapma olanağı sunmaktadır. E-ticaret bilgi maliyetlerini azaltarak, farklı fiziki mekânlardaki alıcı ve satıcıların elektronik ortamda bir araya gelmelerine olanak sağlayarak, coğrafi mesafelerin ve geleneksel iş süreçlerinin önemini azaltmıştır. Özellikle internet teknolojisinin gelişip yaygınlaşmasıyla birlikte elektronik ortamda teslimi mümkün hale gelen bilgisayar yazılımları, filmler, müzik albümleri gibi dijital ürünlerin e-ticareti oldukça önemli maliyet ve zaman tasarrufu sağlamıştır.

E-ticaret, mal ticaretinin yanında hizmet ticaretini de etkilemektedir. Şöyle ki, coğrafi uzaklık nedeniyle geçmişte uluslararası ticarete konu olmayan reklamcılık, Ar-Ge, muhasebe, danışmanlık hizmetleri, bilgi işlem gibi hizmetlerin ülkeler arasında ticareti internet ve e-ticaret sayesinde mümkün hale gelmiştir. Dolayısıyla internet ve e-ticaret uygulamalarının yaygınlaşması uluslararası hizmet ticaret hacminin artmasına da önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Şöyle ki, Alfonso vd. (2020: 1)'ne göre 2017 sonrasında e-ticaret gelirleri tahmini olarak 1,4 trilyon dolardan 2,4 trilyon dolara yani küresel çıktının yaklaşık %2,7'sine yükselmiştir. Son tahminler, küresel olarak 3,5 milyar kişinin (nüfusun yaklaşık %47'si) bugün e-ticaret platformlarını kullandığını göstermektedir (Alfonso vd., 2020: 1). Kuşkusuz e-ticaretteki bu artışta 2019 yılında ortaya çıkan ve etkileri devam eden COVID-19 sürecinin etkileri büyüktür.

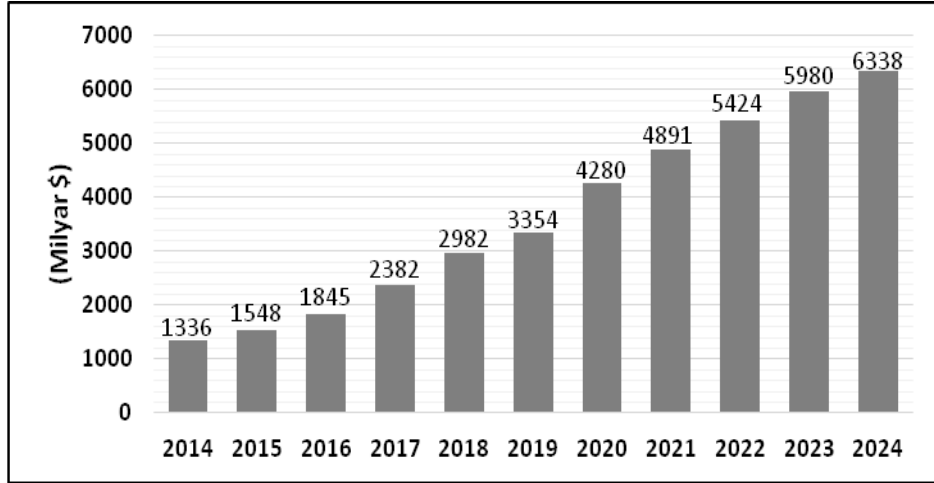
Bu çalışmanın amacı, son yıllarda önemli ölçüde yaygınlaşan e-ticaretin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Bu amaçla çalışmada e-ticaret verilerine ulaşılabilen G20 ülkeleri için e-ticaretin uluslararası ticaret üzerindeki etkileri 2014-2019 döneminde panel çekim modeli kullanarak analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçların bilgi ve iletişim teknolojilerine yatırım yapmak isteyen politika uygulayıcılarına yol gösterici olması beklenmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde dünyada e-ticaretin gelişimi ve boyutuna yer verilmiştir. E-ticaretin uluslararası ticarete etkilerini analiz eden çalışmaların sonuçlarının irdelendiği üçüncü bölümü ekonometrik yöntem ve verilerin tanıtıldığı dördüncü bölüm izlemiştir. Elde edilen bulgular çalışmanın beşinci bölümünde tartışılmıştır.

2. E-Ticaretin Gelişimi ve Boyutu

Uygulamada e-ticaretin katılımcılarına göre farklı şekilleri bulunmaktadır. Birçok farklı türü olmasına rağmen ticari hayatta daha çok işletmeden işletmeye (B2B) ve işletmeden tüketiciye (B2C) e-ticaret uygulamaları yaygınlık kazanmıştır. Özellikle B2B e-ticaret, işletmeler arasında oldukça büyük tutarlı alışverişler söz konusu olması nedeniyle mevcut e-ticaret hacminin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. B2C e-ticareti ise işlem adeti ve kullanıcı sayısı açısından ticaret hayatında daha yaygın bir kullanıma sahiptir.

Grafik 1’de perakende e-ticaretin (B2C) küresel boyutu verilmiş olup, 2020 sonrası veriler tahmini değerleri içermektedir. Grafik 1’de görüldüğü gibi sürekli ve hızlı bir artış trendine sahip olan perakende e-ticaret hacmi 2014 yılında yaklaşık olarak 1,3 trilyon dolarken, bu değer 2024 yılında yaklaşık 6,4 trilyon dolar olacağı tahmin edilmektedir.

Grafik 1: Perakende Elektronik Ticaretin Küresel Boyutu



Kaynak: Statista, 2021: 1

Tablo 1’de ise e-ticaret hacmi en fazla olan 10 ülkeye ait e-ticaret verileri ve e-ticaretin ülkelerin GSYH’si içerisindeki payları yer almaktadır. Tablo 1’de görüldüğü üzere e-ticaret hacmi en fazla olan ilk üç ülke sırasıyla ABD, Japonya ve Çin iken, e-ticaret hacminin GSYH içerisindeki payı en yüksek olan ülkeler sırasıyla Güney Kore (%84), Japonya (%66) ve ABD (%42)’dir. Bu göstergeler bilgi ve iletişim teknolojileri nispeten iyi durumda olan gelişmiş ülkelerin, e-ticaretin pozitif etkilerinden daha fazla yararlandığını ortaya koymaktadır.

Tablo 1: E-Ticaret Hacmi En Yüksek 10 Ülke (2018, Milyar \$)

	B2B	B2C	Toplam	GSYH içindeki Pay (%)
ABD	7.542	1.098	8.640	42
Japonya	3.117	163	3.280	66
Çin	943	1.361	2.304	17
Güney Kore	1.263	102	1.364	84
İngiltere	652	266	918	32
Fransa	687	121	807	29
Almanya	620	101	722	18
İtalya	362	32	394	19
Avustralya	326	21	348	24
İspanya	261	72	333	23
Toplam (10 Ülke)	15.772	3.338	19.110	35
Dünya	21.258	4.390	25.648	30

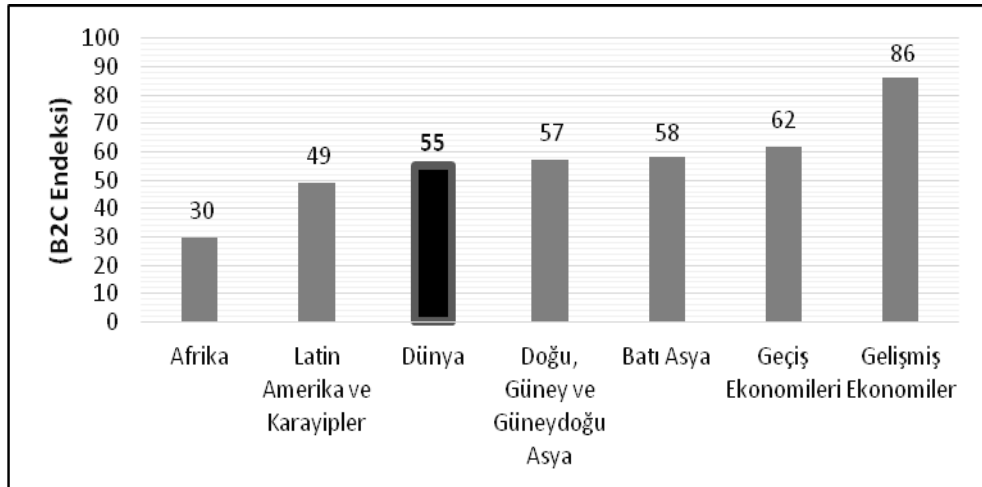
Kaynak: UNCTAD, 2018: 2

Ülkelerde e-ticaretin boyutunu ve yaygınlığını ölçmek amacıyla farklı endeksler geliştirilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen endekslerden birisi olan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) B2C e-ticaret endeksi, ülkelerin e-ticaret faaliyetlerine uygunluğunu ölçmektedir. Söz konusu endeks bireysel internet kullanıcılarının toplam nüfus içindeki payı,

finans kuruluşlarında hesabı olan 15 yaş üzeri nüfusun oranı, güvenli internet sunucusu oranı ve posta güvenliği endeks değeri olmak üzere 4 değişken dikkate alınarak hesaplanmaktadır. UNCTAD B2C e-ticaret endeksi 0 ile 100 arasında değer almakta olup endeks değerinin 100'e yaklaşması ülkelerin e-ticaret altyapılarının online ticaret için elverişli olduğunu göstermektedir (UNCTAD, 2017: 8-10).

Grafik 2'de bölgelere göre UNCTAD B2C e-ticaret endeks değerleri 2020 yılı için verilmiştir. Grafik 2'de de görüldüğü gibi B2C e-ticaret endeks değeri en düşük olan bölge Afrika Bölgesi (30) iken, endeks değeri en yüksek olan ülkeler ise gelişmiş ülkeler (86) şeklindedir. Özellikle yüksek gelirli ülkeler sahip oldukları ekonomik güçleri sayesinde bilgi ve iletişim teknolojileri alt yapısını geliştirmeye yönelik önemli yatırımlar yapabilmektedirler. Dolayısıyla ülkelerin gelişmişlik seviyesine bağlı olarak e-ticaret alt yapıları da geliştiği için yüksek gelirli ülkelerde e-ticaret faaliyetlerinin daha yoğun olduğu söylenebilir. Kısaca bu göstergeler, e-ticaretin geleneksel ticareti önemli ölçüde etkilediğini ve e-ticaret rakamları yüksek olan ülkelerin aynı zamanda dünya ihracatındaki toplam payları yüksek olan gelişmiş ülkelere oluşmasının bir tesadüf olmadığını ortaya koymaktadır.

Grafik 2: Bölgelere Göre B2C E-Ticaret Endeksi (2020)



Kaynak: UNCTAD, 2020: 7

3. Literatür

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve bu gelişmelerin doğurduğu yeniliklerin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini ele alan ampirik literatür incelendiğinde, bu çalışmaların genellikle internet kullanımı, host sayısı, bilgi ve iletişim teknolojisi altyapısı gibi değişkenlere odaklandığı görülmektedir. Az sayıda da olsa, bu gelişmelerin doğurduğu bir yenilik olarak e-ticaretin de uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini ele alan çalışmalara rastlamak mümkündür. Tüm bu çalışmalarda, panel veri analizi, yatay kesit analizi, yapısal eşitlik modeli gibi farklı yöntemler kullanılmıştır. Ancak çoğunlukla panel veri analizinin kullanıldığı göze çarpmaktadır. Bu bağlamda ilgili literatür, kullanılan yöntem açısından değil, uluslararası ticareti etkileyen değişkenler açısından sınıflandırılmıştır.

Freund ve Weinhold (2000a), 56 ülkede panel çekim modelini kullanarak internetin dış ticaret üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Elde edilen sonuçlar, internetin dış ticaret üzerindeki etkilerinin özellikle 1998-1999 döneminde anlamlı olduğunu göstermektedir. İlgili dönemde, ülkelerin internet kullanımındaki %10'luk bir artış, uluslararası ticaret üzerinde %1'lik bir artışa yol açmaktadır. Freund ve Weinhold (2000b) ise yine internet kullanımının uluslararası ticaret üzerinde ne gibi bir etkisi olduğu sorusuna Boliviya'nın da içerisinde bulunduğu 56 ülke örneğinde yanıt aramışlardır. Panel çekim modelinin kullanıldığı analizde, internetin

Bolivya'da dış ticaret üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi tespit edilmiştir. Bir diğer çalışmalarındaysa Freund ve Weinhold (2004), 1995-1999 dönemi için bu defa yatay kesit analizini de kullanarak internetin dış ticareti pozitif olarak etkilediğini ve internet kullanımındaki %10'luk bir artışın, ihracatı %0,2 ile %1 civarında artırdığını tespit etmişlerdir. Ayrıca çalışmada, internet kullanımının, ülkeler arasındaki mesafenin ortaya çıkardığı olumsuz etkileri ortadan kaldırıp kaldırmayacağı araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar, internet kullanımının dış ticaret üzerinde ülkeler arasındaki mesafeden kaynaklanan olumsuz etkiyi azalttığını göstermektedir. Bir başka deyişle, iki ülke arasındaki mesafe artsa bile, internet kullanımı bu durumun dış ticaret üzerinde olumsuz bir etkiye yol açmasını engelleme potansiyeline sahiptir.

İnternet kullanımının uluslararası ticaret üzerindeki etkisini ele alan bir diğer çalışmada Clarke ve Wallsten (2006), bu etkiyi yatay kesit çekim modeli, en küçük kareler ve iki aşamalı en küçük kareler analizleri ile Türkiye'nin de içinde olduğu 98 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke kapsamında araştırmışlardır. 1991-2001 dönemi verilerinin kullanıldığı çalışmadan elde edilen sonuçlar, internet adaptasyonunu başarıyla gerçekleştiren gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere daha çok ihracat yapabildiğini göstermektedir. Yani gelişmekte olan ülkelerde internet kullanımındaki artış, bu ülkelerin gelişmiş ülkelere olan ihracatını artırmaktadır. Uygulanan yatay kesit çekim modeli sonuçları da bu bulguyu desteklemektedir. Clarke (2008), bu etkiyi Doğu ve Orta Avrupa'daki düşük ve orta gelirli ülkelerde ele almıştır. İnternet erişiminin dış ticaret üzerindeki etkisini ortaya koymak için 1999, 2002 ve 2005 yılları verilerinin kullanıldığı çalışmada tobit modeli uygulanmıştır. Gerçekleştirilen analiz, çalışmaya konu olan ülkelerde internet erişiminin firma düzeyindeki ihracatı artırıcı bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Artan ve Kalaycı (2009) ise içlerinde Türkiye'nin de bulunduğu 30 OECD ülkesinde internet kullanımının uluslararası ticaret üzerinde ne gibi bir etkisinin olduğu sorusuna yanıt aramışlardır. Panel çekim modeli kullanılan çalışmadan elde edilen bulgular, internet kullanımının uluslararası ticaret üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Ancak internet kullanımının göstergesi olarak kullanılan iki değişkenden internet kullanıcı sayısının pozitif etkisinin host sayısına göre daha büyük olduğu belirlenmiştir.

Choi (2010), farklı bir uluslararası ticaret türüne odaklandığı çalışmasında internet kullanımının uluslararası hizmet ticareti üzerindeki etkilerini incelemiştir. 151 ülke için gerçekleştirilen panel GMM analizine göre, 1990-2006 dönemi için internet kullanımındaki %10'luk bir artışın uluslararası hizmet ticareti üzerinde %2 ile %4 arasında bir artışa yol açtığı tespit edilmiştir. Buna ek olarak, finansal derinlik ve ekonomik büyüklüğün de uluslararası ticaret üzerinde pozitif etkileri olduğu gözlemlenmiştir ki finansal derinlik değişkeninin de analize dahil edilmesiyle bu çalışma literatürdeki genel eğilimden farklılık göstermektedir. İnternet kullanımının uluslararası ticaret üzerinde ne gibi bir etkisi olduğu sorusuna OECD ülkeleri bazında odaklanan Timmis (2012), çalışmasında 1990-2010 dönemi verilerinden faydalanarak panel çekim modeli kullanmıştır. Analizde, internet kullanımının uluslararası ticaret üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu ancak bu etkinin literatürdeki genel eğilimin aksine güçsüz bir etki olduğu tespit edilmiştir. Lin (2014), internetin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini ele aldığı çalışmasında 200 ülke için 1990-2006 dönemini irdelemiştir. Elde edilen sonuçlar, host sayısındaki %10'luk bir artışın uluslararası ticaret hacmini %0,2 ile %0,4 arasında artırıcı bir etkisi olduğunu göstermektedir.

İnternet kullanımına ek olarak literatürde, dış ticaret üzerinde farklı değişkenlerin de etkilerinin ele aldığı çalışmalara rastlamak mümkündür. Örneğin Tang (2006), ABD için 1975-2000 dönemi verilerinden faydalanarak iletişim maliyetleri, internet kullanımı ve cep telefonu kullanımının ABD'ye yapılan ihracat üzerinde bir etkisi olup olmadığını araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, bu değişkenlerde meydana gelen pozitif değişimler, özellikle küçük ekonomilerin ABD'ye olan ihracatını artırıcı bir etkiye sahiptir. Bankole vd. (2015) ise 28 Afrika ülkesinde bilgi ve iletişim teknolojisi altyapısının Afrika ülkeleri arasındaki uluslararası ticarete etkilerini ele almıştır. 2010-2011 dönemi için uygulanan yapısal eşitlik modelinden elde edilen sonuçlar, bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısının Afrika ülkeleri arasındaki uluslararası ticareti pozitif bir biçimde

etkilediğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, kurumsal kalite değişkeninin de ülkeler arası ticaret üzerinde pozitif bir etkisinin olması, çalışmanın ulaştığı bir diğer bulgudur.

Xing (2018), 21 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ile 30 OECD ülkesi için gerçekleştirdiği çalışmada, bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımının uluslararası ticaret üzerindeki etkisini incelemiştir. Panel çekim modeli kullanılan çalışmada, 2013-2014 dönemi için özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde bilgi ve iletişim teknolojilerinin uluslararası ticareti pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre, cep telefonu ve yerleşik telefon kullanımı, internet kullanımı ve güvenliği değişkenleri hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkeler açısından uluslararası ticareti pozitif bir biçimde etkilemektedir. Ayrıca hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkelerin ekonomik büyüklüğü, kullanılan dil ve ülkeler arası mesafenin yakın olması beklentiler doğrultusunda karşılıklı uluslararası ticareti pozitif bir biçimde etkilemektedir.

Yalnızca bilgi ve iletişim teknolojileri gelişimine odaklanan çalışmalarında Vemuri ve Siddiqi (2009), 64 ülke için panel çekim modeli ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Elde edilen bulgular, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin uluslararası ticaret üzerinde olumlu etkileri olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra, internet mevcudiyeti değişkeni de uluslararası ticareti artırıcı bir etkiye sahiptir. Bu bulgu, internet kullanımının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini araştıran diğer çalışmaların sonuçlarıyla da paralellik arz etmektedir. Ayrıca, ülkeler arasında ortak dil konuşulması, sınır komşusu olma gibi değişkenler de beklenildiği üzere uluslararası ticaret üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Nath ve Liu (2017), bilgi ve iletişim teknolojilerinin uluslararası hizmet ticareti üzerindeki etkilerini 49 ülke için 2000-2013 dönemi verilerinden yararlanarak ele almışlardır. Literatürden farklı olarak teknoloji kullanımı, becerisi ve erişimi gibi hususları içeren, bilgi ve iletişim teknolojilerine ilişkin toplulaştırılmış bir endeks oluşturulmuştur. Gerçekleştirilen GMM analizi sonucunda ulaşılan bulgular, bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT) gelişim endeksinin 10 hizmet kaleminin 7'sinde uluslararası hizmet ticaretini pozitif bir biçimde etkilediğini göstermektedir. Türkiye'ye odaklanan çalışmasında ise Özcan (2018), Türkiye'nin dış ticaret akımlarını 2000-2014 dönemi için incelemiştir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin Türkiye ve dış ticaret ilişkisi içinde olduğu 34 ülke arasındaki uluslararası ticarete olan etkisinin araştırıldığı çalışmada panel çekim modeli kullanılmıştır. Analiz sonuçları, bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişimin Türkiye'nin hem ihracat hem de ithalat hacmini artırdığını ortaya koymaktadır. Ancak, bilgi ve iletişim teknolojilerinin ithalat üzerindeki etkisi ihracata kıyasla daha büyük olarak tespit edilmiştir.

İnternet kullanımı ile bilgi ve iletişim teknolojilerine ilişkin değişkenlerin yanı sıra, çok sayıda olmamakla birlikte literatürde e-ticaretin de uluslararası ticaret ve hatta ekonomik büyüme üzerinde ne gibi etkileri olduğunu araştıran analizler mevcuttur. Anvari ve Norouzi (2016), 21 ülke için Ar-Ge ve e-ticaret faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada, 2005-2013 dönemi verilerinden faydalanılmış ve panel veri analizi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar, Ar-Ge ve e-ticaretin ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. Wang vd. (2017) ise e-ticaretin uluslararası ticaret üzerinde ne gibi bir etkisi olduğunu Çin özelinde ele almışlardır. 2011-2015 dönemi verilerinden faydalanılarak Çin'in tüm eyaletlerini kapsayan çalışmada farklı panel veri analizi modelleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, e-ticaretin uluslararası ticaret üzerinde pozitif bir etkisi olduğuna dair güçlü kanıtlar sunmaktadır. Son olarak Zhiyuan (2018), e-ticaretin uluslararası ticaret üzerinde ne gibi bir etkisi olduğu sorusuna Çin'in Zhejiang bölgesi özelinde yanıt aramıştır. 2014'te bu bölge ile 40 ülke arasında gerçekleşen dış ticaret akımlarına ilişkin veriler yatay kesit çekim modeli aracılığıyla analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, kullanılan e-ticaret endeksi değişkeninin Zhejiang bölgesinde gerçekleştirilen toplam dış ticaret ve bu bölgeden yapılan ihracatı pozitif bir biçimde etkilediğini ortaya koymaktadır.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini ele alan çalışmalar bir bütün olarak değerlendirildiğinde gerek internet kullanımının gerek bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerin gerekse e-ticaretin uluslararası ticaret üzerinde olumlu etkileri olduğuna dair genel bir fikir birliği olduğu görülmektedir. Ancak özellikle COVID-19 salgınından sonra gerek ulusal gerekse uluslararası ticarete önemli bir büyüklüğe ulaşan e-ticaretin uluslararası ikili ticaret üzerindeki etkileri yeterli veri setine ulaşılması ile birlikte daha detaylı analiz edilebilecektir.

4. Model, Veri Seti ve Yöntem

E-ticaret ve internet kullanımının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin analizinde Tinbergen (1962) ve Pöyhönen (1963) katkıları ile geliştirilen genişletilmiş çekim modeli kullanılmıştır. 1 numaralı denklemde ifade edilen genişletilmiş çekim modeli, yatay kesit ve panel veri analiz yöntemleri kullanılarak tahmin edilmiştir.

$$\ln(ihracat)_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(dist_{ij}) + \alpha_2 bord_{ij} + \alpha_3 lang_{ij} + \alpha_4 \ln(gdp_{jt}) + \alpha_5 \ln(cost_{it}) + \alpha_6 \ln(tech_{it}) + \alpha_7 \ln(mphone_{ijt}) + \alpha_8 \ln(b2c_{ijt}) + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

1 numaralı denklemde, i ihracatçı ülkeyi, j ithalatçı ülkeyi ve t zamanı göstermektedir. $ihracat_{ij}$, i ülkesinden j ülkesine olan ihracatı temsil etmektedir. $dist$, ulaşım maliyetlerini ortaya koymak için ülkelerin başkentleri arasındaki coğrafi uzaklık değişkenini; $lang$, ülkelerin ortak bir dil konuşup konuşmadıkları ifade eden kukla değişkenini; $bord$, ülkelerin ortak bir sınıra sahip olup olmadıklarını ifade eden kukla değişkenini ifade etmektedir. gdp_j , ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünün bir göstergesi olarak reel gayri safi yurtiçi hasıla değişkenidir. Öte yandan $cost_i$, ihracatçı ülkede ihracata ilişkin gümrük maliyetleri ve $tech_i$, ihracatçı ülkede ICT ürünlerinin ihracatının toplam ihracat içindeki yüzdelik (%) payıdır. $mphone_{ij}$, ticarete bulunan ülkelerde mobil telefon kullanıcılarının etkileşimini ve $b2c_{ij}$, ticarete bulunan ülkelerde e-ticaretin etkileşimini temsil eden değişkenlerdir. $mphone_{ij}$, ihracatçı ülkede 100 kişi başına mobil telefon aboneliği ($mphone_i$) ve ithalatçı ülkede 100 kişi başına mobil telefon aboneliği ($mphone_j$) verileri, 2 numaralı formül kullanılarak elde edilmiştir.

$$mphone_{ij} = \frac{(mphone_i)(mphone_j)}{\max_{ij}(mphone_i, mphone_j)} \quad (2)$$

$b2c_{ij}$, ihracatçı ülkenin işletmeden tüketiciye e-ticaret endeksi ($b2c_i$) ile ithalatçı ülkenin işletmeden tüketiciye e-ticaret endeksi ($b2c_j$) verileri 3 numaralı formül kullanılarak elde edilmiştir.

$$b2c_{ij} = \frac{(b2c_i)(b2c_j)}{\max_{ij}(b2c_i, b2c_j)} \quad (3)$$

Kukla değişkenler dışında tam logaritmik olarak tanımlanan 1 numaralı denklemin katsayıları, aynı zamanda esneklik katsayıları anlamına gelmektedir. Denklemin katsayılarının beklenen işaretleri ise $\alpha_1, \alpha_5 < 0$, $\alpha_2, \alpha_4, \alpha_6, \alpha_7, \alpha_8 > 0$ ve $\alpha_3 \cong 0$ şeklindedir.

1 numaralı denklem ile tanımlanan çekim modelinin katsayılarını tahmin etmek için 19 ülkeye ait 2014-2019 yıllarını kapsayan yıllık gözlemlerden oluşan veriler kullanılmıştır. Bu verilerin elde edildiği kaynaklar Tablo 2'de yer almaktadır.

Çekim modeli verileri, ihracatçı ve ithalatçı olmak üzere iki grup yatay-kesit ve zaman boyutlarına sahip olup, çok boyutlu panel veri seti yapısındadır. E-ticaret uygulamalarının uluslararası ticarete etkilerinin analiz edilmesinde hem yatay kesit ve hem de panel veri analiz tahminleri kullanılmıştır. Her yıl için ayrı ayrı yatay kesit regresyon analizlerinin yapılması, e-

ticaret uygulamalarının uluslararası ticarete etkilerinin yıllar itibarıyla gelişimini ortaya koymaya yöneliktir. Böylece, hangi yıllarda ilgili etkilerin daha belirgin hale geldiği hususunun değerlendirilmesine olanak sağlanmıştır.

Tablo 2: Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişken Adı	Değişkenin Tanımlaması	Elde Edildiği Kaynak
$ihracat_{ij}$	i ülkesinden j ülkesine toplam ihracat	IMF, DOTS
$dist_{ij}$	i ülkesi ile j ülkesinin başkentleri arasındaki uzaklığı göstermektedir	Time and Date
$bord_{ij}$	i ve j ülkesi arasındaki ortak sınır olup olmadığını gösteren kukla değişkeni göstermektedir	
$lang_{ij}$	i ve j ülkesi arasında ortak dil konuşulup konuşulmadığını temsil eden kukla değişkeni göstermektedir.	
gdp_j	j ülkesinin Reel GSYH (2010, \$)	Dünya Bankası, WDI
$cost_i$	İhracatçı ülkede ihracata ilişkin gümrük maliyetleri	Dünya Bankası, WDI
$tech_i$	İhracatçı ülkede ICT ürünlerinin ihracatının toplam ihracat içindeki payı	Dünya Bankası, WDI
$mphone_i$	İhracatçı ülkede 100 kişi başına mobil telefon aboneliği	Dünya Bankası, WDI
$mphone_j$	İthalatçı ülkede 100 kişi başına mobil telefon aboneliği	Dünya Bankası, WDI
$b2c_i$	i ülkesinde B2C e-ticaret endeksi (1ile 7 arasında değer almaktadır)	World Economic Forum, The Global Information Technology Report
$b2c_j$	j ülkesinde B2C e-ticaret endeksi (1ile 7 arasında değer almaktadır)	World Economic Forum, The Global Information Technology Report

Çalışmada kullanılan değişkenlerin ortalama, standart sapma, minimum, maksimum ve normallik değerlerini gösteren tanımlayıcı istatistikleri ise Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Analizde Kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	Çarpıklık	Basıklık	JB Test	P-Değeri
$lnihracat_{ij}$	2052	22,246	1,731	15,413	26,898	0,152	0,318	3,040	0,219
$lnDIST_{ij}$	2052	8,897	0,735	5,841	9,875	0,000	0,000	448,45	0,000
$bord_{ij}$	2052	0,047	0,211	0,000	1,000	0,000	0,000		
$lang_{ij}$	2052	0,064	0,245	0,000	1,000	0,000	0,000		
$lngdp_j$	2052	28,319	0,924	26,748	30,538	0,000	0,425	59,93	0,000
$lnCOST_i$	1836	5,858	0,593	5,011	7,136	0,000	0,000	100,82	0,000
$lnTECH_i$	2052	0,768	1,655	-6,442	3,327	0,000	0,000	230,24	0,000
$lnmphone_{ij}$	2052	4,649	0,170	4,289	5,102	0,132	0,000	135,72	0,000
$lnb2c_{ij}$	2052	4,060	0,266	3,497	4,555	0,957	0,000	71,21	0,000

Çalışmada panel veri yöntemine de başvurulmuştur. Panel veri yöntemi, yatay kesit ve zaman serisi yöntemlerinin yararlarını ve kısıtlarını bünyesinde taşımaktadır (Baltagi, 2021, 6-12). Panel veri yönteminde diğer iki yöntemin aksine bireysel farklılıkların gözlenmesi kontrol altında olup, dinamik uyum üzerine çalışmalardan daha fazla bilgi ve politika önermeleri elde edilebilmektedir. Eğer zaman boyutu yeterince uzun ise uyum hızlarının zaman içerisindeki görece değişimleri daha iyi gözlemlenmektedir. Panel veri setlerinde, verilerin toplulaştırılmasıyla ortaya çıkan bilgi kayıpları ve sapmalarla ilgili sorunlar ile karşılaşma olasılığı daha düşüktür. Ayrıca, değişkenler

arasında daha düşük bir çoklu doğrusal bağlantı olasılığına, daha büyük bir serbestlik derecesine ve daha yüksek bir etkinliğe sahiptir. Diğer taraftan panel veri kullanımının, bazı kısıtları da bulunmaktadır. Panel veri zaman boyutu içerdiği için korelasyon sorununa, yatay kesit boyutunu içerdiği için ise değişen varyans sorununa yol açabilir. Bu husus da tahmin edicilerin sapmalı ve tahminlerin tutarsız olması ihtimalini beraberinde getirmektedir. Panel veride yatay-kesit boyutunun çok büyük, zaman boyutunun ise çok kısa olması, bireysel farklılıkların gözlenmesine yönelik modellerin etkinliğini azaltmaktadır.

Çalışmada, tüm yıllar için yatay kesit gruplarına ait veriler kullanılarak daha yüksek serbestlik derecesinden yararlanılmış ve daha güvenilir istatistiksel sonuçlara ulaşmak için havuzlandırılmış en küçük kareler ve ithalatçı ülkeleri dikkate alan sabit etkiler yöntemleri ile aynı model yeniden tahmin edilmiştir. Havuzlandırılmış en küçük kareler yönteminde, ortak eğim ve sabit katsayıları tahmin edilirken; sabit etkiler yönteminde birimler için sabit terim değişmekte, yatay kesitler arasında farklılığa izin verilmektedir. Hem yatay kesit hem de panel veri modellerinde dirençli standart hatalar kullanılmıştır. Dirençli standart hatalar, regresyonda büyük hataların ağırlıklarını azaltarak etkilerini düşürmek suretiyle modelin tahmin etkinliğini arttırmaktadır.

5. Analiz Sonuçları

Çalışmada e-ticaretin ülkeler arasındaki ikili ticaret üzerindeki etkilerini analiz etmek için tanımlanan 1 numaralı denklemin katsayıları, yatay kesit ve panel veri analiz yöntemleri kullanılarak tahmin edilmiştir. İlk olarak, mobil telefon kullanıcılarının etkileşimi ile ticarete bulunan ülkelerde e-ticaret düzeylerindeki gelişmelerin etkilerini yıllar itibariye değerlendirebilmek için her yıla ait yatay kesit regresyon analizleri yapılmıştır. Ayrıca panel veri yapısının sağladığı yüksek serbestlik derecesinden yararlanarak daha güvenilir istatistiksel sonuçlara ulaşmak için havuzlandırılmış en küçük kareler ve ithalatçı ülkeleri dikkate alan sabit etkiler yöntemleri ile model tahmin edilmiştir. Hem yatay kesit hem de panel veri modellerinde olası değişen varyans sorununa karşı dirençli standart hatalar kullanılmıştır. Regresyon analiz sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Analiz Sonuçları

	Yatay Kesit Regresyon						Panel Regresyon	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Panel OLS	Sabit Etkiler
<i>Indist_{ij}</i>	-0,938*** (-9,287)	-0,885*** (-8,793)	-0,757*** (-7,569)	-0,780*** (-8,488)	-0,765*** (-8,189)	-0,768*** (-7,999)	-0,836*** (-20,883)	-0,898*** (-20,154)
<i>bora_{ij}</i>	0,768** (2,256)	0,785** (2,22)	0,998*** (2,625)	1,002*** (2,644)	1,036*** (2,677)	0,964** (2,461)	0,893*** (6,012)	0,775*** (5,324)
<i>lang_{ij}</i>	0,173 (0,846)	0,24 (1,207)	0,136 (0,748)	0,098 (0,53)	0,083 (0,471)	0,044 (0,221)	0,119 (1,515)	-0,099 (-0,885)
<i>Ingdp_i</i>	0,840*** (10,451)	0,848*** (10,882)	0,839*** (11,477)	0,848*** (11,544)	0,832*** (11,762)	0,824*** (11,35)	0,842*** (27,524)	-0,286 (-0,538)
<i>Incost_i</i>	-0,115 (-1,039)	-0,156 (-1,48)	-0,159 (-1,539)	-0,048 (-0,454)	-0,198* (-1,954)	-0,324*** (-3,039)	-0,173*** (-4,017)	-0,161*** (-3,581)
<i>Intech_i</i>	0,396*** (6,674)	0,442*** (8,376)	0,419*** (8,385)	0,435*** (9,347)	0,362*** (8,433)	0,227*** (5,907)	0,357*** (16,913)	0,361*** (23,489)
<i>Inmphone_{ij}</i>	0,265 (0,707)	0,183 (0,437)	0,314 (0,753)	0,505 (1,318)	1,036** (2,403)	0,866** (2,05)	0,364** (2,168)	0,701*** (3,603)
<i>Inb2c_{ij}</i>	0,024 (0,089)	0,105 (0,425)	0,645*** (2,854)	0,565** (2,117)	0,836*** (2,77)	1,130*** (3,526)	0,501*** (4,805)	0,875*** (6,755)
<i>sabit</i>	5,882* (1,961)	5,257* (1,837)	1,558 (0,541)	0,376 (0,126)	-1,921 (-0,634)	-1,264 (-0,422)	2,792** (2,338)	32,177** (2,173)
<i>N</i>	306	306	306	306	306	306	1,836	1,836
<i>R²</i>	0,532	0,552	0,567	0,587	0,608	0,596	0,561	0,620
<i>R²₋</i>	0,520	0,540	0,555	0,576	0,597	0,585	0,559	0,615
<i>F- Testi</i>	1,004	998	989	965	947	954	5,827	5,562

Not: ***, ** ve *, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade eder. Katsayılar ait standart hatalar parantez içerisinde gösterilmiştir. R², belirlilik katsayısı ve R²₋, düzeltilmiş belirlilik katsayısıdır.

Tablo 4'te yer alan analiz sonuçlarına göre, modelin anlamlılığını gösteren belirlilik katsayısı değeri (R^2), %53 ile %62 arasında değişmektedir. Modelin açıklayıcı değişkenleri, uluslararası ticaretin yaklaşık yarısından fazlasını açıklayabilmektedir. Öte yandan, tüm modellerde ülkeler arası uzaklık (*dist*) değişkeninin uluslararası ticaret üzerindeki etkisi beklentiler doğrultusunda negatif olarak tespit edilmiştir. Tahmin edilen katsayılar istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuca paralel olarak ülkelerin ortak sınıra sahip olması durumunu ifade eden (*bord*) kukla değişkeninin uluslararası ticarete etkisi ise pozitif ve modellerin çoğunluğunda bu etki istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, ülkelerin uzaklık-komşuluk konumlarının, uluslararası ticaret üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu ve taşıma maliyetlerinin dış ticaret analizlerinde dikkate alınması gerektiğini göstermektedir. Ayrıca bu sonuçlar, bölgesel birleşmelerin birbirine yakın ülkeler arasında yapılması gerektiği görüşünü destekler niteliktedir. Diğer taraftan ülkelerin ortak dile sahip olmasının uluslararası ticaret üzerindeki etkisi olumlu olsa da bu etki istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla ülkelerin ortak lisana sahip olup olmamasının dış ticaret üzerinde ihmal edilebilir bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

İthalatçı ülke temelli sabit etkiler modeli dışında tüm modellerde ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünü ifade eden reel GSYH değişkeninin uluslararası ticarete etkisi ise pozitif olup istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. GSYH değişkeninin katsayısı, 0,8 ile 0,9 arasında olup, tahmin edilen modelin tam logaritmik yapıda olmasından dolayı bu katsayı aynı zamanda ihracat mallarına yönelik dış gelir esnekliğini de ifade etmektedir.

İhracatçı ülkede ihracata ilişkin gümrük maliyetlerinin uluslararası ticarete etkisi negatif olarak tahmin edilmiştir. Gümrük maliyetlerinin uluslararası ticaret üzerindeki negatif etkisi 2019 yılı yatay kesit regresyon modeli ve panel veri regresyon modellerinde istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuç, taşıma maliyetleri gibi gümrük maliyetlerin ve bürokrasinin de dış ticaret analizlerine eklenmesinin önemine vurgu yapmaktadır.

Öte yandan ICT ürünlerinin ihracatının toplam ihracat içindeki payının artması, ülke ihracatını pozitif olarak etkilemektedir. Bu etki, tüm modellerde istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuç, ihracatçı ülkede ICT ürünlerinin ihracatının toplam ihracat içindeki payının artmasının, ülkenin toplam ihracatını arttırıcı bir etki oluşturduğunu göstermektedir. Benzer şekilde mobil telefon kullanıcı sayısındaki artışın uluslararası ikili ticarete etkisi pozitif olarak tespit edilmiştir. Bu etki, 2018-2019 yılı yatay kesit regresyon modellerinde ve havuzlandırılmış panel veri regresyon modellerinde istatistiksel olarak %5 düzeyinde, ithalatçı ülke temelli sabit etkiler modelinde ise %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, mobil telefon teknolojisinde meydana gelen gelişmeler sonucunda internet hızının artmasının, internetin yoğun bir şekilde kullanılmasının ve zengin uygulama çeşitliliğine sahip akıllı telefon kullanımının yaygınlaşmasının, e-ticaret ve uluslararası ticareti pozitif bir biçimde etkilediğini ve bu etkilerin özellikle son yıllarda daha belirgin hale geldiğini ortaya koymaktadır.

Son olarak, e-ticaretin uluslararası ticareti pozitif olarak etkilediği tespit edilmiştir. E-ticaretin uluslararası ticaret üzerindeki etkisi 2016 yılından itibaren yatay kesit ve panel veri regresyon modellerinde istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. E-ticaret değişkeni katsayısının yatay-kesit modelde 2016 yılından itibaren sürekli olarak artıyor olması, uluslararası ticarete ulaşım maliyetleri ve kültürel yakınlığın önemini yanı sıra internet kullanımının yaygınlaşması ve e-ticaretin de önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır.

6. Sonuç

Bu çalışmada, e-ticaretin uluslararası ikili ticaret üzerindeki etkileri 2014-2019 dönemi için araştırılmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin geliştiği ve e-ticaretten nispeten daha fazla pay alan G20 ülkelerinin analiz edildiği çalışmada yatay-kesit ve panel veri modelleri kullanılmıştır. E-ticaretin yıllar itibarıyla seyrini gözlemek için tercih edilen yatay-kesit ve panel veri modellerinden elde edilen sonuçlar büyük ölçüde paralellik arz etmektedir. Buna göre, ülkeler

arasındaki uzaklık ve ulaşım maliyetlerindeki artış ülkeler arasındaki ticareti beklenildiği gibi negatif olarak etkilemektedir. Öte yandan, ülkelerin ortak kültüre sahip olması ülkeler arasındaki ticareti pozitif olarak etkilerken, ülkelerin ortak dil konuşmalarının uluslararası ticaret üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Ayrıca e-ticaret, ithalatçı ülkelerin pazar büyüklüğü, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve mobil telefon kullanımındaki artış uluslararası ikili ticareti pozitif olarak etkilemektedir. E-ticaretin uluslararası ticaret üzerindeki etkisini araştıran yatay kesit analizlerinde e-ticaret değişkeninin katsayısı 2018 ve 2019 yıllarında sırasıyla 0,836 ve 1,130 olarak tespit edilmiştir. Bu sonuç, e-ticaretin özellikle son yıllarda uluslararası ikili ticareti belirleyen temel faktörlerden biri olduğunu ve e-ticaretin ülkelere ulaşım maliyetlerine katlanmadan uluslararası pazarlara ulaşma fırsatı sağlayarak uluslararası ikili ticareti pozitif olarak etkilediğini ortaya koymaktadır.

COVID-19 salgınının da etkisiyle son yıllarda ulusal pazarlarda bile e-ticaretin yaygınlaştığı dikkate alındığında önümüzdeki yıllarda uluslararası ticarete e-ticaretin rolünün önemli ölçüde artması beklenmektedir. Ancak e-ticaretteki bu artışa paralel olarak, e-ticarette güvenlik sorunları ve dijital bölünme konuları da gündemdeki yerini koruyacaktır. Dolayısıyla e-ticaretin pozitif etkilerinden yararlanmak isteyen politika uygulayıcılarının önümüzdeki süreçte bilgi ve iletişim teknolojilerine yatırım yapmaları, internetin hızını ve kullanımını arttırmanın yanı sıra güvenli internet hizmeti sunmaya önem vermeleri gerekmektedir. Bu bağlamda, e-ticaretin sürdürülebilir olmasını ve güvenliğini sağlamak için Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve UNCTAD gibi küresel kuruluşlar uluslararası düzeyde yeni düzenlemeler yapmalı ve gelişmiş ülkeler de bu süreci desteklemelidir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerdeki bilgi ve iletişim altyapısının gelişmesine bağlı olarak internet kullanımının yaygınlaşması ve hızının artması gelişmiş ülkelerin bu ülkelerle olan ikili ticaretini olumlu yönde etkileyecektir. Ayrıca e-ticaret altyapısını geliştirmek amacıyla ulusal düzeyde rekabeti ve yeniliği teşvik edecek tedbirler alınmalıdır.

Kaynakça

- Alfonso, V., Boar, C., Frost, J., Gambacorta, L. ve Liu, J. (2021). E-commerce in the Pandemic and Beyond. BIS Bulletin, No: 36. Erişim Adresi <https://www.bis.org/publ/bisbull36.pdf>
- Anvari, R. D. ve Norouzi, D. (2016). The Impact of E-commerce and R&D on Economic Development in Some Selected Countries. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 229, 354-362.
- Artan, S. ve Kalaycı, C. (2009). İnternetin Uluslararası Ticaret Üzerindeki Etkileri: OECD Ülkeleri Örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2), 175-187.
- Baltagi, B. H. (2021). *Econometric Analysis of Panel Data (6th Edition)*. Germany: Springer.
- Bankole, F. O., Osei-Bryson, K. M. ve Brown, I. (2015). The Impact of Information and Communications Technology Infrastructure and Complementary Factors on Intra-African Trade. *Information Technology for Development*, 21(1), 12-28.
- Choi, C. (2010). The Effect of the Internet on Service Trade. *Economics Letters*, 109(2), 102-104.
- Clarke, G. R. G. (2008). Has the Internet Increased Exports for Firms from Low and Middle-Income Countries?. *Information Economics and Policy*, 20(1), 16-37.
- Clarke, G. R. G. ve Wallsten, S. J. (2006). Has the Internet Increased Trade? Developed and Developing Country Evidence. *Economic Inquiry*, 44(3), 465-484.
- Freund, C.L. ve Weinhold, D. (2000a). On the Effect of the Internet on International Trade. Federal Reserve Board of Governors International Finance Working Paper 693. Erişim Adresi <https://ideas.repec.org/p/fip/fedgif/693.html>
- Freund, C.L. ve Weinhold, D. (2000b). An Empirical Investigation of The Internet and International Trade: The Case Of Bolivia. Documentos de trabajo 5/2000, Instituto de Investigaciones

- Socio-Económicas (IIESEC), Universidad Católica Boliviana. Erişim Adresi https://ideas.epec.org/p/ris/iisecd/2000_005.html
- Freund, C. L. ve Weinhold, D. (2004). The Effect of the Internet on International Trade. *Journal of International Economics*, 62(1), 171-189.
- IMF (International Monetary Fund) (2021). Direction of Trade Statistics (DOTS). Erişim Adresi <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85>
- Lin, F.(2014). Estimating the Effect of the Internet on International Trade. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24(3), 409-428.
- Nath, H. K. ve Liu, L. (2017). Information and Communications Technology (ICT) and Services Trade. *Information Economics and Policy*, 41, 81-87.
- Özcan, B. (2018). Information and Communications Technology (ICT) and International Trade: Evidence from Turkey. *Eurasian Economic Review*, 8(1), 93-113.
- Pöyhönen, P. (1963). A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, 93-100.
- Statista (2021). Retail E-commerce Sales Worldwide from 2014 to 2024. Erişim Adresi <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
- Tang, L. (2006). Communication Costs and Trade of Differentiated Goods. *Review of International Economics*, 14(1), 54-68.
- Time and Date (2021). Distance Calculator. Erişim Adresi <http://www.timeanddate.com/worldclock/distance.html>
- Timmis, J. (2012). The Internet and International Trade in Goods. Discussion Papers in Economics, No: 12/03, 1-43. Erişim Adresi <http://beta.nottingham.ac.uk/economics/documents/discussion-papers/12-03.pdf>
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*. Twentieth Century Fund, New York.
- UNCTAD (2015). UNCTAD Estimates of Global E-Commerce 2015: UNCTAD Technical Notes on ICT for Development. Erişim Adresi https://unctad.org/system/files/official-document/ier2015_en.pdf
- UNCTAD (2016). UNCTAD Estimates of Global E-Commerce 2016: UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, No: 7. Erişim Adresi https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d07_en.pdf
- UNCTAD (2017). UNCTAD Estimates of Global E-Commerce 2017: UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, No: 9. Erişim Adresi https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d09_en.pdf
- UNCTAD (2018). UNCTAD Estimates of Global E-Commerce 2018: UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, No: 15. Erişim Adresi https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d15_en.pdf
- UNCTAD (2020). The UNCTAD B2C E-Commerce Index 2020: Spotlight on Latin America and the Caribbean. UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, No: 17. https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d17_en.pdf
- Vemuri, V. K. ve Siddiqi, S. (2009). Impact of Commercialization of the Internet on International Trade: A Panel Study Using the Extended Gravity Model. *The International Trade Journal*, 23(4), 458-484.

- Wang, Y., Wang, Y. ve Lee, S. H. (2017). The Effect of Cross-Border E-Commerce on China's International Trade: An Empirical Study Based on Transaction Cost Analysis. *Sustainability*, 9(11), 1-13.
- World Bank (2021). World Development Indicators. Erişim Adresi <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- World Economic Forum (2020). The Global Information Technology Report. Erişim Adresi <https://www.weforum.org/reports?year=2020#filter>
- Xing, Z. (2018). The Impacts of Information and Communications Technology (ICT) and E-Commerce on Bilateral Trade Flows. *International Economics and Economic Policy*, 15(3), 565-586.
- Zhiyuan, L. (2018). The Influences of E-Commerce on International Trade-Evidence from Zhejiang Province of China. *2nd International Conference on Management*, 521-525, Qingdao, Çin.

ANALYSIS OF THE EFFECTS OF E-COMMERCE ON INTERNATIONAL TRADE: A STUDY ON G20 COUNTRIES

Extended Abstract

Aim: This study aims to empirically investigate the impacts of the e-commerce potentialities on countries' export improvement. For this purpose, both log-linearized cross-sectional gravity and panel gravity models are employed for 2014-2019 period by using a panel data of G20 countries.

Method(s): Three estimation methods that are cross-sectional, pooled ordinary least squares (OLS) and panel fixed effects regressions are used to deduce the effects of the interactions of mobile cellular and e-commerce adoption on bilateral trade flows. These regressions depend on OLS estimator. Under the orthogonality, homoscedasticity, and full rank assumptions OLS estimates are consistent, unbiased, and efficient within the class of linear models. While cross-sectional estimations present to deduce the estimation results for each year, the panel regression exhibit the estimation results with higher degree of freedom. By panel, fixed effects estimation, a full set of importer fixed effects are defined to take account unobserved heterogeneity. Both regression models use robust standard errors to take account for heteroscedasticity in a model's unexplained variation.

Findings: In all models, the effect of distance and transportation costs on international trade was negative in line with expectations. On the other hand, the effect of countries' market sizes and having common borders was found to be positive and statically significant. The increase in the share of exports of technology-intensive products in total exports have a positive effect on the country's exports and this effect is statistically significant at the 1% level in all models. The mutual interaction of mobile phone users in countries with international trade has a positive effect on international trade and this effect is statistically significant. Finally, e-commerce has a positive effect on international trade. The positive effect of e-commerce on international trade has been found to be statistically significant since 2016 at the 1% level in cross-section regression models and panel data regression models.

Conclusion: In this study, the effects of e-commerce on international trade were tested for G20 countries between the years 2014-2019 using the panel gravity model. The obtained results show that, e-commerce, market size of importing countries, developments in information and communication technologies and the increase in the use of mobile phones have a positive effect in bilateral trade between countries. Considering that, trade is one of the main determinants of sustainable economic growth, it becomes more important for policy makers to focus on infrastructure investments that will increase e-commerce and support developments in information and communication technologies by expanding the use of the internet.

PSİKOLOJİK SÖZLEŞME İLE KİŞİ ÖRGÜT UYUMU ARASINDAKİ İLİŞKİDE YÖNETİCİYE DUYULAN GÜVENİN ARACILIK ETKİSİ: AKADEMİSYENLER ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Çağdaş Akif KAHRAMAN¹, Arzu UĞURLU KARA²

Öz

Bu çalışmanın amacı, psikolojik sözleşmenin kişi-örgüt uyumuna etkisinde yöneticiye duyulan güvenin aracılık etkisini ortaya koymaktır. Araştırma verileri Ankara ilinde bulunan bazı devlet üniversitelerinde çalışan 236 akademisyenden kolayda örnekleme yöntemiyle toplanmıştır. Psikolojik Sözleşme algısını ölçmek için Robinson ve Rousseau (1994) tarafından geliştirilen 9 sorudan oluşan ölçek, Yöneticiye Duyulan Güven algısını ölçmek için Nyhan ve Marlowe (1997) tarafından geliştirilen 5 sorudan oluşan ölçek, Kişi Örgüt Uyumunu ölçmek için Edward (1991) tarafından geliştirilen ve Valentine vd. (2002) tarafından revize edilen beş sorudan oluşan ölçek kullanılmıştır. Toplanan veriler, korelasyon ve regresyon temelli yol analizlerine tabi tutularak hipotezler test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre psikolojik sözleşme ile kişi-örgüt uyumu arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler tespit edilmiştir. Ayrıca yöneticiye duyulan güvenin, psikolojik sözleşmenin kişi-örgüt uyumuna olan etkisinde kısmi aracılık etkisine sahip olduğu görülmüştür. Bu bulgular tartışılarak yönetici ve uygulayıcılara çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sözleşme, Kişi-Örgüt Uyumunu, Yöneticiye Duyulan Güven
JEL Sınıflandırması: M10, M12

THE MEDIATION EFFECT OF TRUST IN THE MANAGER IN THE RELATIONSHIP BETWEEN THE PSYCHOLOGICAL CONTRACT AND PERSON ORGANIZATIONAL FIT: A RESEARCH ON ACADEMICIANS

Abstract

The purpose of this study is to reveal the mediating effect of trust in leader on the effect of psychological contract on person-organization fit. The research data were collected by convenience sampling method from 236 academicians working in some state universities in Ankara. The scale consisting of 9 questions developed by Robinson and Rousseau (1994) was utilized to measure the perception of the Psychological Contract; the scale consisting of 5 questions developed by Nyhan and Marlowe (1997) was utilized to measure the perception of Trust in Leader and the scale developed by Edward (1991) and revised by Valentine et al. (2002) consisting of five questions was utilized to measure the perception of Person-Organisation Fit. The collected data were subjected to correlation and regression-based path analyzes and to test the hypotheses. According to the analysis results, significant and positive relationship was determined between psychological contract and person-organization fit. In addition, it has been observed that the trust in leader has a partial mediating effect on the effect of the psychological contract on the person-organization fit. These findings were discussed and various suggestions were made to managers and practitioners.

Keywords: Psychological Contract, Person-Organization Fit, Trust in manager
JEL Classification: M10, M12

¹ Dr., Millî Savunma Bakanlığı, 0000-0002-2991-0548, cakifkahraman@gmail.com

² Dr., Millî Savunma Üniversitesi-İşletme Yönetimi Bölümü, 0000-0001-9348-6107, arzuugurlukara@outlook.com

1. Giriş

Organizasyonların küresel bir pazarda rekabet edebilme yeteneği, yönetim stratejileri ve uygulamalarının, çalışanların insan sermayesi kalitesi ve faaliyeti ile yetkin kombinasyonundan kaynaklanmaktadır. Hamel ve Prahalad'ın (1989: 65) belirttiği gibi, rekabet üstünlüğü elde eden şirketler, örgütsel öğrenme, bilgi paylaşımı ve profesyonel hedefleri rakiplerinden daha iyi bir şekilde gerçekleştirme sürecini tetiklemeye yardımcı olan insan kaynaklarını ustalıkla işe alma ve sürdürme becerisine sahiptir. Bu nedenle alan yazında yapılan her bir araştırma yeni bir örgütsel öğrenmeye yol açmakta ve hedeflere ulaşmayı kolaylaştırmaktadır. Bu çalışmada, psikolojik sözleşme, kişi-örgüt uyumu ve yöneticiye duyulan güven literatürünün teorik varsayımları yeniden incelenerek bazı temel teorik katkılarda bulunulmaya çalışılmıştır.

Son yıllarda çalışanlar arasında iş performansını veya bir bütün olarak örgütün üretkenliğini pekiştiren önemli faktörlerden biri psikolojik sözleşmedir. Hem akademisyenlerin hem de uygulayıcıların psikolojik sözleşme konusuna dikkate değer bir ilgileri vardır. Çünkü her iki kesim de sürekli çalışan motivasyonuna ve bağlılığına katkıda bulunabilecek faktörleri araştırmaktadırlar. Küreselleşme, yeniden yapılanma ve küçülmeye yönelik eğilimlerin ışığında, psikolojik sözleşmeler çağdaş istihdam ilişkilerinde giderek daha önemli bir rol oynamaktadır. Hızlı ve sürekli değişimler yapma baskısı altındaki örgütler, istihdam ilişkilerini ve bunların altında yatan psikolojik sözleşmeleri değiştirmek zorunda kalmaktadırlar. Psikolojik sözleşmeler, çalışanların işverenlerine ne borçlu oldukları ve işverenlerinin de onlara ne borçlu oldukları konusundaki algılarını ifade eder. Bu değişim ortamında, sıkı çalışma ve sadakat karşılığında geleneksel uzun vadeli iş güvenliği sözleşmesi artık geçerli olmayabilir (Sims, 1994: 373) ve çalışanlar ve işverenler artık karşılıklı yükümlülüklerini yeniden gözden geçirmektedirler. Daha da önemlisi, bu değişiklikler psikolojik sözleşme ihlali olasılığını artırmıştır. Kuruluşlar, değişen koşullara uymak için istihdam sözleşmesinin koşullarını sürekli olarak tekrar tekrar yönetmek, yeniden müzakere etmek ve değiştirmek zorundadır (Tichy, 1983; Altman ve James, 1996: 47) ve bu nedenle, tüm vaatlerini yerine getirme konusunda daha az istekli veya daha az yetenekli olabilirler. Ek olarak, sürekli sözleşme değişikliği, çalışanların ve işverenlerin sözleşmeyi yanlış anlamaları ve fiili bir ihlal olmasa bile bir sözleşme ihlalini algılama fırsatlarının artması anlamına gelir. Bu nedenle, çalışanların çoğunluğunun şu anda işverenlerinin iş sözleşmelerinin bazı yönlerini ihlal ettiğine inanması şaşırtıcı olmamalıdır (Robinson ve Rousseau, 1994: 246).

Tüm bunların yanı sıra yani psikolojik sözleşme ihlali olması durumunda veya yeni bir psikolojik sözleşme yapılması süresince çalışanlar bu yeni duruma uyum konusunda sıkıntı yaşayabilirler. Yöneticilerden beklenen bu yeni başlayacak uyum sürecini çalışanların en az sancıyla atlattıklarını sağlamaktır. Yüksek düzeyde kişi-örgüt uyumu, bir örgütte güven, bağlılık ve memnuniyetin öncülüdür ve bunların tümü verimlilikte bir artışa yol açar. Tersine, örgütleriyle herhangi bir ilişkilerinin olmadığını düşünenler, o örgüte düşmanlık veya memnuniyetsizlikle yanıt verme eğilimindedir (Skarlicki ve Folger, 1997: 435). Memnuniyet, motivasyon düzeyini ve örgütsel sonuçlara katkıyı artırmak için iyi bir yaklaşımdır. Bu memnuniyetin, kişiyle örgüt arasındaki ilişkiyi daha etkili bir şekilde çözmeye yardımcı olması beklenmektedir. Bireylerin örgütleriyle ilgili tutumlarını ve eylemlerini anlamaya ve tahmin etmeye çalışırken, çoğu kişi, birey ve örgüt arasındaki uyumu incelemeyi unuttu (Chatman, 1989: 335; Pervin, 1989: 352; Schneider, 1987: 439). Bu, büyük ölçüde, (a) kişi ve kuruluş için uygun bir karşılaştırma noktası belirlemede ve (b) uygun denklemin kişiyi ve örgütsel yönünü değerlendirmede içkin olan zorluklardan kaynaklanıyor olabilir. Karşılaştırma noktası oluşturulduktan sonra, uyum denkleminin kişi ve örgüt tarafları operasyonel hale getirilmelidir.

Çalışanın yöneticisine duyduğu güven duygusu, bu operasyonel duruma geçişi kolaylaştıracak unsurlardan bir tanesidir. Son araştırmalar, iş ortamlarında bireysel refah için güvenin önemini vurgulamaktadır. Güven, yöneticiler ile çalışanlar arasında ve iş arkadaşları arasında etkili iletişim ve ekip çalışmasının temel unsurudur. Güven, riski ve işletme maliyetlerini azaltır, çalışan bağlılığını ve üretkenliğini artırır. Bazen resmi anlaşmalarda öngörülenlerin ötesinde, iş arkadaşları arasındaki

veya yöneticiler ile çalışanlar arasındaki etkileşimlerden oluşan yardımseverlik karşılıklı güven oluşmasına yardımcı olmaktadır. Çok sayıda çalışma, çalışanların güveninin kuruluşun performansını, etkililiğini ve verimliliğini etkileyen kritik bir değişken olduğunu ortaya koymuştur (Dirks ve Ferrin, 2002: 613; Kramer ve Tyler, 1996; Lewicki vd., 1998: 439; Mayer ve Davis, 1999; Mayer vd., 1995: 711; Whitney, 1994). Bu bağlamda yöneticiye duyulan güvenin etkilendiği ve etkilediği unsurlar göz önünde bulundurularak örgüt yararına kazançlar elde edilebilir.

Yukarıda verilen bilgiler ışığında, araştırmanın temel problemi; kişi-örgüt uyumu üzerinde psikolojik sözleşmenin bir etkisinin olup olmadığını belirlemektir. Alan yazında psikolojik sözleşme, kişi-örgüt uyumu ve yöneticiye duyulan güven ayrı ayrı olmak üzere birçok çalışmada incelenmiş olmasına karşın, tüm değişkenlerin bir arada olduğu bir araştırma olmamasından dolayı, bu araştırmanın literatürdeki ilgili boşluğu doldurması ve literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Çalışanların örgütlerine olan bağlılıklarını artıracak faktörlerden olan kişi-örgüt uyumunun sağlanmasını kolaylaştıracak etkenlerden bir tanesinin psikolojik sözleşme olmasından yola çıkılarak yöneticiye duyulan güven duygusunun da bu ilişkideki önemi merak edilmiştir, çünkü çalışanların yöneticilerine güven duyması onların bağlılık duygusunu geliştirecektir (Sağlam Arı, 2003:17). Ayrıca bu çalışmada ele alınan üç değişken arasındaki ilişki durumu, çalışanların örgütlerine uyum göstermelerini bekleyen ve bunu nasıl sağlayabileceğini düşünen yöneticiler için yol gösterici olabilir. Bu bağlamda, ilk olarak çalışmanın değişkenlerine dair kuramsal çerçeveye, daha sonra ise araştırmanın metodolojisi, bulgular ve sonuç kısmına yer verilmiştir.

2. Literatür Özeti Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde araştırmanın çerçevesini oluşturan psikolojik sözleşme, yöneticiye duyulan güven ve kişi-örgüt uyumu değişkenleri irdelenmiştir.

2.1. Psikolojik Sözleşme

Psikolojik sözleşmeler hem etik hem de adil olarak algılanan değerlerin "dengeli değişimini" yaratmada beklenen karşılıklı yükümlülükler ile sosyal değişim teorisi bağlamında incelenmektedir (Johnson ve O'Leary Kelly, 2003: 633). Psikolojik sözleşme başlangıçta Schein (1965; akt. Caldwell ve Hasan, 2016: 2) tarafından, bir çalışanın görevleriyle ilişkili değişim ilişkisi ve bu çalışana kuruluş tarafından borçlu olunan karşılık gelen yükümlülükler hakkında yazılı olmayan beklentiler dizisi olarak tanımlanmıştır. Rousseau (1995), psikolojik sözleşmenin, taraflar arasındaki resmi bir anlaşmanın eklenmiş unsurlarını içerdiğini, ancak aynı zamanda çalışma ilişkilerinde bulunan yazılı olmayan varsayımları dahil etmek için bu anlaşmanın ötesine geçtiğini açıklamıştır. Kuruluşlar zaman içinde geliştikçe, taraflar arasında borçlu olunan görevlerle -bu görevler ve beklentiler resmi olarak ele alınsa bile- ilgili beklentiler de değişir. İşveren-çalışan ilişkisinin büyük bir kısmı yazılı bir sözleşmeye indirgemenin ötesine geçtiğinden, herhangi bir örgütsel ilişkinin unsurları ilgili taraflarca öznel olarak tanımlanmaktadır (Caldwell ve Hasan, 2016:2).

Bireylerin kendileriyle başkaları arasında var olduğuna inandıkları yükümlülüklerin, neye dikkat ettikleri veya ihmal ettikleri ve çevreden gelen ipuçlarını nasıl yorumlayıp tepki verdikleri üzerinde derin etkileri vardır (Rousseau, 2001:515). İşveren-çalışan değişimlerine dair kuramlaştırmayı genişleten Rousseau'nun psikolojik sözleşmeyi bir bireyin değişim ilişkisine ilişkin inançları olarak yeniden kavramsallaştırması, değişimle ilgili yükümlülükleri anlamaya yardımcı olmaktadır. Psikolojik sözleşme yapısı, ihlal ve yerine getirme gibi temel konularla otuz yılı aşkın süredir önemli ölçüde dikkat çekmektedir; sözleşme türleri, içerik ve süreç mekanizmaları (ör. ihlal özellikleri) sürekli irdelenmektedir. Alan yazına bakıldığında, bilim adamları, psikolojik sözleşmelerin vaatleri, beklentileri, yükümlülükleri veya bunların bir kombinasyonunu yansıtmayı yansıtmadığını ve iki veya daha fazla taraf arasında bir anlaşmayı temsil edip etmediğini araştırmışlardır (Alcover, vd., 2017: 7; Guest, 1998; Rousseau, 1998: 667).

Thompson ve Bunderson (2003:572), psikolojik sözleşmenin, çalışmanın hem ekonomik hem de sosyo-duygusal sorunları aşan bir amaca sahip olduğu bir "ideolojik para birimi" içeren bir değişim olduğunu açıklamışlardır. Hem organizasyon hem de üyeleri, bireysel ihtiyaç ve algılarına dayalı

olarak bu amacı öznel olarak tanımlamaktadır (Primeaux vd., 2003: 188). Bir örgütsel amacı gerçekleştirmenin önemi hakkındaki aynı tema, tarihsel olarak, Chester Barnard'ın (1938; akt. Caldweel and Hasan, 2016: 3), örgütlerin yalnızca anlamlı bir amacı gerçekleştirmek için var olduklarında ve ahlaki olarak yönetildiklerinde var olduklarını gözlemlemesinden bu yana yankılanmaktadır.

Solomon (1993), işveren-çalışan ilişkisinin doğası gereği, başkalarının haklarını onurlandıran bir dizi etik temelli, karşılıklı beklentiye dayandığını gözlemlerken, Selznick (1994), yönetim davranışlarının etik görevlere ayak uydurmadığını gözlemlemiştir. Psikolojik sözleşmeler, başkalarının güvenilirlik ve adalet hakkındaki çıkarımlarını etkileyen, organizasyon ve lider rolleri hakkındaki öznel algılardır (Rousseau, 1995). Liderler, yalnızca etkileşimleri net bir şekilde açıkladığında, mantıksal doğrusal düşünceyi yansıttığında ve bu kararların paydaşlar üzerindeki etik, ekonomik ve yasal sonuçlarını kabul ettiğinde güvenlerini korurlar. Psikolojik sözleşmelerin son derece öznel ve kişiselleştirilmiş doğası göz önüne alındığında, Robinson ve Rousseau'nun (1994:246), algılanan psikolojik sözleşmelerin ihlalinin istisna olmaktan ziyade bir norm olduğunu gözlemlemiştir. Psikolojik sözleşmelerin ihlali, yalnızca bağlılığın azalmasına, performansın düşmesine ve güvenin azalmasına değil, aynı zamanda sapkın işyeri davranışlarının artmasına da neden olabilir (Conway ve Coyle-Shapiro, 2012: 278; Hussain, 2014: 26; MacLean vd., 2015: 353). Kickul (2001), psikolojik sözleşmelerle ilgili çalışan beklentilerinin geniş olduğunu ve ihlalin adil olmayan bir sonuç veya izlenmeyen prosedürler içerdiğine dair bir algıyı kapsadığını belirtmiştir. Thompson ve Hart da (2006: 230), psikolojik sözleşmelerin, sosyal sözleşmenin taraflarının ahlaki ve etik beklentilerinden kaynaklandığını ve çalışan bağlılığını derinden etkilediğini ortaya koymuştur (Hart ve Thompson, 2007: 298). Rousseau'nun (1995) belirttiği gibi, sözleşmeler çalışanlar tarafından etik ve ahlaki temelli olarak görülmekte ayrıca örgütsel ve lider güvenilirliği ve adaletiyle ilgili algıları doğrudan etkilemektedir. Algılanan herhangi bir ihlal, kaçınılmaz olarak çalışan bağlılığının azalması, performansın düşmesi ve bir firmanın rekabetçi konumunu olumsuz yönde etkileyen diğer organizasyonel problemlerle ilişkilendirilir. Sonuç olarak, psikolojik sözleşmeler, ilgili taraflarca öznel olarak algılanan işlemsel, ilişkisel ve ideolojik alışverişleri içermektedir (Thompson ve Bunderson, 2003: 572).

Psikolojik sözleşme araştırmalarındaki önemli bir eksiklik, zaman içinde psikolojik süreçlere dikkat edilmemesidir. Dinamik bir yapı olması önerilmesine rağmen (Rousseau, 1995; Schalk ve Roe, 2007), psikolojik sözleşmeler üzerine yapılan araştırmaların çoğu, gerçek değişim ilişkileri eğilimini ve psikolojik sözleşmenin kendisini değiştirerek, yalnızca çalışan-işveren ilişkisinin anlık görüntülerini yansıtmaktadır. Yine de psikolojik sözleşmelerde zamanın kritik rolüne rağmen, literatür, psikolojik sözleşme ihlaline verilen tepkilerin acil mi yoksa gecikmeli mi, geçici mi yoksa kalıcı mı olduğu ya da bazı faktörlerin iyileşme olasılığını hızlandırıp hızlandıramayacağı konusunda büyük ölçüde sessiz kalmaktadır. Bu tür konular kurumsal araştırma ve uygulamalar için çok önemlidir ve bu nedenle, psikolojik sözleşme dinamiklerinin incelenmesi araştırmacılara teorik bir temel sağlayacaktır (Rousseau et al., 2016: 4).

2.1.1. Psikolojik Sözleşmenin Yapısı; Sözler, Beklentiler veya Yükümlülükler

Psikolojik sözleşme üzerine deneysel araştırma, Rousseau'nun (1995:9-27) onu, bireyler ve organizasyonları arasındaki bir değişim anlaşmasının şartları ile ilgili olarak, organizasyon tarafından şekillendirilen bireysel inançları içeren bilişsel bir yapı veya şema olarak yeniden kavramsallaştırması ile başlamıştır. Daha önceki çalışmalardan farklı olarak, Rousseau, algılanan yükümlülüklerin bir sözün ifade edildiği veya ima edildiği algısından kaynaklandığını öne sürerek, psikolojik sözleşmenin taahhüt niteliğindeki doğasının altını çizmiştir. Vaatler, psikolojik sözleşme yapısını genel beklentilerden ayıran bir ayırım olan gelecekteki bazı eylem tarzına ilişkin bir taahhüdü ifade etmektedir (Montes ve Zweig, 2009: 1245). Psikolojik sözleşmenin değişen kavramsallaştırmaları göz önüne alındığında, deneysel çalışmanın farklı operasyonelleştirmeleri benimsemesi ve genellikle beklentiler, yükümlülükler ve vaatler terimlerini birleştirmesi şaşırtıcı değildir. Aslında, psikolojik sözleşmeler çalışanların beklentiler, yükümlülükler ve vaatler

hakkındaki inançları olarak ölçülmüştür (Lambert vd., 2003: 896; Woodrow ve Guest, 2017). Bu yapılar ortak yönleri paylaşırsa da (örneğin, her biri gelecekteki bir sonuç veya eylem hakkında bir inancı yansıtmakta, her biri gelecekteki sonuçları yargılamak için potansiyel bir standart oluşturmakta), şaşırtıcı olmayan bir şekilde, psikolojik sözleşme yapının geçerliliği ve tutarlılığı hakkında eleştiriler toplamıştır (Anderson ve Schalk, 1998; Guest, 1998; Hansen ve Griep, 2016; Montes ve Zweig, 2009).

Üç inanç türünün karşılaştırmalı bir çalışmasında Roehling (2008: 263), vaatlerin, beklentilerin ve yükümlülüklerin önemli çalışan tutum ve davranışlarıyla nasıl ilişkili olduğu konusunda farklılıklar bulmuş ve onların ayrımcı geçerliliğini desteklemiştir. Örneğin, vaatler ve beklentiler güven ile önemli ölçüde bağlantılıyken, yükümlülükler değildir. Yükümlülükler, sadece zayıf bir şekilde ilgili vaatler veren ve önemsiz bir şekilde ilgili beklentiler olan iş merkeziliği ile yakından ilgilidir. Ayrıca, yükümlülüğün yerine getirilmesi, beklentilerin yerine getirilmesi veya taahhütlerin yerine getirilmesinden çok çeşitli sonuçlarda (iş tatmini, güven ve işten ayrılma niyetleri) önemli ölçüde daha fazla varyansı açıklamıştır. Roehling, psikolojik sözleşmenin hangi inanç türünü yansıtması gerektiğini açıklayamasa da bulgularının beklentilerden çok vaatleri veya yükümlülükleri tercih ettiğini belirtmiştir. Birkaç faktör, yükümlülüklerin psikolojik sözleşmeyi oluşturan temel inanç olduğunu göstermektedir. Türk Dil Kurumu sözlüğünde vaat “bir işi yerine getirmek için verilen söz”, yükümlülük “yapılması zorunlu olan iş veya bir işi yapma zorunluluğu”, beklenti ise “gerçekleşmesi beklenen şey” olarak tanımlanmıştır. Psikolojik sözleşmelerin beklentiler olarak erken kavramsallaştırmaları ve psikolojik sözleşmelerin vaatler olarak çağdaş kavramsallaştırmaları, psikolojik sözleşmeleri zorunlu bir kaliteye sahip olarak tanımlar (Rousseau, 1995). Yani, işverenden belirli bir kaynağı teslim etmesi, beklenen bir norm olduğu için mi yoksa işveren bunu yapmayı vaat ettiği için mi, işverenin bunu teslim etme yükümlülüğü vardır. Aksine, bir çalışanın bir yükümlülük algısının bir işveren vaadiyle sonuçlanması muhtemel değildir. Bu nedenle araştırmacılar, vaatlerin ve beklentilerin hem davranışları düzenleyen hem de yönlendiren yükümlülükler yaratabileceğini belirtmişlerdir (Roehling, 2008: 264; Rousseau, 2001:513; Rubin ve Brown, 1975). Ana akım tanımlamalar ayrıca vaatlerin yükümlülükler yolu açtığını ve bunun tersi olmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Gerçekte, hiçbir vaatte bulunmayan psikolojik sözleşmeler de mevcuttur (Arnold, 1996: 512).

Vaatlerin yokluğunda, psikolojik sözleşmeler inançları daha genel beklentilere dayandırılabilir (Montes ve Zweig, 2009: 1244). Beklentiler, psikolojide yaygın olarak incelenmiştir. Beklentiler, olasılıkçı veya normatif olarak kategorize edilebilen gelecekteki bir durum hakkındaki inançlardır (Olson, vd., 1996: 212). Olasılıksal beklentiler, gelecekteki olayların olasılığı veya olabileceklere hakkındaki inançlara atıfta bulunurken, normatif beklentiler, normatif standartlara dayalı olarak gerçekleşmesi gereken gelecekteki olaylar hakkındaki inançları ifade etmektedir. Bu ayrım, psikolojik sözleşme araştırmalarında bir odak noktası olmamıştır. Ancak, yükümlülüklerin ve beklentilerin birbiriyle nasıl ilişkili olduğunu anlamakla ilgilidir (Roehling, 2008: 262).

Çalışanlar, istihdam ilişkileri ile ilgili önceden var olan inançlarına dayanarak alacakları deneyimler ve kaynaklar hakkında normatif beklentilerle kuruma girerler (Louis, 1980). Bu beklentiler, algılanan yükümlülükler yolu açabilecektir. Örneğin, bir çalışan yeni işverenden ebeveynlik sorumluluklarını yerine getirmek için esnek saatler sağlamanı bekleyebilir çünkü bu diğer kuruluşlarda bilinen bir normdur. Bu beklenti, kuruluşa esnek saatler sağlama yönünde algılanan bir zorunluluk yaratabilir, örneğin çalışanın işe biraz sonra başlamasına ve bırakmasına izin vererek bir çocuğun kreşe getirilebilmesini sağlayabilir. Bununla birlikte, birinin bir şeyin verilmesi gibi algılanan bir yükümlülüğü varsa, o kişinin onu almayı beklediği de doğrudur. Aslında, bir kuruluşun gelecekte bu yükümlülüğü yerine getirme ihtimalinin ne kadar muhtemel olduğuna ilişkin olasılıksal bir beklentiye algılanan bir yükümlülük eklenir (Roehling, 2008: 262). İşsizlik öncesi normatif beklentiler, algılanan yükümlülükler yolu açabilir ve bu yükümlülükler, gelecekte ne olacağına ilişkin olasılıksal beklentilerle ilişkilendirilir.

Liderler rollerini yerine getirirken, genellikle tam olarak anlaşılmayan üstü kapalı psikolojik sözleşmeler içeren ilişkiler yaratırlar. Bu psikolojik sözleşmeler, nadiren karşılıklı olarak algılanan, ancak güven yaratmada ve performans standartları, örgütsel normlar ve karşılıklı taahhütler hakkında beklentiler oluşturmada kaçınılmaz olarak ahlaki açıdan önemli yükümlülükler içerir (Rousseau, 1995).

2.2. Yöneticiye Duyulan Güven

Mayer ve diğerlerinin (1995: 710) yaygın olarak kabul edilen güven tanımına odaklanarak, genel olarak güvenin iki temel unsura dayandığı söylenilebilir: (a) diğer tarafın fırsatçı bir şekilde davranmayacağına dair olumlu beklentiler ve (b) birine güvendiğimiz için savunmasız olma istekliliği. Olumlu beklentiler ve kırılabilirlik arasındaki ilişki ile ilgili olarak literatürde iki farklı görüş tespit edilebilir. İlk bakış açısı, Mayer ve diğerleri (1995: 710) tarafından sunulan olumlu beklentilerin bir sonucu olarak savunmasızlık isteğini öngören görüşe dayanmaktadır. Bir bireyin savunmasızlığı kabul etme istekliliği, ortağın güvenilirliğinin değerlendirilmesine ve dolayısıyla ortağın iyi niyetle davranacağına dair olumlu beklentilere dayanmaktadır. Luhmann, savunmasızlığı, birine güvenmenin ve dolayısıyla olumlu düşünmenin bir öncülü olarak görmektedir ve ayrıca, "güvenin bir risk durumunu varsaydığını" belirtmektedir (Luhmann, 1988:97). Bu iki referans, savunmasız olma istekliliği ile gerçek güvenlik açığı arasında net bir ayrım yapmanın önemli olduğunu göstermektedir.

Bu nedenle, akademisyenler güveni, diğer tarafı izleme ve kontrol etme kabiliyetine bakılmaksızın, bir tarafın (trustor) başka bir tarafın (mütevelli) eylemlerine karşı savunmasız olma istekliliği olarak, mütevellinin, trustor için önemli olan belirli bir eylemi gerçekleştirme kabiliyetine bakılmaksızın gerçekleştireceği beklentisine dayanması olarak tanımlamaktadır, (Rousseau vd., 1998: 666).

Öncüllerini ve sonuçlarını incelerken kişilerarası güvenin bu tür savunmasızlığa dayalı kavramsallaştırmalarını kullanan genellikle savunmasız olmaya istekli olma ve güvenlik açığı terimlerini kullanan zengin bir literatür vardır (Fulmer ve Gelfand, 2012; McEvily ve Tortoriello, 2010; Poon, 2013; Robertson vd., 2013; Schoorman vd., 2007), iki terimi birleştirme eğilimi, ele alınması gereken büyük bir eksikliklerdir.

Günümüzde çoğu araştırmacı, güvenin iki boyuta ayrılması gerektiği konusunda hemfikirdir: bilişsel güven ve duygusal güven (Lewis ve Weigert, 1985; McAllister, 1995). Bilişsel güven genellikle bir tarafın (örneğin liderin) güvenilir olarak görülüp görülmediğine dair rasyonel bir değerlendirmeyle ilişkili olsa da güvenin duygusal boyutu duygulara dayanır. Bir tarafın (örneğin liderin) algılanan güvenilirliği, esas olarak diğer tarafın yeteneği, iyilikseverliği ve dürüstlüğü ile ilgili bir algı tarafından belirlenirken (Mayer vd., 1995:711), duygusal güven esas olarak kişilerarası etkileşimler yoluyla geliştirilir (Lewis ve Weigert, 1985: 968). Bu, olumlu beklentilerin bilişsel güven ile daha güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu, savunmasız olma istekliliğinin de duygusal güven ile daha güçlü ilişkilere sahip olduğunu göstermektedir. Bireyler (örneğin lider ve takipçi) arasındaki güven açısından iki ana teori, sosyal değişim teorisi ve işlem maliyeti ekonomik teoridir. İkinci teori, güvenin bilişsel kısmını (yani olumlu beklentiler) ele almak için faydalı olabilirken, sosyal değişim teorisi, güvenin duygusal kısmına (yani savunmasız olma istekliliği) odaklanır. Sosyal değişim teorisi, değişimde algılanan bir dengesizlikle güvenin azaldığını savunmaktadır (Khazanchi ve Masterson, 2011: 87).

Lidere güven tipik olarak, bir astın liderinin, astın kontrolü dışındaki davranışlarına ve eylemlerine karşı savunmasız olma istekliliği olarak tanımlanırken, örgüte güven, çalışanların örgütün güvenilirliği konusundaki genel algısıdır (Sendjaya and Pekerti, 2010: 644). Bir çalışan güvenirken, çalışanlar kendilerini savunmasız hissederler çünkü amir, kaynak tahsisi üzerinde önemli etkiye sahiptir ve bu nedenle astların amiri, astları ve meslektaşları üzerinde önemli bir etkiye sahip olan kararlar alma pozisyonundadır. Örneğin, astlar iş atamaları, performans değerlendirmeleri ve terfi fırsatları için amirlerine güvenmelidir (Knoll and Gill, 2011: 314). Güven,

işveren ve çalışanlar arasındaki karşılıklı ilişkinin bir parçası olarak görülmektedir (Crawshaw ve Brodbeck, 2011: 108). Sosyal kimlik teorisi yazarları, güvenin bireylere kimlikle ilgili bilgiler sağlayabileceğini savunmuştur (Crawshaw and Brodbeck, 2011: 108). Başka bir deyişle, bir kişiye meslektaşları ve / veya işvereni tarafından güven duyulması önemlidir, çünkü kişiye kuruluş içindeki konumu hakkında bilgi sağlar.

Kişisel olmayan güven rollere, sistemlere ve itibara dayanırken, kişilerarası güven belirli bir ilişki içindeki bireyler arasındaki kişilerarası etkileşime dayanır. Örgütlerde verimliliğin, ancak karşılıklı bağımlı aktörlerin olumlu bir güven ortamında etkili bir şekilde birlikte çalıştıklarında mümkün olduğu söylenmektedir, ayrıca güven, iletişimin etkinliğini de artırır (Vanhalala and Ahtelaa, 2011: 870).

Liderlik tarzı, mantıksal olarak çalışanın yaratıcılığıyla ilişkili olsa da bu bağlantı bireylerin faaliyet gösterdiği ilişki bağlamı tarafından geliştirilebilir veya hafifletilebilir. Spesifik olarak, lidere güvenin ilişki bağlamı yarattığını ve çalışanların liderin tarzına olumlu tepki vermesiyle sonuçlandığı söylenebilir. Güven, bir tarafın, diğer tarafın eylemlerini gerçekleştireceği beklentisine dayalı olarak başka bir tarafın eylemlerine karşı savunmasız olma istekliliğidir (Mayer vd., 1995: 711).

Kouzes ve Posner (1987) liderliğin temel unsurunun güven olduğunu ve lider ile çalışan arasında güven gelişmeden liderin tam yetkinlik seviyesine ulaşamayacağını iddia etmişlerdir. Konfüçyüs'ün öğrencisi olan Zigong, Konfüçyüs'e bir ulusu yönetmenin ilkelerini sorduğunda, Konfüçyüs, "Finansal istikrar, ulusal güvenlik ve toplum arasında, halkın hükümdarına güvenmesi" diye yanıt vermiştir. Bu ilke, güvenin önemini vurgulamaktadır. Bu nedenle, lidere güven, lider ile çalışanlar arasındaki kişilerarası ilişkide kritik bir liderlik faktörüdür (Jones ve George 1998: 532; Solomon ve Flores 2003).

Lidere güven, çeşitli bireysel ve organizasyonel sonuçlarla ilişkilendirilmiştir (DeConinck 2011: 618). Mikro düzeyde, lidere güven, çalışan memnuniyeti, çabası ve performansı, kişi-örgüt uyumu, örgütsel vatandaşlık davranışı, iş birliği ve takım çalışması, liderlik etkinliği, insan kaynakları yönetimi ve müzakere başarısı gibi sonuçlarla ilişkilendirilmiştir (Olekalns ve Smith 2007: 226). Makro düzeyde güven, örgütsel değişim ve hayatta kalma, girişimcilik, stratejik ittifaklar, birleşmeler ve satın almalar ve hatta ulusal düzeyde ekonomik sağlık için itici bir güçtür (Fukuyama 1995; Fulmer ve Gelfand 2012: 1169).

2.3. Kişi-Örgüt Uyumu

Kişi-örgüt uyumu (Kristof-Braun, vd., 2005: 282; Kristof, 1996: 1-49), bir çalışanın bireysel özellikleri ile iş ortamının koşulları arasındaki uyumu varsayar ve iki ana boyut aracılığıyla ifade edilir: 1) çalışanların hedeflerinin, değerlerinin ve ihtiyaçlarının bir kuruluşun bunları gerçekleştirme olanaklarına uyması ve 2) çalışan yetkinlikleri ile bir iş pozisyonunun gereksinimleri arasındaki uyum. Uyum, duygusal ve bilişsel tepkilerle ifade edilen ve belirli bir işin ne kadar yararlı veya faydasız olduğu ile ilgili bir değerlendirme oluşturur. Ayrıca, uyum, bireysel ve durumsal özellikler arasındaki benzerlik veya uyumluluk derecesini ifade eder (Livingstone vd., 1997: 121). Benzerlikler açısından uygunluğu tartışmak mümkündür: örneğin, hedefler, değerler ve inançlar ve aynı zamanda tamamlayıcı olan farklılıklar bağlamında da tartışılabilir (Muchinsky ve Monahan, 1987: 269). Doğal olarak, uyumu tanımlamak için kullanılan iki perspektifin yani tamamlayıcı ve bütünleştirici perspektifleri birleştiren Kristof (1996: 1-49) tarafından sunulan modele göre, bu unsurların birbirini dışlamasına gerek yoktur. Çalışanlar ile örgütleri arasındaki karakteristik özelliklerin benzeşim düzeyi veya eksik olan kısımlara ilave edilerek bütünleştiriciliği sağlayan kaynaklar ile ifade edilen uyum bütünleştirici uyumken; çalışan ile örgüt arasındaki ihtiyaç-kaynak temininden kaynaklı tatmin edilme düzeyi olarak tanımlanan uyum tamamlayıcı uyum olarak ifade edilmektedir. Teorik olarak, değer uyumu çalışanların tutum ve davranışlarını etkilemelidir çünkü insanlar kendilerine benzer olanlara daha çok ilgi duyarlar ve onlara güvenirliler (Tsui ve O'Reilly, 1989: 403). Başka bir deyişle, benzer değerlere sahip bireyler, bilişsel işlemin ortak yönlerini ve

olayları yorumlamanın ortak bir yolunu paylaşırlar, belirsizliği azaltır ve kişilerarası ilişkileri iyileştirirler (Kalliath vd., 1999: 1176). Dahası, bir örgütün değerleri orada çalışan çalışanlara yansıtıldığı için (Dutton ve Dukerich, 1991: 519), değer uyumsuzluğu bilişsel uyumsuzluk ve memnuniyetsizlikle sonuçlanır (O'Reilly vd., 1991: 488). Bu nedenle, değer uyumu maksimize edildiğinde çalışan tutumları en olumlu olacaktır. İnsan-çevre uyumu üzerindeki İKY uygulamalarının etkisinin analizi, hem kişi-örgüt uyumu hem de kişi-iş uyumu için bir referans özelliği taşımaktadır. Çünkü kişi- örgüt uyumu ile kişi-iş uyumu arasındaki yakınsamaya rağmen çalışma ortamının bir parçası olan işin ayrı bir kavram olduğu (Kristof, 1996: 5) ve çalışma becerilerinin değerlere ve örgütsel kültüre uygunluğu anlamına gelir (Lauver ve Kristof-Brown, 2001: 456). Meta analizler, hem kişi- örgüt uyumunun hem de kişi-iş uyumunun güçlü olduğunu, ancak bu durumun tutumlar ve davranışlar üzerinde belirgin bir şekilde farklı bir etkiye sahip olabileceğini göstermektedir (Kristof-Brown vd., 2005: 283). Kişi- örgüt uyumu, işi bırakma taahhüdü ve niyeti ile güçlü bir ilişkiye sahipken, yüksek kişi-iş uyumu, yüksek düzeyde iş tatmini sağlayabilir. Çok sayıda ampirik çalışma, seçme, eğitim ve geliştirme gibi uygulamalarının kişi- örgüt uyumunun güçlendirilmesine katkıda bulunduğunu göstermektedir (Boon, vd., 2011: 140). Uygulamalar bir yandan seçim ve eğitim yoluyla belirli bir kişinin yetkinliklerinin gereksinimlere göre ayarlanmasına izin verirken, diğer yandan İKY aracılığıyla organizasyonel değerler, beklentiler ve gereksinimler kişilere iletilmektedir. Uyumluluğu sağlama çabaları aynı zamanda davranış kalıplarını, normları ve kuralları şekillendirmek için bir araçtır ve dahası, ifade edilen değerler ve hedefler olan organizasyon kültürü üzerinde bir etkiye sahiptir (Lee ve Bang, 2012: 130). Gelecekteki bir çalışan, işe alma ve seçme aşamasında halihazırda işin veya örgütün kendi istek ve inançlarına uygunluğunu değerlendirebilir. Araştırmacılar ayrıca, "işe alma ve seçme uygulamalarının, iş arayanların ve kuruluşların birbirleri hakkında bilgi edinmesine ve uygunluk algıları geliştirmesine izin verdiğini" vurgulamaktadır (Cable ve Yu, 2013: 156). Bu durumlar, kişi ve kuruluşlarla ilgili inançların oluşmasını şart koşar, bu da uyum algılarının oluşumunu etkiler. Kişi-örgüt uyumunun olumlu bir değerlendirmesi ve benzerlikler, adayın işe başlama kararıyla sonuçlanır (Cable ve Judge, 1996: 295). Seçim dışında, eğitim ve gelişim gibi uygulamalar da uyumun geliştirilmesine katkıda bulunur (Boon, vd., 2011: 140). Yetkinliklerin iş gereksinimlerine uyumu ile ilgili eksikliklerin giderilmesine izin verir (kişi-iş uyumu). İş tasarımı alanındaki eylemler ve çalışma biçimleri benzer yönleri sahip olabilir. Ekip çalışmasını organize ederek, çalışanlar farklı yetkinliklere sahip olduklarında bile etkili bir şekilde hareket etme olanağına sahip olabilirler. Bu durum, çalışanların mesleki görevleri tamamlamak için gerekli olan farklı bilgi ve becerilere (tamamlayıcı nitelikte olan, böylece belirli bir alandaki bilgi eksikliğinin etkilerini ortadan kaldıran) erişmesine ve böylece tamamlayıcı uyumun artışını etkilemesine olanak tanır (Turek ve Wojtczuk-Turek, 2015).

Memnuniyet duygusu, ihtiyaçların ortaya çıkmasını ve giderilmesini sağlamak için organizasyonel koşullar yaratıldığında yaşanabilir. Aynı zamanda, Edwards ve Shipp'in (2012: 229) vurguladığı gibi "mevcut karşılanmamış ihtiyaç, beklenen tedariklerin bu ihtiyacı karşılaması beklendiğinde performansı motive edecektir". Bu nedenle, ihtiyaç-arz uyumu, iş tutumları (memnuniyet ve bağlılık) yoluyla bağlamsal performansı etkilemektedir.

Uyum analizini özetlemek, yetkinlikler ve iş gereksinimleri, iş tasarımı, hedef formülasyonu ve çalışan bağlılığını kolaylaştıran tutumların yaratılması arasındaki uyumu kapsayan faaliyetlerin tasarlanması için bir temel oluşturabilir. Kurumsal değişiklikler (iş koşulları ve içerik) yoluyla ve / veya çalışanları yeterli yetkinliklerle donatarak kişi-örgüt uyumu ile ilgili farklılıkları ortadan kaldırmak için örgüt içerisinde faaliyetler yürütmek önemli görülmektedir. Öte yandan, artan bir uyum, kuruluş tarafından gönderilen mesajların daha fazla kabul edilmesiyle sonuçlanır (Boon, vd., 2011: 141). Yönetici sistemleri tarafından iletilen sinyaller daha sonra çalışanlar tarafından daha iyi anlaşılabilir ve desteklenebilir, bu da artan bağlılıklarına ve sonuç olarak daha iyi performansa dönüşecektir.

Yazarlar, kişi-örgüt uyumunun hem çalışanlar hem de işverenler için olumlu sonuçlarla ilişkili olduğunun altını çizmektedir, örneğin bu uyumun iki önemli sonucu olumlu işgören performansı ve motivasyonudur (Resick vd., 2013: 101).

Edwards ve Shipp (2012: 230), kişi-örgüt uyumunun bağlamsal performansını şu şekilde belirtmişlerdir:

Benzerlik: Bireyler kendilerine benzeyen başkalarına yardım etmeyi tercih ederler ve yardım bağlamsal performansın önemli bir boyutu olarak kabul edilir,

İhtiyaç-malzeme uyumu: Bağlılık, aidiyet veya netlik için ihtiyaçlar sağlandığında, tamamlayıcı uyumla ilgili kişi ve çevre yapılarına ait uyum düzeyi artabilir. İş performansı ve ihtiyaçları karşılayan ödüller verilebilir. İhtiyaçların karşılanması ölçüsünde memnuniyet artar ve dolayısıyla bağlamsal performans artar,

Talepler-yetenekler uyumu: Benzerlik, karşılıklı bağımlılığı içeren rutin görevlere uygun talepleri geliştirebilir. Talep-yetenekler uyumu sırayla görev performansını etkileyebilir, istenen ödüllerini getirebilir, tatmin ve bağlamsal performansa yol açabilir.

Araştırmalar, örgüte yüksek düzeyde uyum gösteren kişilerin istihdam edilmesinin, bu tür bir bireyin örgütün hedeflerine psikolojik bir bağlılığı olması nedeniyle, birey ve örgüt arasındaki sosyal değişim ilişkisinin kalitesinin artmasını sağladığını göstermektedir. Bu durum hem örgütün değerlerinin benimsendiğini hem de karşılıklı güven ilişkisi oluştuğunun resmidir (Tsai, vd., 2012: 486). Lider-üye değişiminin kalitesi, kişi-örgüt uyumu ile örgütle algılanan sosyal etkileşim arasında olumlu bir ilişkinin oluşmasında önemli bir rol oynar (Kim, vd., 2013). Bu ilişki, görev performansı, samimiyet ve benlik saygısı ile desteklendiğinde daha büyük bir olumlu etkiye sahip olacaktır (Lamm vd., 2010: 264).

Yüksek uyumu yakalamış kişi, bir organizasyonda güven, bağlılık ve memnuniyetin öncülüdür ve bunların tümü uyum düzeyinde daha da bir artışa yol açar. Tersine, örgütleriyle herhangi bir ilişkisi olmadığını ve uyumu yakalayamadığını düşünenler, örgüte düşmanlık veya memnuniyetsizlikle yanıt verme eğiliminde olabilirler (Skarlicki ve Folger, 1997: 435). Kişi-örgüt uyumu ile ilgili önceki araştırma sonuçlarında; değerlerini örgütsel kültürüyle uyumlu hale getiren çalışanların, daha yüksek istihdam katılımı sağladığını, iyileştirilmiş örgütsel performans sergilediklerini ve daha iyi iş tutumu gibi işle ilgili daha olumlu sonuçlar deneyimlediklerini ve örgüt ortamında kalma olasılıklarının daha yüksek olduğunu vurgulamıştır (Vilela vd. 2008: 1006). Uyumu yakalamış çalışanlar örgütlerinde kendilerini giderek daha rahat hissederler, ekip çalışmalarına katılma olasılıkları da o kadar artar (Lamm vd., 2010: 264). Bazı araştırmalar da kişinin örgüt uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Khaola ve Sebotsa, 2015: 68).

2.4. Değişkenler Arası İlişkiler

Psikolojik sözleşme kişi-örgüt uyum düzeylerinin belirleyicilerinden bir tanesidir. Yani, çalışanların örgütlerine olan psikolojik bağlılıkları ve sadakatlerini etkileyen, yazılı olmayan psikolojik sözleşme bir bakımdan kişi-örgüt uyumunun alt kategorizelerinden bir tanesidir denilebilir. Astahkova (2016: 957), kişi-örgüt uyumunu kişi ile örgütü arasında kurulan psikolojik sözleşmede bir alt boyut olarak nitelendirmiştir. Aynı şekilde McDonald ve Makin (2000: 86) da psikolojik sözleşmede kişinin örgütüyle olan uyumluluk düzeyinin belirli oranda görüldüğünü söylemişlerdir. Guliyeva (2018: 130) da konaklama işletmelerde çalışanlar üzerinde yaptığı araştırmasında, psikolojik sözleşme ile kişi-örgüt uyumu arasında anlamlı ilişkiler tespit etmiştir. Araştırmanın yapıldığı işletmelerdeki çalışanların psikolojik sözleşme düzeyleri arttıkça kişi-örgüt uyum düzeyleri de artmaktadır. Bu araştırmalardan yola çıkarak çalışmanın ilk hipotezi şu şekilde kurulmuştur;

H1: Psikolojik Sözleşmenin Kişi Örgüt Uyumu üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

Çalışanlarla örgütleri arasındaki psikolojik sözleşme ve örgütsel güven algısı, etkinlik ve verimlilik noktasında düzey belirleyici faktörlerdendir. Guest ve Conway (1998), güven duygusunun psikolojik sözleşme için bir temel teşkil ettiğini söylemişlerdir. Beklenen bir davranışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği, kişinin önceki eylemlerine bakılarak tahmin edilmeye çalışılır, tutarlı sonuçlara varılması da güven duygusunu geliştirir (Bryk ve Schneider, 2002). Aslına bakılırsa psikolojik sözleşmeler çalışanlara yöneticileriyle olan ilişkilerinde bir güven hissi yaratırken, yöneticilere de çalışanları sıkı bir gözetim olmaksızın yönetme imkânı tanır (Shore ve Tetrick, 1994). Her iki değişkenin de yönetici ve çalışanların tutum ve davranış değişikliği ile yeniden yapılabileceği de unutulmamalıdır. Lester ve arkadaşları (2000: 2) oluşan güven kaybı ile psikolojik sözleşme ihlalinin oluşacağını ve performansın ciddi oranda etkileneceğini ortaya koymuşlardır. Bir başka araştırmada da psikolojik sözleşmenin güven duygusu üzerinde belirleyici bir unsur olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Jafri, 2012: 29). Yöneticiye başlarda duyulan güven ile yöneticinin psikolojik sözleşmeyi ihlal etmesi arasındaki çalışan algısını araştıran Robinson (1996: 576), iki temel soruna vurgu yapmıştır: 1) eğer çalışan yöneticisine güvenmiyorsa yönetici psikolojik sözleşme ihlali yapmasa bile çalışan duruma olumsuz bakma eğiliminde olacağından psikolojik sözleşme ihlali yapıldığı sonucuna varabilir, 2) eğer çalışan yöneticisine güveniyorsa psikolojik sözleşme ihlali gerçekleşse de bu durumu görmezden gelebilir veya hiç fark etmeyebilir. Güven duygusu yüksek olduğunda kişi karşısındakinin iyi niyetinden emin olacağı düşünülmektedir. Psikolojik açıdan bu şekilde tatmin olan çalışanların verimlilikleri de artabilir. Alan yazında, psikolojik sözleşme ile güven arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler tespit eden başka çalışmalar da mevcutken (Korkmazıyrek, 2020; Yılmaz, 2012; Clinton ve Guest, 2004), psikolojik sözleşme ihlali ile güven arasında negatif yönde anlamlı ilişkiler tespit eden çalışmalar da mevcuttur (Dulac ve diğerleri, 2008). Bu araştırmalardan yola çıkarak çalışmanın ikinci hipotezi şu şekilde kurulmuştur;

h2: Psikolojik Sözleşmenin Yöneticiye Duyulan Güven üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

Yılmaz ve arkadaşları (2019), hemşireler üzerine yaptıkları çalışmalarında yöneticiye duyulan güven ile kişi-örgüt uyumu arasında anlamlı ilişkiler tespit etmişlerdir. Örgütteki verimlilik şartlarından bir tanesi de çalışanların yöneticileri ve örgütleriyle uyum içerisinde çalışmasıdır. Çalışan bireyler örgüt içerisinde mesai arkadaşlarına ve yöneticilerine güvenmek isterler, bu güven ilişkisi inşa edildiğinde de performansları olumlu yönde gelişecektir. Gibson ve Petrosko (2014) da araştırmalarında, çalışanların yöneticilerine duydukları güven sayesinde daha fazla tatmin duygusu yaşayacaklarını ve ayrıca güven inşa etmede hata yapan yöneticilerin de iş tatminsizliğine yol açacaklarını belirtmiştir (Gibson ve Petrosko, 2014). Örgüt ile çalışan arasında bir köprü görevi gören yöneticiler örgütün amaçlarını ve politikalarını çalışanlara iletmekle yükümlüdürler. Bu etkileşim içerisinde çalışan birey yöneticisiyle kurduğu iletişimden çıkarımlarda bulunarak güvenle ilgili yargılarda bulunabilir. Şayet çalışanlar yöneticilerine güvenirlerse bu güveni tüm örgüte genelleyebilirler (Tan ve Tan, 2000). Olumlu bir genelleme durumunda çalışanların örgütsel uygulamalara daha rahat uyum sağlayabilecekleri değerlendirilmektedir. Bu açıklamalardan yola çıkarak çalışmanın üçüncü hipotezi şu şekilde kurulmuştur;

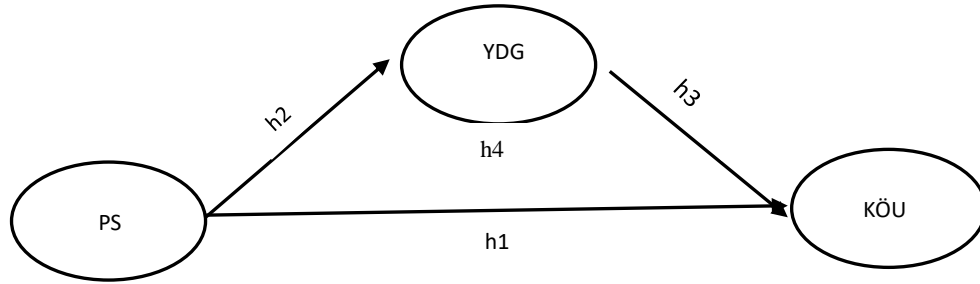
h3: Yöneticiye Duyulan Güvenin Kişi Örgüt Uyumu üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

Alan yazında araştırma değişkenlerinin hepsinin bir arada test edildiği başka bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca psikolojik sözleşmenin kişi-örgüt uyumu üzerindeki etkisinde yöneticiye duyulan güvenin aracılık etkisini test etmek üzere de çalışmanın son hipotezi kurulmuştur.

h4 : Yöneticiye Duyulan Güvenin Psikolojik Sözleşmenin Kişi Örgüt Uyumuna etkisinde aracılık rolü vardır.

Yukarıda açıklanan teorik çerçeve ve araştırmalardan yola çıkarak, psikolojik sözleşmenin kişi-örgüt uyumu üzerindeki etkisinde yöneticiye duyulan güvenin aracılık test etmek amacıyla oluşturulan model aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



3. Veri Seti ve Yöntem

3.1. Örneklem

Araştırmaya, devlet üniversitelerinde görevli 236 akademisyen katılmıştır ve gerekli izinler ilgili kurumlardan alınmıştır. Katılımcıların yaşları 25 ve altında 21 kişi (%8,9), 26-35 arası 151 kişi (%64), 36-45 arası 45 kişi (%19,1), 46-55 arası 18 kişi (%7,6) ve 56 ve fazlası 1 kişi (%4) 'dir. Kurumda çalışma süreleri 0-5 yıl arası 97 kişi (%41,1), 6-10 yıl arası 97 kişi (%41,1), 11-15 yıl arası 19 kişi (%8,1), 16-20 yıl arası 16 kişi (%6,8) ve 21 yıl ve daha fazla olan 7 kişi (%3)'dür. Katılımcılardan 2 kişi lise (%8),13 kişi önlisans (%4), 155 kişi lisans (%65,7), 62 kişi yüksek lisans (%26,3) ve 16 kişi doktora (%6,8) mezunudur. Katılımcıların 221'i (% 93,6) erkek, 15'i (% 6,4) ise kadındır. Veriler ölçüm araçlarının yüz yüze uygulanması ile toplanmıştır.

3.2. Ölçüm Araçları

3.2.1. Psikolojik Sözleşme Ölçeği (PS)

Ölçeğin bu araştırmadaki iç tutarlılık katsayısı 0,92 olarak tespit edilmiştir. Kaiser-Meyer-Oklın değerinin 0,60'dan büyük ve Barlett's küresellik testinin anlamlı olması ($908, p<001$) ölçeğin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin tek faktörlü yapısı AMOS programında doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile doğrulanmıştır. DFA sonucunda ölçek uyumunun iyi olduğu görülmüştür ($\chi^2=26,854$ $p=,139$, $sd=20$, $\Delta\chi^2/sd=1,343$, $RMSEA=,038$, $CFI=,99$, $IFI=,99$, $GFI=,97$) (Meydan ve Şeşen, 2011). Ölçekte bulunan sorulardan örnek maddeler şu şekildedir: "Çalıştığım kurum performansla ilgili geribildirim ve değerlendirmeler konusunda verdiği sözlerini yerine getirmiştir", "Çalıştığım kurum, kişisel eğitimim ve gelişimim ile ilgili sözlerini yerine getirmiştir".

3.2.2. Kişi Örgüt Uyumu Ölçeği (KÖU)

Ölçeğin bu araştırmadaki iç tutarlılık katsayısı 0,84 olarak tespit edilmiştir. Kaiser-Meyer-Oklın değerinin 0,60'dan büyük ve Barlett's küresellik testinin anlamlı olması ($802, p<001$) ölçeğin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin tek faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile doğrulanmıştır. DFA sonucunda ölçek uyumunun iyi olduğu görülmüştür ($\chi^2=,005$ $p=1,00$, $sd=3$, $\Delta\chi^2/sd=,002$ $RMSEA=,000$, $CFI=1,00$, $IFI=1,00$, $GDI=1,00$) (Meydan ve Şeşen, 2011). Ölçekte bulunan sorulardan örnek maddeler şu şekildedir: "Kişisel değerlerim, çalıştığım kurumun değerleri ile iyi bir uyum içindedir", "Çalıştığım kurum temel ihtiyaçlarımı karşılamaktadır".

3.2.3. Yöneticiye Duyulan Güven Ölçeği (YDG)

Ölçeğin bu araştırmadaki iç tutarlılık katsayısı 0,94 olarak tespit edilmiştir. Kaiser-Meyer-Oklın değerinin 0,60'dan büyük ve Barlett's küresellik testinin anlamlı olması ($885, p<001$) ölçeğin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Ölçeğin tek faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile doğrulanmıştır. DFA sonucunda ölçek uyumunun iyi olduğu görülmüştür ($\chi^2=4,471$ $p=,215$, $sd=3$, $\Delta\chi^2/sd=1,490$ $RMSEA=,046$, $CFI=,99$, $IFI=,99$, $GFI=,99$) (Meydan ve Şeşen, 2011). Ölçekte bulunan sorulardan örnek maddeler şu şekildedir: "Yöneticim yardıma ihtiyacımız olduğunda destekleyici ve yardımseverdir", "Yöneticimin işiyle ilgili doğru kararlar alacağına güveniyorum".

4. Ampirik Bulgular

Araştırmada kullanılan verilerin analizlerine geçmeden önce ilk olarak verilerin normal dağılıma uygunluğu basıklık çarpıklık değerleri kontrol edilerek yapılmıştır. Değerler -1 ve +1 arasında olduğundan normal dağılıma uygun olduğu kabul edilmiştir (Tbachnick ve Fidell, 2013). Daha sonra SPSS programında ortalamalar, standart sapmalar ve değişkenler arası korelasyonlara bakılmıştır. Değişkenlere ait ortalama, standart sapma ve korelasyon değerleri tablo-1'dedir. Tüm değişkenlerin birbirleriyle olumlu yönde anlamlı ilişkisi olduğu görülmektedir.

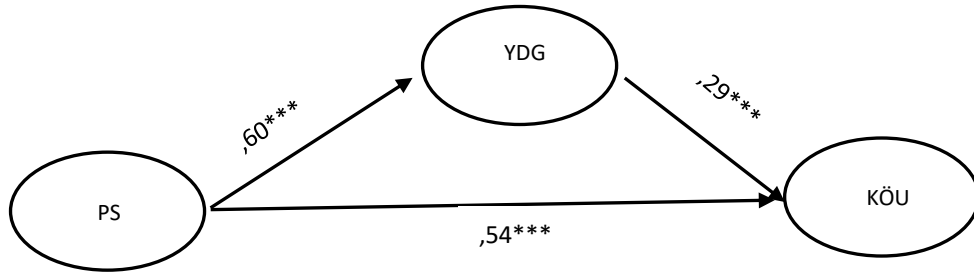
Tablo 1: Değişkenlere Ait Ortalamalar, Standart Sapmalar ve Korelasyon Değerleri

Değişkenler	Ort.	St.S.	1	2	3
1 Psikolojik Sözleşme	3,35	,80	1		
2 Kişi Örgüt Uyumu	3,82	,71	,634**	1	
3 Yöneticiye Duyulan Güven	3,62	,88	,579**	,570**	1

** p<0,01

Hipotezlerin test edilmesi için AMOS yazılımı ile yol analizi yapılmıştır. Yol analizinde kullanılan modelin uyum değerlerinin iyi olduğu görülmüştür ($\chi^2=218,538$, $p=,000$, $sd=136$, $\Delta\chi^2/sd=1,607$, $CFI=,98$, $IFI=,98$, $GFI=,91$) (Meydan ve Şeşen, 2011). Yol analizi sonucunda (Şekil-2) psikolojik Sözleşmenin Kişi Örgüt Uyumu üzerinde ($\beta=,57$, $p<0,001$) ve Yöneticiye Duyulan Güven üzerinde ($\beta=,60$, $p<0,001$) olumlu yönde etkili olduğu, Yöneticiye Duyulan Güvenin de Kişi Örgüt Uyumu üzerinde ($\beta=,29$, $p<0,001$) olumlu yönde etkili olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara bakarak h1, h2 ve h3'ün kabul edildiği söylenebilir.

Şekil 2: Yol Analizi Sonucu



***P<0,001

MacKinnon vd. (2002), Cheung ve Lau (2008) ve MacKinnon (2008), aracılık testlerinde gizil değişkenler kullanıldığı durumlarda doğrusal regresyon yerine yapısal eşitlik modellemesi kullanılmasının daha uygun olacağını belirtmektedir. Bu nedenden dolayı aracılık etkisi AMOS programı kullanılarak test edilmiştir. Aracılık testi yapılırken, Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen süreç takip edilmiştir. Bu süreçte göre aracılık etkisinden bahsedilebilmesi için (1) Bağımsız değişkenin (psikolojik sözleşme) bağımlı değişken (Kişi örgüt uyumu) üzerinde anlamlı bir etkisi olmalı; (2) Aracı değişkenin (Yöneticiye duyulan güven) bağımlı değişken (Kişi örgüt uyumu) üzerinde anlamlı bir etkisi olmalı; (3) Bağımsız değişkenin (Psikolojik Sözleşme) aracı değişken (Yöneticiye duyulan güven) üzerinde anlamlı bir etkisi olmalı; (4) ve son olarak ise bağımsız değişkenin (Psikolojik Sözleşme) bağımlı değişken (Kişi Örgüt Uyumu) üzerindeki etkisinin aracı değişkenin (Yöneticiye duyulan güven) denkleme dahil edilmesiyle bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi düşerken veya anlamsızlaşırken, aracı değişkenin de bağımsız değişken

üzerinde anlamlı bir etkisi olması gerekmektedir. İlk üç koşulun sağlandığı, dördüncü koşulun kısmen sağlandığı ve tam aracılık etkisi olmadığı görülmektedir. Ancak kısmi aracılık etkisi olabileceğinden, bu etkinin testi için bağımsız değişkenin (Psikolojik Sözleşme) bağımlı değişken (Kişi Örgüt Uyumu) üzerinde dolaylı (indirect) ve anlamlı etkisine bakılmış ve doğrudan etkisinin ($\beta=,54$, $p<0,001$) olduğu durumda dolaylı etkinin ($\beta=,18$, $p<0,001$) olduğu belirlenmiştir. Kısmi aracılığın anlamlı olup olmadığını test etmek için Sobel, Ariel ve Goodman testi uygulanmış ve yöneticiye duyulan güvenin psikolojik sözleşme ile kişi örgüt uyumu ilişkisinde kısmi aracılık etkisi (sırasıyla, $Z = 3.608, 3.586, 3.631$, $p < .001$) olduğu bulunmuştur. Bu sonuca göre H_4 kısmen kabul edilmiştir.

5. Sonuç

Psikolojik sözleşme, kişi-örgüt uyumu ve yöneticiye duyulan güven kavramlarının ilk kez önerilmesinden bu yana istihdam ilişkilerinde önemli ölçüde değişiklikler meydana gelmiştir. Bu değişkenlerin kavramsallaştırmasında dinamizmi ön plana çıkarmak, istihdam ve diğer değişim biçimleriyle ilgili anlayışımızı doğru şekilde yansıtmaya ve bilgilendirme yeteneğimizi de güçlendirecektir. Vaatler ve beklentiler, psikolojik sözleşmeyi oluşturan algılanan yükümlülüklerin öncülleri olarak konumlanmaktadır. Psikolojik sözleşme çalışanlara ve yöneticilere ilişki kurarken, geliştirirken ve değiştirirken hedeflere nasıl ulaşılacağı konusunda rehberlik etmektedir. Psikolojik sözleşmelerin dinamik doğası göz önüne alındığında hem çalışan hem de işveren, "karşılıklı" yükümlülüklerinin nasıl anlaşılacağına dair çıkarımlarla birlikte hedeflere doğru ulaşmaya dikkat etmelidir. Her iki taraf da karşılıklı anlayışı doğrulamak için aralarında kurulan psikolojik sözleşme ile ilgili inançlarını düzenli olarak test etmelidir (Tomprou ve Hansen, 2018). İşveren tarafından, bu çabalar, paylaşılan bilgi ve anlayışı sağlamak ve değişen deneyimlerin ve politikaların sonuçlarını aktarmak için düzenli görüşmeler ve yapılacak toplantılar şeklinde olabilir. Çalışan için ise, yöneticisini ve iyi bilgilendirilmiş olan çalışma arkadaşlarını periyodik şekilde yapılacak kontroller ile sağlayabilir. Her iki taraf da gelecekteki ihtiyaçları ve gelişen hedefleri karşılamanın yollarını tahmin etmek için çalışabilir. Büyükyılmaz (2013) da, araştırmasında akademisyenlerin ekonomik ihlalden daha çok duygusal ihlalleri önemseydiğini ve psikolojik sözleşme ihlali durumunda işten ayrılma niyetlerinin arttığı sonucunu bulmuştur. Yine akademisyenler üzerinde yapılan bir başka çalışmada, psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel vatandaşlık davranışlarını negatif yönde anlamlı etkilediği ortaya konmuştur (Kılıçaslan, 2017). Büyükyılmaz ve Çakmak'ın (2015) devlet ve vakıf üniversitelerinde görev yapan akademisyenler üzerinde demografik değişkenler açısından algılanan psikolojik sözleşme ihlalindeki farklılık durumu tespiti yaptıkları araştırmanın sonucuna göre; psikolojik sözleşmenin ilişkisel ve işlemsel unsurlarında cinsiyet, medeni durum, yaş, unvan, üniversite ve üniversitede çalışma süresi değişkenlerinin farklılaştırıcı etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Kuluoğlu ve Karadağ (2019), akademisyenleri örneklem olarak ele aldıkları çalışmalarında, akademisyenlerin psikolojik sözleşme ihlallerinin bağlılık ve ayrılma niyetini arttırdığını tespit etmişlerdir. Sökmen ve Bıyık (2016) yaptıkları çalışmada, akademisyenlerin kişi-örgüt uyumları ile bağlılık düzeyleri arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler saptamışlardır. Örgütsel bağlılığın artması durumunda akademisyenlerin kişi-örgüt uyum düzeyleri de artacaktır. Eğitimciler üzerinde yapılan bir başka çalışmada, kişi-örgüt uyumu düzeylerinin cinsiyet ve kıdem durumuna göre değişip değişmediği araştırılmış ve sonucunda anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir (Sarıboğa vd., 2019). Yılmaz ve Akgün (2019) eğitimcilerin örgütsel dışlanmaları ile örgüte uyumları arasında negatif yönlü anlamlı ilişki tespit etmişlerdir. Tolay (2020), çalışmasında yardımsever liderliğin yöneticiye duyulan güven duygusunu artırdığı bulgusuna ulaşmıştır. Yine akademisyenler üzerinde yapılan bir diğer çalışmada, örgütsel adalet ve yönetici desteğinin güven duygusunu arttırdığı ortaya konulmuştur (Aksoy, 2017).

Tüm bu araştırmalar kapsamında, yukarıda belirtilen psikolojik sözleşme, kişi-örgüt uyumu ve yöneticiye duyulan güven konuları çerçevesinde; akademik personelin psikolojik sözleşme konusunda sahip oldukları olumlu değerlendirmelerin kişi-örgüt uyum düzeylerine olumlu katkı bulunacağı temel varsayımından hareket edilerek dizayn edilen bu araştırmada yapılan analizlerle çeşitli bulgulara ulaşılmıştır. Bu kapsamda yapılan yol analizinde genel olarak ortaya çıkan sonuç,

akademik personelin psikolojik sözleşmeye dair tutumları ile kişi-örgüt uyum düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkinin var olduğudur. Ortaya çıkan bu sonuç literatürdeki diğer çalışmalarla da paralellik göstermektedir (Guliyeva, 2018; McDonald ve Makin, 2000; Astahkva, 2016) ve araştırmanın literatür kısmında belirtildiği üzere genel olarak teoriyle uyumlu bir yönelimi ifade etmektedir. Buna göre, akademik personelin psikolojik sözleşmeye dair tutumlarına ilişkin olumlu kanaatleri arttıkça kişi-örgüt uyum düzeyleri de olumlu yönde değişmektedir. Ayrıca, psikolojik sözleşmenin kişi-örgüt uyumu üzerindeki etkisinde yöneticiye duyulan güvenin bir aracılık etkisine sahip olup olmadığı da incelenmiştir ve sonucunda kısmi aracılık etkisi saptanmıştır. Araştırmada aracı değişken olarak ele alınan yöneticiye duyulan güven ile psikolojik sözleşme arasında ve yine yöneticiye duyulan güven ile kişi-örgüt uyumu arasında da pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Ortaya çıkan bu sonuçların literatürdeki diğer çalışmalarla da uyumlu olduğu görülmüştür (Jafri, 2012; Korkmazıyrek, 2020; Yılmaz, 2012; Clinton ve Guest, 2004; Dulac ve diğerleri, 2008; Yılmaz ve arkadaşları, 2019).

Üniversiteler de birer örgütsel yapı çerçevesinde işleyişlerine devam ettikleri için, başarılı bir yönetimle toplumdaki aldıkları ve tekrar topluma daha vasıflı olarak kazandırdıkları öğrencilerin yetişmesinde büyük bir etki alanına sahiptirler. Sorumlulukların yerine getirilmesinde bazen formal yapıdan daha çok informal yapılar önem arz eder. Bu nedenle her örgüt personelinin iş sözleşmesi dışındaki beklentilerini, algılarını ve tutumlarını iyi analiz edip, içinde bulunulan durum kendi ve örgüt yararına çevirebilmelidir.

Elde edilen bu bulgular gerek kamu gerekse özel sektördeki kuruluşlar için yol gösterici olabilecektir. Araştırma bazı kısıtlar nedeniyle sadece Ankara'da faaliyet gösteren üç kamu üniversitesinde görev yapan akademisyenler üzerinde yapılmıştır. Elde edilen bulgular hem ulusal hem de uluslararası yazında önemi artan psikolojik sözleşme, kişi-örgüt uyumu ve yöneticiye duyulan güven konularının örgütler tarafından daha çok dikkat edilmesi gereken konular arasında yerini almalıdır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda bu değişkenler vakıf üniversitesinde görev yapan akademisyenler üzerinde yinelenerek bir kıyaslama yapılabilir.

Kaynakça

- Aksoy, C. (2017). Çalışanlarda Adalet ve Yönetici Desteği Algısının Güven Oluşumundaki Rolü: Havacılık Sektöründe Bir Uygulama. *Journal of Aviation*, 1(1), 8-17.
- Alcover, C. M., Rico, R., Turnley, W. H. and Bolino, M. C. (2017). Understanding the Changing Nature of Psychological Contracts in 21st Century Organizations: A Multiple-Foci Exchange Relationships Approach And Proposed Framework. *Organizational Psychology Review*, 7, 4–35.
- Altman, B. W. and James E. P. (1996). *BEYOND THE SOCIAL CONTRACT: An Analysis of Executives' Views at 25 Large Companies*. In Douglas T. Hall (ed.), *The Career is Dead-Long Live the Career: A Relational Approach to Careers*: 46-71. San.
- Anderson, N. and Schalk, R. (1998). The Psychological Contract in Retrospect and Prospect. *Journal of Organizational Behavior*, 19, 637–647.
- Arnold, J. (1996). The Psychological Contract: A Concept in Need of Closer Scrutiny?. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5, 511–520.
- Astahkva M.V. (2016). Explaining the Effects of Perceived Person-Supervisor Fit and Person-Organizational Commitment in the US and Japan. *Journal of Business Research*, 169(2) 956-963.
- Barnard, C. (1938). *The Functions of the Executive*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Baron, R.M. and Kenny, D.A. (1986). The Moderator Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.

- Boon, C., Den Hartog, D. N., Boselie, P. and Paauwe, J. (2011). The Relationship Between Perceptions of HR Practices and Employee Outcomes: Examining The Role of Personorganization and Person-Job Fit. *International Journal of Human Resources Management*, 22(1), 138–162.
- Bryk, A. S. and Schneider, B. (2002). *Trust in Schools: A Core Resource for Improvement*. New York: Russell Sage Foundation.
- Büyükyılmaz, O., (2013). Akademik Personel Açısından Psikolojik Sözleşme İhlali ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkilerin Analizi. (Yayımlanmamış Doktora Tezi. Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Büyükyılmaz, O. ve Çakmak, A. F. (2015). Psikolojik Sözleşme İhlal Algısının Devlet ve Vakıf Üniversitelerinde Görev Yapan Akademisyenler Kapsamında *Karşılaştırmalı Analizi*. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 48-71.
- Cable, D .M. and Judge, T. A. (1996). Person-Organization Fit, Job Choice Decisions, and Organizational Entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), 294– 311.
- Cable, D. M. and Yu, K. Y. T. (2013). *How Selection and Recruitment Practices Develop The Beliefs Used To Assess Fit*. In Ch. Ostroff, T. A. Judge (Eds.), *Perspectives On Organizational Fit* (pp. 155–181). New York: Psychology Press,
- Caldwell, C. and Hasan, Z. (2016). Covenantal Leadership and The Psychological Contract Moral Insights for The Modern Leader. *The Journal of Management Development*, 35(10), 1-11.
- Chatman, J. A. (1989). Improving Interactional Organizational Research: A Model of Personorganization Fit. *Academy of Management Journal*, 14,333-349.
- Cheung, G.W. and Lau, R.S. (2008). Testing Mediation and Suppression Effects of Latent Variables: Bootstrapping With Structural Equation Modeling. *Organizational Research Methods*, 11(2), 296-325.
- Clinton, M. and Guest, D. E. (2004). *Fulfillment of the Psychological Contract And Associated Work Attitudes: The Role Of Fairness And Trust*. Paper Presented at the BPS Division of Occupational Psychology Conference, Stratford, UK
- Conway, N. and Coyle-Shapiro, J.A.M. (2012). The Reciprocal Relationship Between Psychological Contract Fulfillment and Employee Performance and The Moderating Role of Perceived Organizational Support and Tenure. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 85(2), 277-299.
- Crawshaw, J. and Brodbeck, F. (2011). Justice and Trust as Antecedents of Careerist Orientation. *Personnel Review*, 40(1), 106-125.
- DeConinck, J. B. (2011). The Effects of Ethical Climate on Organizational Identification, Supervisory Trust, and Turnover among Salespeople. *Journal of Business Research*, 64(6), 617–24.
- Dirks, K.T. and Ferrin, D.L. (2002). Trust in Leadership: Meta-Analytic Findings and Iplcations for Research Andpractice. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 611-28.
- Dulac, T., Coyle-Shapiro, J. A.M., Henderson, D. J. and Wayne, S. J. (2008). Not All Responses to Breach are the Same: The İnterconnection of Social Exchange and Psychological Contract Processes in Organizations. *Academy of Management*, 51 (6), 1079-1098.
- Dutton, J. E. and Dukerich, J. M. (1991). Keeping an Eye on The Mirror: Image and İdentity in Organizational Adaptation. *Academy of Management Journal*, 34, 517–554.

- Edward, J. (1991). Person–Job Fit: A Conceptual İntegration, Literature Review, and Methodological Critique. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 6, 283–357.
- Edwards, J. R. and Shipp, A. J. (2012). *The Relationship Between Person-Environment Fit and Outcomes: An İntegrative Theoretical Framework*. In Ch. Ostroff & T. A. Judge (Eds.) Perspectives on organizational fit (pp. 209–258). New York: Psychology Press.
- Fulmer, C. A., and Gelfand, M. J. (2012). At What Level (And İn Whom) We Trust: Trust Across Multiple Organizational Levels. *Journal of Management*, 38(4),1167- 1230.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gibson, D. And Petrosko, J. (2014). Trust in Leaderandits Effect on Job Satisfaction and in Tent to Leave in a Healthcaresetting. *New Horizons in Adult Educationand Human Resource Development*, 26(3), 3-19.
- Guest, D. E. (1998). Is The Psychological Contract Worth Taking Seriously?. *Journal of Organizational Behavior*, 19, 649–664.
- Guest, D. E., and Conway, N. (1998). *Fairness At Work And The Psychological Contract: The Fourth Annual IPD Survey Of The State Of The Employment Relationship*. Institute of Personnel and Development.
- Guliyeva, D. (2018). Psikolojik Sözleşme, Kişi Örgüt Uyumu, Örgütsel Çekicilik ve Duygusal Emek Düzeyleri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi; Konaklama İşletmelerinde Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Hamel, G., and Prahalad, C. K. (1989). Strategic İntent. *Harvard Business Review*, May-June, 63–76.
- Hansen, S. D. and Griep, Y. (2016). *Organizational Commitment And İts Related Constructs: Psychological Contracts*. In J. Meyer (Ed.), Handbook of Employee Commitment (pp. 119–132). Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Hart, D.W. and Thompson, J.A. (2007). Untangling Employee Loyalty: A Psychological Contract Perspective. *Business Ethics Quarterly*, 17(2), 297-332.
- Hussain, A. (2014). The Relationship Between Breach of Psychological Contract and Workplace Deviant Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2),25-37.
- Jafri, H. (2012). Influence of Psychological Contract Breach on Organizational Citizenship Behaviour And Trust. *Psychology Study*, 57 (1), 29–36.
- Johnson, J.L. and O’Leary Kelly, A.M. (2003). The Effects of Psychological Contract Breach and Organizational Cynicism: Not All Social Exchange Violations are Created Equal. *Journal of Organizational Behavior*, 24(5), 627-647.
- Jones, R.G. and George, M.J. (1998). The Experience and Evolution of Trust: İmplications for Cooperation and Teamwork. *Academy of Management Review*, 23(3), 531-46.
- Kalliath, T. J., Bluedorn, A. C. and Strube, M. J. (1999). A Test of Value Congruence Effects. *Journal of Organizational Behavior*, 20, 1175–1198
- Khazanchi, S., and Masterson, S. S. (2011), Who and What İs Fair Matters: A Multi-Foci Social Exchange Model of Creativity. *Journal of Organizational Behavior*, 32(1), 86-106.
- Khaola, P. P. and Sebotsa, T. (2015). Person-Organization Fit, Organisational commitment and Organizational Identification. *Danish Journal of Management and Business Sciences*, 67-74.

- Kılıçaslan, S. (2017). Psikolojik Sözleşme İhlalinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Üzerine Etkisi: Üniversite Öğretim Elemanları Üzerinde Bir Uygulama. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 191-225.
- Kickul, J. (2001). When Organizations Break Their Promises: Employee Reactions To Unfair Processes And Treatment. *Journal of Business Ethics*, 29(4), 289-307.
- Knoll, D. L. and Gill, H. (2011). Antecedents of Trust in Supervisors, Subordinates, and Peers. *Journal of Managerial Psychology*, 26(4), 313-330.
- Korkmazıyrek, Y. (2020). Örgütsel Güven ve Psikolojik Sözleşme İlişkisinde Profesyonel Bürokrasi Etkisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kouzes, J. And Posner, B. (1987). *The Leadership Challenge: How to Get Extraordinary Things Done in Organizations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Kramer, R.M. and Tyler, T.R. (1996). *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Kristof, A. L. (1996). Person-Organization Fit: An İntegrative Review Of İts Conceptualizations, Measurement, And İmplications. *Personnel Psychology*, 49(1), 1-49.
- Kristof-Braun, A. L., Zimmerman, R. D. and Johnson, E. C. (2005). Consequences Of İndividuals' Fit At Work: A Meta-Analysis Of Person-Job, Person-Organization, Person-Group, And Person-Supervisor Fit. *Personnel Psychology*, 58, 281–342.
- Kulualp, H. ve Karadağ, D. (2019). Öğretim Elemanlarının Algıladıkları Psikolojik Sözleşme İhlalleri, Örgüte Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyetleri Üzerine Bir Araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7.
- Lambert, L. S., Edwards, J. R. and Cable, D. M. (2003). Breach and Fulfillment of The Psychological Contract: A Comparison of Traditional and Expanded Views. *Personnel Psychology*, 56, 895–934.
- Lamm, C., Meltzoff, A.N. and Decety, J. (2010). How Do We Empathize With Someone Who İs Not Like Us? A Functional Magnetic Resonance İmaging Study. *J Cogn Neurosci*, 22, 362-376.
- Lauver, K. J. and Kristof-Brown, A. (2001). Distinguishing Between Employees' Perceptions of Person-Job and Person-Organization Fit. *Journal of Vocational Behavior*, 59, 454–470.
- Lee, J. W. and Bang, H. (2012). High Performance Work Systems, Person-Organization Fit And Organizational Outcomes. *Journal of Business Administration Research*, 1(2), 129–138.
- Lester, S. W., Turnley, W. H., and Bloodgood, J. M. (2000). *Supervisor and Subordinate Views of Psychological Contract Fulfillment: The Impact of Perceptual Differences on Employee Work Attitudes and Behaviors*. in: Proceedings of the Academy of Management Proceedings, 1- 6.
- Lewicki, R.J., McAllister, D.J. and Bies, R.J. (1998). Trust and Distrust: New Relationship and Realities. *Academy of Management Review*, 23(3), 438-58.
- Lewis, J., and Weigert, A. (1985). Trust as a Social Reality. *Social Forces*, Vol. 63, pp. 967- 985.
- Livingstone, L. P., Nelson, D. L. and Barr, S. H. (1997). Person-Environment Fit and Creativity: an Examination of Supply-Value and Demand-Ability Versions of Fit. *Journal of Management*, 23(2), 119–146.
- Louis, M. (1980). Surprise and sensemaking: What newcomers experience in entering unfamiliar organizational settings. *Administrative Science Quarterly*, 25, 226–251.
- Luhmann, N. (1988). *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. In Gambetta, D. G. (Ed.), Trust; Basil Blackwell, New York, NY, 94-107.

- MacKinnon, D.P. (2008). *Introduction to Statistical Mediation Analysis*. New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- MacKinnon, D.P., Lockwood, C.M., Hoffman, J.M., West, S.G. and Sheets, V. (2002). A Comparison of Methods to Test Mediation and Other Intervening Variable Effects. *Psychological Methods*, 7(1), 83- 104.
- MacLean, T., Litzky, B. and Holderness, D. (2015). When Organizations Don't Walk Their Talk: A Cross-Level Examination of How Decoupling Formal Ethics Programs Affects Organizational Members. *Journal of Business Ethics*, 128(2), 351-368.
- Mayer, R.C., Davis, J.H. and Schoorman, D.F. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Mayer, R.C. and Davis, J.H. (1999). The Effect of The Performance Appraisal System on Trust For Management: A Field Quasi-Experiment. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 84 No. 1, pp. 123-136.
- McEvily, B., and Tortoriello, M. (2010). Measuring Trust In Organisational Research: Review and Recommendations. *Journal of Trust Research*, 1(1), 23-63.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Montes, S. D. and Zweig, D. (2009). Do Promises Matter? An Exploration of the Role of Promises in Psychological Contract Breach. *Journal of Applied Psychology*, 94, 1243–1260.
- Muchinsky, P. M. and Monahan, C. J. (1987). What is person-environment congruence? supplementary versus complementary models of fit. *Journal of Vocational Behavior*, 31(3), 268–277.
- O'Reilly, C., Chatman, J. and Caldwell, D. F. (1991). People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person– Organization Fit. *Academy of Management Journal*, 34, 487–516
- Olekalns, M. and Smith, P. (2007). Loose With The Truth: Predicting Deception in Negotiation. *Journal of Business Ethics*, 76(2), 225–238.
- Olson, J. M., Roese, N. J. and Zanna, M. P. (1996). *Expectancies*. In E. T. Higgins, & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 211–238). New York, NY: Guilford.
- Özler, E. ve Ünver, E. (2012). Psikolojik Sözleşmenin İş Tatmini Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 325-351.
- Pervin, L. A. (1989). Persons, Situations, Interactions: The History of a Controversy and a Discussion of Theoretical Models. *Academy of Management Journal*, 14, 350-360.
- Poon, J. M. (2013). Effects Of Benevolence, Integrity, and Ability on Trust-In-Supervisor. *Employee Relations*, 35(4), 396 – 407.
- Primeaux, P., Karri, R. and Caldwell, C. (2003). Cultural Insights to Organizational Justice – A Preliminary Perspective. *Journal of Business Ethics*, 46(2), 187-199.
- Resick, Ch. J., Giberson, T. T., Dickson, M. W., Wynne, K. T. and Bajdo, L. M. (2013). *Personorganizational Fit, Organizational Citizenship, And Social-Cognitive Motivational Mechanisms*. In A. L. Kristof-Brown and J. Billsberry (Eds.) *Organizational Fit. Key Issues and New Directions* (pp. 99–123). Chichester: UK: Wiley-Blackwell.

- Robertson, R., Gockel, C., and Brauner, E., (2013). Trust Your Teammates or Bosses? Differential Effects of Trust on Transactive Memory, Job Satisfaction, And Performance. *Employee Relations*, Vol. 35 No. 2, 222-242.
- Robinson, S. L. (1996). Trust and Breach of the Psychological Contract. *Administrative Science Quarterly*, 41: 574-599.
- Robinson, S. L. and Rousseau, D. M. (1994). Violating the Psychological Contract: Not the Exception but the Norm. *Journal of Organizational Behavior*, 15(3), 245-259.
- Roehling, M. V. (2008). An Empirical Assessment of Alternative Conceptualizations of The Psychological Contract Construct: Meaningful Differences or “Much to Do About Nothing”. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 20, 261–290.
- Rousseau, D.M. (1995). *Psychological Contract in Organization: Understanding Written and Unwritten Agreements*, 1st ed., Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Rousseau, D. M. (1998). The “Problem” of The Psychological Contract Considered. *Journal of Organizational Behavior*, 19, 665–671.
- Rousseau, D. M., S. B. Sitkin, R. S. Burt, C. Camerer. (1998). Not so Different After All: A Cross-Discipline View of Trust. *Acad. Management Rev.* 23(3) 393–404.
- Rousseau, D. M. (2001). Schema, Promise and Mutuality: The Building Blocks of The Psychological Contract. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74, 511–541.
- Rousseau, D. M., Hansen, S. and Tomprou, T. (2016). A Dynamic Phase Model of Psychological Contract Processes. *Journal of Organizational Behavior*, 39 (9).
- Rubin, J. Z. and Brown, R. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York, NY: Academic Press.
- Schalk, R. and Roe, R. (2007). *Towards A Dynamic Model of Psychological Contract Violation*, Oxford: Blackwell Publishing.
- Schein, E.H. (1965). *Organisational Psychology*, Prentice-Hall, Engelwood Cliffs, NJ
- Schneider B. (1987). The People Make The Place. *Personnel Psychology*, 14,437-453
- Schoorman, F. D., Mayer, R. C., and Davis, J. H. (2007). An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future. *Academy of Management Review*, 32(2), 344-354.
- Selznick, P. (1994). *The Moral Commonwealth: Social Theory and the Promise of Community*, California University Press, Berkeley, CA.
- Sendjaya, S. and Pekerti, A. (2010). Servant Leadership as Antecedent of Trust in Organizations. *Leadership and Organization Development Journal*, 31(7), 643-663.
- Shore, L. M. and Tetrick, L. E. (1994). *The Psychological Contract as an Explanatory Framework in the Employment Relationship*. İçinde C. Cooper, ve D. Rousseau (Ed), *Trends in Organizational Behavior*, 1: 91-109, New York: Wiley.
- Sims, R. R. (1994). Human resources management's role in clarifying the new psychological contract. *Human Resources Management*, 33, 373-382.
- Skarlicki, D. P. and Folger, R. (1997). Retaliation in The Workplace: The Roles of Distributive, Procedural, and Interactional Justice. *Journal of Applied Psychology*, 82, 434-443.
- Solomon, R.C. (1993). *Ethics and Excellence: Cooperation and Integrity in Business*, Oxford University Press, New York, NY.
- Solomon, R. C., and Flores, F. (2001). *Güven Yaratmak*. İstanbul: Mess Yayınları.

- Sökmen, A. ve Bıyık, Y. (2016). Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Özdeşleşme, Kişi-Örgüt Uyumu ve İş Tatmini İlişkisi: Bilişim Uzmanlarına Yönelik Bir Araştırma. *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 9(2), 221-226.
- Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics (Sixth Edition)*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Tan, H. H. and Tan, C. S. (2000). Toward the Differentiation of Trust in Supervisor and trust in Organization, *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 126 (2), 241.
- Tomprou, M. and Hansen, S. D. (2018). *Addressing Psychological Contract Disruptions During Organizational Change: Managing Goals, Zone of Negotiability, and Social Network Activation*. In P. Petrou, & M. Vakola (Eds.), *The psychology of organizational change*. Routledge-Taylor & Francis.
- Thompson, J.A. and Bunderson, J.S. (2003). Violations of Principle: İdeological Currency in the Psychological Contract. *Academy of Management Review*, Vol. 28 No. 4, pp. 571-586.
- Thompson, J. and Hart, D. (2006). Psychological Contracts: A Nano-Level Perspective on Social Contract Theory. *Journal of Business Ethics*, Vol. 68 No. 3, pp. 229-241.
- Tichy, N. M. (1983). *Managing Strategic Change*, New York.
- Tsai, W. Ch., Chen, H. Y. and Chen, Ch. Ch. (2012). Incremental Validity of Person-Organization Fit Over The Big Five Personality Measures. *The Journal of Psychology*, 146(5), 485–509.
- Tsui, A. S. and O'Reilly, C. A. (1989). Beyond Simple Demographic Effects: The Importance of Relational Demography in Superior Subordinate Dyads. *Academy of Management Journal*, 32, 402–423.
- Turek, D. and Wojtczuk-Turek, A. (2015). HRM Practices Influence Organizational Citizenship Behavior? Mediating The Role of Personorganizational Fit, Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society, Erişim Adresi: <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-13-0/papers/ML15-531.pdf>,
- Valentine, S., Godkin, L. and Lucero, M. (2002). Ethical Context, Organizational Commitment and Person–Organization Fit. *Journal of Business Ethics*, 41(4), 349–360.
- Vanhala, M. and Ahteela, R. (2011). The Effect of HRM Practises on Impersonal Organization Trust. *Management Research Review*, 34(8), 869-888.
- Vilela, B. B., Gonzalez, J. A. V. and Ferrin, P. F. (2008). Person–Organization Fit, OCB and Performance Appraisal: Evidence from Matched Supervisor–Salesperson Data Set in a Spanish Context. *Industrial Marketing Management*, 37, 1005–1019.
- Whitney, J.D. (1994). *The Trust Factor: Liberating Profits and Restoring Corporate Vitality*, McGraw-Hill, New York, NY
- Woodrow, C. and Guest, D. E. (2017). Knowledge Acquisition and Effective Socialization: The Role of The Psychological Contract. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 90 (4).
- Yılmaz, A. 2012. Psikolojik Sözleşme ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişkinin Analizi: Teorik ve Uygulamalı Bir Çalışma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yılmaz, A., Eren, H. ve Yıldırım, A. (2019). Hemşirelerde Yöneticiye Güvenin Kişi-Örgüt Uyumuna Etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4).

**THE MEDIATION EFFECT OF TRUST IN THE MANAGER IN THE
RELATIONSHIP BETWEEN THE PSYCHOLOGICAL CONTRACT AND PERSON
ORGANIZATIONAL FIT: A RESEARCH ON ACADEMICIANS**

Extended Abstract

Aim: Rousseau (1995) explained that the psychological contract includes extended features of a formal agreement between parties, but also goes beyond this agreement to include unwritten assumptions found in working relationships.

Trust defines the trustor as the willingness of one party (trustor) to be vulnerable to the actions of another party (the trustee), regardless of the ability to monitor and control the other party, as based on the trustee's expectation that he will perform regardless of his ability to perform a particular action that is important to the trustor, (Rousseau et al., 1998).

Person-organization fit (Kristof-Braun, et al., 2005; Kristof, 1996) assumes the harmony between the individual characteristics of an employee and the conditions of the work environment and is expressed through two main dimensions: 1) employees' goals, values and needs match an organization's possibilities to achieve them and 2) harmony between employee competencies and the requirements of a job position.

The purpose of this study is to reveal the mediating effect of trust in leader on the effect of psychological contract on person-organization fit. These hypotheses will be tested to carry out the aim of the study:

h1: Psychological Contract has a positive effect on Person-Organization Fit.

h2: Psychological Contract has a positive effect on Trust in Leader.

h3: Trust in the Leader has a positive effect on the Person-Organization Fit.

h4: Trust in Leader has a mediating role on the effect of the Psychological Contract on Person-Organization Fit.

Method(s): The research data were collected by convenience sampling method from 236 academicians working in some state universities in Ankara. The scale consisting of 9 questions developed by Robinson and Rousseau (1994) was utilized to measure the perception of the Psychological Contract; the scale consisting of 5 questions developed by Nyhan and Marlowe (1997) was utilized to measure the perception of Trust in Leader and the scale developed by Edward (1991) and revised by Valentine et al. (2002) consisting of five questions was utilized to measure the perception of Person-Organisation Fit. The coefficients of internal consistence of the scales are determined as 0,92, 0,84 and 0,94. The single factor structure of the each scales was confirmed by confirmatory factor analysis (CFA) in the AMOS program. It was seen that the scales fit were good as a result of CFA. Data were subjected to correlation and regression-based path analyzes to test the hypotheses.

Findings: All variables have a significant positive relationship with each other. Path analysis was performed via AMOS to test the hypotheses. It was observed that the fit values of the model used in the path analysis were good ($\chi^2 = 218,538$, $p = ,000$, $sd = 136$, $\Delta\chi^2 / sd = 1,607$, $CFI = ,98$, $IFI = ,98$, $GFI = ,91$) (Meydan and Şeşen, 2011). As a result of the path analysis the psychological contract has a positive effect on the Person-Organization Fit ($\beta = ,57$, $p < 0,001$) and Thrust in Leader ($\beta = ,60$, $p < 0,001$) and it is seen that Thrust in Leader has a positive effect on the Person-Organization Fit ($\beta = ,29$, $p < 0,001$). Based on these results, it can be said that h1, h2 and h3 are accepted. The indirect and significant effect of the independent variable (Psychological Contract) on the dependent variable (Person-Organization Fit) was examined and the indirect effect was found as $\beta = ,18$ ($p < 0,001$) in the case of its direct effect $\beta = ,54$ ($p < 0,001$). To test whether partial mediation effect is

significant, Sobel, Ariel and Goodman tests were applied and it was found that trust in leader has a partial mediating effect ($Z = 3.608, 3.586, 3.631, p < .001$, respectively) in the relationship between psychological contract and person-organization fit. According to this result, h4 was partially accepted.

Conclusion: According to the findings, it was determined that there is a significant relationship between the attitudes of academic staff towards psychological contract and the level of person-organization fit. Accordingly, as the positive opinions of academic staff about their attitudes towards psychological contract increase, the level of person-organization fit changes positively.

In addition, it was also examined whether the trust in leader has a mediating effect on the effect of psychological contract on the person-organization fit, and as a result, the partial mediation effect was determined. All these results were found to be consistent with other studies in the literature (Jafri, 2012; Korkmazürek, 2020; Yılmaz, 2012; Clinton & Guest, 2004; Jafri, 2011; Dulac et al., 2008; Yılmaz et al., 2019, Guliyeva, 2018; McDonald & Makin, 2000).

KARAR ALMA AŞAMASINDA DEMOKRATİK YAPI VE SİVİL TOPLUM ÇIKMAZI: HONG KONG PROTESTOLARI ÖRNEĞİ

Mehmet Şirin OĞURLU¹, Rahman DAĞ²

Öz

Demokratik sistemlerde, demokratik ilke ve esaslar açısından sivil toplumun varlığı ve işlevi büyük önem arz etmektedir. Aynı minvalde, demokratik ilkelere uygun bir toplumun inşası için de sivil toplumun sistem içerisindeki mevcudiyeti kritik bir rol oynamaktadır. Sivil toplumun daha güncel bir parçası olan sosyal hareketler de her alandaki karar alma süreçlerine etkiye bulunmaktadır. Fakat günümüz sosyal hareketlerinin talep ve yöntemleri demokrasinin temelini ifade eden meşru temsiliyeti zedeleyen bir aşamaya gelebilmektedir. Siyasetin işleyişini ve seçimlerin kazandırdığı meşruiyeti sekteye uğratan talepler ve yöntemlerden dolayı sosyal hareketler sivil toplum kavramının altına oymaya başlamaktadır. Bu çalışmada, demokratik yapı ve sivil toplum arasındaki ilişkinin düzeyi saptanmaya çalışılacak ve Hong Kong örneği üzerinden karar alma aşamasında ortaya çıkan çatışma demokratik yapı ve sivil toplum bağlamında sebep ve sonuçları şeklinde ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Hong Kong Gösterileri, Katılımcı Demokrasi, Sosyal Hareketler, Sivil Toplum, Karar Alma Mekanizması

JEL Sınıflandırması: D71, D72, D73, D74, D91

DILEMMA OF DEMOCRATIC STRUCTURE AND CIVIL SOCIETY AT THE DECISION MAKING: THE CASE OF HONG KONG PROTESTS

Abstract

Existence and function of civil society in democratic systems are paramount in terms of democratic principles and foundations. In this sense, the existence of civil society in the system has a critical role in a construction of a democratic society. As a recent part of civil society, social movements can affect the decision-making process regarding to every realm. However, demands and methods of contemporary social movements might reach to the level of undermining democratic foundations, such as representation and legitimacy originating from elections. In this study, the level of relations between civil society and democratic system and reasons and results of possible collusion between them in decision-making process will be examined with regards of democratic structure and civil society through social protests in Hong Kong.

Keywords: Hong Kong Protests, Participatory Democracy, Social Movements, Civil Society, Decision Making

JEL Classification: D71, D72, D73, D74, D91

¹ Yüksek Lisans, Adıyaman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, msirinogurlu@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8548-4301>.

² Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, rahman.dag@beun.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4198-2851>.

1.Giriş

Sivil toplum, devlet ile ilişkisi olup devletin müdahale alanının dışında olan, iktidar gücünü ele geçirme hedefi olmayan toplumsal bir yapıdır. Sivil toplum, diğer örgütler (aile, devlet) tarafından temsil edilmeyen hakların veya taleplerin temsil edilme noktasıdır. Bu açıdan devletin aşırılıklarının sınırlandırılması için sivil topluma, sivil toplumun da güvenlik için devlete ihtiyacı vardır. Devletin aşırılıkları, özellikle sivil toplum yapısı veya toplumu kendisine yönelik yasa dışı eylem ve faaliyetleri veya bunlara yönelik girişimleri olarak örneklendirilebilir. Buradan hareketle sivil toplum ve devlet birbirlerine meşruiyet sağlamaktadırlar. Nitekim demokrasi sistemsel olarak bu yasal meşruiyete zemin hazırlamaktadır.

Devletin sivil toplum tarafından sınırlandırılmasının gerekliliği kadar, sivil toplumun korunması ve gelişmesi için de devletin var olması gerektiği söylenebilir. Devlet ile sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin düzeyini, demokratik ülkenin demokratik sivil toplum yaratması ve demokratik sivil toplumun da demokratik devleti geliştirmesi belirlemektedir (Aslan, 2010: 367). Buradan hareketle demokrasiyi yerleştirmeye çalışan devlete sivil toplumun destek vermesi, öte yandan da sivil toplumun varlığının devam edebilmesi için devletin demokratik zemini güçlendirmesi şeklinde karşılıklı bir bağımlılıktan bahsetmek mümkündür. Sivil toplumu ve devleti birbirine yardımcı olan iki güç olarak düşünmemiz durumunda, sivil toplum kuruluşları hukuk ilkeleri çerçevesinde hareket ederken; devlet de sivil toplum kuruluşları arasında denge kuvveti işlevini görerek toplumsal düzeni sağlamaktadır (Aslan, 2010: 369). Sivil toplum alanındaki oluşumlar ve örgütlenmelerin, en küçüğünden en büyüğüne kadar, işlevleri ve fonksiyonlarına devlet müdahalesinin olmaması, sivil toplumun etkinliği açısından önem arz etmektedir. Fakat bu noktada sorun, devlet ile sivil toplum örgütleri arasında ciddi ve uzlaşmaz durumlarda meydana gelen çatışmalarda ortaya çıkmaktadır. Örneğin referandumun gerçekleştiği bazı ülkelerde seçim sonrası seçilen taraf veya taraflara karşı gösteriler düzenlenmektedir. Bu noktada sosyal hareketler demokrasinin siyaset kavramı ile meşruiyet ilişkisi bağlamında işleyişini sekteye uğramasına sebebiyet verebilmektedir. Karar alma aşamasında hangisinin diğerinin üstüne çıkacağı, hangisinin nihai karar almada etkili, yetkili ve meşru olacağı temel sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Konuyla ilgili akademik çalışmalardan yararlanılarak elde edilen literatür neticesinde, çalışmamızda demokrasi ve sivil toplum örgütleri arasında karar alma noktasındaki çatışma durumunda, uzlaşmazlığın neden sağlanamadığı, iki temel güç açısından nasıl sonuçlara sebebiyet verdiği gibi başlıklar, bu başlıklara örnek teşkil eden Hong Kong ve Çin Halk Cumhuriyeti arasındaki mücadele üzerinden ele alınacaktır.

2. Yönetim Sistemi Olarak Demokrasi ve Sivil Toplumun Gelişimi

Demokrasi genel itibarı ile halkın iktidarı anlamına gelmektedir, bu yaklaşım siyasal iktidarın temelini halktan gelmesi, devleti yönetmekle mükellef kişilerin halkın siyasal tercihinine ve devamında denetimine bağlı olmasından gelmektedir. Buradan hareketle, klasik anlamda demokrasi, yönetimin çoğunluğun elinde bulunduğu siyasal yönetim olarak değerlendirilebilir.

Demokrasi kavramı geniş bir anlama sahip olmakla birlikte literatürde hâkim olan iki tanımın üzerinde durulabilir. Bunlardan birincisi demokrasinin belirli bir sistem, yönetim biçimi, çoğunluğun elinde bulunan siyasal kontrol olmasıdır. İkincisi ise yönetim biçiminden bir yaşam biçimine giden geniş bir alandır. Bu bakımdan demokrasi insanların toplumda birbirlerine karşı davranışları üzerinde geniş etkisi vardır. Bu açıdan bakıldığında demokrasi toplumun genel yaşamını düzenlemeyi ve toplumu rahatsız eden uyumsuzlukları gidermeye çalışan bir yönetim sistemi olarak değerlendirilebilir (Özer, 1996: 72).

İktidarın halktan gelmesi, Demokrasiyi diğer siyasal sistemlerden ayrılmakta ve tüm siyasal sistemlerden daha fazla halka dayandığı iddiası taşımaktadır. Bu iddia demokrasilerde diğer siyasal sistemlerin aksine seçme ve seçilmenin, halk tarafından gerçekleştirilmesi ile somutlaştığı ifade edilebilir (Gümü, 2014: 536). Fakat demokratik ilkeleri içinde taşımayan ve sadece halkın yönetimine indirgenmiş her sistemin demokratik olduğunu ifade etmek doğru bir yaklaşım

olmayacaktır. Nitekim, halka dayanmasıyla birlikte, özgür ve düzenli seçimler, siyasi çoğulculuk ve çok partili siyasal hayat, temel hak ve hürriyetlerin korunması, seçilmişlerin atanmışlara üstünlüğü demokratik bir yönetimin gereklilikleri olarak gösterilebilir (Gümüş, 2014: 537).

Öte yandan, Demokrasiyi, seçimlerde çoğunluğu elde edenlerin yönetimi biçiminde ele almak da çoğunluk iradesinin mutlaklığına dayanan çoğunlukçu demokrasi anlayışına götürecektir. Kökenleri Rousseau'ya kadar uzanan çoğunlukçu demokrasi anlayışı, çoğunluğun oyunu almış kimselerin mutlak yönetime sahip olmaları anlamına gelmektedir (Gümüş, 2014: 538) Çoğunlukçu demokrasi anlayışın niteliksel olarak böyle bir öze sahip olması, çoğunluğun egemenliğine dönüşebilir ve bu netice azınlıkta kalanların aleyhine işleyebilir ve çoğunluğun iktidarını sınırlamakta sorun yaratabileceği ifade edilebilir. Bu noktada farklı görüşlerin kendisini ifade etmesine aracılık eden ve yönetime katılma şansı tanıyan sivil toplum ise böyle bir durumda kendisine hareket alanı bulamayacağı ifade edilebilir.

Çoğunlukçu sistemin bu türden olası sakıncalarına karşı, çoğulcu demokrasi benimsenen bir demokrasi şeklidir. Çoğulcu sistemde çoğunluğun idaresi karşısında, azınlığın hak ve hürriyetlerini korunması amaçlanmaktadır. Bu hususta çoğulcu demokrasi sisteminde, çoğunluğun bilinçli ya da yanılarak insan hakları, hukuk devleti ve demokrasi ile çelişebilecek herhangi bir uygulamasına karşı azınlığın haklarının korunmasına gidildiği ifade edilebilir (Gümüş, 2014: 539).

Almond ve Verba, *The Civic Culture* (1965) adlı çalışmalarında demokratik katılıma yönelik bazı tanımlamalarda bulunmuştur. Çalışmada Katılımcı Kültür şu şekilde tanımlanmıştır. "Katılımcı kültürde ise kişiler her türlü kişisel ve idari yapılara ilgi gösterirler. Sistem içinde aktif rol üstlenirler. Aynı zamanda onu etkileme gücüne de sahiptirler. Bireyler sisteme tebaa olmaktan ziyade katılımcı ve etkileyici bir davranış içerisine girerler" (Almond ve Verba, 1965'ten aktaran, Özer, 1996: 84). Katılımcı demokrasi, temsili demokratik sistemi gerekli kılan tüm koşulları dikkate alan, temsiliyetin sistem içerisindeki işlevselliğine yardımcı olan, doğrudan demokrasi talebini mümkün olan en üst düzeyde dile getiren ve mevcut demokratik yapıları daha katılımcı bir sisteme olabildiğince yaklaştırmaya çalışan bir olgudur. Bu çerçevede katılımcı demokrasi sistem bağlamında, çok aktörlü, paylaşımcı, çoğulcu, katılımcı bir sistem şeklinde tanımlanabilir (Yaman, 2017: 137). Bu bakımdan katılımcı kavramından kastedilen sadece oy vasıtasıyla katılım sağlanması değildir. Aynı zamanda aktif olarak siyasal sisteme katılımın sağlanmasıdır (Dağ, Servi ve Şahin, 2018: 298). Çeşitlendirilmesi gerekirse, oy vermek, seçim kampanyalarında bulunmak, sivil toplum kuruluşlarında yer almak, dilekçe vermek, protestoda bulunmak ve toplumsal faaliyetlerde bulunmak gibi aktiviteler siyasal katılımın (Dalton, 2008: 90, aktaran Dağ, 2018: 298) gerçekleşmesine örnek olarak gösterilebilir. Katılımcı demokrasinin kapsam alanına bakıldığında sivil toplum faaliyet alanı da ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle demokrasi sistemsel olarak katılımcılık noktasında halka hareket alanı açmasını ifade etmek de yanlış olmayacaktır.

Sivil toplum, devletin örgütsel yapılanması dışında olan, bünyesinde barındırdığı demokratik değerlere sahip örgütlenmelerden oluşan ve yine bu örgütlenmelerin mevcudiyetinin devamını da sağlayan bir kavram olarak nitelendirilebilir. Sivil toplum bulunduğumuz dönemin gelişmiş ve demokratik toplumların ortak adı olarak gösterilebilir. Buradan hareketle, sivil toplum hiçbir üst kimliğe ve gerçekliğe başvurmaksızın, gelişimini sağlayabilen ve yönlendirebilen bunun için gerekli niteliği ve dinamikleri bünyesinde taşıyan, devletten özerk, sürekli bir gelişim döngüsünde olan bireyler ile örgütlenmeler topluluğudur (Yıldırım, 2003: 228).

Antik dönem şehir devletlerine kadar geri götürülebilecek bir tarihsel arka planına sahipken, Hobbes, Locke, Rousseau gibi düşünürlerin öncülüğünü yaptıkları toplum sözleşmeleri kuramları da sivil toplum kavramının ve kurumunun gelişimi için teorik bir altyapı oluşturmaktadır (Yıldırım, 2003: 229). Sosyal sözleşmelerle ortaya konulan sivil toplum kavramı, daha çok devletle ilişkili ve devlet ile var olan bir kavram veya oluşum olarak değerlendirilmekteydi. 18. yüzyıldan itibaren sivil toplum, devletle ilişkisi açısından değişik gelişim süreçlerinden geçerek günümüz şeklini almıştır. Bu bağlamda sivil toplumun gelişimindeki ilk değişim, devletin güdümünde hareket eden bir oluşum olmaktan çıkması şeklinde belirtilebilir. İkinci değişim, bu toplumun bünyesindeki

oluşumların devlete karşı kendi hak ve taleplerini korumalarının meşruiyetini kazanmaları olmuştur. Üçüncü ve son değişim ise sivil toplumun, içerdiği özgürlük, toplumsal çatışmalar ve devlet müdahalesinin bu çatışmaları önleyici faktör olarak değerlendirmesidir (Yıldırım, 2003: 230). Tüm bu gelişmelerin neticesinde demokrasinin parçaları sadece devlet, hükümet veya parti değil aynı zamanda sivil örgüt ve onun kapsadığı birey de artık demokrasinin vazgeçilmez parçaları haline gelmiştir.

3. Demokraside Sivil Toplumun Rolü

Sivil toplum demokratik açıdan devlete katkıda bulunmaktadır. Bu sebeple devletin demokratik düzeyinin ilerlemesi için sivil topluma alan açması gerektiği ifade edilebilir. Bu hususta devletin tarafsız olması, sivil toplum alanına orantısız müdahalede bulunmaması, sivil toplumu yönlendirici girişimlerde ve hareketlerde bulunmaması sivil toplumun işlevi açısından önemli olduğu belirtilebilir. Bu şekilde hareket alanı bulan sivil toplum, demokratik anlamda devlete katkıda bulunacaktır. Nitekim sivil toplum alanı, bireysel özgürlüğün en üst düzeyde hedeflendiği, katılımın genişlediği, bireylerin kendi kaderlerini kendilerinin belirleyebileceği demokratik bir toplum alanı olduğu ifade edilebilir (Gümüş, 2014: 530). Keza devletten bağımsız ve hareket alanı geniş sivil toplumun varlığı, hem devletin baskıcı uygulamalarına karşı bir müdafaa olanağı tanırken, hem de devletin iktidarının yasalar çerçevesinde sınırlandırılması açısından demokratik bir işlev görmektedir. Öte yandan devletin sıkı bir şekilde müdahalede ve yönlendirmede bulunması, sivil toplumun bağımsızlığına gölge oluşturacak ve işlevsel açıdan hareket etmesini engelleyici nitelikte olacağı ifade edilebilir.

Geniş anlamda bir sivil toplumun sahip olması gereken temel özellikler vardır ve bunlar beş temel başlıkta gösterilebilir. Bu başlıklardan ilki toplumsal farklılaşma: etnik, kültürel, dinsel, ideolojik, siyasi, ekonomik veya cinsiyet anlamında farklılaşmalar sivil toplumun oluşması için gerekli olduğu ifade edilebilir. İkinci temel başlık, sosyal örgütlenme örgütlenmenin farklılaşmış alanlarda gerçekleşmesi ve bir kesime değil farklı kesimlere doğru genişlemesi anlamına gelmektedir. Üçüncü temel başlık, örgütlenmenin gönüllü bir şekilde gerçekleşmesi gerektiği söylenebilir. Bu örgütlenme tipine örnek olarak, dernek, sivil oluşumlar, açık kuruluşlar gösterilebilir ve aşiret, meslek kuruluşları (baro ve tabip odası) katılımın gönül rızası ile gerçekleşmemesi açısından bu örgütlenme tipine örnek olarak gösterilemez (Gümüş, 2014: 535). Bu bağlamda örgütlenmenin her türlü sivil toplum bağlamında örgüt olarak değerlendirilmemektedir. Dördüncü başlık ise, sivil toplum örgütlerinin baskı kurmak amacıyla (protesto, miting, gösteri gibi) baskı mekanizması oluşturabilmeleri gösterilebilir. Fakat baskı mekanizmasından kasıt, yasal hakları ve sınırları aşan şiddet içerikli bir oluşum değil, yasal sınırlar çerçevesinde meşru bir oluşumdur. Son başlık ise, sivil toplumun meşru zeminde siyasetle uğraşması ve bunu yaparken devletten bağımsız bir şekilde hareket etmesi gerekliliğidir (Gümüş, 2014: 536). Bu şekilde özerk bir kimliğe sahip olabilecek ve devlet alanını etkileyebilecektir.

4. Karar Almada Demokratik Yapı ve Sivil Toplum: Hong Kong Örneği

Devletin sistem olarak temel görevlerinden bir tanesi ülke içinde sivil topluma hareket alanı yaratmasıdır. Bu noktada sivil topluma yönelik veya sivil toplumun hareketlerine ve de faaliyetlerine karşı bir müdahale, yönlendirme içerikli bir teşebbüste de bulunmaması diğer bir temel görev olarak belirtilebilir. Devletin sivil toplum tarafından sınırlandırılmaması yanında sivil toplumun korunması ve gelişmesi için devlete ihtiyacı olduğu da bir gerçektir (Aslan, 2010: 367). Fakat devlet mekanizması, ülkenin güvenliğine yönelik tehdit içerikli dış müdahalelere karşı, sivil toplumu korunması temel görevlerine örnek olarak gösterilebilir. Bu hususta devletin müdahalesi orantısız olmamalı ve sivil toplumun hareket alanını kısıtlamadan, ulusal güvenliğe tehdit içerikli müdahalelere karşı da önleyici tedbirler alması gerektiği şeklinde ifade edilebilir.

Çalışmada örnek olarak ele alınacak olan Hong Kong protestoları bağlamında, Çin Halk Cumhuriyeti, idarenin uygulanması açısından sistemsel olarak üniter olup, tek parti (Çin Komünist Partisi) ile yönetilmektedir. Çin, Batılı siyasetçiler ve aydınları tarafından demokratik olmama, basın

özgürlüğünü tesis etmeme ve medyayı sansürlemekle eleştirilmektedir (Keten, 2015: 5). Bu noktada sivil toplumun hareket alanının oluşması açısından sistemin ne kadar demokratik olduğu sorgulanabilir. Hong Kong'daki tüm partiler hukukun üstünlüğü bir tarafa aynı zamanda uluslararası finans ve ticaret merkezi olarak bilgiye ulaşım özgürlüğüne yönelik endişeler taşımaktadırlar (Chang, 2011: 47). Nitekim bu iki faktörün kaybolması durumunda Hong Kong, Çin anakara parçasının olağan bir parçası olacak ve bunun bir neticesi olarak Şangay ya da diğer sahil kesimi bölgelerine karşı üstünlük elde edemeyecektir (Chang, 2011: 47).

Öte yandan Britanya Krallığı altında tarihsel süreç bağlamında özellikle iktisadi açıdan Batı değerlerini benimsemiş ve Özel Bölge sıfatını tanıyan antlaşmayla birlikte taleplerin daha fazla sahada ifade edilebilen Hong Kong'da tersi bir vaziyet mevcut olduğu saptanabilir. Nitekim sivil toplumun işlevselliği daha çok sistemin demokratik olup olmamasıyla irtibatlı olan bir durumdur. Öte yandan sivil toplum örgütleri taleplerini veya bir durum karşısındaki duruşlarını siyasi ve sosyal faaliyetler aracılığıyla yapmalıdır. Bu şekilde sivil toplum örgütleri siyasal mekanizmaya baskı kurabilecektir. Sivil toplum örgütlerinin siyasi faaliyetler aracılığıyla (protesto, miting, gösteri) baskı mekanizması oluşturmaları gerekmektedir (Gümüş, 2014: 536). Demokrasiye yönelik hareketler 1997 yılında egemenliğin el değiştirmesinden sonra Pekin'in kontrolüne karşı daha da şiddetlenmiştir (Kwong, 2016: 63). Nitekim 2003 yılında 'Ulusal Güvenlik Yasası' (National Security Law) ile birlikte gösterilere dönüşmüştür (Kwong, 2014: 63). Bu noktada Özel Bölge olan Hong Kong, 1997'den itibaren meydana gelen gösteriler ve protestolar vasıtasıyla baskı gücünü oluşturmuş ve siyasal sistem üzerinde etki yaratmıştır.

Özel idare bölgesi Hong Kong'da, 1997 yılında Çin Halk Cumhuriyeti ve Birleşik Krallık arasında imzalanan antlaşma sırasında ve antlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonraki süreç içerisinde gösteriler yaşanmıştır. Örnek olarak 2003 Ulusal Güvenlik Yasası, 2014 Şemsiye Gösterileri, 2019 Suçlu ladesi Protestoları gösterilebilir. Nitekim bu gösteriler çalışmanın Hong Kong Örneği adlı başlığı altında değerlendirilecektir. Dolayısıyla gerçek manada demokrasinin mevcudiyeti, halkın katılım açısından geniş ölçüde karar alma mekanizmasına dahil olmasıyla ilişkilendirilebilir.

Bir sonraki başlıkta bu uygulamalar üzerinden Hong Kong ile Pekin hükümeti arasındaki ilişki çerçevesinde toplum ve siyasal sistem arasındaki karar almada vuku bulan çatışmalar değerlendirilmeye çalışılacaktır.

4.1. Hong Kong Örneği

Hong Kong Özel İdare bölgesinin Çin Halk Cumhuriyeti ve Büyük Britanya arasında 1997 yılında imzalanan antlaşma tarihinden itibaren, süreç içerisinde sıklıkla çatışmaya gireceği Pekin merkezini kısaca sistem açısından değerlendirmek isabetli olacaktır.

Çin Halk Cumhuriyeti yönetim açısından tek partili sistem ile yönetilmektedir. Nitekim bu parti dünyada en fazla üyeye sahip olan parti konumundadır. Yaklaşık olarak 90 milyon üyeye sahip olan Çin Komünist Partisi (Deniz, 2014: 194) aynı zamanda ülke içerisinde tek karar verici organdır. Özellikle siyasi, askeri, ekonomi ve toplumu ilgilendiren her türlü konuda karar alan tek yapıdır. Örnek olarak ülkede yapılacak çocuk sayısından, çocukların izleyeceği televizyondaki programlara kadar kararları almakla birlikte, özel sektörde en büyük alıcı ve alt-yapı destekleyicisidir (Deniz, 2014: 194). Öte yandan Çin Halk Cumhuriyeti'nde siyasete katılım açısından da anayasal çerçevede geniş kapsamlı kısıtlayıcı kararlar bulunduğu ifade edilebilir. 1982 tarihli Çin anayasasında 38. madde 'Çin halkının saygınlığının korunması', 51. madde 'özgürlükler kullanılırken diğer yurttaşların zarar görmemesi', 53. madde 'kamu düzeninin ve sınırlarının korunması' ve 54. madde 'anavatanın çıkarlarının korunması' (Keten, 2015: 9) gibi hükümler her ne kadar anayasada vatandaşların gösteri yapma, özgürce düşüncelerini ifade etme, basın yoluyla düşüncelerini dile getirme gibi temel haklara sahip olduğunu belirtse de temel anlamda bu hakların kullanılmasına karşı kısıtlamalar getirmektedir.

Pekin merkezi yönetimi 1980 tarihinden itibaren süreç içerisinde ekonomik anlamda özelleştirilmelere giderek kapitalist-piyasa ekonomisine geçiş yapmış ise de yönetim anlamında tek

partili otokratik sisteme karşı herhangi bir girişime karşı da dikkatli olmuştur. Örnek olarak 1989 yılında gerçekleşen Tiananmen eylemlerinde olduğu gibi muhaliflerini şiddetli bir şekilde bastırmaktan geri durmamıştır (Keten, 2015: 7). Bu eylemler neticesinde Hong Kong'daki insanların gözünde, Çin yönetiminin Hong Kong'daki demokrasi ve bunun uygulamalarıyla ilgilerinin olmadığını düşündürmekteydi (Chang, 2011: 44).

Ekonomik anlamda kapitalist bir piyasa ekonomisine sahip olsa da siyasete katılımında çoğulculuk ilkesi, çok partili siyasal yaşam, medyanın bağımsızlığı ve özgürlüğü, sivil toplum yapısının devlet müdahale alanının dışında hareket bulmasının noksanlığı gibi temel demokratik değer ve ilkelerden yoksun olduğu belirtilebilir. Bu noktada sivil toplumun sistem içerisinde nasıl bir düzeyde olduğuna yönelik şu şekilde bir değerlendirmede bulunulabilir. Çin Halk Cumhuriyeti'nde sivil toplum örgütlerinin yapılaşması, başlangıç aşamasında devlet girişimleriyle gerçekleştiği söylenebilir. Çin Halk Cumhuriyeti'nde yaklaşık olarak 500.000 sivil toplum örgütü bulunmaktadır. Fakat bunlar özellikle finansal anlamda devlete bağlı olmakla birlikte kuruluşları da yine devlet tarafından parasal destekle sağlanmış ve birer politik propaganda aracı olarak işlev gördüğü çıkarımında bulunulabilir (Keten, 2015: 8). Öte yandan 2002 tarihinde ulusal güvenlik yasası adlı 23. Kanun Teklifi, Çin Halk Cumhuriyeti'ni yıkmaya yönelik herhangi bir siyasal örgütlenme, etkinlik, protestolar yasaklanmış ancak yoğun tepkiler ve gösteriler neticesinde ilgili kanun geri çekilmiştir (Çalışkan ve İlhan, 2020: 207).

Hong Kong demokrasi hareketi henüz başlangıç aşamasında olan ve yüksek risk içerikli bir siyasal harekettir. Bu bakımdan hareket daha da genişleyip başarılı olabilir ve Pekin'deki Hong Kong yöneticilerinden siyasal haklar elde edebilir ya da hareket yıkıma uğrayabilir (Cantoni, Yang, Yuchtman ve Zhang, 2019: 1024). Çünkü Hong Kong'daki gösteriler geleneksel olarak Çin Komünist Partisinin yönetimine karşı gerçekleşmektedir (Cantoni ve diğerleri, 2019: 1025).

4.2. 2014 Şemsiye Gösterileri

Hong Kong son yıllarda Çin Halk Cumhuriyeti'nin siyasal kontrol girişimlerine ve hem Pekin hükümetine hem de Hong Kong Özel İdare Bölgesi'ne (HKÖİB) karşı güçlü bir duyarlılık hissetmektedir (Kwong, 2016: 68). Geçmişte Büyük Britanya sömürgeci olan Hong Kong'un, Çin ve İngiltere arasında yapılan özel antlaşmayla 1997 yılında özerk bölge statüsüne kavuşmuştur. Antlaşma neticesinde Hong Kong ülke içerisinde ve idaresinde özerk ancak dış alanda temsiliyet ve askeri anlamda Çin Halk Cumhuriyeti'ne bağlı olacak şekilde mevcudiyetini sağlayacaktır. Bu noktada Hong Kong içeride yönetim bağlamında kendi tercihlerine göre idarelerini sağlayabilecektir.

2014'e doğru giden süreçte Hong Kong kamuoyunda genel oy prensibiyle yapılmış doğrudan seçime yönelik bir eğilim olsa da yine de Pekin hükümetinin Seçim Komitesi'nin denetiminden geçmesini öngördüğü iki aşamalı bir seçim sistemin baskısı altında bulunuyordu (Ergenç, 2014: 928). Pekin hükümetinin Haziran 2014'te Hong Kong hakkında 'Beyaz Kitap' (Ergenç, 2014: 929) yayınlamasıyla yükselen tansiyon, 2014 Ağustos ayında Pekin hükümetinin Hong Kong'daki seçimlerin doğrudan ve genel oyla değil, bunun yerine Çin Halk Cumhuriyeti seçim sistemine benzer şekilde dolaylı yoldan ve seçim komitesi üzerinden gerçekleşeceğini duyurmasıyla sahaya taştı. Nitekim 2014 yılında, 12. Ulusal Halk Kongresi (12th National People's Congress) çıkarmış olduğu yasa ile birlikte, Hong Kong seçmenleri Pekin yanlısı komite (pro-Beijing) tarafından onaylanmış olan Hong Kong baş yöneticiliği için iki ya da üç aday arasında seçim yapmaya zorlayınca, 1 Temmuz'da toplanan binlerce kişi sokaklara döküldü (Cantoni ve diğerleri, 2019: 1029). Sayının artması ve polis müdahalesi ile birlikte gösteriler geniş çaplı bir sosyal harekete dönüştü ve neticede göstericilerin ellerinde şemsiye taşımalarından ötürü Şemsiye Gösterileri olarak tanımlandı.

Ayrıca Pekin hükümetinin Seçim Komitesi'nin adaylarının 'Vatanseverliklerinin uygun derecede olduğuna' (Ergenç, 2014: 930) ve 'Merkezi hükümete karşı olmayacak şekilde hareket edecek nitelikte olması gerektiğine' (Yuen, 2015: 49), Seçim Komitesi tarafından onay verilmesi durumunda seçimlere katılımın yapılabileceğini belirtmesi de tepkilerin artmasına yol açtı. Tüm bu olaylardan

sonra Hong Kong'da lise ve üniversite öğrencileri 22 Eylül 2014'te beş günlük ders boykotu ilan ettiler. Bir sivil itaatsizlik planı olarak başlayan bu faaliyete 28 Eylül'de polisin biber gazıyla müdahalesinden sonra işgal eylemine dönüştü. Takip eden iki buçuk ayda daha sonra Şemsiye Gösterileri diye adlandırılacak olaylar, şehrin kalabalık bölgelerinde ana caddeleri işgal etti, polisin ve karşı grupların müdahalesine karşı caddeleri ve işgal ettikleri bölgeleri barikatlarla çevrelediler (Yuen, 2014: 49). Bu olaylarda liderlik genelde Hong Kong'da tecrübeli ama ihtiyatlı (Ergenç, 2014: 930) olan siyasi aktivistlerden öğrencilere geçmiş oldu.

Bu bakımdan Ekim 2014'te kitlesel gösteriler merkezden eski Hong Kong Merkez meydanı olan bölgeye, Mong Kök'e yayıldı (Ergenç, 2014: 932). 2017 seçimlerine yönelik talepleri doğrultusunda Pekin hükümetiyle görüşmek amacıyla başkent Pekin'e gitmek isteseler de güvenlik güçleri tarafından engellendiler. Diğer yandan Hong Kong hükümeti protestocularla görüşmek için hazır olduğunu ifade etmesinden sonra, 21 Ekim 2014 tarihinde görüşmeler yapılmış fakat neticeye ulaşmamıştır. Neticeye ulaşamamasının temelde iki sebebinden bahsedilebilir. Bunlardan birincisi Hong Kong hükümetinin karar aşamasında özgür bir karar verici olmamasıdır. Nitekim Çin merkezi hükümeti gösterilerin başladığı ilk günden beri taleplere karşılık hiçbir şekilde karşılık verilmeyeceğini ifade etmiştir. Bu sebeple Hong Kong hükümeti bu konuda herhangi bir karar verme durumunda değildir. Diğer sebep ise öğrenci gruplarının gösterilerini sonlandıracak taleplerinin olmamasıdır. Dahası da her grubun kendine has talepleri olmasıdır. Bu sebeplerden ötürü görüşmeler bir sonuca ulaşmamıştır (Çalışkan ve İlhan, 2020: 210). 11 Aralık 2014'te polisin işgal kamplarını dağıtacağını açıklamasıyla, göstericiler uzun vadeli bir hareketin parçası olarak değerlendirdikleri bu meydan işgal eylemini sona erdirdiler.

Pekin hükümeti öte yandan yerel kapitalist işletmelerle iş birliği yapmaktadır. Pekin hükümetinin böyle bir yöntem uygulamasının sebebi siyasal sistemin dönüşümü üzerinde etkili olmak istemesidir (Fong, 2014: 196). Bu bağlamda Pekin, Hong Kong'daki kapitalist sistem üzerinde istikrar ve gücü sağlamak için, ekonomi ve ticari sektörden destek almanın gereklilik olduğunu biliyordu (Fong, 2014: 197). Çünkü Britanya sömürgesi yönetiminde özellikle serbest pazar anlayışının sağladığı serbest ekonomi piyasası varlıklarını ve kazançların eşitsiz dağıtımına sebebiyet vermiştir (Chang, 2011: 54). Pekin tabanda bu dağıtımı daha da genişletmek için bu girişimlerde bulunduğu ifade edilebilir. Pekin aynı zamanda bölgede siyasal stabilizasyonu sağlamak ve bölgeyi Hong Kong'un Londra'dan daha iyi idare edebileceğini göstermek maksadıyla, ekonomik olarak bölgeyi desteklemektedir (Chang, 2011: 51).

Çin Halk Cumhuriyeti yönetimine göre Hong Kong kapitalizmi sadece rekabetçi bir Pazar alanı değil, aynı zamanda kapitalist ülkeler tarafından yönlendirilen siyasal ve ekonomik bir oluşumdur (Fong, 2014: 198). Bu bağlamda Çin tarafından Hong Kong üzerindeki egemenliğini ve hakimiyetini (Fong, 2014: 200) geri almak ve sağlamlaştırmak için yerel işletmelere ve yatırımcılara destek sağlanması ve iş birliği sağlanmasının Pekin hükümetine sadece Hong Kong'da istikrarı sağlamak bir yana, öte yandan Çin ekonomisinin modernizasyonu için de oldukça önemlidir. Bir diğer deyişle 1997 senesinden itibaren Pekin HKÖİB'de ortaya çıkan olaylarda ya da politik krizlerde, ekonomik alanda güçlü yardımlar sunmuştur. Bu yardımlar neticesinde Pekin, ekonomiyi güçlendirecek, refahı artıracak bu gelişmeler ile Hong Kong halkını memnun etmiş olacak ve bölge demokratik prosedür, gelişmeler ya da sorunlarla ilgili daha az ilgilenecek ve politik stabilizasyona yönelik mücadele girişiminde bulunmayacaktır (Chang, 2011: 52). Bunun karar alma aşamasına yansması hakkında ise Hong Halkı, karar alıcının HKÖİB olmadığını, Pekin olduğunu düşünmekte ve aynı zamanda Pekin'in bölgedeki demokratikleşme hareketlerine karşı da isteksiz olduğunu düşünmektedir (Chang, 2011: 47).

Öte yandan Pekin, Hong Kong'daki demokratikleşme sürecini kendi çıkarlarına karşı bir tehdit olarak görmektedir. Bu bağlamda bağımsızlık olmasa da (ihtimal dahilinde), kendi kontrollerinin dışına çıkarak çıkarlarına karşı bir olası tehdit olarak değerlendirmektedir. Örnek olarak 1989 yılındaki Tiananmen gösterilerinde Hong Kong demokratlarının yüksek düzeyli katılımı merkezi yönetimi endişelendirmiş ve müdahale etmelerine sebebiyet vermiştir (Fong, 2014: 197). Bu

bağlamda Hong Kong yerel halkının önemli bir kesimi demokrasiyi desteklemesine karşın Pekin'i karşısına almak istememektedir (Chang, 2011: 47).

Yerel kapitalist ekonomi perspektifinde demokratların anayasal çerçevede reform talep etmeleri yerleşik düzen ve çıkarlarına karşı bir mücadele girişimi olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede kendilerinin Hong Kong'daki ayrıcalıklı pozisyonları demokratikleşme süreci ile birlikte yerini kaybedecek ve seçime dayalı siyaset daha fazla sendikalara, öte yandan daha fazla vergi ve hükümet düzenlemelerine sebebiyet verecektir. Bu sebeple ticaretle uğraşan elitler ve yerel kapitalist ekonomik topluluklar, kazanılmış haklarını korumanın yolunu egemen güç üzerinden sağlamanın gereklilik olduğunu kabul etmektedirler. Bu bağlamda bu çıkarlar Pekin hükümeti ile ortak düşmektedir, (Chang, 2011: 198) ortak hareket etmek için de tetikleyici görev görmektedirler. Bu bakımdan, bir taraftan Pekin için bu ortak hareket etme, demokratikleşme sürecinde rol alabilecek olan sektör ile güvenli bir koalisyon sağlamak bir yana, aynı zamanda bölge üzerinde de etkisini artırmak için olanak tanımaktadır. 2012 seçimlerinde üç adaydan biri olan Çin ile birlikte Hong Kong'daki sermaye ve özel sektör liderlerinin desteklediği adayın adı usulsüzlük ile karışınca toplum ve elit kesim tarafından verilen destekten yoksun kalmıştır. Bunun neticesi olarak, Pekin hükümeti, söylemi merkezi hükümetten yana olan diğer adayların aksine, toplumdaki söylem kullanan ve geleneksel bir yapılanma dışında olan üçüncü adaya destek vermiştir (Fong, 2014: 14). Zira Pekin, pan-demokrat komisyonun seçimlerden galip çıkmasından endişe duyuyordu. Yine de Pekin seçilen adayın yönetiminde, yerel ekonomi yapısı ve sermaye güçleriyle olan ilişkilerinde yönetim çerçevesinde zorluk yaşayacaktır (Ergenç, 2014: 930).

Öte yandan merkezi hükümet Hong Kong'un geleceğine dair bir Beyaz Kitap yayınladı ve bu yayınlama tam da siyasi partilerin 2017'deki seçimlere hazırlandığı zamana denk geldi. Yayımlanan bildiri Hong Kong'un öncelikle Pekin'e bağlı bir özerk bölge olduğu ve işlerindeki özerkliği devletin bekasından (Ergenç, 2014: 931) sonra geldiğini ifade etmekteydi. 31 Ağustos 2014 tarihinde ise yapılan bir diğer açıklamada Pekin hükümeti, seçimlerin iki aşamalı ve çoğunluğunun pro-Pekin temsilcilerinin oluşturduğu seçim komitesinin denetiminden geçtikten sonra yapılabilecekti. Yayımlanan bu kararın birlikte Merkezi İşgal Et (Occupy Central) eylemi polis müdahalesiyle Şemsiye Hareketine dönüştü.

Şemsiye Hareketi'nin sınıfsal yapısında üç temel grup bulunmaktaydı. Bunlardan birincisi Tiananmen gösterilerinden beri aktif bir hareketlilik içinde olan pan-demokrat aktivistler, ikinci grup 1997 antlaşmasından beri liberal demokrat çizgisinde hareket eden Hong Kong Öğrenci Federasyonu ve son olarak da 2012 yılında Mandarin Çincesinin Kantonca yerine eğitim dili olmasını sağlayan yasa tasarısına karşı kurulan ve o günden beri kamusal alanda siyasi bir aktör olarak yaşamını sürdüren Bilgelik grubu (Ergenç, 2014: 932). Öte yandan bu grupların dışında çevreciler, anarşistler ve LGBT grupları da harekete katılım sağlayan diğer oluşumlardandı.

Pekin merkezi hükümeti Şemsiye Hareketi protestolarında herhangi bir taviz vermemiştir. Çünkü taviz verilmesi durumunda Hong Kong'daki gösterilerin etkisinin Çin anakarasının diğer bölgelerine de yayılmasından çekinmekteydi. Öte yandan Pekin 1989 Tiananmen Meydanı'ndaki olaylara verildiği gibi askeri müdahalede bulunmamıştır. Oldukça titiz ve özenli bir politikayla Pekin 2014 Şemsiye Gösterilerini şiddet içerikli müdahalede bulunmadan ve can kaybı yaşanılmadan kısa sürede bitirmiştir. Bu bağlamda Pekin Hükümeti vermiş olduğu karşı hareketle taleplere cevap verme noktasında, kendi kararları doğrultusunda adım atacağını net bir şekilde göstermiş olduğu çıkarımında bulunulabilir. Şemsiye Hareketi'nin net olmayan etkisine karşın, 79 günlük bu hareket özellikle genç yaşta göstericileri daha aktif hale getirdiği söylenebilir. Birlikte aynı zamanda daha büyük otonomi için (Yuen, 2015: 253) itici bir güç olduğu söylenebilir.

1997'den beri aralıklarla yaşanan olayların şemsiye hareketiyle son bulduğunu söylemek zor olacaktır (Chan, 2014: 578). Buna paralel olarak 2019'da yine bir yasa düzenlemesi sebebiyle gösteriler yaşanacaktır.

4.3. 2019 Gösterileri

2019 yılı Hong Kong için tarihi bir yıldır zira bu yıl bölge tarihinin en şiddetli periyotlarından birine ve sivil huzursuzluğa neden vermiştir (Stott, Ho, Radburn, Chan, Kyprianides ve Morales, 2020: 815). Şemsiye gösterilerinden sonra protestocular, 2019 yılında suçluların ana karaya iade edilmesini içeren yasal düzenlemeye karşı tekrardan sokaklara döküldü. 3 Nisan 2019 tarihinde Tayvan'da Hong Kong vatandaşı olan Tong-kai Chan (Çalışkan ve İlhan, 2020: 213) isimli bir kişi tarafından hamile bir kadının öldürülmesi üzerine, Tayvan'ın suçluyu iade etmesini talep etmesi ve bunun için yasal düzenlemeye gidilmesinden sonra, düzenlenen yasada Çin'e iadeleri de kolaylaştırıcı içerikte olması tepkilerin ana sebebiydi. Zira göstericilere göre suçluların iadesini öngören bu yasal düzenleme ile birlikte sadece suçlular değil aynı zamanda Pekin hükümetine karşı özellikle demokratlar olmak üzere muhalif kesimden karşıt konumda olanlar da bu yasa kapsamına dahil edilebilecekti.

Hong Kong'un güvenlik bakanı John Lee, Hong Kong'un suçluların sığındığı ve biriktiği bir liman haline geldiğini öne süren yetkili olmakla birlikte, öte yandan suçluların iadesini öngören yasal düzenlemenin de fikrini ortaya atan ve aynı zamanda oluşturan kişi olmuştur (Çalışkan ve İlhan, 2020: 213). Bununla birlikte Hong Kong Baş Yöneticisi Carrie Lam de, yasa tasarısının önemli olduğunu ve adalet ilkesinin yerleşmesine katkıda bulunacağını ifade etmiştir.

"Sosyal tabandan yansıyan talepleri göz ardı etmeyiz fakat mevcut sistemimizde eksiklikler var, sınır hattında işlenen ciddi iç ve dış suçlar var. Anlaşılması güç olan bir husus var, Hong Kong neden komşu devletlerle ortak bir yasal yardımlaşmaya sahip değil?" (Press Release by Hong Kong Special Administrative Region, 2019).

Milletvekilleri ise konuyla ilgili olarak yasa tasarısı ile birlikte gerçekleşecek değişikliğin, Hong Kong sınırları içerisinde özgürlükleri kısıtlayacağını ve Pekin'in aynı zamanda Hong Kong'daki siyasi muhaliflere de müdahale şansı vereceğini savunmaktaydılar. Bu sebeple yasa tasarısına karşı pozisyon alan muhalifler ile onlara karşı Çin ile yakınlığı olan milletvekilleri arasında mecliste çıkan tartışma ve kavgalardan sonra birçok kişi yaralanmıştır.

Öte taraftan Hong Kong meclis binası önünde toplanan göstericiler, meclis binası içerisine zorla girerek sömürge dönemi Hong Kong bayrağını astılar. Güvenlik güçleri meclise zorla giren göstericileri biber gazı kullanarak meclisten çıkardı, devamında ise protestolar meclis binası önünde devam etmiştir (Çalışkan ve İlhan, 2020: 214). Baş Yönetici Carrie Lam Hong Kong'da hiçbir şeyin hukuk üstünde olmadığını ve protestocuların aşırı güç kulanmış olduklarını ve kınanması gerektiğini belirtmiştir. Çin hükümet sözcüsü de olayları yasa dışı eylemler olarak niteleyip, Hong Kong yetkililerine ve güvenlik güçlerine desteklerini ifade etmiştir. Diğer taraftan polis güçlerinin orantısız güç kullanmaları neticesinde farklı görüşe sahip gruplar psikolojik olarak birlik olmaya ve ortak hedefler doğrultusunda birlikte hareket etmeye başlamıştır (Stott ve diğerleri, 2020: 832; Akay, 2021).

Fakat protestocular tüm bu olanlara karşın gösterilerine devam ettiler ve bunu takiben Hong Kong'da daha da fazla destek alarak gösterileri genişlettiler. Bu gösteride 2014 gösterilerinde olmayan bir şey vardı. 2014'tekine nazaran 2019 protestocuları beş temel talepleri olduğunu ifade ettiler.

Bu taleplerden ilki, protestoların başlamasına sebebiyet veren suçluların iadesini öngören yasa tasarısının iptal edilmesiydi. İkinci temel talep, gösteriler sırasında göz altına alınan protestocuların serbest bırakılmasına yönelikti. Üçüncü temel talep, gösterilerin isyan vb. gibi ötekileştirici ve suçlayıcı ifadelerin kullanılmasına yönelikti. Dördüncü talep olaylarda güç kullanan güvenlik güçlerine yönelik soruşturmanın başlatılmasına yönelikti. Beşinci ve son olarak da Hong Kong için Baş Yönetici seçimlerinin genel oy çerçevesinde kullanılmasını (Çalışkan ve İlhan, 2020: 213). Bu taleplere karşı herhangi bir tepki vermeyen Hong Kong hükümeti aynı zamanda Çin hükümetinin taviz vermeye yanaşmayan duruşuna yakın bir yaklaşımda bulunmaktaydı.

Sokaklardaki tüm karşıt gösterilere rağmen, Hong Kong hükümeti Şubat 2019 ayında, yasa tasarısının yasal işlemine kaldığı yerden Konsey’de 12 Haziran’da devam edeceğini açıkladı (Purbrick, 2019: 469). Bunu takiben 12 Haziran sabah 07.00’de protestocular Konsey ve çeşitli Merkezi Hükümet Kurumları etrafında toplandı. Tüm güvenlik önlemlerine karşın, 08.30’da kurumlar göstericiler tarafından çevrilmesi neticesinde kurumlara giriş yapılmadı ve yasa tasarısı Hong Kong hükümeti tarafından yayınlanan kararlarla ileri bir tarihe ertelendi (Purbrick, 2019: 469).

Gösterilerde özellikle Çin ulusal simge ve değerlerine karşı hareketlerde bulunan protestoculara karşı Çin medyasında sert tepki vardı ve olası askeri müdahalenin gerçekleştirilmesi gerektiğini ifade etmekteydi. Bu olanlara karşın Çin Savunma Bakanlığı sözcüsü Wu Qian, Hong Kong hükümetinin bu yönde talepte bulunması durumunda askeri müdahalenin Hong Kong’da huzurun ve güvenin sağlanması amacıyla yapılabileceğini ifade etti. Nitekim Hong Kong anayasasının 14. maddesi ‘gerekli durumlarda kamu düzenini sağlamak ve felaket gibi durumlarda Hong Kong hükümeti Çin’den yardım talebinde bulunma yetkisine sahiptir’ (Çalışkan ve İlhan, 2020: 213) maddesi bunun yasal dayanağını da oluşturmaktadır. 2014 Şemsiye Hareketlerine karşın bu gösterilerde Çin tarafından askeri müdahaleye yönelik söylemlerde bulunmasının ilginç olduğu ifade edilmelidir. Öte yandan Çin Halk Cumhuriyeti’nde hem tarihinin en geniş kapsamlı hem de en uzun süreli protestoları yaşanmaktaydı. Başlangıçta bazı eğitim kurumlarında başlayan gösteriler zaman içerisinde meydanlara taşmıştır. Gösteriler artık demokrasi yanlısı ve Çin yanlısı iki temel grup arasında bir mücadele halini almıştır.

Tüm bunlar yaşanırken Çin Devleti Başkanı Xi Jinping, olaylarla ilgili olarak Ekim 2019 tarihinde ‘Çin’in herhangi bir yerinde bölme girişiminde bulunanların bedenleri çığnenecek ve kemikleri ufalanacak, ayrıca Çin’i bölme niyeti olan dış güçlerin hayalleri Çin halkı tarafından boşa çıkarılacaktır’ sözleriyle sert tepkisini göstermiştir (Çalışkan ve İlhan, 2020: 216). Çin yönetimi kendi kontrolü dışındaki herhangi bir oluşuma ya da hükümet sistemine müsaade etmeyecekti (Gasparini, 2021: 3).

Diğer taraftan Baş Yönetici Carrie Lam yasanın halk içinde farklı değerlendirmelere sebebiyet verdiği gerekçesiyle, yasa düzenlemesini geri çekti. Buna rağmen protestocular gösterilerine devam etmiş ve Carrie Lam’ın istifasını istemekle birlikte aynı zamanda diğer taleplerinin yerine getirilmesini istemişlerdir. Buna karşın yasal düzenlemenin çekilmesine rağmen protestocuların gösterilere devam etmeleri Çin’in tepkisini çekmiştir. 4 Eylül’de Baş Yönetici Carrie Lam yasa tasarısının geri çekildiğini ve mevcut sistemde var olan sorunların çözümlerine yönelik ortak noktada bulunması amacıyla girişimlerde bulunulacağını belirtti (Purbrick, 2019: 484-485). Sosyal hareketliliği siyaseten istikrarsızlığa sebep olması ekonomik belirsizlikleri beraber getirmektedir.

Bu bağlamda, Hong Kong, ekonomik çekiciliğini bir diğer Asya ülkesi olan Singapur’a kaptırabilir (Gasparini, 2021: 4). Ekonomik gelişmişliğe sahip ve dış yatırımlar açısından büyük bir çekiciliğe sahip Hong Kong için bu kötü bir netice doğurabilir.

2019 gösterileri, yasanın geri çekilmesiyle etkinliğini ve hareketliliğini biraz kaybetse de özellikle polislerin müdahalelerine yönelik bağımsız bir yargılanma talebi merkezinde devam etti ancak korona virüs salgını sebebiyle kesintiye uğramış vaziyettedir.

5. Tartışma

Hong Kong’daki protestolar ve protestocuların taleplerine bakıldığında, çatışmanın diğer tarafı olan Pekin için kabul edilmeyecek niteliktedir. Bu çıkarımda bulunmayı sağlayan temel gerekçe 2019’daki protestoların başlama sebebinin ‘Suçlu İadesini Öngören Yasa Tasarısı’ olsa da gerçekleşen olaylardan sonra yasa tasarısının doğrudan Hong Kong Baş Yönetici Carrie Lam tarafından geri çekilmesine karşın olayların daha da artarak devam etmesidir. Bu durum siyasal sisteme taleplerin sunulması ve kabul edilmesinin ardından tekrardan taleplerin sunulması ve bu taleplerin sonunun öngörülmezliği belirsizliğine sebebiyet vermektedir. Buradan hareketle siyasal sistemin taleplere karşılık vermesi durumunda sonu gelmeyecek taleplerin oluşması kaçınılmazdır. Buna 2019 yasa tasarısı için gerçekleştirilen gösteriler örnek teşkil etmektedir. Demokrasinin

katılımcı ilkesi bağlamında Hong Kong'daki gösteriler sivil toplum bağlamında örnek teşkil ettiğini ifade etmek de isabetli olacaktır. Öte taraftan bazı üniversitelerde boykotların yapılması sivil itaatsizlik olarak değerlendirilebilir.

Hong Kong'daki siyasal karar alma mekanizmasına katılım noktasındaki girişimler her seferinde sokaklarda bitmiştir. Bunun sebeplerinden biri Pekin hükümetinin taviz vermeyen politikaları ve bölgede etkinliğini artırma çabası olarak gösterilebilse de Hong Kong'daki göstericilerinin de sınırları belli olmayan taleplere sahip olmaları ya da 2014 gösterilerindeki gibi ne tür taleplere sahip olduklarının belli olmadığı durumu da bir diğer sebep olarak gösterilebilir.

Tam bu noktada Hong Kong hükümeti karar alma aşamasında girişimde bulunmamıştır ya da Pekin tarafından inisiyatif kullanmasına müsaade edilmemiştir. Bu sebeple karar almada belirleyici rolü Pekin yürütmüştür. Bu karar almada Hong Kong'daki yerel halkın talebi yasa tasarısının geri çekilmesine yönelikti ve buna yönelik yasa tasarısı da geri çekilmiştir. Ancak göstericiler tarafından ardı sıra gelmeyen taleplerin olması, toplumdaki taleplerin siyasal sisteme taşınması ve geri dönüt alması durumunda taleplerin sonunun gelmeyeceği belirsizliği neticesine sebebiyet verdiği görülmektedir.

Karar alma aşamasında tıkanıklığa sebebiyet veren bu belirsizliğe karşı siyasal sistem tarafından taleplere olabilecek en düşük seviyede cevap verilmeye çalışılması veya hiç verilmemeye çalışılması hem taviz vermemeye hem de olayların başka noktalarda siyasal sisteme yönelik sorunların ya da taleplerin oluşmasına yönelik önleyici bir politika şeklinde değerlendirilebilir. Bu bağlamda her ne kadar Komünist bir parti iktidarına sahip olsa da Çin'in, 2014 ve 2019 Hong Kong protestolarında herhangi bir geri adım atmamasının sebeplerinden bir tanesi, Hong Kong'daki gösterilerin katılımcı demokrasi çerçevesinde taleplere olası hoş görüde bulunulması durumunda, gösterilerin ve olayların Çin anakarasının diğer bölgelerine de yayılabileceği endişesidir.

Çin Halk Cumhuriyeti'nin mutlak tek parti iktidarına sahip olması ve taleplerin siyasal sisteme taşınması açısından sahada hareketlilik yaşanmamasına karşın, Hong Kong'daki gösteriler Pekin hükümeti için ciddi bir sınav niteliğinde olduğu belirtilebilir. Bu bağlamda Pekin, Karar alma noktasında kendi talepleri ve çıkarları doğrultusunda hareket etmeye çalışsa da özellikle Hong Kong'daki ekonomik durum ve tabandaki refahtan dolayı gösterilere karşı göreceli hoş görülü tavır sergilemiştir. Nitekim 31 Ağustos yasa tasarısının geri çekilmesi bu hoş görüye örnek oluşturmaktadır. Öte yandan sivil toplum ekseninde gösterilerde herhangi bir liderlik oluşumunun olmaması ya da merkezi bir yapı ya da organizasyon çerçevesinde temel taleplerinin olmaması, sivil toplum açısından karar alma noktasında etkileyici ya da belirleyici olunması için en büyük krizi oluşturmaktadır. Bu bağlamda 2014'te Hong Kong hükümeti ile görüşmeler yapılmasına rağmen, temsiliyetteki eksiklik ve taleplerdeki belirsizlik sürecin tıkanmasına ve bir netice alınamamasına sebebiyet vermesi bu çıkarımı destekleyecek niteliktedir.

6. Sonuç

Hong Kong Özel İdare Bölgesi, Çin ve Büyük Britanya arasında yapılan antlaşma ile kendisine sağlanan statüsü bağlamında önemli bir konuma sahiptir. Bu bağlamda Hong Kong özellikle siyasi sisteme katılım açısından Çin için 1980'li yıllardan beri sorunlu bir bölge olmuştur. Bu sorunun temelinde Hong Kong'un özünde Çin anakarasına karşılık Batı değerlerine sahip olmasıdır. Bunlardan en önemlisi de ekonomik sistem ve yaşam kalitesine bağlamında refah seviyesidir. Çin Halk Cumhuriyeti'nin Hong Kong'u kendi kontrolüne almaya ya da kendi talepleri ve istekleri doğrultusunda yönetecek bir sistem tesis etmeye çalışmasına yönelik her türlü girişim Hong Kong'da tepkilere sebebiyet vermiştir. Bu tepkiler çalışmada da ele alındığı gibi 2014 ve 2019'da sokağa yansmıştır.

Diğer taraftan Hong Kong'daki hükümet her ne kadar karar alma aşamasına sistemsel bağlamda dahil olması gerekse de Çin Hükümetinin talepleri dışında herhangi bir adım atmaması da ilginç bir noktayı oluşturmaktadır. Bunun temel gerekçesi Pekin'in kendi taleplerine karşı herhangi bir karşıt oluşuma izin vermek istememesi şeklinde gösterilebilir. Bu şekilde Hong Kong hükümeti, Pekin

Hükümeti ve göstericiler arasında kalsa da genel çerçevede Pekin'in sınırları dahilinde hareket etme durumunda bulunmaktadır. Örnek olarak 2019 gösterilerinde 31 Ağustos yasa tasarısını Pekin hükümetinin talimatıyla geri çekmiş olması, göstericilerin taleplerinin yerine getirilmiş olarak değerlendirilmesi bir tarafa Pekin'in özellikle Hong Kong Baş Yönetici Carrie Lam'ın istifa etmesine yönelik bir girişimde bulunmaması ya da Baş Yönetici tarafından böyle bir girişimin bulunmaması örnek olarak gösterilebilir.

Öte yandan Xi Jinping 2014 ve 2019 gösterilerinde geri adım atmaması ve taviz vermemesi ileriki yıllarda tekrardan başka sebeplerle gösterilerin olabileceği ihtimalini güçlendirmektedir. Fakat aynı zamanda Xi Jinping tarafından geri adımın atılmaması ya da taviz verilmemesi, Hong Kong göstericilerinin taleplerinin yerine getirilmesi ya da karşılık bulması açısından inançlarını da kırmıştır.

Hong Kong'daki gösteriler yasa tasarısının geri çekilmesi ve pandemi sebebiyle kesintiye uğrasa da Pekin yönetimi tarafından Hong Kong idaresine yönelik yeni bir girişim sokakları yeniden hareketlendirme potansiyeline sahiptir.

Kaynakça

- Akay, S. (2021). The Composition of Multiple Times and Spaces in the Protests. *The Rest: Journal of Politics and Development*, 11(2), 121-134.
- Aslan, S. (2010). Sivil Toplum ve Demokrasi. *Süleyman Demirel Üniversitesi-İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 357-374.
- Almond, G. A., & Verba, S. (2015). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. New Jersey: Prentice Hall Pub.
- Cantoni, D., Yang, Y. D., Yuchtman, N. ve Zhang, J. Y. (2019). Protests as Strategic Games: Experimental Evidence From Hong Kong's Antiauthoritarian Movement. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(2), 1021-1077.
- Chan, J. (2014). Hong Kong's Umbrella Movement. *The Commonwealth Journal of International Affairs*, 103(6), 571-580.
- Chang, S. Y. J. (2011). Challenge to the Pro-democracy Movement in Hong Kong. Political Reforms, Internal Splits and the Legitimacy Deficit of the Government. *China Perspectives*, 2011(2011/2), 44-60.
- Çalışkan, E. ve İlhan A. (2020). Xi Jinping Döneminde Hong Kong Protestoları: Şemsiye Hareketi ve 2019 Protestoları Üzerine Bir Karşılaştırma. *Güvenlik Çalışmaları Dergisi*, 22(2), 201-225.
- Dağ, R., Servi, T. ve Şahin F. (2018). Katılımcı Demokrasi ve Aktif Vatandaşlık: Adıyaman Örneği. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(20), 294-303.
- Deniz, T. (2014). Yükselen Güç Çin Halk Cumhuriyeti'nin Stratejik Hamleleri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 50(13), 189-212.
- Ergenç, C. (2014). Hong Kong'un Şemsiye Hareketi'nde Sınıflar ve Kalabalıkların Siyaseti. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 69(4), 927-936.
- Fong, B. (2014). The Partnership Between the Chinese Government and Hong Kong's Capitalist Class: Implications for HKSAR Governance, 1997–2012. *The China Quarterly*, 217, 195-220.
- Gasparini, A. (2021). The Tale of Hong Kong: From Freedom to Crackdown. *Policy Paper*, 1-13.
- Gümüş, T. A. (2014). Demokrasilerde Sivil Toplum ve Devlet-Sivil Toplum İlişkisinde Karşılaşılabilecek Sorunlar. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 18(3), 529-572.
- Keten, T. E. (2015). Küresel Bir Modele Doğru Çin Medyası. *İnsan & İnsan Dergisi*, 2(4), 5-21.

- Kwong, Y. (2016). The Growth of "Localism" in Hong Kong. A New Path for the Democracy Movement? *China Perspectives*, 2016(2016/3), 63-68.
- Purbrick, M. (2019). A Report of the 2019 Hong Kong Protests. *Asian Affairs*, 50(4), 465-487.
- Stott, C., Ho, L., Radburn, M., Chan, T. Y., Kyprianides, A. ve Morales S. P. (2019). Patterns of Disorder During the 2019 Protests in Hong Kong: Policing, Social Identity, Intergroup Dynamics, and Radicalization. *Policing: An International Journal of Policy and Practice*, 14(4), 814-835.
- Özer, İ. (1996). Siyasal Kültür, Demokrasi ve Demokratik Değerler. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 71-98.
- The Government of the Hong Kong Special Administrative Region, (10 July 2019) Press Release, Transcript of remarks by CE at media session before ExCo meeting, (Basın Bülteni). 10 July 2019. <https://www.info.gov.hk/gia/general/201906/10/P2019061000710.htm> (Erişim Tarihi 5 Eylül 2019)).
- Yaman, T. F. (2017). Katılımcı Demokrasi: Kapsam ve Unsurlar. *T. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 134-160.
- Yıldırım, M. (2003). Sivil Toplum ve Devlet. *C. Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 27(2), 226-242.
- Yuen, S. (2015). 'Hong Kong After the Umbrella Movement. An uncertain future for "One Country Two Systems".' *China Perspectives*, 2015(2015/1), 49-53.

DILEMMA OF DEMOCRATIC STRUCTURE AND CIVIL SOCIETY AT THE DECISION MAKING: THE CASE OF HONG KONG PROTESTS

Extended Abstract

Aim: The aim of the article is the crisis in democracy at the decision-making stage. Especially when it comes to the challenge between democratic structure and civil society's interests or demands. From this perspective, main goal of study is to give an explanation to this matter by exemplifying Hong Kong Protests.

Method: Initially giving a quick grip regarding democracy and civil society. Secondly historical background of the Hong Kong status in the People's Republic of China. Lastly approaching Hong Protests of 2014 and 2019. Ultimately explaining the dilemma between democratic structure and civil society considering all these 3 stages.

Findings: From the very beginning of the settlement of democracy, requests and demands always being made by the society. Sometimes it was being made by a part of society such as aristocrats, males, distinguished individuals of society; and as it now, by every part of the society in democratic systems. The real question is limits when it comes demanding or requesting something from the democratic system. From this point of view, it can be clearly expressed that once the demands from the protests or demonstrations started to be satisfied by democratic structure, right at this time confusion is emerging in decision-making. Even the radical sides of the society find themselves a chance to call their expectations out to be gratified. By the means of Hong Kong Protests, in this study it was tried to explain this confusion and point out potential consequences or problems in democratic structure.

Conclusion: Hong Kong is believed one of the most important regions in China. In this regard, Beijing is not intended to cut Hong Kong's leashes loose, particularly leaving to the West. As China growing its impact on the international system, Beijing is not willing to lose one of the most important and prosperous regions at all. Moreover, Beijing's trying to engage more with Hong Kong so that it can have base in Hong Kong to not allow them to liberate from People's Republic of China.

In Hong Kong however the things take action in a different way. As much China is trying to engage with Hong Kong, that's much Hong Kong is standing against it and getting away, also relations between two sides getting worse and worse. In this sense, these standing against movement took place on the streets in 2014 and 2019. On one hand for example in 2019 protest, this movement had provided to protest what they actually asked and demanded for but on the other hand, it caused an unmitigated request and demands which creates a confusion, a confusion being a cause of dilemma and innumerable questions in decision-making, what shall be done and how shall it be done, what it entails or requires in order to get it done and even shall it be done. In this regard, Hong Kong protests remains the same as it was since it started. The demonstrators/protesters had met with their expectations in terms of removing extradition bill/law after the indefinite suspension which was made at the very beginning of the protests in Hong Kong in 2019.

While the demonstrators had received what just made them to protest, they are not clearly leaving the streets or not giving an end to their requests. The way this situation shows us, in democratic systems decision-making procedure is tough to be hold. It is fragile good enough when it confronts resistance from the society. Therefore, this confusion and indetermination can cause an unpredictable circumstance in society and democratic system just as in Hong Kong Protests, it may also diminish might of the democratic structure to make judgment calls again just as in Hong Kong Protests.

AMBALAJLARDA KAHRAMAN KULLANIMININ OKUL ÖNCESİ ÇOCUKLARIN SATIN ALMA DAVRANIŞINA ETKİSİ¹

Beyza BEŞİKCİ², Çiğdem ŞAHİN BAŞFIRINCI³

Öz

Ambalaj tasarımları, tüketicileri satın alma noktasında doğrudan etkileyebilen bir iletişim aracıdır. Tüketiciler, alışveriş için kısa bir süreye sahiptir. Dolayısıyla markalar, ambalaj tasarımları ile rakip ürünlerden farklılaşmayı sağlamaktadır. Bu sebeple ürünler için dizayn edilen ambalaj tasarımları ve materyalleri günümüz dünyası için önemli bir yer tutmaktadır. Bireyler için farklı tasarımlar oluşturan markalar, çocuklar için de farklı ambalajlar tasarlamaktadır. Literatürde bu konu kapsamında yapılmış çalışmalar mevcuttur. Ancak konunun önemi ile kıyaslandığında bu alan için yapılan çalışmaların sayıca yetersiz olduğu görülmektedir. Bu araştırmanın amacı, ambalajlarda kahraman kullanımının, okul öncesi çocukların satın alma davranışı üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Literatürde bu konuda yeterli çalışmanın bulunmaması araştırmanın özgün değerini oluşturmaktadır. Ayrıca literatürdeki çalışmalardan farklı olarak, iki farklı veri toplama aracı ile gerçekleştirilmesi araştırmanın ikinci özgün değerini oluşturmaktadır. Araştırmanın ilk kısmında deneysel serim, ikinci kısmında anket kullanılmıştır. Kolayda örneklem yoluyla toplamda 813 veri elde edilmiştir. Verileri test etmek için One Sample Kolmogorov-Smirnov ve Ki-Kare analizlerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonuçları çocuk tüketicilere yönelik ambalaj tasarımında kahraman kullanımının önemine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çocuk Tüketiciler, Ambalajlarda Kahraman Kullanımı, Deneysel Serim, One Sample Kolmogorov-Smirnov Analizi

JEL Sınıflandırması: C90, J15, J16, M31

THE EFFECT OF USING HEROES IN PACKAGING ON THE PURCHASING BEHAVIOR OF PRESCHOOL CHILDREN

Abstract

Packaging designs are a communication tool that can directly affect consumers at the point of purchase. Consumers have a limited time for shopping. Thus, brands try to differentiate themselves from competitors' using package designs. For this reason, package designs have utmost importance for the contemporary world. Brands that create different designs for individuals also design different packages for children. Despite that there are several studies examined the impact of packages on child consumers' behavior, evidence at the academic level is still scarce. The aim of this study is to reveal the effect of using heroes in packaging on the purchasing behavior of preschool children. The lack of studies on this subject in the literature constitutes the original value of the research. Also, unlike previous studies, this study involves two different data collection tools. A total of 813 respondents were reached with convenience sampling. Experimental research design was used for the first part of the study and survey was used for the second part. One Sample Kolmogorov-Smirnov and Chi-Square analyses were used to test the data. Result of this study strongly implies the importance of heroes in packing design for the purchasing behaviors of child consumer.

Keywords: Child Consumers, Using Heroes in Packaging, Experimental Method, One Sample Kolmogorov-Smirnov Analysis

JEL Classification: C90, J15, J16, M31

¹ Bu makale, "Ambalajlarda Kahraman Kullanımının Okul Öncesi Çocukların Satın Alma Davranışına Etkisi" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Trabzon Üniversitesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, beyza_besikci19@trabzon.edu.tr
ORCID: 0000-0001-6540-6093

³ Prof. Dr., Trabzon Üniversitesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, cbasfirinci@trabzon.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1194-9804

1. Giriş

Ambalaj, ürünü koruyarak tüketicinin rahat bir şekilde ürüne erişmesini ve ürünü taşımalarını sağlayan korucuyu bir kılıf gibidir. Aynı zamanda ambalajlar, üreticilerin söylemek istediklerini ileten bir mektup işlevi de görmektedir. Rakiplerin birbirlerinden ayrılmak için yaratıcı, ilginç tasarım fikirleriyle dizayn ettikleri ambalajlar, tüketicilerin ait oldukları sosyal çevre ve kimlik gerçekliği için önemlidir. Dolayısıyla geçmişten günümüze kadar sürekli değişen ve gelişen ambalajlar daha da sıra dışı olma yarışı içindedir. Ambalajın hem üreticiler hem de tüketiciler için bu denli önemli olması ambalaj üzerine yapılan araştırmaları arttırmıştır. Tüketicilerin beklentileri ve demografik özellikleri, üreticiler için önem arz etmektedir. Bu yüzden her yaş grubuna uygun, farklı tasarımlar gerçekleştirilmektedir. Orta yaş ve üzeri için tasarlanan ürün ve ambalajlar çoğu zaman genç bireyler için tasarlanan ürün ve ambalajlardan farklıdır. Aynı şekilde çocuk pazarı da tüketici kategorisinde önemli bir yer kaplamaktadır. Çocuk tüketiciler, alışveriş esnasında ürünlerle karşı karşıya kalmakta ve seçtikleri ürünlerin, ebeveynleri tarafından satın alınmasını istemektedir.

Çocuk tüketiciler, sosyal medyada veya televizyonda çizgi film karakterleriyle, sembollerle ve renklerle karşılaşmaktadır. Bu karakterlerle bütünleşen çocuk tüketiciler, onları model almaktadır. Bu nedenle çocuk tüketiciler, ürünlere ilgi duyarken bu tür etkenleri (kahraman olma ve kahraman gibi davranma isteği) göz önünde bulundurmaktadır. Çocuk tüketicilerin zihinlerinde gerçeklik ile kurgu arasında çok ince bir çizgi vardır. Reklamlardaki veya çizgi filmlerdeki kurgular yaş aralıklarına göre gerçekliğini kaybetmektedir. Küçük çocuklar için reklam kurguları yetişkin bireylere kıyasla daha etkilidir (Çat, 2018). Çocuklar farklı ortamlarda gördükleri çizgi film karakterlerini gerçek hayattan birer birey gibi değerlendirebilmektedir. Dolayısıyla çocuk tüketiciler için ambalaj tasarımlarında bu figürleri görmek dikkat çekici olmakta ve pozitif çağrışım yapmaktadır. Teknolojinin gelişmesiyle çocuklar, markalara karşı daha bilgili hale gelmiştir. Televizyon başta olmak üzere kitle iletişim araçlarıyla beraber çocuklar, markaları, çizgi film kahramanlarını tanımaktadır. Yapılan araştırmalar, %85' lik bir oran ile çocukların çizgi film karakterlerini, sembollerini ve markaları televizyondan öğrendiklerini göstermektedir (Aktaş vd., 2013). 1989 yılında çocukların, satın alım kararlarındaki etkisini inceleyen bir çalışma sonucunda şu bulgular ortaya konulmuştur: "Kahvaltılı gevreği seçimi %80 oranında çocuklar tarafından yapılmaktadır. Oyuncak alışverişlerinin %61'inde çocuklar söz sahibidir. Meşrubat alımı kararları %60 oranında özellikle de çocukların satın alım kararında etkili olduğu bilinen ürün kategorilerinden biridir" (Meyers ve Lubliner, 2003, s. 166).

Ambalajlarda kahraman kullanımının okul öncesi çocukların satın alma davranışındaki etkisini; Tiffany Kuramı, Şema Kuramı, Algıda Seçicilik Kuramı, Sembolik Etkileşim Kuramı ve Sosyal Öğrenme Kuramı ile açıklamak mümkündür.

Tiffany Kuramı'nı literatüre Michael Levine kazandırmıştır. Tiffany Kuramı, ambalajın bireyler tarafından ne şekilde algılandığı ile içerisindeki ürünün değerli algılanması arasında pozitif bir ilişki olduğuna dayanmaktadır (Peltekoğlu, 2014). Ambalaj tasarımı dikkat çekici olduğu zaman bireyler, ambalajın içerisinde düşük ilgilenim (sigara) bir ürün olsa bile ürünü daha kaliteli olarak algılamaktadır. Michael Levine, bir kutu içerisinde verilen bir hediye, kutusu olmadan verilen bir hediyeden daha çok anlamlı olduğunu ifade etmektedir (Levine, 2004).

Şema Kuramı'nın kurucusu Frederic Bartlett'tir. Kuram, bireylerin öğrenme sürecini görselleştirmekte ve insanların zihinlerinde birbiriyle bağlantılı bir düzeneğin olduğunu ifade etmektedir. Bu bilgilerin oluşturduğu düzeneği ise şema olarak adlandırmaktadır. Şema Kuramı'na göre kişi, bilgileri zihninde toplamakta ve daha sonra bu bilgileri hayatının belli zamanlarında kullanmaktadır (Zhang, 2010).

Gestalt Kuramı, Max Wertheimer tarafından 1912 yılında ortaya konulmuştur. Kuramın var olan yasalarının oluşturulması ise Wertheimer, Köhler ve Koffka tarafından beraber gerçekleştirilmiştir (Erdal, 2006). Bütünün, parçalardan daha anlamlı olduğunu savunan Wertheimer, savını şu sözleriyle açıklamaktadır: "Bütünün bir parçasına ne olduğu, bütünün doğasındaki yasalar ile

belirlenir” (Wertheimer, 1925’ten aktaran Koffka, 1935). Algısal örgütlenme yasalarının yanı sıra, algıda seçicilik kavramı da bu süreçte ortaya konulmuştur. Algıda Seçicilik Kuramı’na göre birçok uyarıcının var olduğu bir ortamda birey yalnızca bir iki uyarıcıyı algılamaktadır. Bu şekilde birey, uyarıcılar arasında bir seçime gitmektedir. Bireyin çok fazla uyarıcının arasından belli uyarıcılara odaklanmasının nedeni ise algılamayı etkileyen faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Sembolik Etkileşim Kuramı’nın kurucuları George Herbert Mead ve John Dewey’dir (Becker & Mccall, 1990). Sembolik Etkileşim Kuramı, nesnelere yüklenen anlamlarla ilişkilidir. Kuram, bireylerin arasındaki iletişimin ve etkileşimin anlamlar sayesinde gerçekleştiğini savunmaktadır (Bozkurt, 2008). Kuram hakkında Mead’ın, “... anlamlı sembol, anlamlı sembole yönelik aynı tutumu devreye sokar.” şeklinde bir açıklaması bulunmaktadır (Mead, 1934/1962’den aktaran Ritzer, 2008).

Sosyal Öğrenme Kuramı, Albert Bandura tarafından ortaya konulmuştur. Kuram, insanların bir durumu, duyguyu veya davranışı öğrenmek için bu durumu yaşamak zorunda olmadıklarını savunmaktadır. Kişi düşünebilme yeteneği ile bir deneyimi olmasa bile süreci gözlemleyerek anlamlandırabilir ve buna göre davranabilmektedir (Odabaşı & Barış, 2005). Kuram, bireylerin çevresinde gördüğü davranışları model alarak kendi yaşantısında uygulayabildiğini ortaya koymaktadır.

Ambalaj kuramları başlığı altında bahsedilen bu beş farklı kuramın ortak noktası bireylerin ambalaj tasarımından etkilendiğini savunmasıdır. Tiffany Kuramı ambalajın çekiciliğini, içerisindeki ürünü değerli gösterdiğini ifade ederken Şema Kuramı öğrenilmiş logo, renk, sembollerin ambalaj üzerinde entegre bir ağ sistemi oluşturduğunu ve bu şekilde algılamayı sağladığını savunmaktadır. Bu sahip olunan bilgilerle de algıda seçicilik oluşmaktadır. Sembolik Etkileşim Kuramı ise nesnelere sembolik olarak yüklenen anlamların ambalajlara aktarıldığını ifade etmektedir. Sosyal Öğrenme Kuramı ise bireylerin ambalajlar üzerinde gördükleri modelleri örnek aldıkları ve onları taklit yoluna gittiklerini savunmaktadır.

Bütün bu bilgilerden yola çıkarak bu çalışmada, ambalajlarda kahraman kullanımının, okul öncesi çocukların satın alma davranışına etkisinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın devamında konuya ilişkin literatür taraması yer almaktadır. Ardından ise araştırmanın metodolojisi sunulmuş ve bulgular değerlendirilmiştir.

2. Literatür Özeti

Araştırmanın bu bölümünde ambalaj konusunda yürütülmüş tüketici ve pazarlama çalışmalarına yer verilmiştir. Literatür araştırmasının devamında ise çocuk tüketiciler için tasarlanan ambalajlara ve ambalajlarda kahraman kullanımına ilişkin çalışmalara değinilmiştir.

Ene ve Özkaya (2018), mağazalarda alışveriş yapan tüketicilerin, ambalaj tasarımlarını algılamalarına yönelik bir araştırma yapmıştır. Ambalaj tasarımlarını anlamlandırırken tüketici beklentisi ve satın alma sıklıkları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmanın sonucunda, tüketicilerin ambalaj tasarımları için yenilik beklentisi bulunduğunu ortaya koymuştur. Tüketici tutumu olarak yenilik beklentisi ile satın alma sıklığı arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirtmiştir. Diğer bir ifadeyle ambalaj tasarımı ne kadar yeni ve farklı bir tasarıma sahip olursa tüketicileri o kadar satın alma davranışına yönlendirmektedir.

Adıgüzel vd. (2017), sevimli görsellerin, şirin motiflerin tüketicinin dikkatini çekmedeki rolünü incelemiştir. Ayrıca ürünün ambalaj tasarımı ve malzemesinden ötürü olası fiyat artışının satın almaya etkisini araştırmıştır. Adıgüzel, aynı zamanda ürün ambalajlarındaki motiflerin sevimlilik boyutunun cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini de ele almıştır. Çalışmanın sonucunda sevimlilik boyutunun değerlendirilmesiyle cinsiyete ilişkin bir farklılık bulunmadığı ortaya konulmuştur. Ayırt edici kısım ise sevimlilik boyutu, cinsiyete göre önem sıralamasında değişiklik göstermektedir. Varılan diğer bir sonuç, ambalaj tasarımından ötürü fiyat artışının satın alma rolünde oldukça fazla etkisi olduğudur. Sevimli figürlerin bulunduğu ambalaj tasarımlı ürün, uygun

fiyatlı ise pozitif bir etki ortaya çıkmaktadır. Ancak sevimli figürlerin bulunduğu ambalaj tasarımı, sıradan tasarımlı ambalajdan daha pahalı olduğu durumda ise satın alma kararına negatif bir etki 50 oluşturmaktadır. Sevimli tasarıma sahip ambalajların, tüketiciler tarafından dikkat çekici bulunduğu çalışmanın diğer bir sonucu olarak ortaya konulmuştur.

Kang ve Ruike (2018), çocuklar için üretilen ilaçların ambalaj tasarımının çocuk tüketiciler üzerindeki etkisini incelemiştir. Yetişkin bireyler için olan ilaç ambalajlarında, bireylere bilgi sağlayacak ambalaj tasarımları bulunmaktadır. Ancak çocuk tüketiciler için ilaç kutularının ambalaj tasarımında hem temel bilgi hem de duygusal etkileşim sağlaması gerekmektedir. Çalışma sonucunda çocuk ambalajlarında; renk, şekil ve önemsenen figürlerin, çocukların korkularını giderdiği, ilacı reddetme ihtimallerini önlemeye yardım ettiği ortaya konulmuştur. Bu çalışma ambalajların, hedef kitleyle iletişim halinde olması gerektiğini tasdiklemektedir.

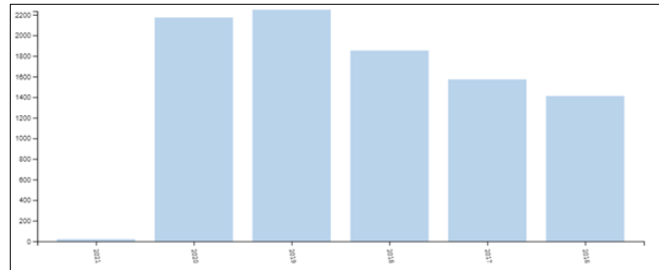
Süper kahramanların, çizgi film karakterlerinin, ambalajda kullanılmasının tüketici davranışına etkisi küçümsenmeyecek kadar fazladır. Literatürde bu konu hakkında birçok çalışma yer almaktadır.

Ozgen (2016), ambalajların, çocuk tüketicileri ikna edip etmediğini araştırmıştır. Çalışmasında, 7 tane süt markası belirlemiş ve 34 tane çocuk üzerinden çalışmayı gerçekleştirmiştir. Çalışmanın ilk kısmında, çocuklardan aromalı ve aromasız süt arasından tercih yapmalarını istemiştir. Aromasız sütü tercih eden çocuk sayısı 15 çıkmıştır. İkinci kısımda ise süt ürünlerinin ambalajları ile gösterildiğinde yalnızca 3 kişi aromasız sütü tercih etmiştir. Ayrıca çikolatalı ve ambalajında süper kahramanların olduğu sütün daha çok tercih edildiği varılan diğer bir sonuçtur. Ozgen, çocuklar üzerindeki ambalaj etkisini yine bir çocuk tüketicinin "Bu ambalajda Iron Man'ın gücü var. Eğer ben onu içersem Iron Man gibi olacağım" sözleri ile ortaya koymuştur.

Roberto vd. (2010), çocukların atıştırmalık ve lezzet tercihlerinde ürün ambalajında yer alan lisanslı karakterlerin etkisini araştırmıştır. 4 ile 6 yaş arasındaki çocuklar üzerinde 3 farklı atıştırmalık yiyecek ile analiz yapılmıştır. Bu atıştırmalıkların hepsinin hem çizgi film karakterli olan hem de çizgi film karakteri olmayan ambalajları bulunmaktadır. Çalışmanın sonucunda, çocukların çizgi film karakterli olan ambalaj tasarımlı ürünleri, çizgi film karakteri olmayan ambalajlı ürünlere kıyasla daha lezzetli bulduklarını ve tercih ettikleri ortaya konulmuştur.

Literatür taramasına destek olması açısından ayrıca Web of Science adlı veri tabanı kullanılmıştır. Öncelikle genel bir alan taraması için 'Package' kavramı araştırılmıştır.

Grafik 1: Anahtar Kelimesinde 'Package' Yer Alan Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı



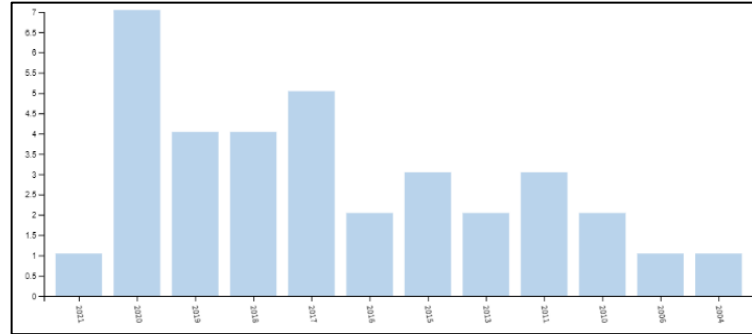
Kaynak: Web of Science, t.y.

Grafik 1'den anlaşılacağı üzere 2016 yılı en az makalenin yayımladığı yıldır. 2017 yılında, 1558 çalışma, 2018 yılında ise 1838 çalışma ortaya konulmuştur. Her yıl makale oranı artmaktadır. 2020 yılında, 2189 çalışma yayınlanmıştır. Grafiğe göre 2234 ile en yüksek makale yayımlanan 2019 yılı olmuştur. Grafik, ayrıca 2021 yılına ait 7 makale göstermiştir. Ancak 2021 yılı henüz tamamlanmamış olduğundan hataya sebebiyet vermemesi açısından değerlendirilmemiştir.

Grafik 2'de 'Package' ve 'Cartoon Character' anahtar kelimelerinin yıllara göre dağılımı verilmiştir. Grafik 6'dan ortaya çıkarılan sonuç, en yüksek oranın 2020 yılına ait olduğudur. En düşük oran ise 2006 ve 2004 yıllarındadır. Bunun yanı sıra 2020 yılına en yakın oran ise 2017 tarihinde

ortaya konulmuştur. Akademik açıdan konunun önemi yıllar içinde artmaktadır. Literatür taranırken birçok farklı alanda ve ülkede çalışma yapıldığı görülmektedir.

Grafik 2: Anahtar Kelimesinde 'Package' ve 'Cartoon Character' Yer Alan Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı



Kaynak: Web of Science, t.y.

Pazarlama iletişimi alanında yürütülmüş olan çalışmaların sayısı az olup çalışmaların büyük ölçüde ABD, İngiltere gibi ülkelerle sınırlı kaldığı WoS taraması sonucunda görülmüştür. Dahası, ülkelere yönelik değerlendirmeler, Türkiye’de yürütülmüş çalışmaların son derece sınırlı olduğunu göstermektedir. İşte bütün bu nedenlerden ötürü bu araştırmanın amacı, ambalajlarda kahraman kullanımının okul öncesi çocukların satın alma davranışına etkisinin ölçülmesi biçiminde belirlenmiştir. Böylece önemi giderek artan bir konuya ‘pazarlama iletişimi’ alanından katkı sağlamak ve Türkiye’nin bu alana ilişkin bilgi birikimini zenginleştirmek hedeflenmiştir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Araştırma için elde edilen nitel veriler, sayısal göstergelere indirgenerek nicel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. Dolayısıyla birinci araştırma kapsamında tek grup son test niteliğinde bir deneysel serim kullanılmıştır. Deneysel araştırma, ölçülmek istenilen olayda değişkenlerin sonuca ne gibi tesiri olduğu ve aynı zamanda neden sonuç ilişkisi kurulup kurulmadığı bilgisini sağlayan bir yöntemdir (Metin, 2014). Çocuklar, deneysel serimlerde anlaşılması zor bir grubu temsil eder. Dolayısıyla araştırmanın uygulanmasının güçlüğü nedeniyle bu çalışmada deneysel serimlerden, tek grup son test modeli uygulanmıştır. Tek grup son test modeli, ön test uygulamadan doğrudan denek grubuna bağımsız değişkeni uygulamaktadır. Ardından bağımlı değişken üzerinde ne gibi etkisi olduğu gözlemlenmektedir. Modelin, deneysel serimler arasında zayıf kabul edilmesinin sebebi, ön test içermeyip, herhangi bir kontrol işlemi olmamasıdır (Karasar, 2012). Seçilen yöntemin bu dezavantajı nedeniyle veride çokluk ilkesi benimsenmiş ve çalışmanın ikinci aşamasında, veri toplamak için deney yerine anket kullanılmış ve deney yöntemiyle elde edilen verilerin dışsal geçerliliği test edilmiştir. Böylece veride çokluk ilkesi gözetilmiş ve deneysel araştırmadan elde edilen sonuçların, bir diğer yöntemle elde edilen sonuçlarla kıyaslanması amaçlanmıştır.

Anket, önceden hazırlanmış soruların belirlenen hedef kitleye sunulmasıdır. Anket ile veri toplama biçimi her araştırmaya göre farklılaşabilmektedir. Yüz yüze görüşerek, posta yoluyla veya internet ortamında gerçekleştirilebilir. Bu çalışmada, sağlık tedbirleri (covid-19) sebebiyle anketler yüz yüze görüşerek değil, internet ortamında (web survey) gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın devamında tek grup son test modelinin ve anket veri toplama tekniğinin uygulama sürecinden bahsedilmiştir.

Öncelikle araştırmanın uygulanması için gerekli yasal izin ve etik kurul kararları alınmıştır. Araştırma yapılmadan önce çocuk tüketicilerin tanıyabileceği çizgi film karakterleri arasında bir pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Okul öncesi 15 çocuğa Tweety, Sünger Bob ve Tom & Jerry arasından tanıdıklarını göstermeleri istenmiştir. Pilot test sonucunda Tom & Jerry adlı çizgi film karakteri, tanınırlığı en çok olan karakter olarak ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda deneysel serimde

kullanılacak karakter Tom & Jerry olmuştur. Günümüzde popülaritesi yüksek olan Spiderman, Elsa, Barbie veya Süpermen karakterleri var olabilecek cinsiyet algı yönlendirmesi sebebiyle bu aşamada tercih edilmemiştir.

Şekil 1: Deneysel Serim Uygulama Süreci



Ardından araştırma için tasarlanan ambalaj tasarımı kutuların içerisine Milli Eğitim Müdürlüğü'nün uygun gördüğü şekilde fındık, kuru üzüm, leblebi ve yer fıstığı konulmuştur. Çocuklar için bir alışveriş standı tasarlanmıştır. Onlara gerçekten alışveriş yapıyor hissi verebilmek için geçerliliği olmayan sahte paralar hazırlanmıştır. Tüm materyaller hazırlandıktan sonra hem okul müdürleri hem de okul öncesi öğrencilerle ilgilenen öğretmenler süreç hakkında bilgilendirilmiştir. Ardından şube olarak ayrılmış olan çocuklar, koridorlarda toplanmış ve çocuklara kısa bir açıklama yapılmıştır. Bu açıklamanın içeriği, birazdan ellerindeki paralar ile içeride açılmış olan bakkaldan alışveriş yapacaklarıdır. Ancak dışarı çıktıklarında seçtikleri ürünleri birbirleriyle paylaşmalarını gerektiği vurgulanmıştır. Ardından sırasıyla çocuklar içeri girerken her birisinin eline sahte para (5 TL) verilmiş ve alışveriş ortamına davet edilmiştir. Çocuk tüketiciler, ürünü aldıktan sonra araştırmacı, ürünü siyah bir poşete koymuştur. Alışverişini bitiren çocuk, alışveriş başlamadan belirlenmiş olan toplanma odasına öğretmeni eşliğinde geçmiştir. Araştırma süreci bu şekilde devam etmiş ve veriler toplanmıştır.

Bu veriler, 24 Şubat 2020 ile 28 Şubat 2020 tarihleri arasında toplanmıştır. Veriler, Trabzon'da bulunan Dumlupınar Anasınıfı, Erdoğan Anaokulu, Çukurçayır Anaokulu, Şehit Ali Yasin Erosmanoğlu Anaokulu ve Akçaabat Anaokulundan toplanmıştır. Araştırmanın iki tane hipotezi bulunmaktadır. Bu hipotezler;

H_1 : Üzerinde çizgi film karakteri bulunan ambalaj tasarımı ile üzerinde çizgi film karakteri bulunmayan ambalaj tasarımına ilişkin satın alma tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır.

H_2 : Ambalajlarda kahraman kullanımının çocuk tüketicilerin cinsiyetine ilişkin satın alma tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Çalışmanın devamında deneysel serimde elde edilen bulguların dışsal geçerliliğini test etmek, ambalajlardaki süper kahraman figürlerinin, okul öncesi çocukların satın alma kararlarındaki etkisini daha iyi anlamak ve cinsiyetler arası farklar açısından konuya ilişkin anlayışı zenginleştirmek amacıyla birbirinden farklı 4 anket formu hazırlanmıştır. Birinci ankette çocukların cinsiyetlerine, yaşlarına ve iki ambalaj tasarımına ilişkin bir soru yer almaktadır. Çocuklardan iki ambalajdan birisini tercih etmesi istenmiştir. Ambalaj tasarımlarından biri herhangi bir süper kahraman motifi bulundurmuyan şekil motiftir. Diğer ambalaj tasarımı ise Tom & Jerry'dir. İnternet aracılığı ile çocukların ankete katılımı sağlanmıştır. Anketteki soruları okumaları konusunda ve işaretleme noktasında ebeveynlerinden destek alınmıştır. Tüm 4-6 yaş grubunda çocuğa sahip ailelere anket linkleri gönderilmiştir. Dört farklı anket linki farklı farklı gruplara ulaştırılmıştır. Bu sayede

anketlerden birine katılan bir çocuk, diğer anketlere katılmamıştır. Anket formları Şekil 2’de yer almaktadır.

Şekil 2: Anket Formu

İkinci ankette de 2 tane ambalaj tasarımı bulunmaktadır. Bu ambalaj tasarımlarından biri, Niloya çizgi film karakteri motiftir. İkinci ambalaj ise şekil motif tasarımı ambalajdır. Üçüncü ankette de 2 tane tasarım kutu bulunmaktadır. Ambalaj tasarımlarından biri Örümcek Adam motiftir. Diğer ambalaj tasarımı ise şekil motif tasarımıdır. Dördüncü anketteki ilk iki soru diğer anketlerde olduğu gibi yaş ve cinsiyet sorularıdır. Son soru için iki ambalaj yerine dört ambalaj kullanılmıştır. Bu ambalajlar, şekil motif tasarımı, Niloya karakterli ambalaj tasarımı, Örümcek Adam karakterli ambalaj tasarımı ve son olarak Tom ve Jerry motifli ambalaj tasarımı biçimindedir. Araştırmanın ikinci kısmına ait veriler, 14-18 Aralık 2020 tarihleri arasında toplanmıştır. Okul öncesi çocuklardan 4 ila 6 yaş aralığında bulunanlara uygulanan anketler sonucunda toplam 513 kişiye ulaşılmıştır.

Tek grup son test deneyi ve anket ile toplamda 831 çocuktan veri elde edilmiştir. Çalışmanın devamında araştırma kapsamında elde edilen bulgular ortaya konulacaktır.

4. Ampirik Bulgular

Tek grup son test deneyine katılan öğrencilerin genel bilgilerine aşağıda yer verilmiştir. Tablo 1’den de görülebileceği gibi 318 katılımcının %45,9’unu kız çocukları, %54,1’ini ise erkek çocukları oluşturmaktadır.

Tablo 1: Deneysel Serim İçin Gerçekleştirilen Analizlerin Tablosu

		Kolmogorov-Smirnov Analizi	Sıklık	Yüzde
		Tom ve Jerry	247	%77,7
		Şekil-Motif	71	%22,3
		Standart Sapma	,417	
Demografik Profil		K-S Analizi Asymp. Sig	,000*	
Kız	146	Ki Kare Analizi	Şekil-Motif	Tom&Jerry
Erkek	172		Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde
Kız (Yüzde)	%45,9	Kız	35 /%49,3	111 /%44,9
Erkek (Yüzde)	%54,1	Erkek	36 /%50,7	136/%55,1
Toplam	318	Ki Kare Analizi Asymp.	,516*	

Tablo 1’de görülebileceği gibi çocukların %22,3’ü tarafından şekil-motif tasarımı ambalaj tercih edilirken %77,7’si tarafından Tom & Jerry tasarımı ambalaj satın alınmıştır. One Sample Kolmogorov-Smirnov testine göre ambalaj tasarımları ile satın alma davranışı arasında anlamlı bir

fark bulunmaktadır. Çocuk tüketicilerin cinsiyetlerine göre ambalaj tercihleri Ki-Kare analizi ile gösterilmiştir. Erkek öğrencilerin %50,7'si şekil-motif tasarımlı ambalajı satın alırken kız çocuklarının aynı tasarımı satın alma oranı %49,3'tür. Tom & Jerry tasarımını satın alan öğrencilerin %55,1'ini erkek öğrenciler, %44,9'unu kız çocukları oluşturmaktadır. Analizin sonucunda, *p değeri 0,05'ten büyük çıkmıştır. Dolayısıyla cinsiyet ve satın alma davranışı arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

Birinci ankete katılan toplam çocuk sayısı 120'dir. Öğrencilerin %50,8'ini kız çocukları, %46,7'sini erkek çocukları oluşturmaktadır. Birinci anket için yapılan analizler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Birinci Anket İçin Gerçekleştirilen Analizlerin Tablosu

		Kolmogorov-Smirnov Analizi	Sıklık	Yüzde
		Tom ve Jerry	97	%80,8
		Şekil-Motif	22	%18,3
		Standart Sapma	,390	
Demografik Profil		K-S Analizi Asymp. Sig	,000*	
Kız	61	Ki Kare Analizi	Şekil-Motif	Tom&Jerry
Erkek	56		Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde
Kız (Yüzde)	%50,8	Kız	15/ %68,2	45/ %47,9
Erkek (Yüzde)	%46,7	Erkek	7/ %31,8	49/ %52,1
Toplam	120	Ki Kare Analizi Asymp.	,322*	

Veri dağılımı tablosunda, öğrencilerin %18,3'ünün şekil motif tasarımlı ambalajı satın aldığı görülmektedir. Tom & Jerry tasarımlı ambalajı ise çocukların %80,8'i satın almıştır. *p değeri 0,05'ten küçüktür. Bundan dolayı kahraman kullanımının okul öncesi çocukların satın alma davranışı arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu farkın cinsiyetler arasındaki dağılımını yakından incelemek için Ki-Kare analizi uygulanmıştır. Cinsiyet dağılımına göre şekil motif tasarımlı ambalajı tercih edenlerin %68,2'sini kız çocukları oluşturmaktadır. %31,8'ini ise erkek çocukları oluşturmaktadır. Tom & Jerry tasarımlı ambalajın ise %47,9'unu kız çocukları, %52,1'ini erkek çocukları satın almaktadır. Dolayısıyla cinsiyet ve satın alma davranışı arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

İkinci anket tasarımında, Tom & Jerry tasarımlı ambalaj yerine Niloya karakteri kullanılmıştır. İkinci ankete toplam 150 çocuk katılmıştır. Çocukların %45,3'ünü erkekler oluşturmaktadır. Kız çocukları ise toplam çocukların %52'sini kapsamaktadır.

Şekil motif tasarımlı ambalajları öğrencilerin %12,7'si alırken Niloya karakterli ambalajları çocukların %87,3'ü satın almıştır. One Sample Kolmogorov-Smirnov analizi sonucunda, *p değeri anlamlı çıkmıştır. Şekil motif tasarımlı ambalajı satın alanların %26,3'ünü kız çocukları oluşturmaktadır. Geri kalan %73,7'sini erkek çocukları oluşturmaktadır. Niloya tasarımlı ambalajı tercih edenlerin %57,5'ini kız çocukları oluştururken %42,5'ini erkek çocukları oluşturmaktadır. İkinci anket için yapılan Ki Kare analizi sonucunda, *p değeri 0,027 çıkmış. Dolayısıyla kahraman kullanılan ambalajların, okul öncesi çocukların cinsiyetine ilişkin satın alma davranışı arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır.

Üçüncü anket için Niloya tasarımlı ambalaj yerine Örümcek Adam tasarımlı ambalaj kullanılmıştır. Üçüncü ankete 124 çocuk katılmıştır. Ankete katılan çocukların %50'sini kızlar,

%48,4'ünü erkekler oluşturmaktadır. Tablo 4'te üçüncü anket için gerçekleştirilen analizler yer almaktadır.

Tablo 3: İkinci Anket İçin Gerçekleştirilen Analizlerin Tablosu

		Kolmogorov-Smirnov Analizi	Sıklık	Yüzde
		Niloya	131	%87,3
		Şekil-Motif	19	%12,7
		Standart Sapma	,334	
Demografik Profil		K-S Analizi Asymp. Sig	,000*	
Kız	78	Ki Kare Analizi	Şekil-Motif	Niloya
Erkek	68		Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde
Kız (Yüzde)	%52,0	Kız	5/ %26,3	73/ %57,5
Erkek (Yüzde)	%45,3	Erkek	14/ %73,7	54/ %42,5
Toplam	150	Ki Kare Analizi Asymp.	,027*	

Tablo 4: Üçüncü Anket İçin Gerçekleştirilen Analizlerin Tablosu

		Kolmogorov-Smirnov Analizi	Sıklık	Yüzde
		Örümcek Adam	69	%55,6
		Şekil-Motif	53	%42,7
		Standart Sapma	,498	
Demografik Profil		K-S Analizi Asymp. Sig	,000*	
Kız	62	Ki Kare Analizi	Şekil-Motif	Örümcek Adam
Erkek	60		Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde
Kız (Yüzde)	%50,0	Kız	44/ %83,0	17/ %25,0
Erkek (Yüzde)	%48,4	Erkek	9/ %17,0	51/ %75,0
Toplam	124	Ki Kare Analizi Asymp.	,000*	

Şekil motif tasarımlı ambalajı, çocukların %42,7'si satın alırken %55,6'sı Örümcek Adam tasarımlı ambalajı satın almıştır. One Sample Kolmogorov-Smirnov analizinin sonucuna göre ambalajlarda kahraman kullanımının çocukların satın alma davranışına etkisi arasında anlamlı bir farklılık vardır. Örümcek Adam tasarımlı ambalajı tercih eden çocukların %25'ini kızlar, %75'ini erkekler oluşturmaktadır. Ki Kare analizinin sonucunda *p değeri 0,00 çıkmıştır. Kız çocuklarının şekil motif tasarımını tercih etme oranı %83, erkek çocukların aynı tasarımı tercih etme oranı ise %17 olması iki cinsiyet arasında farkın yüksek olduğunu göstermektedir.

Dördüncü ankette ise diğer anketler için oluşturulmuş tüm tasarımlar ortak kullanılmıştır. Ankete katılan 120 öğrencinin genel bilgileri Tablo 5'te gösterilmektedir. 120 öğrencinin %41,7'sini kız çocukları, %58,3'ünü erkek çocukları oluşturmaktadır.

Tablo 5: Dördüncü Anket İçin Gerçekleştirilen Analizlerin Tablosu

		Kolmogorov-Smirnov Analizi	Sıklık	Yüzde		
		Tom ve Jerry	14	%11,7		
		Niloya	34	%28,3		
		Örümcek Adam	66	%55,0		
		Şekil-Motif	6	%5,0		
		Standart Sapma	,730			
Demografik Profil		K-S Analizi Asymp. Sig	,000*			
Kız	50	Ki Kare Analizi	Şekil-Motif	Niloya	Örümcek Adam	Tom ve Jerry
Erkek	70		Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde	Sıklık/Yüzde
Kız (Yüzde)	%41,7	Kız	5/%83,3	32/%94,1	5 /%7,6	8/57,1
Erkek (Yüzde)	%58,3	Erkek	1/%16,7	2 / %5,9	61/%92,4	6/42,9
Toplam	120	Ki Kare Analizi Asymp.	,000*			

Çocukların %5'i şekil-motif, %28,3'ü Niloya tasarımlı ambalajı satın almıştır. Çocuk tüketiciler, en fazla (66) Örümcek Adam tasarımlı ambalajı satın almaktadır. Ardından ise Niloya ambalaj tasarımı (34) satın alınmıştır. Ambalajda kahraman kullanımının çocukların satın alma davranışı arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır. Örümcek Adam tasarımlı ambalajı çocukların %55'i tercih ederken Tom & Jerry tasarımlı ambalajı çocukların %11,7'si tercih etmiştir. Şekil-motif tasarımlı ambalajı tercih eden okul öncesi çocukların %83,3'ünü kızlar, %16,7'sini erkekler oluşturmaktadır. Niloya karakterli ambalaj tasarımını %94,1 oranla kız çocukları alırken %5,9 oranında erkek çocukları satın almıştır. Örümcek Adam tasarımlı ambalajı alan çocukların %7,6'sını kız çocukları, %92,4'ünü erkek çocukları oluşturmaktadır. Son ambalaj tasarımı olan Tom & Jerry ambalajını satın alanların %57,1'ini kızlar, %42,9'unu erkekler oluşturmaktadır. Dolayısıyla ambalajlarda kullanılan kahramanın okul öncesi çocukların cinsiyetine ilişkin satın alma davranışı arasında anlamlı fark vardır. Deneysel serim ve anketlerden elde edilen bulgular sonuç kısmında değerlendirilmiştir.

5. Sonuç

Ambalaj tasarımı, tüketiciler için önemsiz görülebilen ama psikolojik olarak önem taşıyan bir iletişim çalışmasıdır. Bu önem yalnızca genç ve orta yaş bireylere mahsus değildir. Bu kategoriye çocuk tüketiciler de dahil olmaktadır. Yaş skalalarının tamamında olduğu gibi tüm tüketicilerin ilgi ve beklentileri farklıdır. Okul öncesi çocuk tüketicilerin alışveriş yaparken ambalajlarda kahraman kullanımının satın alma davranışı üzerindeki etkisini test etmeyi amaçlayan bu çalışmada, elde edilen veriler aşağıda detaylı bir şekilde değerlendirilmiştir.

Çocukların satın alma davranışlarına yönelik yapılan araştırmalar literatürde (Gülerarlan, 2011; Toussaint vd., 2011; Südaş, 2015; Chen vd., 2019) yer almaktadır. Aynı zamanda ambalaj tasarımının, çocuk tüketiciler üzerindeki etkisine ve süper kahraman kullanımına yönelik yapılan çalışmalar da (Roberto, 2010; Gimenez vd., 2017; Ogle vd., 2017; Çat, 2018; Nicolas vd., 2021) görülmektedir.

DeneySEL serim ve birinci anketin sonucunda *H1* ve *H2* desteklenmiştir. Bu da ambalajlarda kahraman kullanımının okul öncesi çocukların satın alma davranışını pozitif etkilediğini ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca 2. 3. ve 4. anketlerin hepsinde *H1* desteklenmiştir. Bu durumda şu sonuca varılabilir: Ambalaj tasarımında bulunan kahramana karşı çocuk tüketicilerin sevgisi veya ilgisi olduğu takdirde çocuklar tarafından bu ambalajlı ürün satın alınmaktadır.

Abur cuburdan ilaçlara kadar ambalaj üzerindeki kahramanların önemi Kang ve Ruike'nin çalışması (2018) ile desteklenmektedir. DeneySEL serim ve birinci anket dışında diğer tüm anketler, *H2*'yi reddetmiştir. Bu durum şunu göstermektedir; çocuklar, ambalaj tasarımındaki ürünü seçerken cinsiyetlerine uygun olmasına dikkat etmektedir.

Çocuklar aynı zamanda ambalaj tasarımlı ürünlerin içerisinde ambalajındaki karakterle bağlantılı bir nesne olacağını kurgulamaktadır. Ambalaj tasarımında bulunan görsel motiflere kendi hayal dünyalarına göre önem atfetmektedirler. Son ankette 4 farklı ambalaj tasarımı ile karşılaşan çocuk tüketicilerin, ambalaj tasarımlarını birkaç kritere göre incelemekte oldukları söylenebilir. Çocuk tüketiciler, cinsiyetlerine göre elemek istedikleri ambalaj tasarımını yok saymaktadır. Çünkü çocuk tüketiciler, bu tasarımları değerlendirirken 'bu ürün erkekler/kızlar için' şeklinde nitelendirmektedir. Bu düşünceye göre ambalaj tasarımını satın alma fikri şekillenmektedir.

Kız çocukları veya erkek çocukları için Tom ve Jerry karakteri herhangi bir artı değer taşımamaktadır. Bu yüzden alışveriş anında hangi ürün anlık dikkatlerini çekmişse (üstünlük atfetmediği ambalaj tasarımlar için) o yönde satın alma davranışı gerçekleşmiştir. Oysa Niloya ve Örumcek Adam tercihlerinde çocukların kendileriyle özdeşleştirebileceği karakterlere, artı değer yükledikleri görülmektedir.

Ancak çocuk tüketiciler, yalnızca deneySEL serim ve 1. ankette Tom ve Jerry ve şekil-motif tasarım ile birlikte karşılaşmaktadır. Bu noktada çocuk tüketiciler ambalaj tasarımında kahraman olan ürünü seçmiştir. Dolayısıyla çocuklar, Tom ve Jerry tasarımlı ambalaja, üzerinde kahraman olduğu için artı değer yüklemiştir. Araştırma sonuçları, Leonard ve diğerlerinin (2019), çocukların sağlıklı ve sağlıklı atıştırmalıklar olduğunda lisanslı karakterlerin var olup olmadığına bakılmaksızın sağlıklı atıştırmalıkları tercih ettikleri yönündeki bulguları ile ayrılmaktadır.

Hipotez 2'nin deneySEL serim ve 1. ankette desteklenmesi ve 2. 3. 4. anketlerde reddedilmesinin nedeni olarak öğretilmiş cinsiyet kalıpları gösterilebilir. Öğretilmiş cinsiyet kalıplarının çocuk tüketicilerin üzerinde etkilerinin bulunduğu görülmektedir. Çocuklar, alternatif ambalaj tasarımında; kahraman motifi kullanılmamışsa kahraman kullanılan ambalajları tercih etmektedir.

Çocuk tüketiciler, şekil-motif ve Tom ve Jerry tasarımlı ambalajları cinsiyetçi algılamadığı için deneySEL serim ve 1.ankette *H2* desteklenmiştir. Bu durumda cinsiyet belirtmeyen üzerinde kahraman bulunan ambalaj tasarımları, kahraman bulunmayan ambalaj tasarımlarına karşı üstünlük sağlamaktadır. Aynı zamanda alternatifler arasına cinsiyete yönelik ambalaj tasarımı girdiğinde ürün ambalajının kahramanlı olması önem taşımamaktadır.

Ayrıca Niloya, Örumcek Adam ambalaj tasarımları ayrı ayrı sorulduğu anketlerde *H2* reddedilmiştir. Bu durumdan şu anlam çıkarılabilir. Çocuklar kahraman bulunan ambalajları satın almayı tercih etmelerine rağmen cinsiyet algıları kahraman olmayan tasarımı satın almaya yönlendirmektedir.

Bu araştırmanın sonucunda varılacak genel sonuç, okul öncesi çocukların satın alma davranışında, ambalajlar üzerinde kullanılan kahramanların etkisinin olduğu ve kahraman bulunmayan ambalaj tasarımına göre her seferinde üstünlük oluşturduğudur. Dolayısıyla lisans sözleşmesi yolu ile ambalaj tasarımlarında süper kahramanlara yer veren ve bunu uygun pazarlama iletişimi ile destekleyen markaların satış rakamlarında başarıyı yakalama şansının yüksek olacağı öngörülebilir. Ayrıca ambalaj tasarımlarında seçenek oluşturulduğunda okul öncesi çocukların cinsiyetine göre satın alma davranışı şekillenmektedir. Literatürde yapılan tarama sonuçları, deney ve anket ile varılan sonuçları desteklemektedir. DeneySEL serimlerden tek grup son test modeli, ön

test yapılmamasından dolayı zayıf kabul edilmektedir (Çepni, 2005). Ancak deneysel serimlerde varılan sonuç anketlerle beraber doğrulanmıştır. Dolayısıyla deneysel serimin dışsal geçerliliğinin de yüksek olduğu söylenebilir.

Çalışmada finansal sebeplerden ötürü kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca Milli Eğitim Müdürlüğü'nden 10 okul için izin alınmasına rağmen sağlık sebeplerinden dolayı araştırmanın 5 okulla sınırlı kalması, anketlerin online olarak gerçekleştirilmesi araştırmanın sınırlılıklarıdır.

Çalışmada ele alınan bu konunun ambalaj ve satın alma davranışı üzerine olması nedeniyle ambalaj hakkında gerçekleştirilecek olan çalışmalara yön gösterici olacağı düşünülmektedir. Gelecekte bu konuda yapılacak çalışmalar için öneriler ise ambalaj tasarımlarındaki karakterlerin, çocukların ideal kişi prototip oluşturmadaki etkisine yönelik çalışmalar yapılabileceğidir. Aynı zamanda ambalaj tasarımlarında uluslararası kahraman kullanımı ile yerel kahraman kullanımının çocuk tüketicilerin satın alma davranışına ne yönde etkisi olduğu gelecek çalışmalara önerilebilir.

Ambalajlarda kahraman kullanımının okul öncesi çocukların satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu Türkiye'de iki farklı yöntem (deneysel serim ve anket) kullanarak ortaya koyan bu çalışmanın bulgularının, bu alanyazında çalışan araştırmacılara fayda sağlaması beklenmektedir.

Kaynakça

- Adıgüzel, Ü. D., Sarıtaş, E. ve Barutçu, S. (2017). Sevimsizlik Boyutlarının Derecelendirilmesi ve Sevimsizliğin Satın Alma Davranışları Üzerine Etkisi: Ambalaj Tasarımı Üzerine Keşifsel Bir Araştırma. *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies*, 4(2), 41-53.
- Aktaş, H., Özüpek, M. ve Altunbaş, H. (2013). Çocukların Marka Tercihleri ve Medya Tüketim Alışkanlıkları. *Selçuk İletişim*, 6(4), 115-125.
- Becker, S., H. ve McCall, M., M. (Ed.). (1990). *Symbolic Interaction and Cultural Studies*. Londra: Şikago Üniversitesi Yayınları.
- Bozkurt, V. (2008). *Değişen Dünyada Sosyoloji (11. Baskı)*. Ankara: Ekin Yayınevi.
- Chen, C. M., Yang, T. H., ve Chen, C. Y. (2019). Marketing Strategy, Serving Size, and Nutrition Information of Popular Children's Food Packages in Taiwan. *Nutrients*, 11(174).
- Çat, K. A. (2018). Reklamlardaki Çizgi Film Karakterlerinin Çocuk Tüketicilerin Satın Alma Davranışını Etkileme Biçimi. *International Journal of Eurasian Education and Culture*, 3(5), 155-171.
- Çepni, S. (2005). *Araştırma ve Proje Çalışmalarına Giriş (2. Baskı)*. Trabzon: Üçyol Kültür Merkezi.
- Ene, S. ve Özkaya, B. (2018). Alışveriş Sürecinde Ambalaja Yönelik Tüketici Algıları Üzerine Bir Araştırma. *Öneri Dergisi*, 13(50), 1-15.
- Erdal, T. İ. (2006). Gestalt Kuramının Grafik Tasarıma Etkilerinin İncelenmesi (Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, (YÖK Tez No 204320). Kocaeli.
- Giménez, A., Saldamando, D. L., Curutchet, R. M., ve Ares G. (2017). Package Design and Nutritional Profile of Foods Targeted At Children in Supermarkets in Montevideo, Uruguay. *Cadernos de Saúde Pública*, 33(5).
- Gülerarslan, A. (2013). Tüketici Olarak Çocuk ve Ailenin Satın Alma Kararlarına Etkisi. *Selçuk İletişim*, 6(4), 126-137.
- Kang, H., ve Ruike, Z. (2018). Analysis on The Emotional Design of Children's Medicine Packaging. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research (ASSEHR)*, 184.
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri (15. Baskı)*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Koffka, K. (1935). *Principles of Gestalt Psychology*. New York: Harcourt, Brace & World, Inc.

- Leonard, B., Campbell, M. C., ve Manning, K. C. (2019). Kids, Caregivers, and Cartoons: The Impact of Licensed Characters on Food Choices and Consumption. *Journal of Public Policy & Marketing*, 38(2), 214-231.
- Levine, M. (2004). *Halkla İlişkiler: Bir Gerilla Savaşı* (G. Günay, Çev.). İstanbul: Rota Yayın.
- Metin, M. (2014). *Kuramdan Uygulamaya Eğitimde Bilimsel Araştırma Yöntemleri (1. Baskı)*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Meyers, H. M. ve Lubliner, M. J. (2003). *Başarılı Ambalaj, Başarılı Pazarlama*. (Z. Üsdiken, Çev.). İstanbul: Rota Yayınları.
- Nicolas, H. V., Hapsari, P. H., Angka, S. ve Olsen, A. (2021). How Cartoon Characters and Claims Influence Children's Attitude Towards a Snack Vegetable – An Explorative Cross-Cultural Comparison Between Indonesia and Denmark. *Food Quality and Preference*, 87.
- Odabaşı, Y., ve Barış, G. (2015). *Tüketici Davranışları (15. Baskı)*. İstanbul: Mediacat Akademi.
- Ogle, D. A., Graham, D. J., Thompson, R. G. L. ve Roberto, C. A. (2017). Influence of Cartoon Media Characters on Children's Attention To and Preference For Food And Beverage Products. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics*, 117(2), 265–270.
- Ozgen, P. (2016). "Can I have this superhero milk?" Investigating The Role of Packaging in Persuading Children. *European Journal of Business and Management*, 8(6), 1-7.
- Peltekoğlu, B. F. (2014). *Halkla İlişkiler Nedir? (8. Baskı)*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Ritzer, G. (2008). *Modern Sosyoloji Kuramları (7.Baskı)*. (H. Hülür, Çev.). Ankara: De Ki Yayın.
- Roberto, C. A., Baik, J., Harris, J. L. ve Brownell, K. D. (2010). Influence of Licensed Characters on Children's Taste and Snack Preferences. *Pediatrics*, 126(1).
- Südaş, H. (2015). Çocuk Tüketicilerde Marka Tanınırlığının İncelenmesi: Okul Öncesi Çocuklar Üzerinde Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 369-376.
- Toussaint, D. S. G., Moise, I. K. ve Geiger D.S. (2011). Observations Of Marketing On Food Packaging Targeted To Youth In Retail Food Stores. *Nature Publishing Group*, 19(9).
- Zhang, C. (2010). The Teaching of Reading Comprehension Under The Psychology Schemata Theory. *Journal of Language Teaching and Research*, 1(4), 457-459.
- Web of Science. (t.y.). Erişim Adresi https://wcs.webofknowledge.com/RA/analyze.do?product=WOS&SID=F4JeVRQ8VUyh4y7Xzl&field=PY_PublicationYear_PublicationYear_en&yearSort=true 3 Aralık 2020 tarihinde erişilmiştir.
- Web of Science (t.y.). Erişim Adresi https://wcs.webofknowledge.com/RA/analyze.do?product=WOS&SID=F6Y7tzsNUyxUpCTfPyZ&field=PY_PublicationYear_PublicationYear_en&yearSort=true 27 Kasım 2020 tarihinde erişilmiştir.

THE EFFECT OF USING HEROES IN PACKAGING ON THE PURCHASING BEHAVIOR OF PRESCHOOL CHILDREN

Extended Abstract

Aim: Packaging designs are a communication tool that can directly affect consumers at the point of purchase. Consumers have a limited time for shopping. Thus, brands try to differentiate themselves from competitors' using package designs. For this reason, package designs have utmost importance for the contemporary world. Brands that create different designs for individuals also design different packages for children. Despite that there are several studies examined the impact of packages on child consumers' behavior, evidence at the academic level is still scarce. Moreover, the number of studies using the Turkish sample in the field is relatively few. For all of these reasons, the aim of this study is to demonstrate the relationship between using heroes in packaging and purchase preference in pre-school children aged 4-6 using both experimental method and survey. Also gender differences were investigated in this research regarding to using heroes in packaging and purchase preference in pre-school children. The lack of studies on this subject in the literature constitutes the original value of the research.

Method(s): Quantitative approaches were used in this study to examine the relationship between using heroes in packaging and purchase preference in pre-school children. Data triangulation was employed by using information gained from both experimental design and survey. Experimental research design was used for the first part of the study. In experimental design, Preschool children were told that they were going to play a shopping game and they were directed to the shopping stand inside the kindergarten, given fake money in their hands. They were invited to the shopping stand one by one so that their preferences would not affect each other. Then, the children were asked to choose only one product. The contents of the products were identically same except the designs of their packages. For second part of the study, a survey was used. In the survey form, the children were asked which of the following packages they would like to choose. Due to technical limitations, convenience sample was used. A total of 813 respondents were reached. All data were tested by one Sample Kolmogorov-Smirnov and Chi Square analyses.

Findings: For experimental design, One Sample Kolmogorov-Smirnov test results showed that there was a significant difference between the use of heroes in packaging and the purchasing behavior of preschool children. However, in same experimental design, there was no significant difference between the gender of preschool children and the use of heroes in packaging according to Chi-Square test. Also, the results of the first survey identically support the findings of experimental design. Similarly, One Sample Kolmogorov-Smirnov test results for the second, third and the fourth survey showed that there was a significant difference between the use of heroes in packaging and the purchasing behavior of preschool children. But contrary to previous findings there was significant difference between the gender of preschool children and the use of heroes in packaging according to Chi-Square test results of the second, third and the fourth surveys.

Conclusion: Results of this study demonstrate the relationship between using heroes in packaging and purchase preference in pre-school children aged 4-6. As another important implication of this study, gender of preschool children is another important factor in preferring the heroes used in packages. If the hero in the packaging has a clear gender definition, children become aware of this gender definition and avoid buying packages with heroes that do not fit their gender identities. In such a case, they prefer a package that does not have a hero on it to a package that contains a hero who is incompatible with their genders.

We should also mention limitations of this work. Convenience sampling method was used in the study due to financial reasons. In addition, although permission was obtained from 10 preschools for the experimental design, the research was limited to 5 schools due to health reasons of Covid-19 emergence. For the same reason using online surveys is another limitation of this research. This

study is expected to shed light on future research on children's packaging preferences. As the future research, the effect of the characters in the packaging designs on the ideal person prototyping of the children and the gender impact of heroes used in packaging on child consumers can be examined.

TAKİPTEKİ KREDİLERİN BANKAYA ÖZGÜ, FİNANSAL VE MAKROEKONOMİK BELİRLEYİCİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ¹

Hasan AYAYDIN², Abdulluttalip PİLATİN³, Abdulkadir BARUT⁴

Öz

Bu çalışmada, 2004-2017 döneminde Türkiye'de faaliyette bulunan 21 bankanın yıllık verileri üzerinden takipteki kredilerin belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmaya bankaya özgü değişkenlerin yanı sıra ülkeye özgü makro finansal ve makroekonomik değişkenler de eklenmiştir. Çalışmada, takipteki kredilerin toplam aktiflere (NPL1) ve takipteki kredilerin brüt toplam kredilere (NPL2) oranı bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Çalışmada bankaların takipteki alacaklarını etkileyen faktörler statik ve dinamik panel veri analizi yöntemleri ile incelenmiştir. Borç vermede uzmanlaşma (BVU) değişkeni modellerin genelinde negatif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Buna göre, bankalar kredi vermede uzmanlaştıkça takipteki alacaklarını arttırmabilecek kredileri daha iyi takip etme potansiyeline sahip olacaklardır. Kapitalizasyon (KAP) değişkeninin tüm modellerde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu bankaların düşük sermaye ile daha riskli krediler verdiğini göstermekte olup, bu durum takipteki alacakların artmasına neden olmuştur. Panel veri yöntemi ile yapılan analiz sonuçlarına göre bulduğumuz sonuçlar finansal ve ekonomik faktörler belirlenirken politika yapıcılara yardımcı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Banka, Krediler, Takipteki Krediler (Alacaklar), Kredi Riski, Türkiye
JEL Sınıflandırması: G20, G21, E51, H81

MACROECONOMIC, FINANCIAL AND BANK-SPECIFIC DETERMINANTS OF NON-PERFORMING LOANS: THE CASE OF TURKEY*

Abstract

In this study, determinants of nonperforming loans over the period 2004-2017 annual data for 21 banks operating in Turkey has tried to be determined. In addition to bank-specific variables proposed in the literature, macroeconomic and macroeconomic variables specific to the country have been added. In the study, the ratio of non-performing loans to total assets (NPL1) and non-performing loans to gross total loans (NPL2) was determined as dependent variable. In this study, the factors affecting banks' non-performing loans were analyzed with static and dynamic panel data analysis methods. Compromise on lending (BVU) variable was found to be negative and statistically significant. Accordingly, as banks specialize in lending, they will be able to follow loans that increase non-performing loans. All variables were found to be statistically significant and positive, and this finding indicates that banks give more risky loans with lower capital and this led to an increase in non-performing loans. According to the results of the analysis done by the panel data method, the results will help the policy makers in determining the financial and economic factors.

Keywords: Bank, Loans, Non-Performing Loans, Credit Risk, Turkey
JEL Classification: G20, G21, E51, H81

¹ Bu çalışma 17-19 Mayıs 2019 Tarihlerinde Artvin International Congress On Social Sciences'da (AICOSS 19) sunulan bildirin geliştirilmiş bir halidir.

² Prof. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hayaydin61@gumushane.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5395-1411>.

³ Sorumlu yazar, Öğr.Gör. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, FUBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, abdulluttalip.pilatin@erdogan.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2293-2808>.

⁴ Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, Siverek MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, kadirbarut@harran.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8315-9727>.

1. Giriş

Türkiye’de, bir kredinin sorunlu krediye dönüşme şartlarının net bir şekilde açıklığa kavuşturulması amacıyla BDDK, 2001 yılında Resmi Gazete’de, "Bankalarca Karşılık Ayrılacak Kredilerin ve diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Esas ve Usuller Hakkında" adlı yönetmenlik yayınlamıştır. Bu yönetmeliğe göre; üçüncü grup, dördüncü grup ve beşinci grup krediler tahsili gecikmiş kredi ve alacaklar olarak ifade edilir.

Üçüncü grupta izlenen krediler (tahsil imkânı sınırlı krediler ve diğer alacaklar), bankanın kredi müşterisinin borcuna dair verilen teminatlar, borcun ödenme zamanı gelmesine rağmen yetersiz kalıyorsa veya kredinin anapara, faiz veya ikisinden birinin ödenmesi gereken zaman gelmesine rağmen ödenmemiş ve üzerinden ödenmesi gereken vade tarihinden itibaren 90 günden daha fazla zaman geçmiş olan kredi ve diğer alacaklardan oluşur.

Dördüncü grupta izlenen krediler (tahsil imkânı şüpheli krediler ve diğer alacaklar), bankanın kredi müşterisinin borcuna dair verilen teminatlar, borcun ödenme zamanı gelmesine rağmen yetersiz kalmış veya kredinin anapara, faiz veya ikisinden birinin ödenmesi, gereken zaman gelmesine rağmen ödenmemiş ve üzerinden 180 günden fazla zaman geçiş olan normalde geri ödenmesi ya da tümüyle tasfiyesi mümkün olmayan kredi ve diğer alacaklardan oluşur.

Aynı yönetmeliğe göre beşinci grup krediler (zarar niteliğindeki krediler ve diğer alacaklar), bankanın kredi müşterisinin borcuna dair verilen teminatlar, borcun ödenme zamanı gelmesine rağmen yetersiz kalmış veya kredinin anapara, faiz veya ikisinden birinin ödenmesi, gereken zaman gelmesine rağmen ödenmemiş ve üzerinden bir seneden daha fazla bir vakit geçmesine rağmen halâ ödenmemiş olan kredi ve diğer alacaklardan oluşur (Resmî Gazete, 2016).

Karşılık Yönetmeliğine göre, anapara veya faizinin veyahut her ikisinin vadesi geldiği tarihten itibaren 90 günden 1 yıla kadar gecikmiş olanları ve bankanın halâ tahsil edemediği kredi ve diğer alacaklar 3, 4 ve 5. grup krediler ve diğer alacaklar sınıfı kapsamında değerlendirilir ve sorunlu kredi ve alacaklar olarak tanımlanırlar.

Uluslararası Para Fonu (IMF) da Anapara ve faiz ödemeleri 90 gün ve daha fazla gecikmiş olan kredi ve diğer alacakları bankalar açısından donuk krediler (tahsil edilemeyen alacaklar) arasında sınıflandırılır (IMF, 2006). Anaparanın ve faizin veya ikisinden birinin tahsil edilmesinin doksan günden fazla gecikmesi durumunda bu alacaklar tahsil edilemeyen alacak olarak kaydedilir. Dünyada bankalar açısından tahsil edilemeyen alacaklar için genel olarak 90 günlük süre gecikme sınırı kabul görmüştür (Klein, 2013:8).

Etkin, iyi işleyen bir bankacılık sistemi ve dolayısıyla finansal sistemin kurulabilmesi için tasarrufların etkin ve verimli bir şekilde yatırımlara kanalize edilmesi gerekir. Bu durum ülke ekonomisinin büyümesini ve gelişmesini destekleme açısından da gereklidir. Bu noktada en önemli görev bankalara düşer. Eğer bankalar bu dengeyi iyi bir şekilde kuramaz, daha riskli müşterilere borç vermeye başlar ve kredilerini etkin şekilde yönetilmezlerse, geri ödenmeyen kredilerin oranı artar. Artan takipteki krediler hem bankacılık sektörünü hem de finansal işleyişi ve etkinliği olumsuz yönde etkiler (Turner, 2010:43).

Son yıllarda bankaların tahsil edilemeyen alacakları önem kazanmıştır. Çünkü takipteki alacaklardaki artışlar, bankacılık sisteminde ortaya çıkabilecek riskler öncesinde önemli bir belirti olarak görülmektedir. 2008 küresel finans krizinde dikkat çeken önemli bir etken de bankaların bilançolarında yer alan takipteki alacakların oransal olarak artmasıydı. Bankacılık sektörünün takipteki alacaklarındaki bu artışlar, bankaları önemli kredi riskleri ile karşı karşıya bırakmaktadır. Ayrıca takipteki alacaklardaki artış, bankaların yeni kredi sağlama ve şirketleri fonlama yeteneğini de azaltmakta ve dolayısıyla genel ekonomik gidişat üzerinde olumsuz etkilerinin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu durum (Barr ve diğ., 1994:425; Kunt ve Detragiache, 2005:80; Reinhart ve Rogoff, 2011:1700) gibi yazarlar tarafından, takipteki alacaklarda ortaya çıkan artışın bir bankacılık krizinin başlangıcı olabileceğini göstermesi bakımından önemli bir belirti olarak

ifade edilmiştir. Sorge (2004:1), Marcelo ve diğ. (2008:77) ve Buncic ve Melecky, (2012:6) ise takipteki alacakların, finansal sistemin kırılabilirliğini test etmek için kullanılabilirliğini ifade etmektedir.

Bankalar açısından takipteki kredilerin olumsuz etkilerinden biri de bankanın kârlılığını düşürmesidir. Bankanın 90 günden fazla gecikmiş alacakları karşılık ayrılarak takipteki kredilere aktarılır. Bu durum takipteki kredilerin banka tarafından yazılmasına neden olur. Yani takipteki kredi tutarı arttıkça bankanın kârlılığı azalmaya başlar. Bunun yanında, takipteki kredilerin artması nedeniyle bankanın aktif kalitesi de bozulmaya başlar. Dolayısıyla bankanın kredibilitesi de azalır. Bankaların artan takipteki kredileri diğer taraftan bankanın likidite riskinin de artmasına neden olur. Vadesi gelince bankaya ödeme yapması beklenen müşterinin, ödeme yapamaması durumunda bankanın bütün nakit akışı bu durumdan olumsuz yönde etkilenir.

Bu sebeple, takipteki alacakları tetikleyen faktörlerin ortaya çıkarılması daha doğru politika amaçlarının belirlenmesi açısından büyük bir öneme sahiptir. Literatürde tahsil edilemeyen alacakların ortaya çıkması bu çalışmada da üzerinde durulduğu üzere bankaya özgü ve ülkeye özgü faktörler şeklinde ikiye ayrılarak belirlenmeye çalışılmıştır. Bu noktada ilginç olan dünyanın en büyük ekonomisi konumundaki ABD’de küresel finans krizi öncesinde takipteki kredilerle ilgili hiçbir çalışmanın yapılmamış olmasıdır. Krizin ardından bu konuda çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Kriz sonrasında ise ABD’de yapılan çalışmalar sınırlı sayıda (Ghosh, 2015; Ghosh, 2017).

Çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren 3 kamu sermayeli mevduat bankası, 8 özel sermayeli mevduat bankası ve 10 Türkiye’de kurulmuş yabancı sermayeli mevduat bankası olmak üzere toplam 21 banka verileri kullanılmıştır. Bankaların 2004-2017 dönemindeki yıllık verileri baz alınarak çalışma yapılmıştır. 2017 yılı itibarıyla Türkiye’de toplam 34 mevduat bankası olmasına rağmen bu bankalardan 3 tanesinin Türkiye’deki şube sayısının 3 ve daha az olması dolayısıyla bu bankalar araştırmaya dahil edilmemiştir. Kalan 10 banka ise araştırmaya konu olan her yıl için veri olmaması nedeniyle çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır.

Tablo 1: Çalışmaya Dahil Edilen Bankalar

	Bankalar	Aidiyet	Halka Açıklık
1	T.C. Ziraat Bankası	Kamu	Hayır
2	Halkbank	Kamu	Evet
3	Vakıfbank	Kamu	Evet
4	Akbank	Özel Sermayeli	Evet
5	Anadolu Bank	Özel Sermayeli	Hayır
6	Fibabank	Özel Sermayeli	Hayır
7	Şekerbank	Özel Sermayeli	Evet
8	Turkish Bank	Özel Sermayeli	Hayır
9	Türk Ekonomi Bankası	Özel Sermayeli	Evet
10	Garanti Bankası	Yabancı ve Özel Sermayeli	Evet
11	İş Bankası	Özel Sermayeli	Evet
12	Yapı Kredi Bankası	Özel Sermayeli	Evet
13	Burgan Bank	Yabancı Sermayeli	Hayır
14	Denizbank	Yabancı Sermayeli	Hayır
15	QNB Finansbank	Yabancı Sermayeli	Evet
16	HSCB Bank	Yabancı Sermayeli	Hayır
17	ING Bank	Yabancı Sermayeli	Hayır
18	Alternatif Bank	Yabancı Sermayeli	Hayır
19	Citibank	Yabancı Sermayeli	Hayır
20	ICBC Turkey Bank	Yabancı Sermayeli	Evet
21	Turkland Bank	Yabancı Sermayeli	Hayır

Kaynak: BDDK

Bu çerçevede çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm giriş, ikinci bölüm bankacılık sektörü ve takipteki krediler, üçüncü bölüm literatür, dördüncü bölüm veri seti ve metodoloji ve son olarak beşinci bölüm sonuç kısmından oluşmaktadır.

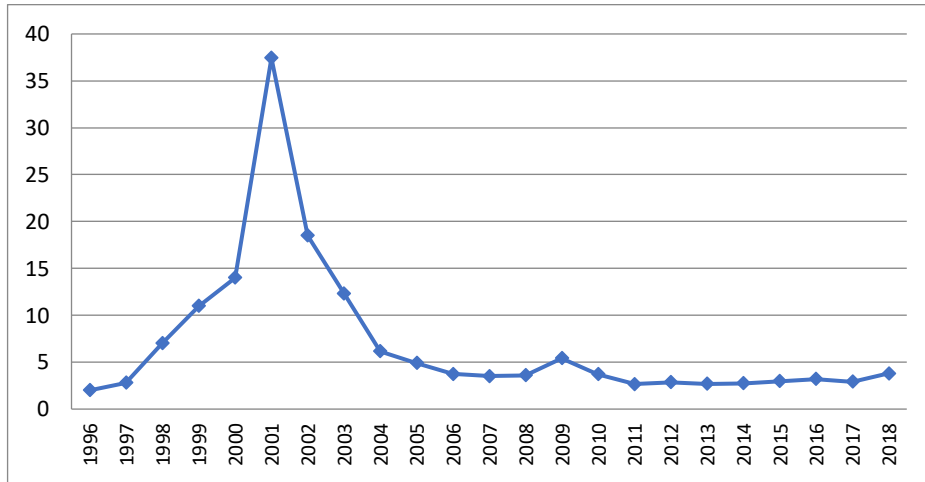
2. Türkiye’de Bankacılık Sektörü ve Takipteki Krediler

Türkiye bankacılık sektörü, Türkiye ekonomisindeki finansal sistemin bel kemiğidir. Son 30 yılda, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) kurulması ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın bağımsızlığının artırılması gibi çeşitli yapısal ve örgütsel reformlar yapılmıştır. 2001 yılında ortaya çıkan ve birçok bankanın da batmasına neden olan krizden alınan dersler ve krizin ardından alınan önlemler sayesinde Türkiye’de bankacılık sistemi ve bankaların rasyoları güçlendirilmiştir. Özellikle bu tarihten itibaren, bankacılık sektöründe birtakım düzenlemelerle beraber bankacılıkta denetim ve risk yönetimi gibi konular önemli ve izlenmesi gereken başlıca kriterler haline gelmiştir (Oktar ve Yüksel, 2015:42).

Takipteki kredi ve alacaklar bankaların kârlılıklarını ve performanslarını olumsuz olarak etkilemekle birlikte artan takipteki krediler bankaları kredi vermede daha çekingen davranmaya ittiği için aslında kredi maliyetlerini de arttıran bir unsur olarak bankaları etkilediği söylenebilir (Festic, 2011:320). Takipteki krediler nedeniyle kârlılıkları azalan bankalar bu azalmayı telafi etmek amacıyla kredi maliyetlerini yükseltme eğilimi içerisine girebilirler. Bu durum finansal piyasaları ve reel ekonomiyi etkileyen bir faktör olarak ortaya çıkabilir.

Şekil 1’de Türkiye’deki bankaların 1996 ve 2018 yılları arasındaki brüt takipteki kredilerin toplam kredi ve alacaklar rakamına oranı yıllar itibarıyla verilmiştir. Şekilde yatay eksen ekseni yılları, dikey eksen ise kredilerin takibe dönüşümünü yüzdesel olarak ifade etmektedir.

Şekil 1: Kredilerin Takipteki Kredi ve Alacaklara Dönüşme Oranı (%)



Kaynak: TBB

Şekilden de anlaşılacağı üzere, 1996 yılında yüzde 2 seviyelerinde olan takipteki kredi oranı sonraki yıllarda artmaya başlamış ve krizin ortaya çıktığı yıl olan 2001 yılında yüzde 37,4 gibi çok yüksek bir orana ulaşmıştır. Yani verilen her yüz birim kredinin yaklaşık 38'i geri ödenemez duruma gelmiştir. Bu durum o yıl bankacılık sektörü ve ülke ekonomisi için çok ciddi bir sıkıntıya işaret etmektedir. Kriz sonrası yıllarda, 2007 yılına kadar takipteki kredilerin toplam kredi ve alacaklar içerisindeki payının azaldığı görülmektedir. 2008 yılında ortaya çıkan küresel finansal krizin 2009 yılında Türkiye ekonomisine yansımalarıyla takipteki kredi oranının % 5,2 oranına yükselmiş ve ekonomi % 4,7 küçülmüştür. 2001 yılında % 37,4 gibi oldukça yüksek bir seviyeye ulaşan takipteki kredilerin oranı son yıllarda ciddi anlamda azalarak 2017 yılında % 3 seviyelerine kadar azaldığı anlaşılmaktadır. 2018 yılında biraz artarak % 3,9 seviyelerine kadar yükseldiği görülmektedir.

Genel olarak bakıldığında ve yıllar itibariyle takipteki kredilerin oranında ortaya çıkan azalış dikkate alındığında, 2001 yılında Türkiye’de yaşanan bankacılık krizi sonrasında Türk bankacılık sektöründe yapılan düzenleme ve yapısal reformların sektör açısından faydalı bir etki ortaya çıkardığı söylenebilir. Bu durum Türkiye’de etkileri 2009 yılında görülen küresel finans krizinde dahi takipteki kredi oranlarının % 5,2 seviyelerinde kalması ile anlaşılmaktadır. Ayrıca küresel finans krizinin ardından Türkiye’de yıllar boyunca bankacılık sektörünün kurumsal vergi rekortmenleri listesinde ilk sıralarda yer alması da buna bir kanıt olarak gösterilebilir (Gelir İdaresi Başkanlığı).

3. İlgili Literatür ve Kavramsal Çerçeve

Literatür incelendiğinde, takipteki kredilerin artmasından sorumlu iki önemli faktör olduğu öne çıkarılmıştır. Bunlar bankaya özgü ve ülkeye özgü faktörlerdir. Berger ve DeYoung (1997:868) tarafından yapılan çalışmada, takipteki alacakların bankanın kötü yönetiminden etkilendiğine dair, yani bankanın aktif kârlılık oranı ile tahsil edilemeyen kredilerin sayısı arasında negatif bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Salas ve Saurina (2002:223), Louzis ve diğ. (2012:1026), Kauko (2012:197) veya Erdinç ve Abazi (2014:113), takipteki alacaklar ile işsizlik, hisse senedi fiyatları, döviz kurları ve gelir vergileri gibi makroekonomik değişkenler arasında güçlü ilişkiler olduğunu ortaya koymuştur. Makri ve ark. (2014:205) ve Ghosh (2015:103), takipteki alacaklar ile farklı sermaye oranları, verimlilik oranları veya piyasa gücü arasında negatif bir ilişki olduğunu bildirmiştir. Pop vd. (2018:127) bankalar açısından düşük likidite ile çalışmanın, özermeye kârlılığının etkisini, mülkiyet yoğunluğunu, işsizlik ve bütçe açıkları artarken ve enflasyonun (olumlu) etkisi azalırken önemli bir risklere neden olduğunu vurgulamıştır.

Takipteki alacaklar ile ilgili çalışmalarda bu çalışmanın aksine daha çok takipteki alacakların makroekonomik ve banka düzeyindeki belirleyicileri üzerine odaklanıldığı dikkat çekmektedir. Finansal değişkenlerin rolüne ise çok fazla bakılmamıştır. Bu çalışma literatürdeki bu boşluğu doldurması açısından da önemlidir. Nkusu (2011:25) tarafından yapılan çalışmada, 1998-2009 döneminde 26 gelişmiş ülkede, ekonomik büyüme ve daha yüksek işsizlik gibi makroekonomik koşulların kötüleşmesinin, takipteki alacakların artmasına neden olduğu ortaya çıkmıştır. Festic (2011:320), 5 yeni AB üyesi ülkeyi ele alan çalışmada, Toplam Krediler/Toplam Aktifler oranının, takipteki alacak oranında bir artışa neden olduğunu göstermiştir. Baltık Ülkeleri, Bulgaristan ve Romanya için ise bu nedenden dolayı ekonomilerin aşırı ısınması nedeniyle kredi büyümesinin bankacılık performansına zarar verebileceği ve dolayısıyla uzun vadede kredi kısıtlamalarına neden olabileceğini göstermektedir.

Klein (2013:20), 1996'dan 2011 yılına kadar 16 Orta, Doğu ve Güney Doğu Avrupa (CESEE) ülkesini araştırdığı çalışmada takipteki alacakların, kredi büyümesi, işsizlik, gayri safi yurtiçi hasıla, büyüme ve enflasyon ile negatif ilişkili olduğunu bulmuştur. Louzis ve diğ. (2012:1026), Yunan bankacılık sektöründe takipteki alacakların belirleyicilerini araştırdığı çalışmada, takipteki alacakların yönetim kalitesi, GSYİH, işsizlik, faiz oranları ve kamu borcundan önemli ölçüde etkilendiğini ortaya koymuşlardır. Ahmad ve Bashir (2013:253), Pakistan’da yaptıkları çalışmada, GSYİH’deki büyüme ve faiz oranı ile takipteki alacaklar arasındaki önemli bir negatif ilişki olduğunu ispatlamıştır. Yüksek faiz oranları nedeniyle, borç alanların ve yatırımcıların kredilerini geri ödeme kabiliyetine sahip bankalardan borç alması edeniyle gelecekteki gelirlerinin ve proje kazançlarının önemli bir kısmının faiz giderlerine ayrıldığı vurgulanmıştır.

Skarica (2014:56), Orta ve Doğu Avrupa (CEE) bölgesindeki yedi ülke için 2007 ve 2012'nin üçüncü çeyreğinde takibe düşen alacakların belirleyicilerini araştırdığı çalışmada, daha yüksek takipteki alacakların ekonomik yavaşlama, işsizlik ve enflasyonla önemli ölçüde ilişkili olduğunu bulmuştur. Beck ve diğ. (2015:547), 91 ülkedeki takipteki alacakların makroekonomik belirleyicilerini araştırmış ve takipteki alacakların reel GSYİH büyümesinden, hisse senedi fiyatlarından, döviz kurundan ve borç verme faiz oranından önemli ölçüde etkilendiğini tespit etmiştir. Anastasiou ve diğ. (2016:117), 1990-2015 döneminde Euro Bölgesi bankacılık sistemine

odaklanmış, gelir vergisi ve çıktı açığının takipteki alacakları önemli ölçüde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Bazı çalışmalarda ise takipteki kredilerin daha ayrıntılı bir şekilde incelendiği görülmüştür. Ghosh (2017:44) çalışmasında, takipteki alacakların sektöre özgü ürün ve işgücü piyasaları üzerindeki etkisini incelenmiştir. Farklı bilançolarda yer alan toplam takipteki alacakların ABD makroekonomik koşullarına duyarlı kaldığı ortaya çıkmıştır. Bu durumun en çok emlak kredileri ve farklı bileşen kategorileri ile ticari ve sınai krediler için önemli olduğu belirlenmiştir. Bu çalışmada olduğu gibi bazı çalışmalarda ise belirli ülkelerde ortaya çıkan takipteki alacaklar üzerine odaklanılmıştır (Cifter, Yilmazer, & Cifter, 2009; Suhartono, 2012; Macit, 2012; Nikolaidou & Vogiazas, 2014; Ghosh, 2015; Umar & Sun, 2018; Asiama & Amoah, 2018; Wan, 2018; Partovi & Matouse, 2019).

Özellikle 2008 küresel finans krizinin ardından takipteki alacakları etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik çalışmalarda artış olduğu gözlemlenmiştir. Ozili (2019:76), banka verimliliği, kredi zararını karşılama oranı, rekabet ve bankacılık sisteminin istikrarı, takipteki alacaklarla ters ilişkili, banka krizleri ve banka yoğunlaşması ile ise pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Umar ve Sun (2018:284) çalışmalarında, gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) büyüme oranı, etkin faiz oranı, enflasyon oranı, döviz kuru, banka türü, banka risk alma davranışı, mülkiyet yoğunluğu, kaldıraç ve kredi kalitesinin, Çin bankalarındaki takipteki alacakların önemli belirleyicilerinden olduğunu ortaya koymuştur. Dimitrios vd. (2016:119) tarafından yapılan çalışmada, literatürde çokça kullanılan bankaya ve ülkeye özgü değişkenlerin yanı sıra, gelir vergisi ve bütçe açığı değişkenlerini ilk kez incelemiş ve takipteki kredilerin çıktı açığı ve enflasyonla arasında olumsuz bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

4. Veri Seti ve Metodoloji

4.1. Veri Seti

Bu çalışmanın amacı finansal sektörün önemli aktörlerinden olan bankaların takipteki alacaklarını etkileyen firmaya özgü değişkenlerin ve makroekonomik değişkenlerin tespit edilmesidir. Bu amaçla Türkiye’de faaliyet gösteren 21 bankanın 2004-2017 dönemi yıllık verileri kullanılarak bankaların takipteki alacaklarını etkileyen faktörler statik ve dinamik panel veri analizi yöntemleri ile incelenmiştir.

Çalışma toplam 21 bankanın verileri üzerinden yapılmıştır. Bu bankaların 3’ü kamu sermayeli mevduat bankası, 8’i özel sermayeli mevduat bankası ve 10’u Türkiye’de kurulmuş yabancı sermayeli mevduat bankasından oluşmaktadır. Çalışma bankaların 2004-2017 dönemi yıllık verileri baz alınarak yapılmıştır. 2017 yılı itibariyle Türkiye’de toplam 34 mevduat bankası olmasına rağmen bu bankaların tamamı çalışmaya dahil edilememiştir. Çünkü bankaların üçünün Türkiye’deki şube sayısı üç ve daha azdır. Kalan 10 bankanın ise araştırmaya konu olan her yıl için kullanılabilir verisi yoktur. Bu sebeple sözkonusu bankalar çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır.

Çalışmada bağımlı ve bağımsız değişkenlerin yanı sıra bankalara özgü değişkenler, makro ekonomik ve makro finansal değişkenler ile kontrol değişkenleri de kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenler ise aşağıda tanımlanmıştır.

Tablo 2: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

	Değişken	Kod	Tanımlama	Referanslar
Bağımlı Değişkenler	Takipteki Alacaklar	NPL1	Takipteki Alacaklar/ Toplam Aktifler	Reinhart ve Rogoff (2011),
	Takipteki Alacaklar	NP2	Takipteki alacaklar /toplam krediler (brüt)	Messai ve Jouini (2013), Nikolaidou ve Vogiazas (2014)

Tablo 2: (Devamı) Çalışmada Kullanılan Değişkenler

	Değişken	Kod	Tanımlama	Referanslar
Bankalara Özgü Değişkenler	Borç vermede uzmanlaşma	BVU	Toplam Krediler/ Toplam Aktifler	Klein (2013), Espinoza ve Prasad (2010), Louizis vd. (2012)
	Kapitalizasyon	KAP	Özsermaye/ Toplam Aktifler	Klein (2013), Louizis ve diğ. (2012), Macit(2012), Makri ve diğ. (2014).
	Kredi kalitesi	KRK	Karşılıklar / Toplam krediler	Sharma ve Gounder (2015)
	Çeşitlendirme	CES	Faiz dışı gelir / toplam gelir	Fukuyama ve Matousek, (2011), Ozili, 2017
	Faaliyet etkinliği	FA	Faiz dışı Gider/ Toplam Aktifler	Espinoza ve Prasad (2010), Louizis vd., (2012)
Makroekonomik ve Finansal Değişkenler	Özsermaye karlılığı	ROE	Net kar / Özsermaye	Sharma ve Gounder (2015), Podpiera ve Weil, (2008), Abid ve diğ., (2014), Makri vd., (2014).
	Faiz oranı	FO	Faiz Oranı	Beck vd., (2015), Berge ve Boye (2007)
	Konut fiyat endeksi	KFE	TCMB 2004=100	Ghosh (2015)
	Ekonomik Büyüme	BY	GSYH'nın büyüme oranı	Rinaldi ve Sanchis-Arellano (2006), Ghosh (2015), Louizis vd., (2012), Espinoza ve Prasad, (2010)
	İşsizlik	İS	İŞSİZLİK oranı	Messai ve Jouini (2013), Rinaldi ve Sanchis-Arellano (2006)
	Bütçe dengesi	BD	Bütçe Dengesinin GSYH'ya oranı	A. Dimitrios vd. (2016)
	Vergi geliri	VG	Vergi gelirlerinin GSYH'ya oranı	A. Dimitrios vd. (2016)
Kontrol Değişkeni	Merkez Bankasının Bulunduğu ilin GSYİH'sı	LNMB	Ankara'nın GSYİH'sı	Ghosh (2015) ve Messai Jouini (2013)

4.2. Metodoloji

Çalışmada kullanılan modeller ise Ghosh (2017) ve Dimitrios vd. (2016) takip edilerek geliştirilmiştir. Gecikmeli bağımlı değişkenin açıklayıcı bir değişken olarak modele eklendiği panel veri yapısı, literatürde Dinamik Panel Veri Analizi olarak bilinmektedir. Arellano ve Bover (1995) ve Blundell ve Bond (1998) tarafından önerilen Sistem GMM Yöntemi ile tahmin edilmektedir.

GMM Modellerinin kullanımı; (1) zaman boyutunun kısa, kesit boyutunun az olduğu durumlarda, (2) değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu varlığının olması durumunda, (3) bağımlı değişkenin dinamik bir yapıya sahip olması durumunda, (4) değişkenlerin içsellik sorunu içermesi ve son olarak (5) değişen varyans ve otokorelasyon olması durumlarında önerilmektedir (Rodman, 2009).

GMM yöntemi, gücünün, diğer tahmin edicilerin varsayımlarına uyulmadığı zaman bile kullanımının etkili olduğu gerçeğine yansıyan çok güçlü ve genel bir tahmin edici yöntemdir. Başka bir deyişle, belirtilen önem koşullarının geçerli olması şartıyla doğru standart hataları ve p

değerlerini üretir. Parametre tahminlerinin bir dizi moment koşulu çözülerek yapıldığı basit bir fikir üzerine kuruludur (Cottrell vd., 2016:167). Analizde kullanılan 8 model aşağıdaki gibidir.

Model 1: $NPL1_{i,t} = a_0 + \beta_1 BVU_{i,t} + \beta_2 KAP_{i,t} + \beta_3 FA_{i,t} + \beta_4 KRK_{i,t} + \beta_5 CES_{i,t} + \beta_6 ROE_{i,t} + \beta_7 BY_{i,t} + \beta_8 \dot{S}_{i,t} + \beta_9 VG_{i,t} + \beta_{10} FO_{i,t} + \beta_{11} KFE_{i,t} + \beta_{12} BD_{i,t} + e_{i,t}$

Model 2: $NPL1_{i,t} = a_0 + \beta_1 BVU_{i,t} + \beta_2 KAP_{i,t} + \beta_3 FA_{i,t} + \beta_4 KRK_{i,t} + \beta_5 CES_{i,t} + \beta_6 ROE_{i,t} + \beta_7 BY_{i,t} + \beta_8 \dot{S}_{i,t} + \beta_9 VG_{i,t} + \beta_{10} FO_{i,t} + \beta_{11} KFE_{i,t} + \beta_{13} LNMB_{i,t} + e_{i,t}$

Model 3: $NPL2_{i,t} = a_0 + \beta_1 BVU_{i,t} + \beta_2 KAP_{i,t} + \beta_3 FA_{i,t} + \beta_4 KRK_{i,t} + \beta_5 CES_{i,t} + \beta_6 ROE_{i,t} + \beta_7 BY_{i,t} + \beta_8 \dot{S}_{i,t} + \beta_9 VG_{i,t} + \beta_{10} FO_{i,t} + \beta_{11} KFE_{i,t} + \beta_{12} BD_{i,t} + e_{i,t}$

Model 4: $NPL2_{i,t} = a_0 + \beta_1 BVU_{i,t} + \beta_2 KAP_{i,t} + \beta_3 FA_{i,t} + \beta_4 KRK_{i,t} + \beta_5 CES_{i,t} + \beta_6 ROE_{i,t} + \beta_7 BY_{i,t} + \beta_8 \dot{S}_{i,t} + \beta_9 VG_{i,t} + \beta_{10} FO_{i,t} + \beta_{11} KFE_{i,t} + \beta_{13} LNMB_{i,t} + e_{i,t}$

Model 5: $NPL1_{i,t} = a_0 + \beta_1 NPL_{i,t-1} + \beta_2 BVU_{i,t} + \beta_3 KAP_{i,t} + \beta_4 FA_{i,t} + \beta_5 KRK_{i,t} + \beta_6 CES_{i,t} + \beta_7 ROE_{i,t} + \beta_8 BY_{i,t} + \beta_9 \dot{S}_{i,t} + \beta_{10} VG_{i,t} + \beta_{11} FO_{i,t} + \beta_{12} KFE_{i,t} + \beta_{13} BD_{i,t} + e_{i,t}$

Model 6: $NPL1_{i,t} = a_0 + \beta_1 NPL_{i,t-1} + \beta_2 BVU_{i,t} + \beta_3 KAP_{i,t} + \beta_4 FA_{i,t} + \beta_5 KRK_{i,t} + \beta_6 CES_{i,t} + \beta_7 ROE_{i,t} + \beta_8 BY_{i,t} + \beta_9 \dot{S}_{i,t} + \beta_{10} VG_{i,t} + \beta_{11} FO_{i,t} + \beta_{12} KFE_{i,t} + \beta_{13} BD_{i,t} + \beta_{14} LNMB_{i,t} + e_{i,t}$

Model 7: $NPL2_{i,t} = a_0 + \beta_1 NPL_{i,t-1} + \beta_2 BVU_{i,t} + \beta_3 KAP_{i,t} + \beta_4 FA_{i,t} + \beta_5 KRK_{i,t} + \beta_6 CES_{i,t} + \beta_7 ROE_{i,t} + \beta_8 BY_{i,t} + \beta_9 \dot{S}_{i,t} + \beta_{10} VG_{i,t} + \beta_{11} FO_{i,t} + \beta_{12} KFE_{i,t} + \beta_{13} BD_{i,t} + e_{i,t}$

Model 8: $NPL2_{i,t} = a_0 + \beta_1 NPL_{i,t-1} + \beta_2 BVU_{i,t} + \beta_3 KAP_{i,t} + \beta_4 FA_{i,t} + \beta_5 KRK_{i,t} + \beta_6 CES_{i,t} + \beta_7 ROE_{i,t} + \beta_8 BY_{i,t} + \beta_9 \dot{S}_{i,t} + \beta_{10} VG_{i,t} + \beta_{11} FO_{i,t} + \beta_{12} KFE_{i,t} + \beta_{13} BD_{i,t} + \beta_{14} LNMB_{i,t} + e_{i,t}$

Bu modellerde statik panel veri analizi modellerinden sabit etkiler modeli ve dinamik panel veri analizi modellerinden Arellano ve Bover (1995) sistem GMM modelleri kullanılmıştır.

4.3. Uygulama ve Bulgular

Bilindiği üzere panel veri analizlerinde serilerin durağanlık özelliğine sahip olması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada öncelikle değişkenlerin durağanlıkları incelenmiştir. Çünkü durağan olmayan seriler sahte regresyon durumunu ortaya çıkardığından bulunan sonuçların yanlış olmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle Im, Pesaran ve Shin panel birim kök analizi ile değişkenlerin durağanlığı test edilmiştir ve raporlanmıştır.

Tablo 3: Im, Pesaran ve Shin Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	I(0)	I(1)
NPL1	-2.537***	-
NPL2	-5.384***	-
BVU	-5.351***	-
KAP	-4.307***	-
FA	-6.353***	-
KRK	-6.539	-
CES	-4.307	-
ROE	-4.670***	-
BY	-20.804***	-
İS	-4.007***	-
VG	-2.075	-8.487***
FO	-17.571***	-
KFE	0.612	-3.398***
BD	-49.797**	-
LNMB	6.037	-5.676

Not:***,**,* Değişkenlerin sırası ile %1,%5 ve %10 önem düzeyinde durağan olduklarını ifade etmektedir.

Im, Peseran ve Shin (IPS) panel birim kök analizi sonuçlarına göre VG, LNMB ve KFE değişkenleri seviye değerinde birim köklü olduğu geriye kalan değişkenlerin ise seviye değerinde durağan oldukları tespit edilmiştir. VG, LNMB ve KFE değişkenleri ise birinci farkları alındıktan sonra durağan hale gelmiştir.

Model 1 sonuçlarına göre; borç vermede uzmanlaşma takipteki alacakları negatif yönlü etkilerken, kapitalizasyon, kredi kalitesi, kârlılık, konut fiyat endeksi, işsizlik, faiz oranı ve vergi gelirleri takipteki alacakları pozitif yönlü etkilemiştir. Çeşitlendirme, faaliyet etkinliği, ekonomik büyüme, bütçe dengesi ise takipteki alacakları istatistiki olarak etkilememiştir.

Tablo 4: Sabit Etkiler Model Sonuçları

Sabit Etkiler Modeli				
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
BVU	-0.019*** [0.006]	-0.019*** [0.006]	-0.109*** [0.14]	-0.108*** [0.14]
KAP	0.078*** [0.026]	0.067*** [0.027]	0.112* [0.060]	0.087* [0.062]
KRK	0.971*** [0.100]	0.972*** [0.100]	2.051*** [0.226]	2.054*** [0.225]
CES	-0.005 [0.009]	-0.005 [0.009]	-0.011 [0.020]	-0.010 [0.020]
FA	0.124 [0.083]	0.122 [0.094]	0.317 [0.199]	0.313 [0.199]
ROE	0.013** [0.006]	0.014** [0.006]	0.032** [0.013]	0.033** [0.013]
VG	58.284*** [19.573]	35.497* [25.315]	134.972*** [44.183]	82.363* [57.131]
FO	0.006** [0.002]	0.006** [0.002]	0.031** [0.006]	0.031** [0.006]
D.KFE	0.034*** [0.009]	0.032*** [0.009]	0.069*** [0.020]	0.065*** [0.021]
EB	0.020 [0.023]	0.066* [0.040]	0.047 [0.052]	0.154* [0.090]
İS	0.256*** [0.053]	0.245*** [0.054]	0.483*** [0.121]	0.458*** [0.122]
BD	-0.032 [0.036]	0.001 [0.043]	-0.090 [0.083]	-0.011 [0.099]
LNMB	-	-4.319 [3.052]	-	-5.360 [3.547]
C	-12.681*** [3.279]	-8.144* [4.581]	-24.888*** [7.402]	-14.435 [10.339]
R²	0.54	0.55	0.54	0.54
F	23.18	21.64	24.15	22.55
Prob. > F	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***

Not: ***, **, * sırası ile değişkenlerin %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlı olduğunu, [] ise standart hatayı göstermektedir.

Tablo 5: Sistem GMM Model Sonuçları

Sistem GMM				
	Model5	Model6	Model7	Model8
NPL ₁	0.247*** [0.130]	0.065 [0.168]	0.192* [0.119]	0.157 [0.148]
BVU	0.008 [0.008]	-0.017* [0.010]	-0.046*** [0.012]	-0.051*** [0.014]
KAP	0.063** [0.031]	0.097** [0.038]	0.198*** [0.047]	0.167*** [0.055]
KRK	0.538* [0.292]	0.181* [0.364]	0.521* [0.506]	0.551* [0.537]
CES	-0.009 [0.007]	-0.001 [0.009]	-0.001 [0.008]	-0.003 [0.008]
FA	0.141 [0.121]	0.004 [0.159]	0.129 [0.361]	0.498 [0.437]
ROE	0.010 [0.013]	-0.005 [0.016]	0.010 [0.013]	0.002 [0.017]
VG	8.306 [13.360]	20.259 [15.179]	18.175 [22.116]	20.347 [22.971]
FO	0.001 [0.002]	0.0006 [0.002]	0.016* [0.009]	0.019** [0.009]
D.KFE	0.004 [0.009]	0.007 [0.012]	-0.011 [0.013]	-0.010 [0.014]
EB	-0.012 [0.025]	-0.012 [0.025]	-0.045 [0.037]	-0.003 [0.059]
İS	0.155*** [0.520]	0.167*** [0.053]	0.368*** [0.087]	0.358*** [0.082]
BD	-0.013 [0.019]	-0.030 [0.022]	-0.013 [0.019]	0.031 [0.044]
LNMB	-	-3.162** [1.473]	-	-4.150 [4.748]
C	-2.206 [0.702]	-1.359* [0.821]	-1.411 [1.119]	-0.548 [1.235]
Wald chi2	1056.51	1065.83	1511.77	1583.18
Prob > chi2	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***
AR(1)	-1.313(0.189)	-0.392(0.694)	-0.601(0.547)	-0.294(0.768)
AR(2)	0.122 (0.902)	-0.181 (0.856)	-0.984 (0.370)	-0.790 (0.429)
Sargan Test	6.595 (1.000)	4.192 (1.000)	6.849 (1.000)	6.728 (1.000)

Not: ***,**, * sırası ile değişkenlerin %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlı olduğunu, [] ise standart hatayı göstermektedir. AR(1) ve AR(2) dinamik modellerde otokorelasyon sorunu olmadığını, Sargan testi ise yine dinamik modellerde içsellik sorunu olmadığını göstermektedir.

Model 2 sonuçlarına göre; borç vermede uzmanlaşma takipteki alacakları negatif yönlü etkilerken, kapitalizasyon, kredi kalitesi, kârlılık, konut fiyat endeksi, işsizlik ve vergi gelirleri takipteki alacakları pozitif yönlü etkilemiştir. Çeşitlendirme, faaliyet etkinliği, ekonomik büyüme,

bütçe dengesi ve kontrol değişkeni olarak eklenen Merkez bankasının bulunduğu ilin GSYİH'sı ise takipteki alacakları istatistiki olarak etkilememiştir.

Model 3 ve model 4 ise Takipteki alacaklar/toplam krediler (brüt) bağımlı değişken olarak modele eklenmiş ve elde edilen bulguların model 1 ve model 2'yi desteklediği tespit edilmiştir.

Model 5, 6, 7 ve 8 ise dinamik panel modellerinden sistem GMM ile tahmin edilmiştir. Model 5 sonuçlarına göre; kapitilizasyon, kredi kalitesi ve işsizlik takipteki alacakları pozitif yönlü etkilemişken, geriye kalan değişkenlerin anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan takipteki alacakların kendisinin bir gecikmeli halinde ise pozitif yönlü etkilendiği tespit edilmiştir. Model 6, 7 ve 8 sonuçları benzer olup bu sonuçlara göre göre ise borç vermede uzmanlaşma takipteki alacakları negatif yönlü etkilerken, kapitalizasyon, kredi kalitesi faiz oranı ve işsizlik takipteki alacakları pozitif yönlü etkilemektedir.

Bulgular genel olarak değerlendirildiğinde; BVU değişkeni modellerin genelinde negatif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Bu bulguya göre bankalar kredi vermede uzmanlaştıkça takipteki alacaklarının artmasına neden olabilecek kredileri daha iyi takip edebileceklerdir. KAP (Özsermaye/ Toplam Aktifler) değişkeni tüm modelde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif olarak tespit edilmiştir. Bu bulgu bankaların düşük sermaye ile riskli krediler verdiğini göstermekte olup, takipteki alacakların artmasına neden olduğuna işaret etmektedir.

Kredi Kalitesi (Karşılıklar / Toplam krediler) değişkeni ise tüm modellerde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olarak tespit edilmiştir. Bu bulgu ise bankaların kredi kalitesinin düşük olduğunu, bu nedenle daha riskli bir kredi portföyüne sahip olduklarını ve bu durumun bankaların takipteki alacaklarını arttırıcı bir unsur olarak etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Faiz oranı ve İşsizlik değişkenleri modellerin genelinde pozitif ve anlamlı olarak tespit edilmiş olup, bu bulgu faiz oranlarında ve işsizlikte ortaya çıkan artışların takipteki alacakları artırdığını göstermektedir.

Çeşitlendirme değişkeninin modellerin tümünde istatistiki olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bu durum bankaların kredi portföylerini çeşitlendirerek risklerini azaltma noktasında yeterince iyi durumda olmadıklarının bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Konut Fiyat Endeksi ve Özsermaye Kârlılığı değişkenlerinin modellerin yarısında takipteki alacakları artırdığı tespit edilmiştir. Bu bulgu bankalarının sermayelerinin düşük oranda olmasının bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşünülmektedir. Yine konut fiyat endeksinde gelen artışın takipteki alacakları artırması ise beklenen bir bulgu olarak değerlendirilebilir.

5. Sonuç

Çalışmada, Türkiye'deki bankaların takipteki kredilerini etkileyen faktörler incelenmiştir. Bu doğrultuda takipteki kredileri etkileyen faktörler bankaya özgü, makro ekonomik ve makro finansal açılardan incelenmeye çalışılmıştır. Bu noktada, Türkiye'de faaliyet gösteren 3 kamu sermayeli mevduat bankası, 8 özel sermayeli mevduat bankası ve 10 Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli mevduat bankası olmak üzere toplam 21 bankanın verileri kullanılmıştır. Çalışma, bankaların 2004-2017 dönemindeki yıllık bilanço rakamları baz alınarak yapılmıştır. Veri seti TBB'nin resmi internet adresinden elde edilmiştir. Türkiye'deki toplam mevduat bankası sayısı 34 olmasına rağmen bu bankaların 3 tanesinin Türkiye'deki şube sayısının 3 ve daha az olması nedeniyle bu bankalar araştırmaya dahil edilmemiştir. Kalan 10 banka ise araştırmaya konu olan yıllar itibarıyla yeterli veriyi sağlayamadığı ve Türkiye genelinde yaygın bankaçılık faaliyetleri sürdürmediği için çalışmaya dahil edilmemiştir.

Çalışmada, BVU değişkeni modellerin genelinde negatif ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Yani Türkiye'deki bankalar kredi vermede uzmanlaştıkça takipteki alacakları arttıran kredileri daha iyi takip edebileceklerdir. Literatürdeki bazı çalışmaların aksine Dash and Kabra (2010), Festic (2011), Messai ve Jouini (2013), Ozili (2019) Toplam Kredi/Toplam Aktif (BVU) değişkeninin takipteki kredileri negatif etkilemesi Türkiye'ye özgü nedenlerle açıklanabilir. Buna göre Türkiye'de yıllar itibarıyla bankaların toplam aktiflerinin krediye kanalize edilme oranı

artıkça (BVU) bu artışa kıyasla takipteki kredi oranları daha az artmakta yani azalma eğilimi göstermektedir. Bu durumun ortaya çıkmasında 2001 krizinden sonra yapılan düzenlemeler ve yapısal değişiklikler sonucu bankacılık sisteminin sağlam temellere oturtulmasının ve bankaların aslı görevi olan kredi verme işine odaklanmalarını sağlamanın önemli etkilerinin olduğu söylenebilir. Daha anlaşılır olması bakımından; araştırmaya konu olan ilk üç yıl Toplam Kredi/Toplam Aktif oranı %45 olan ilgili bankaların son üç yıldaki oranı % 66'ya yükselmiştir. Bu BDDK, TBB gibi düzenleyici ve denetletici kurumların bankacılık piyasasındaki aslı görevi önem arz etmektedir.

Kredi Kalitesi (Karşılıklar / Toplam krediler) değişkeni ise tüm modellerde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu değişken bankanın kredi kalitesi ve genel risk yönetimi tutumunun bir göstergesi olarak kullanılmıştır. Bu bulgu, kredi kalitesinin düşük olduğunu, bu nedenle bankaların kredi riskinin arttığını ve bu durumun sonuç olarak takipteki alacakların artmasına neden olduğu ortaya çıkarmıştır. Yani Türkiye'deki bankalar Keeton ve Morris (1987) tarafından söylenen "ahlaki tehlike" hipotezini yaşayan bankacılık sektörü içerisine girmektedir. Bu hipoteze göre, düşük kredi kalitesine sahip bankalar, portföy risklerini daha da artırarak kredi vermeyi teşvik ederler ve bu da gelecekte daha yüksek takibe düşmüş kredilerle sonuçlanabilir.

KAP (Özsermaye/ Toplam Aktifler) değişkeni tüm modelde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif olarak tespit edilmiştir. Bu bulgu KAP'ın takipteki alacakların artmasına neden olduğuna işaret etmektedir. Toplam özkaynakların toplam aktiflere oranı, banka kaldıraçının ölçüsüdür. Keeton ve Morris'e (1987) göre, düşük sermaye oranına sahip bankaların yöneticileri, riskli krediler verme ve azaltılmış izleme ile maliyetten tasarruf etme teşvikine sahiptir, bu da gelecekte daha yüksek takipteki kredilere neden olabilir. Dolayısıyla, bu "ahlaki tehlike", banka sermayesi ile takipteki krediler arasında bu çalışmadakinin aksine negatif bir ilişki olduğu anlamına gelebilir (Umar ve Sun, 2018). Öte yandan, özkaynak düzeyi yüksek olan bankaların yöneticileri de, daha gevşek kredi politikasını tercih edebilir. Hata yapmak için çok büyük (too big to fail) hipotezine göre, bu çalışmada olduğu gibi banka sermayesi ile takipteki krediler arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir.

Çeşitlendirme değişkeninin modellerin tümünde istatistiki olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Konut Fiyat Endeksi ve Özsermaye Kârlılığı değişkenlerinin modellerin yarısında takipteki alacakları artırdığı tespit edilmiştir. Bu bulgunun bankalarının sermayelerinin düşük olmasının bir sonucu olarak ortaya çıktığı düşünülmektedir, yine konut fiyat endeksinde ortaya çıkan artışın takipteki alacakları artırması beklenen bir bulgu olarak değerlendirilebilir.

Takipteki alacakların kendisinin bir gecikmeli halindeki modelde takipteki alacakların pozitif yönlü etkilenmesi bankaların önceki yıllarda artan takipteki kredilerden ders çıkararak kredi verirken daha dikkatli ve seçici olduğunu göstermesi açısından önemlidir. Bu çalışma bankalar, düzenleyici ve denetleyici kurumlar, politika yapıcılar ve araştırmacılar açısından önemli bir kaynak olabilir. Sonraki çalışmalarda, takipteki krediler kredi türlerine göre gösterilerek daha da ayrıntılandırılabilir (Louzis ve diğerleri, 2010).

Kaynakça

- Abid, L., Ouertani, M.N. ve Zouari-Ghorbel, S. (2014). Macroeconomic and Bank Specific Determinants of Household's Non-Performing Loans in Tunisia: a Dynamic Panel Data. *Procedia Economics ve Finance*, 13, 58-68.
- Ahmad, F. ve Bashir, T. (2013). Explanatory Power of Macroeconomic Variables as Determinants of Non-Performing Loans: Evidence form Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 22 (2), 243-255.
- Arellano, M. ve Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68, 29-52.

- Asiama, R. K. ve Amoah, A. (2018). Non-Performing Loans ve Monetary Policy Dynamics in Ghana. *African Journal of Economic ve Management Studies*, 10(2), 169-184.
- Barr, R.S., Seifor, L.M. ve Siems, T.F. (1994). Forecasting Bank Failure: A Non-Parametric Frontier Estimation Approach. *Recherches Economiques de Louvain/Louvain Economic Review*, 60 (4), 417-429.
- Beck, R., Jakubik, P. ve Piloju, A. (2015). Key Determinants Of Non-Performing Loans: New Evidence Froma Global Sample. *Open Economies Review*, 26(3), 525-550.
- Berger, A. ve DeYoung, R. (1997). Problem Loans ve Cost Efficiency İn Commercial Banks. *Journal of Banking & Finance*, 21(6), 849-870.
- Blundell, R. and Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models, *Journal of econometrics*, 87(1), 115-143.
- Buncic, D. ve Melecky, M. (2012). Macro Prudential Stress Testing Of Credit Risk – A Practical Approach For Policymakers. *World Bank Policy Research Paper*, WPS5936, 2-71.
- Cottrell, R. L. (2016). *Gretl User’s Guide: Gnu Regression, Econometrics ve Time-Series Library*. GNU Free Documentation License.
- Çifter, A., Yılmaz, S. ve Çifter, E. (2009). Analysis of Sectoral Credit Default Cycle Dependency with Wavelet Networks: Evidence from Turkey. *Economic Modelling*, 26, 1382-1388.
- Dash, M., Kabra, G. (2010). The determinants of non-performing assets in Indian commercial bank: An econometric study. *Middle Eastern Finance and Economics*, 7, 94-106.
- Demirgüç-Kunt, A. ve Detragiache, E. (2005). Cross-Country Empirical Studies of Systemic Bank Distress: A Survey. *National Institute Economic Review*, 192, 68-83.
- Dimitrios, A., Helen, L., ve Mike, T. (2016). Determinants of Non-Performing Loans: Evidence from Euro-Area Countries. *Finance Research Letters*, 18, 116–119
- Erdoğan, D. ve Abazi, E. (2014). The Determinants of NPLS in Emerging Europe. 2000-2011. *J. Econ. Polit. Econ.* 1, 112–125.
- Espinoza, R. ve Prasad, A. (2010). Nonperforming Loans in the GCC Banking System ve Their Macroeconomic Effects. *IMF Working Paper WP/10/224*. Washington: International Monetary Fund.
- Festic, M. K. ve Repina, S. (2011). The Macroeconomic Sources Of Systemic Risk İn The Banking Sectors Of Five New EU Member States. *Journal of Banking & Finance*, 35, 310–322.
- Fukuyama, H. ve Matousek, R. (2011). Efficiency Of Turkish Banking: Two-Stage Network System. Variable Returns To Scale Model. *J. Int. Financ. Mark. Inst. Money* 21(1), 75–91.
- Gelir İdaresi Başkanlığı. (2019). Erişim Adresi https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/20191.htm
- Ghosh, A. (2015). Banking-İndustry Specific ve Regional Economic Determinants Of Non-Performing Loans: Evidence From US States. *J. Financ. Stab.*, 20, 93–104.
- Ghosh, A. (2017). Sector-Specific Analysis Of Non-Performing Loans İn The US Banking System Ve Their Macroeconomic İmpact. *Journal of Economics ve Business*, 93, 29-45.
- IMF. (2006). *The Financial Soundness İndicators Compilation Guide Of March 2006*. Erişim Adresi: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/> [19.03.2019]
- Kauko, K. (2012). External Deficits ve Non-Performng Loans İn The Recent Financial Crisis. *Econ. Let.* 115, 196–199.

- Keeton, W., Morris, C. (1987). Why do banks' loan losses differ? Federal Reserve Bank of Kansas city, Economic Review, 3-21.
- Klein, N. (2013). Non-Performing Loans in CESEE: Determinants Ve İmpact On Macroeconomic Performance. IMF Working Paper No. 13/72.
- Louzis, D.P., Vouilidis, A.T. ve Metaxas, V.L. (2012). Macroeconomic ve Bank-Specific Determinants of Non-Performing Loans in Greece: A Comparative Study of Mortgage, Business ve Consumer Loan Portfolios. J. Banking Finance, 36 (4), 1012–1027.
- Macit, F. (2012). What Determines the Non-Performing Loans Ratio: Evidence from Turkish Commercial Banks. Center for Economic Analyses Journal of Economics, 13, 33–39.
- Makri, V., Tsagkanos, A. ve Bellas, A. (2014). Determinants of Non-performing Loans: The Case Of Eurozone. Panoeconomicus, 61, 193–206.
- Marcelo, A., Rodriguez, A. ve Trucharte, C. (2008). Stress Testing ve Their Contribution to Financial Stability. Journal of Banking Regulations, 9(2), 65-81.
- Messai, A. S. ve Jouini, F. (2013). Micro ve Macro Determinants of Non-Performing Loans. International Journal of Economics ve Financial Issues, 3, 852–860.
- Nikolaidou, E. ve Vogiazas, S. (2014). Credit Risk Determinants for The Bulgaria Banking System. International Advance Economics Research, 20, 87-102.
- Nkusu, M. (2011). Non-Performing Loans ve Macro-Financial Vulnerabilities in Advanced Economies. IMFWP/11/161, 1-27.
- Oktar, S. ve Yüksel, S. (2015). Bankacılık Krizlerinin Erken Uyarı Sinyalleri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi, 38, 37-53.
- Ozili, P.K. (2017). Bank Earnings Management ve Income Smoothing Using Commission ve Fee Income: A European Context. International Journal of Managerial Finance, 13(4), 419-439.
- Ozili, P.K. (2019). Non-Performing Loans ve Financial Development: New Evidence. The Journal of Risk Finance, 20(1), 59-81.
- Partovi, E. ve Matousek, R. (2019). Bank Efficiency ve Non-Performing Loans: Evidence from Turkey. Research in International Business ve Finance, 48, 287–309.
- Podpiera, J. ve Weil, L. (2008). Bad Luck or Bad Management? Emerging Banking Market Experience. Journal of Financial Stability, 4(2), 135-148.
- Pop, I. D., Cepoi, C.O. ve Anghel, D.G. (2018). Liquidity-Threshold Effect in Non-Performing Loans. Finance Research Letters, 27, 124–128.
- Reinhart, C. ve Rogoff, K. (2011). From Financial Crash to Debt Crisis. Am. Econ. Rev. 101 (5), 1676–1706.
- Resmi Gazete. (2016). Erişim Adresi [http://www.mevzuat.gov.tr/ Metin.aspx? MevzuaKod=7.5.22599&MevzuatIlski=0&sourceXmlSearch=kredilerin%20s%C4%B1n%C4%B1flve%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1](http://www.mevzuat.gov.tr/Metin.aspx?MevzuaKod=7.5.22599&MevzuatIlski=0&sourceXmlSearch=kredilerin%20s%C4%B1n%C4%B1flve%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1)
- Rinaldi, L. ve Sanchis-Arellano A. (2006). Household Debt Sustainability: What Explains Household Non-Performing Loans? An Empirical Analysis. ECB Working Paper.
- Rodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata”, The Stata Journal, 9(1), 86-136.
- Salas, V. ve Saurina, J. (2002). Credit Risk in Two Institutional Regimes: Spanish Commercial ve Savings Banks. Journal of Financial Services Research, 22(3), 203-224.

- Sharma, P. ve Gounder, N. (2015). Resilient Through The GFC ve Beyond: What Drives Bank Profitability İn Small Open Pacific Economies?. *Journal of Asia-Pacific Business*, 16(3), 191-209.
- Skarica, B. (2014). Determinants of Non-Performing Loans İn Central ve Eastern European Countries. *Financial Theory ve Practice*, 38(1), 37-59.
- Sorge, M. (2004). Stress-Testing Financial Systems: An Overview of Current Methodologie. BIS Working Paper No. 165.
- Suhartono, P.S. (2012). Macroeconomic ve Bank-Specific Determinants of Loan Loss Provisioning İn Indonesia. *Journal of Economics, Business, ve Accountancy Ventura*, 15(3), 359 – 372.
- Turner, A. (2010). What Do Banks Do? Why do Credit Booms ve Busts Occur ve What can We do About İt?. Turner, A., Haldane, A., Woolley, P., Wadhvani, S., Goodhart, C., Smithers, A., Large, A., Kay, J., Wolf, M., Boone, P., Johnson, S. ve Layard, R. (Eds), *The Future of Finance: The LSE Report*, London School of Economics ve Political Science, 5-86.
- Umar, M. ve Sun, G. (2018). Determinants of Non-Performing Loans in Chinese Banks. *Journal of Asia Business Studies*, 12(3), 273-289.
- Wan, J. (2018). Non-Performing Loans Ve Housing Prices in Chin. *International Review of Economics ve Finance*, 57, 26–42.

MACROECONOMIC, FINANCIAL AND BANK-SPECIFIC DETERMINANTS OF NON-PERFORMING LOANS: THE CASE OF TURKEY

Extended Abstract

Aim: In this study, determinants of nonperforming loans over the period 2004-2017 annual data for 21 banks operating in Turkey has tried to be determined. In addition to bank-specific variables proposed in the literature, macroeconomic and macroeconomic variables specific to the country have been added. The variables used in the study are macroeconomic, macro financial and bank specific variables. Macro-economic and macro- financial variables consist of inflation, interest rate, exchange rate, reserve requirement ratio, housing priceindex, economic growth rate, unemployment rate and budget balance, tax revenue and public debt ratio. Bank-specific variables consist of the loan-to-deposit ratio, specialization in lending, capitalization, credit quality, diversification, activity effectiveness, asset profitability and return on equity. In the study, the ratio of non-performing loans to total assets (NPL1) and non-performing loans to gross total loans (NPL2) was determined as dependent variable.

Method(s): The models used in the study are Ghosh (2017) and Dimitrios et al. (2016) was developed by following. The GMM method is a very strong and general estimator, reflected in the fact that its strength is effective even when other estimators' assumptions are not followed. In other words, it generates correct standard errors and p values provided that the specified severity conditions are valid. It is based on a simple idea that parameter estimates are made by solving a series of moment conditions (Cottrell et al., 2016: 167).

Findings: According to the results of Im, Peseran and Shin (IPS) panel unit root analysis, VG, LNMB and KFE variables were determined to be unit rooted at the level value, and the remaining variables were stationary at the level value. VG, LNMB and KFE variables became stationary after their first differences were taken. When the findings are evaluated in general; The BVU variable was found to be negative and statistically significant across the models. According to this finding, as banks specialize in lending, they will be able to follow up loans that may lead to an increase in their non-performing loans. The variable KAP (Equity / Total Assets) was statistically significant and positive in the entire model. This finding shows that banks offer risky loans with low capital, which indicates an increase in NPLs.

Credit quality variable was found to be positive and statistically significant in all models. It was determined that the credit quality of the banks is low, therefore they have a more risky loan portfolio and this situation has an effect on increasing the NPLs of the banks. The interest rate and unemployment variables were found to be positive and significant across the models, and this finding shows that the increases in interest rates and unemployment increase the NPLs.

It was determined that the diversification variable was statistically insignificant in all models. This situation can be interpreted as an indicator that banks are not good enough to reduce their risks by diversifying their credit portfolios. It was determined that the variables of Housing Price Index and Equity Profitability increased the NPLs in half of the models. This finding is thought to emerge as a result of the low capital of banks. Again, the increase in NPL in the housing price index can be considered as an expected finding.

Conclusion: In the study, the BVU variable was found to be negative and statistically significant across the models. In other words, as banks specialize in lending, they will be able to follow up loans that increase their non-performing loans. The variable KAP is statistically significant and positive in the entire model. This finding shows that banks offer risky loans with low capital, which indicates an increase in NPLs.

Credit Quality variable was found to be positive and statistically significant in all models. This finding shows that the credit quality is low. For this reason, it was determined that the credit risk of banks increased and this situation led to an increase in non-performing loans.

It was determined that the diversification variable was statistically insignificant in all models. This situation can be interpreted as an indicator that diversification is not well done by banks or the share of non-interest incomes within total income is quite low. It was determined that the variables of Housing Price Index and Equity Profitability increased the NPLs in half of the models. This finding is thought to have occurred as a result of the low capital of banks. Again, an increase in the housing price index can be considered as an expected finding.

TOPLAM RİSK YÖNETİMİNİN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİST UYGULAMASI

Sara FAEDFAR¹, Zekiye AKTAŞ², Semira HASSEN ALI³, Melike KURTARAN ÇELİK⁴

Öz

Risk yönetimi, beklenmedik piyasa koşullarından kaynaklanan risklerin firma performansı üzerindeki istenmeyen etkilerini azaltmak amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Klasik risk yönetimi sadece riskten kaynaklanan tehlikelere ve negatif sonuçlara odaklanmaktadır. Diğer taraftan, toplam risk yönetimi, hem risklerin sonucunda meydana gelebilecek olası olumsuz etkileri ve hem potansiyel fırsatları kapsamaktadır. Bu çalışma, firma performansının geliştirilmesine ve istikrarlı kazanç sağlanmasına yönelik kontrol dışı piyasa faktörlerine karşı toplam risk yönetiminin etkisini ortaya koymaktadır. Çalışmada, toplam risk yönetimi ile firma performansı arasındaki ilişki 2009-2018 yılları arasında BİST-30 endeksinde yer alan 23 firmanın verileri kullanılarak panel veri yöntemi ile araştırılmıştır. Bulgular, toplam risk yönetimi ile firma performansı arasında anlamlı ve negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ayrıca, entelektüel sermaye yatırımlarının yüksek olduğu ve kaldırıcın daha düşük olduğu büyük firmalarda firma performansının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Toplam Risk Yönetimi, Performans, Panel regresyon.

JEL Sınıflandırması: C23, G23, G32

THE IMPACT OF TOTAL RISK MANAGEMENT ON COMPANY'S PERFORMANCE: AN APPLICATION ON BIST

Abstract

Risk management is used to reduce the undesirable effects of risks arising from unexpected market conditions on firm performance. Traditional risk management focuses only on the hazards and negative consequences of risks. Total risk management, on the other hand, covers both negative effects and potential opportunities. This study reveals the effect of total risk management against uncontrolled market factors in order to improve firm performance and provide stable earnings. In accordance with this purpose, in this study, the relationship between total risk management and firm performance is investigated on 23 firms on BIST-30 index between the years 2009-2018 using panel data analysis. The findings reveal that there is a significant and negative relationship between total risk management and firm performance. In addition, larger firms with lower leverage and higher intellectual capital investments have been found to have better performance.

Keywords: Total Risk Management, Performance, Panel Regression

JEL Classification: C23, G23, G32

¹ Ph.D., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, sarafaedfar@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5237-7948

² Arş. Görv., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, zekiyetemizer@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4912-0412

³ Lect., Dire Dawa University, School of Business and Economics, smrhassen3@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3224-6633

⁴ Doç. Dr., Trabzon Üniversitesi, melike@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4152-9459

1. Giriş

Risk yönetimi, risklerin istenmeyen etkilerini en aza indirmeye ve gerçekleşen riskli durumlardan elde edilebilen faydaları optimize etmeye olanak sağlayan etkili bir tekniktir (Essinger ve Rosen, 1991; Jafari vd. 2011: 781). Ayrıca, proje risklerinin sistematik olarak tanımlanması, değerlendirilmesi ve azaltılması yoluyla uygulanan süreç iyileştirmesi olarak da ifade edilmektedir (Chapman ve Ward,1997; Mohammed ve Knapkova, 2016: 272). Bu tanımlara göre risk yönetimi; fiyat değişimi, kazalar, politik tehlikeler, hammadde arzındaki aksama, ekonomik kalkınma vb. durumların potansiyel risk içeren sonuçlarını en aza indirmek için alınan önlemlerdir ve büyük hissedarların firmaya daha fazla yatırım yapmalarını sağlamak için kullanılan önemli bir araçtır. Bu yatırımlar, firmanın daha da verimli yatırım fırsatları sağlamasına ve sonucunda sürdürülebilirlik ve uzun süreli rekabet avantajı edinmesi amacıyla bir silah olarak kullanılmaktadır (Andersen, 2008: 155).

Geleneksel risk yönetimi iki temel yaklaşıma dayanmaktadır. Birinci görüşe göre, risk yönetimi riskle ilişkili fırsatlardan ziyade, riske yönelik olumsuz etkilerin yönetimidir. Diğer görüş ise, oluşacak olan riskleri farklı durumlara göre sınıflandırarak, bağımsız risk yönetimine dayanmaktadır. Örneğin bir olayın meydana gelmesi; firmanın bir birimi üzerinde olumsuz bir etki yaratırken, aynı zamanda kurumun diğer bir birimi için fırsat niteliği taşıyabilir. Ancak, geleneksel risk yönetiminde, fırsatın dengeleyici etkisi dikkate alınmamaktadır (Lam, 2001; Davenport & Bradley, 2001; Mohammed ve Knapkova, 2016: 272). Geleneksel risk yönetiminin aksine toplam risk yönetimi, ikili sonuçlara ulaşmayı amaçlayan bir yöntem olarak, piyasanın dinamik koşullarını dikkate almanın yanı sıra hem potansiyel düşüşlerin hem de fırsatların değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır (Miller ve Waller, 2003: 105).

Firmaların karşı karşıya olduğu piyasa risklerini dikkate alan toplam (etkin) risk yönetimi, yönetimin kontrolü dışında gelişen dış piyasa tehditleriyle mücadelede kar varyansların azalmasına yardımcı olan etkili bir araçtır. Yönetimin dış piyasa tehditleriyle yüzleşmek amaçlı kullandığı araçlar; finansal hedging, sigorta sözleşmeleri, kaynak yönetimi ve yönetim kontrol sistemleri gibi firmanın karlılığını artırmak için alınan önemli kararlardır (AliBaba ve Vazir Zanjani, 2009; Jafari vd., 2011: 781).

Diğer taraftan, etkin olmayan risk yönetimi, hem firma hem de hissedarlar açısından ekstra maliyetlere ve yüksek varyanslı verimsiz sonuçlara neden olup, firma performansını olumsuz şekilde etkilemektedir. Kurumsal risk yönetiminde, uygulamaların potansiyel kayıplarını önlemek amaçlı iç kontrol sistemlerine yönelik kalite ve tutarlılığın garanti edilmesi ve aynı zamanda verimliliği artıran süreç iyileştirme olasılıklarının da göz önünde bulundurulması beklenmektedir. Firmalar, dış faktörlerin olumsuz etkilerini dizginlemede ve değişen çevresel koşullara yanıt verme konusunda geliştikçe, piyasada oluşan dalgalanmaların ekonomik sonuçlarından daha az etkilenecektir. Başka bir deyişle, etkin risk yönetimi, firmaların çevresel bağlamdaki değişimlere uyum sağlamasına ve sonuç olarak karlardaki dalgalanmaların azalmasına ve performansın artmasına neden olmaktadır (Andersen, 2008: 160).

Andersen (2008)'e göre, dış faktörlerin yarattığı tehditlerin beraberinde, neden bazı firmaların sürekli olarak diğerlerinden daha yüksek getiri elde ettikleri, bu tür başarıların arkasındaki sebebin ne olabileceği, etkin risk yönetiminin olup olmadığı ve risk yönetiminin firma performansını nasıl etkilediği soruları ortaya çıkmaktadır. Bu bilgilerin ışığında, çalışma piyasa ve firma bazındaki toplam risk yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisini incelenmeyi amaçlamıştır.

2. Risk Yönetimi ve Performans

Etkin risk yönetimi, firmanın karşı karşıya olduğu potansiyel risklere yönelik idrakını geliştirmekte ve riskin yalnızca bir tehditten ziyade bir fırsat olarak değerlendirilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle, etkin risk yönetiminin, risk ve beklenen getiri arasındaki ilişkiyi dengelemek adına firma performansını iyileştiren sağlam bir karar alma mekanizmasını desteklemesi beklenmektedir (Gehner, 2008: 225). Ancak, yenilikçi geliştirme yatırımları firma

riskini artırabileceği gibi, aşırı sıkı ve sert risk yönetimi uygulamaları da olumsuz olaylardan kaynaklanan kayıp potansiyelini artırabilmektedir (Andersen, 2008: 160). Bu anlamda, firmanın riski etkin bir şekilde yönetmesi, çevresel koşullardaki değişikliklere başarılı bir şekilde uyum sağlamasına ve kardaki değişimin azalmasına yol açacaktır. Etkin risk yönetim sistemi, firmada bütün birimler ve kaynakların dayanışması ile sağlanmakta ve bunun sonucunda ise firma performansının artması beklenilmektedir (Pagach ve Warr 2011: 187). Anderson (2008: 161)'nin çalışmasında, etkin risk yönetiminin neden firma performansını olumlu etkilediğine ilişkin sermaye mevcudiyeti, işlem maliyeti ve spesifik varlıklar olmak üzere üç neden sunulmuştur.

2.1. Sermaye Mevcudiyeti

Firmalarda istikrarlı kazanç oranı, yatırımcılar tarafından algılanan ticari risk düzeyini azaltmakta ve aynı zamanda firmanın yükümlülüklerine ilişkin ödeme gücünü artırmaktadır (Andersen, 2008: 161). Bu anlamda, riski düşük firmalar daha düşük faiz giderleri ödeyerek daha fazla finansman kaynaklarına erişebilme imkanına sahip olacaktır. Firma açısından iflas riskinin düşük olması gelecekte daha yüksek temettü ödemelerinin yapılabileceği anlamına gelmektedir. Bunun yanı sıra, getiri oranındaki düşük volatilité nedeniyle yatırımcılar tarafından firmanın hisse senetlerine yönelik yüksek bir talep oluşabilmektedir (Mohammed ve Knapkova, 2016: 273). Böylece, hem borç ve hem öz sermaye maliyetinin azalması firma performansının artmasını sağlayacaktır.

2.2. İşlem Maliyeti

Zayıf risk yönetimi, firmanın hissedarlar ile olan ilişkisini tehlikeye atabilmektedir (Mohammed ve Knapkova, 2016: 273). Yatırımcıların borsada işlem gören kurumsal menkul kıymet portföylerinde değişim ve güncelleme işlemlerine ilişkin her ne kadar makul bir imkan sağlansa da, tedarikçiler, ortaklar ve personel gibi firmadaki diğer önemli paydaşlar için aynı esneklikler söz konusu olmayabilir. Risk yönetiminin etkin olmaması durumu, firmanın hissedarlarla olan ilişkisini ve dolayısıyla ticari işlemlerini olumsuz yönde etkileyecek ve bunun sonucunda, tedarikçilerin ve müşterilerin firma üzerine yaptıkları işlemler için daha yüksek prim talep etmeleriyle birlikte firmanın ticari işlem maliyeti artacaktır (Jafari vd, 2011: 782).

2.3. Spesifik Varlıklar

Paydaşların firma üzerine yaptıkları yatırımlar spesifik ve genel olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Spesifik yatırımlar, diğerlerinden daha fazla değere sahip yatırımlardır. Tedarikçilerin firmaya yönelik spesifik yatırımlarına örnek olarak, firmaya özgün tasarladıkları üretim sistemleri gösterilebilirken, yüksek düzeyde kişiselleştirilmiş bilgi talep eden ürünlerin satın alınması müşterilerin firmaya yönelik spesifik yatırımları için iyi bir örnektir. Bu nedenle spesifik yatırımlar, önemli bir değer kaybı olmaksızın diğer borsalarda yeniden işleme alınmaz. Buna karşılık, genel yatırımların diğer değişim işlemlerinde fark göstermemektedir (Wang vd., 2003: 51). Getiri oranındaki yüksek değişimler ve artan toplam risk düzeyi, firmalarda iflas riskinin yüksek olmasına ve yatırımcıların firmada uzun vadeli yatırım yapmamasına neden olmaktadır. Firmaya özgü spesifik varlıklar, firmaların karlı projelerini finanse etmeye yönelik önemli kaynaklardır. Ancak, zayıf risk yönetimi bu varlıkların diğer amaçlar için harcanmasına ve gelecekteki potansiyel fırsatların kaybolmasına neden olabilmektedir (Wang ve Reuer, 2006: 28). Etkin risk yönetiminin firma paydaşlarını, hissedarlarını, çalışanlarını ve tedarikçilerini firmanın spesifik varlıklarına daha fazla yatırım yapmaya ikna etmesi beklenmektedir. Bu değerli yatırımlar firma performansını doğrudan veya dolaylı olarak artırabilecek teknolojik ilerlemeler için kullanılabilen ve firma için rekabet avantajı sağlamaktadır (Mohammed ve Knapkova, 2016: 274).

3. Literatür Araştırması

Daha önce ifade edildiği üzere, toplam risk yönetimi, risklerin sonucunda oluşan potansiyel düşüşler ve fırsatların birlikte ele alınması ile ilgilidir. Dolayısıyla, toplam risk yönetimini firmaların karşı karşıya olduğu tüm riskleri bütünsel olarak anlamaya, ölçmeye, değerlendirmeye ve yönetmeye çalışan sistematik ve pratik bir yöntem olarak tanımlamak mümkündür. Risk yönetiminin,

üst düzey yöneticiler arasında büyük önem taşımasına rağmen kavramsal kompleksitesi nedeniyle bu alan yeterince araştırılmamıştır.

Andersen (2008), risklerin doğurduğu negatif etkiler ve fırsatların bütünsel olarak değerlendirilmesine dayanarak toplam risk yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada, 1996-2000 yılları arasında Fortune 500, Stern-Stewart Performance Top 1000 ve Compustat'taki en büyük bin firma dahil olmak üzere dört basamaklı SIC kodlu endüstrilerinde faaliyet gösteren ABD merkezli toplam 1.386 firmaya ait veriler panel regresyon yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Bu anlamda, özellikle inovasyon yatırımların yüksek olduğu ve bilgi yoğun sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar arasında toplam risk yönetimi ve firma performansı arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Jafari vd. (2011) ise, 2003-2008 yılları arasında Tahran Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören firmalar üzerinde toplam risk yönetimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi panel regresyon yöntemi kullanarak araştırmıştır. Çalışmada, daha yüksek düzeyde entelektüel sermayeye sahip firmalar ve hızlı bilgi büyümesi olan endüstriler ile Ar-Ge yatırımlarının yüksek olduğu firmalarda toplam risk yönetimi ile firma performansı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Mohammed ve Knapkova (2016), Jafari vd. (2011) çalışmasını baz alarak, 2009-2014 yılları arasında Prag borsasında işlem gören firmalar üzerine toplam risk yönetimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmanın bulguları, daha yüksek düzeyde entelektüel sermaye yatırımlarına sahip firmalarda toplam risk yönetimi ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Diğer taraftan, Mansoor vd. (2019) Pakistan enerji sektörünü baz alarak, 2011-2015 yılları arasında toplam risk yönetiminin firma performansı üzerindeki etkiyi araştırdığı çalışmada, toplam risk yönetimi ve firma performansı arasında anlamlı ve negative bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonucun olası nedeni ise, risk yönetiminin katı bir biçimde uygulandığı firmalarda riskli projelerden kaçınmak, düşük performansa yol açması şeklinde ifade edilmiştir.

Kurumsal risk yönetimi açısından bakıldığında ise, Mua vd. (2009) risk yönetimi ve firma performansı arasında pozitif ilişki tespit ederken; Gordon vd. (2019) Kurumsal risk yönetimi ve performans ilişkisinin, çevresel belirsizlik, endüstri rekabeti, firma kompleksitesi, firma büyüklüğü ve yönetim kurulu denetimleri olmak üzere firmaya özgü beş faktöre bağlı olduğunu ve etkin bir kurumsal risk yönetimi uygulaması için bu faktörlerin dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır. Diğer taraftan, Pagach ve Warr (2010) ise kurumsal risk yönetiminin firma performansı üzerindeki olumlu etkisini reddetmiştir.

4. Veri Seti ve Değişkenler

4.1. Veri Seti

Çalışma, BİST-30 Endeksi'nde işlem gören firmaların 2010-2018 yılları arasındaki verilerini kapsamaktadır. Çalışmanın bağımlı değişkeni firma performansı göstergelerinden biri olan, aktif karlılık oranıdır. Toplam risk yönetiminin, entelektüel sermayenin ve inovasyonun bağımsız değişkenler olarak yer aldığı çalışmada, firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. İlgili değişkenler ve değişkenlerin hesaplanış şekilleri ayrıntılı bir şekilde Tablo 1'de yer almaktadır;

Tablo 1: Değişkenler ve Hesaplanış Şekilleri

	Değişken	Sembol	Hesaplanış Şekli
Bağımlı Değişken	Aktif Karlılık	ROA	Net Kar/ Toplam Aktifler
Bağımsız Değişkenler	Toplam Risk Yönetimi	RISK	Net Satışların Standart Sapması/ Ekonomik Getirinin Standart Sapması
	Entelektüel Sermaye	IC	Piyasa Değeri/ Defter Değeri
	İnovasyon	RD	Ar-Ge Harcamaları/ Net Satışlar
Kontrol Değişkenleri	Firma Büyüklüğü	FS	Toplam Varlıkların Logaritması
	Kaldıraç Oranı	LEV	Uzun Vadeli Yükümlülükler/ Toplam Varlıklar

4.2. Değişkenler ve Hipotezler

4.2.1. Toplam Risk Yönetimi

Değişen piyasa şartları, risk yönetiminde sadece geleneksel risk faktörlerin dikkate alındığı önlemleri yetersiz kılmaktadır (Colquitt vd., 1999: 44). Firmanın dış risklere karşı yetersiz tepkisi iflas olasılığını güçlendirmektedir. Bu durum, yatırımcıların firmanın büyümesine ve gelişmesine yönelik büyük önem arz eden spesifik yatırımlardan kaçınmalarına yol açmaktadır. Diğer taraftan, etkin risk yönetiminin yatırımcıları firmaya yatırım yapmalarına ikna edip sürdürülebilir kaynak tahsisine yol açarak firma performansını artırması beklenmektedir. Yaygın olarak kullanılan risk ölçütleri, firma riskinin göstergesi olarak zaman içinde kazanç veya nakit akışlarındaki değişkenliği ifade etmektedir. Ancak toplam risk yönetimi, firmanın dış faktörlerden kaynaklanan riskler ile baş edebildiği ve belirli bir süre boyunca firma getirisini istikrara kavuşturabildiği ölçüde ele alınmıştır. Bu nedenle çalışmada toplam risk yönetimi 2010-2008 yılları arasındaki yıllık net satışların standart sapması, aynı dönemdeki ekonomik getirilerin (ROA) standart sapmasına oranlanarak hesaplanmıştır (Andersen, 2008: 164). Bu anlamda çalışmadaki birinci hipotez aşağıdaki gibidir;

H1: Firma performansı ile toplam risk yönetimi arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

4.2.2. İnovasyon

İnovasyon, teknolojik ve ekonomik açıdan tartışılmaktadır. Bir yandan, bir ürün başarıyla geliştirildiğinde inovasyon söz konusuyken; diğer yandan, önemli düzeyde Ar-Ge fonu sağlanması durumunda firma inovatif olarak kabul edilmektedir. Ancak son zamanlarda inovasyon kavramı, daha çok donanım ve örgütsel varlıklar vurgulanarak ifade edilmektedir (Kemp, 2003: 8). İnovatif endüstriler, genelde bilgisayar ve ilaç firmaları gibi otomatik teknolojilere ve yüksek bilgiye sahip firmaları içermektedir. Bu firmalar yenilikçi gelişimleri destekleyen ve uzun süreli rekabet avantajı sağlayan uygun yatırımlara ihtiyaç duymaktadır (Jafari vd., 2011: 783). Sürdürülebilir inovasyon, paydaşların hissedarlarla ilişkilerine bağlıdır ve firmaya özgü yatırımlar gerektiren düzenli Ar-Ge harcamalarına dayanmaktadır. Düzenli Ar-Ge çalışmaları ise hissedarların spesifik varlıklarına yaptıkları yatırımların artması ile gerçekleşirken aynı zamanda firma için rekabet avantajı sağlayıp firma performansını artırmaktadır. Çalışma kapsamında kurulan ikinci hipotez aşağıdaki gibidir;

H2: Firma performansı ile inovasyon arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

4.2.3. Entelektüel Sermaye

Küresel ekonomik büyüme süreci, son zamanlarda yüksek teknolojinin, özellikle iletişim ve bilgisayar gibi alanların hızlı gelişimi ile temelden değişmiştir. Böylece bilgi, özellikle rekabetçi yüksek teknoloji piyasalarında en önemli sermaye olarak maddi ve finansal sermayenin yerini almayı başarmıştır. Entelektüel sermaye, bilgi ekonomisine dayanarak firma faaliyetlerini kapsamlı bir şekilde yansıtmakta ve bilgi yönetimi açısından daha doğru bilgiler sunarak finansal ve finansal olmayan endekslerin bir araya getirildiği etkin bir ölçüm modeli oluşturmaktadır (Chen vd. 2004: 195). Milost (2007: 135) beşeri sermaye olarak da adlandırılan entelektüel sermayenin firmalardaki yenilikçi girişimleri teşvik ettiğini, çoğu durumda güçlü rekabet avantajı sağladığını ve defter değerinin üzerindeki herhangi bir aşırı piyasa değerinin, esas olarak entelektüel sermayeden kaynaklandığını savunmaktadır. Buradan hareketle, bu çalışmada entelektüel sermaye ölçütü olarak piyasa değeri defter değeri oranı kullanılmıştır. Genelde, artan ve daha iyi yönetilen bilginin firmanın performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olacağı varsayılmaktadır (Roos ve Roos, 1997: 16). Bu anlamda çalışmada oluşturulan üçüncü hipotez aşağıdaki gibidir;

H3: Firma performansı ile entelektüel sermaye arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

4.2.4. Firma Büyüklüğü

Firma büyüklüğü, net varlıklar üzerinden ölçülen firma değeridir (Nofsinger ve Cornett, 2009; Yegon vd., 2014: 86). Golshan ve Rasid (2012: 453) ve (Gordon vd., 2009: 301) firmaların büyüklüğünün artmasıyla karşı karşıya oldukları risklerin de arttığını ileri sürmektedir. Başka bir

ifade ile, firmaların büyümesi mevcut risklerin devam etmesiyle birlikte yeni risklerin ortaya çıkmasına yol açmakta ve performansı etkilemektedir. Waweru ve Kisaka (2012: 12) ise benzer şekilde, daha büyük firmaların kompleks işlemlere sahip olma olasılığının daha yüksek olduğunu ve bu nedenle tehdit edici olaylara maruz kaldıklarını ifade etmiştir. Bu anlamda çalışmada oluşturulan dördüncü hipotez aşağıdaki gibidir;

H4: Firma performansı ile firma büyüklüğü arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

4.2.5. Kaldıraç Oranı

Kaldıraç oranı risk yönetiminin etkinliğini ve firma performansını etkilemektedir (Gordon vd., 2009: 301). Proje şirketleri, proje riski yüksek olduğunda daha fazla kaldıraç kullanır, ancak geri alım anlaşmaları dahil olmak üzere risk azaltıcı özelliklerin varlığında daha az kaldıraç kullanırlar. Özellikle uzun vadeli yükümlülükler borç ve faiz ödemelerinin zamanında gerçekleşmemesi gibi yüksek riskler taşımaktadır. Ayrıca (Byoun vd., 2013: 549) konuyu farklı bir açıdan ele alarak, proje firmalarının, proje riski yüksek olduğunda daha fazla kaldıraç kullandıklarını, ancak geri alım anlaşmaları dahil olmak üzere riski dengeleyici özelliklerin varlığında daha az kaldıraç kullandıklarını belirtmiştir. Böylece, çalışma kapsamında kurulan beşinci hipotez aşağıdaki gibidir;

H5: Firma performansı ile kaldıraç oranı arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır.

5. Model Geliştirme

Risk yönetiminin performansı üzerindeki etkisinin araştırıldığı bu çalışmada, değişkenler arasındaki ilişki panel regresyon analiz yöntemi kullanılarak tespit edilmiştir. Panel veri analizi, sadece kesitsel veya zaman serisi verileri kullanılarak tahmin edilemeyen kompleks modellerin tanımlanmasına olanak tanıyan, bunun için hem kesitsel hem de zaman serisi verilerinin özelliklerini dikkate alan bir araştırma yöntemidir. (Baltagi, 2008: 4). Çalışma kapsamında oluşturulan panel regresyon modeli (1) No'lu denklemde gösterilmiştir.

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1RISK_{it} + \beta_2IC_{it} + \beta_3RD_{it} + \beta_4FS_{it} + \beta_5LEV_{it} + e_{it}$$

Yukarıdaki denklemde; RISK, toplam risk yönetimini; IC, entelektüel sermayeyi; RD, ar-ge yatırımlarını; FS, firma büyüklüğünü; LEV, Kaldıraç oranını; β_0 , sabit terim katsayısını; $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots$ açıklayıcı değişkenlerin katsayısını; e_i , hata terimini; $i, 1'$ den n' e kadar [$i=1, 2, 3, \dots, n (n=23)$] olan firma sayısını ve $t, 2009'$ dan $2018'$ e kadar olan zaman periyodunu ifade etmektedir.

Panel veri analizinde, regresyon analizinin yapılabilmesi için, öncelikle kurulan modelin temel varsayımları sağlamış olması gerekmektedir. Bu varsayımlar; modelde otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinin olmamasıdır. Tesadüfi ve ya sabit etkiler arasından doğru regresyon modelinin tespit edilmesine yönelik tesadüfi etkiler sıfır hipotezi ile hausman testi uygulanmaktadır. Hausman testi sonuçları, kurulan model için sabit etkiler tahmincisinin uygun olduğunu göstermiştir. Panel veri analizi yönteminde dikkate alınması gereken önemli bir varsayım, kurulan modelde otokorelasyon (ardışık bağımlılığı) sorununun olmamasıdır. Otokorelasyon sorununu araştırmak amacıyla otokorelasyon sorunu yoktur sıfır hipotezi ile Wooldridge (2002: 176) testi yapılmıştır. Wooldridge test sonuçları F değerinin 0.653 ile P değerinin 0.427 olduğu yönündedir. Böylece, H0 kabul edilerek otokorelasyon sorununun olmadığı tespit edilmiştir. Panel yönteminde dikkate alınması gereken diğer önemli bir varsayım ise heteroskedasite veya değişen varyans sorunun olmaması gereksinimidir. Değişen varyans probleminin tespitinde değişen varyans sorunu yoktur H0 ile Wald testi kullanılmıştır. Elde edilen test sonuçları Chi2 8384.89 değeri ile P değerinin 0.000 olduğunu göstermektedir. Bu anlamda P değerinin 0.05 değerinin altında olmasıyla beraber H0 hipotezi reddedilmiş ve heteroskedasite sorunun mevcut olduğu tespit edilmiştir. Ancak, regresyon analizinde söz konusu sorunların giderilmesine yönelik, Driscoll-Kraay Dirençli

¹Yatay kesit (N)'in zaman boyutu (T)'nden büyük olan paneller için (özellikle N<10) birim kök testleri uygulamak yanıltıcı olabileceğinden (Baltagi, 2008), çarpık regresyon sonuçlarını önlemek amacıyla modelimizde birim kök testi uygulanmamıştır.

Tahmincisi Yönteminden yararlanılmıştır. Otokorelasyon ve değişen varyans testlerinin sonuçları, nihai regresyon analiz sonuçlarının gösterildiği Tablo 4' te sunulmuştur.

6. Bulgular ve Tartışma

Çalışmada kullanılan bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere Tablo 2'de yer verilmiştir. Tablo 2 sonuçlarına göre, BİST-30 endeksinde yer alan firmaların aktif karlılık oranlarının ortalaması %7.6'dır ve değerler 0.438 ile -0.111 arasında hareket etmektedir. Bu durum, firmaların toplam yatırımlarından ortalama % 7.6 kar ettiklerini göstermektedir.

Tablo 2: Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std. Dev.	Gözlem Sayısı
ROA	0.076	0.063	0.438	-0.111	0.080	230
RISK	10.580	10.562	11.734	9.491	0.493	230
RD	0.007	0.001	0.201	0.000	0.017	230
IC	2.225	1.440	16.640	0.340	2.618	230
FS	9.946	9.905	11.570	8.526	0.566	230
LEV	0.221	0.201	0.608	0.001	0.159	230

Entelektüel sermayenin ölçümünde kullanılan Pd/Dd oranı, tüm değişkenler arasında en yüksek standart sapmaya sahip olan değerdir. Değer, firmaların entelektüel varlıklara yaptıkları yatırımlar arasında önemli bir farklılık olduğuna işaret etmektedir.

Toplam risk yönetimi değişkeninin aldığı en yüksek değer yaklaşık 12 iken en düşük değer ise yaklaşık 10'dur. Değer, ilgili firmaların etkin risk yönetim düzeylerinin yüksek olmadığını göstermektedir. Başka bir deyişle; aktif karlılığında meydana gelen bir birimlik olumlu değişim karşısında; firmaların satış gelirleri de olumlu değişim göstermektedir. Ancak bu olumlu değişim düşük seviyededir.

Bağımsız değişkenlerden bir diğeri Ar-Ge harcamalarıdır. BİST-30 endeksinde faaliyet gösteren firmalarının yaptıkları Ar-Ge harcamalarının ortalaması 0.007'dir. Değer, firmaların satış gelirlerinin ortalama %0.07'sini Ar-Ge yatırımları için kullandıklarını ortaya koymaktadır. Başka bir ifade ile, firmaların Ar-Ge yatırımları oldukça düşük seviyededir. Modelin kontrol değişkenlerinden biri olan kaldıraç oranının ortalamasının 0.221 olması, firmaların toplam varlıkların yaklaşık %22'lik bir kısmını uzun vadeli borç ile finanse ettiklerini göstermektedir. Son olarak firmaların ortalama aktif büyüklüğü 9.946 değerini almakla birlikte, 9.905 ve 11.570 arasında değişim göstermektedir. Firmaların maddi varlık ağırlıklı bir yapıya sahip oldukları, çıkan bu sonucun bir kanıtı olmaktadır.

Tablo 3, model tahmininde kullanılan tüm bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkilerini göstermektedir. Değişkenler arasındaki ilişkinin yapısını genel bir bakış ile inceleyen korelasyon matrisi Tablo 3 altında yer almaktadır.

Tablo 3: Değişkenler Arası Korelasyon Matrisi

	ROA	RISK	RD	IC	FB	LEV
ROA	1					
RISK	-0.392***	1				
RD	0.192**	-0.256***	1			
IC	0.220***	0.174**	-0.052	1		
FB	-0.347***	0.622***	-0.262***	-0.207**	1	
LEV	0.417***	0.301***	-0.184**	-0.032	0.194**	1

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3 sonuçlarına bakıldığında, firma performans göstregesi olan ROA, istatistiksel olarak bütün değişkenler ile anlamlı ilişkiye sahipken, firma büyüklüğü ve toplam risk yönetimi dışındaki diğer değişkenler ile arasındaki ilişkisinin pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Bu anlamda, risk yönetiminin ve firma büyüklüğünün artması ile firma performansının düştüğü ve Ar-Ge yatırımları, entelektüel sermaye ve uzun vadeli borçların artmasıyla ise firma performansının arttığı görülmektedir. Toplam risk yönetimine bakıldığında, bu değişken Ar-Ge yatırımları hariç diğer değişkenlerle anlamlı ve pozitif bir ilişkiye sahiptir. Panel regresyon analiz sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4'e göre, toplam risk yönetimi ile aktif karlılık oranı arasında anlamlı ve pozitif ilişki vardır şeklinde kurulan birinci hipotez red edilmiştir. Mansoor vd. (2019) bulguları ile tutarlı olarak, risk yönetiminde sağlanan 1 birimlik artışın, %1 anlamlılık düzeyinde firmaların aktif karlılığını 0.101 seviyesinde düşürdüğü görülmektedir. Ancak elde edilen sonuçlar, Andersen (2008), Jafari vd., (2011) ve Mohammed ve Knappkova (2016)'nın bulguları ile ters yöndedir.

Ar-Ge yoğunluğu (arge harcamaları/net satışlar) ile ifade edilen inovasyonun, aktif karlılığı üzerindeki etkisi negatiftir. Ancak bu etkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı Tablo 4'te görülmektedir. Bu durumda, inovasyonun firma performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi vardır şeklinde kurulan ikinci hipotez reddedilmiştir. Diğer taraftan, entelektüel sermaye ile firma performansı arasında %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Entelektüel varlıklara yapılan bir birimlik artış, firmaların karlılıklarını 0.009 düzeyinde artırmaktadır. Entelektüel sermayenin firma performansını pozitif yönlü etkilediği şeklinde kurulan üçüncü hipotez kabul edilmiştir. Elde edilen sonuç, Andersen (2008) ve Jafari vd., (2011) çalışma sonuçları ile tutarlılık göstermektedir.

Firma büyüklüğünün firma performansı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitifdir. Burada, %10 anlamlılık düzeyinde firma büyüklüğündeki bir birimlik artış ile firma performansının 0.26 düzeyinde arttığı görülmektedir. Böylece, Andersen (2008) bulguları ile tutarlı olarak, firma büyüklüğünün firma performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğunu varsayan dördüncü hipotez kabul edilmiştir.

Kaldıraç oranı ile performansı arasındaki ilişki Jafari vd. (2011)'de de olduğu gibi istatistiksel olarak anlamlıdır ve yönü negatiftir. Firmaların uzun vadeli borç kaynaklarındaki bir birimlik artış, aktiflerden elde ettikleri karda %14'lük bir azalışa neden olmaktadır. Bu durum; uzun vadeli kaynaklara yönelik faiz ve geri ödeyememe riski ve ilgili firmaların borç kaynak için ödedikleri faiz giderlerinin, yatırımdan sağlanan getirilerden fazla olması durumu ile açıklanabilmektedir. Dolayısıyla, kaldıraç oranı ile firma performansı arasında anlamlı ve negatif bir ilişki vardır şeklinde kurulan beşinci hipotez kabul edilmiştir.

Tablo 4: Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı (Std. Hata)
RISK	-0.101*** (0.019)
RD	-0.087 (0.091)
IC	0.009*** (0.002)
FS	0.259* (0.013)
LEV	-0.144*** (0.628)
C	0.891** (0.116)

Tablo 4 Devamı: Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı (Std. Hata)
Adjusted R2	0.115
Wooldridge	0.653
Hetrosce Wald	8384.89***
Gözlem Sayısı	230

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

7. Sonuç

Bu çalışmada, toplam risk yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisi panel regresyon yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Çalışmanın örneklemini, BİST 30 endeksinde yer alan firmaların, 2009-2018 zaman aralığındaki yıllık finansal verileri oluşturmaktadır. Çalışmada, bağımlı değişken olarak, firmaların aktif karlılık oranları kullanılmıştır. Inovasyon, entelektüel sermaye ve toplam risk yönetimi çalışmanın bağımsız değişkenleridir. Ayrıca, modelin açıklama gücünü artırması amacıyla; çalışmaya firma büyüklüğü ve kaldıraç oranı olmak üzere iki adet kontrol değişkeni eklenmiştir.

Yapılan analiz sonucunda; toplam risk yönetiminin firma performansına olumsuz yansıdığı görülmüştür. Sonuç; Mansoor vd. (2019) bulguları ile tutarlıyken, Andersen (2008), Jafari vd. (2011) ve Mohammed ve Knapkova (2016) bulguları ile ters yöndedir. Bu durumun sebebi, uygulanan sıkı risk yönetiminin, firmaların risk alma kapasitelerini aşağı yöne çekmesi ile açıklanabilir (Ellul ve Yerramilli, 2013: 1757).

İnsan sermayesi, yapısal sermaye ve kullanılan sermayeden oluşan entelektüel sermayenin, karlılık üzerinde pozitif bir etki yaratması beklenir. Nitekim, çalışmada da bağımsız değişkenlerden biri olan entelektüel sermayenin karlılık üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bulunmuştur. Bu sonuç; Sakur (2017), Yu vd. (2010) ve Sumedra (2013)'nin çalışma bulguları ile benzerlik göstermektedir. İkameleri olmayan varlıklara yapılan yatırımlar ne kadar yüksek olursa firmaların piyasadaki rekabet güçleri de o ölçüde artacaktır. Dolayısıyla, rekabet gücünü elde tutan ve bunu sürekli hale getiren firmaların hem performanslarında hem de piyasadaki değerlerinde iyileşme yaşanacaktır.

Inovasyon, çalışmada kullanılan bir diğer bağımsız değişkendir. Ar-Ge yoğunluğunu temsilen kullanılan inovasyonun firma performansı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Sonuç, Yücel ve Kurt (2003) çalışması ile paralellik göstermektedir. Bu durumun nedeni olarak, BİST-30 endeksinde yer alan firmaların araştırma geliştirme giderlerinin oldukça düşük seviyede olması gösterilebilir.

Çalışmanın kontrol değişkenlerinden biri olan firma büyüklüğü ile karlılık arasındaki ilişki anlamlı ve pozitif bulunmuştur. Sonuç, Akpınar ve Akpınar (2016) ile Şahin ve Alabay (2011) çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Firma büyüklüğü ile karlılık arasındaki ilişkinin pozitif olması; söz konusu firmaların doğru varlıklara yatırım yaptıklarını göstermektedir. Kaynakların doğru yatırımlara tahsis edilmesi, bu varlıklardan elde edilen karda da önemli bir artışın yaşanmasını sağlayacaktır. Modelde yer alan diğer bir kontrol değişkeni kaldıraç oranıdır. Panel sonuçlarına göre, firmaların borç kullanım düzeylerindeki artış ile firma performansı arasında anlamlı ve negatif bir ilişki söz konusudur. Bulgular, Keskin ve Gökalp (2016), Erdoğan ve Dönmez (2014) ve Libo vd. (2012) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir. Bu durumun nedeni olarak, firmaların borç kaynakları için ödedikleri faiz giderlerinin, kaynağın yatırıldığı varlığın getirisinden daha fazla olması gösterilebilir.

Sonuç olarak, toplam risk yönetimi ile kaldıraç oranı firma performansını negatif yönde etkilerken; entelektüel sermaye ve firma büyüklüğü olumlu yönde etkilemektedir. Inovasyon değişkenini temsilen kullanılan arge yoğunluğunun ise karlılık üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Bu bağlamda, BİST-30 endeksinde yer alan firmaların risk alma düzeylerinin

düşük olduğu, piyasadaki değerlerinin yüksek olduğu başka bir ifade ile entelektüel varlık yatırımlarının iyi olduğu, araştırma geliştirme için yapılan yatırımların oldukça az olduğu, varlık yatırımlarından elde edilen karın fazla olmasına rağmen katlanılan maliyetin altında kaldığı söylenebilir.

Kaynakça

- Akpınar, O. ve Akpınar, A. T. (2016). Entellektüel Sermaye Bileşenlerinin İşletme Değerine ve Performansına Etkisi: Türkiye'deki İmalat İşletmeleri Örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (12), 142-153.
- AliBaba, M. ve VazirZanjani, H. (2009). *Risk Management; An Innovative Approach to Improve Effectiveness*. Sci. Edu. J. Manage., Tadbir monthly Journal.
- Andersen, T. J. (2008). The Performance Relationship of Effective Risk Management: Exploring the Firm-Specific Investment Rationale. *Long Range Planning*, 41(2), 155-176.
- Baltagi, B. H. (2008). Forecasting with panel data. *Journal of forecasting*, 27(2), 153-173.
- Byoun, S., Kim, J., & Yoo, S. S. (2013). Risk Management with Leverage: Evidence from Project Finance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48(2), 549-577.
- Chapman, C. B. ve Ward. S. C. (1997). Managing Risk Management Processes: Navigating A Multidimensional Space. *Managing Risks in Projects*, 109-118.
- Chen, J., Zhu, Z. ve Xie, H. Y. (2004). Measuring Intellectual Capital: A New Model and Empirical Study. *Journal of Intellectual capital*, 5(1), 195-212.
- Chu, S. K. W., Chan, K. H., Yu, K. Y., Ng, H. T., & Wong, W. K. (2011). An Empirical Study of the Impact of Intellectual Capital on Business Performance. *Journal of Information & Knowledge Management*, 10(01), 11-21.
- Colquitt, L. L., Hoyt, R. E ve Lee, R. B. (1999). "Integrated risk management and the role of the risk manager." *Risk Management and Insurance Review*, 2(3), 43-61.
- Davenport, E. W., and Bradley, L. M. (2001). *Enterprise risk management: A consultative perspective*. Retrieved August 28, 2005.
- Ellul, A. ve Yerramilli, V. (2013). Stronger risk controls, lower risk: Evidence from US bank holding companies. *The Journal of Finance*, 68(5), 1757-1803.
- Erdoğan, M. ve Dönmez, A. (2014). Entelektüel Sermaye İle İşletme Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Panel Veri Uygulaması Analysing the Relationship Between the Intellectual Capital and Company Performance: Panel Data Application. *Journal of International Social Research*, 7(29).
- Essinger J. ve Rosen, J. (1991), *Using Technology for Risk Management*. Woodhead-Faulkner: England. <https://www.worldcat.org/title/using-technology-for-risk-management/oclc/441815062?referer=di&ht=edition>
- Gehner, E. (2008). *Knowingly Taking Risk: Investment Decision Making in Real Estate Development*. Eburon Uitgeverij BV.
- Golshan, N. M. ve Abdul Rasid, S. (2012). Determinants of Enterprise Risk Management Adoption: An Empirical Analysis of Malaysian Public Listed Firms. *International Journal of Social and Human Sciences*, 6, 119-126.
- Gordon, L. A., Loeb, M. P., & Tseng, C. Y. (2009). Enterprise Risk Management and Firm Performance: A Contingency Perspective. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 301-327.

- Jafari, M., Chadegani, A. A., & Biglari, V. (2011). Effective Risk Management and Company Performance: Investment in Innovations And Intellectual Capital Using Behavioral And Practical Approach. *Journal of Economics and International Finance*, 3(15), 780-786.
- Kemp, R. G., Folkeringa, M., De Jong, J. P., ve Wubben, E. F. (2003). *Innovation and firm performance* (No. H 200207). Zoetermeer, The Netherlands: EIM.
- Keskin, R. ve Gökalp, F. (2016), Çalışma Sermaye Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17 (1), 15-25
- Lam, James. (2001). The CRO is here to stay. *Risk Management*, 48(4), 16-16.
- Libo, F., Xin, Y. ve Su, W. (2009). Research on The Relationship Between Intellectual Capital and Company Performance - An Empirical Analysis Based on Panel Data. *M & D Forum*, 510-526.
- Mansoor, I., Khan, A. ve Shinvari, F. (2019), The Impact of Total Risk Management on Company's Performance: Evidence from Fuel and Energy Sector of Pakistan. *Global Scientific Journals*, 7(12).
- Miller, K. D. ve Waller, H. G. (2003). Scenarios, Real Options and Integrated Risk Management. *Long Range Planning*, 36(1), 93-107.
- Milost, Franko. (2007). A dynamic monetary model for evaluating employees. *Journal of Intellectual Capital*, 8(1), 124-138.
- Mohammed, H. K. and Knapkova, A. (2016). The Impact of Total Risk Management on Company's Performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 220, 271-277.
- Mu, J., Peng, G., & MacLachlan, D. L. (2009). Effect of Risk Management Strategy on NPV Performance. *Technovation*, 29(3), 170-180.
- Nofsinger, A. ve Cornett (2009). *Finance Applications and Theory*. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Pagach, D., & Warr, R. (2011). The Characteristics of Firms That Hire Chief Risk Officers. *Journal of Risk and Insurance*, 78(1), 185-211.
- Roos, G., & Roos, J. (1997). Measuring Your Company's Intellectual Performance. *Long Range Planning*, 30(3), 413-426.
- Şahin, O. ve Alabay, M. N. (2011). KOBİ'lerde Entelektüel Sermayenin Firma Performansı Üzerine Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14, 249-268.
- Sakur, R. (2017). Entelektüel Sermaye ile Firma Finansal Performansı İlişkisi: BİST'te İşlem Gören Bankalar Üzerine Bir Ekonometrik Analiz. *International Conference on Eurasian Economies*. 550-555.
- Sumedrea, S. (2013). Intellectual Capital and Firm Performance: A Dynamic Relationship in Crisis Time. *Procedia Economics and Finance*, 6, 137-144.
- Titman, S. ve Wessels, R. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice. *The Journal of Finance*, 43(1), 1-19.
- Wang, H ve Reuer, JJ. (2006). Risk Reduction through Acquisitions: The Roles of Firm-Specific Investments and Agency Hazards. *Advances in Mergers & Acquisitions*, 5: 25-49.
- Wang, H. C., He, J., & Mahoney, J. T. (2009). Firm-specific knowledge resources and competitive advantage: the roles of economic-and relationship-based employee governance mechanisms. *Strategic management journal*, 30(12), 1265-1285.
- Wang, H., Barney, J. B. ve Reuer, J. J. (2003). Stimulating Firm-Specific Investment Through Risk Management. *Long Range Planning*, 36(1), 49-59.

- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data*. MIT press.
- Yegon, C. K., Mouni, J. G. ve Wanjau, K. (2014). Effects of Firm Size on Enterprise Risk Management of Listed Firms in Kenya. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(5), 86-95.
- Yücel, T. ve Gülüzar, K. (2003), Araştırma-Geliştirme ve Pazarlama Giderlerinin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi. *İktisat İşletme ve Finans*, 18 (209), 18-24.

**THE IMPACT OF TOTAL RISK MANAGEMENT ON COMPANY'S PERFORMANCE:
AN APPLICATION ON BIST**

Extended Abstract

Aim: According to Andersen (2008), Along with the threats from external factors, some questions arise such as "why some firms continuously achieve higher returns than others, whether effective risk management exists and how it affects firm performance". Considering these issues, this study aims to investigate the impact of market and firm-based holistic risk management on firm performance and reveals the impact of total risk management against uncontrolled market conditions in order to improve firm performance and provide stable earnings.

Method: This study covers the data of firms traded on BIST-30 Index between 2010 and 2018. The dependent variable is selected as the return on assets ratio (ROA), which represent the firm performance. On the other hand, the total risk management, intellectual capital and innovation are considered as independent variables while the firm size and leverage ratio are used as control variables. In order to investigate the effect of risk management on performance, the relationship between the variables was examined using panel regression analysis method. The panel regression model created in accordance with this objective is: $ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 RISK_{it} + \beta_2 IC_{it} + \beta_3 RD_{it} + \beta_4 FS_{it} + \beta_5 LEV_{it} + e_{it}$, Also, before applying regression model required diagnostic tests were done such as hausman, autocorrelation and heteroscedasticity tests and robusted using Driscoll-Kraay standard error method.

Findings: Based on panel regression results, a significant and negative relationship was found between total risk management and return on assets. The effect of innovation, which is expressed by R&D intensity on the return on assets is negative. However, this effect was found to be statistically insignificant. On the other hand, the impact of intellectual capital and firm size on firm performance was proved to be statistically significant and positive. Finally, it was revealed that the leverage ratio impacts the firm performance significantly and negatively.

Conclusion: As a result of the analysis, it was revealed that total risk management has a negative impact on firm performance. This result is in line with Mansoor et al. (2019) findings, however is contrary to that of Andersen (2008), Jafari et al. (2011) and Mohammed & Knapkova (2016). The reason can be explained by the fact that the strict risk management reduces the risk taking capacity of the firms and consequently lower its performance. Furthermore, the results indicate that, larger firms with lower leverage and higher intellectual capital investments have been found to have better performance.

HOLDİNGLERİN OLUŞTURDUKLARI EKONOMİK KATMA DEĞERLERİ ETKİLEYEN UNSURLARI BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ANALİZ

Burhan GÜNEY¹, Ersin TİMUR²,

Öz

Finansal piyasalarda yatırımcılar, gelişmiş teknoloji ve çeşitli kaynaklardan elde edilen bilgilerle rasyonel yatırım kararları alma arayışına girmişlerdir. Bu durum yatırımcıların şirketlere olan bakış açılarını son yıllarda değiştirmiştir. Firma değerinin öneminin anlaşılmasıyla birlikte gerek danışmanlık firmaları gerekse akademisyenler tarafından birçok firma değeriyle ilişkili ölçüt geliştirilmiştir. Bu ölçütlerin başında Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) ölçütü gelmektedir. Bu çalışmada, şirketlerin Ekonomik Katma Değerleri ile ilişkili performans ölçütlerinden oluşan model geliştirip şirket değeriyle ilgilenen tüm kesimlerin yararlanabileceği modelin sunulması ve literatüre yeni bir bakış açısı kazandırılması amaçlanmaktadır. Çalışmada Panel Veri Analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada sınanacak modellerin verileri Borsa İstanbul'da (BİST) işlem görmekte olan 33 Holding şirketin 2009-2018 yılları arasındaki verilerinden sağlanmıştır. Çalışma sonucunda oluşturulan modelin Ekonomik Katma Değeri açıklamada sınırlı kaldığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Panel Veri Analizi, Ekonomik Katma Değer, Piyasa Değeri*
JEL Sınıflandırması: *G21, G35, M40, M41*

AN ANALYSIS TO DETERMINE THE ELEMENTS THAT AFFECT THE ECONOMIC ADDED VALUES CREATED BY HOLDINGS

Abstract

In financial markets, investors have sought to make rational investment decisions with advanced technology and information from various sources. This has changed the way investors view companies in recent years. With the understanding of the importance of the company's value, the criteria related with the value of many companies have been developed by the consulting companies and the academicians. At the beginning of these criteria is the economic Value Added-EVA criterion. In this study, it is aimed to develop a model consisting of performance criteria related to the Economic added values of companies and to present a model that can be used by anyone interested in the value of the company and to give a new perspective to the literature. Panel data analysis method was used in the study. The data of the models to be tested in the study were provided from the data of 33 Holding companies traded in Borsa Istanbul (BIST) between 2009 and 2018. The Economic added value of the model created as a result of the study was determined to be limited in the statement.

Keywords: *Panel Data Analysis, Economic Value Added, Market Value*
JEL Classification: *G21, G35, M40, M41*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Şereflikoçhisar Berat Cömertoğlu MYO, Yönetim Organizasyon Bölümü, bgunay@ybu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-5390-006X

² Dr., ersinntimur@gmail.com, ORCID No: 0000-0002-6210-3510

1.Giriş

Finansal piyasalarda yatırımcılar, gelişmiş teknoloji ve çeşitli kaynaklardan elde edilen bilgilerle rasyonel yatırım kararları alma arayışına girmişlerdir. Bu durum yatırımcıların şirketlere olan bakış açılarını son yıllarda değiştirmiştir. Yatırımcılar yüz yıl önce aldıkları yatırım kararlarında şirketlerin karlılık durumlarını araştırırken, bugünlerde şirketlerin yarattıkları değer üzerine odaklanmaktadır.

Herhangi bir şirketin değerini tespit amacıyla birçok performans ölçütü geliştirilmiştir. Bu performans ölçütleri yardımıyla yatırımcılar, gerçek şirket değerini belirleyerek yatırımlarını optimal düzeyde yapmak istemektedirler. Aynı şekilde şirket yöneticileri de şirketlerinin değerinin hissedarlara ve şirketle ilişkili olan paydaşlara ne kattığının sorusunun cevabını aramaktadırlar. Bu noktada geliştirilen performans ölçütleri, şirketlerin değeriyle ilgilenenlere oldukça faydalı olabilmektedir. Literatür incelendiğinde geleneksel olarak adlandırılan ve muhasebe verilerine ihtiyaç duyan performans ölçütleri bulunmakla beraber son yıllarda değer odaklı yönetim anlayışının beraberinde getirdiği değere dayalı performans ölçütlerinin de geliştirildiği görülmektedir.

Son yıllarda firmaların değer yaratan unsurlar olduğunu ve bu unsurların ekonomik kara doğrudan katkısını bulunduğunu savunan değere dayalı yönetim anlayışı ortaya çıkmıştır. Değere dayalı yönetim anlayışının altyapısında, firmaların tüm stratejilerinin hissedar değeri yaratmak ile ilgili olması gerektiği yer almaktadır. Bu durum beraberinde firmaların maddi olmayan ve ancak firma için değer yaratan varlıklarının değerinin belirlenmesi ve de bu varlıkların firma ve hissedar değerine olan katkısının araştırılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bahsedilen değere dayalı yönetim anlayışının finansal piyasalarda yerleşmesi ile firma değerlemesinde değere dayalı ölçütler kullanılmaya başlanmıştır. Finansal danışmanlık firmaları ile akademisyenler tarafından geliştirilen bu ölçütlerin bazıları tamamen yeni geliştirilmiş ölçütler iken, bazıları ise temeli finans literatüründe mevcut olan teorilerden üretilmiştir. İlgili ölçütlerden en çok kullanılanı ve bilineni G. Bennett Stewart III ve Joel Stern Danışmanlık firması tarafından geliştirilen Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) ölçütüdür. Danışmanlık firması tarafından geliştirildikten sonra EVA'nın popülerliği çok hızlı artmış ve onunla ilgili yüzlerce çalışma yapılmıştır.

Bu çalışmada, şirketlerin değere dayalı Ekonomik Katma Değerleri ile ilişkili performans ölçütlerinden oluşan model geliştirip bunların çeşitli analizlerle sınanarak, şirket değeriyle ilgilenen herkesin yararlanabileceği modelin sunulması ve literatüre yeni bir bakış açısı kazandırılması amaçlanmaktadır. Bu nedenle değere dayalı ve geleneksel performans ölçütlerinden oluşan toplam 9 değişkenle bir model geliştirilmiştir.

Çalışmada oluşturulan modelde şirketlerin Ekonomik Katma Değerlerini temsilen Standardize Edilmiş EVA (SEVA) değerleri bağımlı değişken olarak ele alınmakta olup, performans ölçütlerinden Firma Değeri/Net Satışlar (FDNS), Fiyat/Kazanç (FKO), Fiyat/Nakit Akış (FNAO), Piyasa Değeri/Defter Değeri (PDDD), Temettü Verimi (TV), TobinQ oranı (TQ), Hisse Başına Kar (HBK), Piyasa Değeri/Net Satış Büyüme (PDNSBYME) ölçütleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Çalışmada sınanacak modellerin verileri Borsa İstanbul'da (BİST) işlem görmekte olan 33 Holding şirketinden sağlanmıştır. Analiz dönemi oluşturulan modelin küresel kriz döneminde test edilmesi düşünüldüğü için 2009-2018 yıllarını içeren 10 yıllık dönem seçilmiştir. Analiz süresi uzun seçildiğinden dolayı analiz yıllarında işlem gören şirket sayılarında değişiklikler yaşanmış, bu durum çalışmada dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. İlgili yıllardaki şirketlerin verileri Kamuoyu Aydınlatma Platformu (KAP), Finnet Hisse Export ve İş yatırım sitesinden temin edilmiştir.

Çalışmanın uygulama kısmında panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Oluşturulan modele ait hipotezler test edilmiştir. Çalışmada kullanılan ekonometrik model testlerinde kullanılan panel veri analizleri için STATA 16.0 ve E-VIEWS 9.0 programlarından yararlanılmıştır.

Çalışmanın ana amacı, şirket değeriyle ilgilenen yatırımcı, araştırmacı, hissedar ve yönetici gibi kesimlere değere dayalı şirket değeri olan EVA ile ilişkili olan ve istatistiki olarak kanıtlanabilen bir model önerisi sunmaktır.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, çalışmada EVA'yı en iyi açıklayan ölçütlerle ekonometrik model oluşturulmuş ve modelin gücü test edilmiştir.

2. Literatür Özeti

Şirket değerinin ölçülmesi gün geçtikçe önem kazanan bir konudur. Şirket değerinin gerçekçi olarak belirlenmesi üzerine birçok akademisyen, danışmanlık firmaları çalışmalar gerçekleştirmişlerdir. Literatürde yer alan çalışmalardan bazılarında bu bölümde yer verilmiştir.

Literatürde değere dayalı ölçütlerin popüler olmasında referans çalışma olan Stern&Stewart Co. danışmanlık firmayı tarafından ABD'deki en büyük 1000 üretim ve hizmet firmayı içinden seçilen 613 firmanın 1984-1985 ve 1987-1988 olmak üzere iki farklı döneme ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada; EVA ile piyasa değerini temsil eden MVA (Market Value Added-Pazar Katma Değeri) değerleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. EVA ile MVA arasında çok güçlü bir korelasyonun tespit edildiği çalışmada; EVA'nın, MVA'da meydana gelen değişimin r^2 %97'sini açıkladığı tespit edilmiştir.

Demirgüneş vd. (2009), Stern&Stewart'ın iddiasını inceledikleri çalışmalarında, EVA ve muhasebeye dayalı ölçütlerin firma değeri ve hisse senedi getirilerini açıklama gücünü test etmişlerdir. 2006-2007 yıllarını kapsayan BİST'da kayıtlı firmaların verilerinden yararlanarak oluşturulan çalışmada, firma değerini temsil eden PDDD (Piyasa Değeri/Defter Değeri) bağımlı EVA, NOPAT, Artık Kar, HBK (Hisse Başına Kar) Net kar ölçütlerinin yatırılan sermayeye bölünmüş halleri bağımsız değişkenleri oluşturmuştur. Araştırma sonucunda EVA'nın firma değerini istatistiksel olarak pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Bernier ve Mouelhi (2011) çalışmalarında, Stern&Stewart'ın "2005 ABD 1000 EVA / MVA Yıllık Sıralaması Veri Tabanı" yer alan 336 sigorta firmasının 1991-2004 yılları arasındaki verilerinden oluşturulmuştur. Çalışmalarında MVA ile EVA, HBK, ROE (Özsermaye Karlılığı) ve ROA (Aktif Karlılığı) ölçütlerinin kısa ve uzun dönem ilişkisini araştırmak amacıyla dinamik panel veri analizinden yararlanmışlardır. Çalışmalarının analiz kısmında çeşitli birim kök testleri oluşturularak MVA-EVA, MVA- HBK, MVA- ROE ve MVA- ROA olmak üzere 5 adet model geliştirmişlerdir. Çalışmalarının sonucunda uzun dönemde MVA-EVA ve MVA-ROE ölçütleri arasında anlamlı pozitif çok kuvvetli ilişki tespit etmişlerdir. Diğer modellerle anlamlı ancak zayıf bir ilişki tespit edilmiştir. Sonuç olarak yazarlar MVA'daki değişimi açıklamada EVA ve ROE ölçütlerinin kullanılması gerektiğini savunmuşlardır (Bernier ve Mouelhi, 2011: 240).

İsmail (2013), Bursa Malaysia borsasına kayıtlı 75 benzer özellikteki firmaların 1993-2002 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak çalışmasını gerçekleştirmiştir. 10 yıllık verilerle hisse başına EVA ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla panel veri analizinden yararlanmıştır. Analiz sonucunda söz konusu bulgulara dayanarak hisse başına EVA ile hisse senedi getirisi ile yüksek derecede ilişki kurabilmiştir. Analizinin ikinci aşamasında muhasebeye dayalı HBK, TV (Temettü Verimi) ve NOPAT ölçütleri ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz sonucunda hisse senedi getirilerindeki değişimi açıklamada EVA, diğer muhasebeye dayalı ölçütlere göre başarılı olmuştur (İsmail, 2013: 1760-1764).

Ahmed (2015) Bangladeş İslami Bankalarında yaptığı çalışmada şirketlerin hisse başına kazançları (HBK), hisse başına ekonomik katma değer (HBEVA) ve hisse başına piyasa fiyatlarının arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışma sonucunda HBK ve HBEVA ölçütleri arasında çok güçlü bir anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Ayrıca çalışmada, Bangladeş'teki İslami Bankalarda HBEVA ile HBK ve pazar payı değeri arasında da pozitif bir ilişki olduğuna ortaya koymuştur.

Yaqub vd. (2015), en iyi performans ölçüsünün hangisi olduğu sorunsalı üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalarında; Pakistan Karachi Borsasına kayıtlı 90 finansal olmayan firmaların

2006/07-2011/12 periyodu arasındaki verilerini yararlanarak çalışmalarını gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada MVA ile EVA, ROA, ROS (Satışların Karlılığı), HBK ölçütleri arasındaki ilişkiyi incelenmiştir. Çalışmanın analizinin sonucunda EVA, MVA'daki değişimi açıklama gücü diğer ölçütlerden yüksek düzeyde çıkmış olup, yazarlar EVA'nın geleneksel muhasebeye ölçütlerden EVA'nın üstün olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bognarova (2016) çalışmasında, Slovakya'da yer alan 50 firmanın 2010-2015 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak PD ve MVA'yı bağımlı, değere dayalı EVA ve muhasebeye dayalı geleneksel HBK ölçütlerini bağımsız değişken olarak çeşitli istatistik testler yapmıştır. Çalışmasında ilk olarak PD_t değerleri ile EVA_{t-1} ve HBK_{t-1} değerleri arasındaki korelasyonu incelemiştir. Bu analiz sonucunda, PD'deki değişimi en iyi açıklayan ölçüt r^2 %40,6 oranında EPS_{t-1} ölçütü açıklamıştır. Çalışmasının ikinci aşamasında bağımlı değişken MVA olarak analiz tekrar gerçekleştirilmiştir. Bu analiz sonucunda ilk analizin tam tersi olarak MVA'daki değişimi r^2 %40,2 oranında EVA_{t-1} ölçütü açıklamıştır.

Kurmi ve Rakshit (2017) çalışmalarında, piyasa değerindeki değişimleri açıklamada değere dayalı ölçütlerin mi yoksa muhasebeye dayalı ölçütlerin mi daha iyi olduğunu araştırmışlardır. Çalışmalarını Hindistan borsasına kayıtlı 50 firmanın 1 Nisan 2000-31 Mart 2016 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında piyasa değerini temsilen bağımlı değişken olarak MVA, değere dayalı ölçütlerden EVA ve muhasebeye dayalı ölçütlerden ROE, ROA ve HBK bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmalarında göreceli bilgi testleri sonucunda MVA'daki değişimi en yüksek açıklayan ölçüt r^2 %37,7 oranında EVA çıkmıştır. İlave bilgi testlerinin sonucunda da MVA'daki değişimi en fazla açıklayan ölçüt r^2 %52,2 oranında yine EVA olmuştur. Yazarlar çalışmalarının sonucunda EVA'nın muhasebeye dayalı geleneksel ölçütlere kıyasla üstün bir ölçüt olduğunu ortaya koymuşlardır.

Boztosun (2017) çalışmasında, 2005-2016 yılları arasında borsaya kayıtlı 8 mevduat bankasının verilerinden yararlanarak, bankaların hisse senedi getirilerinin cari yıl ve bir yıl gecikmeli değerleri ile değere dayalı EVA ile muhasebeye dayalı ROE ölçütleri arasındaki ilişkiyi panel veri analiziyle araştırmıştır. Çalışmasının sonucunda bankaların cari ve bir yıl gecikmeli hisse senedi getirilerini, değere dayalı EVA ölçütü, muhasebeye dayalı ROE ölçütüne göre daha güçlü açıkladığını ve EVA'nın Türk Bankacılık sektöründe kullanılabileceğini ortaya koymuştur.

Calayoğlu (2020) çalışmasında, BİST Bilişim Endeksi'nde bulunan 13 firmanın 2008 ve 2017 yılları arasındaki 10 yıllık finansal değerlerini kullanarak EVA'nın geleneksel finansal ölçütlerle ilişkisini basit regresyon modeli ile incelemiştir. Çalışmada EVA, ROA, ROE, ROS, HBK, FKO ve PDDD ölçütleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, donanım pazarlaması alt sektöründe; EVA'yı en çok ve en anlamlı etkileyen (%57,8) değişken HBK ölçütü çıkmıştır.

3. Uygulama: Şirketlerin Oluşturdukları Ekonomik Katma Değerlerini Etkileyen Unsurları Belirlemeye Yönelik Bir Analiz

Çalışmada BİST Holding endeksinde yer alan şirketlerin 2009-2018 verilerinden yararlanarak, panel veri analizi yöntemiyle şirketlerin EVA değerleri bağımlı, Firma Değeri/Net Satışlar (FDNS), Fiyat/Kazanç (FKO), Fiyat/Nakit Akış (FNAO), Piyasa Değeri/Defter Değeri (PDDD), Temettü Verimi (TV), TobinQ oranı (TQ), Hisse Başına Kar (HBK), Piyasa Değeri/Net Satış Büyüme (PDNSBYME) ölçütleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmada bağımlı değişken EVA değerinin t yılı değeri kullanılırken diğer 8 değişkenin $t-1$ değeri kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışmada 33 şirketin verilerinden yararlanarak ilgili değişkenler oluşturulup, analiz için uygun formata dönüştürülmüştür. Oluşturulan verilerde hem zaman serileri (T=10 yıl) hem de kesitsel seriler (N=33 holding) olduğu için çalışma verileri panel veri özelliğini göstermektedir. Zaman serileri ve yatay kesit analizinin birleştirilmesini ve uygun modellerin test edilmesini sağlayan yöntem panel veri analizi denilmektedir. Bu nedenle çalışmada hem zaman kesiti hem de yatay kesit verilerinin birlikte kullanılmasına olanak sağlayan ekonometrik bir ilişki analizi araştırmak amacıyla panel veri analizi yöntemi kullanılması tercih edilmiştir.

Analiz dönemi oluşturulan modelin küresel kriz döneminde test edilmesi düşünüldüğü için 2009-2018 yıllarını içeren 10 yıllık dönem seçilmiştir. Analiz süresi uzun seçildiğinden dolayı analiz yıllarında işlem gören şirket sayılarında değişiklikler yaşanmış, bu durum çalışmada dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. İlgili yıllardaki şirketlerin verileri Kamuoyu Aydınlatma Platformu (KAP), Finnet Hisse Export ve İş yatırım sitesinden temin edilmiştir. Çalışmada verilerinin oluşturulmasında üç veri tabanından yararlanılmıştır. Holdinglerin finansal tabloları ise Borsa İstanbul (BİST), Kamu Aydınlatma Platformu (KAP) ve Finnet Expert veri tabanlarından elde edilmiştir.

Çalışmada oluşturulacak ekonometrik modelde EVA değerleri bağımlı değişken, Tablo 1’de yer alan 8 performans ölçütü ise bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. Bahsedilen ölçütler ile model oluşturulup, ölçütlerin bağımlı değişken olan EVA değerini açıklama gücü test edilmiştir.

Çalışmanın hipotezi EVA değerini en iyi açıklayan borsa performans ölçütlerinin hangileri olduğudur. Bu kapsamda çalışmanın temel hipotezi aşağıdaki gibidir.

H_0 : Performans ölçütleri Ekonomik Katma Değeri anlamlı derecede etkilememektedir.

H_1 : Performans ölçütleri Ekonomik Katma Değeri anlamlı derecede etkilemektedir.

Belirtilen hipotezler doğrultusunda oluşturulan panel model ise şu şekildedir:

$$SEVA_{it} = \beta_0 + \beta_1 FKO_{it-1} + \beta_2 FNAO_{it-1} + \beta_3 HBK_{it-1} + \beta_4 PDDD_{it-1} + \beta_5 PDNS_{it-1} + \beta_6 TV_{it-1} + \beta_7 TOBİNQ_{it-1} + \beta_8 PDNSBÜYME_{it-1} + \lambda_2 D_2 + \lambda_3 D_3 + \dots + \lambda_{122} D_{122} + \mu_{it1} \quad (1)$$

Çalışmanın amacı doğrultusunda geliştirilen model ve modeli oluşturan değişkenler belirlenirken literatürden yararlanılmıştır. Çalışmanın analizinde yararlanmak üzere 1 bağımlı 8 bağımsız değişken oluşturulmuştur. Tablo 1’de çalışmanın analizlerinde kullanılan bağımlı, bağımsız değişkenler gösterilmiştir.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Standardize Edilmiş Ekonomik Katma Değer (SEVA)	(Vergi Sonrası Net Faaliyet Karı – ((Sermayenin Ağırlıklı Ortalama Maliyeti * x Yatırılan Sermaye))/Toplam Aktif
Fiyat/Kazanç Oranı (FKO)	Piyasa Değeri / Yıllık Net Kar
Fiyat Nakit Akış Oranı (FNAO)	Piyasa Değeri / Şirketlerin Nakit Akışları
Hisse Başına Kar (HBK)	Piyasa Değeri / Şirketlerin Dolanımdaki Hisse Senedi Sayıları
Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranı (PDDD) (Dönemsonu)	Hisse Başına Piyasa Değeri / Hisse Başına Firmanın Defter Değeri
Piyasa Değeri / Net Satışlar (PDNS)	Piyasa Değeri / Şirketlerin Net Satışları
Temettü Verimi (TV)	Toplam Ödenen Temettü / Piyasa Değeri
TOBİNQ Oranı	(Piyasa Değeri+ Toplam Borç) / Toplam Varlıklar
Piyasa Değeri / Net Satış Büyüme % (PDNSBÜYME)	Piyasa Değeri / Net Satış Büyüme %

Çalışmada kullanılan değişkenlerin verileri üç veri tabanından alınarak Tablo 1’de gösterilen formüller vasıtasıyla oluşturulmuştur. Bu değişkenlerden bağımlı değişken olan EVA’nın toplam aktif rasyosuna bölünerek standardize edilmiş versiyonu çalışmada kullanılmış ve analizlerde SEVA şeklinde kodlanarak gösterilmiştir. EVA’nın hesaplanması zor olduğundan dolayı aşağıdaki bölümde detaylı bir şekilde değişkenin oluşturulma süreci açıklanmıştır.

EVA Hesaplanması: Değere dayalı ölçütlerden EVA’nın hesaplanması oldukça zordur. EVA’nın hesaplanmasında ilk olarak NOPAT ölçütünün hesaplanmasıdır. NOPAT hesaplanmasında, net kâr, diğer kâr/zarar ve finansman giderleri bulunmuştur. Finansman giderlerini vergi etkisinden

arındırmak amacıyla vergi sonrası hali hesaplanmıştır. Çalışmada firmaların NOPAT değerlerine net kâr, diğer kâr/zarar ve vergi sonrası finansman giderlerinin toplamıyla ulaşılmıştır. Yatırılan sermaye ölçütüne net işletme sermayesi ile duran varlık toplamından ulaşılmıştır.

EVA'nın hesaplamasında *Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (AOSM)* kullanılmaktadır. AOSM hesaplamasında öncelikle firmaların *özsermaye maliyetleri* hesaplanmıştır. Firmaların özsermaye maliyetleri hesaplanırken *Finansal Varlık Fiyatlandırma (CAPM)* modeli uygulanmıştır. CAPM modelini oluşturmak üzere kullanılan risksiz faiz oranı olarak Hazine Müsteşarlığı'nın sitesinde yayımlanan verilerden kuponsuz ve sabit faizli en uzun vadeli Devlet İç Borçlanma Senetlerinin (DİBS) 2009-2018 yılları arasındaki dönem sonu (Mart-Haziran-Eylül-Aralık) yıllık kümülatif bileşik maliyetlerinin ortalaması alınarak ilgili yıllara ait risksiz faiz oranları hesaplanmıştır. CAPM modelinin oluşturulmasındaki bir diğer değişken firmalara ait *Beta (β)* değerleri olup, 10 yıllık bu değerler Finnet Hisse Expert programından elde edilmiştir. İlgili beta değerleri her banka için analiz yıllarında Finnet Export programı tarafından yıllık olarak hesaplanmış şekilde analize alınmıştır. Aynı şekilde CAPM modelinde kullanılan bir başka *değişken piyasanın beklenen getirisinin* hesaplanmasıdır. Bunun için BİST 100 endeksinin yıllık getirileri kullanılmıştır. Analiz dönemi olan 2009-2018 yıllarına ait BİST 100 endeksinin yıllık getirileri araştırmacı tarafından tek tek hesaplanarak 10 yıllık ortalaması alınmıştır. Hesaplanan bu değerler CAPM formülünde yerine konularak firmalara ait özsermaye maliyetleri bulunmuştur.

CAPM'in oluşturulmasındaki diğer önemli ölçüt firmaların *borçlanma maliyetinin* tespitidir. Borçlanma maliyetinin hesaplanması için Türkiye Kalkınma Bankası ile görüşülmüş olup, bankanın firmalara kullandığı orta vadeli finansman kredisinin değişken faizli olmasına ve spread içermesine rağmen ilgili bankanın görüşü alınarak, araştırmacı tarafından her yıl için bu faiz oranlarının ortalaması alınarak her yıl için ortak bir borçlanma maliyeti verisi oluşturulmuştur. Yukarıda belirtilen tüm ölçütler hesaplandıktan sonra analiz firmalarının tek tek EVA değerleri hesaplanmıştır. Daha sonrasında bulunan bu EVA değerleri toplam aktif rasyosuna bölünerek SEVA değişkeni elde edilmiştir.

Çalışmanın analizinde panel veri analizi yöntemi Panel veri analizlerinde hem zaman serisi hem de yatay kesit serisi verilerinin uyarlanmasıdaki farklılıkları tahmin etmede kullanılan iki temel yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler *Sabit etkiler modeli* ve *Tesadüfi etkiler modeli* olarak bilinmektedir.

Panel veri analizlerinde kullanılan temel modellerden hangisi analiz yapılmasının uygun olduğu *Hausman (1978) testi* ile sınırlanabilmektedir. Çalışmada çeşitli durumlara göre oluşturulacak modeller için ilk olarak Hausman testi ile uygun panel veri modeli seçilmiş daha sonraki aşamada ise panel veri analizi için çok önemli olan temel varsayım testleri ile modelin geçerliliği test edilmiştir. Bu varsayımlar; kullanılan değişkenlerde *Otokorelasyon*, *Değişen Varyans* ve *Birimler Arası Korelasyon (yatay kesit bağımlılık)* sorunlarının olmamasıdır. Bahsedilen sorunları göz ardı ederek tahminlerde bulunmak standart hataların sapmalı olmasına neden olup, *t* değerlerinin geçerliliğini kaybetmesine neden olacaktır (Tatoğlu,2016: 8). Bu nedenle bu varsayımların önceden test edilmesi gerekmektedir. Çalışmada bu sorunlar yapılan çeşitli testler ile sınırlanmış olup, bu durum sonuç tablosu olan Tablo 4'te gösterilmiştir.

Otokorelasyon kısaca; panel veri verileri içinde zaman veya kesit içerisindeki birimler arasındaki ilişkinin varlığıdır. Otokorelasyon test istatistiğinin temel hipotezi (0,05 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0 : Otokorelasyon yoktur.

H_1 : Otokorelasyon vardır.

Panel veri modellerinde olması gereken varsayımlardan birisi de tüm gözlemler için varyansın sabit olması yani değişmemesi durumudur. Kısaca değişen varyans, modeldeki hata teriminin

varyansının tüm gözlemler için aynı olmaması sorunudur. Değişen varyans test istatistiğinin temel hipotezi (0,05 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0 : Değişen varyans yoktur.

H_1 : Değişen varyans vardır.

Panel veri analizi modellerinin bir diğer önemli varsayımı birimler arası korelasyonun (yatay kesit bağımlılık) olmaması koşuludur. Bu durumda hata terimleri, birimlere göre bağımsız hareket etmektedirler. Birimler arası korelasyonun test istatistiğinin temel hipotezi (0,05 anlamlılık düzeyinde) aşağıdaki gibidir.

H_0 : Birimler arası korelasyon yoktur.

H_1 : Birimler arası korelasyon mevcuttur.

Varsayımlardan ilki olan birimler arası korelasyon (yatay kesit bağımlılık) testi için çalışmada T'nin küçük ve N'nin büyük olduğu durumlarda birimler arası korelasyonun varlığını test etmek için geliştirilen Pesaran CD (2006) testi kullanılmıştır. Yapılan testin sonucu Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Pesaran CD Test Sonuçları (Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları)

Test İstatistiği	Test İstatistiği Değerleri	Olasılık Değeri (%5)
Pesaran CD	1,065	0,028

Tablo 2'e göre 0,05 anlamlılık düzeyinde birimler arası korelasyonun olmadığı H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre birimler arasında korelasyon mevcut olup, bu durum yatay kesit bağımlılığı varsayımı altında çalışabilen ve daha güçlü sonuçlar veren ikinci kuşak birim kök testleri ile değişkenlerin durağanlığının sınanmasını gerektirmektedir. Serileri durağan hale getirmek için kullanılan test sonucu Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Seri Durağanlık Testi Sonuçları

Değişkenler	CIPS Test İstatistiği		Sonuç	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
SEVA	-4.52	-4.83	I(0)	I(0)
FKO	-5.88	-5.15	I(0)	I(0)
FNAO .	-4.68	-4.45	I(0)	I(0)
HBK	-3.67	-3.75	I(0)	I(0)
PDDD	-3.44	-3.44	I(0)	I(0)
PDNS	-4.28	-4.33	I(0)	I(0)
TV	-4.17	-4.56	I(0)	I(0)
TOBİNQ	-3.32	-3.34	I(0)	I(0)
PDNSBYÜME	-2.88	-3.05	I(0)	I(0)

CIPS kritik değerleri 0.05 anlamlılık düzeyinde sabitli model için -2,36 sabitli ve trendli model için -3,00 olarak belirlenmiştir.

Not: Tabloda yer alan CIPS kritik değerleri Pesaran (2006), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence" çalışmasının ekler bölümünde yer alan Tablo 2b (sabitli model) ve Tablo 2c (sabitli ve trendli model) tablolarındaki 0.05 anlamlılık düzeyindeki çalışma verilerine uygun olan (N=33, T=10) değerlerden elde edilmiştir.

Çalışmanın veri setine ve yapısına uygun (T<N ve dengesiz panel) ikinci kuşak birim kök testlerinden Pesaran CADF (2006) testi ile değişkenlerin durağanlığı araştırılmıştır. Değişkenlerin birim kök içerip içermediklerini CIPS test istatistiği ve CIPS kritik değerlerine bakılarak karar verilebilmektedir. Buna göre CIPS test istatistiği CIPS kritik değerinden küçükse H_0 reddedilmekte H_1 kabul edilmekte yani seriler durağandır kararı verilmektedir. Tablo 3 çalışmada kullanılan tüm

değişkenlerin her iki modelde (sabitli ve sabitli trendli) CIPS test istatistik değerlerinin CIPS kritik değerlerinden düşük olduğu yani tüm değişkenlerin durağan oldukları görülmektedir. Tablo 3'e bakıldığında görülen "I" sembolü bütünleşme merkezini temsil etmekte olup, parantez içerisinde gösterilen rakam değişkenin hangi düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. I(0) sembolü değişkenlerin durağan olduğunu, değişkenlerin farkının alınmasına gerek olmadığını göstermektedir.

Çalışmanın uygulama aşamasında bahsedilen tüm testler gerçekleştirildikten BİST Holding Endeksinde yer alan firmaların 2009-2018 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak değişkenler oluşturulup, analiz için uygun formata dönüştürülmüştür. SEVA değerleri için t yılı, diğer değişkenler için ise $t-1$ yılı baz alınmıştır. Çalışmada oluşturulan modelin varsayım test sonuçları ve analiz sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Çalışmada ilk olarak Hausman test istatistiği uygulanmış olup, Tablo 4'te yer aldığı üzere 0,05 anlamlılık seviyesinde sabit etkiler olduğunu kabul eden H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Modelde değişen varyans sorunu Greene'nin (2000) Değiştirilmiş Wald Testi ile sınanmış olup, Tablo 4'e göre 0,05 anlamlılık seviyesinde değişen varyans olmadığını kabul eden H_0 hipotezi reddedilmiştir. Aynı şekilde oluşturulan modelin ardışık bağımlılık yani otokorelasyon sorunu taşıyıp taşımadığı ise Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi Değişmezlik Testi ile Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi sınanmıştır. Bu iki test yorumlanırken genellikle literatürde farklı şekillerde belirlenebilen kritik değerler kullanılmaktadır. Wooldridge (2002)'e göre kritik değer 1,85-2,15 arasında olması gerekirken diğer bazı bilim adamları sadece 2 değerini baz alınması gerektiğini savunmaktadırlar. Genel olarak çıkan test istatistiği sonucu kritik değer olan 2'nin üstünde ise otokorelasyon sorununun olduğundan bahsedilebilir.

Çalışmada oluşturulan panel modelde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorununa rastlanıldığı için Sabit etkiler modeli için sorunları düzeltebilen tek test olan Driscoll-Kraay dirençli tahmin edicisi ile ilgili sorunların düzeltildiği varsayılmıştır. İlgili dirençli tahminci ile oluşturulan Sabit etkiler modelinin sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir. Oluşturulan modelin olasılık F-olasılık değerinin 0,000 çıkması tahmin edilen modelin 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistikî açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: SEVA ile Performans Ölçütleri Arasındaki Kurulan Modelin Sonuçları

Bağımlı Değişken: SEVA				
Yöntem: Sabit Etkiler Modeli				
Dönem: 2009-2018				
Firma Sayısı: 33				
Toplam Gözlem Sayısı: 319				
R-squared (R^2): 0,124				
Dirençli Tahminci: Driscoll-Kraay Dirençli Tahminci				
F olasılık: 0,000				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-istatistiği	Olasılık (p) değerleri
Constant	-.000029	.000079	-0.38	0.008
FKO	-8.82e-06	.0001718	-0.05	0.959
FNAO .	5.66e-06	.0002593	0.02	0.983
HBK	.025466	.0074571	3.42	0.001*
PDDD	-.0054892	.001819	-3.02	0.031**
PDNS	1.96e-07	.0000156	0.01	0.990
TV	-.0029377	.0007105	-4.13	0.000*
TOBİNQ	-.0124317	.0107032	-1.16	0.245
PDNSBYÜME	.0006138	.0025016	0.25	0.806
Test İstatistiği		Test İstatistiği Değerleri		Olasılık Değeri (%)
Hausman		46,53		0,000
Değiştirilmiş Wald Testi		1,7e+7		0,000
Baltagi-Wu		2,388		
Durbin Watson		2,167		

Tablo 4 incelendiğinde Sabit etkiler modeline göre tahmin edilen modelin SEVA değerindeki değişimleri açıklama gücü R^2 %12,4 çıkmıştır. Yani modeldeki değişkenler SEVA değerindeki değişimlerin yaklaşık %12'sini etkilemekte geri kalan %88'lik değişim model dışındaki değişkenler etkilemektedir. Oluşturulan modelde SEVA değeriyle ilişkili olan ölçütler sırasıyla %1 anlamlılık seviyesinde HBK ve TV ölçütleri, %5 anlamlılık seviyesinde PDDD ölçütüdür. Tablo incelendiğinde modelde bu ölçütlerden HBK ölçütünün pozitif olduğu ve SEVA değerini arttırıcı etki yaptığı, TV ve PDDD ölçütlerinin ise negatif olduğu ve SEVA değerini azaltıcı etki yaptığı görülmektedir.

Çalışma genel olarak değerlendirildiğinde, değere dayalı ölçütlerin başında gelen EVA'nın performans ölçütleri ile oluşturulan modelde Stern&Stewart'ın değere dayalı ölçütlerden EVA'nın piyasa değerleriyle ilişkili en iyi ölçüt olduğu iddiasının BİST Holding şirketleri için geçerli olmadığı görülmüştür. Çalışma sonucunda yatırımcıların SEVA değerini arttırıcı etki yapan HBK ölçütüne odaklanmaları gerektiğini ortaya koymaktadır.

4. Sonuç

Son yıllarda bilgi toplumuna geçişle birlikte hayatın her alanında olduğu gibi finans alanında da önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Özellikle ülkelerin sermaye piyasalarındaki gelişmeler firma yöneticilerinin ve tasarruf sahiplerinin karar verme şekillerini değiştirmektedir. Firma yöneticileri, yatırımcılar vb, gibi paydaşlar eskiden firmaların kârlılık yapısına göre verimli ve optimal yatırım kararları vermeye çalışırken, bugünlerde firmaların yarattıkları değer üzerine kararlarını şekillendirmeye çalışmaktadırlar. Artık tüm dünyada firmaların değer yaratabildikleri takdirde hissedarlarının servetlerini maksimize edebilir anlayışı kabul görmektedir (Günay, 2018: 129).

Son yıllarda akademisyenler ve danışmanlık firmaları tarafından geliştirilen değere dayalı ölçütlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Değere dayalı ölçütlerin en bilineni Stern&Stewart danışmanlık firması tarafından geliştirilen ekonomik katma değer (EVA) ölçütüdür. EVA, firmaların ekonomik kar yaratma yeteneğini ölçmeye yarayan finansal bir ölçüttür, bir başka deyişle sermayenin maliyetini aşan kazançtır. EVA'yı savunanlar, EVA'nın firmaların değerinin gerçek göstergesi olduğu ve hissedar değeri yaratılmasındaki en önemli ölçüt olduğunu vurgulamaktadırlar.

Çalışmada, 2009-2018 yılları arasındaki 10 yıllık dönemi kapsayan BİST Holding endeksinde yer alan 33 firmanın verilerinden yararlanarak analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, ekonometrik model çeşitli varsayımlarla test edilerek EVA değeriyle ilişkili performans ölçütleri araştırılmıştır. Çalışmanın analizinde, firmaların standardize edilmiş EVA değerleri bağımlı değişken olarak performans ölçütlerinden Firma Değeri/Net Satışlar (FDNS), Fiyat/Kazanç (FKO), Fiyat/Nakit Akış (FNAO), Piyasa Değeri/Defter Değeri (PDDD), Temettü Verimi (TV), TobinQ oranı (TQ), Hisse Başına Kar (HBK), Piyasa Değeri/Net Satış Büyüme (PDNSBYME) ölçütleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Çalışma genel olarak değerlendirildiğinde, çalışmada oluşturulan modelin SEVA değerindeki değişimleri açıklama gücü R^2 %12,4 çıkmıştır. Ayrıca 8 bağımsız değişkenle oluşturulan modelden sadece HBK, TV ve PDDD olmak üzere 3 değişken SEVA değerleriyle anlamlı çıkmıştır. Çalışmada HBK ile SEVA güçlü bir ilişki olması, literatürdeki çalışmalardan Ahmed (2015) ve Calayoglu (2020)'in çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. SEVA'nın HBK ile pozitif ilişkili olması; hissedarlara diğer geleneksel finansal performans ölçütlerinden daha fazla zenginlik kattığını şeklinde değerlendirilebilir. SEVA ile PDDD ve TV ölçütleri arasında negatif ilişkinin tespit edilmesi çalışmanın bir diğer dikkat çeken unsuru olmuştur. Çalışmada Stern&Stewart'ın EVA'nın şirket değerinin yansıtan en iyi ölçüt olduğu iddiasının BİST Holding endeksi firmaları için geçerli olmadığı görülmüştür. Özellikle PDDD ve TV ile SEVA ölçütünün ters yönlü ilişkiye sahip olması bu sonucu desteklemektedir. Ayrıca SEVA ile oluşturulan modelin açıklama gücünün düşük olması SEVA'nın Türkiye'de borsa performans ölçütleri dışında başka ölçütler tarafından açıklanabileceğini gözler önüne sermiştir. Bu nedenle bu çalışmadan sonra gerçekleştirilecek akademik çalışmalarda araştırmacılara, daha fazla ölçüt kullanmalarını ve özellikle SEVA'nın diğer değere dayalı ölçütlerle

ilişkisinin araştırılmasının daha anlamlı olacağı önerilmektedir. Ayrıca gerçekleştirilecek çalışmalarda daha uzun analiz dönemlerini kapsayan verilerle çalışılmasının çalışmaların güvenilirliğini daha arttıracığı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Ahmed, H. (2015). Impact of Firms Earnings and Economic Value Added on the Market Share Value: An Empirical Study on the Islamic Banks in Bangladesh. *Global Journal of Management and Business Research: Accounting and Auditing*, 15(2), 1-5.
- Baltagi, B. (2005). *Econometrics Analysis of Panel Data*. England: John Wiley&Sons Inc.
- Bernier, G. ve Mouelhi, C. (2011). Dynamic Linkages Between MVA and Internal Performance Measures: A Panel Cointegration Analysis of the U.S. Insurance Industry. *Insurance and Risk Management*, 79(3), 223-250.
- Bognarova, K. (2016). Analysis of The Relationship Between Economic Value Added and Market Value Added. *Finance and Accounting*, 793-796.
- Boztosun, D. (2017). Comparison of EVA (Economic Value-Added) and Accounting Profit in Explaining Share Returns of Deposit Banks. *China-USA Business Review*, 16(12), 565-575.
- Calayoğlu, İ. (2020). Geleneksel Performans Değerlendirme Ölçütlerinin Ekonomik Katma Değere Etkisi: Bilişim Endeksi Uygulaması (XBLSM). *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2543-2555.
- Demirgüneş, K. (2009). Ekonomik Katma Değerin Hisse Senedi Getirileri ve Firma Değeri Üzerindeki Etkisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Greene, W., H. (1997). *Econometric Analysis*. 3rd ed., New Jersey: Prentice Hall.
- Günay, B. (2018). Firma Değeri ile Performans Ölçüm Yöntemleri Arasındaki İlişki: BİST İmalat Sanayi Örneği. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Gürbüz, A.O. ve Erginçan, Y. (2004). *Şirket Değerlemesi: Klasik ve Modern Yaklaşımlar*. İstanbul: Literatür Yayıncılık, Yayın No: 119.
- Güriş, S. (Ed.) (2015). *Stata ile Panel Veri Modelleri*. İstanbul: D&R Yayınları.
- Ismail, I. (2013). Economic Value Added (EVA) Versus Traditional Tools In Predicting Corporate Performance In Malaysia. *African Journal of Business Management*, 7(18), 71–84.
- Kurmi, M., K. ve Rakshit, D. (2017). Information Content of EVA And Traditional Accounting Based Financial Performance Measures in Explaining Corporation's Change of Market Value. *International Journal of Research in Finance and Marketing*, 7(2), 1-14.
- Pesaran, H. (2006). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence. *Journal Applied Econometrics*, 22(2): 265-312.
- Stewart, G. B., III. (1991). *The Quest for Value: The EVA Management Guide*. New York: Harper Business.
- Tatoğlu, Y., F. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yaqub, M., S. vd. (2015). Is Eva a Better Performance Measure Than Accounting Measures? Evidence From Pakistani Listed Companies. *Science International*, 27(2), 1425–1432.
- Wooldridge, J., M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge: The MIT Press.

AN ANALYSIS TO DETERMINE THE ELEMENTS THAT AFFECT THE ECONOMIC ADDED VALUES CREATED BY HOLDINGS

Extended Abstract

Aim: Among the value-based performance criteria, the first criterion that occurs is the economic Value Added criterion, which is most commonly used to accurately determine the value of a firm and create the perception of creating value in firms. The concept of EVA was first developed by G. Bennett Stewart III and Joel Stern founded the consulting firm (Stern Stewart & Co.) is a performance measurement technique developed in the late 1980s to maximize the wealth of shareholders. Firm valuation with EVA is not a new theory. Rather, EVA is a restructuring of reduced cash flow. The logic in Eva's infrastructure is extremely simple. If a firm earns more than the weighted average cost of capital in the relevant period, the present value of expected cash flows will be the same as the capital invested at the beginning of the firm's investment period. In general, EVA is important for companies as a performance measurement tool. Although it is not very easy to calculate in undeveloped countries such as Turkey, there are studies that the firm is superior to other financial criteria in measuring the increase or decrease in the value of the firm, which is the main goal. Based on this point, the aim of this study is to develop a model consisting of performance criteria related to the value-based Economic added values of companies and to test them with various analyses, to present a model that can be used by anyone interested in the value of the company and to give a new perspective to the literature. For this reason, a model has been developed with a total of 9 variables based on value and consisting of traditional performance criteria.

Method(s): Panel data analysis method was used in the application part of the study. Hypotheses of the created model have been tested. The generated model in the study of Economic added values to represent the company in standardized EVA (SEVA) is considered as the dependent variable and the values of the performance criteria of the value of the company/net sales (FDNS), price/earnings (PLO), Price/cash flow (FNAO), market value/book value (PDDD) Dividend Yield (TV), TobinQ rate (TQ), earnings per share (HBK), firm value/net sales Growth (FDNSBYME), the criteria were used as the independent variable. Data of the models to be tested in the study were provided from 33 Holding companies traded in Borsa Istanbul (BIST). Analysis period a 10-year period including 2009-2018 was selected as it is thought that the model created will be tested during the global crisis period. Because the analysis period was selected for a long time, there were changes in the number of companies traded during the analysis years, which were taken into account in the study.

Findings: According to the fixed effects model, the ability to explain changes in the SEVA value of the predicted Model R^2 increased by 12.4%. In other words, the variables in the Model affect about 12% of the changes in the SEVA value, and the remaining 88% of the changes affect variables outside the model. In the created model, the criteria associated with the SEVA value are HBK and TV criteria at 1% significance level and PDDD criteria at 5% significance level, respectively. In the model, it is seen that the HBK measure of these criteria is positive and has an increasing effect on the SEVA value, while the TV and PDDD criteria are negative and have a decreasing effect on the SEVA value. In general, the study found that in the model created with Eva's performance criteria, which are the leading value-based criteria, Stern&Stewart's claim that Eva's value-based criteria is the best criterion associated with market values does not apply to BIST Holding companies.

Conclusion: When the study was evaluated in general, the ability of the model created in the study to explain changes in SEVA value R^2 was 12.4%. In addition, from the model created with 8 arguments, only 3 variables, HBK, TV and PDDD, made sense with SEVA values. The study found that Stern&Stewart's claim did not apply to BIST Holding index firms. The strong relationship between HBK and SEVA in the study is similar to the work of Ahmed (2015) and Calayoglu (2020).

OKUL TÜRÜ, AKADEMİK BAŞARI VE SOSYO DEMOGRAFİK FAKTÖRLERİN SINAV KAYGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN İNCELENMESİ

Ayten TURAN KURTARAN¹, Ülkü ÜNSAL², Abdulkadir KOCA³

Öz

Sınav eğitimin her alanında zorunlu bir değerlendirme sistemidir ve öğrencilerde baskı oluşturarak sınav kaygısına sebep olmaktadır. Oluşan kaygı öğrencilerin akademik başarılarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu çalışmada Trabzon ili Ortahisar ilçesinde bulunan Gazi Anadolu, Trabzon Fen, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu ve Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Liselerinin son sınıf öğrencilerinin okul türü, akademik başarı ve sosyo-demografik özelliklerine göre sınav kaygı düzeylerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Öğrencilerin kaygılarını değerlendirebilmek amacıyla "Sınav Kaygısı Envanteri" ve "Kişisel Bilgi Formu" kullanılmıştır. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistiklerden, Mann-Whitney U, Ki-Kare, korelasyon, regresyon ve doğrulayıcı faktör analizi yöntemlerinden yararlanılmıştır. Araştırmanın bulgularına göre; duyuşsalık ve toplam kaygı boyutunda fen lisesi öğrencilerinin, kuruntu boyutunda anadolu lisesi öğrencilerinin puanları daha yüksektir. Çalışmaya katılan kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre; 2 kardeşe sahip öğrencilerin daha az/daha fazla kardeşe sahip öğrencilere göre; okul başarısını "düşük" olarak değerlendiren öğrencilerin "orta"/"yüksek" olarak değerlendiren öğrencilere göre kaygı düzeylerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Kaygı ve alt boyutlarında cinsiyet, kardeş sayısı ve kaçınıcı çocuk olduğu değişkenleri ile negatif yönde zayıf bir ilişki varken, başarı düzeyi değişkeni ile pozitif yönlü zayıf bir ilişki olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sınav Kaygısı, Duyuşsalık, Kuruntu, Okul Türü, Akademik Başarı, Sosyo-Demografik Özellikler.

JEL Sınıflandırması: I12, I18, I20, I29

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SCHOOL TYPE, ACADEMIC ACHIEVEMENT AND SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS ON EXAM ANXIETY

Abstract

The exam is a critical assessment system in all areas of education, and it creates pressure on students and causes test anxiety. Anxiety can negatively affect students' academic achievement. In this study, it was aimed to examine the test anxiety levels of the senior students of Gazi Anadolu, Trabzon Science, Atatürk Vocational and Technical Anatolian, and Mahmut Celaleddin Ökten Anatolian Imam Hatip High Schools in Ortahisar district of Trabzon province, according to their school type, academic achievement, and socio-demographic characteristics. The "Exam Anxiety Inventory" and "Personal Information Form" were used to assess students' anxiety. Used tests are descriptive statistics, Mann-Whitney U, Chi-Square tests, correlation and regression analysis, and confirmatory factor analysis. According to the findings, the scores of Science High School students in affectivity and total anxiety, and Anatolian High School students in delusional dimension are higher Compared to male students, female students participating in the study; students with two siblings, students with less/more siblings; students who evaluated their school success as "low" had higher anxiety levels than students who evaluated their school success as "medium"/"high." In anxiety and its sub-dimensions, there was a weak negative correlation with the variables of gender, number of siblings, and number of children. In contrast, a weak positive correlation was found with the success level variable.

Keywords: Exam Anxiety, Affectivity, Delusion, Type of School, Academic Achievement, Socio-Demographic Characteristics.

JEL Classification: I12, I18, I20, I29

¹ Doç. Dr., KTÜ-Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ayturan@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6116-6467

² Araş. Gör., KTÜ-Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ulkuunsal@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8363-1806

³ YL Öğrencisi, Çankırı Üniversitesi, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, a.kadir_koca@outlook.com, ORCID: 0000-0002-4106-5332

1. Giriş

Eğitim, modern dünyanın önemli unsurlarından biridir ve önemi her geçen gün artmaktadır. Bununla birlikte ülkemizde gençlerin bir sınıftan diğer sınıfa geçerken ya da bir okuldan başka bir okula geçerken karar verme aşamasındaki bir etken de sınav sonuçlarıdır.

Ülkemizde okullar arası geçişlerde kullanılan sınavlar merkezi olarak yapılmaktadır. Bu sınav süreçlerinde öğrenciler stresli, kaygılı, yıpratıcı ve oldukça yoğun bir dönem yaşamaktadırlar. Öğrencilerin, meslek statülerini, gelir ve refah düzeylerini belirleyici olan (Spinath, 2012) ve gelecekle için karar niteliğinde olan sınavlara hazırlanmaları bu dönemde başarılarını etkileyen birçok sorun bulunmaktadır. Özellikle üniversiteye hazırlanan öğrenciler için en temel sorunlardan biri de sınav kaygısıdır. Bu dönemde duyulan kaygının bireyin psiko-sosyal gelişimini (Koca ve Dadandı, 2019) ve yaşam doyumlarını (Steinmayr ve ark., 2016) olumsuz etkilediği görülmektedir.

Gençlerin gelecekle ilgili kararları alacakları bir dönemde karşılaştıkları kaygı ya da sınav kaygısı nedir, nasıl tanımlanmıştır? Kaygı, ergenlik döneminde sıklıkla ortaya çıkan ve bireyin bazı dönemlerde yaşadığı evrensel bir duygu ve deneyimdir. Ergenin davranış ve hareketlerine yansarak normal yaşamını etkileyen ve tedirginlik hissetmesine neden olan bir duygudur (Hill vd., 1966). Eğitim alanında yapılan çalışmalarda sıklıkla yer alan kaygı, ergenlerde en çok sınav dönemlerinde yaşanmaktadır (Baltaş, 2002). Sınav kaygısı, bireyin sınav sırasında akademik başarısını ve performansını olumsuz olarak etkileyen bir duygu ve bireyin potansiyelini tam olarak ortaya koymasını engelleyen bir sorundur (Çapulcuoğlu ve Gündüz, 2013).

Eğitimin her alanında bireyin karşısına çıkacak olan sınav ve sınav kaygısının ne olduğu, hangi değişkenlerle ilişkili olduğu, sınav kaygısıyla başa çıkma yollarının neler olabileceği her zaman güncel kalacak olan bir konudur. Özellikle sınav kaygısını kontrol etmeye ve önlemeye yardımcı olabilecek araştırmalar bireyin akademik başarısını arttırmasını, derslerine, okuluna ve hayata daha olumlu bakabilmelerini sağlayabilecektir (Demirci ve Erden, 2016).

Bireyin sınavı istenilen düzeyde yapamayacağını ve başarılı olmayacağını düşünmesi sonucunda ortaya çıkan sınav kaygısı, bireyde öfke, kalp atışlarının hızlanması, terleme, yüzde kızarma, mide bulantısı gibi fizyolojik tepkiler ortaya çıkmasına neden olur (Altun ve ark., 2018). Sınav kaygısının duyuşsallık ve kuruntu olmak üzere iki alt boyutu bulunmaktadır. Duyuşsallık boyutu bireyin sınav esnasında kızarması, sararması, kalp atışının hızlanması, midesinin bulanması gibi fizyolojik sorunları kapsarken, kuruntu boyutu bireyin sınav performansı hakkında zihinsel ifadeleri kapsamaktadır (Köse vd., 2018).

Yapılan çalışmalarla sınav kaygısının bireyin performansını olumsuz etkilediği ortaya konulmuştur (McDonald, 2001; Rana ve Mahmood, 2010). Yüksek sınav kaygısına sahip bireylerin akademik başarısının düştüğü görülmüştür (Tugan, 2015). Akademik başarıyı olumsuz yönde etkileyen sınav kaygısının cinsiyet, kardeş sayısı, anne-baba eğitim düzeyi, anne-baba tutumu, sosyo-demografik düzey, yaş ve okuldaki başarı algısı değişkenleri ile ilişkili olduğu görülmüştür (Alisinanoğlu ve Ulutaş, 2003; Genç, 2013; Kaya ve Savrun, 2015; Güler ve Çakır, 2013). Bashir ve ark. tarafından 2019 yılında yapılan bir çalışmada bulunan sonuçlara göre; erkek olma, anne eğitim seviyesi, önceki sınav deneyimleri ve akademik başarı değerlendirmeleri sınav kaygısını etkileyen değişkenler olarak bulunmuştur (Bashir ve ark, 2019). 2018 yılında Koca ve Dadandı'nın yaptığı bir araştırma sonucunda, öğrencilerin sınav kaygıları ile akademik başarıları arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Koca ve Dadandı, 2018).

Bu çalışma, Trabzon ili Ortahisar ilçesinde bulunan Gazi Anadolu Lisesi, Trabzon Merkez Fen Lisesi, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi son sınıf öğrencilerinin sınav kaygı düzeylerinin okul türü, başarı düzeyi ve sosyo-demografik faktörler açısından farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

1. Lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygıları ve alt boyutlarına (duyuşsalılık ve kuruntu) ilişkin puanları hangi düzeydedir?
2. Lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygıları ve alt boyutlarına (duyuşsalılık ve kuruntu) ilişkin puanları okul türüne göre farklılık göstermekte midir?
3. Lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygıları ve alt boyutlarına (duyuşsalılık ve kuruntu) ilişkin puanları akademik başarı durumuna göre farklılık göstermekte midir?
4. Lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygıları ve alt boyutlarına (duyuşsalılık ve kuruntu) ilişkin puanları sosyo-demografik özelliklerine göre farklılık göstermekte midir?

2. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışma lise son sınıf öğrencilerinin okul türü, akademik başarı düzeyi ve sosyo-demografik özelliklerine bağlı olarak sınav kaygı düzeylerini belirlemeyi amaçlayan tanımlayıcı nitelikte bir araştırmadır.

Araştırmanın evreni, Trabzon ili Ortahisar ilçesinde 2018/2019 Eğitim-Öğretim yılında öğrenim gören lise son sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır. Araştırma örneklemini ise Ortahisar ilçe merkezinde bulunan liseler arasından okul türü baz alınarak 2018-2019 LGS taban puanı en yüksek olan sırasıyla Trabzon Merkez Fen Lisesi, Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi ve Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile sınavsız öğrenci alan Gazi Anadolu Lisesi 12. sınıfta eğitim-öğretim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırma, gönüllü olarak katılım sağlayan, Türkçe okur yazarlığı olan, görsel, işitsel, duyuşsal, algısal hastalığı olmayan ve araştırmanın yapıldığı tarihlerde izinli veya devamsız olmayan 340 öğrencinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya 340 öğrenci katılmış, toplanan anketlerden 7 tanesinin eksik doldurulduğu ve sınav kaygı düzeylerini belirlemek için gerekli verilere sahip olmadığı tespit edilmiştir. Toplamda 333 öğrenciden elde edilen veriler değerlendirilmiştir.

Bu araştırmada, öğrencilere ait bilgileri elde etmek amacıyla 13 maddeden oluşan "Kişisel Bilgi Formu" ve sınav kaygı tutumlarını ölçmek için 1979 yılında Spielberger tarafından geliştirilen ve 1990'da Öner tarafından Türkçe'ye uyarlanan "Sınav Kaygısı Envanteri" uygulanmıştır. Kişisel bilgi formu, öğrencilerin cinsiyet, kardeş sayısı, anne-baba eğitim düzeyi ve geliri, öğrencinin özel ders alıp almadığı, başarı düzeyi gibi öğrenciyi tanımaya yönelik 13 soruyu içeren bir formdur. Sınav kaygısı envanteri toplamda 20 maddeden oluşmaktadır. Envanterin "Kuruntu" ve "Duyuşsalılık" olmak üzere iki alt boyutu bulunmaktadır. Kuruntu alt-boyutu için 2, 3, 4, 5, 8, 12, 17 ve 20 numaralı maddelerden elde edilen puanlar, Duyuşsalılık alt-boyutu için 1, 6, 7, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 18 ve 19 numaralı maddelerden elde edilen puanlar kullanılmıştır. Tüm-test puanı olarak cevaplara verilen toplam puan kullanılmıştır. Kuruntu alt-boyutu puanları 8-32 arasında, duyuşsalılık alt-boyutu puanları 12-48 arasında değişim gösterir. Tüm-test puanı 20-80 arasında değişim gösterir. Envanter maddeleri 4'lü likert tipinde hazırlanmıştır. Her ifade için (1) hiçbir zaman, (2) bazen, (3) sık sık ve (4) her zaman şıkları bulunmaktadır. Her maddenin puan ağırlığı o maddeye verilen ifade rakamı ile belirlenir. 1 en düşük kaygıyı, 4 en yüksek kaygıyı ifade eder. Sınav kaygısı envanterinin geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları Öner tarafından yapılmıştır. Güvenirlik için kullanılan Kuder-Richardson 20 (KR20) puanı ile her bir maddeye ait iç tutarlık hesaplanmış ve en yüksek KR20 puanı 0,89; en düşük KR20 puanı 0,73 olarak bulunmuştur. Geçerlik için faktör analizi yapılmış ve alt ölçekler ile tümünden alınan puanlar arasındaki korelasyonlar 0,45 ile 0,60 arasında değiştiği görülmüştür (Öner, 1990).

Veri toplama çalışmalarına başlamadan önce okulların yöneticileriyle görüşülmüş ve Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık öğretmenlerinin yönlendirmeleriyle beraber hangi sınıflarda hangi tarihlerde anket uygulanacağı belirlenmiştir. Veri toplama işlemi, Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık öğretmenlerinin danışmanlığında araştırmacı (üçüncü yazar) tarafından belirlenen tarihlerde öğrencilere gerekli açıklamalar yapılarak gönüllü olan öğrencilerin katılımıyla Mart-

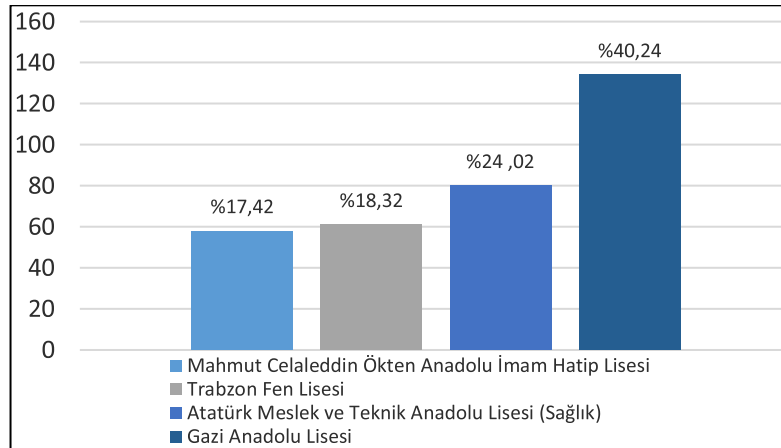
Mayıs 2019 tarih aralığında gerçekleştirilmiştir. Gerekli açıklamaların yapılıp, ölçeklerin uygulanması her sınıf için ortalama 30-40 dakika sürmüştür.

Veri analizleri "IBM SPSS Statistics 23" isimli program kullanılarak yapılmıştır. Öğrencilerin okullarının ve sosyo-demografik bilgilerinin frekanslarına bakarak dağılımları incelenmiştir (Grafik1, Tablo1). Verilerin normal dağılım gösterip göstermediği araştırılmış ve normallik varsayımlarını sağlamadıkları ($p < 0,05$) görülmüştür. Gruplar arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla, iki bağımsız değişken için karşılaştırma yaparken Mann-Whitney U testi, ikiden fazla bağımsız değişkenleri karşılaştırmak için Ki-kare testi uygulanmıştır. Değişkenler arasında belirlenen anlamlı farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunu görmek için değişkenlerin ortalamalarını dikkate alarak farklılığı hesaplayan Dunn post-hoc testi uygulanmıştır. Sonuçlar %95'lik güven aralığında, anlamlılık $\alpha < 0,05$ düzeyinde değerlendirilmiştir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Bu testlerin kullanılmasının ön koşulu olan verilerin normal dağılım göstermesi bağlamında basıklık ve çarpıklık katsayılarının +1,5 ile -1,5 aralığında yer aldığı saptanmıştır (Tabachnick ve Fidell, 2013). Bu sebeple değişkenlerin dönüştürülmesine gerek kalmadığı görülmüştür. Duyuşallık alt boyutuna ait çarpıklık ve basıklık değerleri 0,368 ile -0,587 arasında, kuruntu alt boyutuna ait çarpıklık ve basıklık değerleri 0,754 ile -0,389 arasında ve toplam kaygı puanına ait çarpıklık ve basıklık değerleri 0,457 ile -0,389 arasında bulunmuştur.

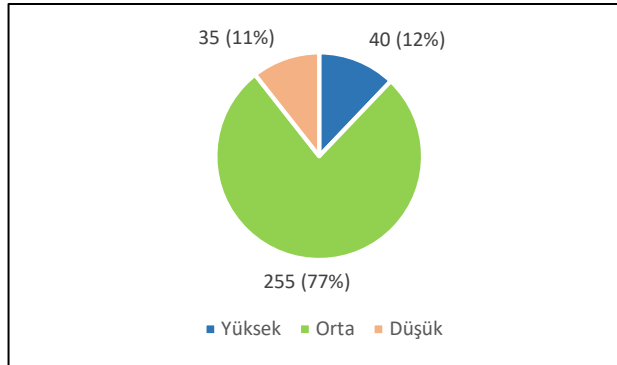
3. Bulgular

Araştırma 333 gönüllü öğrencinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. Lise son sınıfta öğrenim gören bu öğrencilerin %40,24'ü ($n=134$) Gazi Anadolu Lisesi öğrencisi, %24,02'si ($n=80$) Atatürk Meslek ve Teknik Anadolu Lisesi (Sağlık) öğrencisi, %18,32'si ($n=61$) Trabzon Merkez Fen Lisesi öğrencisi ve %17,42'si ($n=58$) Mahmut Celaledin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi öğrencisidir (Grafik 1).

Grafik 1: Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Okullara Göre Dağılımları



Grafik 2: Öğrencilerin Akademik Başarı Düzeylerinin Dağılımı (n=330)



Öğrenciler kendi akademik başarılarını değerlendirmiş ve %76,6'sı (n=255) orta seviyede başarılı, %12'si (n=40) yüksek seviyede başarılı ve %10,5'i (n=35) düşük seviyede başarılı olduğunu belirtmiştir (Grafik 2).

Tablo 1: Öğrencilerin Sosyo-Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları

Sosyo-Demografik Değişkenler	n	%	Sosyo-Demografik Değişkenler	n	%
Cinsiyet			Anne-Baba Birliktelik Durumu		
Kız	181	54.4	Birlikte	318	95.5
Erkek	152	45.6	Ayrı	6	1.8
Kardeş Sayısı			Kaçıncı Çocuk Olduğu		
Bir kardeş	104	31.2	İlk çocuk	126	37.8
İki kardeş	133	39.9	Ortanca çocuk	82	24.6
Üç kardeş	53	15.9	Son çocuk	111	33.3
Dört ve daha fazla kardeş	34	10.2	Tek çocuk	9	2.7
Kardeşi yok	9	2.7			
Yardım Alınan Kişi(ler)			Anne-Baba Aylık Geliri		
Öğretmenler	91	27.3	0-1.500 TL	25	7.5
Aile	35	10.4	1.501-3.000 TL	101	30.3
Arkadaşlar	133	39.9	3.001-5000 TL	115	34.5
Almıyor	72	21.6	5.001-10.000 TL	64	19.2
			10.000 TL ve üzeri	17	5.1
Anne Eğitim Düzeyi			Baba Eğitim Düzeyi		
Okur-yazar değil	3	0.9	Okur-yazar değil	1	0.3
İlkokul	110	33.0	İlkokul	54	16.2
Ortaokul	65	19.5	Ortaokul	58	17.4
Lise	86	25.8	Lise	89	26.7
Üniversite	60	18.0	Üniversite	107	32.1
Lisansüstü	8	2.4	Lisansüstü	23	6.9
Özel Ders Alıp Almadığı			Ders Çalışmak için Özel Yeri		
Alıyor	61	18.3	Var	267	80.2
Almıyor	272	81.7	Yok	65	19.5
Okulundan Memnun mu?			Sınıfından Memnun mu?		
Memnun	221	66.4	Memnun	238	71.5
Memnun değil	111	33.3	Memnun değil	95	28.5
Ders Başarı Düzeyini Değerlendirmesi					
Yüksek			Yüksek	40	12.0
Orta			Orta	255	76.6
Düşük			Düşük	35	10.5

Çalışmaya katılan öğrencilerin sosyo-demografik özelliklerine bakıldığında çalışmaya katılan öğrencilerin %54,4'ü (n=181) kız öğrencilerden, %45,6'sı (n=152) erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Öğrencilerin %39,9'unun iki kardeşi olduğu (n=133), %31,2'sinin (n=104) bir kardeşi olduğu, %15,9'unun (n=53) üç kardeşi olduğu, %10,2'sinin (n=34) dört ve daha fazla kardeşi

olduğu, %2,7'sinin ise (n=9) tek çocuk olduğu elde edilen bulgulardandır. Çalışmaya katılan öğrencilerin %37,8'inin (n=126) ilk çocuk olduğu %33,3'ünün (n=111) son çocuk olduğu görülmektedir. Ebeveyn eğitim düzeylerinde çoğunluğun (%33, n=110) annesinin ilkökul mezunu, babasının ise (%32,1, n=107) üniversite mezunu olduğu belirlenmiştir. Çalışmaya katılan öğrencilerin yalnızca %1,8'inin (n=6) anne-babası ayrı yaşamakta ve %5,1'inin (n=17) ebeveyn aylık gelirleri 10.000 TL ve üzerinde olarak bildirilmiştir. Öğrencilerin %81,7'sinin (n=72) özel ders almadığı halde okul ve sınıf memnuniyet düzeyleri oldukça yüksektir ve sırasıyla %66,4 (n=221) – %71,5 (n=238) olarak bulunmuştur. Öğrencilerin %80,2'sinin (n=267) ders çalışmak için özel bir yeri olduğu gözlenmiştir. Öğrencilerin derslerle yaşadıkları sıkıntılarda en çok arkadaşlarından (%39,9, n=133) yardım aldıkları, onu takiben öğretmenlerinden yardım aldıkları (%27,3, n=91) ve %21,6'sının (n=72) herhangi bir yardım almadığı bulunmuştur.

Araştırmadan elde edilen veriler ışığında Sınav Kaygısı Envanter ölçeğini test etmek amacıyla birinci düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda model uyum değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olmadığı görülmüştür. Bu durumda modifikasyon indekslerinde iyileştirme yoluna gidilmelidir (Mustafa vd., 2020). İyileştirme yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş ve duyuşsal alt boyutunda yer alan 1. ifadenin açıklayıcılığı az olduğu için modelden çıkarılmasına karar verilmiştir. Elde edilen yeni model için DFA yapılmış ve elde edilen sonuçların kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri arasında olduğu görülmüştür ($X^2= 529,82$; $sd= 151$; $X^2/sd=3,509$; $CFI= 0,900$; $RMSEA= 0,087$; $RMR= 0,039$).

Öğrencilerin uygulanan "Sınav Kaygısı Envanter"i sonucunda aldıkları puanların dağılımları Tablo 2'de verilmiştir. Tablo 2'ye bakıldığında öğrencilerin duyuşsal puanlarının kuruntu puanlarına göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Duyuşsal boyut öğrencinin sınav esnasında yaşadığı kızarma, mide bulantısı, kalp atışında hızlanma gibi fizyolojik sorunları kapsadığından dolayı, bu sonuçlardan yola çıkarak öğrencilerin sınav esnasında fizyolojik sıkıntıları daha çok yaşadıkları yorumu yapılabilir.

Tablo 2: Öğrencilerin Sınav Kaygı Düzeylerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Puan Türü	n	Min	Max	\bar{X}	S. S.
Duyuşsal Puanı	333	12	45	26.42	7.56
Kuruntu Puanı	333	8	32	15.33	5.17
Sınav Kaygı (Toplam) Puanı	333	20	77	41.75	12.16

Öğrencilerin sınav kaygıları ve alt boyutları ile değişkenler arasındaki ilişkileri görmek için korelasyon analizi yapılmıştır (Tablo 3). Tablo 3'te verilen korelasyon katsayılarına göre öğrencilerin duyuşsal puanları ile cinsiyet ve kardeş sayısı değişkenleri arasında negatif yönde zayıf bir ilişki vardır ($r=-0,232$; $r=-0,147$). Kuruntu puanları ile cinsiyet ve kaçınıcı çocuk olduğu değişkenleri arasında negatif yönde zayıf ilişki bulunurken ($r=-0,186$; $r=-0,115$), başarı düzeyi değişkeni ile pozitif yönde zayıf bir ilişki bulunmuştur ($r=0,146$). Kaygı toplam puanları ile cinsiyet, kardeş sayısı ve kaçınıcı çocuk olduğu değişkenleri arasında negatif yönde zayıf bir ilişki bulunmuştur ($r=-0,224$; $r=-0,125$, $r=-0,111$).

Tablo 3. Öğrencilerin Sınav Kaygı ve Alt Boyutlarına (Duyuşsal ve Kuruntu) Ait Puanları ile Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

Değişkenler	Duyuşsallık		Kuruntu		Kaygı (Toplam)	
	r	p	r	p	r	p
Cinsiyet	-0,232	0,000	-0,186	0,001	-0,224	0,000
Kardeş Sayısı	-0,147	0,007	-0,079	0,148	-0,125	0,022
Kaçınıcı Çocuk Olduğu	-0,100	0,070	-0,115	0,038	-0,111	0,044
Başarı Düzeyi	0,073	0,188	0,146	0,008	0,107	0,051

Tablo 4'te bağımlı değişken olarak belirlenen toplam kaygı, duyuşsallık ve kuruntu alt boyut düzeyleri ile cinsiyet, kardeş sayısı, kaçınıcı çocuk olduğu ve başarı düzeyi bağımsız değişkenleri

arasında kurulan regresyon modellerinin sonuçları verilmiştir. Kurulan modellerin anlamlı ($p < 0,05$) olduğu bulunmuştur.

Kurulan modellerin genel anlamlılığı için F değerleri duyuşsalık alt boyutu, kuruntu alt boyutu ve toplam kaygı puanı için sırasıyla 7,989; 8,338 ve 8,462'dir. Duyuşsalık alt boyutu için cinsiyet ve kardeş sayısı değişkenlerinin modeli açıklamada istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmekte ve modelin %0,9'unu açıklamaktadır. Kuruntu alt boyutu için cinsiyet, kaçınıcı çocuk olduğu ve kendi başarısını değerlendirme düzeyi değişkenleri modeli açıklamada istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmekte ve modelin %0,7'sini açıklamaktadır. Toplam kaygı puanını açıklamada ise cinsiyet, kardeş sayısı ve kaçınıcı çocuk olduğu değişkenlerinin modeli açıklamada istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmekte ve modelin %0,07'sini açıklamaktadır.

Tablo 4: Öğrencilerin Sınav Kaygı ve Alt Boyutlarına (Duyuşsalık ve Kuruntu) Ait Regresyon Modeli Analizi

Duyuşsalık							
Değişkenler	Sabit	B	t	p	Model F	Model p	Model R ²
Cinsiyet	32,071	-0,3564	-4,427	0,000	7,989	0,000	0,091
Kardeş Sayısı		-1,104	-2,782	0,006			
Kuruntu							
Değişkenler	Sabit	B	t	p	Model F	Model p	Model R ²
Cinsiyet		-1,870	-3,404	0,001			
Kaçınıcı Çocuk Olduğu	15,893	-0,677	-2,253	0,025	8,338	0,000	0,072
Başarı Düzeyi		1,761	3,067	0,02			
Kaygı Toplam Puanı							
Değişkenler	Sabit	B	t	p	Model F	Model p	Model R ²
Cinsiyet	54,040	-5,356	-4,151	0,000	8,462	0,000	0,073
Kardeş Sayısı		-1,436	-2,249	0,025			
Kaçınıcı Çocuk Olduğu		-0,795	-1,079	0,281			

Lise son sınıf öğrencilerinin okul türüne göre duyuşsalık, kuruntu ve sınav kaygı (toplam) puanları arasındaki fark Ki-Kare testi ile incelenmiştir ve sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Öğrencilerin Okul Türüne Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Okul Türü	n	$\bar{X} \pm SS$	Ki-Kare	p
Duyuşsalık Puanı	Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi	58	24.34±6.39	8.10	0.044
	Trabzon Merkez Fen Lisesi	61	28.13±8.49		
	Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (Sağlık)	80	25.95±7.76		
	Gazi Anadolu Lisesi	134	26.81±7.31		
Kuruntu Puanı	Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi	58	13.88±4.50	5.92	0.116
	Trabzon Merkez Fen Lisesi	61	15.52±5.02		
	Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (Sağlık)	80	15.45±5.37		
	Gazi Anadolu Lisesi	134	15.80±5.33		
Sınav Kaygı (Toplam) Puanı	Mahmut Celaleddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi	58	38.22±10.33	7.27	0.064
	Trabzon Merkez Fen Lisesi	61	43.66±12.84		
	Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (Sağlık)	80	41.40±12.61		
	Gazi Anadolu Lisesi	134	42.62±12.10		

Okul türü açısından öğrencilerin sınav kaygı durumlarına bakıldığında duyusallık (28.13 ± 8.49) ve toplam kaygı (43.66 ± 12.84) boyutlarında Trabzon Fen Lisesi öğrencilerinin, kuruntu (15.80 ± 5.33) boyutunda ise Gazi Anadolu Lisesi öğrencilerinin puanları daha yüksek çıkmıştır. Okul türlerinin sınav kaygı puanları ile karşılaştırılmasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık duyusallık boyutunda bulunmuştur. Yapılan Dunn post-hoc testine göre Trabzon Fen Lisesi öğrencileri ile Mahmut Celeddin Ökten Anadolu İmam Hatip Lisesi öğrencileri arasında duyusallık puanları bakımından anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0.032$).

Lise son sınıf öğrencilerinin akademik başarılarını değerlendirme kategorilerine göre duyusallık, kuruntu ve sınav kaygı (toplam) puanları arasındaki fark Ki-Kare testi ile incelenmiştir (Tablo 6).

Tablo 6: Öğrencilerin Başarı Düzeylerini Değerlendirmelerine Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Başarı Değerlendirme	n	$\bar{X} \pm SS$	Min – Max	Ki-Kare (χ^2)	p
Duyusallık Puanı	Yüksek	40	24.52 ± 7.99	13 – 44	3.399	0.183
	Orta	255	26.73 ± 7.36	12 – 44		
	Düşük	35	26.71 ± 8.42	14 – 45		
Kuruntu Puanı	Yüksek	40	13.75 ± 4.82	8 – 30	6.892	0.032
	Orta	255	15.40 ± 5.03	8 – 31		
	Düşük	35	16.91 ± 6.15	8 – 32		
Kaygı (Toplam) Puanı	Yüksek	40	38.27 ± 12.34	21 – 74	4.741	0.093
	Orta	255	42.14 ± 11.79	20 – 74		
	Düşük	35	43.63 ± 14.09	22 – 77		

Öğrencilerin kendi başarı düzeylerini değerlendirme sonuçlarına bakıldığında sadece kuruntu puanları arasında anlamlı farklılık görülmektedir. Görülen anlamlı farklılık başarı düzeylerini “Yüksek” ve “Düşük” olarak değerlendiren öğrenciler arasındadır ($p=0,010$). Başarı düzeyini “Düşük” olarak değerlendiren öğrencilerin kuruntu puanları daha yüksektir ($\bar{X}=16.91$). Yani, kendilerini “Düşük” seviyede başarılı olarak değerlendiren öğrenciler içsel olarak sınavları başaramayacaklarını benimsemişlerdir.

Lise son sınıf öğrencilerinin sosyo demografik özelliklerinden sadece cinsiyet ve kardeş sayısı değişkenlerine göre sınav kaygı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Öğrencilerin cinsiyetine bağlı olarak duyusallık, kuruntu ve sınav kaygı (toplam) puanları arasındaki farklılık Mann-Whitney U testi ile incelenmiştir (Tablo 7).

Tablo 7: Öğrencilerin Cinsiyetine Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Cinsiyet	n	$\bar{X} \pm SS$	Min – Max	Mann-Whitney U	p
Duyusallık Puanı	Kız	181	28.02 ± 7.74	13 – 45	10221.50	0.000
	Erkek	152	24.51 ± 6.90	12 – 43		
Kuruntu Puanı	Kız	181	16.21 ± 5.26	8 – 32	10746.00	0.001
	Erkek	152	14.28 ± 4.88	8 – 30		
Kaygı (Toplam) Puanı	Kız	181	44.24 ± 12.36	23 – 77	10332.50	0.000
	Erkek	152	38.79 ± 11.26	20 – 73		

Tablo 7’de bakıldığında öğrencilerin cinsiyetlerine göre sınav kaygı puanları arasında anlamlı fark görülmektedir ($p<0.05$). Puan ortalamaları göz önüne alındığında kız öğrencilerin (44.24 ± 12.36) erkek öğrencilere (38.79 ± 11.26) göre sınav kaygı düzeylerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Öğrencilerin kardeş sayılarına bağlı olarak duyusallık, kuruntu ve sınav kaygı (toplam) puanları arasındaki fark Ki-Kare testi ile incelenmiştir (Tablo 8). Tablo 8’e bakıldığında duyusallık, kuruntu ve toplam sınav kaygı puanlarında en yüksek ortalamalar ($\bar{X}=27.92, \bar{X}=16.43, \bar{X}=44.35$) 2

kardeşe sahip olan öğrencilere aittir. Duyuşsalılık kaygı düzeyi en az olan öğrenciler $\bar{X}=23.06$ ortalama ile 4 ve daha fazla kardeşe sahip olan öğrencilerdir. Kuruntu kaygı düzeyi en az olan öğrenciler $\bar{X}=13.44$ ortalama ile kardeşi olmayan öğrencilerken toplam kaygı düzeyi en az olan öğrenciler $\bar{X}=37.47$ ortalama ile 4 ve daha fazla kardeşe sahip olan öğrencilerdir. Duyuşsalılık puanları arasında görünen anlamlı farklılık 4 ve daha fazla kardeşe sahip öğrenciler ile 2 kardeşe sahip öğrenciler arasındadır ($p=0,001$). Kuruntu puanları arasında görünen anlamlı farklılık 3 kardeşe sahip öğrenciler ile 2 kardeşe sahip öğrenciler arasındadır ($p=0,005$). Toplam kaygı puanları arasında görünen anlamlı farklılık 4 ve daha fazla kardeşe sahip öğrenciler ile 2 kardeşe sahip öğrenciler arasındadır ($p=0,005$). Bu sonuçlar ışığında 2 kardeşe sahip olan öğrencilerin kaygı düzeylerinin daha az ya da daha çok kardeşe sahip olan öğrencilere göre daha yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 8: Öğrencilerin Kardeş Sayılarına Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Kendi Hariç Kardeş Sayısı	n	$\bar{X} \pm SS$	Min – Max	Ki-Kare (χ^2)	p
Duyuşsalılık Puanı	1	104	26.60 \pm 7.68	14 – 45	14.295	0.006
	2	133	27.92 \pm 7.73	14 – 45		
	3	53	27.75 \pm 6.96	13 – 42		
	4 ve daha fazla	34	23.06 \pm 6.31	13 – 36		
	Yok	9	24.44 \pm 6.31	12 – 35		
Kuruntu Puanı	1	104	15.01 \pm 4.59	8 – 27	10.604	0.031
	2	133	16.43 \pm 5.68	8 – 32		
	3	53	14.13 \pm 4.93	8 – 31		
	4 ve daha fazla	34	14.41 \pm 4.73	8 – 28		
	Yok	9	13.44 \pm 4.13	8 – 20		
Kaygı (Toplam) Puanı	1	104	41.61 \pm 11.68	22 – 71	13.174	0.010
	2	133	44.35 \pm 12.91	23 – 77		
	3	53	38.89 \pm 11.30	21 – 69		
	4 ve daha fazla	34	37.47 \pm 10.36	22 – 64		
	Yok	9	37.89 \pm 9.79	20 – 53		

Sosyo-demografik değişkenlerden anne-baba eğitim düzeyi, aile gelir düzeyi, ebeveyn birliktelik durumu, kaçınıcı çocuk olduğu, okul ve sınıfından memnuniyet durumu, ders çalışmak için kendine ait bir alana sahip olma durumu, özel ders alma durumu ve derslerde yardım alınan kişi değişkenlerine göre lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık oluşmadığı tespit edilmiştir.

4. Sonuç

Öğrencilerin sınav kaygısı eğitim sürecinde yaşadıkları olumsuz bir duygudur. Bu duygu, öğrencilerin başarılarını olumsuz olarak etkilemektedir. Bu çalışmada öğrencilerin sınav kaygıları ile okul türü, akademik başarı düzeyi ve sosyo demografik değişkenler açısından farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

Araştırmaya katılan 333 öğrencinin eğitim gördüğü okul türü açısından sınav kaygı envanteri puanlarına bakıldığında, fen lisesi ve anadolu lisesi öğrencilerinin diğer okul türünde eğitim gören öğrencilere göre daha kaygılı olduğu görülmüştür.

Çalışmaya katılan lise son sınıf öğrencilerinin sınav kaygı puanı ile duyuşsalılık ve kuruntu alt boyutlarından aldıkları puanlar cinsiyete göre incelendiğinde, kız öğrencilerin kaygı düzeylerinin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bulgular Brown (2002), Cassidy ve Johnson (2002), Kapıkıran (2002), Chapell (2005) ve Yıldız (2007) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir.

Kardeş sayısının fazlalığının, öğrencinin ev ortamında uyaranlarının artmasına ve dikkatinin dağılmasına neden olması beklenir. Ancak çalışmaya katılan öğrencilerin kardeş sayılarına bağlı

olarak sınav kaygı düzeyleri incelendiğinde, 4 ve daha fazla kardeşe sahip öğrencilerin toplam kaygı düzeylerinin en düşük olduğu bulunmuştur.

Araştırmada, öğrencilerin kendi başarı düzeylerini değerlendirmeleri istenmiş ve sonuç olarak başarı düzeyini düşük olarak değerlendiren öğrencilerin kaygı puanlarının da yüksek olduğu görülmüştür. Softa ve ark.ları tarafından yapılan çalışmada okul başarısı yüksek ve düşük olarak değerlendirilen öğrencilerin kaygı düzeyleri de düşükken, orta başarıda olan öğrencilerin kaygı düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir. Bulgularımız bu çalışma ile benzerlik göstermemektedir (Softa ve ark., 2014).

Anne-baba eğitim düzeylerinin öğrencinin sınav kaygısına herhangi bir etkisi olmadığı bulunan sonuçlar içindedir. 2006'da Alyaparak tarafından yapılan çalışmada da anne eğitim düzeyi için benzer bir sonuç elde edilmiştir. Ancak baba eğitim düzeyi ile sınav kaygısı arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür (Alyaparak, 2006).

Anne-babanın birliktelik durumu ile sınav kaygısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Öztürk tarafından yapılan araştırmada anne-babası birlikte ve ayrı olan çocukların kaygı düzeyleri arasında anlamlı farklılık bulunmuştur. Bu sonuç bu çalışmanın bulguları ile benzerlik göstermemektedir (Öztürk, 2006).

Ailenin gelir durumunun öğrencinin sınav kaygısı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı bir başka sonuçtur. Fakat yapılan çalışmalarda özellikle düşük gelirli ailelerin çocuklarının göreceli olarak yüksek gelirli aile çocuklarına göre sınav kaygılarının daha yüksek olduğu bulunmuştur (Kayapınar, 2006).

Öğrencilerin kaçınıcı çocuk olduklarına göre sınav kaygı düzeylerinde anlamlı fark olmamakla birlikte, ilk çocukların duyuşsal, kuruntu ve kaygı puanları daha yüksek bulunmuştur. Yapılan diğer çalışmalarda benzer sonuçların elde edildiği görülmektedir (Gençdoğan, 2003).

Özel ders-alıp almama durumlarına göre kaygı düzeyleri arasında anlamlı fark görülmemiştir. Ancak sonuçlara bakıldığında özel ders alan öğrencilerin kaygı puanlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara dayanarak özel ders alan öğrencilerde daha yüksek sınav başarısı beklentisinin sınav kaygısını arttırdığı çıkarımı yapılabilir. Yapılan çalışmalarda özel ders alıp almamanın kaygı düzeyine etkisi için benzer sonuçlar elde edilmiştir (Erten, 2020).

Kendilerine ait ders çalışma yerlerinin olup olmaması durumu ile kaygı düzeyleri arasında anlamlı farklılık bulunmamakla beraber ders çalışma yerleri olan öğrencilerin kaygı düzey puanının daha yüksek olduğu görülmektedir. Buradan, kendine ait çalışma yeri olan öğrencilerden daha fazla sınav başarısı beklendiği çıkarımı yapılabilir.

Öğrencilerin derslerde kimden yardım aldığı ile sınav kaygısı arasında anlamlı farklılık bulunamamıştır. Ancak ailesinden yardım alan öğrencilerin duyuşsal, kuruntu ve toplam kaygı puanlarının daha yüksek olduğu görülmektedir.

Sınav kaygısı her yaşta ve her eğitim döneminde kişinin yaşadığı olumsuz bir duygu durumudur. Eğitim ve psikoloji alanında önemli bir yeri olan sınav kaygısının farklı coğrafi bölgelerde ve farklı eğitim seviyelerinde araştırılması bu durumu en aza indirebilmek için neler yapılabileceğine dair bilgi edinilmesini sağlayacaktır. Bu anlamda, Karadeniz Bölgesi ve Trabzon ili içinde farklı yaş ve eğitim seviyelerinde sınav kaygısının çalışılması ile daha açıklayıcı sonuçların elde edilebileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

Alisanoğlu, F. ve Ulutaş, İ. (2003). "Çocukların Kaygı Düzeyleri ile Annelerinin Kaygı Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi". *Eğitim ve Bilim* (28) 128, 65-71.

- Altun, Z.D., Avcı, G., Gümüş, Ozupekce, S. ve Gümüş, N. (2018). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) Kaygısının İncelenmesi. *Turkish Studies*, 12(33), 151-166.
- Alyaprak, İ. (2006). Üniversite Sınavına Hazırlanan Öğrencilerde Sınav Kaygısını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Baltaş A. (2002). Öğrenmede ve Sınavlarda Üstün Başarı. İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- Bashir, M., Albadawy, I., & Cumber, S. N. (2019). Predictors and Correlates of Examination Anxiety and Depression Among High School Students Taking the Sudanese National Board Examination in Khartoum State, Sudan: A Cross-Sectional Study. *The Pan African medical journal*, 33, 69. <https://doi.org/10.11604/pamj.2019.33.69.17516>
- Brown, M. (2002). The Effect of Test Anxiety on The Achievement Test Scores of High School Students as Measured By The Preliminary Scholastic Test. (Unpublished dissertation thesis). South Carolina State University, USA.
- Cassady, C. J. ve Johnson. E. R. (2002). Cognitive Test Anxiety and Academic Performance *Contemporary Educational Psychology*, 27, 270-295.
- Çapulcuoğlu U. ve Gündüz B. (2013). Öğrenci Tükenmişliğini Yordamada Stresle Başa Çıkma, Sınav Kaygısı, Akademik Yetkinlik ve Anne-Baba Tutumları. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 3, 201–218.
- Chapell M. S., Blanding Z. B. vd. (2005). Test Anxiety and Academic Performance in Undergraduate Students, *Journal of Educational Psychology*, 97(2), 268- 274.
- Demirci İ. ve Erden S. (2016). Bilişsel Davranışçı Yaklaşım Dayalı Grupla Psikolojik Danışma Uygulamasının 8. Sınıf Öğrencilerinin Sınav Kaygısına Etkisi. *Journal of Educational Sciences*, January, 43, pp: 67-83.
- Erten S. B (2020). Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Sınav Kaygısı ile Algılanan Stres Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi. İnönü Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Çocuk Gelişimi ABD.
- Genç, M. (2013). İlköğretim Öğrencilerinin Sınıf ve Cinsiyete Göre Sınav Kaygı Düzeylerinin Belirlenmesi. *C.B.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi* 11 (1), 85-95.
- Gençdoğan B. (2003). Lise Öğrencilerinin Sınav Kaygısı ile Boyun Eğicilik Düzeyleri ve Sosyal Destek Algısı Arasındaki İlişkiler. VII. Ulusal Psikolojik Danışma ve Rehberlik Kongresi. Malatya.
- Güler, D. ve Çakır, G. (2013). Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Sınav Kaygısını Yordayan Değişkenlerin İncelenmesi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi* (4)39, 82-94.
- Hill, K.T., ve Sarason, S.B. (1966). The Relation of Test Anxiety and Defensiveness to Test and School Performance Over the Elementary-School Years. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 31(2), 1–76.
- Kaya, M. ve Savrun, B. (2015). Ortaöğretime Geçiş Sistemi Ortak Sınavlarına Girecek Ortaokul 8. Sınıf Öğrencilerinin Bağlanma Stilleri ile Sınav Kaygı Düzeyleri Arasındaki İlişki, *Yeni Symposium Psikiyatri, Nöroloji ve Davranış Bilimleri Dergisi* (53)3, 32-42.
- Kayapınar, E. (2006). Ortaöğretim Kurumları Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sınavı (OKS)'na Hazırlanan İlköğretim 8. Sınıf Öğrencilerinin Kaygı Düzeylerinin İncelenmesi (Afyonkarahisar İli Örneği). (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.

- Kapıkıran, Ş. (2002). Üniversite Öğrencilerinin Sınav Kaygısının Bazı Psiko-Sosyal Değişkenlerle İlişkisi Üzerine Bir İnceleme. Pamukkale Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Dergisi, 11(1), 34-43.
- Koca F. ve Dadandı İ. (2019). The Mediation Roles of Test Anxiety and Academic Motivation in the Relationship between Academic Self-Efficacy and Academic Achievement. Elementary Education Online; 18(1): pp.241-252.
- Köse, S., Kurucu Yılmaz Ş. ve Göktaş S. (2018). Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Sınav Kaygı Düzeyleri ile Uyku Kalitesi Arasındaki İlişki. Journal of Psychiatric Nursing 9(2): 105-111.
- Mustafa M.Z.B., Nordin M.N.B. ve Razzaq A.R.B.A. (2020). Structural Equation Modelling Using AMOS: Confirmatory Factor Analysis for Taskload of Special Education Integration Program Teachers. Universal Journal of Educational Research 8(1):127-133.
- McDonald, A.S. (2001). The Prevalence and Effects of Test Anxiety in School Children. Educational Psychology, 21, 89-101.
- Öner, N. (1990). Sınav Kaygısı Envanteri El Kitabı. İstanbul. Yükseköğretimde Rehberliği Yayıma Vakfı Yayını No:1.
- Öztürk, S. (2006). Anne-Babası Boşanmış 9–13 Yaşlarındaki Çocuklar ile Aynı Yaş Grubundaki Anne-Babası Boşanmamış Çocukların Benlik Saygısı ve Kaygı Düzeyleri İlişkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). D.E.Ü. Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Rana, R. ve Mahmood, N. (2010). The Relationship Between Test Anxiety and Academic Achievement. Bulletin of Education and Research December, 32(2), 63- 74.
- Spielberger C. (1972). Theory and Research in Anxiety. New York, Academic Press.
- Spinath, B. (2012). Academic Achievement. In V. S. Ramachandran (Ed.), Encyclopedia of Human Behaviour (pp. 1-9). London: Academic Press.
- Steinmayr, R., Crede, J., McElvany, N. ve Wirthwein, L. (2016). Subjective Well-Being, Test Anxiety, Academic Achievement: Testing or Reciprocal Effects. Frontiers in Psychology, 6 (1994), 1-13.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). Using Multivariate Statistics, 6th Edn. Northridge. CA: California State University. Pearson, Boston.
- Tugan, S. (2015). Lise Öğrencilerinde Sınav Kaygısı ve Akademik Başarı İlişkisi. Karaelmas Journal Of Educational Sciences, 1 (2), 98-106.
- Yıldız, H. Y. (2007). Sınav Kaygısı Ana-Baba Tutumları ve Mükemmeliyetçilik Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara

Ekler

Ek 1: Öğrencilerin Anne-Babalarının Birliktelik Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Anne-Baba Birliktelik	n	\bar{X}	SS	Mann-Whitney U	p
Duyuşsalılık Puanı	Birlikte	317	26.36	7.50	918.50	0.886
	Ayrı	6	26.67	6.38		
Kuruntu Puanı	Birlikte	317	15.30	5.07	821.50	0.567
	Ayrı	6	15.33	7.79		
Kaygı (Toplam) Puanı	Birlikte	317	41.66	11.97	919.50	0.889
	Ayrı	6	42.00	13.87		

Ek 2: Öğrencilerin Özel Ders Alma Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Özel Ders Durumu	n	\bar{X}	SS	Mann-Whitney U	p
Duyuşsalılık Puanı	Alıyor	61	28.21	8.04	7083.50	0.074
	Almıyor	272	26.01	7.41		
Kuruntu Puanı	Alıyor	61	16.02	5.55	7661.50	0.349
	Almıyor	272	15.18	5.08		
Kaygı (Toplam) Puanı	Alıyor	61	44.23	12.99	7267.00	0.130
	Almıyor	272	41.19	11.92		

Ek 3: Öğrencilerin Okuldan Memnuniyet Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Okuldan Memnuniyet Durumu	n	\bar{X}	SS	Mann-Whitney U	p
Duyuşsalılık Puanı	Memnun	221	26.26	7.40	11652.50	0.457
	Memnun Değil	111	26.81	7.89		
Kuruntu Puanı	Memnun	221	16.07	5.17	10846.50	0.085
	Memnun Değil	111	15.91	5.15		
Kaygı (Toplam) Puanı	Memnun	221	41.33	12.00	11273.00	0.229
	Memnun Değil	111	42.72	12.45		

Ek 4: Öğrencilerin Sınıftan Memnuniyet Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Sınıftan Memnuniyet Durumu	n	\bar{X}	SS	Mann-Whitney U	P
Duyuşsalılık Puanı	Memnun	238	26.24	7.57	10659.00	0.415
	Memnun Değil	95	26.87	7.58		
Kuruntu Puanı	Memnun	238	15.06	5.11	9963.50	0.090
	Memnun Değil	95	16.02	5.27		
Kaygı (Toplam) Puanı	Memnun	238	41.29	12.11	10309.00	0.209
	Memnun Değil	95	42.89	12.27		

Ek 5: Öğrencilerin Ders Çalışma Yeri Olma Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Puan Türü	Ders Çalışma Yeri Olma-Olmama	n	\bar{X}	SS	Mann-Whitney U	P
Duyuşsalılık Puanı	Var	267	26.36	7.44	8432.00	0.723
	Yok	65	26.80	8.08		
Kuruntu Puanı	Var	267	15.22	4.85	8523.50	0.824
	Yok	65	15.86	6.33		
Kaygı (Toplam) Puanı	Var	267	41.58	11.72	8463.50	0.758
	Yok	65	42.66	13.86		

Ek 6: Anne Eğitim Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Anne Eğitim Düzeyi	n	\bar{X}	SS	Ki-Kare	p
Duyuşsalılık Puanı	Okuryazar değil	3	27.33	15.31	2.179	0.824
	İlkokul	110	25.60	6.79		
	Ortaokul	65	26.18	7.34		
	Lise	86	27.10	7.79		
	Üniversite	60	26.55	7.97		
	Lisansüstü	8	29.00	10.39		
Kuruntu Puanı	Okuryazar değil	3	17.33	12.70	0.830	0.975
	İlkokul	110	14.94	4.75		
	Ortaokul	65	15.57	5.11		
	Lise	86	15.58	5.56		
	Üniversite	60	15.15	5.03		
	Lisansüstü	8	15.50	4.63		
Kaygı (Toplam) Puanı	Okuryazar değil	3	44.67	28.01	1.547	0.908
	İlkokul	110	40.54	10.89		
	Ortaokul	65	41.75	11.91		
	Lise	86	42.69	12.84		
	Üniversite	60	41.70	12.40		
	Lisansüstü	8	44.50	14.39		

Ek 7: Baba Eğitim Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Baba Eğitim Düzeyi	n	\bar{X}	SS	Ki-Kare	p
Duyuşsalılık Puanı	Okuryazar değil	1	41.00	-	4.478	0.483
	İlkokul	54	24.87	6.92		
	Ortaokul	58	26.62	6.96		
	Lise	89	25.84	7.60		
	Üniversite	107	27.20	7.90		
	Lisansüstü	23	27.69	8.22		
Kuruntu Puanı	Okuryazar değil	1	26.00	-	3.583	0.611
	İlkokul	54	14.41	4.55		
	Ortaokul	58	15.96	5.25		
	Lise	89	15.29	5.23		
	Üniversite	107	15.42	5.47		
	Lisansüstü	23	15.39	4.40		
Kaygı (Toplam) Puanı	Okuryazar değil	1	67.00	-	4.247	0.514
	İlkokul	54	39.28	10.86		
	Ortaokul	58	42.59	11.45		
	Lise	89	41.13	12.44		
	Üniversite	107	42.63	42.78		
	Lisansüstü	23	43.09	12.04		

Ek 8: Öğrencilerin Aile Aylık Gelir Durumuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Anne-Baba Aylık Gelir Durumu	n	\bar{X}	SS	Ki-Kare	p
Duyuşsalılık Puanı	0-1.500 TL	25	24.52	8.04	1.043	0.594
	1.501-3.000 TL	101	26.72	7.64		
	3.001-5.000 TL	115	26.64	7.01		
	5.001-10.000 TL	64	26.69	8.02		
	10.000 TL üzeri	16	27.12	8.32		
Kuruntu Puanı	0-1.500 TL	25	15.28	5.54	1.897	0.387
	1.501-3.000 TL	101	15.83	5.80		
	3.001-5.000 TL	115	15.17	5.00		
	5.001-10.000 TL	64	15.33	4.60		
	10.000 TL üzeri	16	14.94	3.77		
Kaygı (Toplam) Puanı	0-1.500 TL	25	39.8	12.81	1.429	0.489
	1.501-3.000 TL	101	42.55	12.87		
	3.001-5.000 TL	115	41.82	11.51		
	5.001-10.000 TL	64	42.01	12.13		
	10.000 TL üzeri	16	42.06	11.21		

Ek 9: Öğrencilerin Kaçınıcı Çocuk Olduğuna Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Kaçınıcı Çocuk	n	$\bar{X} \pm SS$	Ki-Kare	p
Duyuşsalılık Puanı	İlk çocuk	126	27.38 \pm 7.78	3.966	0.265
	Ortanca çocuk	82	25.27 \pm 4.91		
	Son çocuk	111	25.81 \pm 7.35		
	Tek çocuk	9	24.44 \pm 6.31		
Kuruntu Puanı	İlk çocuk	126	15.93 \pm 5.17	4.943	0.176
	Ortanca çocuk	82	15.12 \pm 4.91		
	Son çocuk	111	14.75 \pm 5.11		
	Tek çocuk	9	13.44 \pm 4.13		
Kaygı (Toplam) Puanı	İlk çocuk	126	43.31 \pm 12.33	4.622	0.202
	Ortanca çocuk	82	40.69 \pm 11.67		
	Son çocuk	111	40.56 \pm 11.86		
	Tek çocuk	9	37.89 \pm 9.79		

Ek 10: Öğrencilerin Yardım Aldıkları Kişi(Lere) Göre Sınav Kaygı Düzeyleri ve Ki-Kare Testi Sonuçları

Puan Türü	Yardım Alınan Kişi	n	$\bar{X} \pm SS$	Ki-Kare	p
Duyuşsalılık Puanı	Öğretmen	91	26.44 \pm 7.29	2.861	0.414
	Aile	35	27.94 \pm 7.09		
	Arkadaş	133	26.04 \pm 7.68		
	Yardım almıyor	72	26.49 \pm 7.96		
Kuruntu Puanı	Öğretmen	91	15.16 \pm 5.47	1.928	0.587
	Aile	35	16.08 \pm 4.82		
	Arkadaş	133	15.09 \pm 4.69		
	Yardım almıyor	72	15.68 \pm 5.79		
Kaygı (Toplam) Puanı	Öğretmen	91	41.60 \pm 12.33	2.522	0.471
	Aile	35	44.03 \pm 11.09		
	Arkadaş	133	41.13 \pm 11.88		
	Yardım almıyor	72	42.17 \pm 12.98		

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SCHOOL TYPE, ACADEMIC ACHIEVEMENT AND SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS ON EXAM ANXIETY

Extended Abstract

Aim: The exam is a criterion used to evaluate success in our country as well as all over the world. For this reason, students experience test anxiety. Our aim in this study is to investigate the variables that cause exam anxiety of senior high school students in Trabzon city center. For this purpose, a study consisting of senior students from Gazi Anatolian High School, Trabzon Science High School, Atatürk Vocational and Technical Anatolian High School and Mahmut Celaledin Ökten Anatolian Imam Hatip High School was designed.

Method(s): 333 of the senior high school students who made up the population of the study voluntarily participated in the study. For student information "Personal Information Form" and measure their anxiety level developed by Spielberger in 1979 "Test Anxiety Inventory" was applied. Test anxiety inventory has two sub-dimensions: delusion and affectivity. Analyzes were made considering the total anxiety score consisting of these two sub-dimensions and their totals. Data analyzes were made with the IBM SPSS Statistics 23 program. The data were tested for normality, and it was seen that they did not have the normality assumptions ($p < 0.05$). The Mann-Whitney U test was used for two independent variables and the Chi-Square test was used for more than two independent variables. Dunn's post-hoc test was applied to see between which groups the significant differences determined between the variables were. The results were evaluated at the 95% confidence interval and the significance level of $\alpha < 0.05$. In anxiety and its sub-dimensions, there was a weak negative correlation with the variables of gender, number of siblings, and number of children. In contrast, a weak positive correlation was found with the success level variable.

Findings: The distribution of students participating in the study from Gazi Anatolian High School, Trabzon Science High School, Atatürk Vocational and Technical Anatolian High School and Mahmut Celaledin Ökten Anatolian Imam Hatip High School are 40.2%, 18.3%, 24% and 17.4%, respectively. 54.4% of the students participating in the study are girls, and 45.6% are boys. 39.9% of the students are two siblings. 76.6% of the students evaluate their course achievement as "medium". When the calculated scores are examined, it is seen that the affective mean scores (26.42) are higher than the delusional mean scores (15.33). A total of 14 hypotheses were created, but statistically significant results were obtained in only 4 of them. The first hypothesis is the effect of school type on test anxiety, and a statistically significant difference was found between the affectivity scores of science high school students and Anatolian Imam Hatip high school students. The second hypothesis is the effect of gender on test anxiety. When the results were examined, a statistically significant relationship was found between female students and male students according to each score type. The third hypothesis is whether the number of siblings influences test anxiety. A statistically significant difference was found between the affective scores of students with 4 and more siblings and students with 2 siblings, between the delusion scores of students with 4 siblings and students with 2 siblings, and between students with 4 and more siblings and students with 2 siblings in terms of total anxiety scores. The last hypothesis is whether there is a relationship between students' self-evaluation of achievement scores and their test anxiety scores. When the results were examined, a statistically significant difference was found between the scores of the students who evaluated their achievements as "high" and "low". The variables with no statistically significant difference between test anxiety and test anxiety are as follows: status of the parents, taking private lessons or not, satisfaction or dissatisfaction with school, satisfaction, or dissatisfaction with the class, whether I have a place of their own to study, parent education level, parent monthly income level, how many children they are and who helped while studying.

Conclusion: Exam anxiety is a negative emotional state experienced by a person at any age and in every education period. Investigating test anxiety, which has an important place in the field of education and psychology, in different geographical regions and different education levels will provide information on what can be done to minimize this situation. In this sense, it is thought that more explanatory results can be obtained by studying test anxiety at different age and education levels in the Black Sea Region and Trabzon province.

ARE THE SAVINGS VOLUME AND ITS DETERMINANTS SIMILAR IN MINT COUNTRIES?

Volkan KAYMAZ¹, Fergül ÖZGÜN²

Abstract

MINT countries stand out with their growth potential among developing countries. Although their structural characteristics, macroeconomic indicators and institutional development differ from each other, MINT countries are expected to become global economic actors in the near future. One of the important determinants of becoming a global economic power is savings rates and, accordingly, the volume of investments. Savings are the most important factor that is effective in increasing investments and accelerating the process of economic growth in developing countries. In this study, the savings rates of MINT countries are examined both in terms of volume and determining variables and similarities and differences between MINT countries are tried to be determined. In the study, ARDL boundary test approach is adopted by considering the period between 1980-2018. According to the results obtained, the factors that are effective in determining savings rates in each country are different from each other; however, it is concluded that the current account deficit, age dependency ratio and foreign direct investment are effective in determining savings rates.

Keywords: *Saving Rate; Current Account Deficit; MINT*

JEL Classification: *B22; F41; O16*

MINT ÜLKELERİNDE TASARRUF HACMİ VE BELİRLEYİCİLERİ BENZER MİDİR?

Öz

MINT ülkeleri, gelişmekte olan ülkeler arasında büyüme potansiyelleri ile ön plana çıkmaktadırlar. Yapısal özellikleri, makroekonomik göstergeleri ve kurumsal gelişimleri birbirlerinden farklı olsa da, MINT ülkelerinin yakın gelecekte küresel ekonomik aktörler arasına girmesi beklenmektedir. Küresel ekonomik güç olabilmenin önemli belirleyicilerinden biri tasarruf oranları ve buna bağlı olarak yatırımların hacmidir. Tasarruflar, gelişmekte olan ülkelerde yatırımların artmasında ve ekonomik büyüme sürecinin hızlanmasında etkili olan en önemli faktördür. Bu çalışmada MINT ülkelerinin tasarruf oranları hem hacim hem de belirleyici değişkenler açısından incelenmektedir ve MINT ülkeleri arasındaki benzerlikler ve farklılıklar tespit edilmeye çalışılmaktadır. Çalışmada 1980-2018 arasındaki dönem ele alınarak ARDL sınır testi yaklaşımı benimsenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre her bir ülkede tasarruf oranlarının belirlenmesinde etkili olan faktörler birbirinden farklıdır; ancak tasarruf oranlarının belirlenmesinde cari açık, yaş bağımlılık oranı ve doğrudan yabancı yatırımların etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Tasarruf Oranı, Cari Açık, MINT*

JEL Sınıflandırması: *B22; F41; O16*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, volkan.kaymaz@yeniuyyil.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7556-9507

² Arş. Gör, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, fergul.ozgun@yeniuyyil.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0633-7045

1. Introduction

Since 2001, a community consisting of Brazil, Russia, India and China called BRIC countries has come to the fore. These countries were determined by the economist O'Neill (2001) and their main common features are their strong economic potential and strong expectations that they will realize a successful growth trend soon. Indeed, the expectations were justified. BRIC countries, especially China, have attracted attention with their economic performance by achieving high growth rates. Since 2013, a new group of countries has emerged. Within this group of countries, Mexico, Indonesia, Nigeria, and Turkey it has again been demonstrated by O'Neill. It is estimated that these countries, which are called MINT countries in short, will become the favorite economies of the world in the coming years. The most important reasons for the positive expectations about MINT countries are that each country has its own unique advantages. Countries differ in terms of history, culture, and geopolitical location. However, their economic advantages bring them closer to each other (Durotoye, 2014: 99).

Developing countries have attracted great attention of multinational companies and investors for a certain period of time, and large amounts of foreign direct investment have been made to these countries. MINT countries also maintain their attractiveness in terms of investment. Both international institutions, organizations, researchers and investors emphasize that these countries are worth investing in. It is believed that they will increase their power in the world economy as a result of the positive indicators they will exhibit in the near future. These expectations are still up to date. The common reasons that make MINT countries attractive can be examined under three main groups. The first important reason is that all MINT countries have a young and dynamic population. The large young population means a large increase in the workforce in the medium term. The existence of a working population and its sustainability for many years is an important advantage for foreign direct investments (Scalera and Todri, 2016, 38-40). For example, China ranks first in the world in terms of total population. However, it has an aging population. Similarly, other countries where the population tends to age are also at a disadvantage in terms of demographic characteristics. However, as in MINT countries, the high young population indicates a sustainable increase in domestic demand. Another advantage of MINT countries is their geographic location. Mexico is geographically close to the United States of America. Being close to a country like the USA with a large population and high consumption expenditures offers a commercial opportunity. As a matter of fact, Mexico has used this opportunity especially in recent years and has increased its exports with the USA. Likewise, Turkey is close to European Union countries, Indonesia is close to Asian markets, while Nigeria is close to the countries in West Africa. This geographical advantage positively affects their trade indicators (Morakinyo and Sibanda, 2016: 39-41).

The third important and common factor that makes MINT countries advantageous is that each country is rich in natural resources. For example, Indonesia is rich in natural gas and Nigeria is rich in oil. Oil and natural gas constitute approximately 90% of total exports in Nigerian economy. Mexico has natural gas, oil and silver resources. In addition, there are also nuclear power plants and it is a country that uses nuclear energy in energy production. Turkey is one of the MINT countries, unlike the other three countries are not major exporters of natural resources such as oil and gas. Turkey is a country that imports oil and natural gas. However, Turkey stands out with exports of industrial products. In this capacity, it takes its place among other countries (Akin, 2018: 75-76). Turkey is not rich in oil and natural gas resources. However, it has extremely fertile soils in terms of raw material resources such as iron, copper, chrome and boron.

Although MINT countries have expectations that their economies will reach a strong and stable structure in the future, these countries actually have very different structures from each other. It should not be overlooked that both economic and demographic characteristics are different. Although the economic performance of the countries is similar, the reasons that make up this

performance are different from each other. Therefore, the policies to be used in economic growth and development should be different from each other.

Mexico has undergone significant structural changes especially in the last thirty years and has become one of the most promising economies of the world. Mexico is one of the fifteen largest economies in the world according to GDP calculations based on purchasing power parity. It has been celebrated from an oil-dependent economy outlook it exhibited in previous years and has become an important production center. In today's conditions, the main feature that brings the Mexican economy to the fore is the export performance. Mexico is among the world's leading exporters, especially in automobile and television production. It signs trade agreements with other countries and expands to wider markets to maintain this momentum. The exporter identity is an important advantage for the Mexican economy. However, various problems prevent the country from going further. Problems such as high rates of poverty, inability to reduce corruption and crime rates, widespread informal activities, low education level, and failure to comply with the rule of law create risks for the economic performance of the country (Zbinden and Kondova, 2019: 58-59).

Looking at the Indonesian economy, one of the most important developments that have accelerated the country is pursuing a development strategy based on the creative industry. Creative industries make a significant contribution to the growth of countries and support the creative workforce by creating employment opportunities. In Indonesia, in recent years, there has been a growth in creative industries, especially in architecture, interior decoration, visual communication, advertising, publishing, animation. The contribution of these industries to the GDP figures of the country is increasing. Since creative industrial activities are carried out by both small-medium-sized and large-scale companies, their contribution to production and employment is substantial. In Indonesia, it has managed to make good use of the advantages offered by the sector and turn it into an opportunity for its economic development. Indonesia, which is among the emerging economies, applies a model based on innovation and creativity, and the positive results of the applied model will continue in the future. (Ahman et al., 2020: 517-518).

Nigeria is a country that has the potential to be the largest economy in Africa with its natural resources and population characteristics. However, although the country is rich in human and natural resources, it is considered to be risky by investors. The mismanagement process, corruption activities, terrorism and violence, and inefficient use of resources in the country have caused foreign investors to stay away. However, foreign direct investments are of great importance for developing countries such as Nigeria. One of the most important problems in developing countries is the insufficient capital to be used to finance investments. Since the domestic savings rates are insufficient, the support of foreign direct investments is needed. For this reason, necessary conditions should be provided to attract foreign investors to the country, and factors that cause insecurity and high risk factors should be eliminated. Thus, the current potential of the country can be used in the best way (Udeh and Odo, 2017: 11).

Turkey has seen an upward trend in the volume of exports, economic growth rates are relatively high and is rising foreign direct investment inflows. These developments give positive signals for the future. Advantages such as having a young and dynamic population, excessive domestic demand, geographic location advantage due to its proximity to large markets, knowledge and production experience in various industries should be evaluated carefully. With these advantages, an even more successful economic structure can be achieved. But it is also true that there are some problems to be solved of Turkey. Factors such as the share allocated for R&D activities not reaching the desired level, not being able to become a producer of technological innovations, low share of high technology products in exports, and energy-dependent nature are the main problems encountered. In addition, structural problems such as high inflation, weak depth in financial markets, low savings rates, and institutional structure deficiencies must be resolved (Yardımcı, 2006: 112).

MINT countries are shown among the strong economies of the future. The view that their economic and demographic characteristics have a strong growth potential is dominant. For this reason, research on MINT countries is becoming increasingly common. The performances of foreign direct capital movements, poverty, income distribution, unemployment have been examined by many researchers. However, analyzes on the criteria determining savings rates are very limited. This study was carried out to eliminate the deficiency observed in the literature. One of the most important sources of economic growth is savings rates. It has been tried to determine whether the criteria determining savings in MINT countries are similar or not. Savings rates in MINT countries are relatively low and need to be increased. But are the reasons for low savings rates the same or different? In other words, can the same policies be applied to increase savings rates in these countries? Before determining the policies to be used to increase the savings rates, the factors creating the said result should be determined. With this aspect, it is aimed that the study will be a guide for policy makers. As mentioned before, MINT countries are seen as the strong economies of the future. Investments are of great importance in the growth of an economy. Considering the role of the national savings level in financing investments, the contribution of the analysis to the literature becomes apparent. When the literature is examined, it is seen that MINT countries are examined from many aspects. Performance of MINT countries in different areas such as economic growth, foreign direct investments, foreign trade performance, technological development level, energy consumption has been analyzed. However, studies focusing on how and which factors affect the saving tendency in these countries are limited. The main purpose of the study is to complete the observed deficiency.

The rest of the paper is organized by presenting the relevant review of literature in the following section. Section 3 discusses the data and variables of interest deals with the methodology. Section 4 presents the empirical results. The final section concludes the study.

2. Major Factors Affecting Gross Savings

Factors affecting saving behavior are generally evaluated under two main groups as economic and demographic factors. Economic factors include income, inflation, unemployment rate, real interest rate, and financial markets indicators.

Demographic factors, on the other hand, consist of indicators that are affected by the age distribution of the population, such as the young dependency ratio, the dependency ratio of the elderly population, and the total dependency ratio. Although there are economic factors that come to mind first when it comes to saving, the effect of demographic factors cannot be ignored. Because the relationship and interaction between working and non-working population is extremely important. Although the individuals in the non-working group do not produce, they can lead to a decrease in savings because they engage in consumption activities (Pitoňáková, 2016: 529).

Income and wealth level are the main variables affecting saving rates. Studies show that per capita income has a positive effect on the tendency to save. Because individuals should allocate resources for saving in today's conditions to guarantee their future consumption. For this, their income must be above a certain level. The income of poor individuals is generally spent on basic needs that will enable them to maintain their biological and social existence. Poor individuals have limited resources to save money. The relationship between saving and income level is not only dependent on income level. Income fluctuations also affect the relationship between saving and income level. Income fluctuations that will be experienced can change the saving behavior of individuals, but the level of change depends on certain conditions. In some cases, the effect of response to income fluctuations on saving tendency may be limited. This situation can be expressed as the fact that fluctuations in income are temporary, there is no major change in permanent income, and there is no constraint in the income of individuals due to credit applications (Schmidt-Hebbel, Webb and Corsetti, 1992: 531-532).

One of the most important factors affecting saving behavior is the inflation rate. However, the effect of inflation on saving behavior was realized later. In many previous studies, it was assumed that the general level of prices was not effective on the real consumption of individuals, and therefore the inflation rate was not included among the variables in empirical studies. In the following periods, it was seen that this assumption was not correct, and it was revealed that inflation could have significant effects on saving rates. The inflation rate can affect savings through channels such as changes in interest rates and welfare, monetary deception, and intertemporal substitution. In addition to these channels, inflation also causes uncertainty. However, it cannot be said that the presence of inflation always increases savings. The opposite can be seen. For example, if individuals only earn enough income to support their livelihood and inflation is rising in the country, the purchasing power of money decreases. Depending on this decrease, the resource allocated for consumption increases and the savings rate will decrease. Therefore, it is real income, not nominal income, that determines saving rates, especially in underdeveloped countries (Şengür ve Taban, 2016: 34-35).

Financial depth and financial liberalization are also factoring that affect savings rates. The most used indicators for financial depth are the ratio of money supply M2 to income or the ratio of domestic loans to income. The effect of financial depth and financial liberalization on saving rates occurs through the increase in consumer loans. With the development in financial markets, the level of access to credit opportunities will increase. Thus, the increase in the loans used by the consumers reduces the resources they allocate for savings. However, the point that should not be ignored here is that the effect of financial developments on saving rates can differ significantly from country to country. Different results can be seen depending on the internal dynamics of the countries, the policies they implement in the financial liberalization process, and the methods of measuring the degree of financial deepening and liberalization (Kolasa and Liberda, 2015: 127).

With globalization, the current account deficit has come to the fore among the factors affecting savings rates. It is accepted in the literature that the current account deficit tends to affect domestic savings negatively. Current account deficit, in a sense, refers to foreign savings. Therefore, external savings are a substitute for domestic savings (Ayalew, 2013: 250). With the globalization process, the obstacles to capital movements have been removed. Consequently, the substitutability between internal and external savings has become more evident. When foreign capital inflows are released in a country, the level of efficiency of monetary and fiscal policies used to determine savings rates changes. Current account deficit or current surplus variables are also used as factors determining the level of savings. Therefore, the savings function that applies to countries where capital movements are blocked and countries where capital movements are free will not be the same. While current deficit means savings deficit, current surplus also means savings surplus. It is a common situation that the savings deficit in countries with current account deficits in the world is tried to be balanced with the savings surplus in countries with current account surplus. Generally, current surplus is experienced in oil exporting countries and developed economies. Countries with current account surplus finance the countries with current account deficit and use their savings surplus efficiently (Çolak and Öztürkler: 2012: 8-10).

The average age of the population comes first among the demographic factors affecting saving rates. Studies show that increasing the dependency rate of the elderly population will lead to a decrease in saving rates. The main reason for this is that the income level decreases with aging. The elderly population prefers to use its assets, especially financial assets, to sustain consumption. However, some surveys reveal that there are individuals who continue to save savings after retirement. On the other hand, the impact of aging on saving rates may differ depending on countries' pension regimes, public debt ratio and future expectations regarding public debt. Because economic and household behaviors between countries are heterogeneous, it makes it difficult to point out a clear relationship between saving behavior and age. Therefore, it is possible to say that the relationship between the saving rate and the dependency rate of the elderly population may be uncertain (Serres and Pelgrin, 2003: 125).

3. Literature Review

Athukorala and Sen (2004) analyzed the factors determining private saving rates in India in their study. In the analysis covering the years 1954-1998, variables such as increase in disposable income, population growth rate, inflation, real wealth, expatriate income, public saving rate were used. As a result of the analysis, the relationship between saving rates and population growth rate and wealth variables was found to be insignificant. Income, the number of branches, interest rates and inflation rates positively affect private savings. On the other hand, expatriate income and public savings have a negative effect.

Smooth (2009), Turkey has created a private savings by examining the factors that determine econometric models with data covering the years 1987 to 2007 and was used as a method of time series analysis. According to the findings public savings in Turkey, money supply, interest rate and inflation rate have a negative impact on private savings. Foreign savings, on the other hand, have been found to have positive effects on private savings.

Horioka and Terada-Hagiwara (2012) examined twelve developing Asian countries and tried to determine the factors that determined saving rates in these countries between 1966-2007. According to the estimation model based on the dependency rate, income level, development level in the financial sector and real GDP per capita, it was observed that savings rates increased in developing Asian countries during the period under consideration. However, although the upward trend in saving rates is common, it is emphasized that the main reasons for this increase differ from country to country. In addition, it was concluded that the effects of income level and financial development level are not linear.

Kudaisi (2013) examined the factors that determine savings in West African countries. Panel data method was used in the study examining the years 1980-2006. Dependency rate and interest rate affect domestic savings negatively. GDP growth and the development of financial markets in West Africa positively affect savings. However, the effects of dependency rate, interest rate and GDP growth were statistically insignificant. The effects of inflation rate and budget surplus are statistically significant. The effects of real interest rate and terms of trade on savings are insignificant.

Kandil (2015), in his study, tried to explain the reasons for the decrease in saving rates in the USA starting from the mid-1990s. Boundary Test Approach (BTA) and Autoregressive Distributed Lag (ARDL) methods were used. In this study, the share of the population over the age of 45 in the total population, the real interest rate, the ratio of net wealth to disposable income and the variables of public saving rate are discussed. There is a positive relationship between saving rates and real interest rate and productivity growth in the long run. The impact of the increase in the share of the elderly population, net wealth and public savings on saving rates is negative.

Kolasa and Liberda (2015) examined the determinants of saving rates in Poland and made a comparison with other OECD countries. The variables of unemployment rate, real interest rate, inflation rate, dependency rate, dependency rate in foreign trade, urbanization rate, income per capita, ratio of financial wealth to income, ratio of money supply M2 to income and the ratio of household financial wealth to income were used. The findings obtained in the study show that Poland exhibits a different structure in some ways compared to other OECD countries. Private savings and household savings rates in Poland are more affected by the financial deepening process. Private and household savings exhibit higher sensitivity to public and firm savings.

Arıç (2015) discussed the factors that determine the savings rates in his study and examined a group of sixteen countries. These countries are members of the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC). The data belong to the years 2000-2013. Panel data was used as a method. According to the results, the variables that positively affect the savings rates are income level, dependency ratio, ratio of young population, rural and urban population. Financial depth, on the

other hand, has a negative effect on savings. The effects of inflation and the elderly population are insignificant.

Ozioma et al. (2016), the determinants of private domestic savings in Nigeria were tried to be determined. Cointegration test, vector error correction model and Granger causality test were used in the analysis performed using data between 1980-2015. According to the analysis results, the interest rate has a positive long-term effect on the domestic savings rates in Nigeria in the period under examination and has an insignificant effect in the short term. Income has a negative effect in the long run, and its effect is insignificant in the short run.

Şengür and Taban (2016) investigated the determinants of household savings in Turkey. They focused on factors other than income. Household Budget Surveys between 2002-2013 were used. Logistic regression models were applied in the study. The variables that have a positive impact on household savings are education level, ownership of the residence, owning a second home, and annual disposable income of over ten thousand lira. Owning a car, living in a rural area, household size, and temporary or seasonal work factors negatively affect savings.

Tunay (2017) analyzed data from 1995 to 2015 to identify the macroeconomic determinants of household savings for 23 different economies, including both industrialized and developing countries. Panel data method was used in the study. It differs from other studies in that it includes output gap and unemployment gap variables. It has been determined that wealth level and long-term interest rates have important effects in determining savings. While long-term interest rates, inflation negatively affect savings; household debt has a positive effect.

Aka and Arıcan (2019) studied the factors determining savings behavior of households in Turkey and have used data from 1996 to 2017. The Least Squares Method (LSM) was used in the analysis. As variables, per capita GDP, inflation rate, money supply and youth dependency rate are included in the model. GDP per capita and inflation rate had a positive impact on saving rates in the period under review. However, the money supply and the youth dependency ratio have had negative effects on savings. Effects for all variables are statistically significant.

When the studies on the determinants of saving rates are examined, it is seen that the factors of real interest rate, inflation rate and the dependency rate of the population are included in almost all models. However, it can be said that there are different uses in the saving rate indicator, which is used as a dependent variable. Household saving rate was used in some studies, public saving rates in some studies, and total savings in others. In addition to these, there are also studies in which different variables such as urbanization rate, housing and stock prices, credit constraint is included in the models. Studies using current account deficit indicators are extremely limited. In this study, data on current account deficit will also be used. Thus, it will be investigated whether the theoretical framework between the current account deficit and the savings rate can be supported empirically.

4. Modelling Framework and Data Management

4.1. Data Description

Variables used for empirical analysis are selected by considering prepositions and available empirical evidence in line with theoretical studies. In addition, data availability of the four countries studied is considered. This study uses an annual time series of the MINT countries over the period 1980 and 2018. This period is chosen based on full data availability in all four countries. The data are collected from the World bank and International Money Fund.

The main purpose of the paper is to investigate the determinants of gross savings. Gross saving, which is gross national income less total consumption, plus net transfers. GDP per capita growth (annual %), inflation, consumer prices (annual %), current account balance (% of GDP), financial development index prepared by the IMF taking into account the depth, access, and efficiency of financial markets and age dependency ratio is the ratio of dependents.

Considering the variables used in the literature, the structural features of the MINT countries and the accessibility to the data of these four countries, the gross saving function is created as equation 1.

$$SAV_t = f(GDP_t, INF_t, CAB_t, FDI_t, AGE_t) \quad (1)$$

Where subscript t denotes time. SAV is the gross saving, GDP is annual growth of gross domestic product per capita, CAB is current account balance, FDI is financial development index and AGE is age dependency ratio.

A positive relationship is expected between the increase in gross national product, which expresses the increase in disposable income, albeit indirectly, and savings rates. The relationship between inflation and savings is controversial. The fact that more nominal spending is inevitable with the increase in the general price level means a decrease in savings, but the high inflation expectation may positively affect precautionary savings. It is expected that the current account deficit, which occurs with the increase of imports in foreign trade transactions, will negatively affect savings. The results of the applied studies have failed to show consensus on the relationship between FDI and savings, but a bidirectional relationship is expected between the two variables. The relationship between age dependency ratio and savings rates is relatively clear. Individuals under the age of 15 and over the age of 65 are not able to save due to the lack of a productive population in the labor market. The working population, on the other hand, increases their savings by taking into account retirement years throughout their working life.

4.2. Methodology

This paper uses the ARDL bounds testing procedure advanced by Pesaran, Shin, and Smith (1996), Pesaran and Shin (1999), and Pesaran, Shin, and Smith (2001) to investigate the long-run relationships between the saving rate and its determinants. Although various methods are used to examine the saving function in the literature, ARDL approach is used in this paper due to some advantages. First, the ARDL boundary test approach does not require that all variables are integrated at the same level. Traditional cointegration approach where only I (1) integration order is required for cointegration test; however, ARDL test can be applied to I (0) and (1) integration order. Its ability to be applied in different integration order adds flexibility to the model.

In addition, the ARDL approach provides better results for small sample sizes in time series data than other cointegration techniques (Pesaran et al., 2001). In this approach, all variables are assumed to be endogenous, and the long-term and short-term parameters of the model are estimated simultaneously (Khan et al., 2005). The fact that the causal relationship between savings rates and macroeconomic variables cannot be determined in advance, and that bidirectional relationships between variables are possible, makes the ARDL approach preferable. Lastly, the appropriate lags in the ARDL model are corrected for both serial correlation and endogeneity problems.

Considering the variables used in the literature, the structural characteristics of the MINT countries and the data availability of these four countries, the ARDL equivalence below is specified as equation 2.

$$SAV_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \delta_{1i} \Delta SAV_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{2i} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{3i} \Delta INF_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{3i} \Delta CAB_{t-i} \\ + \sum_{i=1}^p \delta_{4i} \Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{5i} \Delta AGE_{t-i} + \lambda_1 SAV_{t-1} + \lambda_2 GDP_{t-1} + \lambda_3 INF_{t-1} \quad (2) \\ + \lambda_4 CAB_{t-1} + \lambda_5 FDI_{t-1} + \lambda_6 AGE_{t-1} + e_t$$

Where e , δ and λ are, respectively, the white-noise error term, the short-run coefficients and Δ is the first difference operator.

In the first stage, Bound F-statistics (boundary test for cointegration) is calculated to establish a long-term relationship between variables and to determine the existence of long-term relationships between variables. The calculated value of the F statistics is compared with the two critical p-value sets in Pesaran, Shin, and Smith (2001) and Kripfganz and Schneider (2018).

With the finding that the variables are cointegrated, the error correction model can be estimated. The error correction model equivalence below is specified as equation 3.

$$\Delta SAV_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \delta_{1i} \Delta SAV_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{2i} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{3i} \Delta INF_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{4i} \Delta CAB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{5i} \Delta FDI_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta \Delta AGE_{t-i} + \eta_i ECM_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Where η , is the coefficient of the error correction term and ECM means error correction model. The error correction model is an approach used to predict both the short-term and long-term effects of one time series on another. The ECM coefficient refers to the rate at which a dependent variable returns to equilibrium after a change in variables. ECM express the rate at which a dependent variable returns to equilibrium after a change in other variables.

5. Empirical Results and Discussion

Although the ARDL boundary test provides more freedom compared to other cointegration techniques, the series should not be stationary at I(2) for the application of this approach. Unit root tests are performed to determine the stationarity levels. In this study, augmented Dicky-Fuller (ADF, 1979) and Phillips Perron (PP, 1988) unit root tests are used.

Table 1. Unit-Root Analysis
ADF Unit-Root Test

Variable	Level				First Difference				
	Mexico	Indonesia	Nigeria	Turkey	Mexico	Indonesia	Nigeria	Turkey	
SAV	-2.769***	-2.691***	-2.491	-2.337	-9.483*	-6.351***	-5.878*	-7.872*	I(0)
GDP	-5.599*	-4.574*	-4.130*	-6.800*	-9.237*	-8.134*	-9.943*	-10.69*	I(0)
INF	-4.244*	-4.921*	-2.886***	-1964	-4.474*	-7.437*	-5.586*	-7.188*	I(0)
CAB	-3.191**	-2.184	-2.663***	-3.320**	-6.449*	-6.303*	-5.525*	-7.609*	I(0)
FDI	-1.540	-4.312*	-1385	-0.942	-6.607*	-5.858*	-4.209*	-6.257*	I(1)
AGE	-7.986*	-3.026*	2.064	-4.387*	-0.277	-0.949	-6.052*	-0.186	I(0)

Variable	Level				First difference				
	Mexico	Indonesia	Nigeria	Turkey	Mexico	Indonesia	Nigeria	Turkey	
SAV	-2.908**	-2.538	-2.610***	-2.142	-9.135*	-14.53*	-8.367*	-7.872*	I(0)
GDP	-6.128*	-4.608*	-4.149*	-7.049*	-15.22*	-25.02*	-10.27*	-22.59*	I(0)
INF	-2.123	-4.921*	-2.757***	-2.025	-8.763*	-25.68*	-9.427*	-7.484*	I(1)
CAB	-3.090**	-2.179	-2.552	-3.436**	-7.051*	-6.990*	-7.882*	-10.38*	I(0)
FDI	-1.427	-3.363**	-1.407	-0.949	-7.246*	-5.200*	-5.800*	-6.255*	I(1)
AGE	-11.729*	-5.309*	-1.007	-6.524*	-0.277	-0.965	-2.620***	-0.199	I(0)

The results of the ADF and PP unit-root tests are presented in Table 1. The results of the ADF unit-root tests show that the time series of gross saving, annual growth of gross domestic product per capita, inflation, current account balance, age dependency ratio are stationary at level I(0) and financial development index is the first difference I(1). PP test results are similar to ADF test results

except for inflation. According to PP test results inflation is stationary at the first difference $I(1)$. All the variables fit $I(0)$ or $I(1)$ which satisfies the requirements of Pesaran, Shin, and Smith (2001) so the ARDL model can be applied for MINT countries.

Table 2. **Bounds Testing Co-integration Analysis**

Countries	Mexico	Indonesia	Nigeria	Turkey
	ARDL(1,4,0,1,1,0)	ARDL(4,4,3,1,0,0)	ARDL(2,0,0,0,0,0)	ARDL(4,1,4,3,4,3)
	5.254*	5.810*	7.324*	7.786*
ARDL F-Statistics		Pesaran, Shin, and Smith (2001)	Kripfganz and Schneider (2018)	
Significance level		1% 5%	1% 5%	
Lower bounds		3.41 2.62	4.39 3.04	
Upper bounds		4.68 3.79	6.49 4.62	

The bounds-testing procedure identifies the long-run relationship between a gross saving and its determinants. The critical bounds value for a small sample and a large sample are given by Pesaran et al. (2001) and Kripfganz and Schneider (2018) respectively. As shown in Table 2, the bounds testing results suggest that at 1% level of significance, the estimated F-statistics for all countries exceeds the upper critical bound value of 4.68 and 6.469. These results confirms the existence of cointegration among the selected variables.

Table 3. **Results Of Long-Term Analysis**

Variable	Mexico		Indonesia		Nigeria		Turkey	
	Coef	t-value	Coef	t-values	Coef	t-value	Coef	t-value
GDP	1.389**	3.74	2.577	1.37	-1.836**	-3.36	0.7765	0.93
INF	-0.023	-0.94	-0.478	-1.00	-0.192	-1.37	-0.132	-2.05
CAB	1.540***	5.00	0.5472	0.45	1.937***	3.79	2.992	1.37
FDI	0.598**	3.00	0.1315	0.64	-2.700***	-3.96	3.779	1.11
AGE	0.314*	2.48	-0.1541	-0.75	3.637**	3.28	5.759	1.28
Diagnostic Test Statistics And P-Values								
Adjusted R ²	0.825		0.864		0.534		0.845	
χ^2 ARCH	0.640		0.917		0.919		0.803	
χ^2 B-PAGAN	0.742		0.405		0.238		0.378	
χ^2 NORM	0.154		0.547		0.491		0.038	
χ^2 RESET	0.448		0.584		0.222		0.115	

Long-term estimation results are presented in Table 3. Long-term estimation results differ from country to country. The results for Mexico and Nigeria show that the variables GDP, CAB, FDI and AGE are statistically significant; however, INF is not significant. The current account deficit has a positive effect on saving for both countries. The coefficient on CAB is 1.540 and 1.937 respectively, which means that in the long term a 1% increase in current account deficit to an increased 1-2% savings, all things equal otherwise. Contrary to expectations, the foreign trade deficit and savings are moving in the opposite direction. It seems possible that the two countries, which have been deficits for many years for structural reasons, will increase their savings for precautionary reasons. The Mexican results show that foreign Direct Investment and savings are moving in the same direction, but according to the Nigerian results, these two variables are moving in the opposite direction. The ratio of foreign Direct investments to GDP is very different for the two countries. In Nigeria, this ratio, which is much smaller, may be one of the reasons why the results of the analysis differ.

The results of Indonesia and Turkey show that the independent variables included in the analysis did not have a meaningful impact on savings. The fact that both countries are developing, experiencing frequent economic crises and the fragile local currencies may have led to this result. Ramsey'S RESET test shows whether there is an identification error in the model, and the examined results indicate that the model is correctly specified.

Table 3 shows the results of different diagnostic statistics for each country. A time series exhibiting conditional heteroscedasticity is said to have autoregressive conditional heteroscedastic (ARCH) effects (Engle 1982) ARCH test is used to determine heteroskedasticity in series. The results of 4 countries show that no problem of heteroscedasticity exists in the models. Breusch-Pagan-Godfrey results also show that no problem of heteroscedasticity exists in the models. The results of Skewness-Kurtosis Test refer to the fact that data sets are modeled for normal distribution, except for Turkey. As there are decent observations, the analysis has also been continued for Turkey, even if the assumption of normality is not provided.

Table 4. Results Of Short-Term Analysis

Variable	Mexico		Indonesia		Nigeria		Turkey	
	Coef	t-value	Coef	t-value	Coef	t-value	Coef	t-value
GDP	0.349***	5.19	0.480	1.99	-0.940**	-3.41	-0.450*	-2.82
INF	-0.121	-0.93	-0.124	-1.70	-0.0983	-1.33	-0.060	-1.65
CAB	1.305***	9.36	0.814*	2.20	0.992***	4.24	-0.452	-1.32
FDI	0.146*	2.15	0.049	0.63	-1.382***	-3.79	0.877***	4.66
AGE	0.166*	2.44	-0.058	-0.55	1.862*	2.58	23.095***	4.64
ECM ₋₁	-0.527*	-3.91	-0.377	-1.74	-0.512*	-5.49	-0.4193	-1.15

The results of the short-run relationship between gross saving and independent variables are reported in Table 4. The error correction models show a coefficient significantly different from zero and negative for all countries. The error correction term expresses the speed adjustment to restore equilibrium in the dynamic model and it should have a statistically significant coefficient with a negative sign. The short-term results of Mexico and Nigeria are similar to the long-term results. Unlike the long-run in the short- run, CAB has significantly affected the gross saving for Indonesia. Turkey's short-term results differ with the long-term. GDP, FDI and AGE have significantly affected the gross saving.

5. Conclusions

This study examines the nexus between 'gross savings rates and some determinants of savings' for MINT countries using annual data for the period of 1980–2018. To analyse the impact of macroeconomic variables on gross savings, the ARDL bounds testing approach have been applied. Although the analysis results differ from country to country. In the short run, the results for Nigeria and Mexico are similar. Similar to Dirschmid and Glatzer (2003), Athukorala and Sen (2004) and Arıç (2015), there is a positive relationship between GDP and savings. Looking at the general results in the literature, the positive relationship between FDI and savings is also valid for Nigeria and Mexico; however, there is no general relationship between the dependency ratio and savings. Kudaisi (2013) concluded that there was a negative correlation between the two variables, while Arıç (2015) and Tunay (2017) concluded that there was a positive correlation. The results of Mexico and Nigeria show that there is a positive relationship between the two variables. While the analysis for MINT countries shows that the effect of inflation on savings is insignificant, generally estimates (Jongwanich, 2010; Hondroyiannis, 2006, Dirschmid & Glatzer, 2003) find a positive relationship between the two variables; Smooth (2009), on the other hand, concluded that there is an inverse relationship between inflation and savings. Long-term analysis results indicate that the

independent variables subject to analysis do not affect savings rates for Indonesia and Turkey. In the short term, however, the results show that more variables can affect gross savings.

Perceiving these four countries, which differ in terms of economic size and structural features, as belonging to the same category with the name of MINT can pose a problem. There are great differences among the macroeconomic data of MINT countries. These differences are also seen in the analysis results. One of the common aspects of these four countries, which are at different stages of development, is the volatility of savings rates. Lack of savings in these countries, which are severely affected by global economic conditions; shows that investments can be sustained with borrowing and involuntary savings.

One of the policies to be implemented towards increasing the savings rates is the development of financial systems. More reliable to financial markets with high financial depth and resistant to external shocks. Thus, individuals and companies use their savings in the financial system. Access to financial systems should be easy, product variety should be increased, and small-scale investors should be encouraged to make savings. Rearranging pension systems can also help increase savings. In particular, individual pension systems should be encouraged and state support should be increased. Since the private pension system requires regular savings, it will enable individuals to look to the future with confidence. It should be known how to manage savings, how to invest in efficient financial instruments. Individuals should be made aware of the basic features of the financial system and the benefits of financial instruments. For this, financial literacy rate should be increased by attaching importance to financial education. Firms should be encouraged to adapt to innovations and to increase their productivity. As firms grow and increase their production levels, their tendency to save will increase. However, it should not be forgotten that even if increasing the saving rates is important, it is not enough. It is also of great importance to which areas the savings are directed.

Saving, which is the determinant of investments and growth, is one of the issues that developing countries generally fail in cases where countries have insufficient savings, investments are made only by borrowing. Therefore, countries should increase the measures to increase savings with a long-term plan. It should also develop behavioral measures to guide individuals to save. However, increasing savings alone is not enough. Apart from increasing savings, MINT countries should make institutional arrangements that will provide the market environment that will optimally direct savings to investment, and at the same time give guarantees that investors will work in a safe environment.

References

- Aka, K. and E. Arıcan. (2019). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Davranışlarının Belirleyicileri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*. 11(21), 163-184.
- Akın, F. (2018). MINT Ekonomilerinin Makroekonomik Performansı ve Sigortacılık Sektörünün Gelişimi Üzerine Bir Değerlendirme. *Maliye ve Finans Yazıları*. Sayı. 110, 71- 93.
- Athukorala, P. C. and K. Sen. (2004). The Determinants of Private Saving in India. *World Development*. 32(3), 491–503.
- Ayalew, H. A. (2013). Determinants of Domestic Saving in Ethiopia: An Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Bounds Testing Approach. *Journal of Economics and International Finance*. 5(6), 248-257.
- Çolak, Ö. F. ve H. Öztürkler. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi, *Bankacılar Dergisi*. 82, 3-44.
- Dickey, D.A. and W.A. Fuller. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*. 74, 427–31. doi:10.2307/2286348

- Durotoye, A. (2014). The MINT Countries as Emerging Economic Power Bloc: Prospects and Challenges. *Developing Country Studies*. 4(15), 99-106.
- Düzgün, R. (2009). Türkiye'de Özel Tasarrufun Belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 32, 173-189.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica*. 50, 987–1007.
- Fuller, W. A. (1996). Introduction to Statistical Time Series. New York: Wiley
- Horioka, C. Y. and A. Terada-Hagiwara. (2012). The Determinants and Long-Term Projections of Saving Rates in Developing Asia. *Japan and the World Economy*. 24(2), 128-137.
- Kandil, M. (2015). Determinants of Lower Saving Rates in the USA: Prospects and Implications. *International Journal of Finance & Economics*. 20(4), 328-340.
- Karagöl, E. T. and B. Özcan. (2014). Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarruf. Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı. 92.
- Khan, M. A., A. Qayyum, and A. S. Saeed. (2005). Financial development and economic growth: the case of Pakistan. *The Pakistan Development Review*. 44(4), 819-837.
- Kolasa, A. and B. Liberda. (2015). Determinants of Saving in Poland: Are They Different from Those in Other OECD Countries? *Eastern European Economics*. 53(2), 124-148.
- Kripfganz, S., and D. C. Schneider (2018). "ARDL: Estimating autoregressive distributed lag and equilibrium correction models." London Stata Conference.
- Morakinyo, A. E. and M. Sibanda. (2016). The Determinants of NonPerforming Loans in the 'MINT' Economies. *Journal of Economics and Behavioral Studies*. 8(5), 39-55.
- O'Neill, J. (2011). Building Better Global Economic BRICs. *Global Economics Paper*. 66.
- Ozioma, E. O. F., O. S. Idenyi, Udude., C. Chinyere and A. O. Eze. (2016). The Determinants of Domestic Private Savings in Nigeria. *British Journal of Economics, Management & Trade*. 15(2),1-16.
- Pesaran, M.H., and Y. Shin. (1999). "An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis." In *Econometrics and economic theory in the 20th century: The Ragnar Frisch centennial symposium*, edited by S. Strom, 371-413. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Pesaran, M.H., Y. Shin, and R. Smith. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*. 16(3), 289–326. doi:10.1002/(ISSN)1099-1255
- Pesaran, M.H., Y. Shin, and R.J. Smith. (1996). Testing for the existence of a long-run relationship. Working Paper. 9622, Department of Applied Economics, University of Cambridge.
- Phillips, P. C. B. and P. Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*. 75 (2), 335–346. doi:10.1093/biomet/75.2.335.
- Pitoňáková, R. (2016). Determinants of Household Bank Deposits: Evidence from Slovakia. *Journal of Economics, Business and Management*. 4(9), 528-533.
- Scalera, F. and A. Todri. (2016). Markets' Globalization and Emerging Economies The MINTs Economic Growth: Developments and Prospects. *International Journal of Business and Commerce*. 5(2), 38-55.
- Schmidt-Hebbel, K., S. B. Webb., and G. Corsetti. (1992). Household Saving in Developing Countries: First Cross-Country Evidence. *The World Bank Economic Review*. 6(3), 529-547.

- Serres, A. and F. Pelgrin. (2003). The Decline in Private Saving Rates in the 1990s in OECD Countries: How Much Can be Explained by Non-Wealth Determinants. *OECD Economic Studies* 36, 117-153.
- Şengür, M. and S. Taban. (2016). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*. Vol. 3(1), 29-53.
- Tunay, K. B.. (2017). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Hane Halkı Tasarruflarının Makro Ekonomik Belirleyicileri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*. 54(633), 61-78.
- Udeh, S. N. and J. O. Odo. (2017). Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Growth of Nigeria. *Journal of Global Accounting*. 5(2), 10-17.
- Yardımcı, P. (2006). İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*. 10, 96-115.
- Zbinden, F. and G. Kondova. (2019). Economic Development in Mexico and the Role of Blockchain. *Advances in Economics and Business*. 7(1), 55-64.
- Zhuk. M.. (2015). Macroeconomic Determinants of Household Savings in Ukraine. *Economics and Sociology*. 8(3), 41-54.

A COMPARISON OF THE BILATERAL ECONOMIC RELATIONSHIP BETWEEN TURKEY AND BRITAIN FOR THE FIRST AND SECOND GLOBALISATION ERAS¹

Ayça SARIALIOĞLU HAYALI², Yöntem SÖNMEZ³

Abstract

The First Globalisation Era of the late 19th century following the United Kingdom (UK) based Industrial Revolution, shaped the bilateral economic relationship between Turkey, formerly, Ottoman Empire and the UK, formerly, British Empire, including both bilateral trade and direct investment flows. On the other hand, in the Second Globalisation Era, following the Information and Communications Technology revolution, in late 20th century, bilateral economic relations gained a new dimension, where “more equal relationships” were observed between the two parties. The aim of this paper is to analyse and compare the bilateral Turkish-English economic relationship including both international trade and foreign direct investment in these two globalisation eras in order to emphasise the main differences and similarities as well as the magnitude of changes affecting these economies. It is found out that the industrial revolution in the UK did not shape the economic order only but also shaped the bilateral economic relationships between the so called “centre and periphery”. In this regard, in the Second Globalisation Era after 2001 with the changing place of the Britain Empire in the new Globalisation Era “more equal relationships” between two parties compared to the First Globalisation Era is found out, at least in terms of international trade.

Keywords: *International Economic Relations, Globalisation, The UK, Turkey*

JEL Classification: *F1, F3, F6*

TÜRKİYE VE BRİTANYA ARASINDAKİ İKİLİ EKONOMİK İLİŞKİLERİN BİRİNCİ VE İKİNCİ KÜRESELLEŞME DÖNEMLERİ İÇİN BİR KARŞILAŞTIRMASI

Öz

Birleşik Krallık temelli Endüstriyel Devrimin devamındaki geç 19. Yüzyıl Birinci Küreselleşme Dönemi, Türkiye ve Birleşik Krallık arasındaki hem ikili ticareti hem de ikili doğrudan yatırım akımlarını içeren ikili ekonomik ilişkiyi şekillendirmiştir. Diğer tarafta, Bilgi ve İletişim Teknolojisi devriminin devamındaki geç 20. Yüzyıl İkinci Küreselleşme Döneminde ikili ekonomik ilişkiler, iki taraf arasında daha eşit ilişkilerin gözlemlendiği yeni bir boyut kazanmıştır. Bu çalışmanın amacı, bu iki küreselleşme döneminde hem uluslararası ticaret hem de doğrudan yabancı yatırımı içeren ikili Türk-İngiliz ekonomik ilişkilerinin bu ekonomileri etkileyen değişimlerin büyüklüğü kadar ana farklılıklarını ve benzerliklerini de vurgulamak amacıyla analiz etmek ve karşılaştırmaktır. Birleşik Krallık'daki Endüstriyel Devrimin sadece ekonomik düzeni şekillendirmediği, aynı zamanda “merkez ve çevre” arasındaki ikili ekonomik ilişkileri de şekillendirdiği saptanmıştır. Bu bağlamda, 2001 sonrası İkinci Küreselleşme Dönemi'nde Britanya İmparatorluğu'nun yeni Küreselleşme Dönemi'ndeki yerinin değişmesiyle birlikte, iki taraf arasında Birinci Küreselleşme Dönemi'ne göre en azından uluslararası ticaret açısından “daha eşit ilişkiler” olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Uluslararası Ekonomik İlişkiler, Küreselleşme, Birleşik Krallık, Türkiye*

JEL Sınıflandırması: *F1, F3, F6*

¹A version of this paper was presented orally at the International Conference called “The 28th Annual EAEPE Conference 2016: Industrialisation, socio-economic transformation and Institutions” organized by the European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE) and the Manchester Metropolitan University, in Manchester, the UK, on 03-05 November, 2016.

² Assoc. Prof. Dr., Corresponding Author, Karadeniz Technical University, Turkey, aycasarialiogluhayali@ktu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6613-753.

³Senior Lecturer, Dr., Manchester Metropolitan University, the UK, y.sonmez@mmu.ac.uk, ORCID: 0000-0002-3262-222.

DOI: 10.18092/ulikidince.1004333

Makalenin Geliş Tarihi (Received Date): 10.04.2021

Yayına Kabul Tarihi (Acceptance Date): 31.10.2021

1. Introduction

The First Globalisation⁴ era, which is widely accepted as the late 19th century following the UK based Industrial Revolution, shaped the bilateral economic relationship between Turkey (formerly, Ottoman Empire) and the UK⁵ (formerly, British Empire). The economic relationship between the two parties did not only consist of shallow integration covering bilateral trade but also the bilateral direct investments between Turkey and the UK. On the other hand, in the second globalisation era, which is widely accepted as the late 20th century following the Information and Communications Technology revolution, the bilateral economic relationship from the first globalisation era gained a new dimension. For the 2000s it is noted on the official website of the Turkey's Ministry of Foreign Affairs that in order to develop the strategic partnership through several fields a road map is constituted by the "2010 Strategic Partnership Document", signed when Prime Minister Cameron's visit to Turkey in July 2010, (Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs, 2011: 1). The aim of this paper is to analyse and compare the bilateral Turkish-English economic relationship including both international trade and foreign direct investment in these two globalisation eras in order to emphasise the main differences and similarities as well as the magnitude of changes affecting these economies. In this regard, in the paper for the economic relationship in The First Globalisation Era, the era of 1830-1911 and for such relationship in the Second Globalisation Era the era of 1990-2015 are used. As original contributions of the paper the differences and similarities of the bilateral economic relationship between Turkey and Britain will be analysed both quantitatively and qualitatively and the reasons for the changing pattern including the changing centres of the new globalisation era will be discussed by comparing the two eras. In order to achieve the discussed aims, the paper is organised as follows; following the introduction the first and second globalisation eras will be analysed with a focus on the "infrastructure and superstructure institutions". In this part, the roles and the places of the UK and Turkey in this "big picture" will be examined. In the second part, the focus will be on bilateral trade and FDI flows in both globalisation eras so that the bilateral economic relationship between Turkey and the UK can be analysed with the use of relevant tables and figures. In the last part, the two Globalisation Eras will be compared both quantitatively and qualitatively and the reasons of the changing pattern of such relationship including the effects of the changing centre of the new globalisation era on the changing pattern of such relationship will be discussed.

2. First and Second Globalisation Eras

2.1. First Globalisation Era: The 19th Century

The Imperial Era started in the 19th century going back to the Industrial Revolution in the UK in the 1870s is widely accepted as the first globalisation era in the world economic history. This

⁴Globalisation is a highly contested topic. There is a large debate around the question of whether globalisation is a positive or negative development and whether it is a new phenomenon at all (Hirts and Thomson, 1992; Rodrik, 1997; Strand et al. 2005; Sparks, 2005; Steger, 2013; Dicken, 2015). The global manifestation of the "Washington Consensus" is that globalisation is the answer to the economic problems of the world when the markets are totally free from government intervention, thus increasing efficiency. It is argued that "too little globalisation" is the driver of the current economic inequalities and problems. On the other hand, Dicken (2015) argues that "hyper globalists to the left" define globalisation as the problem, not the solution. It is explained that unregulated markets inevitably lead to an increase in inequalities, causing uneven development and reducing the well-being for all but a small minority in the world as well as creating environmental problems (Wallerstein, 1974; Krugman and Venables, 1995). Another important argument with regards to globalisation is related to the "newness" of the concept. With the help of trade, investment and migration statistics, Hirst and Thompson (1992) argue that "the world economy was actually more open & more integrated in the half century prior to the First World War (1870-1913) than it is today" (Hirst and Thompson, 1992).

⁵In the paper, the names Britain and the UK are used interchangeably.

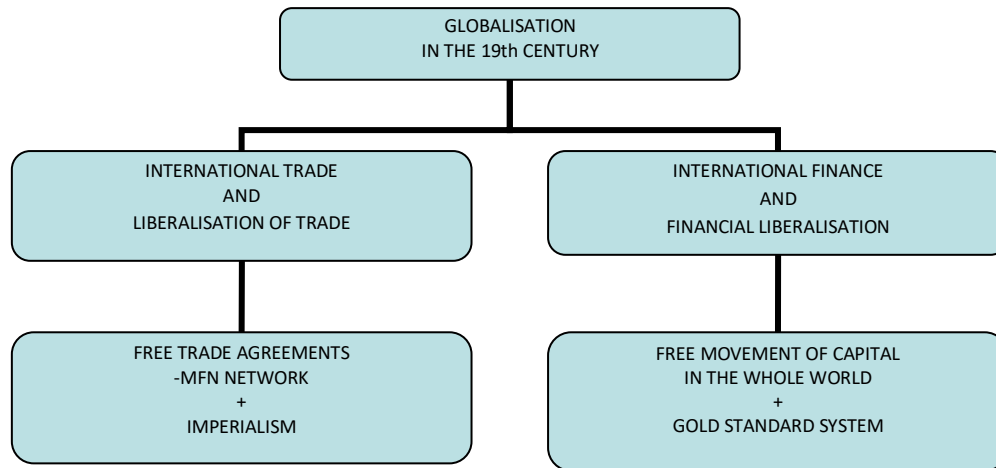
era the so-called 19th century Globalisation was accepted to have started with the UK based Industrial Revolution in the 1870s and ended with the outbreak of the World War I in 1914. The free international trade in goods and services and capital mobility with the free mobility of labour, without any legal or institutional barrier, in whole world was common during this era (Rodrik, 2011: 21).

The new technologies in international transportation and communication areas such as shipping, railway, canal and cable technologies reduced the costs of international trade significantly, have constituted “the infrastructure” of the first globalisation era. It is argued that while the rate of the costs of transport and communication diminished the growth rate of the global economy increased dramatically in the 19th Century. It is stressed that while the steam ship and train, intercontinental telegraph cable are the symbols of the 19th century the motor car, telephones, radio, aircraft, television and the internet are the symbols of the 20th century (Wolf, 2001: 3-4).

Superstructure of the era was the widely acceptance and spread of the Comparative Advantages Theory in the intellectual arena, namely, the benefits of obeying “the rules of game”. The other factor contributed to the First globalisation era was the stability thanks to the implementation of the Classic Gold Standard System in the major countries and also the free movement of the capital (Wolf, 2001, 21).

The two institutions of the first globalisation era are categorised as 1-Economic Liberalism and Gold Standard System and 2- Imperialism. Economic Liberalism and Gold Standard System made connections among the policymakers in different countries, mostly the ones in Europe, and made them agreed on the cost minimised implementations in trade and finance. On the other hand, Imperialism allowed the imperial powers, such as the UK as the leading power of this era, to dominate the rest of the world by using political and military powers if they do not commit “the intellectual theory” by signing free international trade agreements voluntarily (Rodrik, 2011: 21-22). When compared with the three-sided Globalisation of the 1990s including international trade, international finance and international production, which will be tackled in the next part, international production side lead by Multinational Companies (MNC) seems missing here. Although there were some early versions of MNCs such as East India Company, Singer etc. in this era, too, they are accepted as exceptional and their foreign activities did not contribute at all to their profits (Bordo et al. 1999: 11).

Figure 1: The Structure of the 19th Century's Globalisation



Source: Authors' Research, Inspired by Rodrik, 2011.

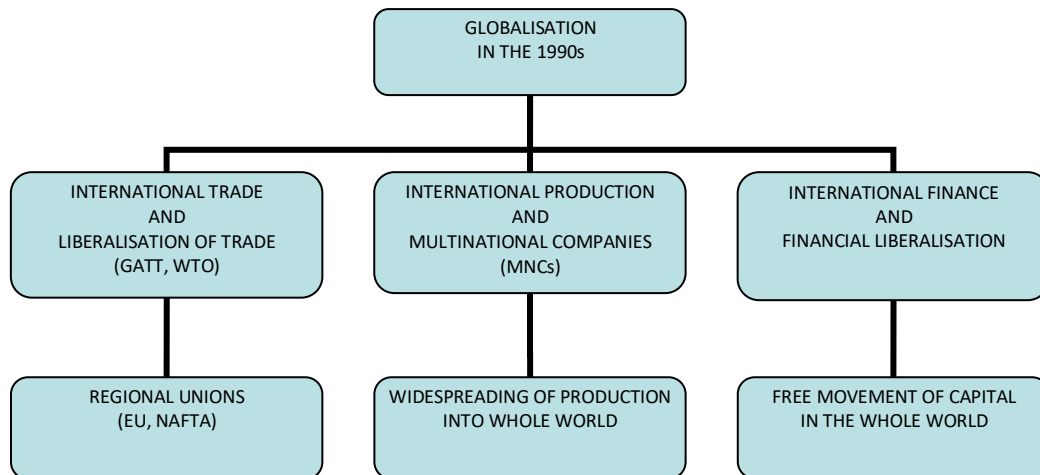
Hence, it can be maintained that the globalisation in the 19th century has two sub-groups as liberalisation of international trade and liberalisation of financial markets. Within this concept,

new ideas on international trade such as David Ricardo's Theory of Comparative Advantages⁶ were emerging and spreading all over the world from the UK. Thus, free trade was tried to be achieved through bilateral free trade agreements first including Most Favoured Nation Clause (MFN) creating free trade networks in Europe and for the rest of the world if it is not possible, economic and military powers were used by the dominant power of the Era, British Empire (Rodrik, 2011: 22). Moreover, financial liberalisation and financialisation of the world economies was maintained by the rules of gold standard for the Europe. On the other hand, for the rest of the world, including the Ottoman Empire, it was done through economic and military powers by the dominant actors of the era by having used mostly portfolio investments and trade-related infrastructure FDI. The Figure 1 shows the sub-groups of the 19th century's globalisation.

2.2. Second Globalisation Era: The 20th Century

Due to the dramatic developments in both political and economic fields the 1990s' globalisation, which was experienced before (Rodrik, 1997: 8), included all the arenas, such as economic, social, political and cultural, which has been never seen before like this. In this respect, "the infrastructure" of the second globalisation era has been constituted by the important discoveries in the Information and Communication Technologies (ICTs) in the US, such as jet planes, satellite communication and internet, which hugely diminished the costs of international trade and finance. Moreover, the "superstructure" of the era has been constituted by the neoliberal policies of "full liberalisation" and "deregulation" of markets thanks to entering a new "uni-polar world order" in the political arena after the collapse of the Soviet Union in 1992.

Figure 2: The Structure of the 1990s' Globalisation



Source: Authors' Research, Inspired by Eun and Resnick, 2001.

It is argued that trade and financial integration in the 1990s based on the emerging of the Multinational Companies (MNCs) and the increase in the short run international financial flows including a wider range of assets and a greater range of economic activities have gone further than ever before (Perraton, 2001: 675-681). In this regard, the 1990s' globalisation has three sub-groups as first free trade policies; second MNCs' activities such as international production and third is freeing of financial markets. In this regard, following the Theory of Comparative Advantages developed by David Ricardo by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and World Trade Organisation (WTO) most of the tariffs, quotas that block liberal trade were tried to be prevented. Thus, liberalisation of international trade, namely, globalisation in trade was tried to be realised. In addition to this attitude, by means of regional organisations such as European Union (EU) and North American Free Trade Agreement (NAFTA), economic integration among countries was tried to be maintained (Eun and Resnick, 2001: 9-15). Among these

⁶ It mainly argues that International Trade maintains benefits for all trade partners.

subgroups financial liberalisation and financialisation of the world economies seem to have the most important outcomes for the whole world, especially for the emerging markets. It is criticised that it lead to speculative and hot money causing debt-laden balance sheets, volatility and mispricing of asset prices, including exchange rates resulting with the inefficient allocation of resources and unstable economic growth (Epstein, 2005: 3-16). The Figure 2 shows the subgroups of the 1990s' globalisation.

As Table 1 indicates, the growth rates of both international trade (exports) and FDI are higher than growth rate of global production since the mid-1980s. Moreover, as seen in Table 2, except for 2009, the global financial crisis year, the same trend is valid for international trade and for the years 2010, 2011, 2013 and 2015 it is valid for FDI as their growth rates are higher than the GDP growth rates for the 2000s. The Table 1 shows some important indicators of the 1990s' globalisation.

Table 1: Some Indicators of the 1990s' Globalisation

Item	Annual Growth Rate (per cent)			
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000
FDI inflows	22.9	21.5	39.7	27.7
FDI outflows	25.6	16.6	35.1	8.7
FDI inward stock	14.7	9.3	16.9	19.1
FDI outward stock	18.1	10.7	17.1	18.5
Cross-border M&As	25.9	24.0	51.5	49.3
Sales of Foreign Affiliates	16.0	10.2	9.7	16.7
Gross Product of Foreign Affiliates	17.4	6.8	8.2	14.1
Total assets of Foreign Affiliates	18.2	13.9	20.0	28.4
Export of Foreign Affiliates	13.5	7.6	9.9	11.4
Employment of Foreign Affiliates (Thousands)	5.6	3.9	10.8	13.3
GDP (in current prices)	10.1	5.1	1.3	2.7
Gross Fixed Capital Formation	13.4	4.2	2.4	3.8
Royalties and Licence Fee Receipts	21.3	14.3	7.7	9.5
Exports of Goods and Non-factor Services	12.7	8.7	3.6	11.4

Source: UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

Table 2: Growth Rates of Global Fundamentals (percent), 2008-2016

Variable	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
GDP	1.5	-2	4.1	2.9	2.4	2.5	2.6	2.8	3.1
Trade	3	-10.6	12.6	6.8	2.8	3.5	3.4	3.7	4.7
Gross Fixed Capital Formation	3	-3.5	5.7	5.5	3.9	3.2	2.9	3	4.7
Employment	1.2	1.1	1.2	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2.
FDI	-20.4	-20.4	11.9	17.7	-10.3	4.6	-16.3	11.4	8.4
Memorandum									
FDI value (in \$ trillions)	1.49	1.19	1.33	1.56	1.4	1.47	1.23	1.37	1.48

Source: UNCTAD, World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance.

The Continuing Globalisation Trend in 2000s except for the Global Financial Crisis Years can be seen in Table 3. According to this, when compared to the values in 1990 both international trade (exports) and FDI seem accelerated in 2000s. For example, in 1990 while the percentage of Exports to GDP is 18.40% it reaches to 29.31% in the years of 2005-2007 at average.

Following the tendencies in the 1980s, as seen in the Figure 3 FDI and portfolio investment have continued to be the main forms of the capital inflows to the developing countries. In this regard, mainly FDI has been wanted to be used as a financial resource by developing countries

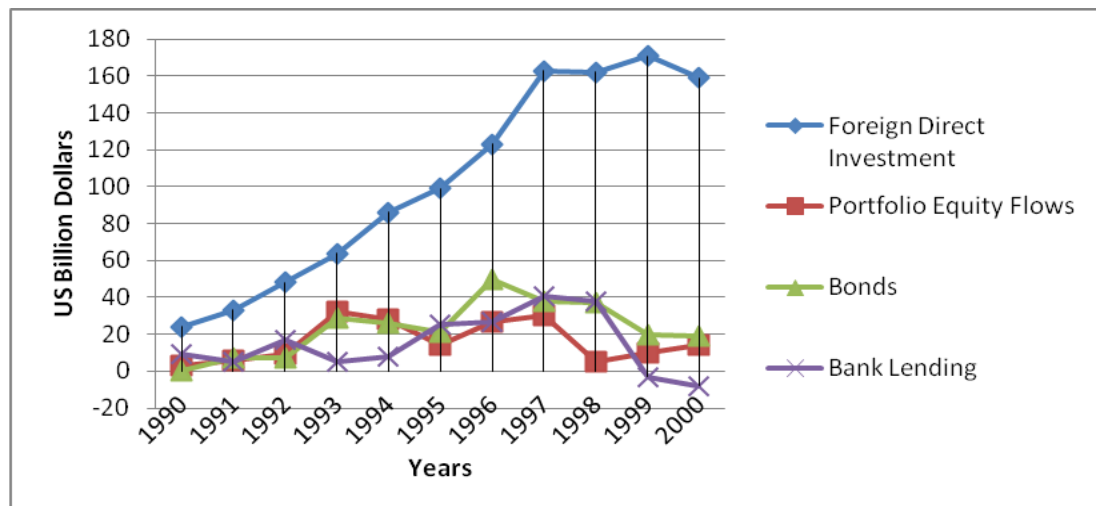
for several decades. This is due to the debt crises in the 1980s have limited the foreign bank loans availability as a financial resource and also short-term portfolio investment led to many financial crises in the 1990s. To this end, within the framework of financial liberalisation, deregulation and privatisation programmes because of the stabilisation and structural adjustment policies of the IMF and World Bank (WB) many developing countries implemented very similar policies, such as “financial and tax incentives” as well as “market preferences” to attract FDI.

Table 3: Some Indicators of the Second Globalisation Era for the 2000s

Item	Value at Current Prices (Billions of Dollars)				
	1990	2005-2007 (pre-crisis average)	2013	2014	2015
FDI Inflows	207	1418	1427	1277	1762
FDI Outflows	242	1445	1311	1318	1474
FDI Inward Stock	2077	14500	24533	25113	24983
FDI Outward Stock	2091	15104	24665	24810	25045
Income on Inward FDI	75	1025	1526	1595	1404
<i>Rate of Return on Inward FDI</i>	4.4	7.3	6.5	6.7	6
Income on Outward FDI	122	1101	1447	1509	1351
<i>Rate of Return on Inward FDI</i>	5.9	7.5	6.1	6.3	5.6
Cross-border M&As	98	729	263	432	721
Sales of Foreign Affiliates	5101	20355	31865	34149	36668
Value Added (product) of Foreign Affiliates	1074	4720	7030	7419	7903
Total Assets of Foreign Affiliates	4595	40924	95671	101254	105778
Exports of Foreign Affiliates	1444	4976	7469	7688	7803
Employment by Foreign Affiliates (Thousands)	21454	49565	72239	76821	79505
Memorandum					
GDP	22327	51288	75887	77807	73152
Gross Fixed Capital Formation	5072	11801	18753	19429	18200
Royalties and Licence Fee Receipts	29	172	298	311	299
Exports of Goods and Services	4107	15034	23158	23441	20861

Source: UNCTAD, World Investment Report 2016: Investor Nationality-Policy Challenges

Figure 3: Private Capital Inflows to Developing Countries



Source: World Bank Global Development Finance Data (Edition 2010)

3. Bilateral Economic Relationship between Turkey and Britain for the First and Second Globalisation Eras

3.1. International Trade in the First Globalisation Era

It can be said that the industrial revolution in the UK did not shape the economic order only but also shaped the bilateral economic relationships between the so called “centre and periphery”. In this regard, The UK and Ottoman bilateral economic relationships also were shaped by the needs of the centre, the UK, as dominant power of this era. It was started by the international trade of raw materials needed by the UK in exchange of manufactured goods needed by the Ottoman. The following Table 4 indicates the exports, imports and total trade between these two countries for this era.

Table 4: Bilateral Trade (Value Pounds Sterling) Between the Ottoman and the UK

Years	Export to UK	Import from UK	TOTAL TRADE
1830-32	505400	760000	1265400
1840-42	1029600	1670100	2699700
1850-52	1768800	2422500	4191300
1860-62	2914000	3418500	6332500
1870-72	5276800	7257600	12534400
1880-82	3572000	6960800	10532800
1890-92	4636100	6892800	11528900
1900-02	5257700	6049400	11307100
1909-11	4636100	9010300	13646400

Source: Calculated According to the Data in Pamuk (1995).

In technical manner, the 1838 Treaty of Balta Limani, or the Anglo-Ottoman Treaty⁷, constituted the turning point of the Britain-Ottoman economic relationships. It can be said that it was a commercial agreement which made Ottoman Empire to give up her most intervention rights on foreign trade, leading to open both Ottoman markets and Ottoman raw material to European Trade (Oksuz et al., 2009: 37). In this regard, Timur (1998) argues that the Ottoman signed such agreement not for economic purposes, but for political aims under the challenging conditions of the Era⁸ that made the Ottoman to think of the daily political aims before the long-term economic benefits (Timur, 1998: 202-203). It is maintained that due to such agreement the Ottoman Industry, which was already weak, found itself vulnerable to the competition of the European Industry (Sander, 1995: 222). In this regard, Ortaylı (1995) points to the existing structural problems of the Ottoman, which could not create her own merchant-industrial group, that left the Ottoman behind the trade related economic civilisation of the new era. He underlines that although documenting such an unequal foreign trade regime the 1838 Treaty constituted a significant point in the economic and financial insolvency of the Ottoman, it was not the key factor (Ortaylı, 1995: 90-95). On the other hand, it meant more than a commercial agreement between only two as leading all the other international commercial agreements in that era. Geyikdagi (2015) maintains that the 1838 Commercial Convention inspired the others to sign free trade agreements with the Ottoman Empire following the British benefits maintained by the agreement (Geyikdagi, 2015: 528).

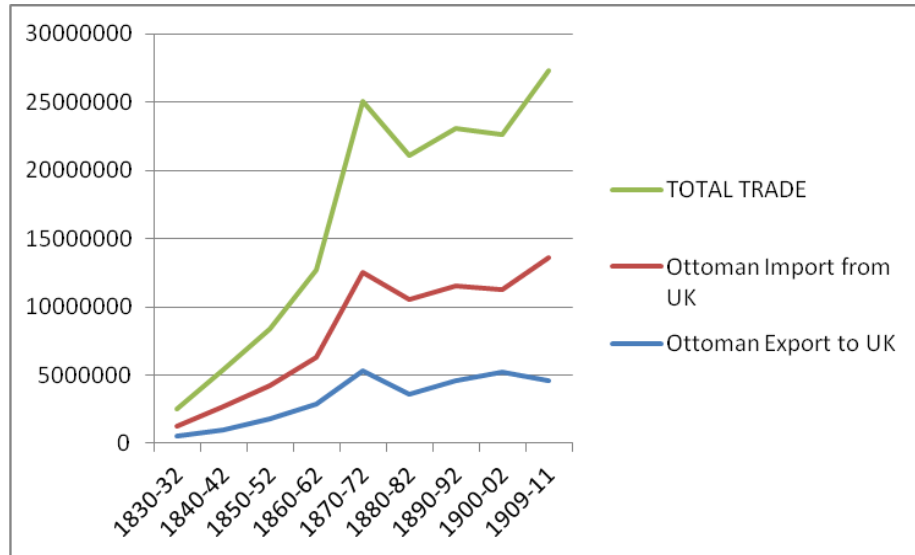
According to Table 4 and Figure 4 it can be said that there is an upward trend in total trade for the whole period, which was at peak in 1870-72 sub-era. In this regard, the American Civil War, 1861-1865, and the Reconstruction Era following the war contributed positively to Ottoman British trade, especially the raw material imports of Britain from America had to be diminished

⁷“Signed between Britain and the Ottoman Empire on 15 August 1838, the agreement reaffirmed and widened Britain's rights under the capitulations (privileges granted by the Ottoman government) that gave British subjects the right to trade freely in the Ottoman Empire” (Karabell, 2004: 1).

⁸The challenging conditions of the Era can be listed as Greek War and their Independence, Russian defeat and Edirne Treaty, the problems with Mehmet Ali Pasha, Russian patronage under the Hunkar Iskelesi Treaty etc. (Timur, 1998: 202).

(Geyikdagi, 2015: 528). This trend can be followed from the Ottoman exports to the UK. On the other hand, the collapse of such trade especially in terms of exports to the UK after 1873 can be interpreted as the results of Great Depression started in 1873 in Europe. In terms of trade deficit for the whole period import from the UK was more than the exports to the UK.

Figure 4: Bilateral Trade (Value Pounds Sterling) Between the Ottoman and the UK



Source: Authors' Research Calculated According to the Data in Pamuk (1995).

When it is looked at the exported items we see especially grains, fresh fruits and wools as seen in Table 5. According to Table 5 from 1860-62 to 1880-82 the dramatic change was in total grains as declining from 34.50% to 9.50% and also in total wools, raw material of the cotton industry of the British economy in the 19th century, increasing from 14.60% to 27.30%.

Table 5: Exported Items (% of Total)

Exported Items (% of Total)	1860-62	1880-82	1900-02	1910-12
Corn	17.40	3.00	5.50	1.20
Wheat	9.30	2.00	1.40	1.80
Barley	7.60	2.30	22.00	19.00
Total Grains	34.50	9.50	33.80	24.20
Madder Root	10.30			
Opium	5.40	8.30	4.50	5.00
Grape, fig and the other fresh fruits	6.50	11.80	16.90	20.00
Acorn	8.40	10.20	4.90	2.60
Sheep and Lamb Wool	2.50	8.30	5.30	5.00
Goat Wool	12.10	19.00	11.20	10.30
Total Wool	14.60	27.30	16.50	15.30
Olive Oil	0.70	4.10	1.00	2.40
Tobacco			1.40	6.10
The Others	19.60	28.80	21.00	24.40
Total (thousands sterling)	2906	3569	5250	4951

Data Source: Britain Foreign Trade Statistics from Pamuk (1995)

When it is looked at the imported items of Ottoman Empire from Britain we see especially cotton textile products and cotton yarns, as seen in Table 6. According to Table 6, from 1860-62 to 1880-82 the dramatic change was in cotton textile products as increasing from 0.7% to 67.5%.

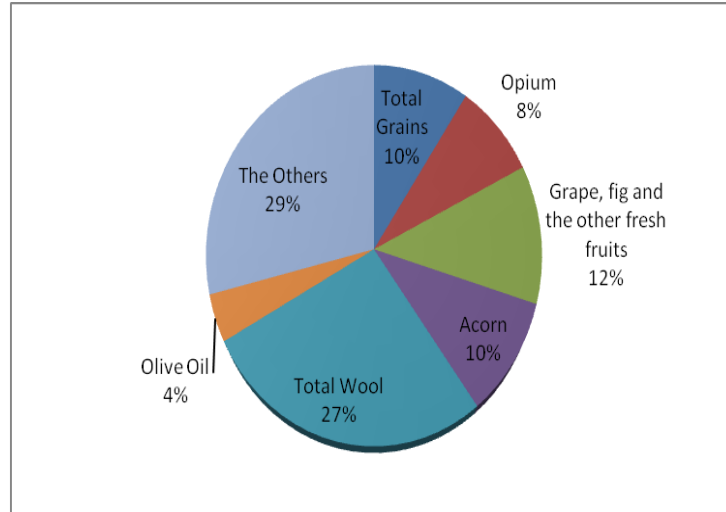
Table 6: Imported Items (% of Total)

Imported Items (% of Total)	1840-42	1860-62	1880-82	1900-02	1910-12
Cotton Textile Products	60.2	0.7	67.5	61.2	58.4
Cotton Yarns	14.8	12.8	8.6	8.7	5.2
Irin-steel Products	3.1	2.8	2.7	1.7	2.6
Wool Products	1.7	3	3.5	5.8	8.9
Coal	1.4	2.2	1.8	5.3	3.7
The Others	18.8	18.5	15.9	17.3	21.2
Total (thousands sterling)	1633	3425	6953	6049	9214

Data Source: Britain Foreign Trade Statistics from Pamuk (1995)

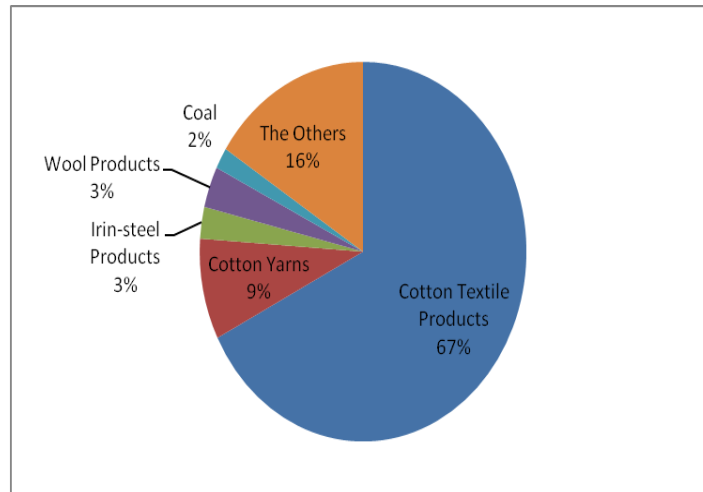
When it is looked at the composition of their trades it can be said that such composition reflects their economic positions in the 19th century world as Britain buys the raw material, produces and sell it as a final product to the Ottoman Empire. The following Figure 5 and Figure 6 indicate this picture for the 1880-82 sub-era.

Figure 5: Exported Items of Ottoman Empire (% of Total) for the Sub-era 1880-82



Data Source: Britain Foreign Trade Statistics from Pamuk (1995)

Figure 6: Imported Items of Ottoman Empire (% of Total) for the Sub-era 1880-82



Data Source: Britain Foreign Trade Statistics from Pamuk (1995)

3.2. International Finance in First Globalisation Era

Since such international trade required efficient transportation the FDI into the Ottoman Empire in this era was “trade-related infrastructure such as railways and ports”. Geyikdagi (2015) maintains that especially after the beginning of the American Civil War the British traders started to import cotton, a main raw material, from Ottoman Empire, where during that time the transportation of cotton was done by camel caravans which were very costly. So, the construction of Aydin railway together with the other infrastructure on Turkish rivers for both irrigation and navigation aims were very important to increase the agriculture of cotton (Geyikdagi, 2015: 528).

Table 7: FDI between Ottoman Empire and the British Empire

	1888 (thousand pounds £)	%	1914 (thousand pounds £)	%
French	5020	31.7	37383	45.3
British	8895	56.2	11516	14.0
German	166	1.1	28007	34.0
Others	1744	11.1	5500	6.7
Total	15825	100.0	82406	100.0

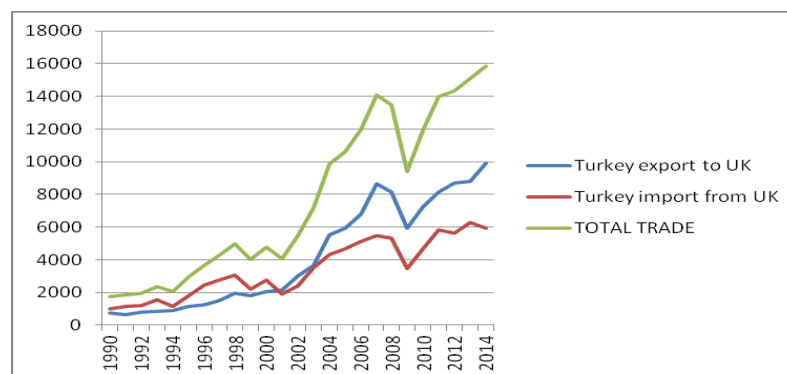
Source: Geyikdagi, 2015: 527.

Moreover, the trade related FDI in Ottoman Empire was also in the service sector such as banking and insurance to support free trade. Geyikdagi (2015) underlines that the Ottoman Bank with the British capital was founded in 1856 in order to develop free trade following the 1838 Commercial Agreement (Geyikdagi, 2015: 537-538).

3.3. International Trade in Second Globalisation Era

According to Figure 7, it can be said that there is an upward trend in total trade for the whole period of 1990-2015. When the sub-period of 1990-2007 is considered, the total trade was at peak in 2007, the year when the Turkish exports were boomed to the UK. However, after that as reflecting the Global Financial Crisis of 2008-2009, total trade gets a “V” shape, being at the bottom in 2009. Moreover, as seen in Figure 7 from 2001 to 2007 there is an accelerating trend in both total trade and trade surplus in terms of Turkey. It can be said there can be some reasons for this such as first, after the Financial Crisis of 2001 Turkish Lira was devaluated having get international competitiveness, second privatisations were huge in this era so FDI related trade could be common. Moreover, in this new sub-era started with the AK Party government in Turkey in 2002 the political relationship became positive as almost never seen before having reflected to economic relationships. It is maintained that Political Relationship together with the strong economic relationship between Turkey and Britain were all good-natured during the AKP era contributing the British trade and investment in Turkey (Angliss, 2012: 33).

Figure 7: Bilateral Trade (Value US Dollar) Between Turkey and the UK



Data Source: DOTS Statistics, 2016.

The following Table 8 indicates the relevant trade data between Turkey and the UK. It is seen from the Table 8 that for the whole period of 1990-2015, having started to increase after 2009 for the second time the total trade between these countries was at the peak in 2015. It is noted that "Trade between the UK and Turkey has increased since 2009, reaching US\$15.8bn in 2014 with the UK taking a 4% share in overall Turkish trade" (Foreign & Commonwealth Office, 2016: 3-4). It is also maintained that although in 2013 the economic relations, especially FDI, were influenced negatively by the global economic recession, in 2012 the economic relations between them had achieved to a record-breaking level since the trade volume was amounting to USD 14.3 billion (Demirkan and Eryiğit, 2014: 1-2).

In this regard, it is worth mentioning of the important contributions of the 2010 Strategic Partnership, which was signed during Prime Minister Cameron's visit to Turkey in July 2010, between the two countries (Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs). In this regard, Hague (2011) writes that "Over the last 18 months we have laid firm foundations for that relationship were laid "through an ambitious Strategic Partnership which prompted the Turkish Prime Minister, Recep Tayyip Erdogan, to say that relations with the UK had entered a "golden age". Indeed, they have" (Hague, 2011: 1-3).

Table 8: Bilateral Trade (Value US Dollar) Between Turkey and the UK

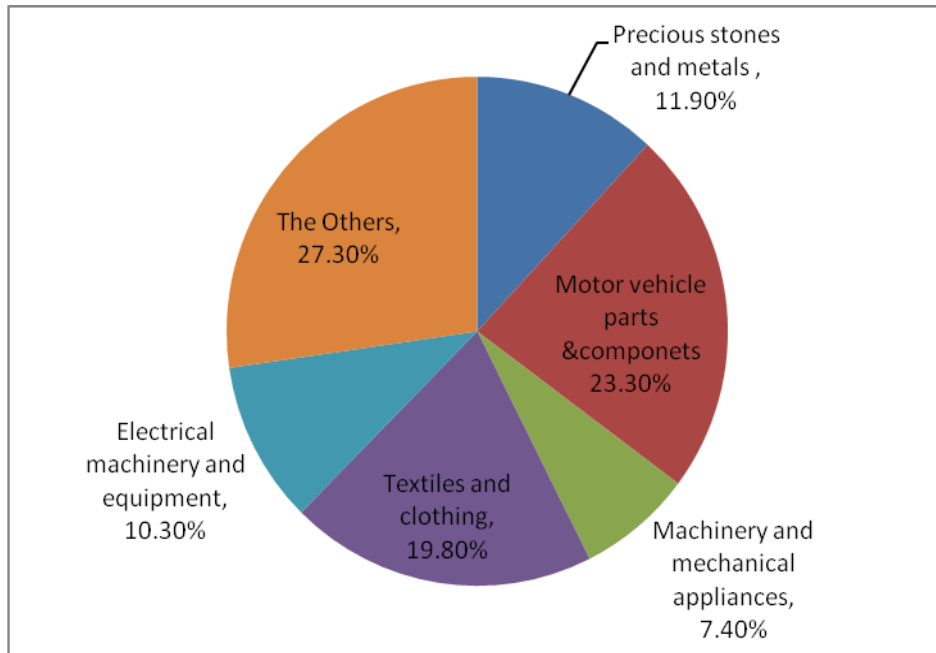
Years	Export to UK	Import from UK	TOTAL TRADE
1990	744786000	1013733000	1758519000
1991	676045000	1165598000	1841643000
1992	796311000	1187332000	1983643000
1993	835106000	1545000000	2380106000
1994	888827000	1169913000	2058740000
1995	1135657000	1829761000	2965418000
1996	1247637867	2444033130	3691670997
1997	1505106000	2757660000	4262766000
1998	1953000000	3050800000	5003800000
1999	1829399949	2189972870	4019372819
2000	2036825739	2747746240	4784571979
2001	2174891670	1913846030	4088737700
2002	3024941527	2438296458	5463237985
2003	3670092528	3500015220	7170107748
2004	5540396860	4316870451	9857267311
2005	5917162703	4690129437	10607292140
2006	6813044068	5134405831	11947449899
2007	8626338663	5471205855	14097544518
2008	8158669011	5324034215	13482703226
2009	5915168824	3473433486	9388602310
2010	7235861129	4680611329	11916472458
2011	8151430057	5840379780	13991809837
2012	8693598733	5629454631	14323053364
2013	8785124346	6281414499	15066538845
2014	9903171589	5932227262	15835398851
2015	10556862755	5541276816	16098139571

Data Source: DOTS Statistics, 2016.

When it is looked at the export items from Turkey to the UK for 2015 we see especially Motor Vehicles as 23.30 percent, Textiles and clothing as 19.80 percent, Electrical machinery and equipment as 10.30%, Precious stones and metals as 11.90% and Machinery and mechanical

appliances 7.40% of her total exports to the UK. It is clearly seen that the export composition of Turkey to the UK has been shifted to the more value-added products compared to the first era.

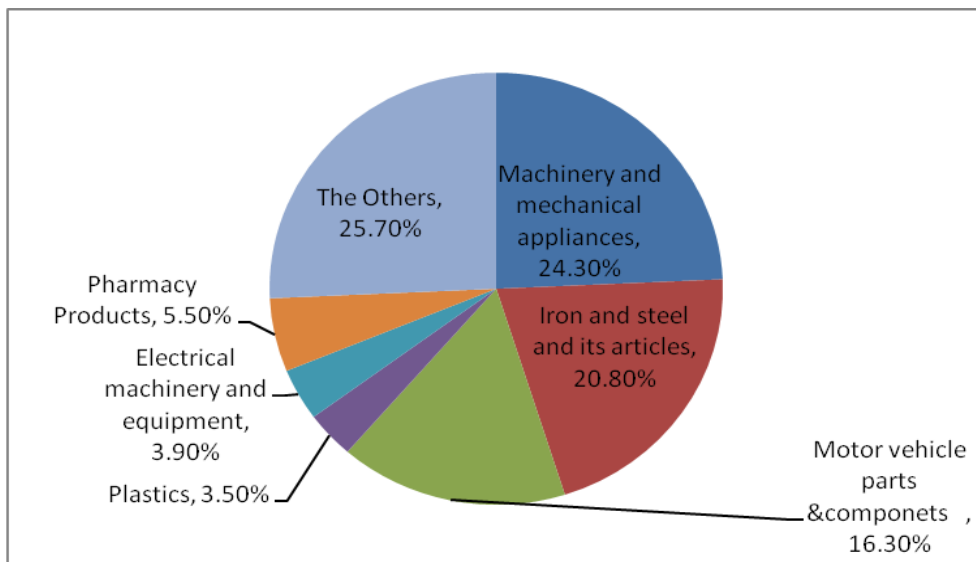
Figure 8: Exported Items of Turkey (% of Total) for 2015



Data Source: <http://www.tgdf.org.tr/>

When it is looked at the imported items from UK to Turkey for 2015 we see especially Machinery and mechanical appliances as 24.30 percent, Iron and steel and its articles as 20.80 percent, Motor vehicle parts & components as 16.30 percent, Pharmacy Products as 5.50 percent, Electrical machinery and equipment as 3.90 percent and Plastics as 3.50 percent of her total imports from the UK. It is clearly seen from the import composition of Turkey from the UK that technological gap was decreased compared to the first era. However, still import items consist of the high technology products.

Figure 9: Imported Items of Turkey (% of Total) for 2015



Data Source: <http://www.tgdf.org.tr/>

3.4. International Finance in Second Globalisation Era

When it is looked at the FDI inflows from the UK to Turkey for the whole period (Figure 10), it is seen that there are distinguished FDI inflows in the years of 2001, 2008 and 2012. It can be said that, the year 2001 is the one when Turkey experienced her severest financial crisis in her history. Thus, “fire-sale” of the existing Turkish firms due to crisis conditions could be the issue⁹. This issue is heavily criticised by Kazgan (2012) as following words:

“Until 2001, which is the severest crisis year of Turkey that ever experienced, it [FDI inflows] annually remained at a value such as an average of 800 odd million dollars, which can be ignored. [On the other hand] While the stocks market bottomed out at the crisis year of 2001, it peaked up at 3.3 billion dollars. This means (due to the accelerating exchange rate and bottoming out the stock prices) the taking over of the local firm stocks at these lower prices by the foreigners [foreign capital]. If the stocks to be sold at 10 dollars in normal conditions are sold at 5 dollars it is clear that this is a significant capital loss. In this regard, in the crises of 1994 and 2000-2001 a significant share of banks, tourism firms and food industry were taken over [by foreign capital] through this way” (Kazgan, 2012: 253).

Moreover, the privatisations were common after 2002. Angliss (2012) maintains that during AKP era privatisation of the state companies including the monopolies on electricity production and distribution, fixed line telecommunications and broadband internet along with the government shares in banking, mobile telecommunications, tobacco, sea and airports, the sugar industry and petrochemicals were common leading the FDI with their infrastructure and dominant market power (Angliss, 2012: 12).

For instance, in 2008 the privatisation of Tekel Tobacco, the former monopoly supplier of tobacco to the Turkish market, was done by Turkish Government through having sold it to British American Tobacco for US\$1.72 billion (Angliss, 2012: 56-59). All could be promoted the FDI from the UK as well as her fasting growth rate together with the government reforms in order to attract FDI such as FDI Law in 2003¹⁰. In this regard, it is noted that such new freedoms were started to be utilised by the British companies quickly since in 2003 only just over 300 British companies were operating in Turkey, by 2011 this had reached to 2,237 (Angliss, 2012:14).

Moreover, it is worth mentioning of the positive political climate between these two countries after 2002 leading to an important number of business links between UK and Turkey. Over 2,500 UK companies, which are currently operating in Turkey, include BP, Shell, Vodafone, Unilever (UK), BAE, Aviva and Diageo as well as the very famous retail chains such as TESCO, Harvey Nichols, M&S, Kingfisher and Laura Ashley (Foreign & Commonwealth Office: 3-4). On the other hand, except for the last two years the FDI outflows from Turkey to the UK can be ignored due to they are in relatively small values. In this regard, the last two years actually the recent era started from 2012¹¹ indicates an increasing trend in FDI from Turkey to the UK. This upward trend can be thanks to the comprehensive promoting policies programme of the UK, which is called GREAT¹², started in 2012. In this regard, it is maintained that thanks to the contributions of GREAT, FDI from Turkey to the UK, such as Florence Nightingale Hospitals, HDM Steel Pipe, Kahve Dünyası (coffee shops), Airties (modems), Koleksiyon Mobilya (furniture), Silk and

⁹ It is noted that new FDI led by British capital was mostly due to the privatisation of government assets and the foreign purchase of land. Like the Marks and Spencer franchises, marketing departments for products produced elsewhere and sales outlets constituted some of this FDI (Angliss, 2012: 17).

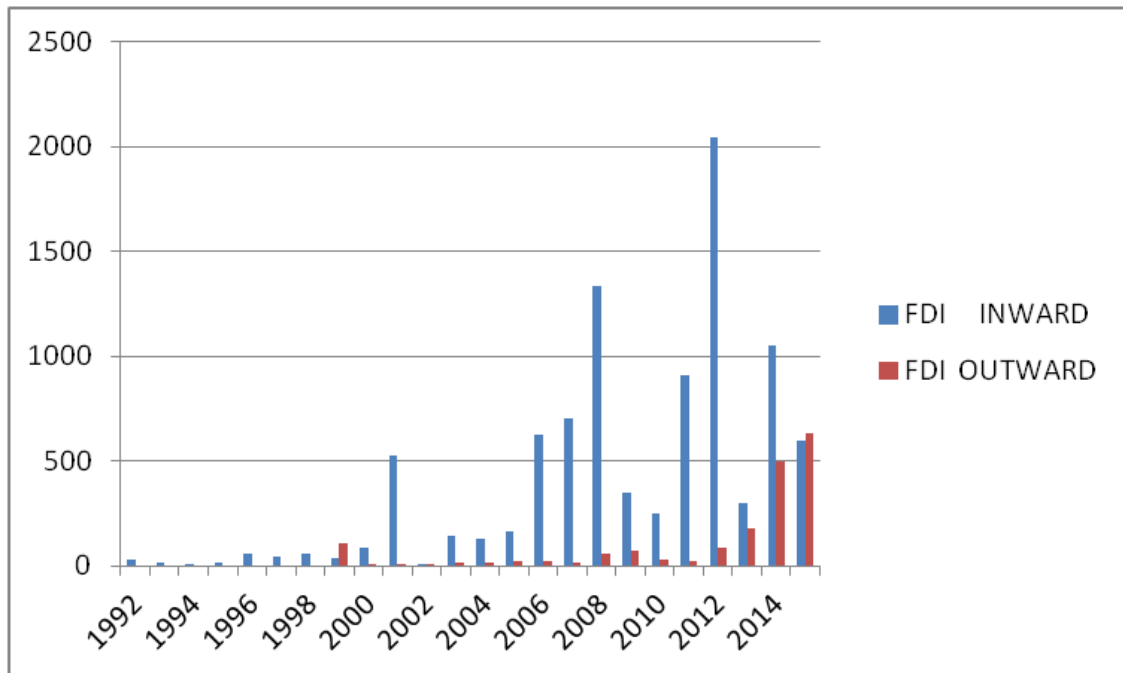
¹⁰ It is underlined that in 2003 a very liberal FDI Law maintaining equal rights to foreign investors, such as the rights to patent and copyright protection, capital outflows whenever they want etc., was launched by the Turkish Government (Angliss, 2012: 14).

¹¹ This year also distinguishes with the highest FDI inward records from the UK to Turkey as seen in both relevant Figure 10 and Table 9. It is noted that “In 2012, the UK was ranked 1st with USD 1.9 billion of direct investment in Turkey” (Demirkan and Eryigit, 2004: 1-2).

¹² It is described as the “most ambitious international marketing campaign”, which was introduced by the British government in 2012, in order to attract economic activities from abroad into the UK, for several sectors from tourism and education to trade (Demirkan and Eryigit, 2014: 1-2).

Cashmere (textiles), BEKO (electronics), Sun Tekstil and the Doors Group (restaurants), has increased (Demirkan and Eryigit, 2014: 1-2).

Figure 10: FDI between Turkey and the UK



Data Source: DOTS Statistics, 2016 and TRCB data.

Table 9: FDI between Turkey and the UK, 1992-2015 (Millions of Dollars)

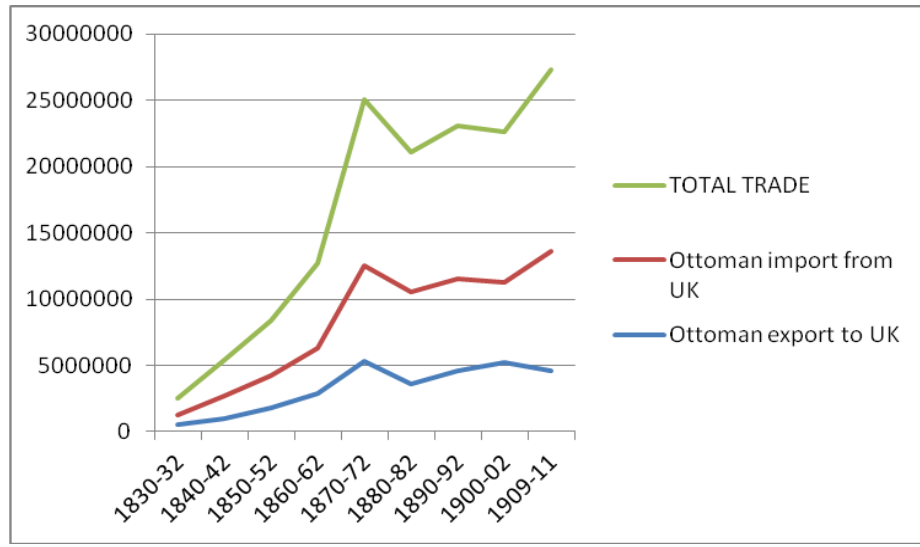
YEARS	FDI INWARD	FDI OUTWARD
1992	26	..
1993	17	..
1994	8	..
1995	17	..
1996	54	..
1997	43	..
1998	59	..
1999	33	104
2000	86	1
2001	527	10
2002	8	2
2003	141	12
2004	126	16
2005	166	18
2006	628	20
2007	703	15
2008	1335	57
2009	350	72
2010	245	25
2011	906	20
2012	2044	84
2013	300	181
2014	1051	494
2015	596	631

Data Source: DOTS Statistics, 2016 and TRCB data.

4. The Comparison of the Bilateral Economic Relationship between Turkey and Britain for the First and Second Globalisation Eras

Although there is difficulty in comparing the Bilateral Economic Relationship between Turkey and Britain for the First and Second Globalisation Eras in terms of total trade in value¹³, it can be compared in terms of foreign trade balance. In this regard, as seen in the following Figure 11, there is a trade deficit in terms of Ottoman Empire for the whole period of the First Globalisation Era and the gap seems increased all over the years.

Figure 11: Bilateral Trade (Value US Dollar) Between the Ottoman and the UK



Data Source: Calculated According to Data in Pamuk (1995) and MeasuringWorth, 2016.

On the other hand, in the Second Globalisation Era after 2001 the foreign trade balance picture started to change in favour of Turkey. In this regard, Turkey has become a trade surplus country to Britain as seen in Figure 12. This picture also overlaps with the changing place of the Britain Empire in these two Eras. It can be said that when it was the dominant power in the First Globalisation Era British Empire was at the core centre and the Ottoman Empire during that time remained at the periphery and their bilateral economic relationships during that time reflected this issue through both international trade and finance channels both quantitatively and qualitatively.

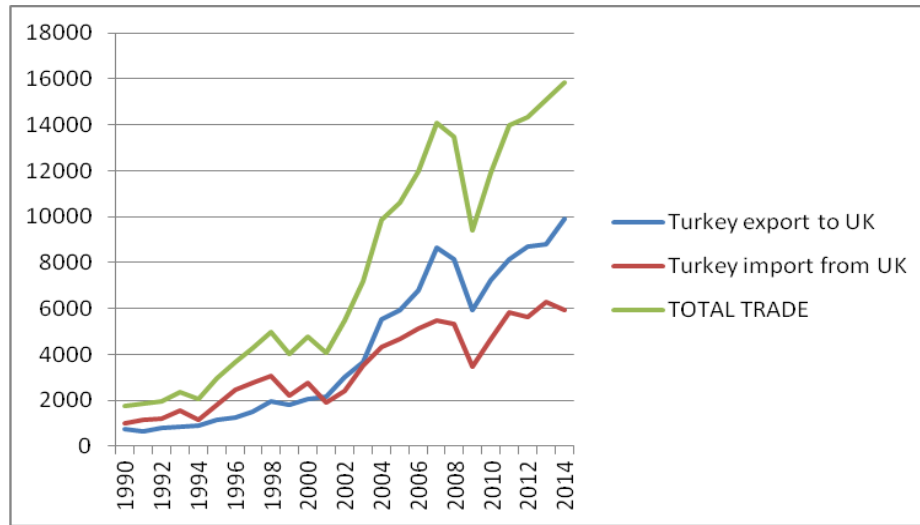
In terms of “quantitatively” the foreign trade deficit of Ottoman Empire is easily seen by pointing out the unequal relationship between them. This picture is also relevant for the international finance, especially, for the FDIs. Ottoman Empire needed all kinds of capital during that era. It especially attracted trade related infrastructure FDI and the trade related FDI in the service sector such as banking and insurance to support the free trade from the UK, but the same thing cannot be said for the Ottoman Empire during that time. Actually, it could not sustain any FDI for the UK.

In terms of “qualitatively” the composition of the export and import items again reflects the “centre-periphery” issue as making Ottoman Empire “periphery” during that time as it seems Britain bought the raw material, produced and sold it as a finished product to Ottoman. In this regard, although grains, fresh fruits and wools were among the export items of Ottoman Empire

¹³It was converted to US Dollar by using current Exchange rate of Dolar/Pound for the relevant historical years obtained from the MeasuringWorth, 2016. However, since the data is still in current values it is problematic to compare and also there is lack of data problem for the First Era.

to Britain, cotton textile products and cotton yarns were the mainly import items of the Ottoman Empire from Britain.

Figure 12: **Bilateral Trade (Value US Dollar) Between Turkey and the UK**



Data Source: DOTS Statistics, 2016.

On the other hand, in the Second Globalisation Era it seems the picture has changed when the British Empire lost its core dominant power of the era. In terms of bilateral trade it seems more equal pattern quantitatively, even in a surplus position for Turkey after 2001. The composition of the export and import items also changed reflecting the getting out from the existing unequal “centre-periphery” relationship between them, relatively. At least, it can be said that the gap decreased when compared with the First Era thanks to industrialisation policies of Turkey tackling and implementing her comparative advantages dynamically. It is noted that “Industry also plays a still important role, particularly in manufacturing which accounts for a large proportion of Turkish exports to Europe in the form of household goods e.g. BEKO and Vestel. The Turkish Government aims to decrease Turkey’s import dependency in its growth and export structure, while increasing its capabilities to become an exporter of high technology products” (Foreign & Commonwealth Office: 3-4). However, in terms of FDI, there is still a unilateral attraction from the UK to Turkey especially in the form of brownfield investment of FDI such as acquisitions of the private or state-owned Turkish firms by UK companies such as British Tobacco and Tesco.

5. Conclusion

It can be said that the industrial revolution in the UK shaped also the bilateral economic relationships, the so called “centre and periphery” in the world, as well as the economic order during the First Globalisation Era. In this regard, the British and Ottoman bilateral economic relationships also were shaped by the needs of centre, the UK, as dominant power of this era, in an unequal manner. It was started by the international trade of raw materials needed by the UK in exchange of manufactured goods needed by the Ottoman. This picture is also relevant for the international finance, especially, for the FDIs. On the other hand, in the Second Globalisation Era after 2001 with the changing place of the Britain Empire in the new Globalisation Era “more equal relationships” compared to the First Globalisation Era is seen, at least in terms of international trade.

In the Second Globalisation Era after 2001 the foreign trade balance picture started to change in favour of Turkey. Hence, Turkey has become a trade surplus country to Britain. This picture overlaps with the changing place of the Britain Empire in these two Eras. It can be said that when

it was the dominant power in the First Globalisation Era British Empire was at the core centre and the Ottoman Empire during that time remained at the periphery and their bilateral economic relationships reflected this issue through both international trade and finance channels both quantitatively and qualitatively. In the Second Globalisation Era, the composition of the export and import items also changed reflecting the getting out from the existing unequal “centre-periphery” relationship between them, compared to the First Era. At least, it can be said that the gap decreased when compared with the First Era thanks to industrialisation policies of Turkey tackling and implementing her comparative advantages dynamically.

When such analysis is done qualitatively through tackling the export and import items of Turkey for the Second Era, for instance, for 2015, it is clearly seen that the export composition of Turkey to the UK has been shifted to the more value-added products compared to the First Era and it is clearly seen from the import composition of Turkey from the UK that technological gap was decreased compared to the First Era. However, the import items still consist of the high technology products and in terms of FDI, when compared there is still a unilateral attraction from the UK to Turkey. But for the last years it can be said that a promising FDI outward trend from Turkey to the UK seems to be emerged.

References

- Angliss, J. (2012). Turkish-British Economic Relations 2002-2012: An Intensely Political Relationship. Master Thesis. Middle East Technical University.
- Bordo, M., Eichengreen, B. and Irwin, D.A. (1999). Is Globalisation Today Really Different Than Globalisation a Hundred Years Ago. eml.berkeley.edu/~eichengr/research/brooking.pdf
- Demirkan, O. and Eryiğit, B. (2014). Turkey: Economic Relations Between the UK And Turkey: No Stopping <http://www.mondaq.com/turkey/x/298742/international+trade+investment/Economic+Relations+Between+The+UK+And+Turkey+NO+STOPPING>
- Dicken, P. (2015). Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy. The Guilford Press, New York.
- Eun, C.S., and Resnick, B.G. (2001). *International Financial Management*. McGraw-Hill, Singapore.
- Epstein, G. (2005). “Introduction: Financialisation and the World Economy”, Epstein, G. (Ed.), *Financialisation and the World Economy*, Edward Elgar Publishing, 3-16.
- Foreign & Commonwealth Office (2016). Guidance Overseas Business Risk –Turkey. <https://www.gov.uk/government/publications/overseas-business-risk-turkey/overseas-business-risk-turkey>
- Geyikdagi, V.N. (2015). French Direct Investments in the Ottoman Empire Before World War I. *Enterprise & Society*, 12(3), 525–561.
- Gursel, S. (1985). 1838 Osmanlı İngiliz Ticaret Anlaşması. *Tanzimattan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi*, İstanbul.
- Hague, W. (2011). Britain and Turkey: A New Special Relationship. <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/turkey/8906161/Britain-and-Turkey-a-new-special-relationship.html>
- Karabell, Z. (2004). Balta Liman, Convention of (1838). *Encyclopedia of the Modern Middle East and North Africa*. The Gale Group, Inc. from <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-3424600439.html>
- Kazgan, G. (2012). *Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2009)*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Krugman P., and Venables A. J. (1995). Globalisation and the Inequality of Nations. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (10), 854–880.
- Lawrence H. Officer. (2016). Dollar-Pound Exchange Rate From 1791. [MeasuringWorth](http://MeasuringWorth.com).
- Okşuz, H., Usta, V., and Inan, K. (2009). *Trabzon: Ticaret ve Sanayi Odası Tarihi (1884-1950)*. Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası, Trabzon.
- Ortaylı, İ. (1995). *İmparatorluğun En Uzun Yüzyılı*. Hil Yayın, İstanbul.

- Pamuk, S. (1995). *Ottoman Foreign Trade in the 19th Century Historical Statistics Series*. State Institute of Statistics Prime Ministry Republic of Turkey, Ankara.
- Perraton, J. (2001). The Global Economy-Myths and Realities. *Cambridge Journal of Economics*, 25, 669-684.
- Perraton, J., Goldblatt, D., Held, D., and McGrew, A. (1997). The Globalisation of Economic Activity. *New Political Economy*, 2 (2), 257-277.
- Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs (2011). Relations between Turkey and the United Kingdom., <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-the-united-kingdom.en.mfa>.
- Rodrik, D. (2011). *Akıllı Küreselleşme*. Efil Yayınevi, Ankara.
- Rodrik, D. (1997). *Has Globalisation Gone To Far*. Institute for International Economics, Washington D.C.
- Sander, O. (1995). *Siyasi Tarih: İlk Çağlardan 1918'e*. İmge Kitabevi, Ankara.
- Sparks, C. (2005). The Problem of Globalisation. *Global Media and Communication*, 1 (1), 20–23.
- Steger, M. B. (2013). It's About Globalisation, After All: Four Framings of Global Studies. A Response to Jan Nederveen Pieterse's "What is Global Studies?". *Globalisations*, 10 (6), 771-777.
- Strand, J. R., Mueller, T. F., and McArthur, J.A. (2005). The Essentially Contested Concept Of Globalisation. *Politics and Ethics Review*, 1 (1), 45-59.
- Timur, T. (1998). *Osmanlı Çalışmaları: İkel Feodalizmden Yarı Sömürge Ekonomisine*. İmge Kitabevi, Ankara.
- UNCTAD. (2004). *World Investment Report 2004— The Shift Towards Services*. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- UNCTAD. (2016). *World Investment Report 2016— Investor Nationality-Policy Challenges*. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
- Wallerstein, I. (1974). The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. *Comparative Studies in Society and History*, 16 (4): 387-415.
- Wolf, M. (2001). *Is Today's Globalisation Different From What Has Gone Before?*. faculty.chicagobooth.edu/marvin.../wolfglobalisation.doc.