

ISSN: 1308-5549



Çankırı Karatekin Üniversitesi
**İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi**

Çankırı Karatekin University
**Journal of the Faculty of Economics &
Administrative Sciences**

Cilt/Volume: 11

Sayı/Issue: 2

Bahar/Spring 2021



Sahibi / Owner

(Çankırı Karatekin Üniversitesi Adına)
(On Behalf of Çankırı Karatekin University)
Harun ÇİFTÇİ (Rektör/Rector)

Editör / Editor

Emre Şahin DÖLARSLAN, Çankırı Karatekin
Üniversitesi, TR

Yardımcı Editörler / Associate Editors

Pembe GÜÇLÜ, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR
Burçin CANAR, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR
Mehmet Sedat UĞUR, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Bahtışen KAVAK (Hacettepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali ÖZDEMİR (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet Kibar ÇETİN (Ankara Hacı Bayram
Veli Üniversitesi)
Prof. Dr. Alper ÖZER (Ankara Üniversitesi)
Doç. Dr. Emre Şahin DÖLARSLAN (Çankırı
Karatekin Üniversitesi)
Dr. Rosalind Jones (University of Birmingham)
Dr. Zubin Sethna (Regent's University London)
Dr. Pembe GÜÇLÜ (Çankırı Karatekin Üniversitesi)
Dr. Burçin CANAR (Çankırı Karatekin Üniversitesi)
Dr. Mehmet Sedat UĞUR (Çankırı Karatekin
Üniversitesi)

Sekretarya / Secretary

Abdullah BAŞ, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR
Hasan DÜNDAR, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR
Derya ÖZARSLAN, Çankırı Karatekin Üniversitesi, TR

Dergi Yazışma Adresi /

Correspondence Address

Çankırı Karatekin
Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Dergisi Uluyazı Kampüsü, Çankırı
TÜRKİYE
Tel: +90 376 218 9542
Fax: +90 376 218 9546
E-mail: iibfdergi@karatekin.edu.tr
Web: <http://dergipark.gov.tr/ckuiibfd>

6 Aylık Hakemli Süreli Sosyal Bilimler Dergisi

Dergimiz yılda iki kez (Haziran ve Aralık aylarında) yayınlanan hakemli bir dergidir. Her cilt iki sayı içermektedir. Bu dergide öne sürülen fikirler makale yazarına aittir.

Tüm hakları saklıdır. Derginin adı belirtilemeden hiçbir alıntı yapılamaz.

Derginin yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir.

Yazım kurallarına

<http://dergipark.gov.tr/ckuiibfd/page/2686>

adresinden ulaşılabilir.

Makale gönderme adresi:

<http://dergipark.gov.tr/ckuiibfd>

The journal is a refereed

journal published twice a year

(June & December). Each

volume consists of two issues.

The views expressed in this journal are those of

the authors. No part of this publication may be

reproduced or utilized in any form without

referring the name of the journal.

The journal publishes manuscripts both in

Turkish and English.

Author guidelines are at

<http://dergipark.gov.tr/ckuiibfd>

Manuscripts should be sent to:

<http://dergipark.gov.tr/ckuiibfd>

Baskı/Press

Ayrıntı Basımevi

Tel: +90 312 394 5590-91

<http://www.ayrintibasimevi.com.tr>

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Akın KOÇAK
Aydın ÖZKAN
Ayşegül ATEŐ
Bahtışen KAVAK
Carlos Albornoz

Cumhur ERDEM
Gülçin ÖZKAN
Hülya ÜLKÜ
İsmail TUNCER
Kemal YILDIRIM
Nilgün KUTAY
Ömer Torlak
Yusuf Ziya TAŐKAN

Ankara Üniversitesi
Hull University
Akdeniz Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Facultad de Economía y Negocios Universidad del
Desarrollo
Abant İzzet Baysal Üniversitesi
York University
World Bank
Mersin Üniversitesi
Anadolu Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Rekabet Kurumu
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES of the ISSUE

Dergimizin bu sayısında yayınlanan makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to evaluate the articles published for current issue of the Journal.

Hakem	Üniversitesi
Ahmet Cemal Ertürk	İstanbul Kültür Üniversitesi
Ali Samir Merdan	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Aydın Beraha	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Beybala Timur	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Bilgehan Tekin	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Cengiz Aytun	Çukurova Üniversitesi
Cihan Tanrıöven	Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Ela Özkan Canbolat	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Emre Şahin Dölerslan	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Emre Şahin Dölerslan	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Esin Cumhuriyet Yalçın	Kırklareli Üniversitesi
Esin Köksal Babacan	Ankara Üniversitesi
Ferhat Onur Ağaoğlu	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi
Gözde Koca	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Hasan Duran	İstanbul Üniversitesi
Hasan Dünder	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Hatice Elanur Kaplan	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Hülya Ünlü	Çankırı Karatekin Üniversitesi
İlker Türkeri	Lefke Avrupa Üniversitesi
İsmail Akbaş	Çankırı Karatekin Üniversitesi
İsmail Metin	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Mehmet Halit Yıldırım	Aksaray Üniversitesi
Murat Adil Salepçioğlu	İstanbul Aydın Üniversitesi
Murat Arslanere	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
N. Savaş Demirci	Kafkas Üniversitesi
Neslihan Fidan Keçeci	İstanbul Üniversitesi
Okyay Uçan	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Ömer Turunç	Antalya Bilim Üniversitesi
Özgür Bayram Soylu	Kocaeli Üniversitesi
Öznur Özkan Tektaş	Hacettepe Üniversitesi
Pelin Vardarlier	İstanbul Medipol Üniversitesi
Pembe Güçlü	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Selim CENGİZ	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Selma Kalyoncuoğlu Baba	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Sertaç Çifci	Bolu İzzet Baysal Üniversitesi
Suphi ASLANOĞLU	Kırıkkale Üniversitesi
Şükran Sırkıntioğlu Yıldırım	Kastamonu Üniversitesi
Togan Karataş	Marmara Üniversitesi
Ülkühan Bike Esen	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Volkan Şeyşane	Anadolu Üniversitesi

DERGİNİN TARANDIĞI İNDEKSLER / ABSTRACTING and INDEXING

Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi aşağıdaki veri tabanları/bibliyografya/indeksler tarafından taranmaktadır:

Çankırı Karatekin University Journal of the Faculty of Economics & Administrative Sciences is indexed by:

- AcademicKeys (2014-)
- Advanced Sciences Index (ASI) (2014-)
- Akademik Dizin (2012-)
- Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index) (2012-)
- Araştırmax (2012-)
- Business Source Corporate Plus (EBSCO) (2012-)
- CiteFactor (2014-)
- Directory of Open Access Journals (DOAJ) (2015-)
- EconBiz (RePEc) ve ECONIS (2014-)
- EconLit (2014-)
- Electronic Journals Library (WZB) (2014-)
- Gale - Cengage (Academic OneFile) (2015 -)
- Index Copernicus (2012-)
- Islamic World Science Citation Center (ISC) (2014-)
- J-Gate (2014-)
- Journal Index (2014-)
- Jour Informatics (2014-)
- JournalTOCs (2015-)
- Open Academic Journals Index (OAJI) (2014-)
- Proquest (2012-)
- Public Affairs Information Service (PAIS International) (2012-)
- Scipio (2012-)
- Scientific Indexing Services (SIS) (2014-)
- SHERPA/RoMEO (2014-)
- TUBITAK-ULAKBİM (Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı) (2015-)
- Türk Eğitim İndeksi (Index of Turkish Education) (2014-)
- UlrichsWeb (2012-)
- Worldwide Political Science Abstracts (WPSA) (2012-)

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Serdar NESLİHANOĞLU, Merve PAKER

- Beta Risklerinin Modellenmesi ve Tahmini: Türkiye'deki Döviz Portföyü Örneği
Modeling and Forecasting of Beta Risks: The Case of Foreign Currency Portfolio in Turkey 467

Mithat TURHAN

- Algılanan Örgütsel Destek ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki: Gıda Sektörü Üzerine Bir Araştırma
The Relationship Between Perceived Organizational Support and Organisational Silence: A Research on the Food Sector 493

Fatih CİNGOZ, Selçuk KENDİRLİ, Semanur COŞKUN, Mustafa NAL

- Karanlık Havuzlar Uygulamasının Borsa İstanbul Üzerine Etkisi: Kalman Filtresi Yaklaşımı
Impacts of Dark Pools on Borsa Istanbul: Kalman Filter Approach 519

Mustafa Taylan DAĞISTAN, İrfan MISIRLI

- Destinasyon İmajı ve Ziyaretçi Memnuniyetinin Destinasyon Aidiyeti Üzerine Etkisi
The Effect of Destination Image and Visitor Satisfaction on Destination Attachment 537

Işıl KARAPINAR ÇELİK, Sertaç ÇİFCİ

- Tüketici Benzersiz Olma İhtiyacı, Ürün İlgilenimi ve Birlikte Değer Oluşturmada Katılım Davranışı
The Consumers' Need for Uniqueness, Product Involvement and Participation Behaviour in Value Co-Creation 569

Bilgehan TEKİN

Empirical Reflections of the Nexus between Banking System Credits and Industry Production in Turkey: Co-integration and Causality Analysis

Türkiye'de Bankacılık Sistemi Kredileri ile Sanayi Üretimi Arasındaki Bağın Ampirik Yansımaları: Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizleri..... 595

Sibel ÖRK ÖZEL, Fatma Merve EKİZ

Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Karbondioksit Emisyonunun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği

The Effects of Renewable Energy Consumption and Carbon Dioxide Emissions on Economic Growth: The Case of Turkey 625

Zübeyde ÇİÇEK, Nuran BAYRAM ARLI

Probit Model Yaklaşımı ile Kayıt Dışı İstihdamı Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi

Determination of Factors Affecting Informal Employment Using a Probit Model 649

Derya GÜMÜŞ, Aysun KANBUR

Çalışanların Rekabetçi Tutumu: Benlik Saygısı ve Kontrol Odağının Açıklayıcı Rolü

Competitive Attitude of Employees: Explanatory Role of Self-Esteem and Locus of Control 673

Rukiye CAN YALÇIN, Memduh BEGENİRBAŞ

Covid-19 Pandemi Sürecinde Teknostres ve İş-Aile Çatışması

Technostress and Work-Family Conflict During Covid-19 Pandemi..... 701

Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA, Tülin DURUKAN, Serhat KARAOĞLAN

Tüketicilerin Organik Gıdaları Satın Alma Niyetine Etki Eden Tasarruf Eğilimi,
İnanç ve Çevresel Faktörlerin İncelenmesi

*Analysis of Saving Tendency, Belief and Environmental Factors Affecting
Consumers' Intention to Purchase Organic Foods* 731

Özge Elmas GÜNAYDIN

Incoterms 2000, 2010 ve 2020 Revizyonlarına Genel Bakış

Overview of Incoterms 2000, 2010 and 2020 Revisions 755

Cihan ALPTEKİN, İsmail CAN

Entegre Raporlamanın Sürdürülebilir Kalkınma ve İşletmeler Üzerindeki Etkisine
İlişkin Kavramsal Çerçeve

*Conceptual Framework for the Impact of Integrated Reporting on Sustainable
Development and Businesses* 781

Beta Risklerinin Modellenmesi ve Tahmini: Türkiye'deki Döviz Portföyü Örneği¹

Serdar NESLİHANOĞLU

Sorumlu Yazar, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi,
sneslihanoglu@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8451-8023

Merve PAKER

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi,
mervepaker@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-7017-5066

Öz

Araştırmada, Türkiye'deki döviz yatırımcılarının oluşturacakları döviz portföylerinin modellenmesi ve gelecek tahmininin yapılması için; temel model olarak, Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (SVFM) ile tutarlı ve durağan beta riskine olanak sağlayan, Doğrusal Piyasa Modeli (DPM) kullanılmıştır. SVFM'nin performansı ise, Koşullu Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeliyle (K-SVFM) tutarlı ve zamana bağlı değişen beta riskine olanak sağlayan Zamana bağlı değişen Doğrusal Piyasa Modeli (Z-DPM) ile karşılaştırılmıştır. Z-DPM'nin modellenmesi için, tek değişkenli (GARCH) ve çok değişkenli (DCC-GARCH) GARCH-tipi modeller ve durum uzayı formundaki Kalman filtresi (KFMR) kullanılmıştır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda (TCMB) efektif alış-şatışa konu olan, 9 ülkenin son 15 yıllık haftalık döviz kurlarının Türk Lirası (TL) cinsinden fiyatları, araştırma verisi olarak kullanılmıştır. Sonuçta, Z-DPM'nin KFMR ile modellenmesi durumunda, döviz kurlarının modellenmesi ve gelecek tahmini konusunda diğerlerine karşı daha iyi performans gösterdiği; fakat Z-DPM'nin GARCH ve DCC-GARCH ile modellenmesi durumunda ise DPM'ye göre yetersiz kaldığı görülmüştür. Döviz kurlarındaki beta risklerinin durağan olmadığı temel sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Beta Riski, DCC-GARCH, GARCH, Kalman Filtresi, Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (SVFM)

JEL Sınıflandırma Kodları: C53, G12, G17

Modeling and Forecasting of Beta Risks: The Case of Foreign Currency Portfolio in Turkey² Abstract

In this study, Linear Market Model (LMM) is used which is consistent with the Capital Asset Pricing Model (CAPM) and enables the beta risk as the benchmark model for the purposes of perform the modeling and forecasting of the foreign currency portfolios to be established by the foreign currency investors in Turkey. Performance of Capital Asset Pricing Model is compared with the Time-varying Linear Market Model (Tv-LMM) is used which is consistent with the Conditional Capital Asset Pricing Model (C-CAPM) and enables the time-varying beta risk. For the modeling of Tv-LMM, univariate (GARCH) and multivariate (DCC-GARCH) GARCH-type models and state space form via Kalman filter algorithm (KFMR) are used. The prices of the weekly foreign currency exchange rates in Turkish Liras (TL) of the period of last 15 years for 9 countries subject to effective purchase-sales as an indicator at Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) based on these prices are used as the research data. To sum up, in the case of modeling of Tv-LMM with KFMR, it is shown that it shows much better performance compared to the other models in modeling of foreign currency exchange rates and future estimation; whereas, in case of modeling of Tv-LMM with GARCH and DCC-GARCH, it is shown to be insufficient compared to OLS. It is concluded that the beta risks of exchange rates are not stable.

Keywords: Beta Risk, DCC-GARCH, GARCH, Kalman Filter, Capital Asset Pricing Model (CAPM)

JEL Classification Codes: C53, G12, G17

¹ Bu makale Dr. Öğr. Üyesi Serdar NESLİHANOĞLU danışmanlığında Merve PAKER tarafından Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İstatistik Bölümünde tamamlanan "Türkiye'deki döviz piyasalarında beta riskinin tek ve çok değişkenli GARCH modelleri ile modellenmesi" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 03.10.2020 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 01.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Neslihanoglu, S. ve Paker, M. (2021). Beta risklerinin modellenmesi ve tahmini: Türkiye'deki döviz portföyü örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 467-491. Doi: 10.18074/ckuiibfd.804693.

1. Giriş

Ekonomik globalleşmenin bir sonucu olan, ülkeler ve şirketler arasındaki ticari iş birlikleri ve anlaşmalardan kaynaklanan ekonomik olaylar ile küresel finansal piyasalardaki belirsizlikler, gün geçtikçe artmaktadır. Bu gibi durumlarda, yatırımcılar tarafından oluşturulan portföy ile bu portföye dahil edilen varlıklar arasındaki ilişkinin modellenmesi ve gelecek tahmini, yatırımcılar tarafından önem kazanmaktadır. Finansal piyasalardaki portföy tasarımları ve risklerinin yönetimi konusunda modern portföy yönetimi, sıklıkla tercih edilmektedir.

Modern portföy yönetiminin merkezinde, Markowitz (1952) tarafından geliştirilen Modern Portföy Teorisi (MPT) yer almaktadır. MPT'ye göre, finansal piyasalarda oluşturulan portföy ve bu portföye dahil edilen varlıkların getirisi ile risk seviyesi için varlığın varyans riski edilmektedir. Bu teoriyi temel alarak; Sharpe (1964), Lintner (1965) ve Mossin (1966) tarafından geliştirilen Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (SVFM) uygulama kolaylığı ve parametrelerinin esnekliği sebebiyle sıklıkla kullanılmaktadır. SVFM, sistematik riskin bir ölçüsü olarak tanımlanan durağan beta risk parametresine olanak sağlamaktadır. SVFM'deki durağan beta risk parametresinin tahmini ve döviz portföyü alanındaki çalışmalar için Atanasov ve Nitschka (2014) örnek olarak verilebilir.

Araştırmalarda, SVFM'nin en önemli varsayımlarından birisi olan, modeldeki değişkenler arasındaki doğrusallığın portföy modellemesi ve tahmini konusunda yetersiz kaldığı gözlemlenmiştir (örn., Brooks, Faff ve McKenzie, 1998; Faff, Hiller ve Hiller, 2000; Choudhry ve Wu, 2009; Baillie ve Cho, 2016; Broadstock, Fan ve Zhang, 2016; Tzang, Wang ve Yu, 2016; Chevallier, Urom ve Zhu, 2020). Bu sebeple; doğrusallık varsayımı, yerel doğrusallık olarak araştırmalarda değiştirilmiş ve zamana bağlı değişen beta risk parametrelerinin modellenmesine olanak sağlayan Koşullu Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (K-SVFM) geliştirilmiştir (Jagannathan ve Wang, 1996). K-SVFM'de, portföy ile bu portföye dahil edilen varlıklar arasındaki dinamik ilişkinin modellenmesi için, SVFM'deki sabit varyans yerine, zamana bağlı değişen varyanslara olanak sağlayan koşullu varyans modelleri kullanılmıştır. Koşullu varyans modellerinden biri olan ve sıklıkla kullanılan tek değişkenli genelleştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans (GARCH) modeli, 1986 yılında Bollerslev tarafından geliştirilmiştir. Finansal piyasalarda oluşturulan portföy ile bu portföye dahil edilen varlık arasındaki dinamik ilişki için, tek değişkenli GARCH tipi modellerinin aksine, birden fazla varlık arasındaki dinamik ilişkiyi ölçmeye olanak sağlayan, çok değişkenli genelleştirilmiş koşullu değişen varyans (MGARCH) tipi modeller ileri sürülmüştür. Bu araştırmada, portföy ile bu portföye dahil edilen varlıklar arasındaki dinamik ilişkileri ölçmek için dinamik koşullu korelasyonlara olanak sağlayan ve finansal krizlerin varlığında zaman serilerinin ortak hareketlerindeki değişkenliği açıklamak için, 2002 yılında Engle tarafından geliştirilen DCC-GARCH modeli kullanılmıştır. Literatürde, GARCH ve DCC-GARCH

modellerindeki, durağan olmayan varyanslar ile oluşturulmuş zamana bağlı değişen beta risk parametrelerine olanak sağlayan K-SVFM ile ilgili döviz portföy çalışmalarına örnek olarak; Malliaropoulos (1997), Mark (1998), Tai (2001) ve Mundra ve Bicchal (2020) çalışmaları verilebilmektedir.

Zamana bağlı değişen beta risk parametresine olanak sağlayan K-SVFM, aynı zamanda durum uzayı modeli formunda 1960 yılında Kalman tarafından geliştirilen Kalman filtresi algoritması ile de modellenmektedir. Kalman filtresi, filtreleme özelliğinin yanı sıra modellenen sistemin verilerini baz alarak, gelecek tahmini yapan bir tahmin yöntemi olarak tanımlanabilmektedir. Literatürde, durum uzayı modeli ile oluşturulmuş zamana bağlı değişen beta risklerine olanak sağlayan K-SVFM ile yapılan döviz portföy çalışmalarına örnek olarak; Goto, Xu ve Zhang (2014) ve Wang, Han, Huang ve Yost-Bremm (2020)'nin çalışmaları verilebilmektedir.

Bu araştırma ile Türkiye'deki döviz yatırımcısının portföylerinin SVFM ve K-SVFM ile modellenmesi ve gelecek tahmini konusundaki döviz portföyü uygulama literatürüne katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, SVFM ile tutarlı Doğrusal Piyasa Modeli (DPM), En Küçük Kareler (EKK) yöntemiyle ve K-SVFM ile tutarlı ve zamana bağlı değişen Doğrusal Piyasa Modeli (Z-DPM) ise tek değişkenli (GARCH) ve çok değişkenli (DCC-GARCH) GARCH-tipi modeller ve durum uzayı formundaki Kalman filtresi algoritması (KFMR) ile modellenmiştir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda (TCMB) gösterge niteliğindeki döviz ve efektif alış-satışa konu olan, 9 ülkenin son 15 yıllık dönemine ait eksik gözlem içermeyen Türk Lirası (TL) cinsinden haftalık döviz kuru fiyatları ve bunlardan eşit ağırlıklı olarak oluşturulmuş sepet kur, araştırma verisi olarak kullanılmıştır. Araştırma verilerinin modellenmesi ve bir yıllık gelecek tahmini aşamasında, bahsedilen modeller ile elde edilen DPM ve Z-DPM'nin performanslarının karşılaştırılması, Ortalama Mutlak Hata (HMO) ve Hata Kareler Ortalaması (HKO) kriterleri ile yapılmıştır.

Makalenin geri kalan kısımları şu şekilde düzenlenmiştir: Bölüm 2'de, çalışmada kullanılan finansal ve istatistiksel yöntemlere; Bölüm 3'te, verinin temel istatistiksel özellikleri ve grafiksel gösterimlerine; Bölüm 4'te, modellerin veriyi modelleme ve tahmin analiz bulgularına; Bölüm 5'te ise bu araştırmanın sonuçlarına yer verilmiştir.

2. Yöntem

2.1. Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (SVFM)

Araştırmanın temel modeli olarak tercih edilen ve Sharpe (1964), Lintner (1965) ve Mossin (1966) tarafından geliştirilen Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (SVFM) bir varlığın sistematik riski ile beklenen getirisi arasındaki ilişkiyi ortaya

koyan sabit katsayılı aşırı getiri modeli olarak tanımlanabilmektedir. SVFM aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır.

$$E(R_i) - R_f = \beta_{im}[E(R_m) - R_f] \quad i \in \{1, \dots, N\} \quad (1)$$

Buradaki, R_i ve $E(R_i)$ i . varlığın getirisi ve beklenen getirisi, R_m ve $E(R_m)$ ise portföyün getirisi ve beklenen getirisi olarak ifade edilir. R_f ise risksiz getiri oranıdır. β_{im} ise i . varlığın sistematik riskini gösteren bir parametredir ve beta risk parametresi olarak ifade edilir. Beta riski (β_{im}) aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır.

$$\beta_{im} = \frac{Cov(R_i, R_m)}{Var(R_m)} \quad (2)$$

Buradaki, $Cov(R_i, R_m)$ i . varlık ile portföyün getirisi arasındaki kovaryansı ve $Var(R_m)$ ise portföyün varyansınıdır.

SVFM ile tutarlı ve durağan beta risk parametrelerine olanak sağlayan Doğrusal Piyasa Modeli (DPM) aşağıdaki gibi tanımlanmıştır. SVFM ile DPM arasındaki tutarlılık ile ilgili detaylar Neslihanoglu, Sogiakas, McColl ve Lee (2017) da bulunmaktadır.

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_{im}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad t \in \{1, \dots, T\} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2) \quad (3)$$

Buradaki, $R_{mt} - R_{ft}$ portföyün t . zamandaki aşırı getirisini ve $R_{it} - R_{ft}$ ise i . varlığın t . zamandaki aşırı getirisini vermektedir. β_{im} ise i . varlığın beta riski olarak tanımlanır. ε_{it} ise i . varlığın t . zamandaki $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2)$ ve $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{tk}) = 0$ için $i \neq k$ ve $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{i,t+j}) = 0$ için $j > 0$ artıklarıdır. DPM'nin sabit terimi olan α_i ise "0" olarak kabul edilecektir. Buradaki DPM, En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ile modellenecektir.

2.2. Koşullu Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (K-SVFM)

SVFM'deki (Denklem 1) durağan beta risk parametresini zamana bağlı değişen parametre (β_{imt}) olarak tanımlayan model Koşullu Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli (K-SVFM) (Jagannathan ve Wang, 1996) olarak ifade edilmektedir. K-SVFM ile tutarlı ve zamana bağlı değişen beta risk parametrelerine olanak sağlayan Zamana bağlı değişen Doğrusal Piyasa Modeli (Z-DPM) aşağıdaki gibi tanımlanmıştır. K-SVFM ile Z-DPM arasındaki tutarlılık ile ilgili detaylar Neslihanoglu vd. (2017) da bulunmaktadır.

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_{imt}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2) \quad (4)$$

Buradaki, $R_{mt} - R_{ft}$ portföyün t . zamandaki aşırı getirisini ve $R_{it} - R_{ft}$ ise i . varlığın t . zamandaki aşırı getirisini vermektedir. β_{imt} ise i . varlığın t . zamandaki beta riski olarak tanımlanır. ε_{it} ise i . varlığın t . zamandaki $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2)$ ve $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{tk}) = 0$ için $i \neq k$ ve $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{i,t+j}) = 0$ için $j > 0$ artıklarıdır. Z-DPM'nin sabit terimi olan α_i "0" olarak kabul edilecektir (Choudhry ve Wu, 2009).

Bu çalışmada, Z-DPM'deki zamana bağlı değişen beta risk parametreleri tek ve çok değişkenli GARCH-tipi modeller ve durum uzayı formunda Kalman filtresi algoritması ile modelleneyecektir.

2.2.1. Tek ve Çok Değişkenli GARCH-tipi Modeller

Z-DPM'deki zamana bağlı değişen beta risk parametreleri koşullu varyanslara olanak sağlayan tek ve çok değişkenli Genelleştirilmiş Otoresgresif Koşullu Değişen Varyans (GARCH) tipi modeller ile elde edilebilmektedir. GARCH-tipi modeller ile oluşturulan zamana bağlı değişen beta riski aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır.

$$\beta_{imt} = \frac{Cov(R_{it}, R_{mt})}{Var(R_{mt})} \quad (5)$$

Buradaki, $Cov(R_{it}, R_{mt})$ i . varlık ile portföyün t . zamandaki getirisi arasındaki kovaryansı ve $Var(R_{mt})$ ise portföyün t . zamandaki varyansıdır.

2.2.1.1. GARCH

Araştırmada finansal zaman serilerindeki dalgalanmaları (volatilité) koşullu varyanslar yardımıyla modellemek için en yaygın olarak kullanılan tek değişkenli GARCH-tipi modellerden, 1986 yılında Bollerslev tarafından geliştirilen GARCH (1,1) modeli tercih edilmiştir ve çalışmada model GARCH olarak ifade edilecektir. GARCH modeliyle i . varlığın ve portföyün t . zamandaki koşullu varyans ve kovaryansları aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

$$h_{iit} = \omega_{ii} + \psi_i \varepsilon_{it-1}^2 + \theta_i h_{it-1} \quad (6)$$

$$h_{mmt} = \omega_{mm} + \psi_m \varepsilon_{mt-1}^2 + \theta_m h_{mt-1} \quad (7)$$

$$h_{imt} = \rho_{im} \sqrt{h_{iit}} \sqrt{h_{mmt}} \quad i \neq m \quad (8)$$

Buradaki, h_{iit} i . varlığın t . zamandaki koşullu varyansını, h_{mmt} portföyün t . zamandaki koşullu varyansını ve h_{imt} ise i . varlık ile portföyün t . zamandaki kovaryanslarını ifade etmektedir. Ayrıca, koşullu varyansların t . zamanda pozitif

olmasını sağlamak için Nelson ve Cao (1992) tarafından $\omega > 0$, $\psi \geq 0$ ve $\theta \geq 0$ kısıtları ve durağanlığını sağlamak için ise $\psi + \theta < 1$ koşulu tanımlanmıştır.

GARCH ile elde Z-DPM'deki zamana bağlı değişen beta risk parametresi (Denklem 5) aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

$$\beta_{imt} = \frac{Cov(R_{it}, R_{mt})}{Var(R_{mt})} = \rho_{im} \frac{\sqrt{h_{iit}}}{\sqrt{h_{mmt}}} \quad (9)$$

Buradaki, ρ_{im} i . varlık ile portföy getirisi arasındaki sabit korelasyon katsayısıdır.

2.2.1.2. DCC-GARCH

Çok değişkenli GARCH-tipi modellerden birisi olan ve 2002 yılında Engle tarafından varlıklar ile portföy getirisi arasındaki dinamik koşullu korelasyonlara olanak sağlayan DCC-GARCH modeline ait koşullu kovaryans matrisi (H_t) aşağıdaki şekilde Tony-Okeke, Ahmadu-Bello, Niklewski ve Rodgers (2018) tarafından tanımlanmıştır.

$$H_t = D_t^{1/2} Z_t D_t^{1/2} \quad (10)$$

$$D_t = \text{diag}(h_{11t} \dots h_{NNt}) \quad (11)$$

$$Z_t = \text{diag}(q_{11t}^{-1/2} \dots q_{NNt}^{-1/2}) Q_t \text{diag}(q_{11t}^{-1/2} \dots q_{NNt}^{-1/2}) \quad (12)$$

$$Q_t = (1 - \eta - \theta) \bar{Q} + \eta u_t u_t' + \theta Q_{t-1} \quad (13)$$

Buradaki, u_t ise $u_{it} = \frac{\varepsilon_{it}}{\sqrt{h_{iit}}}$ ($i \in \{1, \dots, N\}$)'nin elemanları vektörü ve \bar{Q} ise u_t 'nin koşulsuz kovaryans matrisidir. η ve θ değerlerinin negatif değer alması için $\eta + \theta < 1$ kısıtı tanımlanmıştır. Koşullu korelasyon matrisi ise Z_t olarak tanımlanmıştır. DCC-GARCH modelindeki koşullu varyanslar (h_{iit}) bu araştırmada GARCH modelinden elde edilmiştir.

DCC-GARCH ile elde Z-DPM'deki zamana bağlı değişen beta risk parametresi (Denklem 5) aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

$$\beta_{imt} = \frac{Cov(R_{it}, R_{mt})}{Var(R_{mt})} = \frac{h_{imt}}{h_{mmt}} \quad (14)$$

Bu araştırmadaki, tek ve çok değişkenli GARCH-tipi modellerdeki koşullu varyansların modellenmesi için R programlama dilindeki (R Core Team, 2018) *rugarch* ve *rmgarch* paketleri kullanılmıştır.

2.2.2. KFMR

Durum uzayı formundaki zamana bağlı değişen beta risk parametrelerine olanak sağlayan Z-DPM (Denklem 4) aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır (Neslihanoglu vd., 2017)

$$R_{it} - R_{ft} = \beta_{imt}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, H_i) \quad (15)$$

$$\beta_{imt} = \bar{\beta}_{im} + \phi_i(\beta_{imt-1} - \bar{\beta}_{im}) + w_{it} \quad w_{it} \sim N(0, Q_i) \quad (16)$$

Burada, $R_{mt} - R_{ft}$ portföyün t . zamandaki aşırı getirisi ve $R_{it} - R_{ft}$ ise i . varlığın t . zamandaki aşırı getirisidir. ε_{it} ortalaması 0, varyansı H_i olan bağımsız ve aynı dağılıma sahip rastgele değişkendir. ($\varepsilon_{it} \sim N(0, H_i)$). Beta risk parametresi modelinin (β_{imt}) artık terimi olan w_{it} 'nin ortalaması 0, varyansı Q_i olan bağımsız ($w_{it} \sim N(0, Q_i)$). ϕ_i ise i . varlığın hız parametresidir ve i . varlığın zamana bağlı değişen beta tahminlerinin durağan beta ortalaması etrafından ne hızla değiştiğini ifade etmek için kullanılır ve $0 \leq \phi_i \leq 1$ olarak tanımlanır.

Bu çalışmada, KFMR'deki parametreler 1960 yılında Kalman tarafından geliştirilen Kalman filtresi algoritması ile elde edilmiştir. Kalman Filter algoritması Shumway ve Stoffer (2006)'da detaylı şekilde anlatılmıştır. Bu çalışmadaki KFMR kodları tarafımızdan R programlama dilinde (R Core Team, 2018) yazılmıştır.

2.3. Model Karşılaştırma Kriterleri

DPM ve Z-DPM'yi modellemek için tanımlanan modellerin, modelleme ve gelecek tahmini performanslarını karşılaştırmak için kullanılan Ortalama Mutlak Hata (HMO) ve Hata Kareler Ortalaması (HKO) kriterleri aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır.

$$HMO_i = \sum_{t=1}^T \frac{|(R_{it} - R_{ft}) - \widehat{(R_{it} - R_{ft})}|}{T} \quad (17)$$

$$HKO_i = \sum_{t=1}^T \frac{\left((R_{it} - R_{ft}) - \widehat{(R_{it} - R_{ft})} \right)^2}{T} \quad (18)$$

Burada, $R_{it} - R_{ft}$ ve $\widehat{(R_{it} - R_{ft})}$ sırasıyla i . varlığın t . zamandaki gözlem değerini ve modelleme (gelecek tahmin) değerini göstermektedir.

3. Verinin Tanımı

Araştırma verileri 2 Ocak 2005 ile 2 Ocak 2020 tarihleri arasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)'ndaki gösterge niteliğindeki döviz kurlarından sadece efektif alış-satışa konu olan ve belirlenen zaman periyodunda eksik gözlem içermeyen 9 ülkenin haftalık döviz kuru fiyatlarına ait kapanış fiyatları Türk Lirası (TL) cinsinden değerlerinden oluşmaktadır. Sepet kur ise bu döviz kurlarının eşit olarak ağırlıklandırılmasından elde edilmiştir. Risksiz faiz oranı olarak 3 aylık Türk Lirası Referans Faiz Oranı (TRLIBOR) tercih edilmiştir. Araştırmadaki döviz kurları verileri <https://www.investing.com/> ve risksiz faiz oranı verileri ise <http://www.trlibor.org/veriler.aspx> adreslerinden elde edilmiştir. Araştırma verilerinin kısaltmalarına Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: Verilerinin Kısaltmaları

Kısaltmalar	Döviz Kodu	Döviz Açıklama
SPT	SEPET	Sepet Kur
AUD	AUD/TRY	Avustralya Doları
CAD	CAD/TRY	Kanada Doları
CHF	CHF/TRY	İsviçre Frangı
DKK	DKK/TRY	Danimarka Kronu
EUR	EUR/TRY	Euro
GBP	GBP/TRY	İngiliz Sterlini
NOK	NOK/TRY	Norveç Kronu
SAR	SAR/TRY	Suudi Arabistan Riyali
USD	USD/TRY	ABD Doları

Araştırmadaki, 9 ülkenin döviz kuru getirisi (R_{it}) ve bunlardan eşit ağırlıklandırılarak oluşturulan sepet kur getirisi (R_{mt}) aşağıdaki şekilde ele edilmiştir.

$$R_{it} = \ln(P_{it}) - \ln(P_{it-1}) \quad (19)$$

Burada, P_{it} ve P_{it-1} t . ve $t-1$. zamandaki döviz kurlarının kapanış fiyatlarını göstermektedir. Bu araştırmada, R_{ft} t . haftadaki haftalık risksiz faiz oranı ve $TRLIBOR_t$ ise yıllık olarak yüzde cinsinden 3 aylık faiz oranıdır.

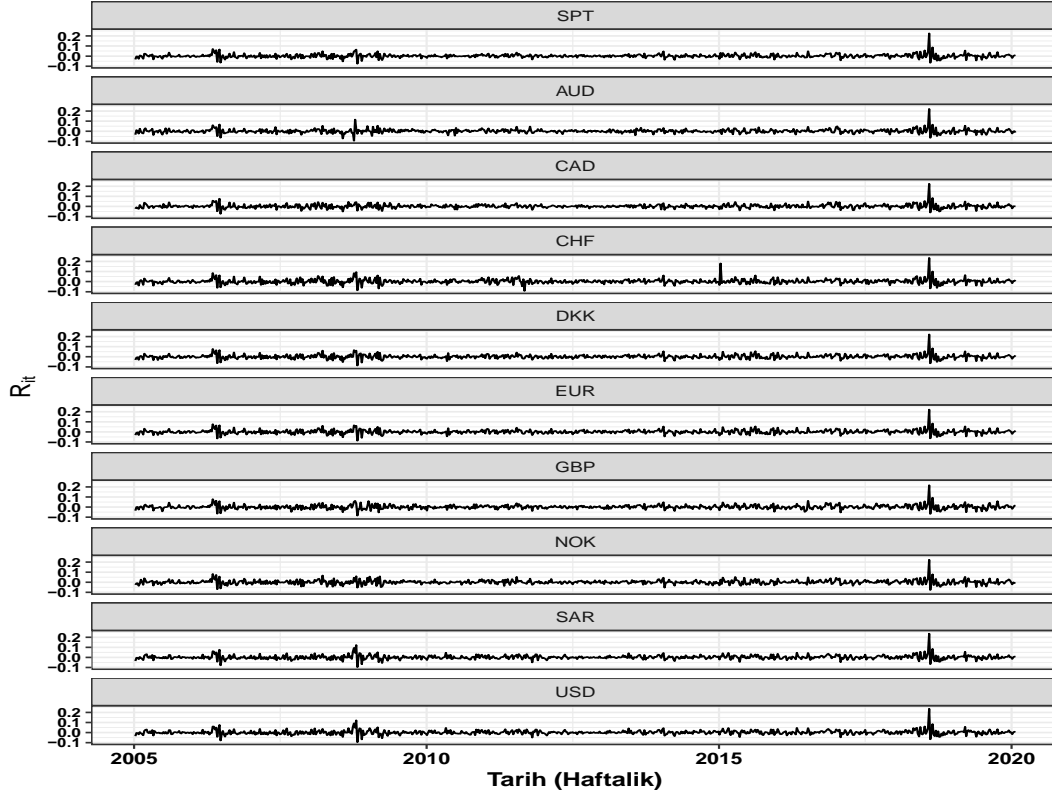
Tablo 2: Verilerin Tanımlayıcı ve Test İstatistikleri

	Ortalama	Std. Sp.	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera	Ljung-Box
SPT	0,171	1,904	2,184	28,046	21288,36*	56,11*
AUD	0,169	1,971	1,918	24,589	15836,86*	41,30*
CAD	0,176	1,947	2,002	24,534	15802,26*	53,02*
CHF	0,211	2,375	1,808	19,044	8911,08*	44,80*
DKK	0,164	2,068	1,630	19,799	9647,60*	60,43*
EUR	0,164	2,065	1,636	19,883	9743,29*	60,48*
GBP	0,141	2,118	1,420	17,074	6792,52*	43,31*
NOK	0,137	2,099	1,623	18,819	8591,53*	46,42*
SAR	0,185	2,134	1,980	23,136	13872,75*	46,00*
USD	0,185	2,131	1,976	23,142	13878,60*	45,99*
TRLIBOR	0,228	0,083	0,640	2,663	57,49*	16725,48*

Not: Tablodaki Ortalama ve Std. Sp. (Standart Sapma) değerleri hesaplanan değerlerin 100 katı alınarak oluşturulmuş değerlerdir. Jarque-Bera istatistiği, sıfır hipotezin (H_0) serinin dağılımı ile normal dağılım arasında fark yoktur şeklinde tanımlandığı Jarque-Bera normallik testi istatistiğini; Ljung-Box istatistiği ise sıfır hipotezinin (H_0) seride otokorelasyon yoktur şeklinde kurulduğu Ljung-Box otokorelasyon test istatistik test sonuçlarını göstermektedir. Tablodaki ‘*’ işaretli olanlar %95 güven düzeyinde sıfır hipotezinin (H_0) reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 2’de 9 ülkenin haftalık döviz kurunun eşit ağırlıklandırılması ile oluşturulan sepet kur (SPT) ve bu döviz kurlarının haftalık getirilerine ait tanımlayıcı ve test istatistikleri sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 2’deki sonuçlara göre SPT ortalamasının pozitif olması araştırmadaki zaman periyodunda sepet kura yatırım yapacak olan yatırımcıların maddi kazanç elde edeceğinin göstergesidir. Ortalama değerlerinin standart sapma değerlerine kıyasla SPT ve 9 ülke döviz kurlarında düşük olması, incelenen zaman periyodunda sepet kurdaki aşırı dalgalanmaların (volatilite) bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir. Standart sapmanın riskin bir ölçüsü olarak düşünüldüğü durumda standart sapması en yüksek olan İsviçre Frangı (CHF) ise riski en yüksek olan döviz kuru iken en düşük standart sapmaya sahip olan SPT’nin ise en düşük riske sahip olduğu söylenebilir. Suudi Arabistan Riyalı (SAR) ile ABD Doları (USD) ve Danimarka Kronu (DKK) ile Euro (EUR) döviz kurlarına ait tanımlayıcı istatistik değerlerinin yaklaşık değerlere sahip olması, bu döviz kurlarının gözlemlenen zaman periyodunda benzer hareketler izleyebileceğini göstermektedir. Jarque-Bera test istatistiği sonuçlarına göre döviz kurlarına ait haftalık getirilerin normal dağılımdan farklı bir dağılım gösterdiği ve Ljung-Box test istatistiği sonuçlarına göre döviz kurlarına ait haftalık getirilerin istatistiksel olarak anlamlı bir otokorelasyona sahip olduğu %95 güven düzeyinde söylenebilmektedir. Bu yorumlara paralel olarak döviz kuru getirilerine ait basıklık değerlerine bakıldığında değerlerin 3’ten büyük olması getirilere ait

dağılımın normal dağılıma göre basık ve kalın kuyruklu olduğunu göstermektedir. En yüksek basıklık değerine sahip olan SPT kurunun yatırımcılarının, diğer döviz yatırımcılarına kıyasla daha fazla maddi kayıp ve/veya kazanca bu zaman periyodunda sahip olduğu söylenebilir. Döviz kuru getirilerinin pozitif çarpıklık katsayısına sahip olması ise maddi kazançlarda kayıplara kıyasla aşırı artışlar gözlemlenebileceği şeklinde yorumlanabilir.



Şekil 1: Sepet Kur (R_{mt}) ve 9 Ülkenin Döviz Kurunun Haftalık Getirilerine (R_{it}) Ait Zaman Serisi Grafikleri

Şekil 1’de SPT ile 9 ülkenin döviz kurunun haftalık getirilerine ait zaman serisi grafikleri verilmiştir. Buradaki, grafikler incelendiğinde döviz kurlarında trend gözlemlenmemiş ve Tablo 2’deki tanımlayıcı istatistiklere ait yorumlarla tutarlı döviz kuru hareket sonuçları olduğu gözlemlenmiştir. Buna ek olarak, SPT ve 9 farklı döviz kurunda özellikle 2008’in Eylül ayındaki dünyadaki mortgage krizi ve 2018’nin Ağustos ayındaki Türkiye ekonomisinde gözlemlenen ekonomik krizin bir sonucu olarak döviz kurlarında aşırı dalgalanmalar olduğu net olarak gözlemlenmiştir.

4. Bulgular

4.1. Verilerin Modellenmesi

Bu bölümde, SVFM ile tutarlı DPM'deki (Denklem 3) durağan beta riskinin modellenmesine olanak sağlayan EKK yöntemi ve K-SVFM ile tutarlı Z-DPM'deki (Denklem 4) zamanla değişen beta riskinin modellenmesini koşullu varyanslar yardımıyla modelleyen tek değişkenli (GARCH) ve çok değişkenli (DCC-GARCH) GARCH-tipi modeller ile ortalama etrafında dönen betaların durum uzayı formundaki Kalman filtresi ile modellenmesinin performanslarının karşılaştırılmasında, HMO (Ortalama Mutlak Hata, Denklem 17) ve HKO (Ortalama Kare Hatası, Denklem 18) model karşılaştırma kriterleri kullanılmaktadır.

Tablo 3: HMO ($\times 10^2$) Kriteri ile Modellerin Modelleme Performanslarının Karşılaştırmaları

Döviz Kuru	DPM	Z-DPM		
	EKK	GARCH	DCC-GARCH	KFMR
AUD	0,815	0,856	0,821	0,611
CAD	0,680	0,699	0,688	0,654
CHF	0,650	0,739	0,727	0,459
DKK	0,501	0,525	0,512	0,489
EUR	0,504	0,529	0,516	0,491
GBP	0,582	0,601	0,592	0,563
NOK	0,776	0,808	0,798	0,731
SAR	0,682	0,694	0,689	0,589
USD	0,680	0,692	0,687	0,593
Ortalama	0,652	0,683	0,670	0,576
Artış/Azalış (+/- %)		-0,048	-0,028	0,117

Tablo 3'te HMO kriteri ile araştırmada tanımlanan modellerin 9 farklı döviz kuru için modelleme performanslarının karşılaştırılması sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 3'te HMO model karşılaştırma kriterine göre her bir döviz kuru için en küçük HMO değerine sahip olan model en iyi modelleme performansına sahip model olarak seçilmiş ve koyu renk ile belirtilmiştir. HMO sonuçlarının ortalamalara göre DPM'yi modelleyen EKK'ye göre % 0,117'lik artışın Z-DPM'yi modelleyen KFMR tarafından olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Fakat, EKK'nin Z-DPM'yi modelleyen GARCH-tipi modellere kıyasla daha iyi performansa sahip olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, DCC-GARCH'nın GARCH'a

kıyasla daha iyi modelleme performansına sahip olduğu HMO sonuçlarının ortalamalarına göre söylenebilmektedir.

Tablo 4'te HKO kriteri ile araştırmada tanımlanan modellerin 9 farklı döviz kuru için modelleme performanslarının karşılaştırılması sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 4'te HKO model karşılaştırma kriterine göre en küçük HKO değerine sahip olan model en iyi modelleme performansına sahip model olarak seçilmiş ve koyu renk ile belirtilmiştir. HKO sonuçlarının ortalamalara göre DPM'yi modelleyen EKK'ye göre % 0,263'lük artışın Z-DPM'yi modelleyen KFMR tarafından olduğu sonucuna ulaşılırken Z-DPM'yi modelleyen GARCH ve DCC-GARCH'ın ise EKK'ye kıyasla daha kötü performansa sahip olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, HKO ortalamaları sonuçlarına göre DCC-GARCH'ın GARCH'a kıyasla daha iyi modelleme performansına sahip olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 4: HKO (x10⁴) Kriteri ile Modellerin Veri Modelleme Performanslarının Karşılaştırmaları

Döviz Kuru	DPM	Z-DPM		
	EKK	GARCH	DCC-GARCH	KFMR
AUD	1,416	1,560	1,636	0,712
CAD	0,803	0,844	0,816	0,739
CHF	1,026	1,407	1,334	0,448
DKK	0,458	0,521	0,497	0,443
EUR	0,464	0,528	0,503	0,447
GBP	0,638	0,686	0,665	0,600
NOK	1,038	1,119	1,087	0,914
SAR	0,832	0,863	0,864	0,606
USD	0,826	0,859	0,858	0,617
Ortalama	0,833	0,932	0,918	0,614
Artış/Azalış (+/- %)		-0,119	-0,102	0,263

Sonuç olarak, K-SVFM ile tutarlı olan Z-DPM'nin, KFMR ile modellenmesi durumunda SVFM ile tutarlı DPM'ye kıyasla daha iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu durumda sistematik riskin bir ölçüsü olarak tanımlanan beta parametresinin durağan olmadığı sonucuna varılmıştır.

4.2. Verilerin Gelecek Tahminleri

Bu bölümde, DPM'deki (Denklemler 3) durağan beta riskinin modellenmesine olanak sağlayan EKK ve Z-DPM'deki (Denklemler 4) zamanla değişen beta riskini

modellenmesini koşullu varyanslar yardımıyla modelleyen GARCH, DCC-GARCH ve KFMR'nin tahmin performanslarının karşılaştırılmasında, HMO ve HKO model karşılaştırma kriterleri kullanılmaktadır. Burada, verilerin gelecek tahmini için kayar pencere yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin uygulanması sırasında, modelleme periyodu 8 seçilerek gelecek 1 yıllık haftalık döviz kuru tahminleri yapılmıştır.

Tablo 5: HMO (x10²) Kriteri ile Modellerin Veri Tahmin Performanslarının Karşılaştırmaları

Döviz Kuru	DPM	Z-DPM		
	EKK	GARCH	DCC-GARCH	KFMR
AUD	0,540	0,531	0,545	0,493
CAD	0,416	0,415	0,420	0,369
CHF	0,463	0,533	0,467	0,341
DKK	0,329	0,251	0,338	0,316
EUR	0,335	0,249	0,344	0,360
GBP	0,767	0,587	0,778	0,354
NOK	0,708	0,649	0,717	0,520
SAR	0,449	0,467	0,453	0,356
USD	0,447	0,464	0,451	0,356
Ortalama	0,495	0,461	0,501	0,385
Artış/Azalış (+/- %)		0,069	-0,012	0,222

Tablo 5'te HMO kriteri ile tanımlanan modellerin 9 farklı döviz kuru için veri tahmin performanslarının karşılaştırılma sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 5'te HMO kriterine göre en küçük HMO değerine sahip olan model en iyi tahmin performansına sahip model olarak seçilmiş ve koyu renk ile belirtilmiştir. HMO sonuçlarının ortalamalarına göre DPM'yi modelleyen EKK'ye göre % 0,222'lik artışın Z-DPM'yi modelleyen KFMR tarafından olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Z-DPM'yi modelleyen DCC-GARCH'ın ise EKK'ye kıyasla daha kötü performansa sahip olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, HKO ortalamaları sonuçlarına göre GARCH'ın DCC-GARCH'a kıyasla daha iyi tahmin performansına sahip olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 6'da HKO kriteri ile tanımlanan modellerin 9 farklı döviz kuru için veri tahmin performanslarının karşılaştırılma sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 6'da HKO kriterine göre en küçük HMO değerine sahip olan model en iyi tahmin performansına sahip model olarak seçilmiş ve koyu renk ile belirtilmiştir. HKO sonuçları ortalamalarına göre DPM'yi modelleyen EKK'ye göre % 0,432'lik artışın Z-DPM'yi modelleyen KFMR tarafından olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Z-DPM'yi modelleyen DCC-GARCH'ın ise EKK'ye kıyasla daha kötü performansa sahip olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, HKO ortalamaları sonuçlarına göre GARCH'ın DCC-GARCH'a kıyasla daha iyi tahmin performansına sahip olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 6: HKO (x10⁴) Kriteri ile Modellerin Veri Tahmin Performanslarının Karşılaştırmaları

Döviz Kuru	DPM	Z-DPM		
	EKK	GARCH	DCC-GARCH	KFMR
AUD	0,438	0,429	0,446	0,415
CAD	0,283	0,288	0,290	0,212
CHF	0,337	0,624	0,347	0,177
DKK	0,189	0,095	0,202	0,085
EUR	0,194	0,091	0,207	0,090
GBP	0,924	0,637	0,947	0,200
NOK	0,791	0,652	0,808	0,568
SAR	0,316	0,332	0,322	0,201
USD	0,313	0,328	0,319	0,203
Ortalama	0,421	0,386	0,432	0,239
Artış/Azalış (+/- %)		0,083	-0,026	0,432

Sonuç olarak, K-SVFM ile tutarlı Z-DPM'nin durum uzayı modeli olan KFMR ile modellenmesi durumunda SVFM ile tutarlı DPM'ye kıyasla daha iyi gelecek tahmini performansına sahip olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumda, beta risklerinin zamana bağlı olarak değiştiği sonucuna ulaşılmaktadır.

4.3. KMFR Modeli Parametreleri

Araştırma verilerini en az hata payıyla modelleyen ve gelecek tahminini gerçekleştiren Z-DPM'nin KFMR algoritmasının modelleme aşamasındaki parametre tahminlerine Tablo 7'de yer verilmiştir. Tablo 7'deki sonuçlara göre döviz kurlarının \hat{Q}_i değerlerinin \hat{H}_i değerlerine göre daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum verideki dalgalanmaları yakalamada beta tahminlerinin (Denklem 16) gözlem tahminlerinden (Denklem 15) daha etkin olduğu söylenebilir. Döviz kurlarının zamana bağlı değişen betalarının ortalama tahminleri ($\hat{\beta}_{im}$) sonuçlarına göre $\hat{\beta}_{im}$ 'nin 1'den küçük olması durumunda döviz kurunun SPT'ye göre daha az dalgalandığı ve 1'den büyük olması durumunda ise döviz kurunun SPT'ye göre daha fazla dalgalandığı söylenebilmektedir. Bu durumda $\hat{\beta}_{im}$ tahmini 1'den küçük döviz kurlarının, 1'den büyük döviz kurlarına göre daha az riskli olduğu söylenebilir. Beta tahminlerindeki dalgalanma hızlarını

kontrol eden $\hat{\phi}_i$ değerinin 0'ya yakın olması durumunda beta tahmin değerlerinin $\hat{\beta}_{im}$ etrafında daha hızlı hareket ettiği söylenebilir. Araştırmada kullanılan durum uzayı modelleri formundaki Kalman Filter algoritmasının artık testleri Mergner (2009) tarafından tanımlanmıştır. Test sonuçlarına bakıldığında Jarque-Bera test istatistiği sonuçlarına göre, 9 adet döviz kurundaki artıkların normal dağılımdan farklı bir dağılıma sahip olduğu % 95 güven düzeyinde söylenebilmektedir. Het test istatistiği sonuçlarına göre, 9 döviz kurunun artıklarında heterodastisite (değişen varyanslılık) sorunu olmadığı % 95 güven düzeyinde söylenebilmektedir. Ljung-Box test istatistiği sonuçlarına göre, 5 döviz kurunun artıkları arasında otokorelasyon sorunu olmadığı % 95 güven düzeyinde söylenebilmektedir.

Tablo 7: Z-DPM'yi Modelleyen KFMR'nın Parametre Tahminleri Ve Artıkların Testi

Döviz Kuru	Parametre Tahminleri				Artık Testleri		
	$\hat{Q}_i \times 10^2$	$\hat{H}_i \times 10^2$	$\hat{\phi}_i$	$\hat{\beta}_{im}$	Jarque-Bera	Het	Ljung-Box
AUD	15.711 (2.028)	0.009 (0.001)	0.000 (0.000)	0.781 (0.024)	332.811* (0.000)	0.659 (0.999)	23.977 (0.683)
CAD	0.140 (0.142)	0.008 (0.000)	0.936 (1.614)	0.880 (0.027)	41.784* (0.000)	0.596 (0.999)	66.037* (0.000)
CHF	15.577 (2.355)	0.006 (0.000)	0.090 (0.018)	1.154 (0.033)	3495.698* (0.000)	0.924 (0.738)	42.647* (0.037)
DKK	0.027 (0.039)	0.004 (0.000)	0.950 (1.952)	1.040 (0.021)	354.188* (0.000)	1.042 (0.369)	43.595* (0.031)
EUR	0.037 (0.047)	0.005 (0.000)	0.943 (1.571)	1.037 (0.021)	492.274* (0.000)	1.018 (0.441)	42.379* (0.040)
GBP	0.604 (0.576)	0.006 (0.000)	0.963 (1.204)	1.045 (0.018)	641.373* (0.000)	0.865 (0.879)	39.260 (0.077)
NOK	2.270 (1.380)	0.010 (0.001)	0.795 (1.054)	0.963 (0.022)	34.341* (0.000)	0.655 (0.966)	35.304 (0.161)
SAR	4.326 (1.470)	0.007 (0.000)	0.253 (0.081)	0.988 (0.023)	77.776* (0.000)	0.556 (0.999)	32.546 (0.253)
USD	3.808 (1.555)	0.007 (0.000)	0.314 (0.116)	0.986 (0.023)	77.522* (0.000)	0.560 (0.998)	31.420 (0.299)

Not: Parametre tahminleri bölümündeki (...) parantez içindeki değerler Z-DPM'yi modelleyen KFMR'nın parametre tahminlerinin standart sapma değerlerini, Artık testleri bölümündeki italic (...) parantez içindeki değerler testlerin *p-value* değerlerini göstermektedir. Jarque-Bera istatistiği, normallik testi test istatistiğini; Het istatistiği heterodastisite test istatistiği ve Ljung-Box istatistiği ise otokorelasyon test istatistiği sonuçlarını göstermektedir. Tablodaki "*" işaretli olanlar %95 güven düzeyinde sıfır hipotezinin (H_0) reddedildiğini göstermektedir.

4.4. Beta Risklerinin Modellenme Tahminleri

Bu bölümde, DPM'deki (Denklem 3) durağan beta riskinin modellenmesine olanak sağlayan EKK ve Z-DPM'deki (Denklem 4) zamanla değişen beta riskinin GARCH (Denklem 9), DCC-GARCH (Denklem 14) ve KFMR (Denklem 15 ve 16) ile modellenme aşamasındaki beta riski tahminlerinin tanımlayıcı istatistiklerine Tablo 8'de ve beta riski tahmin grafiklerine ise Şekil 2'de yer verilmiştir.

Tablo 8: DPM ve Z-DPM'nin Modellemesindeki Beta Riski ($\hat{\beta}_{im}$) Tahmini Tanımlayıcı İstatistikleri

Model	Yöntem	Min.	Ortanca	Ortalama	Mak.	Std. Sp.	Çarpıklık	Basıklık
AUD								
DPM	EKK			0,826				
Z-DPM	GARCH	0,496	0,850	0,871	1,697	0,165	1,585	7,546
	DCC-GARCH	-0,072	0,808	0,762	1,351	0,217	-0,783	3,476
	KFMR	0,002	0,778	0,781	1,923	0,165	0,245	9,165
CAD								
DPM	EKK			0,908				
Z-DPM	GARCH	0,547	0,921	0,942	1,669	0,141	1,043	6,058
	DCC-GARCH	0,292	0,867	0,855	1,262	0,152	-0,155	2,932
	KFMR	0,671	0,877	0,880	1,013	0,058	-0,191	3,437
CHF								
DPM	EKK			1,127				
Z-DPM	GARCH	0,509	1,192	1,211	3,768	0,319	1,872	14,898
	DCC-GARCH	0,557	1,184	1,198	2,423	0,257	0,351	3,562
	KFMR	0,213	1,156	1,154	2,004	0,157	0,043	7,839
DKK								
DPM	EKK			1,026				
Z-DPM	GARCH	0,789	1,071	1,097	1,893	0,161	0,893	4,393
	DCC-GARCH	0,680	1,046	1,058	1,529	0,123	0,348	3,342
	KFMR	0,971	1,038	1,040	1,124	0,024	0,644	5,202
EUR								
DPM	EKK			1,023				
Z-DPM	GARCH	0,799	1,061	1,093	1,894	0,164	0,868	4,247
	DCC-GARCH	0,669	1,040	1,052	1,538	0,124	0,349	3,428
	KFMR	0,965	1,034	1,037	1,133	0,026	0,837	5,445

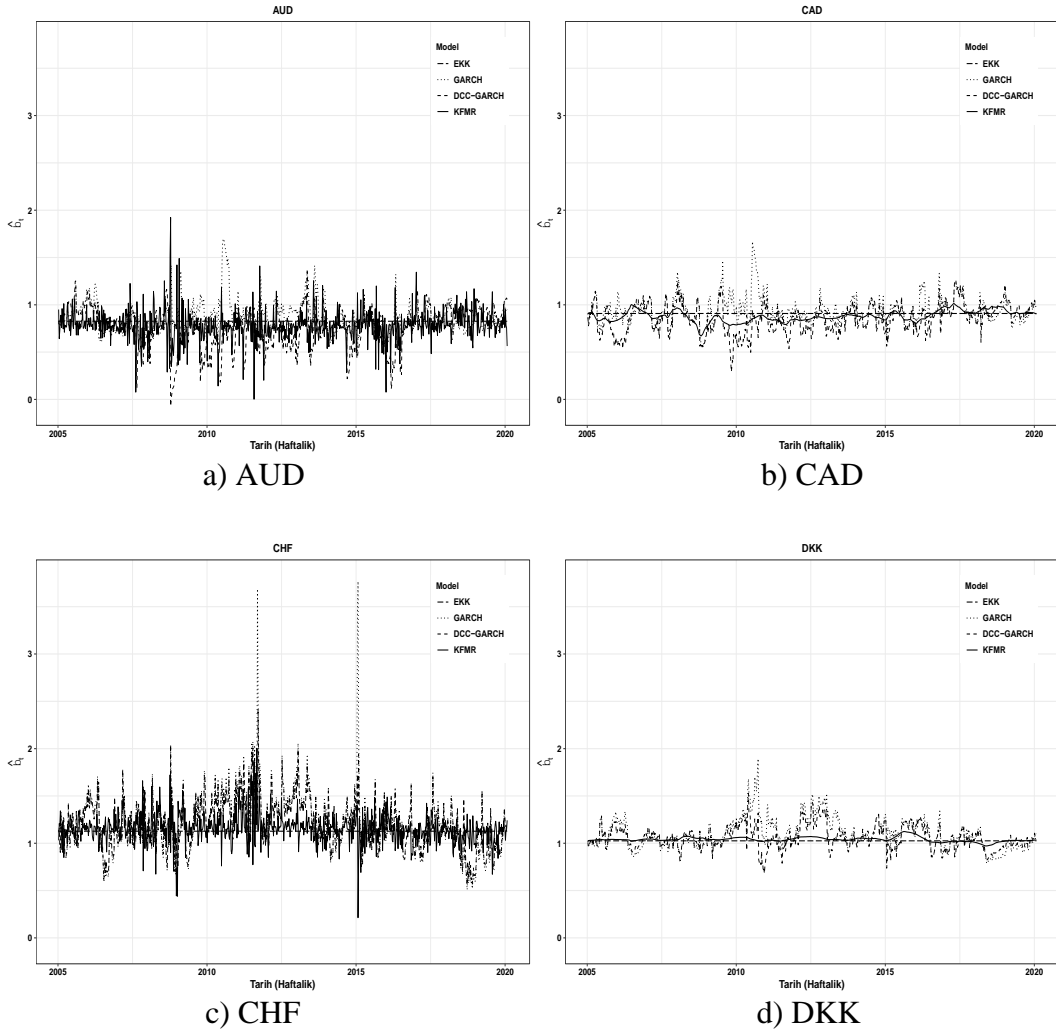
**Tablo 8 (Devam): DPM ve Z-DPM'nin Modellemesindeki Beta Riski ($\hat{\beta}_{im}$)
Tahmini Tanımlayıcı İstatistikleri**

GBP								
DPM	EKK			1,031				
Z-DPM	GARCH	0,805	1,079	1,106	1,895	0,171	1,151	5,150
	DCC-GARCH	0,764	1,070	1,085	1,705	0,139	0,816	4,643
	KFMR	0,916	1,045	1,045	1,101	0,013	-2,032	22,617
NOK								
DPM	EKK			0,965				
Z-DPM	GARCH	0,602	1,003	1,015	1,674	0,145	0,536	3,544
	DCC-GARCH	0,239	0,943	0,926	1,412	0,164	-0,594	4,143
	KFMR	0,609	0,963	0,963	1,127	0,035	-1,142	19,953
SAR								
DPM	EKK			1,013				
Z-DPM	GARCH	0,683	1,004	1,033	1,675	0,167	0,753	3,314
	DCC-GARCH	0,587	0,967	0,968	1,566	0,144	0,471	3,801
	KFMR	0,639	0,986	0,988	1,670	0,078	1,591	18,196
USD								
DPM	EKK			1,011				
Z-DPM	GARCH	0,684	1,006	1,034	1,682	0,167	0,730	3,264
	DCC-GARCH	0,577	0,967	0,966	1,563	0,144	0,429	3,687
	KFMR	0,669	0,984	0,986	1,623	0,074	1,543	17,106

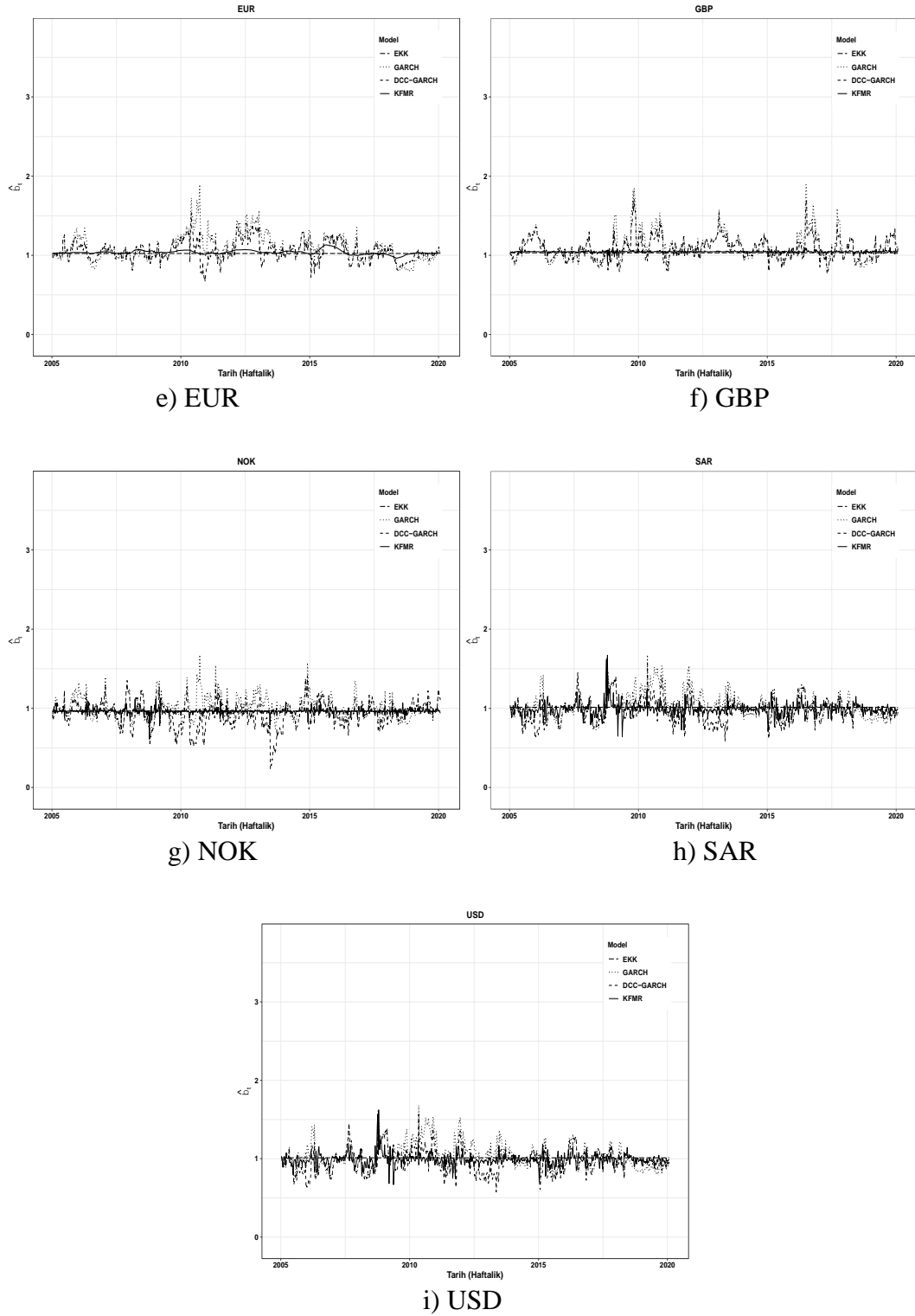
Not: Tablodaki Min. minimum, Mak. maksimum ve Std. Sp. standart sapma değerlerini göstermektedir.

Tablo 8'de verilen DPM ve Z-DPM'ye ait beta riski tahmini tanımlayıcı istatistiklerine bakıldığında, 9 döviz kuruna ait durağan olmayan beta riski tahminlerine olanak sağlayan GARCH, DCC-GARCH ve KFMR'a ait durağan olmayan beta riski tahminlerinin ortalama değerlerinin, EKK ile tahmin edilen ortalama beta riski tahmin değerinin etrafında değerler aldığı görülmektedir. Zamana bağlı değişen beta riski tahminlerinin standart sapma değerlerine göre en yüksek sapmaya sahip olan İsviçre Frangı (CHF), standart sapma riskin bir ölçüsü olarak kabul edildiğinde Tablo 2'deki sonuçlarla tutarlı olarak diğer döviz kurlarına göre riski en yüksek olan döviz kuru olduğu söylenebilir. Zamana bağlı beta riski tahminleri riskin ölçüsü olarak düşünüldüğünde ve beta riski ortalama tahminleri göz önüne alındığında 1'den küçük değer alan Avustralya Doları (AUD), Kanada Doları (CAD) ve Norveç Kronu (NOK) dövizlerine yapılan

yatırımların sepet kura (SPT) yapılan yatırımlara göre daha düşük riskli; beta katsayısı tahminleri 1'den büyük olan İsviçre Frangı (CHF), Danimarka Kronu (DKK), Euro (EUR), İngiliz Sterlini (GBP), Suudi Arabistan Riyali (SAR) ve ABD Doları (USD) dövizlerine yapılan yatırımların yapılan sepet kura (SPT) yapılan yatırımlara göre daha yüksek riskli yatırımlar olduğu söylenebilmektedir. Buna ek olarak, Suudi Arabistan Riyali (SAR) ile ABD Doları (USD) ve Danimarka Kronu (DKK) ile Euro (EUR) döviz kurlarına ait beta riski tahminleri tanımlayıcı istatistik değerlerine bakıldığında benzer değerlere sahip olduğu ve Tablo 2'deki tanımlayıcı istatistikleri ile tutarlı sonuçlar gözlemlenerek ilgilenilen zaman periyodunda belirtilen döviz kurlarının benzer hareketler izleyeceği söylenebilir.



Şekil 2: 9 Ülkenin Döviz Kurunun DPM ve Z-DPM'ye Ait Beta Riski Tahmini Grafikleri



Şekil 2 (Devam): 9 Ülkenin Döviz Kurunun DPM ve Z-DPM'ye Ait Beta Riski Tahmini Grafikleri

Şekil 2’de verilen 9 döviz kurunun DPM ve Z-DPM’ye ait beta riski tahminlerinin zaman serisi grafiklerine göre GARCH-tipi modeller ve KFMR ile modellenen Z-DPM’deki zamana bağlı değişen betaların, EKK ile modellenen DPM’deki durağan beta riski tahmininin etrafında dalgalandığı görülmektedir. Beta parametresi risk ölçüsü olarak kabul edildiğinde diğer döviz kurlarına kıyasla dalgalanmanın daha fazla olduğu yani en yüksek dalgalanmaya (volatiliteye) sahip dövizin İsviçre Frangı (CHF)’na ait olduğu görülmektedir. Aynı şekilde Tablo 2 ve 8’deki sonuçlar ile tutarlı olarak İsviçre Frangı (CHF)’nın diğer döviz kurlarına oranla daha riskli olduğu söylenebilir.

5. Sonuç

Bu araştırmada, Türkiye’deki yatırımcıların oluşturacakları döviz portföylerinin modellenmesi ve tahmini ile sistematik riskin bir ölçüsü olan, beta risk parametresine odaklanılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, SVFM ile tutarlı ve durağan beta risk parametresine olanak sağlayan DPM, EKK yöntemi ve K-SVFM ile tutarlı ve zamana bağlı değişen beta risk parametresine olanak sağlayan Z-DPM ise tek değişkenli (GARCH) ve çok değişkenli (DCC-GARCH) GARCH-tipi modeller ve durum uzayı formunda Kalman filtresi algoritması (KFMR) ile modellenerek, modelleme ve tahmin performanslarının karşılaştırmaları yapılmıştır. TCMB’de gösterge niteliğindeki döviz ve efektif alış-satışa konu olan, 9 ülkenin son 15 yıllık dönemine ait Türk Lirası (TL) cinsinden haftalık döviz kuru fiyatları ve bu fiyatlardan eşit ağırlıklı olarak oluşturulan sepet kur, araştırma verisi olarak kullanılmıştır.

Bu araştırmada, üç temel sonuca ulaşılmıştır. İlk olarak, Z-DPM için durum uzayı formundaki KFMR kullanılması durumunda döviz kuru verilerinin modellenmesi ve gelecek tahmini konusundaki performansının, DPM’ye göre açık olarak daha iyi olduğu gözlemlenmiştir ve buradan da beta riskinin durağan olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlar, Mergner ve Bulla (2008), Choudhry ve Wu (2009) ve Mergner (2009)’in çalışmalarının temel sonuçlarıyla tutarlıdır. Bununla birlikte Z-DPM’deki zamana bağlı değişen beta risk parametrelerinin GARCH ve DCC-GARCH tarafından modellenmesi ve gelecek tahmini konusunda, DPM’deki durağan beta risk parametrelerine olanak sağlayan EKK’ye göre çoğunlukla yetersiz kaldığı görülmüştür. Son olarak, Z-DPM’nin GARCH ve DCC-GARCH ile modellenme ve tahmin performanslarının karşılaştırılması durumunda ise, kesin bir ayırım yapılabilmesi mümkün görülmemiştir. Araştırmada elde edilen sonuçlar ile döviz portföyü uygulama literatürüne katkıda bulunulmuştur.

Kaynakça

- Atanasov, V. ve Nitschka, T. (2014). Currency excess returns and global downside market risk. *Journal of International Money and Finance*, 47, 268-285.
- Baillie, R. T. ve Cho, D. (2016). Assessing Euro crises from a time varying international CAPM approach. *Journal of Empirical Finance*, 39, 197–208.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31(3), 307-327.
- Broadstock, D. C., Fan, Y., Ji. Q. ve Zhang D. (2016). Shocks and stocks: A bottom-up assessment of the relationship between oil prices, gasoline prices and the returns of chinese firms. *The Energy Journal*, 37 (China Special Issue), 55-86.
- Brooks, R. D., Faff, R. W. ve McKenzie, M. D. (1998). Time-varying beta risk of Australian industry portfolios: A Comparison of Modelling Techniques. *Australian Journal of Management*, 23(1), 1–22.
- Chevallier, J., Urom, C. ve Zhu, B. (2020). A dynamic conditional regime-switching GARCH CAPM for energy and financial markets, *Energy Economics*, 104577.
- Choudhry, T. ve Wu, H. (2009). Forecasting the weekly time-varying beta of UK firms: GARCH models vs Kalman filter method. *The European Journal of Finance*, 15(4), 437–444.
- Engle, R. (2002). Dynamic conditional correlation. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(3), 339-350.
- Faff, R. W., Hillier, D. ve Hillier, J. (2000). Time varying beta risk: An analysis of alternative modelling Techniques. *Journal of Business Finance & Accounting*, 5(6), 523-554.
- Goto, S. Xu, Y. ve Zhang, Y. (2014). Currency Risk Premium, Interest Rate Differentials, and the Holding Period, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2399492>.
- <https://www.investing.com/>, Erişim tarihi:01.02.2020.
- <http://www.trlibor.org/veriler.aspx>, Erişim tarihi:01.02.2020.

- Jagannathan, R. ve Wang, Z. (1996). The conditional CAPM and the cross-section of expected returns. *Journal of Finance*, 51(1), 3-53.
- Kalman, R. E. (1960). A new approach to linear filtering and prediction problems. *Transactions of the ASME—Journal of Basic Engineering*, 82, Series D, 35–45.
- Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *The Review of Economics and Statistics*, 47(1), 13-37.
- Malliaropoulos, D. (1997). A multivariate GARCH model of risk premia in foreign exchange markets. *Economic Modelling*, 14(1), 61–79.
- Mark, N. C. (1988). Time-varying betas and risk premia in the pricing of forward foreign exchange contracts. *Journal of Financial Economics*, 22(2), 335–354.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Mergner, S. (2009). *Applications of State Space Model in Finance*, Universitätsverlag Göttingen.
- Mergner, S. ve Bulla, J. (2008). Time-varying beta risk of Pan-European industry portfolios: A comparison of alternative modeling techniques. *The European Journal of Finance*, 14(8), 771–802.
- Mossin, J. (1966). Equilibrium in capital asset market. *Econometrica*, 35, 768–783.
- Mundra, S. ve Bicchal, M. (2020). Evaluating financial stress indicators: Evidence from Indian data. *Journal of Financial Economic Policy*. <http://dx.doi.org/10.1108/JFEP-11-2019-0232>.
- Nelson, D.B. ve Cao, C.Q. (1992). Inequality constraints in the univariate GARCH model. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(2), 229–235.
- Neslihanoglu, S., Sogiakas, V., McColl, J. ve Lee, D. (2017). Nonlinearities in the CAPM: evidence from developed and emerging markets. *Journal of Forecasting*, 36(8), 867-897.
- R Core Team (2018). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria.

- Sharpe, W. F. (1964). A Theory of market equilibrium under conditions of risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442.
- Shumway, R. ve Stoffer, D. (2006). *Time Series Analysis and Its Applications: With R Examples*, Springer texts in statistics, Springer.
- Tai, Chu-S. (2001). A multivariate GARCH in mean approach to testing uncovered interest parity: vidence from Asia-Pacific foreign exchange markets. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41(4), 2001, 441-460.
- Tony-Okeke, U., Ahmadu-Bello, J., Niklewski, J. ve Rodgers, T. (2018). Financial contagion and capital asset pricing in Africa: The impact of the 2007–09 and Euro-Zone crises on natural resources sector Beta in African emerging markets. *Research in International Business and Finance*, 45, 54-61.
- Tzang S. W., Wang, C. W. ve Yu, M. T. (2016). Systematic risk and volatility skew. *International Review of Economics and Finance*, 43, 72–87.
- Wang, J., Han, X., Huang, E. J. ve Yost-Bremm, C. (2020). Predictability in international stock returns using currency fluctuations and forward rate forecasts. *The North American Journal of Economics and Finance*, 52(C).

Modeling and Forecasting of Beta Risks: The Case of Foreign Currency Portfolio in Turkey

Extended Abstract

1. Introduction

For portfolio designs and risk management in accordance with financial markets, the Modern Portfolio Theory (MPT) developed by Markowitz (195) is frequently preferred. Founded on this theory, the Capital Asset Pricing Model (CAPM) was developed by Sharpe (1964), Lintner (1965), and Mossin (1966), and is used frequently in portfolio management due to the feasibility of its application and the flexibility of its parameters. Furthermore, CAPM provides a stable beta risk parameter that is defined as a measurement of systematic risk. CAPM's linearity assumption is modified in research as local linearity, and Conditional CAPM (C-CAPM) is developed providing the modeling of time with varying beta risk parameters (Jagannathan and Wang, 1996).

The aim of this research is to model the portfolios of foreign currency investors in Turkey with CAPM and C-CAPM, contributing to the foreign currency portfolio application literature under the subject of future estimations. In this regard, CAPM, being consistent with the Linear Market Model (LMM), is modeled with Ordinary Least Squares (OLS). Additionally, C-CAPM is consistent with the time-varying Linear Market Model (Tv-LMM) and is modeled with univariate (GARCH) and multivariate GARCH-type models (DCC-GARCH) with the state space form via the Kalman filter (KFMR). The weekly foreign currency exchange rates of 9 countries (Australian Dollars (AUD), Canadian Dollars (CAD), Swiss Francs (CHF), Danish Krone (DKK), Euro (EUR), British Pound (GBP), Norwegian Krone (NOK), Saudi Arabian Riyal (SAR), US Dollars (USD)) are contrasted with Turkish Liras (TL), as reported by the Republic of Turkey's Central Bank (TCMB), between 2/01/2005 to 2/01/2020. The currency basket is also created from equally weighted currency values. Both in the modeling and one year forecasting procedure, the performance comparison of LMM and Tv-LMM via the proposed models are performed. The R programming language (R Core Team, 2018) was used in these research analyses.

2. Method

The benchmark model, LMM, being consistent with CAPM, allows for stable beta risk parameters and are defined as follows:

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_{im}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2) \quad (1)$$

Here, $R_{mt} - R_{ft}$ is the excess return of a portfolio at time t and $R_{it} - R_{ft}$ is the excess return of currency i ($i = 1, \dots, 9$) at time t ($t = 1, \dots, T$). β_{im} accounts for the beta risk of currency i . ε_{it} are residuals, with $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2)$ and $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{tk}) = 0$ for $i \neq k$ and $E(\varepsilon_{it}\varepsilon_{i,t+j}) = 0$ for $j > 0$. The constant term of LMM, α_i , is assumed to be 0. LMM is modeled with the OLS method throughout this research.

Tv-LMM, being consistent with C-CAPM, allows for time-varying beta risk parameters, which are defined as follows:

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_{imt}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_i^2) \quad (2)$$

Here, β_{imt} is defined as the beta risk parameter of currency i at time t . The constant term of Tv-LMM, α_i , is assumed to be 0 (Choudhry and Wu, 2009). Time-varying beta risk parameters in Tv-

LMM (Equation 2) are modeled with univariate and multivariate GARCH-type and state space forms via the Kalman filter (KFMR) throughout this research.

The time-varying beta risk parameter in Tv-LMM obtained with GARCH is defined as follows:

$$\beta_{imt} = \frac{Cov(R_{it}, R_{mt})}{Var(R_{mt})} = \rho_{im} \frac{\sqrt{h_{iit}}}{\sqrt{h_{mmt}}} \quad (3)$$

Here, ρ_{im} is the constant correlation coefficient between currency i and the portfolio. h_{iit} stands for the conditional variances of currency i at time t and h_{mmt} stands for the conditional variances of the portfolio at time t .

The time varying beta risk parameter in Tv-LMM, obtained with DCC-GARCH, is defined as follows:

$$\beta_{imt} = \frac{Cov(R_{it}, R_{mt})}{Var(R_{mt})} = \frac{h_{imt}}{h_{mmt}} \quad (4)$$

Here, h_{imt} and h_{mmt} are the conditional variance of the portfolio and the conditional covariance of the portfolio and currency i at time t , respectively.

The state space form of Tv-LMM via Kalman filter (KFMR) is defined as follows:

$$R_{it} - R_{ft} = \beta_{imt}(R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad \varepsilon_{it} \sim N(0, H_i) \quad (5)$$

$$\beta_{imt} = \bar{\beta}_{im} + \phi_i(\beta_{imt-1} - \bar{\beta}_{im}) + w_{it} \quad w_{it} \sim N(0, Q_i) \quad (6)$$

Here, the observation (ε_{it}) and state (w_{it}) errors are assumed to be independent of each other and independent at time t . Furthermore, they are normally distributed with a mean of 0 with respect to observation variance (H_i) and state variance (Q_i), respectively. ϕ_i also quantifies over the temporal autocorrelation in β_{imt} in currency i .

3. Results and Discussion

According to the findings of this research, in the case of modeling and making future estimations with the C-CAPM-consistent KFMR of the Tv-LMM, it has been demonstrated that the aforementioned model produces a superior performance when compared with the CAPM-consistent LMM. Therefore, it is inferred that the beta parameter, defined as a measurement of systematic risk, is unstable.

When time-varying beta risk estimates and risk measurements are all taken into consideration, the investments made on the Australian Dollars (AUD), the Canadian Dollar (CAD), and the Norwegian Krone (NOK), which all had beta coefficient estimates of less than 1, can be said to have lower risk compared to the investments made on the currency basket (SPT); moreover, the investments made on the Swiss Franc (CHF), the Danish Krone (DKK), the Euro (EUR), the British Pound (GBP), the Saudi Arabian Riyal (SAR) and the US Dollar (USD), which all had beta coefficient estimates of greater than 1, can be described as being higher risk investments when compared to the investments made on the currency basket (SPT).

4. Conclusion

To conclude, it has been observed in this research that the performance in foreign currency exchange rate data modeling and forecasting when using the state space form of the Tv-LMM via KFMR is apparently superior when compared to the LMM. Thus, it was derived that the beta risk is unstable. Moreover, regarding the modeling of the time-varying beta risk parameters in the Tv-LMM with GARCH and DCC-GARCH, it is observed to be generally insufficient compared to the OLS method, which provides for stable beta risk parameters in the LMM. Finally, in the case of the Tv-LMM's modeling and forecasting with GARCH and DCC-GARCH, it was not possible to make any accurate distinctions. The results acquired in this research have therefore provided significant contributions to the literature of foreign currency portfolio applications.

Algılanan Örgütsel Destek ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki: Gıda Sektörü Üzerine Bir Araştırma

Mithat TURHAN

*Mersin Üniversitesi, Silifke Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu,
Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü
mithatt@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3495-4729*

Öz

İş görenlerin arkalarında örgütlerinin desteğinin olduğunu algılamaları günümüzde artan yoğun rekabet ve verimlilik kavramları nedeniyle her geçen gün önemini daha fazla hissettirmektedir. Algılanan örgütsel destek ile birlikte çalışanların örgütün yenilikçi kapasitesinin ve etkinliğinin artmasını sağlayacak şekilde fikir ve düşüncelerini ifade etmeleri sağlanırken aynı zamanda örgütlerini koruma adına davranışlar göstermesi bir diğer ifadeyle örgütlerini koruma adına sessiz kalmaları söz konusu olmaktadır. Bu araştırma algılanan örgütsel desteğin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisinin tespit edilmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında analiz edilecek veriler anket yoluyla toplanmış olup Ankara ilinde faaliyet gösteren gıda işletmesinde çalışan 300 kişi üzerinde uygulanmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre çalışanlar tarafından algılanan örgütsel desteğin kabullenici sessizliği azalttığı, buna karşın savunmacı ve korumacı sessizliği arttırdığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Destek, Kabullenici, Savunmacı ve Korumacı Sessizlik.
JEL Sınıflandırma Kodları: M10, M12, M54.

The Relationship Between Perceived Organizational Support and Organisational Silence: A Research on the Food Sector¹

Abstract

Employees perceive that their organizations have the support behind them, and its importance is felt more and more every day due to the increasing intense competition and productivity concepts. With the perceived organizational support, employees are enabled to express their ideas and thoughts in a way that will increase the innovative capacity and effectiveness of the organization, while at the same time acting in order to protect their organization, in other words, to remain silent in the name of protecting their organization. This research was carried out to determine the effect of perceived organizational support on organizational silence. The data to be analyzed within the scope of the research were collected through a questionnaire and applied to 300 people working in the food business in Ankara. According to the findings obtained from the analysis, it was determined that the organizational support perceived by the employees decreased the acquiescent silence, but increased the defensive and protective silence.

Key Words: Organizational Support, Acquiescent, Defensive and Prosocial Silence.
JEL Classification Codes: M10, M12, M54.

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 05.09.2020 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 08.09.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Turhan, M. (2021). Algılanan örgütsel destek ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişki: Gıda sektörü üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 493-518 Doi: 10.18074/ckuiibfd.805866.

1. Giriş

Örgütlerin etkinlik, verimlilik ve performanslarının artırılmasında çalışanların algıladıkları örgütsel destek kavramı büyük rol oynamaktadır. Algılanan örgütsel destek, iş görenlerin kendilerini güvende hissetmeleri ve yanlarında örgütün var olduğunu bilmeleridir (Özdevecioğlu, 2013, s. 113). Algılanan örgütsel destek ile iş görenler, işverenlerinin kendi iyilikleri ve mutlulukları ile ilgilenildiği düşüncesine sahip olurken aynı zamanda örgütlerine olan katkılarının da işverenlerce takdir edildiği hissiyatına da sahip olmaktadır (Aube, Rousseau ve Morin, 2007, s. 480). Algılanan örgütsel destek, iş görenlerin ortaya koyacakları performansın fark edileceğine ve örgütün ödüllendirme yükümlülüklerini yerine getirmeye özen göstereceğine dair güven oluşturmaktadır. Oluşan bu güven ile birlikte örgüt üyelerinin örgütlerine katkıları karşılığında elde edecekleri ödüllerden dolayı bağlılıklarının da artması söz konusu olmaktadır (Eisenberger, Fasolo ve Davis-LaMastro, 1990, s. 52). Örgütsel destek sayesinde örgüt içerisinde bulunan iş görenlerin, fikirlerinin önemsenmesi daha olası hale gelmektedir (Tanrıverdi ve Kılıç, 2016, s. 5). İş görenler tarafından algılanan destek sayesinde herhangi bir ödül beklentisi olmaksızın örgütün yararına olacak şekilde yenilikçi düşüncelerini veya eylemlerini hayata geçirmesi söz konusu olabilmektedir (Eisenberger vd., 1990, ss. 54-55). Dolayısıyla iş görenler sahip oldukları bilgileri ve düşüncelerini algıladıkları destek ölçüsünde ifade edebilmektedirler. İş görenlerce sahip olunan bilginin paylaşılmaması örgütsel karar verme süreçlerinde, hata düzeltme ve geliştirme ve inovasyon süreçlerinde zayıflığa sebep olabilmektedir. Çalışanların örgütsel uygulamalar ve düzenlemeler ile ilgili ortaya çıkan sorunların çözüme kavuşturulmasında düşüncelerini ifade etmelerinin kendi pozisyonlarını etkileyeceği ve sorun yaratan biri olarak görülebilecekleri düşüncesi nedeniyle sessiz kalma eğilimindedirler. Ayrıca öneri veya düşüncelerinin dikkate alınmayacağı ve mevcut durumun iyileştirilmesi konusunda bir farklılık yaratmayacağına yönelik düşüncelerinden dolayı iş görenler herhangi bir sorunla karşılaştıklarında kendilerini sessiz kalmaya mecbur hissederler (Taşkiran, 2011, s. 69). Sessizliğin devam etmesi örgütsel değişim ve gelişimi tehlikeye atmaktadır. Dolayısıyla bu olumsuzlukların ortadan kaldırılması için örgütün çalışanların yanında olduğu ve iş görenlerin desteklendiği algısının verilmesi büyük önem taşımaktadır. Yapılan bu çalışma ile algılanan örgütsel desteğin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisi ortaya konularak, yönetim ve örgüt alan yazınına katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

2.Literatür Araştırması

2.1.Örgütsel Destek

Algılanan örgütsel destek kavramı 1990'lı yıllardan günümüze psikoloji ve yönetim bilimleri araştırmacıları tarafından üzerinde durulan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Algılanan örgütsel desteğe yönelik bu ilginin Kuzey Amerika ve Avrupa'da faaliyette bulunan kuruluşların kendilerini, özellikle kriz

dönemlerinde örgütlerin çıktılarının artırılması ve faaliyetlerinin etkinliğinin korunmasına yönelik olarak yapılan yeniden yapılandırma faaliyetlerine dayandırılmaktadır (Aube vd., 2007, ss. 479-480). Örgütsel destek kavramı çalışanların örgütleri ile gönül bağı kurmaları için içten gelen bir istek ile çalışmaları için neler yapılabileceğine yönelik cevapların farklı olmasından dolayı yöneticilerin ve araştırmacıların çalışmalarının temel noktasını oluşturmaktadır. Örgütsel destek örgütler tarafından çalışanlara değer verildiğinin hissettirilmesi, örgütte yalnız olmadıkları duygusunun çalışanlara verilmesi anlamına gelmektedir. Algılanan örgütsel desteğin çalışanların örgütleri ile bağlılık kurmalarında ve örgüte aidiyet duymalarında etkili olacağı düşünülmektedir (Turunç ve Çelik, 2010, s. 184). Algılanan örgütsel destek bütünsel olarak örgüte karşı tutumsal bir yanıtı temsil etmekte olup bireyin örgüte karşı geliştirmiş olduğu olumlu tutumların örgüte yansımaları ve örgüt ile kendisini bütünleştirilmesi sonucunu beraberinde getirmektedir (Shore ve Tetrick, 1991, s. 638; Boylu, Pelit ve Güçer, 2007, s. 56). İş görenler yöneticilerin eylemlerine dayalı olarak örgütsel amaçların gerçekleştirilmesine katkıda bulunma eğilimine sahiptirler. Dolayısıyla iş görenlerin örgütlerince desteklendiği algısının yaratılmasında yöneticilerin büyük rolü olmaktadır. Algılanan örgütsel destek, iş görenlerin ortaya koymuş olduğu çaba karşılığında adil ücretlendirme yapmasına ve ihtiyacı (işle ilgili problemlerde veya hastalık durumlarında) olduğunda onlara yardım etmesine, yapmış oldukları işleri çalışanlar açısından ilgi çekici kılmasına, onları motive etmesine ve uygun çalışma ortamları yaratmasına yönelik çabaların varlığına olan inancın bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Aube vd., s. 480). Örgütlerin birer temsilcisi olarak yöneticilerin astlarının düşüncelerine önem vermesi, onlara yönelik olumlu yaklaşımda bulunmaları ve fikirlerini söylemeleri konusunda teşvik eder davranışlarda bulunmaları örgütlerinin kendilerine değer verdiğini ve desteklendiklerini düşünmelerini sağlar (Premeaux ve Bedeian, 2003, s. 1544).

Örgütsel destek teorisi sosyal değişim teorisi ve karşılıklılık kuramına dayandırılmaktadır. Sosyal değişim ve karşılıklılık kuralı herhangi bir ödüllendirme ya da zorlama olmaksızın olumlu çalışan davranışlarının ortaya çıkmasını açıklamak üzere kullanılan iki teori olarak ön plana çıkmaktadır (Settoon, Bennett ve Liden, 1996, s. 2019). Karşılıklılık kuramı iş görenlerin ortaya koymuş oldukları katkılara karşılık örgütlerin vermiş olduğu değere ve örgütlerin iş görenlerinin iyilikleriyle ilgilenip ilgilenmediklerine dayandırılmaktadır. İş gören ile işveren arasındaki ilişkide karşılıklılık ilkesi gereğince çalışanın isteklerine duyarlı örgütlerin varlığı, örgütlerin hedeflerine duyarlı çalışanları beraberinde getirmektedir. Gouldner'in karşılıklılık kuralı, insanların kendilerine yardım edenlere yardım ettiklerini ve onların yanında olduklarını savunmaktadır (Gouldner, 1960, s. 173). Bu çerçevede çalışanların örgütlerinden alacakları her türlü destek, iş görenlerin de örgütlerini desteklemesini sağlayacaktır. İş gören ve işveren arasındaki bu etkileşim bir uzlaşma temelinde kendisine yer bulmakta olup bu uzlaşma sosyal değişim teorisine dayandırılmaktadır. Sosyal değişim teorisine göre iş görenler ve

işverenler arasındaki bu karşılıklılık ilkesi farklı çıkarlara sahip iş görenler ile işverenlerin çıkarlarını ortak noktada buluşturmak suretiyle uzlaşmalarını sağlamaktadır (Yücel ve Demirel, 2012, ss. 27-28). Sosyal değişim teorisinin temelinde birey veya gruplar arasındaki sosyal ve psikolojik kaynakların değişimi ön plana çıkmaktadır (Kulualp ve Sarı, 2019, s. 647). Karşılıklılık kuralına göre çalışanların örgütsel amaçların gerçekleştirilmesinde gönüllü olarak gayret göstermelerinin temelinde örgüt tarafından sağlanan destekler önem kazanmaktadır (Öztürk ve Eryeşil, 2016, s. 129). Bir diğer ifadeyle kendi ihtiyaçlarına değer verildiği hissiyatına sahip çalışanlar kurumlarına yönelik bir borçluluk ve minnettarlık duygusuna sahip olurlar. Bu çerçevede örgütün refahına değer verir ve örgütün belirlemiş olduğu hedeflere ulaşmasında beklenen rolün de ötesine gidecek şekilde görevlerini yerine getirirler ve içten gelen çalışma arzusu ortaya koyarlar (Eisenberger vd., 2001, s. 42; Restubog, Bordia ve Bordia, 2009, s. 161). Algılanan örgütsel destek iş görenin işvereninden almış olduğu samimi takdir ve onaylama ifadelerine, bu ifadelerin tekrarlanma sıklığına ve iş gören üzerinde yaratmış olduğu etkiye bağlı olarak şekillenmektedir. Bunun yanında iş görenin bulunduğu mevki, almış olduğu ücret, iş görene örgütsel politikalar üzerinde etki gücü sağlanması gibi faktörler iş görenin örgütü tarafından olumlu yönde değerlendirildiğine işaret etmekte ve algılanan desteğin güçlendiğine işaret etmektedir (Eisenberg, Huntington, Hutchison ve Sowa, 1986, s. 501). Algılanan örgütsel destek pek çok örgütsel uygulamalardan etkilenmektedir. Bu uygulamaların temelinde de örgütlerin çalışanlarını motive etmek için hayata geçirdiği uygulamalar önemli rol oynamaktadır. İş görenin iyiliğine odaklanması, ortaya koyacakları yüksek performans karşısında adil ücret ödenmesi, iş görenlerin yaptıkları işi anlamlı bulmaları için gerekli düzenlemelerin yapılması çalışanların örgütleri tarafından desteklendiği algısını güçlendirmektedir. Algılanan örgütsel destek; iş görenin örgütün hedefleri doğrultusunda gayret göstermesi halinde ödüllendirileceğine olan beklentisini de arttırmaktadır. Algılanan örgütsel destek aynı zamanda iş görenin takdir edilme ve onaylanma ihtiyacını da karşılamakta olup iş görenin kendisini örgüt ile bütünleştirmekte ve örgütüne yönelik olarak duygusal olarak bağlanmasını sağlamakta, duygusal olarak örgütüne bağlanan iş görenin ise örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi yönünde daha fazla çaba göstermesi söz konusu olmaktadır (Eisenberg vd., 1986, s. 501).

2.2.Örgütsel Sessizlik

Örgütsel sessizlik iş görenin bilinçli olarak işiyle ilgili konularda fikrini, düşüncesini, görüş ve bilgilerini söylememesi ve sessiz kalması şeklinde tanımlanmaktadır (Akın, 2020, s. 206). Diğer bir tanıma göre örgütsel sessizlik bireyin, örgütün karşı karşıya kaldığı sorunlara çözüm getirmek adına çok fazla şey yapmaması ya da söz söylememesidir (Henriksen ve Dayton, 2006, s. 1539) şeklinde tanımlanmaktadır. 1980'li yıllarda sessizlik kavramı adalet teorisi kapsamında incelenmiş, örgütsel adalet uygulamalarına ilişkin ortaya çıkan

sorunlar konunun odak noktasını oluşturmuştur. Şirketlerle ilgili skandalların ve etik ihlallerin ortaya çıkmasıyla birlikte araştırmacılar ifşa-erdemli raporlama (whistle blowing) kavramına yönelmişlerdir. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise seslilik kavramına odaklanılmıştır. 2000'li yıllarda Morrison ve Milliken'in yönetim uygulamaları ve örgütsel politikalar ile sessizlik arasındaki ilişkilerin incelenmesine yönelik yaptıkları çalışmalar ile sessizlik kavramı ön plana çıkmıştır (Bagheri, Zarei ve Aeen, 2012, s. 47). Morrison ve Milliken örgütsel sessizliği; çalışanların örgütsel konularla ve sorunlarla ilgili görüş ve düşüncelerini açık bir şekilde ifade etmemeleri ve kendilerine saklaması olarak tanımlamaktadır. Pinder ve Harlos ise örgütsel sessizliği, örgütsel koşullar ile ilgili olarak sorunu çözme veya telafi etme gücüne sahip olarak algılanan kişilere, örgüt içinde bulunan iş görenlerin sahip oldukları davranışsal, bilişsel ve duygusal değerlendirmelerine ilişkin samimi değerlendirmelerden kaçınması ve bilgi vermemesi olarak tanımlamaktadır. Pinder ve Harlos'a göre bireyin mevcut durumun değiştirilmesine yönelik herhangi bir eylemde bulunmaması ve durumun çözülmesinde güç sahibi olan kişilerle konu hakkında iletişime geçmemesi örgütsel sessizliğin devam etmesine neden olacaktır (Pinder ve Harlos, 2001, s. 334). Pinder ve Harlos sessizliği bireysel bazda tanımlarken Briensfeld sessizliğin zaman içinde bireysel düzeyden bulaşıcılık göstereceğini ve zamanla diğer çalışma arkadaşlarında da ortaya çıkabileceğini örgütteki tüm çalışanların sorunlarla ilgili sessiz kalacaklarını ileri sürmüştür (Zehir ve Erdoğan, 2011, s. 1391). Örgütsel sessizlik ile ilgili literatür incelendiğinde Van Dyne, Ang ve Botero'nun örgütsel sessizliği; kabullenici sessizlik, savunmacı sessizlik ve örgüt yararına (prososyal) sessizlik olmak üzere üç boyut altında kavramsallaştırmış olduğu görülmektedir (Bagheri vd., 2012, s. 49). Bu boyutlara ilişkin ayrıntılı bilgiler aşağıda verilmektedir (Turhan, 2020, ss.124-126).

2.2.1.Kabullenici Sessizlik

Kişinin istenmeyen ancak kaçınılmaz olarak gördüğü bir durum ile ilgili olarak görüş, bilgi ve fikirlerini söylememesi olarak tanımlanmaktadır. Kabullenici sessizlikte kişi karşı karşıya bulunduğu durumu akışına bırakarak mevcut durumu kabullenir ve mevcut durumu değiştirmek için olaya müdahale etmez, konuşmaz ve değiştirmek için herhangi bir teşebbüste de bulunmaz. Kabullenici sessizlikte birey kendisini bütünüyle olayların dışında tutar ve pasif davranış ortaya koyar. Bireyin pasif davranmasının sebebi düşüncelerini ya da fikirlerini söylemesinin herhangi bir yarar ya da fark yaratmayacağına olan inancından kaynaklanmaktadır (Dyne, Ang, Botero, 2003, s. 1366). Kabullenici sessizlikte birey, karşı karşıya bulunduğu durum ile ilgili uyumlu bir tepki göstererek dünyanın zalim bir yer olduğu ve örgütlerin işlevsiz olduklarını, karşılaşılan haksızlıkların alışılabilir şeyler olduğuna yönelik bir inancı kabullenerek kendisini teselli eder (Pinder ve Harlos, 2001, s. 358).

2.2.2.Savunmacı (Korunma Amaçlı) Sessizlik:

Savunmacı sessizlik kişinin herhangi bir olayla ilgili olarak sahip olduğu bilgiyi, düşünceleri, fikirleri açıklamasının şahsı için tehdit yaratacağını düşünmesinden dolayı kendisine saklaması olarak tanımlanmaktadır. Savunmacı sessizlik kişinin kendisini dış tehditlerden korumak için bilinçli ve proaktif davranışdır. Savunmacı sessizlik kabullenici sessizliğin aksine daha proaktif, alternatifleri daha fazla dikkate alan, kişinin sahip olduğu bilgiyi, düşünceleri ve fikirlerini bilinçli şekilde kendisinde tutmasının bir diğer ifadeyle sessiz kalmasının kendisi için en iyi strateji olduğu düşüncesine dayanmaktadır (Dyne vd., 2003, s. 1367). Böylelikle birey kendisinin başına gelebilecek olumsuzluklardan sessiz kalarak kendisini korumaya almaktadır (Soybakıcı, 2019, s. 14).

2.2.3.Korumacı (Prososyal-Örgüt Yararına) Sessizlik

Örgütsel sessizliğin diğer bir boyutu ise korumacı sessizliktir. Korumacı sessizlik örgüt yararına sessizlik olarak da ifade edilmektedir. Korumacı sessizlik Dyne, Ang ve Botero tarafından geliştirilmiş olup bireyin düşüncelerini ifade etmesinin getireceği sonuçlardan korkmaktansa, başkalarının iyiliği adına sessiz kalarak başkalarına fayda sağlama düşüncesi daha fazla ön planda tutulmaktadır (Taşkıran, 2011, s. 81). Korumacı sessizlik savunmacı sessizliğin aksine konuşmanın bireyin kendisi için olumsuz sonuçlar doğuracağı korkusundan ziyade, konuşmanın örgütün ya da başkalarının başına olumsuz bir şey getirmesinden endişe edilmesine dayanmakta (Dyne vd., 2003, s. 1368) olup örgütsel yaşam içerisinde diğer çalışma arkadaşlarının ve örgütün iyiliği ön planda tutulmaktadır. Örgüt yararına olan özel bilgilerin korunması, bu bilgilerin duyurulmaması, dışarıya sızdırılmaması korumacı örgütsel sessizliğe örnek oluşturmaktadır (Dyne vd., 2003, s. 1368).

2.3.Algılanan Örgütsel Destek ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

Çalışanların algıladıkları örgütsel destek; onların inançları, duyguları ve davranışları üzerinde önemli etkiye sahiptir (Al-Abrow, 2018, s.2). Örgütsel süreçlerle ilgili problemlere sessiz kalmayı tercih eden çalışanlar örgüt içinde destekleyici olmayan kültürün, destekleyici olmaktan uzak otoriter yönetim tarzının ve zayıf iletişime dayalı olarak yürütülen yönetsel faaliyet ve uygulamaların varlığı nedeniyle sessiz kalmayı tercih edebilmektedirler (Vakola ve Bouradas, 2005, s. 443; Çakıcı, 2007, s. 157). Ayrıca iş görenlerin karşı karşıya kalmış olduğu mobbing ve adaletsiz uygulamalar karşısında örgütün bir çözüm bulma arayışında olmaması, örgütün harekete geçmemesi de çalışanların sessiz kalmasına neden olmaktadır (Pinder ve Harlos, 2001, s. 346). Kabullenici sessizliğin temelinde, bireyin mevcut şartların veya örgütün bireyi karşı karşıya bırakmış olduğu durumun iyiye gideceğine yönelik inancının kaybedilmesi ve durumun iyiye gideceğine yönelik umudunun olmaması yer almaktadır (Üçok ve

Torun, 2015, s.34). Bu durum ise kişinin düşünce dünyasında ve olayları algılayış şeklinde “böyle gelmiş böyle gider, boş ver çeneni yorma” (Çakıcı, 2010, s.32) gibi söylem ve düşüncelerin hâkim olmasına neden olmakta ve bireyin kendisini pasif hale getirerek mevcut durumu kabullenmesine ve sessizliğe bürünmesine yol açabilmektedir. Çalışana destek sağlamayan örgütsel ortamın varlığı çalışanların sessiz kalmalarını teşvik edecek bu ortamı oluşturmaktadır (Üçok ve Torun, 2013, s. 29). Örgütsel destek algısının yüksek olması durumunda ise çalışanlar örgütlerine faydalı davranışları daha fazla gösterme eğilimine girmektedirler. Örgütsel destek algısının düşük olması iş görenlerin örgütleriyle daha az ilgilenmeleri sonucunu doğururken aynı zamanda örgütün sorunlarına çözüm olabilecek düşüncelerini kendilerine saklaması sonucunu beraberinde getirmektedir (Akçin, 2018, s.54). Örgütsel destek algısının düşük şekilde algılanması durumunda iş görenlerin sessiz kalma istekleri daha fazla kendisini hissettirmekte ve örgüt bütününde çalışanların sessiz kalma istekleri ön plana çıkmaktadır (Yeloğlu, Serpoush ve Fidanboy, 2015, s. 4). Çalışanların kendilerine önem verildiğini hissettiren ve desteklendikleri bir örgüt ortamının varlığı ise iş görenlerin kendilerini değerli hissetmelerini sağlarken çalışanların işle ilgili sorunlar hakkında boşuna konuşuyor hissiyatlarının azalmasını beraberinde getirecektir. Dolayısıyla iş görenlerin fikirlerini söylemesinin herhangi bir yarar ya da fark yaratmayacağına yönelik düşüncelerinin ortadan kalkması söz konusu olabilecek, bir diğer ifadeyle kabullenici sessizlik sergileme eğilimleri azalabilecektir (Wang ve Hsieh, 2013, s. 788). Bu çerçevede algılanan örgütsel desteğin kabullenici sessizlik üzerindeki etkisine yönelik geliştirilen hipotez aşağıda sunulmaktadır.

H1: Çalışanların örgütsel destek alguları arttıkça iş görenlerin kabullenici sessizlikleri azalacaktır.

İş görenler, örgütsel süreçlere ilişkin karşı karşıya kalınan problemlerin çözüme ulaştırılmasında fikirlerini söylemelerinin örgüt içindeki mevcut durumlarına olumsuz yönde tesir edebileceğine ve örgüt içinde anlaşmazlık çıkartan biri olarak algılanacaklarına yönelik kaygıları nedeniyle sessiz kalma eğilimine girmektedirler. İş görenlerin sessizliği tercih etmeleri, içinde buldukları örgütte algıladıkları örgütsel destekten önemli derecede etkilenmektedir (Premeaux ve Bedeian, 2003, s.1537). İş görenlerin düşüncelerinin dikkate alındığı ve bireyin önerilerini ve düşüncelerini söylemesinin kendisi için bir tehdit oluşturmayacağına yönelik güven veren ve iş göreni destekleyen bir örgüt kültürünün yaratılması çalışanın düşüncelerini ifade etmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Çalışanın kendisini tehdit içinde hissetmesi durumunda iş görenler konuşmakta isteksiz davranacaklardır. İş görenin düşüncelerini ifade etmesini kolaylaştıracak örgütsel ve yönetsel uygulamaların yetersizliği veyahut yokluğu çalışanın kendisini güvende hissetmemesine neden olabilecek durumları beraberinde getirmektedir. Bu durum ise iş görenlerin sessizliğine neden olmaktadır (Vakola ve Bouradas, 2005, s. 443). İş görenin örgütsel destekten

yoksun bırakılması kişinin kendisine olan öz saygısının ve örgüte olan aidiyetinin da sorgulanır hale gelmesine neden olabilecek sorunları beraberinde getirebilir. Bireyin düşük öz saygıya sahip olması örgütsel sessizliğe neden olmaktadır (Pinder ve Harlos, 2001, s. 354). Düşük özsaygıya sahip iş görenler düşüncelerini ifade etmenin kendilerini karşı karşıya bırakacağı tehlikelerden koruma adına sessiz kalmaktadırlar (Efe, 2018, s. 65). Algılanan örgütsel destek ile birlikte çalışanlar işlerini anlamlı görerek görevlerini yerine getirmede kendilerini daha yetkin hissetmeleri mümkün olmaktadır. İş görenlerin hissettikleri bu yetkinlikten ötürü de örgütsel sonuçlar üzerinde daha fazla etkiye sahip olurlar (Boudrias, Gaudreau, Savoie ve Morin, 2009, s. 626) ve de fikirlerini daha yüksek sesle dile getirebilirler. Diğer taraftan örgütleri tarafından desteklendikleri algısına sahip çalışanların bilgilerini paylaşmaları, örgüt açısından çözüm getirecek önerileri ifade etmeleri ve diğerlerinden farklı düşünceler bile düşüncelerini ifade etmeleri söz konusu olabilmektedir (Yeloğlu vd., 2015, s.3). Örgütsel destek ile birlikte örgütün çalışanlara yönelik göstermiş oldukları davranışların politik olarak algılanma düzeyi de azalmaktadır (Al-Abrow, 2018, s.2). Bir diğer ifadeyle örgütler çalışanlar tarafından daha samimi ve içten davranışlara sahip örgütler olarak algılanmaktadır. Örgütün politik olarak algılanması çalışanların örgüte olan güvenlerinin de azalması sonucunu beraberinde getirmektedir (Aybar ve Marşap, 2018, s. 758). Dolayısıyla örgütsel desteğin var olduğu bir ortamda iş görenler örgütlerine güven duyarak düşüncelerini ve fikirlerini ifade edebileceklerdir. Ayrıca destekleyici bir örgüt ortamının varlığı iş görenlerle ilgilenilen örgüt ikliminin varlığı anlamına gelecektir. Dolayısıyla kendileriyle ilgilenilen ve örgütün desteğinin olduğu bir ortamda çalışmalarını sürdüren iş görenlerin iş ile ilgili sorunlar hakkında konuşmalarının getireceği olası olumsuzluklardan daha az korkacaklardır. Çünkü kendi lehlerine olan bu ortamın varlığı onları psikolojik olarak daha güvenli bir ortamda olduklarını hissettirmektedir. İş görenlerin böyle bir ortamda bulunmaları savunmacı sessizlik göstermelerini engelleyebilmektedir (Wang ve Hsieh, 2013, s. 788). Çalışanların örgütsel destek algılarının yüksek olması, örgütleri tarafından kendilerine değer verildiği hissiyatının da oluşmasını sağlamaktadır. Kendilerine değer verildiğini hisseden iş görenler, işle ilgili sorunların çözüme kavuşturulmasında fikirlerini kendileri açısından daha güvenli bir ortamda ifade edebileceklerini hissettiklerinden, başlarının derde gireceği korkusunu yaşamayacaklardır. Bu durum ise iş görenlerin savunmacı sessizlik davranışı göstermelerinin önüne geçebilmektedir (Wang ve Hsieh, 2013, s.789). Bu çerçevede algılanan örgütsel desteğin savunmacı sessizlik üzerindeki etkisine yönelik geliştirilen hipotez aşağıda sunulmaktadır.

H2: Çalışanların örgütsel destek algıları arttıkça iş görenlerin savunmacı sessizlikleri azalacaktır.

Örgütün kendilerini desteklediğini düşünen iş görenler örgütleriyle gurur duyar ve örgütlerinin çalışanların ihtiyaçlarına duyarlı olduğunu düşünürler. İş görenler örgütsel destek ile kendilerine önem verildiğini hissettiklerinden bu önemin

karşılığı olarak işlerinde daha fazla zaman ve çaba harcarlar. Bunun neticesinde ise iş görenler daha yüksek performans ve örgütsel vatandaşlık davranışı ortaya koyarlar (Randal, Cropanzano, Bormann ve Birjulin 1999, s. 162). Örgütler tarafından desteklendiği algısına sahip iş görenler kendilerini örgütleriyle bütünleştirmekte ve örgüt lehine olacak prososyal davranışlar sergileme eğilimine girmektedirler (Eisenberger vd., 1990, s. 52) . Ortaya konulan korumacı-prososyal davranışlar ise, birey ve grup olarak, örgütün ve diğer çalışanların faydasına olacak şekilde istekli ve bilinçli şekilde davranış gösterme eğilimini ifade etmektedir. Bu kapsamda örgütün yararını düşünme ve işbirliği yapma motivasyonuna dayalı olarak bireylere ve örgüte fayda sağlamak amacıyla çalışanın işle ilgili fikirlerini, bilgisini ve görüşlerini söylememesi de söz konusu olmakta, örgütün ve çalışma arkadaşlarının iyiliği ön planda tutulmaktadır. (Dyne vd., 2003, s. 1368). Bir diğer ifadeyle iş gören örgütünü koruma adına sessiz kalabilmektedir. Diğer taraftan iş görenler için “önemslenme, onaylanma ve saygı görme anlamına gelen algılanan örgütsel desteğin iş görenler açısından örgütten elde ettikleri yasal kazanımlardan çok daha fazla anlam ifade ettiği ileri sürülmektedir”. Dolayısıyla çalışanların örgütlerinden aldıkları destek karşılığında örgütün yararına olacak şekilde davranmak isteyeceklerdir. Bu ilişki Gouldner’in (1960) karşılıklılık kuralına dayandırılmaktadır (Yürür vd., 2016, s. 8). Gouldner’in karşılıklılık kuralı, bireylerin kendilerine yardımda bulunan kişilere yardım ettiklerini ve onları desteklediklerini ileri sürmektedir (Gouldner, 1960: 173). Çalışanlar, algıladıkları örgütsel destek ile birlikte, örgütlerin kendilerine saygı duyduklarını, önemsendiklerini ve yardıma ihtiyaç duyduklarında örgütlerinin yanlarında olacaklarını hissederler. Karşılıklılık kuralına göre iş görenler örgütlerinden aldıkları desteğin karşılığını örgütlerine vermeye hazır olurlar (Chiang ve Hsieh, 2012, s.182). Çalışanlar aldıkları desteğin karşılığı olarakta performans artışı gösterebilecekleri gibi aynı zamanda örgütleri lehine sessiz kalma davranışı da sergilerler (Yürür vd., 2016, s. 9). Bu çerçevede algılanan örgütsel desteğin korumacı sessizlik üzerindeki etkisine yönelik geliştirilen hipotez aşağıda sunulmaktadır.

H3: Çalışanların örgütsel destek algıları arttıkça iş görenlerin korumacı sessizlikleri artacaktır.

3.Araştırma Metodolojisi

3.1.Örnek Seçimi ve Veri Toplama

Araştırmada perakende sektöründe faaliyet göstermekte olan gıda işletmesi çalışanlarının örgütsel destek algılarının örgütsel sessizlik üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Araştırma evrenini Ankara ilinde perakende sektöründe faaliyet göstermekte olan 550 çalışana sahip gıda işletmesi çalışanları oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri Aralık 2019 döneminde toplanmış olup veri toplanmasında kolayda örnekleme yöntemi uygulanmıştır. Belirlenen evreni temsil edebilecek örneklem tablosunda 1000 kişilik bir evreni % 95 güven aralığı

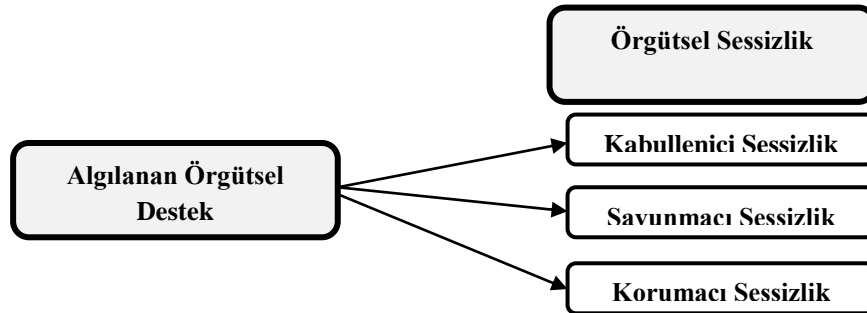
ve % 5 hata düzeyinde 278 kişilik bir örneklem kitlesinin temsil edebileceği ifade edilmektedir (Sencer ve İrmak, 1984, s. 661). Bu çerçevede veri toplama tekniği olarak kullanılan anket için eksik, hatalı ve geri dönmeyen anketler dikkate alınarak 350 kişi üzerinde uygulama gerçekleştirilmiş ve toplam 300 anket değerlendirmeye alınmıştır.

3.2. Değişkenler

Yapılan bu çalışmada bağımsız değişken olarak algılanan örgütsel destek belirlenmiştir. Bağımlı değişkenler ise kabullenici, savunmacı ve korumacı sessizliktir.

3.3.Yöntem

Araştırmada yer alan değişkenlerin ölçümü için hazırlanan anket formu üç bölümden oluşmakta olup toplam 29 soru yer almaktadır. Anketin ilk kısmında katılımcıların demografik özelliklerine (cinsiyet, yaş, medeni durumu, eğitim durumu) yönelik sorulara yer verilirken, ikinci bölümde , çalışanların örgütsel sessizlik davranışını ölçmek amacıyla Dyne, Ang ve Botero tarafından geliştirilen ve kabullenici sessizlik, savunmacı sessizlik ve prososyal sessizlik olmak üzere 3 boyuttan oluşan (Dyne vd., 2003, s. 1366) ve Soybakıcı (2019) tarafından Türkçe'ye uyarlanmış olan 5'li Likert-tipi soru formunda hazırlanan örgütsel sessizlik ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte toplam 15 madde bulunmakta olup ilk beş madde kabullenici sessizliği, ikinci beş madde savunmacı sessizliği ve son beş madde prososyal sessizliği ölçmeye yöneliktir. Anketin üçüncü bölümünde ise çalışanların örgütsel destek algılarını ölçmek için 5'li Likert-tipi soru formunda hazırlanan Demirci'nin (2019) de yaptığı çalışmada kullanılan ölçek kullanılmıştır. Artan puanlar örgütsel destek algısının fazlalığına işaret etmektedir. Algılanan örgütsel destek ve örgütsel sessizlik ile ilgili yapılan alanyazın incelemesi ve yapılan görgül araştırmalardan yola çıkılarak algılanan örgütsel desteğin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisini test etmek üzere aşağıda yer alan Şekil 1'de gösterilen araştırma modeli değerlendirilecektir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmada ölçeklerin yapı geçerliliği için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve iç tutarlığına ilişkin güvenilirliğini test etmek amacıyla da Cronbach's Alpha katsayıları hesaplanmıştır. Araştırma modeli üzerinde belirlenen hipotezleri test etmek için ise regresyon analizleri yapılmıştır. Elde edilen verilerin analizinde SPSS 23 demo for Windows programı ve AMOS kullanılmıştır.

4. Bulgular

Araştırmaya dâhil olan örneklem grubuna ait demografik özelliklere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Değişken	Grup	Sayı (f)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	237	79
	Kadın	63	21
Medeni durum	Evli	161	53,7
	Bekâr	139	46,3
Yaş	18-23 yaş	45	15
	24-29 yaş	90	30
	30-35 yaş	99	33
	36 yaş ve üzeri	66	22
Eğitim Düzeyi	İlköğretim	25	8,3
	Lise	62	20,7
	Ön lisans	90	30
	Lisans	96	32
	Yüksek Lisans	27	9

Tablo 1'deki bulgulara göre, katılımcıların %79'u erkek, % 53,7'si evli , % 33'ü 30-35 yaş grubu, % 32'si lisans mezunu çalışanlardan oluşmaktadır.

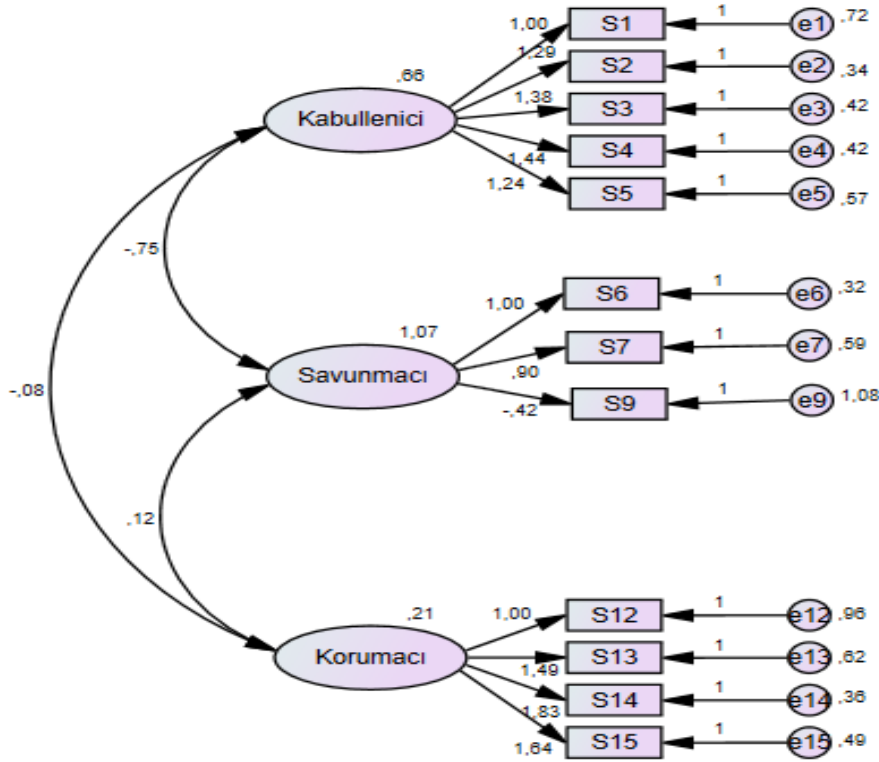
4.1. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Ölçeklerin güvenilirliğini ölçmek için Cronbach alpha değerleri hesaplanmıştır. Algılanan örgütsel destek ölçeğine ilişkin cronbach alpha değeri, 842; örgütsel sessizlik ölçeğinin alt boyutları olan kabullenici, savunmacı ve korumacı sessizlik alt boyutlarına ait cronbach alpha değerleri ise sırasıyla; ,910, 710, 737 olarak tespit edilmiştir. Bu güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir değerler içerisinde olduğunu söylemek mümkündür (Kılıç, 2016, s. 48). Bu da araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik kıstaslarını karşıladığını göstermektedir. Araştırmada örgütsel sessizlik ölçeğinin yapı geçerliliğini kontrol etmek amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmış olup, yapı geçerliliğine ilişkin sonuçlar aşağıda yer alan Şekil-2 sunulmuştur. Algılanan örgütsel destek ölçeği tek boyuttan olduğu için doğrulayıcı faktör analizi yapılmamıştır. Doğrulayıcı faktör analizi

sonuçlarına göre hesaplanan uyum indeks değerleri aşağıda Tablo-2’de yer alan kabul edilebilir uyum indeks değerleriyle karşılaştırılacaktır (Schermmelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller, 2003, ss. 23-74).

Tablo 2: Kabul Edilebilir Uyum İndeks Aralıkları

Uyum İndeksleri		Kabul Edilebilir uyum aralığı
En Az Tutarsızlığı	CMIN/SD	$2 \leq \text{CMIN/SD} \leq 5$
Uyum İyiliği İndeksi	GFI	$0,90 \leq \text{GFI} \leq 0,95$
Düzeltilmiş Uyum İndeksi	AGFI	$0,85 \leq \text{AGFI} \leq 0,90$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü	RMSEA	$0,05 \leq \text{RMSEA} \leq 0,10$



Şekil 2: Örgütsel Sessizlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Path Diyagramı

Örgütsel sessizlik ölçeği için yapılan Doğrulayıcı Faktör analizi sonuçları yukarıda yer alan Şekil-2’de sunulmaktadır. Kurulan modelin uygunluğunu iyileştirmek (kabul edilebilir uyum sınırları içerisine çekebilmek) ya da uygun olmayan bir modeli uygun bir hale getirebilmek için AMOS Programında yer alan çıktıda belirtilen önerilere bağlı olarak oluşturulan Path Diagramında anlamlı

olmayan faktör yüklenimleri (yordama güçleri) (soru 8, soru 10 ve soru 11) analizden çıkartılmıştır. Örgütsel sessizlik ölçeğine yapılan Doğrulayıcı Faktör analizi sonuçlarına göre hesaplanan çeşitli uyum endeks değerleri; CMIN/SD=1,72; GFI=0,953; AGFI=0,929 ve RMSEA=0,049 olarak tespit edilmiş olup tüm değerlerin kabul sınırları içerisinde oldukları gözlemlenmektedir. Başka bir deyişle, yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda çalışmadaki sessizlik davranışına ilişkin ifadeler, ilgili değişkenleri yeterli ve anlamlı düzeyde açıklamaktadır.

Araştırmada veri analizine geçilmeden önce verilerin normallik varsayımına uyup uymadığı değerlendirilmiştir. George ve Mallery' e göre çarpıklık ve basıklık değerinin +2,0 ile -2,0 arasında olması durumunda da verinin normal dağılım gösterdiği varsayılmaktadır (Karlı, Demirel ve Kurşun, 2020, s. 98). Bu tanım doğrultusunda Tablo 3'te ölçeklere ilişkin çarpıklık ve basıklık değerleri sunulmuş olup toplanan verilerin çarpıklık ve basıklık değerleri tanımlanan sınırların içerisinde. Dolayısıyla veriler normal dağılım göstermekte olup bu durum parametrik testlerin yapılabileceğini göstermektedir. Tablo 3'te elde edilen ortalama ve standart sapmalara bakıldığında algılanan örgütsel destek değişkenini gösteren ifadeler için aritmetik ortalama 3,66 ve standart sapma 0,72 olarak tespit edilmiş olup iş görenlerin yüksek düzeyde algılanan örgütsel desteğe sahip oldukları tespit edilmiştir. Kabullenici sessizlik değişkenini gösteren ifadeler için aritmetik ortalama 2,25 ve standart sapma 1,07; savunmacı sessizlik değişkenini gösteren ifadeler için ortalama 3,34 ve standart sapma 0,67; korumacı sessizlik değişkenini gösteren ifadeler için ortalama 3,77 ve standart sapma 0,79 olduğu görülmektedir. Algılanan örgütsel desteğe ilişkin ortalamanın 3,66 olması iş görenlerin örgütleri tarafından yüksek derecede desteklendikleri algısına sahip olduklarını göstermektedir. Diğer taraftan kabullenici sessizliğe ilişkin ortalamanın 2,25 olması çalışanların kabullenici sessizliği düşük düzeyde gösterdiklerini, savunmacı sessizliğin 3,34 ortalamasının olması çalışanların ortalama düzeyde savunmacı sessizliği gösterdiklerini, çalışanların korumacı sessizlik ile ilgili ortalamalarına bakıldığında ise 3,77 ile yüksek düzeyde korumacı sessizlik gösterdiklerini ortaya koymaktadır.

Tablo 3: Örgütsel Destek ve Örgütsel Sessizliğe Ait Özet İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Standart S.	Çarpıklık	Basıklık
Örgütsel Destek	3,66	0,72	-0,761	0,235
Kabullenici Sessizlik	2,25	1,07	-0,574	0,672
Savunmacı Sessizlik	3,34	0,67	0,200	-0,222
Korumacı Sessizlik	3,77	0,79	-0,834	-0,845

Katılımcıların algıladıkları örgütsel destek ile kabullenici, savunmacı ve korumacı sessizliğe ilişkin korelasyon değerleri hesaplanmış olup elde edilen sonuçlar Tablo 4’ te gösterilmiştir.

Tablo 4: Algılanan Örgütsel Destek ile Örgütsel Sessizlik Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesine İlişkin Korelasyon Analiz Sonuçları

		Kabullenici Sessizlik	Savunmacı Sessizlik	Korumacı Sessizlik
Örgütsel Destek	Pearson Korelasyonu	-0,482	0,455	0,415
	Sig (2 yönlü)	<0,001	<0,001	<0,001

Yukarıda yer alan Tablo 4’te yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre algılanan örgütsel desteğin örgütsel sessizlik alt boyutlarından olan kabullenici sessizlik ($r = -0,482$; $p = 0,000$) ile orta düzeyde, negatif yönde ve istatistikî önemde ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca algılanan örgütsel destek ile savunmacı sessizlik ($r = 0,455$; $p = 0,000$) ve korumacı sessizlik ile ($r = 0,415$; $p = 0,000$) orta düzeyde, pozitif yönde ve istatistikî önemde ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Yapılan korelasyon analizi neticesinde istatistiksel önemde ilişkisi olduğu tespit edilen algılanan örgütsel destek ile kabullenici, savunmacı ve korumacı sessizliğe ilişkin geliştirilen hipotezlerin sınanması yapılacak regresyon analizleri ile ortaya konulacaktır.

Aşağıda yer alan Tablo 5’te algılanan örgütsel destek ile kabullenici sessizlik arasındaki korelasyon katsayısının ($r = -0,482$) ve determinasyon katsayısının ($R^2 = 0,233$) olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca kabullenici sessizlik bağımlı değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak atanan algılanan örgütsel desteğin ($p = 0,000$), değişimleri tahminlemede istatistikî önemli olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuca

göre araştırma kapsamındaki çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin kabullenici sessizlik davranışı üzerinde % 23,3'lük bir etkisi vardır.

Tablo 5: Algılanan Örgütsel Desteğin Kabullenici Sessizlik Üzerindeki Etkisine Yönelik Regresyon Modeli

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
Sabit	4,859	0,280		17,361	<0,001
Algılanan Örgütsel Destek	-0,712	0,075	-0,482	-9,502	<0,001
R=,482 ^a R Kare= ,233 Sig. F.Değişimi= <0,001					
a.Bağımlı Değişken: Kabullenici Sessizlik			Yordayıcılar: Örgütsel Destek		

Ayrıca yukarıda yer Tablo 5'te görüleceği üzere çalışanların algıladıkları örgütsel destek 1 birim artınca iş görenlerin kabullenici sessizlik davranışı göstermeleri -0,712 oranında azalmakta olup; H1: Çalışanların örgütsel destek algıları arttıkça iş görenlerin kabullenici sessizlikleri azalacaktır hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 6: Algılanan Örgütsel Desteğin Savunmacı Sessizlik Üzerindeki Etkisine Yönelik Regresyon Modeli

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
Sabit	1,789	0,180		9,953	<0,001
Algılanan Örgütsel Destek	0,425	0,048	0,455	8,818	<0,001
R=0,455 ^a R Kare= 0,207 Sig. F.Değişimi= <0,001					
a.Bağımlı Değişken: Savunmacı Sessizlik			Yordayıcılar: Örgütsel Destek		

Yukarıda yer alan Tablo 6'da ise algılanan örgütsel destek ile savunmacı sessizlik arasındaki korelasyon katsayısı ($r=0,455$) ve determinasyon katsayısının ($R^2=0,207$) olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca savunmacı sessizlik bağımlı değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak atanan algılanan örgütsel desteğin ($p=0,000$), değişimleri tahminlemede istatistik önemli olduğu gözlemlenmiş olup algılanan

örgütsel desteğin çalışanların savunmacı sessizlik göstermeleri üzerinde % 20,7'lik bir etkisi vardır.

Ayrıca yukarıda yer alan Tablo 6'da görüleceği üzere göre araştırma kapsamında çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin bir birim artması halinde iş görenlerin savunmacı sessizlik göstermeleri 0,425 oranında artmaktadır. Dolayısıyla H2: Çalışanların örgütsel destek algıları arttıkça iş görenlerin savunmacı sessizlikleri azalacaktır hipotezi desteklenmemiştir.

Algılanan örgütsel destek ile korumacı sessizlik arasındaki regresyon analizi sonuçlarına aşağıda yer alan Tablo 7'de görülmektedir. Analiz sonuçlarına göre korelasyon katsayısı ($r=0,415$) ve determinasyon katsayısının ($R^2=0,172$) olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca korumacı sessizlik bağımlı değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak atanan algılanan örgütsel desteğin ($p=0,000$), değişimleri tahminlemede istatistik önemli olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuca göre çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin korumacı sessizlik üzerinde % 17,2'lik bir etkisi vardır.

Tablo 7: Algılanan Örgütsel Desteğin Korumacı Sessizlik Üzerindeki Etkisine Yönelik Regresyon Modeli

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
Sabit	2,124	0,213		9,949	<0,001
Algılanan Örgütsel Destek	0,450	0,057	0,415	7,870	<0,001
R=0,415 ^a R Kare=0,172 Sig. F.Değişimi= <0,001					
a.Bağımlı Değişken: Korumacı Sessizlik			Yordayıcılar: Örgütsel destek		

Ayrıca yukarıda Tablo 7'de görüleceği üzere çalışanların algıladıkları örgütsel destek bir birim artınca iş görenlerin korumacı sessizliği 0,450 oranında artmaktadır. Dolayısıyla H3: Çalışanların örgütsel destek algıları arttıkça iş görenlerin korumacı sessizlikleri artacaktır hipotezi desteklenmiştir.

Yeloğlu, Serpoush ve Fidanboy (2015) tarafından farklı sektörlerde çalışan 356 kişi üzerinde yapılan çalışmada örgütsel sessizlik genel olarak ele alınmış ve örgütsel sessizlik ile örgütsel destek arasında negatif ilişki olduğu ve örgütsel desteğin örgütsel sessizlik üzerinde negatif etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Soybakıcı (2019) tarafından turizm sektöründe çalışan 325 kişi üzerinde yapılan çalışmada ise algılanan örgütsel destek ile kabullenici ve savunmacı sessizlik arasında negatif ilişki olduğu ve her iki sessizlik boyutunu negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Aynı çalışmada örgütsel desteğin korumacı sessizlik

ile pozitif ilişki içinde olduğu ve örgütsel desteğin korumacı sessizliği olumlu yönde etkilediği ortaya konulmuştur. Yürür, Sayılar, Yeloğlu ve Sözen (2016) tarafından yapılan çalışmada ise algılanan örgütsel desteğin kabullenici ve savunmacı sessizliği azalttığı, korumacı sessizlik üzerinde ise bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Yukarıda bahsi geçen çalışma sonuçlarında görüleceği üzere algılanan örgütsel desteğin kabullenici ve savunmacı sessizlik üzerinde negatif etkisi ortaya konulurken, korumacı sessizlik üzerinde pozitif etkisinin olduğu ortaya konulmuştur. Yapılan bu çalışmada ise algılanan örgütsel desteğin savunmacı sessizlik üzerindeki pozitif etkisinin olması bu çalışmayı diğer çalışmaların bulgularından farklılaştırmaktadır. Bu sonuç örgütlerin günümüzde geçirmiş olduğu zorlu koşullardan, iş görenlerin alternatif iş olanaklarının az olduğunu düşünmelerinden ve zorlu şartlar karşısında sahip oldukları işleri kaybetmemek adına, başlarına gelebilecek diğer olumsuz sonuçlardan kaçınma çabasına ve isteğine dayandırılabilir. İş görenlerin örgütlerinden aldıkları destek ölçüsünde örgütleriyle olan ilişkinin olumluluğunu devam ettirmek adına ve yukarıda da ifade edildiği üzere mevcut konumlarını korumak adına savunmacı sessizlik gösterdikleri düşünülmektedir.

5.Sonuç

Yapılan bu çalışmayla Ankara ilinde faaliyet göstermekte olan gıda işletmesi çalışanlarının algıladıkları örgütsel desteğin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Yapılan analizler sonucunda çalışanlarca algılanan örgütsel desteğin kabullenici sessizliği negatif yönde etkilediği, savunmacı ve korumacı sessizliği ise pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışanların sahip oldukları bilgileri paylaşmaması bir diğer ifadeyle örgüt içinde sessiz kalmaları değişik görüşlerin ve bakış açılarının göz önüne alınmamasını ve verilecek kararların isabet derecesini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dolayısıyla çalışanların sessiz kalması örgütsel gelişimin önünde engel oluştururken aynı zamanda örgütün yenilik yapma potansiyelini de sekteye uğratmaktadır. Bireylerin sessiz kalmalarını destekleyen örgütsel ve yönetsel ortam; iş stresini, iş tatminsizliğini beraberinde getirirken, iş görenlerin iş yapma arzu ve isteklerini azaltarak örgütlerine olan güvenlerini de sorgulamalarına neden olmaktadır. Dolayısıyla örgütsel sessizliğin neden olduğu tüm bu olumsuz sonuçları ortadan kaldırmak örgütlerin temel hedefi olmalıdır. Çalışanların sessiz kalma kararını vermeleri algılanan örgütsel destekten önemli sayılabilecek ölçüde etkilenmektedir (Premeaux ve Bedeian, 2003, s.1537). Bu çerçevede örgütlerin, çalışanlarına örgütleri tarafından desteklendikleri hissini verilmesi karşı karşıya kalılabilecek bu olumsuzlukların önüne geçebilmelerine yardımcı olacaktır. Bu kapsamda örgüt içerisinde çalışanların düşüncelerine önem verildiği ve kişinin önerileri ve sahip olduğu bilgileri ifade etmesinin onun için tehlike yaratmayacağına yönelik örgütte çalışanlara güven veren ve onları destekleyen bir

örgüt kültürünün yaratılması gerekmektedir. Aksi durumda çalışanlar konuşmakta isteksiz olacaklardır. Örgütlerin belirlemiş oldukları hedeflere ulaşmaları ve rekabetçi güce sahip olmalarının temelinde nitelikli, yetişmiş ve motive olmuş insan gücüne sahip olmak yatmaktadır. Dolayısıyla örgütün başarıya ulaşmasında iş görenin iyiliğine odaklanması, ortaya koyacakları performans ölçüsünde ödüllendirilmesi ve adil şekilde ücretlendirilmesi büyük rol oynayabilmektedir. Bu uygulamaları hayat geçirilmesi bir diğer ifadeyle yaptıkları işi anlamlı bulmaları için gerekli düzenlemelerin yapılması, örgütün kendileri yanında olduğunu ve kendilerini desteklediği hissini verirken çalışanların örgütleri tarafından desteklendiği algısını da güçlendirmektedir. Bunun yanı sıra örgüt içinde karar verme süreçlerinin merkezileşmesi ve geri bildirim mekanizmalarının yetersizliği bir diğer ifadeyle çalışanın düşüncelerini ve fikirlerini ifade etmeleri için gerekli olan örgütsel düzenlemelerin yokluğu iş görenin kendisinin desteklenmediği ve kendisine değer verilmediğini düşünmesine sebep olabilmektedir. Dolayısıyla iş görenlerin düşüncelerini ve fikirlerini ifade etmeleri için gerekli mekanizmaların hayata geçirilmesi, yöneticilerin iş görenler ile aralarındaki mesafeyi azaltıcı yaklaşımı, ihtiyaçlarına ve mutluluğuna önem vermeleri ve bunu hissettirmeleri, çalışanların desteklendikleri algısını güçlendirecektir. Ayrıca çalışanlara yetki devrinin yapılması ve iş görenlere serbest hareket edebilecekleri çalışma ortamının yaratılması, görüş ve önerilerinin dikkate alınarak bu görüş ve önerilerin alınan kararlara yansıtılması çalışanların desteklendikleri algılarının yaratılmasına yardımcı olabilecek ve sessiz kalmalarını engelleyebilecektir. Bu araştırmanın sınırlılıkları olarak; araştırmanın sadece Ankara ilinde faaliyet gösteren gıda işletmesinde yapılmış olması ve sınırlı sayıda anket uygulanmış olması gösterilebilir. Bundan sonraki yapılacak olan çalışmalarda araştırmacılara öneri olarak, örgütsel sessizliğe neden olan haksızlık kültürü, sağır kulak sendromu, hiyerarşik yapı, liderlik tarzları gibi yönetsel ve örgütsel faktörler ile ilgili çalışmaların yapılması ve diğer sektörleri de kapsayacak şekilde veri toplama alanının genişletilmesi önerilebilir.

Kaynakça

- Akın, Ö.(2020). Dönüşümsel ve etkileşimsel liderliğin örgütsel sessizliğe etkisi. *TESAM Akademi*, 7(1), 199-228.
- Akçin, K. (2018). Çalışanların örgütsel destek algısı ve psikolojik sahiplenmelerinin, sessizlik davranışlarına ve görev performansına etkisi :Eğitim sektöründe bir araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Al-Abrow, H. A. (2018). The effect of perceived organisational politics on organisational silence through organisational cynicism: Moderator role of perceived support. *Journal of Management & Organization*, 1-20.
- Aube, C., Rousseau, V. ve Morin, E. M. (2007). Perceived organizational support and organizational commitment. *Journal of Managerial Psychology*, 22, 479-495.
- Aybar, S. ve Marşap, A. (2018). Örgütsel politika algısı ile örgütsel bağlılık ilişkisinde örgütsel güvenin düzenleyici rolünün belirlenmesine yönelik İstanbul'daki üniversitelerde bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 758-782.
- Bagheri, G., Zarei, R., ve Aeen, M. N. (2012). Organizational silence (basic concepts and its development factors). *Ideal Type of management*, 1(1), 47-58.
- Boylu, Y., Pelit, E. ve Güçer, E. (2007). Akademisyenlerin örgütsel bağlılık düzeyleri üzerine bir araştırma. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 44 (511), 55-74.
- Boudrias, J. S., Gaudreau, P., Savoie, A. ve Morin, A. J. (2009). Employee empowerment: From managerial practices to employees' behavioral empowerment. *Leadership & Organization Development Journal*, 30(7), 625-638.
- Brief, A. P. ve Motowidlo, S. J. (1986) . Prosocial organizational behaviors. *Academy Of Management Review*, 11, 710–725.
- Brinsfield, C. T., Edwards, M. S. ve Greenberg, J. (2009). Voice and silence in organizations: Historical review and current conceptualizations. *Voice and silence in organizations*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing.

- Büşra, S. (2019). *İşletmelerde örgütsel sessizlik ve algılanan örgütsel destek arasındaki ilişki: Otel çalışanları üzerine bir araştırma*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Afyon.
- Chiang, C. F. ve Hsieh, T. S. (2012). The impacts of perceived organizational support and psychological empowerment on job performance: The mediating effects of organizational citizenship behavior. *International journal of hospitality management*, 31(1), 180-190.
- Cummings, L. L. ve Bromily, P. (1996). The organizational trust inventory (OTI): Development and validation, in Kramer, R. and Tyler, T.(Eds.), *Trust in Organizations*. CA: Thousand Oaks, Sage.
- Çakıcı, A. (2007). Örgütlerde sessizlik: Sessizliğin teorik temelleri ve dinamikleri. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (1), 145-162.
- Çakıcı, A. (2010). *Örgütlerde işgören sessizliği: Neden sessiz kalmayı tercih ediyoruz?* Ankara: Detay
- Çetin, A. (2020). Organizational silence and organizational commitment: A Study of Turkish sport managers. *Annals of Applied Sport Science*, 8(2), 1-10.
- Çınar, O., Karcıoğlu, F. ve Alioğulları, Z. D. (2013). The relationship between organizational silence and organizational citizenship behavior: A survey study in the province of Erzurum, Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99, 314-321.
- Demirci, D. (2019). *Çalışanların örgütsel destek algılarının örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkileri: Psikolojik sermayenin bu süreçteki rolü ve bir araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Dyne, L. V., Ang, S., ve Botero, I. C. (2003). Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs. *Journal Of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- Efe, D. (2018). *Algılanan örgütsel adalet ile örgütsel sessizlik ve seslilik arasındaki ilişki üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., ve Sowa, D. (1986). *Perceived Organizational Support*. *Journal of Applied psychology*, 71(3), 500-507.
- Eisenberger, R., Fasolo, P. ve Davis-LaMastro, V. (1990). Perceived organizational support and employee diligence, commitment, and innovation. *Journal of Applied Psychology*, 75(1), 51-59.

- Eisenberger, R., Armeli, S., Rexwinkel, B., Lynch, P. D. ve Rhoades, L. (2001). Reciprocation of perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 42-51.
- Elçi, M., Karabay, M. E., Alpkan, L. ve Şener, İ. (2014). The mediating role of mobbing on the relationship between organizational silence and turnover intention. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 1298-1309.
- Fard, P. G. ve Karimi, F. (2015). The Relationship between Organizational Trust and Organizational Silence with Job Satisfaction and Organizational Commitment of the Employees of University. *International Education Studies*, 8(11), 219-227.
- Gagné, M. ve Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal Of Organizational Behavior*, 26(4), 331-362.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity. *American Sociological Review*, 25(2), 161-178.
- Henriksen, K. ve Dayton, E. (2006). Organizational silence and hidden threats to patient safety. *Health services research*, 41(4p2), 1539-1554.
- Karşlı, M. B., Demirel, T. ve Kurşun, E. (2020). Examination of different reading strategies with eye tracking measures in paragraph questions. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35(1), 92-106.
- Kılıç, S. (2016). Cronbach's alpha reliability coefficient. *Psychiatry and Behavioral Sciences*, 6(1), 47-48.
- Kulualp, H. G. ve Sarı, Ö. (2019). Destekleme davranışı ve sosyal değişim teorisi kapsamında kırsal turizmin etkilerinin değerlendirilmesi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 643-666.
- Morrison, E. W. ve Milliken, F. J. (2000). Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic world. *Academy of Management Review*, 25(4), 706-725.
- Noelle-Neumann, E. (1977). Turbulences in the climate of opinion: Methodological applications of the spiral of silence theory. *Public Opinion Quarterly*, 41(2), 143-158.

- Özdevecioğlu, M. (2013). Algılanan örgütsel destek ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 113-130.
- Öztürk, M. ve Eryeşil, K. (2016). Lider-üye etkileşimi ve örgütsel destek algılarının çalışanların işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 19(2), 123-141.
- Panahi, B., Veisheh, S., Divkhar, S., ve Kamari, F. (2012). An empirical analysis on influencing factors on organizational silence and its relationship with employee's organizational commitment. *Management Science Letters*, 2(3), 735-744.
- Premeaux, S. F. ve Bedeian, A. G. (2003). Breaking the silence: The moderating effects of self-monitoring in predicting speaking up in the workplace. *Journal Of Management Studies*, 40(6), 1537-1562.
- Pinder, C. C. ve Harlos, K. P. (2001). Employee silence: Quiescence and acquiescence as responses to perceived injustice. *Research In Personnel And Human Resources Management*, 20, 331-370.
- Randall, M. L., Cropanzano, R., Bormann, C. A., ve Birjulin, A. (1999). Organizational politics and organizational support as predictors of work attitudes, job performance, and organizational citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 20(2), 159-174.
- Restubog, S.L.D., Bordia, P. ve Bordia, S. (2009). The interactive effects of procedural justice and equity sensitivity in predicting responses to psychological contract breach: An interactionist perspective. *Journal of Business and Psychology*, 24 (2), 165-178.
- Rhee, J., Dedahanov, A. ve Lee, D. (2014). Relationships among power distance, collectivism, punishment, and acquiescent, defensive, or prosocial silence. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 42(5), 705-720.
- Rhoades, L. ve Eisenberger, R. (2002). Perceived organizational support: a review of the literature. *Journal of applied psychology*, 87(4), 698.
- Samad, S. (2011). The effects of job satisfaction on organizational commitment and job performance relationship: A case of managers in Malaysia's manufacturing companies. *European Journal of Social Sciences*, 18(4), 602-611.

- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Sencer, M. ve Irmak, Y. (1984). *Toplum bilimlerinde yöntem*. İstanbul: Say Kitap Pazarlama
- Settoon, R. P., Bennett, N. ve Liden, R. C. (1996). Social exchange in organizations: Perceived organizational support, leader-member exchange, and employee reciprocity. *Journal of applied psychology*, 81(3), 219-227.
- Shore, L. M. ve Tetrick, L. E. (1991). A construct validity study of the survey of perceived organizational support. *Journal of applied psychology*, 76(5), 637-643.
- Soybakıcı, B. (2019). *İşletmelerde örgütsel sessizlik ve algılanan örgütsel destek arasındaki ilişki: Otel çalışanları üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Tanrıverdi, H. ve Kılıç, N. (2016). Algılanan örgütsel destek ve örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi, Sosyolojik Araştırmalar E-Dergisi*, 1(1), 1-18.
- Taşkıran, E. (2011). *Liderlik ve örgütsel sessizlik arasındaki etkileşim*. İstanbul: Beta.
- Timuroğlu, M. K. ve Alioğulları, E. (2019). Örgütsel güvenin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisi: Erzurum ili araştırma görevlileri üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1), 243-264.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2010). Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Journal of Management & Economics*, 17(2), 183-2016.
- Turhan, M. (2020). Örgütsel sessizlik. C.Özçiçek Dölekoğlu ve M. Turhan (Ed.), *Yönetimde ve pazarlamada güncel yaklaşımlar içinde* (s.119-138). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Üçok, D. ve Torun, A. (2015). Örgütsel sessizliğin nedenleri üzerine nitel bir araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 27-37.

- Vakola, M. ve Bouradas, D. (2005). Antecedents and consequences of organisational silence: an empirical investigation. *Employee Relations*, 27 (5), 441-458.
- Wang, Y. D., Hsieh, H. H. (2013). Organizational ethical climate, perceived organizational support, and employee silence: A cross-level investigation. *Human Relations*, 66(6), 783-802.
- Yeloğlu, H.O., Serpoush, M. ve Fidanboy, C.Ö. (2015). Örgütsel sessizlik ve örgütsel ses: Çalışanların örgütsel destek algısı açısından bir incelemesi. 3.Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı, 6-7 Kasım, Tokat, 500-503.
- Yücel, İ., Demirel, Y. (2012). Psikolojik güçlendirmenin örgütsel vatandaşlık davranışına etkisi üzerine bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (23), 19-48.
- Yürür, Ş., Sayılar, Y., Yeloğlu, H.O., Sözen, C. (2016). Algılanan örgütsel desteğin örgütsel sessizliğin önlenmesindeki rolü. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2 (3), 1-26.
- Zehir, C., Erdoğan, E. (2011). The association between organizational silence and ethical leadership through employee performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1389-1404.

The Relationship Between Perceived Organizational Support And Organisational Silence: A Research On The Food Sector

Extended Abstract

1.Introduction

Perceived organizational support creates confidence that the performance of employees will be noticed and the organization will pay attention to fulfill its rewarding obligations. With this trust, the loyalty of the members of the organization increases due to the awards they will receive in return for their contributions to their organizations (Eisenberger, Fasolo, & Davis-LaMastro, 1990, p. 52). Thanks to organizational support, it becomes more likely that the ideas of the employees in the organization will be given importance (Tanriverdi & Kılıç, 2016, p. 5). Thanks to the support perceived by the employees, it may be possible to implement innovative thoughts or actions for the benefit of the organization without any expectation of reward (Eisenberger et al., 1990, pp. 54-55). Therefore, employees can express their knowledge and thoughts to the extent of their perceived support. Not sharing the knowledge owned by the employees can cause weakness in the organizational decision-making processes, error correction and development and innovation processes. They tend to remain silent because of the thought that expressing their thoughts in solving problems related to organizational practices and regulations will affect their own positions and may be seen as a problem maker. In addition, employees feel compelled to remain silent when they encounter any problem because of their thoughts that their suggestions or opinions will not be taken into account and that they will not make a difference in improving the current situation (Taşkıran, 2011, p. 69). Continuing silence jeopardizes organizational change and development. Therefore, in order to eliminate these negativities, it is of great importance to give the perception that the organization is with the employees and that the employees are supported. With this study, it is aimed to contribute to the literature of management and organization by revealing the effect of perceived organizational support on organizational silence.

2. Method

In the research, it is aimed to determine the effect of organizational support perceptions of food business employees operating in the retail sector on organizational silence. In this study, perceived organizational support was determined as an independent variable. The dependent variables are accepting, defensive and protective silence. In the research, in order to measure the organizational silence behavior of the employees, it was developed by Dyne, Ang and Botero and consisted of 3 dimensions as accepting silence, defensive silence and prosocial silence (Dyne et al., 2003, p. 1366) and adapted into Turkish by Soybakıcı (2019). The organizational silence scale, which was prepared in a 5-point Likert-type question form, was used. There are a total of 15 items in the scale, and the first five items measure accepting silence, the second five items defensive silence, and the last five items measure prosocial silence. In the research, the scale used in Demirci's (2019) study, which was prepared in a 5-point Likert-type question form, was used to measure the organizational support perceptions of the employees. Increasing scores indicate an excess of organizational support perception

3.Results and Discussion

With this study, it is aimed to determine the effect of the organizational support perceived by the employees of the food business operating in the province of Ankara on organizational silence. As a result of the analyzes made, it was determined that the organizational support perceived by the

employees affected the accepting silence negatively, while it had a positive effect on the defensive and protective silence.

4. Conclusion

The silence of the employees creates an obstacle to organizational development, while at the same time it hinders the innovation potential of the organization. The organizational and managerial environment that supports individuals to remain silent; While it brings job stress and job dissatisfaction, it also causes employees to question their trust in their organizations by reducing their desire and desire to do business. Therefore, eliminating all these negative consequences caused by organizational silence should be the main goal of organizations. Employees' decision to remain silent is significantly affected by perceived organizational support (Premeaux & Bedeian, 2003, p.1537). In this context, giving the employees the feeling that they are supported by their organizations will help them to prevent these negative situations. In this context, it is necessary to create an organizational culture that reassures and supports the employees in the organization, that the opinions of the employees in the organization are given importance and that the person's suggestions and expressing the information they have will not pose a danger to him. Otherwise, employees will be reluctant to talk. Having qualified, trained and motivated manpower is the basis for organizations to reach their goals and have competitive power. Therefore, focusing on the well-being of the employee, rewarding them according to their performance and being paid fairly can play a major role in the success of the organization. In addition, the centralization of decision-making processes within the organization and the inadequacy of feedback mechanisms may cause the employee to think that he is not supported and valued. Therefore, the implementation of the necessary mechanisms for employees to express their thoughts and ideas, the approach of managers to reduce the distance between them and their employees, their emphasis on their needs and happiness, and making them feel this will strengthen the perception that employees are supported. As the limitations of this research; It can be shown that the research was carried out only in the food business operating in the province of Ankara and a limited number of questionnaires were applied. As a suggestion to the researchers in future studies, it may be suggested to conduct studies on managerial and organizational factors such as culture of injustice, deaf ear syndrome, hierarchical structure, leadership styles that cause organizational silence, and to expand the data collection area to include other sectors.

Karanlık Havuzlar Uygulamasının Borsa İstanbul Üzerine Etkisi: Kalman Filtresi Yaklaşımı¹

Fatih CİNGÖZ

*Sorumlu Yazar, Hitit Üniversitesi, İİBF, Finans ve Bankacılık Bölümü
cingoz.fth@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9425-7725*

Selçuk KENDİRLİ

*Hitit Üniversitesi, İİBF, Finans ve Bankacılık Bölümü
selcukkendirli@yahoo.com, ORCID: 0000-0001-7381-306X*

Semanur COŞKUN

coskunsemanur.55@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7615-9905

Mustafa NAL

*Hitit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
mustafanal@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6190-6437*

Öz

Karanlık havuzlar, büyük hacimli işlem yapan yatırımcıların piyasadaki dalgalanmalardan etkilenmemek amacıyla kullandıkları alternatif bir pazardır ve şeffaflığa sahip değildir. Ülkemizde karanlık havuz sistemi, Borsa İstanbul (BIST) tarafından 2010 yılında belirli kısıtlamalar dahilinde ele alınmış ve işleme taraf bilgilerinin görünmemesi şeklinde çeşitli piyasalarda uygulanmaya başlanmıştır. Anonimite denilebilecek bu sistem, piyasadaki oyuncularının çoğunluğu tarafından destek görmemiş ve birkaç test döneminin ardından yatırımcıların oylamasına sunulurken kaldırılmıştır. Karanlık havuzlar ile ilgili literatür incelendiğinde çok az çalışma yapıldığı ve bilindiği kadarıyla BIST ile ilgili çalışma yapılmadığı saptanmaktadır. Bu çalışma, BIST30 payları üzerinde uygulanan iki test döneminin piyasaya etkisini inceleyerek literatüre katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Belirtilen test dönemlerinde belirli aralıklarla taraf bilgisi açılıp kapatılan BIST30 içerisinde yer alan paylara ait günlük veriler durum-uzay formunda modellenmiş ve firmalara özgü işlem hacimleri genel piyasa etkisinden Kalman filtresi kullanılarak arındırılmıştır. Firmalara özgü işlem hacimleri incelendiğinde uygulamanın piyasaya herhangi bir etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: BIST, Karanlık Havuz, Finansal Piyasalar, Kalman Filtresi

Jel Sınıflandırma Kodları: D82, E44, G14, G40

Impacts of Dark Pools on Borsa İstanbul: Kalman Filter Approach²

Abstract

A dark pool is an alternative market preferred by investors that place large orders and wish to minimize market impact with the help of complete lack of transparency. Borsa İstanbul applied so named dark pool to some markets within determined limitations in 2010. The system of nonrevealing the identities of agents (trader anonymity) was not supported by the majority of investors according to surveys made by Borsa İstanbul and abolished after two trial periods. To the best of our knowledge, no study has been conducted to determine the effects of trader anonymity on BIST. This study covers the daily trading volume of all the firms that are included in the BIST30 index within trial periods. Market effects on the trading volumes was iteratively purified by using the Kalman Filter. Examining the trading volumes that specific to the firms, no effect was observed on the market caused by anonymous trading facility.

Keywords: BIST, Dark Pools, Financial markets, Kalman Filter

Jel Classification Codes: D82, E44, G14, G40

¹ Bu çalışma 25-29 Ekim 2019 tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen 6. Stratejik Araştırmalar Kongresi 'nde sözlü olarak sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

² Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 10.10.2020 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 08.09.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Cingöz, F., Kendirli, F., Coşkun, S. ve Nal, M. (2021). Karanlık havuzlar uygulamasının Borsa İstanbul üzerine etkisi: Kalman filtresi yaklaşımı. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 519-536. Doi: 10.18074/ckuiibfd.808616

1.Giriş

İlerleyen teknoloji ile yatırımcıların istediklerinde herhangi bir piyasada işlem yapabilme olanakları artmış ve yatırımcıların ihtiyaçları doğrultusunda yeni işlem platformları ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu durum borsalar arasında yoğun rekabet ortamı yaratmıştır. Ortaya çıkan yeni işlem platformlarından birisi de karanlık havuzlardır (dark pools). Karanlık havuzların geleneksel borsalardan en önemli farkı yapılan işlemlerde zorunlu olan bilgi paylaşımı ve beyanların uygulanmamasıdır. Karanlık havuzlarda emirlerin eşleşmesi borsaya benzer bir yapı sergilese de yatırımcılar derinlik bilgisine ulaşamaz ve işlemler gerçekleşmeden önce fiyatlara ve miktarlara dair bilgiye sahip değildirler. Şeffaklıktan uzak olan bu piyasalara bu nedenle karanlık havuz denmektedir. Emirlerin gizli, işlemlerin daha az maliyetli, hızlı ve bunlardan daha önemli olarak büyük miktarda emirlerin piyasayı etkilemeyecek olmasından dolayı yüksek hacimli işlem yapan kurumsal yatırımcılar tarafından tercih edilen karanlık havuzlar, öncelikle gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmaya başlamış daha sonra gelişmekte olan piyasalara yayılmıştır. Başlangıçta yüksek hacimli işlemler göz önüne alınarak kurgulanmış, oyuncuların kimliklerini gizleyerek potansiyel eşleşmeler yakalayabileceği ve işlemlerinde kimliklerini gizli tutabileceği bu pazarda da zaman içerisinde işlem hızı ve verimlilik ön plana çıkmış, giderek emir büyüklüklerinde azalmalar meydana gelmeye başlamıştır.

Bu karanlık havuzların piyasaya olumlu veya olumsuz olası etkileri neler olabilir? Kurumsal yatırımcılardan akademisyenlere, yüksek frekanslı işlem yapan yatırımcılardan bireysel yatırımcılara kadar hemen herkesin bu konu hakkında farklı yorumları bulunmaktadır. Kurumsal yatırımcılar açısından alım satım işlemleri arasındaki fark az olduğundan borsaya göre daha düşük işlem maliyeti ve komisyon ücreti söz konusudur. Ayrıca kurumsal yatırımcılar blok halinde alım veya satış yapmak istedikleri zaman emirleri ekranda diğer yatırımcılar tarafından gözüktüğü için onları da harekete geçirebilir ve aynı pozisyonu almaları durumunda kurumsal yatırımcılar istedikleri fiyattan bu işlemleri gerçekleştiremeyebilir. Fakat bu durum karanlık havuzları kurumsal yatırımcılar için cazip hale getirirse de fiyat kırma stratejisi (pinging) yoluyla büyük hacimli gizli emirleri bu havuzlarda da açığa çıkarılabilir. Yüksek frekanslı işlem yapan yatırımcılar (HFT) algoritmik işlemlere dayalı stratejilerinin karşı taraf tarafından çözümlenmesini istemeyeceklerinden derinliğin gözükmeyeceği karanlık havuzlarda işlem yapmayı daha çok tercih ederler. Öte yandan, derinlik bilgileri açık olduğunda bazı yatırımcılar manipülatif amaçlı limitli emirler vererek diğer yatırımcıları etkileyebilirler. Yatırımcılar manipülatif hareketlerle yüksek miktarda emir girip daha sonra iptal edebilirler. Derinliği gören diğer yatırımcılar bundan etkilenip emirler iptal edilmeden önce buna göre hareket edebilirler. Ayrıca bazı yatırımcılar, derinlik gözüktüğünde, işlem önceliği yakalamak adına çok küçük farklarla emir girebilir (pennyng) ve diğer yatırımcıların işlemlerini gerçekleştirememesine sebep olabilirler. Karanlık havuzlarda bu tarz durumlar

olmayacağından, bazı yatırımcılar karanlık havuzların piyasayı daha etkin hale getirdiğini savunuyorlar. Bazı kesimler ise bu piyasada verilen emir fiyatlarının serbestçe belirlenmesinden kaynaklı oluşan varlık fiyatının gerçeği yansıtmayacağını düşünerek piyasanın etkinliğini bozduğunu düşünebilirler. Aracı kurumlar ise derinlik bilgilerinde kendi firma isimlerinin müşteri kazanmak için reklam adına gözükmemesini tercih edebilirler.

Birbirleriyle rekabet içinde olan borsalar piyasadaki likiditeyi artırmak için çeşitli yollara başvururlar. Bunun sonucunda, karanlık havuzların ve geleneksel borsaların özelliklerini taşıyan yarı şeffaf diyebileceğimiz çeşitli uygulamalar ortaya çıkmaktadır. Her ülke farklı şeffaflık politikaları uygulayabilmekte ve düzenlemeler yapabilmektedir. Normalde piyasa düzenleyiciler genellikle daha açık bir sistemi tercih ederler ve dünyanın her yerinde düzenleyiciler daha şeffaf bir piyasa yaratmak için yeni uygulamaların arayışına girerler. Fakat piyasa oyuncuları da piyasanın fazla şeffaf olmasından rahatsızlık duyabilirler. Özellikle büyük yatırımcılar blok halinde alış veya satış yapmak istediklerinde, niyetlerinin tüm piyasa katılımcıları tarafından görüldüğünü ve istedikleri fiyattan istedikleri miktarda işlemi gerçekleştiremediklerinden yakınır. Böyle bir durumda işlem maliyetleri artacağından bu tarz işlemlerden kaçınabilirler ve bu durum piyasadaki likiditenin azalmasına yol açabilir. Çeşitli ülkelerdeki bazı piyasalar bu yatırımcıların taleplerini dikkate alarak işleme taraf olan kurumun gözükmemesi seçeneğini sunmuşlardır. İşlemlerde anonimite diyebileceğimiz bu kavram, ülkemizde de karanlık veya kör havuz (dark pools) uygulaması adı altında uygulanmıştır.

Nasdaq, London Stock Exchange, Deutsche Börse gibi önde gelen borsalar yatırımcı profillerini göz önüne alarak şeffaflık derecelerini azaltmışlar ve işlemlerde anonimiteyi ön plana çıkarmışlardır.³ Birçok borsa, yatırımcıların kimliklerini gizlemeden ya da kimliklerini gizleyecek bir şekilde istedikleri seçenekle işlemlerini gerçekleştirebilecekleri hybrid işlemler diyebileceğimiz sistemleri de sunmaktadır. Öte yandan piyasadaki anonimite, sadece işlem gerçekleşmeden önce emir defterinde kimliklerin gözükmemesi şeklinde olabilir ya da işlemler gerçekleştikten sonra bile taraf bilgilerinin gözükmemesi şeklinde karşımıza çıkabilmektedir. Tablo 1’de çeşitli ülkelerdeki uygulamalar görülmektedir.

³Taraf bilgisi olmaksızın işleyen sistemin bilinçsiz yatırımcıların kayıplarını azalttığını savunan (asimetrik bilginin azalması sebebiyle) çalışmalar vardır. (Foucault, Pagano ve Roell 2013).

Tablo 1: Borsalarda Anonimite Düzenlemeleri

Tarih	Borsa	Düzenleme
Şubat 01	London	İşlem Sonrası Anonimite Başladı
Nisan 01	Paris	İşlem Öncesi Anonimite Başladı
Mart 02	Toronto	Hybrid Anonimite Başladı
Mart 03	Frankfurt	İşlem Sonrası Anonimite Başladı
Kasım 05	Sydney	İşlem Öncesi Anonimite Başladı
Mart 06	Kopenhag	İşlem Öncesi Anonimite Başladı
Kasım 07	Riga	İşlem Öncesi Anonimite Başladı
Ekim 07	Oslo	İşlem Öncesi Anonimite Başladı
Haziran 08	Oslo	İşlem Sonrası Anonimite Başladı
Haziran 08	Stockholm / Helsinki	İşlem Sonrası Anonimite Başladı
Nisan 09	Stockholm / Helsinki	İşlem Sonrası Anonimite Kaldırıldı
Nisan 10	Oslo	İşlem Sonrası Anonimite Kaldırıldı
Ekim 10	İstanbul	İşlem Sonrası Anonimite Başladı

Kaynak : Meling, 2020

İşlem hacimlerinin karanlık havuzlara kaymasının sonuçları gelişmekte olan ülke borsalarına da yansımıştır. Tablo 1’den de görüldüğü gibi birçok borsa çeşitli uygulamaları devreye koymuştur. Borsa İstanbul’da oluşan işlem hacmine yakın bir oranın dış pazarlarda, Londra piyasalarındaki tezgahüstü piyasalarda işlem gördüğü tahmin edilmektedir. Bu yüzden Borsa İstanbul kendi altyapısını dikkate alarak çeşitli düzenlemeler uygulamayı denemiştir. 8 Ekim 2010 tarihinde Borsa İstanbul’da işlemi yapan taraf bilgileri gösterilmemeye başlanmıştır. Bu uygulama tam olarak karanlık havuz gibi çalışmasa da uygulamanın ismi bu şekilde telaffuz edilmektedir. Uygulamada yatırımcılar piyasadaki emir miktarını ve fiyat bilgisini görebilmekte fakat emrin hangi aracı kurum tarafından verildiğini görememektedir. İşlemlerde taraf bilgisini görmek isteyen yatırımcılar T+1 günü sonunda bu bilgiye erişebilmektedir. Yapılan anketlerde uygulamanın kaldırılması yönünde çoğunluk oluşmuştur ve bu uygulama 2017 Nisan ayından başlanarak BİST30 içerisinde yer alan firmalar üzerinde denenen 6 aylık iki test döneminin ardından yürürlükten kaldırılmıştır. Uygulamanın devamı çoğunlukla yabancı yatırımcılar tarafından istenmiştir. Test döneminin neden sayıca küçük fakat hacimce büyük şirketler üzerinde denendiğini bu durum açıklayabilmektedir.

Çalışmada, test dönemi boyunca BİST30 içerisinde yer alan 30 firmanın işlem hacimleri incelenmiştir. Her bir firmanın işlem hacimlerinin iki gözlenemeyen bileşene sahip olduğu varsayılmıştır. Bu bileşenlerden biri BİST içerisindeki tüm firmaları aynı oranda etkileyen yaygın etkiyi yansıtan ortak bileşendir. Diğer bileşen ise firmaya özgü olan bileşendir. Firmanın toplam işlem hacmi bu iki

bileşenin toplamından oluşmaktadır. Gözlenemeyen bu bileşenlerin ayrıştırılmasında Kalman Filtre yöntemi kullanılmıştır.

2.Literatür Araştırması

Ampirik yazında taraf bilgisinin kapatılması uygulamasının etkileri üzerine çalışmalar bulunmaktadır. Genellikler yurtdışı yazında incelenen bu konu üzerine yurtiçi yazında çalışmalara ulaşılamamıştır. Ampirik yazından elde edilen sonuçlara göre, işlem taraf bilgilerinin kapalı oluşunun piyasa likiditesi ve işlem hacmi üzerinde etkileri belirsizdir. Boulatov ve George (2013) ve Rindi (2008) çalışmalarında, bilinçli yatırımcıların piyasada şeffaflık hakim olmadığında işlem yapma konusunda daha istekli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Fakat Huddart, Hughes ve Levine (2001) ve Cao, Ma ve Ye (2013) yaptıkları çalışmalarda işlemlerdeki anonimliğin asimetrik bilgi sorununu daha da kötüleştirdiğini, yatırımcıların işlem yapmaktan kaçınmalarına sebep verdiği dolayısıyla piyasadaki işlem hacmi ve likiditenin azaldığını savunmuşlardır. Scalia ve Vacca (2001), İtalya’da 1997 yılında başlayan bu uygulamanın etkisi üzerinde araştırma yapmışlar ve piyasada likiditenin arttığını, dalgalanmanın azaldığını gözlemlemişlerdir. Theissen (2001), işlem yoğunluğu az olan hisseler üzerinde işlem gerçekleştiren yatırımcıların, bu işlemlerini geleneksel şeffaf piyasada yaparken düşük riskli büyük şirketler üzerindeki işlemlerini karanlık havuzlarda yaptıkları bulgusuna ulaşmıştır. Comerton-Forde ve Tang (2009) Avustralya Hisse Senedi Piyasası üzerinde yaptıkları çalışmada taraf bilgilerinin kapatılması uygulamasının 60 gün öncesi ve 30 gün sonrasını kapsayan 90 günlük bir analizde piyasadaki likiditenin ve emir defterindeki derinliğin arttığını, buna karşın ve alım-satım fiyat farkının (spread) düştüğünü gözlemlemişlerdir. Comerton, Putnins ve Tang (2011), yatırımcılara, işlemlerinde taraf bilgilerinin gözükmemesi veya gözükmemesi seçeneğini sunan Toronto Hisse Senetleri Piyasasında (TSX) bu uygulamanın piyasaya etkilerini çeşitli açılardan değerlendirmişlerdir. Anonim bir şekilde işlem yapabilme imkanı olmasına rağmen çoğu yatırımcıların taraf bilgilerini gösterir şekilde işlem yaptığı bulgusuna ulaşmışlardır. Friederich ve Payne (2014), Londra hisse senetleri piyasasında işlem gören 134 hisse üzerinde uygulamanın etkilerini araştırmışlar, taraf bilgisinin kapatılmasıyla beraber piyasadaki likiditenin arttığını ve piyasa etkisinin azaldığını gözlemlemişlerdir. Dennis ve Sandas (2019), İsveç Hisse Senetleri Piyasasında taraf bilgisi kapatma uygulamasının başlamasıyla beraber 6 aylık bir süreçte emir defteri üzerinde bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışma sonucunda, alış tarafında herhangi bir etki gözlenmemiş fakat satış tarafında piyasa etkisinin (market impact) azaldığı gözlemlenmiştir. Meling (2020), Norveç Hisse Senetleri Piyasası üzerinde yaptığı çalışmada taraf bilgileri kapalı olarak işlem gören 25 hisseyle bilgileri açık işlem gören hisselerin likidite ve işlem hacmi üzerindeki etkilerini araştırmış ve karşılaştırmasını yapmıştır. Taraf bilgilerinin kapalı olmasının (anonimlik) piyasadaki likidite ve işlem hacmini anlamlı bir şekilde artırdığı bulgusuna

ulaşmış, ayrıca bilinçli yatırımcıların anonim piyasada daha çok işlem yaptıkları sonucuna ulaşmıştır.

3. Araştırma Metodolojisi

Borsa İstanbul, 2017 Nisan ayından başlanılmak üzere BIST30 içerisinde yer alan firmalar üzerinde 6 aylık periyodlarla iki test dönemi gerçekleştirmiştir. İlk deneme periyodunda her ay ilan edilen 5 pay taraf bilgileri açık şekilde işlem görmüştür. Böylelikle 6 ayın sonunda tüm BIST30 paylarının birer ay taraf bilgileri açık olarak işlem görmüş olması sağlanmıştır. 2017 Ekim ayından başlanıp 2018 Nisan ayına kadar devam eden ikinci deneme periyodunda ise her ay ilan edilen 5 adet payda taraf bilgileri kapatılmış, geri kalan paylar taraf bilgileri açık olarak işlemlerine devam etmiştir. Böylelikle ikinci deneme periyodu süresince payların her birinin birer ay taraf bilgileri kapalı olarak işlem görmüş olması sağlanmıştır⁴.

Çalışmamızda ilk test döneminde yer alan BIST30 içerisindeki firmalara ait 03.04.2017 ile 03.04.2019 tarihleri arasındaki günlük işlem hacim verileri kullanılmıştır. Her bir firmanın işlem hacmi genel ekonomiden de etkileneceği için bu etkinin Kalman Filtresi kullanılarak ayrıştırılması amaçlanmış ve bütün firmaları etkileyen ortak bir faktör çıkarılmıştır. Daha sonra çalışmaya sadece firmaya özgü etkilerle devam edilmiştir. Tablo 2’de her bir hissenin hangi ay uygulamaya dahil edildiği görülmektedir.

3.1. Yöntem

Günümüzde zaman serisi analizlerinde kullanılan Durum-Uzay (State-Space) Modeli Kalman (1960) ve Kalman ve Bucy (1961) tarafından doğrusal sistemlerin kontrol edilmesi için geliştirilmiştir. Bu model gözlenemeyen bileşenlerin yer aldığı denklem sistemlerinde sıklıkla tercih edilmektedir.

Bir sistemin durum-uzay modeli, durum/geçiş (state) denklemi ve gözlem/ölçüm denklemi olmak üzere iki temel denklem kümesinden oluşmaktadır.

Durum denklemi

$$X_t = BX_{t-1} + \gamma_t \quad (1)$$

şeklindedir. X_t durum değişkeni vektörü, X_{t-1} ’den üretilmektedir. Burada B , $p \times p$ boyutlu matristir. γ_t , $(0, \Gamma)$ parametreleri ile Normal dağılıma sahip hata vektörü ve Γ , $p \times p$ boyutlu kovaryans matrisidir.

⁴MAVI, 15 haziran 2017 günü Borsa İstanbul’da işlem görmeye başladığı için çalışmaya dahil edilmemiştir.

Gözlem denklemi ise

$$Y_t = AX_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

şeklindedir. Gözlem denklemi Y_t ve X_t arasındaki ilişkiyi belirlemektedir. Y_t , $qx1$ boyutlu ölçüm verisi vektörü ve A , qxp boyutlu ölçüm matrisidir. ε_t gözlem vektörü olup sıfır ortalama ve sabit varyans ile normal dağılıma sahiptir.

Tablo 2: Her Ay İlan Edilen Paylar

I. Test Dönemi					
Nis.17	May.17	Haz.17	Tem.17	Ağu.17	Eyl.17
YKBNK	AKBNK	BIMAS	DOHOL	ENKAI	ARCLK
TOASO	ASELS	FROTO	EKGYO	GARAN	KOZAL
VAKBN	KCHOL	ISCTR	HALKB	OTKAR	SODA
ULKER	KRDMD	PETKM	MAVI	SAHOL	TCELL
EREGL	TAVHL	SISE	THYAO	TUPRS	TKFEN
					TTKOM

II. Test Dönemi						
Eki.17	Kas.17	Ara.17	Oca.18	Şub.18	Mar.18	Nis.18
ARCLK	AKBNK	BIMAS	HALKB	EREGL	ASELS	AKBNK
KOZAL	YKBNK	ECILC	ISCTR	GARAN	PETKM	KOZAL
TCELL	THYAO	EKGYO	KCHOL	SAHOL	TAVHL	TKFEN
TKFEN	DOHOL	PGSUS	KRDMD	SKBNK	TOASO	TTKOM
TTKOM	KOZAA	SISE	VAKBN	OTKAR	TUPRS	YKBNK
					ENJSA	

Kaynak:(KAP, 2019).

Bir durum-uzay modelinde temel amaç $\{y_1, y_2 \dots y_s\}$ ölçüm vektörü kullanılarak gözlenemeyen bileşen/bileşenlerin tahmin edilmesidir. Kalman Filtresi bu tahmini yapmak için kullanılan yinelemeli bir tahmin algoritmasıdır.

$$x_t^s = E(x_t | y_{1:s}) \quad (3)$$

Burada s kullanılan bilginin boyutunu, t ise tahmin yapılan dönemi göstermektedir. E terimi beklenen değer operatörüdür.

Tahmin süreci üç alt kategoriden oluşmaktadır. Eğer $s < t$ ise elde edilen tahmin x_t^{t-1} şeklinde gösterilir ve bir adım sonrası için öngörü (forecast) olarak adlandırılır. Eğer $s = t$ ise elde edilen tahmin x_t^t şeklinde gösterilir ve filtre olarak

adlandırılır. Eğer $s > t$ ise elde edilen tahmin x_{t-1}^s şeklinde gösterilir ve düzleştirici (smoother) olarak adlandırılır.

Kalman Filtresi algoritması şöyledir.

$$X_t^{t-1} = BX_{t-1}^{t-1} \quad (4)$$

$$\pi_t^{t-1} = B\pi_{t-1}^{t-1}B' + \Gamma \quad (5)$$

$$X_t^t = X_t^{t-1} + K_t(Y_t - AX_t^{t-1}) \quad (6)$$

$$\pi_t^t = [I - K_tA]\pi_t^{t-1} \quad (7)$$

$$K_t = \pi_t^{t-1}A'[A\pi_t^{t-1}A' + R]^{-1} \quad (8)$$

Burada π hata karesel ortalamasını ve R ise gözlem hata vektörünün (ε_t) varyans-kovaryans matrisini göstermektedir. Sürecin başlatılması için $x_0^0 = \mu_0$ ve $\pi_0^0 = \Sigma_0$ başlangıç değerlerinin girilmesi gerekmektedir (Shumway ve Stoffer, 2017).

Yukarıdaki denklem sistemi Kalman Filtresi olarak adlandırılmaktadır. Buradan elde edilen x_n^n ve π_n^n ile $t = n, n-1, \dots, 1$ için Kalman Düzleştirme (Kalman Smoother) şu şekilde tahmin edilmektedir (Shumway ve Stoffer, 2017).

$$X_{t-1}^n = X_{t-1}^{t-1} + P_{t-1}(X_t^n - X_{t-1}^{t-1}) \quad (9)$$

$$\pi_{t-1}^n = \pi_{t-1}^{t-1} + P_{t-1}(\pi_t^n - \pi_{t-1}^{t-1})P_{t-1}' \quad (10)$$

Burada P_{t-1}

$$P_{t-1} = \pi_{t-1}^{t-1}B'[\pi_{t-1}^{t-1}]^{-1} \quad (11)$$

ile elde edilmektedir. Kalman Düzleştirme elde edilmesinde kullanılan bilgi Kalman Filtresinin elde edilmesinde kullanılan bilgiden daha büyük olduğundan hata kareler ortalaması daha küçük olmaktadır.

3.2. Model

Borsada işlem gören bir firmanın hisseleri için işlem hacmi v 'nin, iki ölçülemeyen bileşenin toplamından oluştuğu varsayılacaktır.

$$v_t = \alpha_t^s + \alpha_t^c \quad (12)$$

α^c bileşeni borsadaki tüm firmaları aynı oranda etkileyen ortak bileşendir. α^s ise firmaya özgü olan bileşendir. Ampirik çalışmalarda α^c bileşeni sıklıkla BIST100 ile ölçülmektedir. BIST 30 firmaları için bu modelin durum-uzay gösterimi şöyledir.

$$V_t = B\alpha_t + \varepsilon_t \quad (13)$$

$$\alpha_t = A\alpha_{t-1} + \gamma_t \quad (14)$$

Burada V gözlem vektörüdür.

$$V = \begin{bmatrix} v_1 \\ v_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ v_{30} \end{bmatrix} \quad (15)$$

α gözlenemeyen bileşenler vektörüdür. $\alpha_{1:30} = \alpha_{1:30}^s$ değişkenleri BIST 30 firmalarının her biri için firma özel etkileri ve $\alpha_{31} = \alpha^c$ ortak etkiyi göstermektedir.

$$\alpha = \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \vdots \\ \alpha_{31} \end{pmatrix} \quad (16)$$

$B, (30 \times 31)$ boyutlu ve A ise (31×31) boyutlu katsayı matrisleri,

$$B = \begin{pmatrix} 1 & \cdots & 0 & 1 \\ \vdots & \ddots & 0 & 1 \\ 0 & \cdots & 1 & 1 \end{pmatrix} \quad (17)$$

$$A = \begin{pmatrix} 1 & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & 1 \end{pmatrix} \quad (18)$$

biçiminde olmak üzere hata terimleri vektörleri,

$$\varepsilon = \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \vdots \\ \varepsilon_{30} \end{pmatrix} \quad (19)$$

$$\varepsilon_{it} \sim N(0, E)$$

$$\gamma = \begin{pmatrix} \gamma_1 \\ \vdots \\ \gamma_{30} \end{pmatrix} \quad (20)$$

$$\gamma_{it} \sim N(0, \Gamma)$$

ile verilir.

Kovaryans matrisleri ise

$$E = \begin{pmatrix} 1 & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & 1 \end{pmatrix} \quad (21)$$

$$\Gamma = \begin{pmatrix} 1 & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & 1 \end{pmatrix} \quad (22)$$

şeklinde. Bu matrisler ile gözlem ve ölçüm denklemlerinde bulunan hata terimlerinin ilişkisiz olduğu ve hata terimlerinin varyansının bir olduğu varsayılmaktadır. B, A, E ve Γ matrisleri modelde katsayı tahmininin olmadığını göstermektedir.

Denklemler sistemi 13-14'te yer alan gözlenemeyen bileşenlerin Kalman Filtresi (denklemler sistemi 4-11) ile tahmin edilebilmesi için başlangıç değerlerinin ($x_0^0 = \mu_0$ ve $\pi_0^0 = \Sigma_0$) girilmesi gerekmektedir. Bunların tahmin edilmesi için,

$$x_{0,i}^0 = \bar{v}_i - \bar{v}_{bist} \quad i = 1, \dots, 30 \quad (23)$$

$$x_{0,31}^0 = \bar{v}_{bist} \quad (24)$$

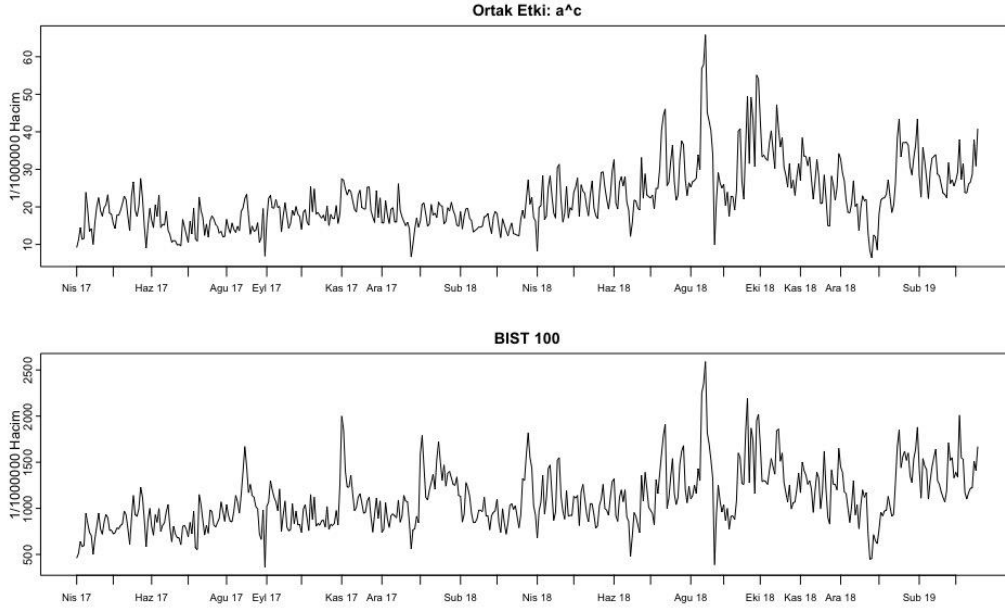
$$\pi_0^0 = 1 \quad (25)$$

formülleri kullanılmıştır⁵. Denklem 23 ve 24'de üst çizgi aritmetik ortalamayı ifade etmektedir.

Denklemler sistemi 13-14 sisteminin denklem 23 ve 24'deki başlangıç koşulları kullanılarak tahmin edilmesinden elde edilen $\alpha_{t,i}^s$ ve α_t^c serileri aşağıdaki grafiklerde sunulmuştur. Grafiklerde kırmızı çizgi eğilim çizgilerini göstermektedir.

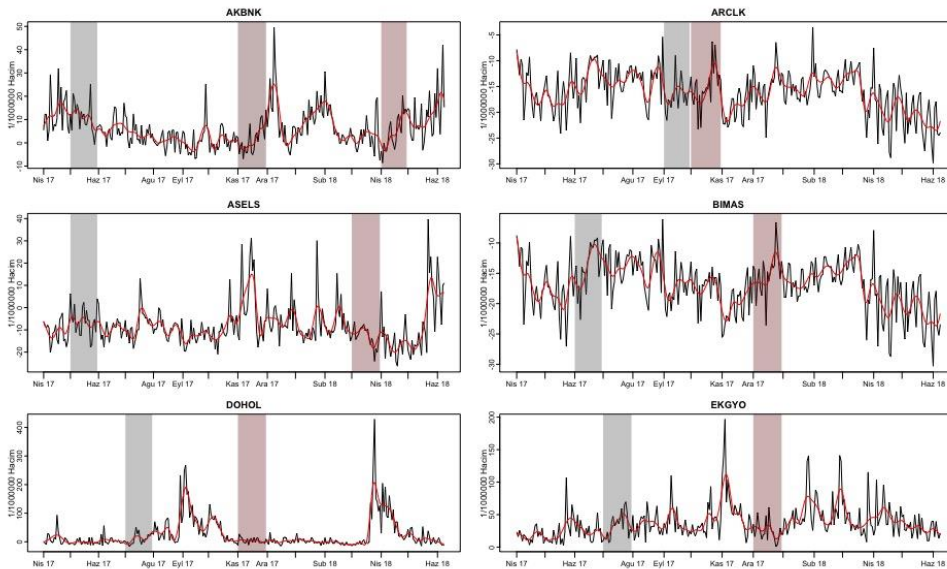
Aşağıda ilk grafikte ortak faktör α_t^c ve BIST100 işlem hacminin benzer yapıda olduğu görülmektedir. Bu iki seri arasındaki korelasyon katkısı 0.78 olarak hesaplanmıştır. Bu benzerlik, modelimizin doğru kurulduğunu ve Kalman Filtresinin doğru çalıştığını göstermektedir. Çalışmamızda yapılan hesaplamalar ve hazırlanan grafikler R programı dili kullanılarak gerçekleştirilmiştir (RStudio Team, 2020).

⁵ Alternatif başlangıç koşulları ile yapılan tahminlerde sonuçlar ya çok az değişmiş ya da değişmemiştir.

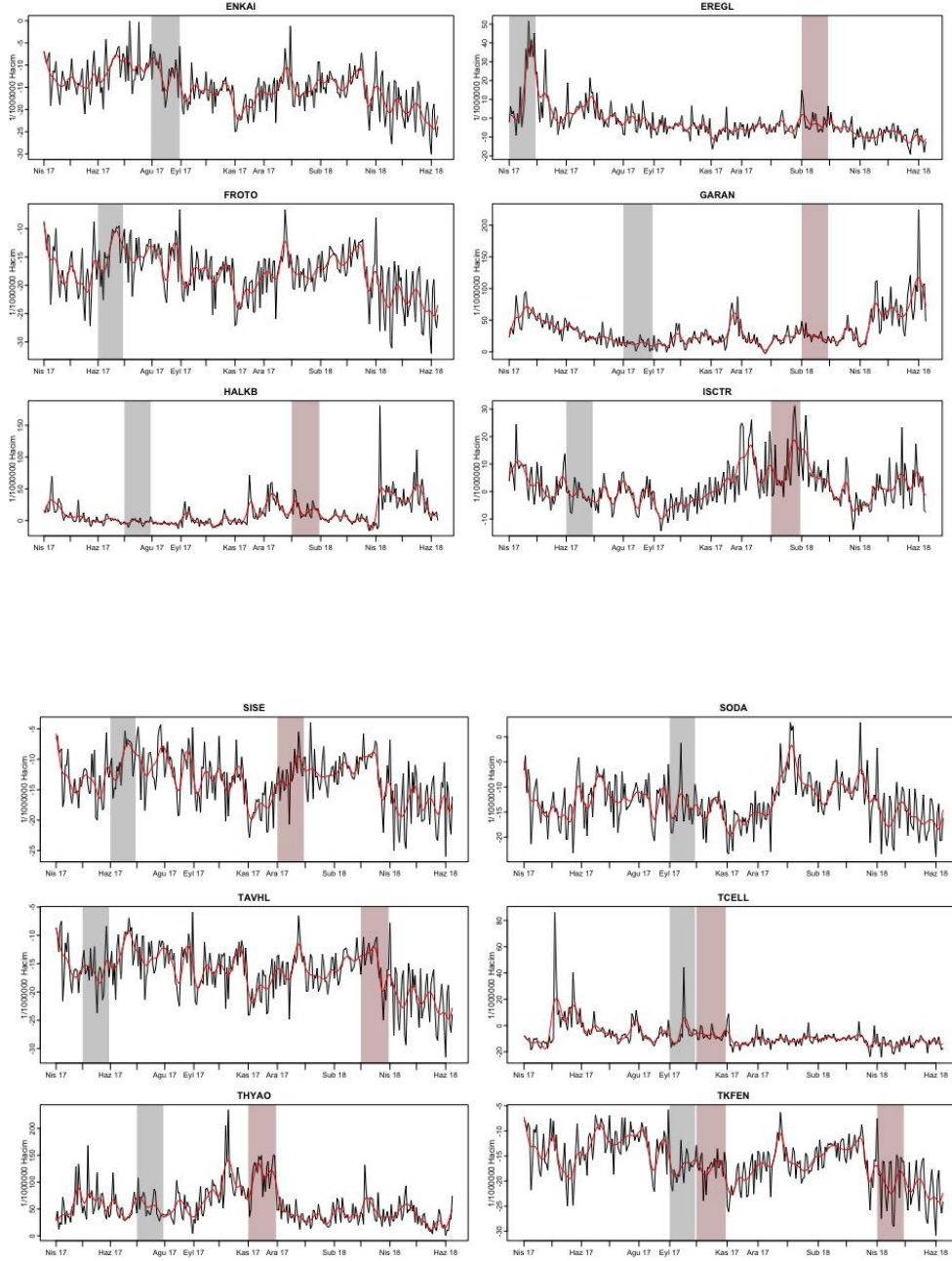


Grafik 1: Ortak Faktör ve BIST 100 İşlem Hacmi

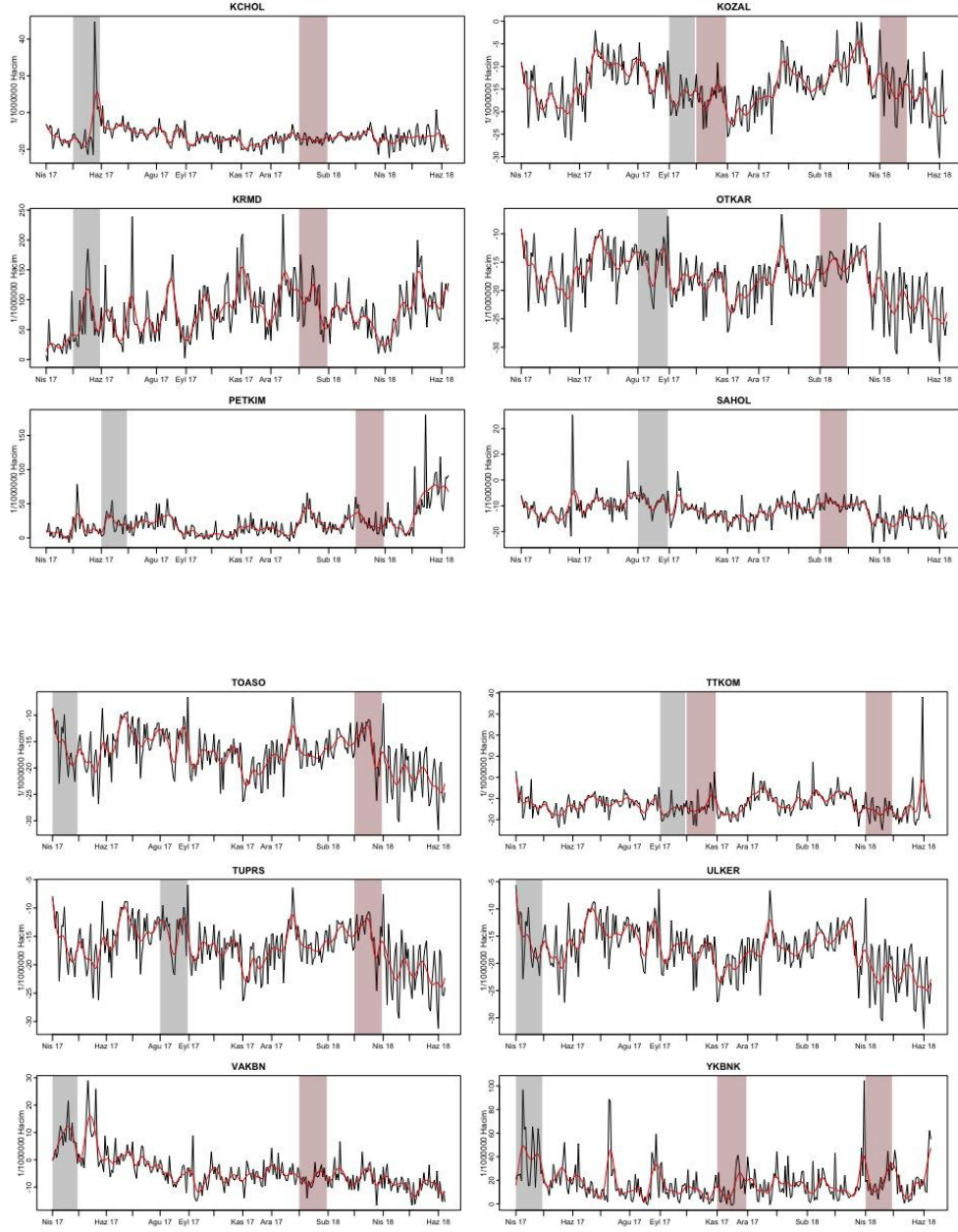
Grafik 2’de Kalman Filtresi ile elde edilen firmalara özgü bileşenler gösterilmektedir. Grafiklerde, gri renk aralığı ilk test dönemini; kırmızı renk aralığı ise ikinci test dönemini temsil etmektedir. Bu grafiklerde, uygulamanın olduğu aylarda her bir firma için oluşan işlem hacminin diğer aylardan farklı bir seyir izleyip izlemediği ve kırılmaların varlığı incelenmiştir.



Grafik 2: Kalman Filtresi ile Elde Edilen Firma Özgü Bileşenler



Grafik 2 (Devamı): Kalman Filtresi ile Elde Edilen Firma Özgü Bileşenler



Grafik 2 (Devamı): Kalman Filtresi ile Elde Edilen Firma Özgü Bileşenler

4.Sonuç

Klasik karanlık havuz (dark pool) piyasalarında işlemin hangi taraftan geldiğiyle birlikte emir listesi de gözükmemektedir ve derinlik bu yüzden bilinmemektedir. Borsa İstanbul, Karanlık Havuz olarak isimlendirilmesine karşın tam olarak böyle bir düzenlemeyi hayata geçirmemiştir. 2010 yılının Ekim ayında Borsa İstanbul işlemlerde anonimite uygulamasına başlamıştır. Bu uygulamayla birlikte BIST, sadece işlemi yapan tarafın gözükmeyeceği fakat derinliğin gözüktüğü bir piyasa oluşturmuştur. Çoğu yatırımcı tarafından rahatsızlık duyulan bu uygulama, 2017 Nisan ayında başlayan 2 test döneminin ardından kaldırılmıştır. Bu uygulamanın Borsa İstanbul'a etkilerini inceleyen bir çalışmaya ulaşamamıştır. Uygulamanın, payların işlem hacimleri üzerindeki etkisini inceleyen bu çalışmamız, bu anlamda yazına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

Uygulamaya konu olan hisse senetleri üzerinde alım satım işlemi gerçekleştiren aracı kurum isimlerinin tüm piyasaya şeffaf bir şekilde gösterildiği dönemler ile gösterilmediği dönemlerde, söz konusu paylara ilişkin işlem hacimlerinde farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Uygulamanın paylar üzerindeki etkisinin daha net anlaşılabilmesi için genel piyasada oluşan işlem hacmi etkisi Kalman Filtresi kullanılarak ayrıştırılmıştır. Bu yöntem sayesinde genel piyasa etkisinden arındırılmış firmalara özgü işlem hacimleri aylık dönemler itibarıyla grafikler üzerinde gösterilmiştir. Grafikler üzerinde gri ve kırmızı renkte gösterilen alanlar uygulamanın denk geldiği dönemleri belirtmektedir. Grafikler incelendiğinde, bazı firmalarda, test dönemine denk gelen kırılmalar görülmüştür. EREGL, KCHOL, TCELL ve SODA hisselerinde uygulama yapıldığı aylarda oluşan işlem hacimleri belirgin bir şekilde diğer aylarda oluşan işlem hacimlerinden ayrılmıştır. Fakat bunların tesadüfi mi yoksa karanlık havuz etkisi mi olduğunu anlayabilmek için daha geniş kapsamlı bir çalışmaya ihtiyaç vardır⁶. Bulduğumuz sonuçlarda genel olarak uygulamanın firmaların işlem hacimleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bu bağlamdaki bulgular, Borsa İstanbul'un araştırması sonucu elde ettiği bulgularla tutarlılık göstermektedir. Etkin işleyen piyasalarda işleme taraf olan oyuncuların, piyasada oluşan fiyatlar üzerinde etkisinin olmaması gerektiği kabul edilmektedir. Borsa İstanbul için ortaya çıkan bu bulgular olumlu olarak algılanabilir.

Anket sonuçları yatırımcıların istekleri konusunda bölünmüş olduklarını ortaya koymaktadır. BIST, birçok borsada faaliyete geçen, işlemlerde hybrid seçenekler sunan düzenlemeleri uygulamaya koyabilir. Hybrid sistem, piyasadaki oyuncu çıkmasını engelleyebilir ve tüm yatırımcılar için daha optimum bir piyasa ortamı sunabilir.

⁶ İlgili dönemlerde firmaya etki edebilecek haberler araştırılmalıdır. (Bu çalışmanın kapsamı dışındadır.)

Bu çalışma, kullanılan modelde her bir firmaya ait katsayı tahminlemesi yapılarak ve her bir firmaya etki edebilecek haberlerin incelenmesi ile genişletilebilir.

Kaynakça

- Boulatov, A. ve George, T. J. (2013). Hidden and displayed liquidity in securities markets with informed liquidity providers, *Review of Financial Studies*.
- Cao, H. H., Ma Y. ve Ye D. (2013). Disclosure, learning, and coordination. In *First Annual Volatility Institute at NYU Shanghai (VINS) 2015 Conference*.
- Comerton-Forde, C., Putnins, T. J. ve Tang K. M. (2011). Why do traders choose to trade anonymously? *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46, 1025–1049.
- Comerton-Forde, C. ve Tang K. (2009). Anonymity, liquidity, and fragmentation. *Journal of Financial Markets*, 12, 337–367.
- Dennis, P. J. ve Sandås P. (2019). *Does Trading Anonymously Enchange Liquidity?* Cambridge: Cambridge University Press.
- Friederich, S. ve Payne R. (2014). Trading anonymity and order anticipation. *Journal of Financial Markets*, 21, 1 – 24.
- Foucault, T., Pagano, M. ve Roell, A. (2013). *Market Liquidity: Theory, Evidence, and Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Huddart, S., Hughes, J. ve Levine, C. (2001). Public disclosure and dissimulation of insider trades. *Econometrica*, 69, 665–681.
- Kalman, R. E. (1960). A new approach to linear filtering and prediction problems. *ASME Trans. J. Basic Eng.*, 82, 35-45.
- Kalman R. E. ve Bucy, R. S. (1961). New results in linear prediction and filtering theory. *ASME Trans. J. Basic Eng.*, 83, 95-108
- Rindi, B. (2008). Informed Traders as liquidity providers: anonymity liquidity and price formation. *Review of Finance*, 12, 497–532.
- RStudio Team (2020). RStudio: integrated development for R. Erişim adresi <http://www.rstudio.com/>.
- Scalia, A. ve Vacca, V. (2001). Does market transparency matter? A case study. *BIS Papers*, 2, 113-140.

Shumway, R. H. ve Stoffer D. S. (2017). *Time Series Analysis and Its Applications With R Examples* (4th ed.). Switzerland: Springer International Publishing AG.

Theissen, E. (2003). Trader anonymity, price formation and Liquidity. *European Finance Review*, 7, 1–26.

Meling, T. G. (2020). Anonymous trading in equities. *Journal of Finance*.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2656161>

KAP (t.y.). Erişim adresi <https://www.kap.org.tr/>.

Impacts of Dark Pools on Borsa Istanbul: Kalman Filter Approach

Extended Abstract

1.Introduction

In recent years, new trading platforms have emerged in line with the needs of investors. One of them is dark pools. Although the matching of orders in dark pools exhibits a similar structure to the general stock market, investors cannot access depth information and do not have information about prices and quantities before the transactions take place. In dark pools, the large orders are confidential and have no effect on prices. Moreover, transactions are less costly and faster. Thus, they are preferred by institutional investors who trade in high volumes. High-frequency traders (HFT) prefer to trade in dark pools where the depth is not visible, as they do not want their strategies based on algorithmic trading to be solved by the other party. Some investors argue that dark pools make the market more efficient. On the other hand, some people say that the asset price, which arises from independent orders in dark pools, does not reflect the truth, thus disrupting the efficiency of the market. Leading stock exchanges such as Nasdaq, London Stock Exchange and Deutsche Börse have reduced the degree of transparency by considering investor profiles and emphasized anonymity in transactions. Many exchanges also offer systems that can be called as hybrid transactions, where investors can perform their transactions with the option that either they want without hiding their identities or in a way that hides their identities. On the other hand, the anonymity in the market may be in the form of the identities not appearing in the order book before the transaction is executed, or it may appear in the form of the party information not appearing even after the transactions have taken place.

2.Method

Borsa İstanbul started the practice of anonymity in April 2017. It was tested on companies in BIST30 and was abolished after two 6-month test periods. In this study, the transaction volumes of 30 companies included in BIST30 during the test period were examined. It is assumed that the trading volumes of each firm have two unobservable components. One of these components is the common component that reflects the widespread effect that affects all companies in BIST at the same rate. The other component is the component that is specific to the company. The firm's total transaction volume consists of the sum of these two components. The Kalman Filter method was used to separate these unobservable components.

In the first trial period, transaction information is publicly available for different five stocks for each month. In the second trial period, anonymity is applied on five stocks for each month. Daily transaction volumes for the BIST30 stocks are used and Kalman Filter is used to disaggregate the effects of general market. Then, we examine the factor that specific to each stock whether anonymity has an impact on transaction volume.

3.Results and Discussion

Looking at the graphs, it is seen that some companies experience structural breaks corresponding to the test period. The trading volumes of EREGL, KCHOL, TCELL and SODA stocks in the months of practice applied are significantly different from the trading volumes of other months that practice not applied. In general, it is found that the application did not have a significant effect on the transaction volumes of the companies. These findings are consistent with the result of Borsa İstanbul's research. It is expected that the players taking part in trading should not influence the prices in an efficient market. Therefore, these findings can be perceived as positive for Borsa

İstanbul. However, a more comprehensive study is needed to understand whether these effects are accidental or due to the dark pool application.

4. Conclusion

Anonymity in transactions was applied in Borsa İstanbul. This application has created a market where the market depth and order book are visible, but identity of investors is not observable. Then, this practice was removed after 2 test periods. This study examined the effect of the anonymity on the trading volumes of the shares. Findings indicate that the application did not have a significant effect on the transaction volumes of the companies, which are consistent with the findings obtained from Borsa İstanbul's research. Borsa İstanbul can offer a hybrid option in transactions, which has been implemented in many exchanges. This hybrid system may prevent investors from exiting the market and offer a more optimal market environment for all investors. This study can be extended by estimating the coefficient of each firm in the model used and examining the news that may affect each firm.

Destinasyon İmajı ve Ziyaretçi Memnuniyetinin Destinasyon Aidiyeti Üzerine Etkisi¹

Mustafa Taylan DAĞISTAN

*Sorumlu Yazar, Ahi Evran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü
t.dagistan@windowslive.com ORCID: 0000-0003-2859-3744*

İrfan MISIRLI

*Kastamonu Üniversitesi, Turizm Fakültesi
irfanmisirli@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9400-005X*

Öz

Bu çalışmada destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti arasındaki ilişkilerin birçok analizin bir defada yapıldığı yapısal eşitlik modellemesi ile araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda alanyazındaki çalışmalardan hareketle bir model geliştirilmiştir. Geliştirilen modeli test edebilmek için 15 Haziran-25 Ağustos 2018 tarihleri arasında Kırşehir ilinin Kaman ilçesini ziyaret eden ziyaretçiler arasından kolayda örnekleme yöntemi ile 716 ziyaretçiye yüz yüze anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Toplanan veriler SPSS 22.0 ve Lisrel 8.72 programları ile analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre destinasyon imajı faktörlerinden destinasyon markasının, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti üzerine herhangi bir etkisinin olmadığı görülürken, eğlence ile doğa ve kültür faktörlerinin ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti üzerine etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Destinasyon imajı, Ziyaretçi Memnuniyeti, Destinasyon Aidiyeti, Kaman.
Jel Sınıflandırma Kodları: Z30

The Effect of Destination Image and Visitor Satisfaction on Destination Attachment²

Abstract

In this study it is aimed to examine by structural equation modeling in which many analyzes are made at once, the relationships between destination image, visitor satisfaction and destination attachment. For this purpose, a model has been developed based on the studies in the literature. In order to test the developed model, a face-to-face survey has been conducted to 716 visitors utilizing the convenience sampling method among the visitors who had visited Kaman district of Kırşehir between 15th of June and 25th of August in 2018. The obtained data have been analyzed with SPSS 22.0 and Lisrel 8.72 programs. According to the results of the study, it has been determined that the destination brand, which is one of the destination image factors, has no effect on visitor satisfaction and destination attachment, while entertainment and nature and culture factors have an effect on visitor satisfaction and destination attachment.

Keywords: Destination Image, Visitor Satisfaction, Destination Attachment, Kaman.
Jel Classification Codes: Z30

¹ Bu çalışma 2019 yılında Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Mustafa Taylan Dağıstan tarafından Dr. Öğr. Üyesi İrfan Mısırlı'nın danışmanlığında tamamlanmış olan yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 13.12.2020 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 06.10.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Dağıstan, M. T. ve Mısırlı, İ. (2021). Destinasyon imajı ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 537-567
Doi: 10.18074/ckuiibfd.839988

1. Giriş

Sanayi Devriminden günümüze kadar yaşanan gelişmeler sonucunda bireylerin boş zamanlarının ve harcanabilir gelirlerinin artması ve daha kullanışlı ulaşım ağlarının oluşturulmasıyla yapılan seyahatlerin kolaylaşması sonucunda bireylerin turizm faaliyetlerine olan yönelimi artmıştır. Bu artan ilginin sonucu olarak son yıllarda turizm, dünya ekonomisinin en hızlı büyüyen sektörlerinden biri haline gelmiştir. Turizm sektörünün giderek daha fazla önem kazanmasıyla birlikte ziyaretçilere sunulan destinasyon bölgelerinin sayısında hızlı bir artış gözlenmektedir (Echtner & Ritchie, 1991, s. 2; Ramseook-Munhurrana, Seebalucka & Naidoo, 2015, s. 253). Bu durum destinasyonlar arası rekabet yaşanmasına sebep olmaktadır (Özer, 2012, s. 174). Destinasyonlar çoğunlukla pazardaki rakiplerine göre algılanan imajlarına dayanarak rekabet etmektedirler. Destinasyonların imajları ve hakkındaki bilgileri, potansiyel ziyaretçilerin tatil için karar verme süreçlerinde önemli bir etkiye sahiptir (Baloğlu & Mangaloğlu, 2001, s. 1). Destinasyon yöneticileri iyi bir imaj oluşturarak potansiyel ziyaretçilerin destinasyonlarını ziyaret etmelerini cazip hale getirmek için büyük miktarda para, zaman ve çaba harcamaktadır (Baloğlu & McCleary, 1999, s. 144; Chen, Chen & Lee, 2010, s. 60). Olumlu bir imajın oluşturulup oluşturulamaması destinasyon yöneticilerinin başarısı veya başarısızlığı açısından çok önemli görülmektedir (Kim, Malek & Kim, 2017, s. 6). Başarılı imaj çalışmaları, destinasyonların ziyaretçi gelirlerini, istihdamını ve devlet gelirlerini artırabildiği gibi ziyaretçilerin destinasyonu tekrar ziyaret etmesi ve diğer insanlara tavsiye etmesi destinasyonun gelişimi için önem arz etmektedir (Chen & Tsai, 2007, s. 1115).

Ziyaretçilerin destinasyona yönelik seyahat deneyimlerinden elde ettikleri imaj olumlu ise, bu durum memnuniyetlerini de olumlu anlamda etkilemektedir. Destinasyon imajı ziyaretçi memnuniyetinin önemli bir öncüsüdür. Bununla birlikte ziyaretçi memnuniyetinin de destinasyon aidiyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Doymuş bir pazarda destinasyonların başarısı, destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyetinin arasındaki etkileşimin kapsamlı bir analizi ile doğru adımların atılmasına bağlıdır (Chi & Qu, 2008, s. 625). Ziyaretçilerin destinasyon imajı, memnuniyeti ve aidiyet algıları başarılı bir destinasyon pazarlaması için hayati öneme sahiptir (Ramseook-Munhurrana vd., 2015, s. 252). Bu durum destinasyon imajı ve ziyaretçi memnuniyetinin, destinasyon aidiyeti üzerindeki etkisini günümüz turizm araştırmalarında popüler bir araştırma konusu haline getirmektedir (Rajesh, 2013, s. 67).

Bu araştırmada destinasyon imajı boyutları, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti değişkenleri arasındaki ilişkilerin eş zamanlı olarak incelenmesi amaçlanmıştır. Alanyazından hareketle geliştirilen modeli test edebilmek için Kırşehir ilinin Kaman ilçesine gelen 716 ziyaretçiye anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler analiz edilerek destinasyon yönetimine ve araştırmacılara yönelik

birtakım öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır. Destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti değişkenlerine yönelik çalışmalar incelendiğinde, çalışmaların büyük bir kısmının deniz-kum-güneş üçlüsünün ön planda olduğu gelişmiş destinasyonlarda yapıldığı görülmektedir. Ancak günümüzde bireylerin tatil tercihleri daha sakin ve doğayla iç içe olabilecekleri destinasyonlara doğru geçiş göstermektedir. Bu tip çalışmalar hem literatüre katkı sağlayacak hemde daha küçük ve gelişmemiş/gelişmekte olan destinasyonlarda yapılması bölgenin turizm planlaması için yol gösterici olacaktır. Bu nedenle bu çalışmada Kaman destinasyonu tercih edilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

1.1. Destinasyon İmajı

Turizm pazarında rekabetin her geçen gün arttığı göz önüne alındığında, potansiyel ziyaretçilerin seyahatlerini planlarken destinasyon alternatiflerinin fazla olduğu ve karar verirken iyi bir imaja sahip olan destinasyonları tercih ettikleri herkesçe kabul edilen bir gerçektir. Daha açık anlatmak gerekirse bir destinasyonun gerçek ve potansiyel ziyaretçileri tarafından algılanan imajı, turizm pazarında rekabet edebilirliğinin belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır (Hunt, 1975, s. 1; Ahmed, 1991, s. 331; Pekiyan, 2008, s. 32). Destinasyonların bu rekabet ortamında iyi bir imaj yaratmak için etkin bir pazarlama planı ve strateji geliştirmesi zorunlu hale gelmiştir (Baloğlu & Mangaloğlu, 2001, s. 1). İyi bir imajın yaratılmaması destinasyon için yıkıcı bir etki yaratacağından destinasyon yöneticileri alacakları kararlarda günümüz ziyaretçilerinin ilgi ve beklentilerini karşılamak zorundadırlar (Kim, Malek & Kim, 2017, s. 6).

Destinasyon yöneticileri destinasyonun özelliklerini tam olarak kavramalıdır. Bu doğrultuda destinasyona gelen ziyaretçilerin destinasyona yönelik imaj algılarının ölçülmesi ve bunlardan dersler çıkarılması hizmet sunumu ve ürün geliştirme konusunda destinasyonun gelecekteki stratejik planlaması için yardımcı olacaktır (Di Marino, 2008, s. 2; Phau, Shanka & Dhayan, 2010, s. 758; Çelik, 2014, s. 19). Örneğin, güvenlik faktörü kadın ziyaretçilerin destinasyon seçiminin azaltılmasında katkı sağlayan faktör ise kadın ziyaretçilerin destinasyona yönelik talebini arttırmak için destinasyon yöneticilerinin somut ve olumlu bir emniyet imajı geliştirmesi gerekmektedir (Chen, 2001, s. 345; Kim & Yoon, 2003, s.2; Lobato, Radilla, Tena & García, 2006, s. 344; Lam & Hsu, 2006, s. 589) ya da ziyaretçilerin turizm tesislerinin (golf sahaları, kayak pistleri ve diğer turistik tesisler vb.) geliştirilmesi hususunda talebi varsa bunlardan uygun olanlarının geliştirilmesi istenilen ziyaretçi hedeflerine ulaşılmasında yardımcı olacaktır. İmaj ne kadar olumlu olursa (Goodrich, 1978: 8) potansiyel ziyaretçilere “farkındalık” ve “çağırışım” oluşturmasıyla benzer alternatifler arasından seçim olasılığı da o kadar artmaktadır (Sönmez & Sirakaya, 2002: 185).

Birçok destinasyon turizm potansiyellerinin yüksek olmasına rağmen pazarlama çalışmalarını etkin bir şekilde kullanmadığı için başarısız olmaktadır (Fakeye ve Crompton, 1991, s. 10). Destinasyon pazarlaması, bölgesel kalkınma stratejik planıyla koordine edilmesi gereken turizm politikasının gerçekleştirilmesini kolaylaştıran önemli bir unsurdur. Destinasyonların pazarlanması aynı zamanda turizm etkilerinin en iyi seviyeye getirilmesi ve bölge için faydaların maksimize edilmesini de yönlendirmelidir (Buhalis, 2000, s. 97). Ayrıca bir destinasyon pazarlama stratejisinin hedeflerinden biri de, potansiyel ziyaretçiler tarafından önceden alınmış olan olumlu imajı güçlendirmek, olumsuz görüntüleri düzeltmek veya yeni bir olumlu imaj oluşturmaktır (Pike & Ryan, 2004, s. 334). İmaj, bir destinasyonun geleceğini belirleyen ana unsur olarak kabul edilmektedir (Akyurt & Atay, 2009, s. 3). Ziyaretçiler tarafından algılanan imaj bu nedenle karar almalarında kritik bir rol oynamaktadır (Pike, 2008, s. 215).

Potansiyel ziyaretçilerin, daha önce ziyarette bulunmadıkları bir destinasyona yönelik genelde sınırlı bilgiye sahip oldukları bir gerçektir. Bu bilgi genellikle sosyal medyadan veya sosyal gruplardan edinilen sembolik bilgilerle sınırlandırılır. Bu bilgilerden, ziyaretçiler seçenek dahilinde tuttıkları destinasyonların imajlarını kıyaslarlar, bu nedenle imaj, destinasyon seçim sürecinde kritik bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Um & Crompton, 1992, s. 18). Bir destinasyonun tanıtımındaki ana amaç, destinasyonun imajını potansiyel ziyaretçilere yansıtarak, ziyaretçiler için arzu edilir hale getirmektir (Fakeye & Crompton, 1991, s. 10). Destinasyonlar çoğu zaman potansiyel ziyaretçilerin zihinlerinde yer tutan imajdan başka hiçbir şeyle rekabet etmezler. Bu nedenle, destinasyon yöneticileri iyi bir imaj oluşturarak potansiyel ziyaretçilerin destinasyonlarını ziyaret etmelerini cazip hale getirmek için büyük miktarda para, zaman ve çaba harcamaktadır. İyi bir destinasyon imajının oluşturulmasıyla ziyaretçi istek ve beklentilerine cevap verilmesi destinasyonun sürdürülebilirliği yakalamasında etkili olacaktır (Baloğlu & McCleary, 1999, s. 144).

Destinasyon imajı ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde genel olarak bilişsel ve duygusal imaj ölçeklerinin çalışmalarda kullanıldığı belirlenmiştir. Duygusal imaj; ziyaretçilerin destinasyona yönelik hissettikleri duygusal algılarını ifade etmektedir (Lin, Morais, Kerstetter & Hou, 2007, s. 184). Bilişsel imaj ise bir destinasyona yönelik ziyaretçilerin görüş ve algılarının toplamı olarak tanımlanmaktadır (Alcañiz, García, & Blas, 2009, s. 716). Çalışma kapsamında Chen ve Tsai (2007)'nin geliştirdiği bilişsel imaj ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte doğa ve kültür; flora ve fauna, manzara, gelenek-görenek, sahil, hava, eğlence; gece hayatı, alışveriş, gastronomi, egzotik, destinasyon markası; güvenlik, yaşam kalitesi, temizlik, itibar, misafirperver insanlar ifadeleri ile ölçülmektedir.

1.2. Ziyaretçi Memnuniyeti

Memnuniyet, yalnızca bir ürünün veya hizmetin doğrudan gözlemlenmesi veya doğrudan tüketimi yerine, satın alma ve tüketim sürecinde gerçekleştirilen tüm

faaliyetlerin nihai sonucu olarak psikolojik bir sürecin son aşaması olarak algılanmaktadır (Oliver, 1996'dan aktaran Mao & Zhang, 2014, s. 202). Turizmin merkezinde yer alan destinasyonlarda ziyaretçi memnuniyeti ise hem işletmeler hem de akademisyenler tarafından önemli bir araştırma konusu olarak görülmektedir. Yönetimsel bir bakış açısına göre, ziyaretçi memnuniyeti elde edilecek gelirin ana kaynağıdır ve pazar payını kazanmada kilit etken olarak kabul edilmektedir (Wang, Zhang, Gu & Zhen, 2009, s. 397). Kesim'e (2010, s. 87) göre ziyaretçi memnuniyeti, ziyaretçinin destinasyona gelmeden önceki beklentileri ile geldikten ve destinasyon hizmetlerini kullandıktan sonra algıladığı performans arasındaki karşılaştırma sonucu oluşan duygudur. Memnuniyet, anlam olarak "memnun olma, sevinç duyma, sevinme" anlamlarına gelmektedir (TDK, 2019). Türkay (2014, s. 133) ise ziyaretçi memnuniyetini, destinasyon hakkında nihai bir karar olarak memnun olma derecesini ifade etmektedir şeklinde tanımlamaktadır.

Destinasyonlar arası artan rekabet sonucunda, ziyaretçilerin istek ve beklentilerinde de birtakım değişimler yaşandığı geçmişe göre daha bilinçli ve seçici davrandıkları görülmektedir. Ziyaretçiler tatil yapmak için seçtikleri destinasyonların kendi istek ve beklentilerini karşılayabilecek düzeyde olmasına dikkat etmektedir. Bu istek ve beklentilerinin karşılanmasıyla oluşan pozitif imaj, destinasyona yönelik ziyaretçi memnuniyetini oluşturacaktır. Destinasyona yaptıkları tatillerinden memnun olan ziyaretçiler, aynı destinasyona tekrar ziyarette bulunacakları gibi, tanıdığı insanlara da bu memnuniyetlerini anlatarak, destinasyon için potansiyel ziyaretçilerde yaratmış olacaklardır (Pizam & Ellis, 1999, s. 327; Chi & Qu, 2008, s. 625; Özdemir, 2018, s. 25). Ayrıca destinasyonlar, ziyaretçilerin memnuniyetlerini arttırmak için destinasyonda düzeltebilecek zayıf noktaları belirlemelidir. Bu zayıf noktaları belirlemek için ziyaretçilerin destinasyon ile ilgili görüşlerine önem verilmelidir (Öztürk, 2004, s. 11). Düşüncelerinin önemsendiğinin bilinmesi ziyaretçilerin memnuniyetlerini daha da arttıracak bir etkidir. Dikkat edilmesi gereken önemli bir husus da memnuniyet kavramının evrensel bir olay olmadığıdır. Herkes aynı destinasyondan aynı memnuniyeti hissedememektedir. Bunun sebebi, ziyaretçilerin farklı ihtiyaçları, amaçları ve beklentilerini etkileyen deneyimlerinin olmasıdır (Pizam & Ellis, 1999, s. 328; Chen & Tsai, 2007, s.1116).

Şayet destinasyon performansı ziyaretçi istek ve beklentilerine eşit ya da yüksek ise bu durum ziyaretçilerin memnun olduğu anlamına gelmektedir (Sandıkçı, 2007, s. 43). Aksi bir durumda ise memnuniyetsizliğe sebep olmaktadır. Destinasyon performans düzeyinin ziyaretçilerin beklentisinin üzerinde olduğu durumlardaysa ziyaretçilerin memnuniyet düzeyi o kadar fazla olacaktır. Ziyaretçilerin seyahat ettikleri destinasyonlardan edindikleri deneyimler, destinasyona daha önce gelen ziyaretçilerin tavsiyeleri, destinasyonun pazarlanmasına yönelik faaliyetler ziyaretçilerin beklentilerinin şekillenmesine etki eden önemli unsurlardır (Yükselen, 2010, s. 42'den aktaran Uyar, 2013, s.

25). Destinasyonların gelirlerini artırması ülke ekonomisine büyük yararlar sağlamaktadır. Destinasyonların gelirlerini arttırmasının yolu da ziyaretçilerin harcama yapmasına bağlıdır. Bu durumdan dolayı ziyaretçiler destinasyonlar için hayati bir öneme sahiptir (Sandıkçı, 2008, s. 65). Destinasyonların geleceği ziyaretçilerini ne ölçüde tatmin ettiklerine bağlıdır. Ziyaretlerinden tatmin olan ziyaretçilerin destinasyona yönelik aidiyet duygularının olduğu yapılan birçok çalışmada tespit edilmiştir (Veasna, Wu & Huang, 2013; Faullant, Matzler & Füller, 2008; Prayag & Ryan, 2012). Bu nedenle destinasyonlar mevcut ziyaretçilerini korumak, yeni ziyaretçiler kazanmak ve eski ziyaretçilerini tekrardan destinasyona çekebilmek için, faaliyetlerinde ziyaretçilerini odak noktası haline getirmelidirler (Della Corte, Sciarelli, Cascella, & Del Gaudio, 2015, s. 45; Saydan, 2010, s. 106'dan aktaran Bayram, 2015, s. 45).

Literatürde destinasyon imajı ile ziyaretçi memnuniyetinin ilişkilendirildiği ve destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyeti üzerinde pozitif yönlü etkisinin olduğunu saptayan çalışmalara rastlanmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde Assaker & Hallak (2013) Akdeniz destinasyonlarını ziyaret etmiş 450 Avrupalı ziyaretçiye anket uygulamıştır. Araştırma sonuçlarına göre destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Tang (2013) Siçuan destinasyonuna gelen ziyaretçiler üzerinde yaptıkları çalışmanın sonuçlarına göre destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyeti üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu saptanmıştır. Umur (2015) Kapodokya Bölgesine gelen ziyaretçilerin destinasyon imajı algılarının, ziyaretçi memnuniyeti ve ziyaretçi davranışı üzerine etkisini incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre destinasyon imajının, ziyaretçi memnuniyetini ve ziyaretçi davranışı üzerine olumlu bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Faullant, Matzler & Füller (2008) Alpler'de bulunan kayak merkezlerinde gerçekleştirdikleri çalışmalarında imajın ve memnuniyetin aidiyet üzerine etkisini belirlemeye çalışmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre kayak merkezine ilk kez gelen ziyaretçiler için genel memnuniyetin imajdan daha önemli olduğunu, ziyaretlerin tekrarlanmasıyla da, genel memnuniyetin azaldığı ve imajın göreceli olarak arttığı tespit edilmiştir.

Konuya ilişkin çalışmalar incelendiğinde destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyeti üzerindeki etkisine ilişkin çalışmalar olduğu ve destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyetini etkileyebileceği savunulabilecek bir görüş halindedir. Dolayısıyla aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H₁: Destinasyon imajı boyutlarının ziyaretçi memnuniyeti üzerine etkisi vardır.

H_{1a}: Destinasyon markası boyutunun ziyaretçi memnuniyeti üzerine etkisi vardır.

H_{1b}: Eğlence boyutunun ziyaretçi memnuniyeti üzerine etkisi vardır.

H_{1c}: Doğa ve kültür boyutunun ziyaretçi memnuniyeti üzerine etkisi vardır.

1.3. Destinasyon Aidiyeti

Ait olma anlamına gelen aidiyet kavramı geçmişte coğrafya, mimarlık ve çevre ile insan psikolojisi alanlarında incelenen bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Sonrasında ise pazarlama alanında araştırılmaya başlanmıştır (Bezirgan, 2014, s. 528). Tüm pazarlama sektörlerinde müşteri memnuniyeti her zaman temel bir amaç olarak kabul edilmiştir, çünkü memnun müşterilerin ürün veya hizmeti satın alacağı ve ürün aidiyetini geliştirme ihtimalinin daha yüksek olduğu varsayılmaktadır (Della Corte vd., 2015, s. 39).

Turizm pazarlaması alanında düşünüldüğünde ise ziyaretçilerin, turizmin merkezinde yer alan destinasyonlarda yaşadıkları deneyimlerden memnun kalmaları ve bunun aidiyete dönüşmesi destinasyonların bugünü ve yarını için önem arz etmektedir. Çünkü bir destinasyona aidiyet duyan ziyaretçilerin, destinasyonda yanlış güdülen politikaların karşısında durmaları destinasyon kaynaklarının sürdürülebilirliği için önem arz etmektedir. Ayrıca destinasyonların gelir kaynağı olan ziyaretçilerin aidiyet hissederek destinasyonları ziyaretlerinin devamlılık göstermesi ekonomik anlamda bölgeye büyük getiriler sağlamaktadır (Tonge, Ryan, Moore & Beckley, 2015, s. 1).

Destinasyon aidiyeti, birey ile belirli bir yer arasında oluşan duygusal ve psikolojik bağları ifade etmektedir. Destinasyon imajıyla çerçelenen algının memnuniyet olarak ifade bulan bir tutum derecesinden satın almada devamlılığa varan bir sürekli davranışa dönüşmesi aşamasıdır (Türkay, 2014, s. 134). Başka bir tanıma göre destinasyon aidiyeti kavramı, insanların kalmayı tercih ettiği, kendilerini rahat ve güvende hissettiği belirli alanlarla kurdukları duygusal bir bağ olarak tanımlanmaktadır. (Hernández, Hidalgo, Salazar-Laplace & Hess, 2007, s. 310). Shamsuddin & Ujang (2008, s. 399) ise aidiyeti, insanların mekân deneyiminde fiziksel etkenler, aktivite ve alanın birbiri içine geçtiği noktayı kapsadığını söylemektedirler. Beşerî coğrafya ve çevre psikolojisi araştırmalarında aidiyet hakkında çok şey tartışılmıştır ancak destinasyonlarda aidiyet konusu yeterince araştırılmamıştır. Ziyaretçilerde aidiyet yaratmak ve sürdürmek, destinasyonların başarılı yönetimi için nihai bir faktör olarak kabul edilmektedir (Kim, 2006, s. 23). Ayrıca destinasyon aidiyetini oluşturmak, bir destinasyonun rekabet avantajı ve sürdürülebilirliğinin güçlü temeli olarak hizmet ettiği için de önem arz etmektedir. Destinasyonların ziyaretçileri etkileme konusundaki rekabetlerinin, onları tekrar gelmeye veya destinasyonu başkalarına önermelerine motive etmesiyle birlikte, destinasyona aidiyet duyulması durumu pazarlama uzmanları ve akademisyenlerin ilgisini çekmiştir (Chen, Leask & Phou, 2016, s. 602).

Bir ziyaretçinin, destinasyona aidiyet duyması ilk etapta destinasyon imajıyla başlamaktadır. Turizm literatüründe, destinasyon imajı, destinasyon aidiyetinin kilit bir bileşeni olarak tanımlanmaktadır (Hosany, Ekinci & Uysal, 2006, s. 639). Destinasyon aidiyeti, ziyaretçilerin bir ortamın hem fiziksel hem de sosyal

yönleriyle ilgili birikimli deneyimlerinin, o destinasyonun güçlü duygusal bağların gelişmesine neden olduğu ve destinasyonun önemli yönlerini değerlendirmek için teorik bir temel sunan süreçle ilgilidir. Destinasyon aidiyeti, ziyaretçilerin gördüklerini, hissettiklerini ve düşündüklerini etkilemede önemli bir rol oynamaktadır (Chen vd., 2016, s. 604; Chi & Qu, 2008, s. 625). Daha açık bir şekilde anlatmak gerekirse ziyaretçiler duygusal bağ kurdukları ve mekânda olan sosyal etkileşimlerden mekanla ilgili hatıralar edindikleri yerlere aidiyet hissederler ve aidiyet hissettikleri bir destinasyona olan bakış açıları başka bir destinasyona göre farklılık göstermektedir (Lee, Kyle & Scott, 2012, s. 756).

Literatür incelendiğinde destinasyon imajının destinasyon aidiyeti üzerine etkisine ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisine ilişkin birçok çalışmaya rastlanmıştır. Çalışmalar incelendiğinde Sun, Chi & Xu (2013) yerli ziyaretçilerin destinasyon aidiyetlerine yönelik bir model geliştirmek için Çin'in Hainan Adası'nda gerçekleştirdikleri çalışmalarında elde ettikleri verileri yapısal eşitlik modeli kullanılarak analiz etmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre destinasyon imajının, destinasyon yakınlığının, algılanan değer ve turist memnuniyetinin, Çinli yerli turistlerin destinasyon aidiyetini etkilediği sonucuna varılmıştır. Chi & Qu (2008) destinasyon imajı, turist niteliği ve genel memnuniyet ve destinasyon aidiyeti arasındaki nedensel ilişkilere dair teorik ve ampirik kanıtları inceleyerek destinasyon aidiyetini incelemiş ve entegre bir yaklaşım sunmuştur. Çalışma sonuçlarına göre destinasyon imajının memnuniyet üzerine, memnuniyetin ise aidiyet üzerine olumlu etkisi olduğu ortaya konulmuştur. Özdemir (2018) Kemer ilçesine gelen 439 Rus turist üzerine bir araştırma yapmıştır. Araştırma sonuçlarına göre Rus turistlerin destinasyon imajı algılarının memnuniyetleri üzerine etkisinin olmadığı, destinasyon aidiyeti üzerinde ise olumlu etkisinin olduğu belirlenmiştir. Prayag & Ryan (2012) çalışmasında destinasyon imajı, memnuniyet, aidiyet ve sadakat arasındaki ilişkileri tespit etmek için Mauritius Adası'nda otellerde kalan 705 uluslararası ziyaretçiye anket uygulaması gerçekleştirmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre destinasyon imajının, ziyaretçi memnuniyetinin ve aidiyetin ziyaretçilerin sadakatlerini etkilediği tespit edilmiştir. Ramseook-Munhurrun vd., (2015) yaptıkları çalışmada ziyaretçilerin destinasyon imajı, algılanan değer, turist memnuniyeti ve aidiyet algılarının bir destinasyon pazarlamasının başarısı için hayati öneme sahip olduğunun vurgusu yapılmış ve çalışmanın uygulama kısmı için Mauritius Adasına gelen 370 ziyaretçiye anket uygulaması gerçekleştirmişlerdir. Araştırmanın sonuçlarına göre destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyeti ve algılanan değer üzerinde etkisinin olduğunu, aidiyet üzerinde ise herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna varmışlardır. Veasna, Wu & Huang (2013) çalışmasında Kamboçya'da bulunan Angkor Wat ve Taipei 101 gökdelenini ziyarete gelen 398 turiste anket uygulaması gerçekleştirmiş ve destinasyon imajının, ziyaretçilerin memnuniyetlerini ve destinasyon aidiyetlerini etkilediğini belirlemişlerdir. Bu parametrelerden yola çıkarak destinasyon imajının destinasyon aidiyetini ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyetini

etkileyebileceği savunulabilecek bir görüş haline gelmektedir. Dolayısıyla aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

H₂: Destinasyon imajı boyutlarının destinasyon aidiyeti üzerine etkisi vardır.

H_{2a}: Destinasyon markası boyutunun destinasyon aidiyeti üzerine etkisi vardır.

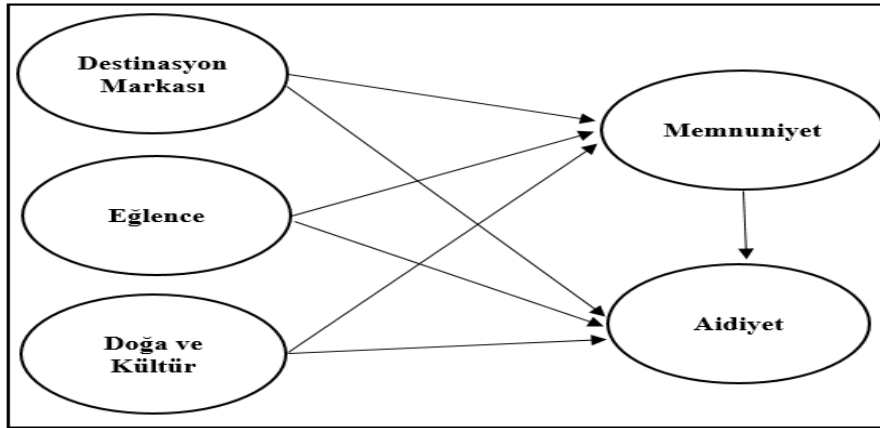
H_{2b}: Eğlence boyutunun destinasyon aidiyeti üzerine etkisi vardır.

H_{2c}: Doğa ve kültür boyutunun destinasyon aidiyeti üzerine etkisi vardır.

H₃: Ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisi vardır.

2. Yöntem

Kaman destinasyonuna gelen ziyaretçilerin, destinasyon imajı ve memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerindeki etkisinin eş zamanlı olarak incelenmesine yönelik olarak gerçekleştirilmiş olan bu çalışmada ilk olarak araştırma modeli ile birlikte evren ve örnekleme ilgili bilgilere ve çalışmada kullanılan ölçeklerle ilgili bilgilere yer verilmiştir. Toplanan veriler ile oluşturulan modele ilişkin analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kullanılan destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti ölçekleri keşfedici faktör analizine tabi tutulmuş sonrasında oluşturulan araştırma modeli yapısal eşitlik modellemesi ile test edilmiştir.



Şekil 1 Araştırma Modeli

Araştırmanın amacına uygun olarak geliştirilen kavramsal model Şekil 1.'deki gibidir.

2.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Kaman destinasyonunun başlıca turistik çekicilikleri: Kuş Kalesi, Hirfanlı Barajı, Savcılı Plajı, Baranlı Dağı, ve Temirli Kilisesi, Ömerhacılı Kalesidir. Bu turistik çekiciliklerin yanı sıra ABD'de 'En iyi yeşil müze' (Green Good Design) ödülünü almaya hak kazanan Kalehöyük Arkeoloji Müzesi ve Japonya sınırları dışında bulunan en büyük Japon Bahçesi destinasyonun en önemli turistik çekim merkezleridir. 2018 yılında destinasyonu 100 bin turist ziyaret etmiştir (URL-1, 2019; URL-2, 2019).

Araştırmanın ana kütlesini Kaman destinasyonuna gelen ziyaretçiler oluşturmaktadır. Evrenin tamamına ulaşılması mümkün olmayacağı, zaman, maliyet ve diğer nedenlerden ötürü zor bir iş olduğundan örnekleme yoluna gidilmiştir (İslamoğlu & Alnaçık, 2019, s. 197). Araştırmada örnekleme tekniği olarak olasılıklı olmayan örnekleme tekniklerinden kolayda örnekleme tekniği kullanılmıştır. Kolayda örnekleme tekniğinde araştırmacı, çalışması için ihtiyaç duyduğu büyüklükteki örnekleme ulaşınca kadar en kolay ve ulaşılabilir deneklerden veri toplamaya çalışır (Gürbüz & Şahin, 2018, s. 132). Cohen & Morrison (2007, s. 104)'nın hata oranı %5 olmak üzere %99 güvenilirlik düzeyinde 663 örneklem büyüklüğünün yeterli olacağı görüşü dikkate alınmıştır. Bu kapsamda ilçenin en önemli turistik çekiciliği olan Japon Bahçesine 15 Haziran- 25 Ağustos 2018 tarihleri arasında gelen ziyaretçiler içerisinde kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan 716 ziyaretçiye anket uygulanmıştır.

2.2. Ön Çalışma

Çalışmanın amacına uygun olarak geliştirilen anket formunun geçerlilik ve güvenilirliğini tespit etmek için daha önce Kaman ilçesini turistik amaçlarla ziyaret etmiş 50 kişilik bir örnekleme yüz yüze anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Sorulardan anlama güçlüğü çekilenler yeniden düzenlenmiştir. Anketin geçerlilik ve güvenilirlik testlerinden başarıyla geçmesi üzerine örneklem grubuna anket uygulanmıştır.

2.3. Verilerin Toplanması ve Anket Formunun Hazırlanması

Kaman destinasyonunu ziyaret eden ziyaretçilerin destinasyon imajı ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyetine etkisi bütünlük bir bakış açısıyla belirlenmeye çalışıldığı araştırmada öncelikle literatür taraması yapılmış Kaman nezdinde kullanılabilir en uygun ölçeklerin belirlenmesine gayret gösterilmiştir. Kullanılan anket formunda destinasyon imajı algısının belirlenmesine yönelik kullanılan ifadeler için Chen & Tsai (2007), destinasyon aidiyetine yönelik sorular Gross & Brown (2006) ve ziyaretçi memnuniyetinin belirlenmesine yönelik ifadeler ise Veasna, Wu & Huang'ın (2013) çalışmalarından derlenerek hazırlanmıştır.

Araştırmanın anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde destinasyon imajı ölçeği, ikinci bölümünde ziyaretçi memnuniyeti ölçeği, dördüncü bölümde ise destinasyon aidiyeti ölçeği yer almaktadır. Anket formunda yer alan tüm ifadeler 5'li Likert ölçeği (1=Hiç Katılmıyorum – 5=Tamamen Katılıyorum) kullanılarak ölçülmüştür. Bununla birlikte katılımcıların demografik özelliklerini saptamak amacıyla ziyaretçilere ait (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, aylık gelir vb.) demografik sorular yer almaktadır.

3. Bulgular

3.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri ile İlgili Bulgular

Araştırmaya katılan 716 ziyaretçinin %40,4'ü kadın olup, %59,6'sını erkekler oluşturmaktadır. Ayrıca bu kişilerin %60,1'inin evli, %39,9'unun ise bekâr olduğu belirlenmiştir. Ziyaretçilerin %22,1'inin 18-24 yaş, %17,5'inin 25-31 yaş, %15,4'ünün 38-42 yaş, %13,5'inin ise 43-47 yaş aralığında olduğu saptanmıştır. Katılımcıların %41,2'lik kesimi lisans, %34,8'lik kesimi ise lise mezunudur. Araştırmaya tabi tutulan katılımcıların %31,6'lık bölümünün gelir durumunun 2000 TL altı, %19,1'inin ise 3001-4000 TL aralığında gelir elde ettiği tespit edilmiştir. Katılımcıların yarısından fazlası (%62,2) destinasyonu daha önce ziyaret etmiştir.

3.2. Araştırma Ölçeklerinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Çalışmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik analizinde faktör analizi, güvenilirlik analizinde Cronbach's Alpha katsayısı kullanılmıştır.

3.2.1. Araştırmada Kullanılan Ölçeklere İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Ölçeklerin geçerliliğini belirlemek amacıyla keşfedici faktör analizleri yapılmış ve analiz sonucunda KMO değerlerinin 0,933 (destinasyon imajı), 0,868 (ziyaretçi memnuniyeti) ve 0,934 (destinasyon aidiyeti) olduğu bulunmuştur. Buna göre 0,05 önem düzeyinde, ölçeklere ilişkin tüm değerler incelendiğinde ölçeklerin geçerlilik düzeyinin oldukça yüksek olduğu ve veri setinin yapılacak analizlere uygun olduğu belirlenmiştir (Çokluk, Şekercioğlu & Büyüköztürk, 2012: 207). Kozak (2017) genel olarak faktör yük değerlerinin en az 0,400 olması gerektiğini ifade etmektedir (Kozak, 2017, s. 150). Bu faktör analizinde de hiçbir ifadenin faktör yükünün 0,400'ten düşük olmadığı görülmektedir.

Sosyal bilim araştırmalarında kullanılan ölçeklere ilişkin Cronbach's Alpha değerinin en az 0,70 ve daha yüksek olması gerekmektedir (Büyüköztürk, 2019, s. 183). Bu çalışmada güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen Cronbach's Alpha değerleri 0,820 – 0,951 arasındadır. Bu değerlere göre ölçeklerin oldukça güvenilir olduğu anlaşılmaktadır (Kalaycı, 2017, s. 405).

Tablo 1: Destinasyon İmajı Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları

Faktör Adı	Soru İfadesi	Ort.	Faktör Yükleri	Faktörün Açıklayıcılığı (%)
Doğa ve Kültür	Kaman destinasyonu doğal güzelliklere sahiptir.	3,86	0,848	50,491
	Kaman destinasyonunun havası güzeldir.	4,05	0,797	
	Kaman destinasyonu çok farklı yaşam ve geleneklere sahiptir.	3,80	0,740	
	Kaman destinasyonu çok çeşitli fauna (hayvan) ve floraya (bitki) sahiptir.	3,69	0,572	
	Kaman destinasyonunun sahili güzeldir.	3,61	0,509	
Destinasyon Markası	Kaman destinasyonu güvenli bir yerdir.	3,92	0,904	8,258
	Kaman destinasyonu temiz bir yerdir.	3,79	0,836	
	Kaman destinasyonu iyi bir yaşam kalitesine sahiptir.	3,68	0,827	
	Kaman destinasyonu iyi bir isme ve itibara sahiptir	3,82	0,566	
	Kaman destinasyonun da misafirperver ve dost canlısı insanlar vardır.	3,95	0,414	
Eğlence	Kaman destinasyonunda alışveriş olanakları yeterlidir.	3,42	0,834	6,446
	Kaman destinasyonu gastronomik açıdan çeşitliliğe sahiptir.	3,56	0,754	
	Kaman destinasyonu egzotiktir.	3,86	0,463	
	Kaman destinasyonu sakin bir gece yaşamına sahiptir.	3,75	0,416	
	Toplam Varyansı Açıklama Oranı			
	Kaiser Meyer Olkin Ölçek Geçerliliği			0,933
	Barlett Küresellik Testi Ki Kare			5345,450
	Serbestlik Derecesi			91
	P Değeri			<0,001

Araştırma kapsamında kullanılan destinasyon imajı ölçeğinin genel ortalaması 3,76'dır. Alt boyutların ortalamaları incelendiğinde sırasıyla destinasyon markası boyutunun 3,83, doğa ve kültür boyutunun 3,79 ve eğlence boyutunun 3,64 ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların ölçek ifadelerine verdikleri cevaplar incelendiğinde; sırasıyla "Kaman destinasyonunun havası güzeldir." İfadesi (4,05) ve "Kaman destinasyonun da misafirperver ve dost canlısı insanlar vardır." (3,95) ifadelerinin en yüksek katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir. "Kaman destinasyonunda alışveriş olanakları yeterlidir." (3,42) ve "Kaman destinasyonu gastronomik açıdan çeşitliliğe sahiptir." (3,56) ifadelerinin en düşük katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir.

Araştırmada kullanılan ziyaretçi memnuniyeti ölçeğinin genel ortalaması 3,59'dur. Katılımcıların ölçek ifadelerine verdikleri cevaplar incelendiğinde; sırasıyla "Kaman destinasyonunu ziyaret etme kararından memnun kaldım." ifadesi (3,76) ve "Kaman destinasyonunu gerçekten sevdim." (3,68) ifadelerinin en yüksek katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir. "Kaman destinasyonunda turist olmanın doğru bir şey olduğuna eminim." (3,40) ve "Kaman destinasyonunda tatil yapmak iyi bir deneyim oldu." (3,50) ifadelerinin en düşük katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir.

Tablo 2: Ziyaretçi Memnuniyeti Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları

Soru İfadesi	Ort	Faktör Yükleri	Faktörün Açıklayıcılığı (%)
Kaman destinasyonunu ziyaret etme kararından dolayı iyi hissediyorum	3,62	0,895	76,076
Kaman destinasyonunu gerçekten sevdim.	3,68	0,892	
Kaman destinasyonunda tatil yapmak iyi bir deneyim oldu.	3,50	0,878	
Kaman destinasyonunu ziyaret etme kararından memnun kaldım.	3,76	0,869	
Kaman destinasyonunda turist olmanın doğru bir şey olduğuna eminim.	3,40	0,824	
Toplam Varyansı Açıklama Oranı			76,076
Kaiser Meyer Olkin Ölçek Geçerliliği			0,868
Barlett Küresellik Testi Ki Kare			2676,303
Serbestlik Derecesi			10
P Değeri			<0,001

Araştırmada kullanılan ziyaretçi memnuniyeti ölçeğinin genel ortalaması 3,59'dur. Katılımcıların ölçek ifadelerine verdikleri cevaplar incelendiğinde; sırasıyla “Kaman destinasyonunu ziyaret etme kararından memnun kaldım.” ifadesi (3,76) ve “Kaman destinasyonunu gerçekten sevdim.” (3,68) ifadelerinin en yüksek katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir. “Kaman destinasyonunda turist olmanın doğru bir şey olduğuna eminim.” (3,40) ve “Kaman destinasyonunda tatil yapmak iyi bir deneyim oldu.” (3,50) ifadelerinin en düşük katılım derecesine sahip olduğu söylenebilir.

Tablo 3: Destinasyon Aidiyeti Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları

Soru İfadesi	Ort	Faktör Yükleri	Faktörün Açıklayıcılığı (%)
Kaman destinasyonunda yaptığım tatil benim için, başka bir yerde yaptığım tatilden daha önemlidir.	2,82	0,882	71,777
Kaman destinasyonunda yaptığım tatil başka yerlerde yaptığım tatilden daha fazla zevk veriyor.	2,75	0,879	
Kaman destinasyonuna çok bağlıyım.	2,87	0,870	
Kaman destinasyonu benim için çok şey ifade ediyor.	3,00	0,859	
Kaman destinasyonu deneyimimden sonra başka bir yerde tatil yapmaya gerek duymam.	2,65	0,856	
Kaman destinasyonu ile güçlü bir şekilde özdeşleşiyorum.	3,01	0,849	
Kaman destinasyonunu ziyaret eden insanlarla güçlü bir bağım var.	2,97	0,827	
Kaman destinasyonunda yaptığım tatil başka yerlerde yaptığım tatilden daha fazla tatmin edicidir.	2,87	0,812	
Beni Kaman destinasyonuna çeken şey farklı yaşam tarzına sahip olmasıdır.	3,09	0,786	
Toplam Varyansı Açıklama Oranı			71,777
Kaiser Meyer Olkin Ölçek Geçerliliği			0,934
Barlett Küresellik Testi Ki Kare			5805,305
Serbestlik Derecesi			36
P Değeri			<0,001

Araştırma kapsamında kullanılan destinasyon aidiyeti ölçeğinin genel ortalaması 2,86'dır. Katılımcıların ölçek ifadelerine verdikleri cevaplar incelendiğinde; sırasıyla “Beni Kaman destinasyonuna çeken şey farklı yaşam tarzına sahip olmasıdır.” ifadesi (3,09) ve “Kaman destinasyonu ile güçlü bir şekilde özdeşleşiyorum.” (3,01) ifadelerinin en yüksek katılım derecesine sahip olduğu

söylenbilir. “Kaman destinasyonu deneyimimden sonra başka bir yerde tatil yapmaya gerek duymam.” (2,65) ve “Kaman destinasyonunda yaptığım tatil başka yerlerde yaptığım tatilden daha fazla zevk veriyor.” (2,75) ifadelerinin en düşük katılım derecesine sahip olduğu söylenbilir.

3.3. Normal Dağılım Testi

Nicel bir araştırmada, parametrik testlerin yapılabilmesi için elde edilen verilerin normal dağılım göstermesi gerekmektedir. Gravetter & Wallnau'a göre (2013, s. 170) çarpıklık ve basıklık değerleri - 2.0 ve +2.0 arasında ise veri normal dağılmıştır. Elde edilen verilerin basıklık ve çarpıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu belirlenmiştir.

3.4. Destinasyon İmajı ve Ziyaretçi Memnuniyetinin Destinasyon Aidiyeti Üzerine Etkisinin Araştırılması

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezleri test edebilmek için yapısal eşitlik modellemesinden yararlanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli bazı olgular üzerine kurulu yapısal bir teorinin analizini doğrulayıcı (hipotez testi) bir yaklaşım getiren istatistiksel bir metodolojidir (Byrne, 2016, s. 3). Yapısal eşitlik modeli birçok istatistik analizden farklı olarak oluşturulacak bir modelin bütünü ve modeli oluşturan parçaların etkisini inceleme ve fikir alma imkanı verir. Bu sayede pazarlamada kullanılan diğer bilim dallarında yer alan teorilerin tüketici davranışları gibi pazarlama araştırmalarında uygulanabilirliği geliştirilecek modellerle görülebilir. Ayrıca doğrudan ölçülemeyen değişkenler hakkında bilgi edinilebilir (Nakip & Yaraş, 2017, s. 441). Yapısal eşitlik modeli gözlenen değişkenler ile örtük değişkenler arasındaki ilişkileri test eden ölçme modeli (DFA) ile örtük değişkenler arasındaki ilişkileri test eden yapısal model (yol analizi) analizlerinin genel adıdır (Gürbüz & Şahin, 2018, s. 338). Açıklayıcı faktör analizi, verinin temelini oluşturan faktörlerin bir hipotezin test edilmesi için yeterli olup olmadığına ve faktörlerin sayısını tespit etmede kullanılırken, doğrulayıcı faktör analizi keşfedici faktör analizi neticesinde ortaya çıkarılan faktör yapısını test eden bir analizdir (Ocak, 2020, s. 23). Yukarıda anlatılanlardan çıkarımla, ilk olarak oluşturulan hipotezleri test etmeden önce çalışmada örtük değişken olarak kullanılan destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti değişkenlerinin doğrulayıcı faktör analiziyle geçerliliklerinin doğrulanması gerekmektedir. Son zamanlarda, bir çalışmada kullanılan ve farklı yapıları ölçen ölçekleri ayrı ayrı analiz etmek yerine araştırmada yer alan tüm ölçeklerin bir bütün olarak alternatif modeller stratejisiyle test etme anlayışı yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu anlayışta hipotez testinden önce tüm değişkenlere ait ölçekler bir bütün olarak analize dahil edilerek analiz yapılmaktadır (Gürbüz, 2019, s. 86).

Doğrulayıcı faktör analizine (DFA) tabi tutulan değişkenlerin uyum değerleri indeksleri istenilen sınırlar içerisinde olmadığından destinasyon markası boyutundan 1 ifade, memnuniyet ölçeğinden 1 ifade, destinasyon aidiyeti ölçeğinden ise 3 ifade çıkarılmıştır.

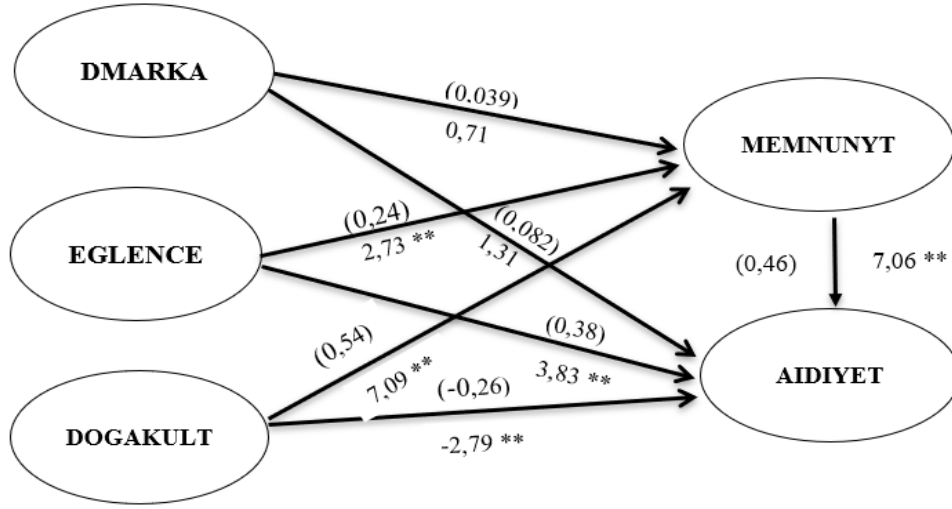
Tablo 4'te yer alan bilgiler incelendiğinde, hesaplanan bütün t-değerlerinin 2,58'den büyük olduğu görülmektedir. Bu bilgiler ışığında, araştırmada kullanılan ölçeklere yönelik ölçüm modeli için örtük değişkenler ile gözlenen değişkenler arasındaki tüm ilişkilerin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada kullanılan ölçeklerin ortalama açıklanan varyans değerine (AVE) ve birleşik/yapı güvenilirliğine (CR) yer verilmiştir. Ortalama açıklanan varyans değerinin (AVE) 0,50'nin üzerinde olması faktörün birleşim geçerliliğine sahip olduğuna, birleşik/yapı güvenilirliğinin (CR) 0,70'in üzerinde olması ise faktörün yapı güvenilirliğine sahip olduğuna işaret etmektedir (Gürbüz, 2019, s. 78). Tablo 2 incelendiğinde araştırmada kullanılan değişkenlerin AVE ve CR değerlerinin istenilen düzeyde olduğu ifade edilebilir.

Çalışmada kullanılan ölçeklerin model test değerleri göz önüne alındığında Ki kare uyum iyiliği değeri (χ^2) = 940,28 Ki kare uyum iyiliği değeri/Serbestlik derecesi (χ^2/sd)= 4,27 değerlerinin doğrulayıcı faktör analizinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Uyum iyiliği indeks değerleri şu şekildedir: Uyum İyiliği İndeksi (GFI)= 0,90; Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (AGFI)= 0,87; Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)= 0,98; Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)=,0,068; Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI)=0,97; Oransal Uyum İyiliği İndeksi (RFI)=0,97; Marjinal Uyum İyiliği İndeksi (IFI)=0,98; Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (NNFI)=0,98; Standartlaştırılmış Hata Kareleri Ortalamasının Karekökü (SRMR)=0,048; Hata Karaleri Ortalamasının Karekökü (RMR)=0,063'tür. Bu durumda değerlerin kabul edilebilir sınırlar dâhilinde yer aldığı görülmüş ve doğrulayıcı faktör analizi sonucunun kullanılabilir olduğu anlaşılmıştır (Gürbüz & Şahin, 2018, s. 345).

Tablo 4: Araştırmada Kullanılan Ölçeklere Yönelik Ölçüm Modeline İlişkin Değerler

Faktör / Madde	Tahmin Edilen Faktör Yükleri	t- değeri	R ²	AVE	CR
Destinasyon İmajı (LAMBDA-X)					
Eğlence					
ie1	0,75	18,83	0,44	0,698	0,901
ie2	0,95	22,22	0,56		
ie3	0,90	22,05	0,56		
ie4	0,72	20,27	0,49		
Doğa ve Kültür					
idk1	0,79	21,04	0,51	0,568	0,867
idk2	0,76	22,91	0,58		
idk3	0,81	23,30	0,59		
idk4	0,61	17,10	0,37		
idk5	0,78	18,78	0,43		
Faktör /	Tahmin	t- değeri			
Bağımlı Gözlenen Değişkenler (LAMBDA-Y)					
Destinasyon Markası					
idm1	0,80	-	0,64	0,609	0,861
idm2	0,86	24,44	0,74		
idm3	0,78	21,36	0,58		
idm4	0,67	18,63	0,46		
Memnuniyet					
m1	0,90	-	0,61	0,856	0,960
m2	0,94	23,86	0,70		
m3	0,94	24,04	0,71		
m4	0,92	22,04	0,61		
Aidiyet					
A1	1,03	-	0,62	1,003	1,022
A2	1,09	25,43	0,71		
A3	1,16	26,83	0,77		
A4	1,08	25,73	0,72		
A5	1,10	26,06	0,74		
A7	0,96	21,70	0,56		

(*t-Value* > ±2,58 *p* < 0,01).



(t-Value > ±2,58 p < 0,01)

Şekil 2. Destinasyon İmajı Boyutları ve Ziyaretçi Memnuniyetinin Destinasyon Aidiyeti Üzerindeki Etkilerine Yönelik Yol Diyagramı ve Modelin t-değerlerini Gösteren Yapısal Eşitlik Diyagramı

Ölçüm modelinin doğrulanmasından sonra çalışmada kullanılan değişkenler arasındaki ilişkiler yapısal model aracılığı ile analiz edilmiştir. Yapısal model analizi kapsamında, destinasyon imajı ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerindeki etkilerini belirleyebilmek için; 9 farklı hipotez test edilmiştir. Bu amaçla gerçekleştirilen yapısal model analizi sonucunda elde edilen bulgulara ilişkin yol diyagramı ve modelin t-değerleri Şekil 2’de yer almaktadır.

Teoride yer alan ilişkilere göre oluşturulan modelin açıklama gücü oldukça yüksektir ve araştırma modelini oluşturan teorik ilişkilerin (*path*) hepsi istatistiksel olarak %1 anlamlılık derecesinde ($t\text{-Value} > \pm 2,58$ $p < 0,01$) anlamlıdır ve açıklama güçleri (R^2) oldukça yüksek bulunmuştur. Bu sonuçlar ise literatürde bulunan ilişkiler (*path*) uygulamalı olarak ispat edilmiştir.

Yapısal modelin bütünsel olarak anlamlılığı için yol analizine ilişkin uyum iyiliği değerlerine de bakılması gerekmektedir. Tablo 5’te yol analizine ilişkin uyum iyiliği değerleri yer almaktadır. Elde edilen uyum iyiliği değerleri incelendiğinde önerilen ölçüm modelinin veri ile doğrulandığı söylenebilir

Tablo 5. Yol Analizine İlişkin Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İyiliği Kriteri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Elde Edilen Uyum İyiliği Değerleri	Uyum
χ^2/sd	$0.00 \leq \chi^2/sd \leq 2.00$	$2.00 \leq \chi^2/sd \leq 5.00$	909,99/ 220 = 4,14	Kabul edilebilir
NFI	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	0.97	İyi
NNFI	$0.95 \leq NNFI \leq 1.00$	$0.90 \leq NNFI \leq 0.95$	0.98	İyi
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	0.98	İyi
GFI	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	$0.90 \leq GFI \leq 0.95$	0.90	Kabul edilebilir
AGFI	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	$0.85 \leq AGFI \leq 0.90$	0.87	Kabul edilebilir
IFI	$0.95 \leq IFI \leq 1.00$	$0.90 \leq IFI \leq 0.95$	0,98	İyi
SRMR	$0.00 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.048	İyi
RMSEA	$0.00 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0.068	Kabul edilebilir

Kaynak: (Çelik & Yılmaz, 2013, s. 39; Çokluk vd., 2012, s. 271-272; Schumacker & Lomax, 2004, s. 82-84).

Yapısal model çerçevesinde test edilen hipotezlere ilişkin tahmin edilen regresyon katsayıları, t-değerleri ve R^2 değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6'da görülebileceği gibi araştırma ana hipotezlerinden % 1 anlamlılık derecesinde (t-değeri $> \pm 2,58$ $p < 0,01$) bir tanesi (H_3) desteklenmiş, iki tanesi (H_1 ve H_2) kısmen desteklenmiştir. Alt hipotezlerden % 1 anlamlılık derecesinde (t-değeri $> \pm 2,58$ $p < 0,01$) dört tanesi (H_{1a} , H_{1b} , H_{2a} ve H_{2b}) desteklenmiş, iki tanesi (H_{1c} ve H_{2c}) desteklenmemiştir. Buna göre destinasyon imajı ölçeği alt boyutlarından eğlence ile doğa ve kültür boyutlarının ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu, ayrıca ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu ifade edilebilir. Destinasyon markasının ise ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı söylenebilir.

Tablo 6: Araştırmanın Hipotez Sonuçları

Hipotez	Yön (Path)	Tahmin Edilen Regresyon Katsayıları	t	R ²	Sonuç
H ₁	Destinasyon İmajı → ziyaretçi memnuniyeti				Kısmen Desteklenmiştir
H _{1a}	Destinasyon markası → ziyaretçi memnuniyeti	0,039	0,71	0,60	Desteklenmemiştir.
H _{1b}	Eğlence → ziyaretçi memnuniyeti	0,24	2,73		Desteklenmiştir.
H _{1c}	Doğa ve kültür → ziyaretçi memnuniyeti	0,54	7,09		Desteklenmiştir.
H ₂	Destinasyon İmajı → destinasyon aidiyet				Kısmen Desteklenmiştir.
H _{2a}	Destinasyon markası → destinasyon aidiyeti	0,082	1,31	0,40	Desteklenmemiştir
H _{2b}	Eğlence → destinasyon aidiyeti	0,38	3,83		Desteklenmiştir.
H _{2c}	Doğa ve kültür → destinasyon aidiyeti	-0,26	-2,79		Desteklenmiştir.
H ₃	Ziyaretçi memnuniyeti → destinasyon aidiyet	0,46	7,06		Desteklenmiştir.

(t-Value > ±2,58 p < 0,01).

Ziyaretçi memnuniyeti (MEMNUNYT) bağımlı örtük değişkenine, eğlence (EGLENCE (0,24)) bağımsız örtük değişkenin düşük düzeyde etki ettiği ve doğa ve kültür (DOGAKULT (0,54)) bağımsız örtük değişkeninin oldukça yüksek düzeyde etki ettiği, destinasyon markası (DMARKA) örtük değişkeninin ise herhangi bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Eşitliğin açıklama gücünün ($R^2 = 0,60$) oldukça yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Yapısal eşitlik katsayıları, eğlencedeki (EGLENCE (0,24)) bir birim artışın ziyaretçi memnuniyetinde 0,24 birim artışa, doğa ve kültürdeki (DOGAKULT (0,54)) bir birim artışın ziyaretçi memnuniyetinde 0,54 birim artışa neden olacağını ifade etmektedir.

Destinasyon aidiyeti (AIDIYET) bağımlı örtük değişkenine, ziyaretçi memnuniyeti (MEMNUNYT (0,46)) ve eğlence (EGLENCE (0,38)) bağımsız örtük değişkenlerinin orta düzeyde, doğa ve kültür (DOGAKULT (-0,26)) bağımsız örtük değişkeninin ise eksi yönde düşük düzeyde etkisinin olduğu ve eşitliğin açıklama gücünün ($R^2 = 0,40$) orta düzeyde olduğu görülmektedir. Yapısal eşitlik katsayıları, ziyaretçi memnuniyetindeki (MEMNUNYT (0,46)) bir birim artışın destinasyon aidiyetinde 0,46 birim artışa, eğlencedeki (EGLENCE (0,38)) bir birim artışın destinasyon aidiyetinde 0,38 birim artışa ve doğa ve kültürdeki (DOGAKULT (-0,26)) bir birim artışın destinasyon aidiyetinde -0,26 birim azalışa neden olacağını ifade etmektedir.

4. Sonuç

Günümüzde bireylerin harcanabilir gelirlerinin ve boş zamanlarının artması onları seyahat etmeye teşvik eden en önemli unsurlardır. Ziyaretçi sayılarında her geçen yıl artışın yaşanması ve bu artışın ekonomik getirileri turizm sektörünün önemini daha da arttırmaktadır. Sektörün ekonomik getirilerinden yararlanmak isteyen ülkeler politikalarında turizme öncelik vermiş ve ziyaretçilerin dikkatini çekebilecek turistik çekiciliklere sahip bölgelerini pazarlamaya başlamıştır. Bu durum destinasyonların sayısının artmasına neden olmuştur. Destinasyon sayısındaki artış, rekabeti de beraberinde getirmiştir. Bu rekabet ortamında destinasyonların stratejik bir bakış açısıyla yönetilmesi gerekmektedir. Doymuş bir pazarda destinasyonların başarı yakalayabilmesi, destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti arasında etkileşiminin kapsamlı bir analizi ile mümkündür (Chi & Qu, 2008, s. 625; Türkay, 2014, s. 133).

Bu araştırmada destinasyon imajı ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisi ile ilgili daha önce yapılan çalışmalar incelenmiş ve konu ile ilgili bir model geliştirilmiştir. Geliştirilen model ile destinasyon imajı boyutlarının ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisi bütüncül bir yaklaşımla yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmiştir.

Destinasyon imajı boyutlarının ziyaretçi memnuniyeti üzerine etkisini belirlemek amacıyla yapılan analizlerde destinasyon markası boyutunun ziyaretçi memnuniyetine herhangi bir etkisinin olmadığı, eğlence boyutunun pozitif yönlü düşük düzeyde etkisinin olduğu, doğa ve kültür boyutunun ise ziyaretçi memnuniyetini pozitif yönde yüksek düzeyde etkilediği tespit edilmiştir. Konuya ilişkin literatür çalışmaları incelendiğinde elde edilen bulguların Brunner, Stöcklin & Opwis (2008) ve Tsai'nin (2015) yapmış oldukları çalışmalarla örtüştüğü görülmektedir. Brunner vd. (2008) yaptıkları çalışmada destinasyon imajının ziyaretçi memnuniyetini ve destinasyon aidiyetini etkilediğini belirlemiştir. Tsai (2015) ise Tayvan'ın Kenting şehrinde gerçekleştirdiği çalışmasında destinasyon imajı boyutlarının tümünün ziyaretçi memnuniyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğunu belirlemiştir. Elde edilen bulgularda yaşanan farklılık ise destinasyon markası boyutundan kaynaklanmaktadır. Kenting destinasyonu deniz kıyısında yer alan ve yoğun bir ziyaretçi potansiyeline sahip bir destinasyondur. Bu yüzden insanların zihninde marka algısını oluşturmuştur. Kaman destinasyonu ise İç Anadolu Bölgesinde yer alan, sahili ve doğası gibi çekiciliklere sahip, yeni yeni gelişen bir destinasyondur. Gelişmekte olmasından dolayı insanların zihninde marka kavramını henüz oluşturamamıştır. Bu yüzden destinasyon markası boyutunun ziyaretçi memnuniyetine etkisinin bulunmadığı söylenebilir.

Destinasyon imajı boyutlarının ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyeti üzerine etkisi tespit edilmiştir. Destinasyon imajı boyutlarından destinasyon markasının, destinasyon aidiyetine etkisinin olmadığı, ziyaretçi memnuniyeti ve eğlence boyutunun ise orta düzeyde destinasyon aidiyetini etkilediği

belirlenmiştir. Destinasyon imajı boyutlarından doğa ve kültür boyutunun destinasyon aidiyetine olumsuz bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bulgulara paralel olarak literatür çalışmaları incelendiğinde Lobato vd. (2006) Meksika'nın Ixtapa-Zihuatanejo şehrinde yaptıkları çalışmalarında destinasyon imajının ve ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyetini olumlu yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Özdemir (2018) Kemer destinasyonunda gerçekleştirdiği araştırmasında ziyaretçi memnuniyetinin destinasyon aidiyetini orta düzeyde etkilediğini belirlemiştir. Araştırmanın en şaşırtıcı bulgusu ise doğa ve kültür boyutunun destinasyon aidiyetini olumsuz etkilemesidir. Kaman destinasyonu doğal çekicilikleri sayesinde ziyaretçileri kendisine çekmekteyken bu durumun ziyaretçilerde aidiyet etkisi oluşturmaması destinasyonun geleceği için olumsuz görünmektedir. Bu durumun sebebinin destinasyonun çevresindeki destinasyonlara göre gelişmişlik seviyesinin düşük olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Ziyaretçiler seyahat ettikleri destinasyonlarda yeme-içme, konaklama, alışveriş gibi birçok özelliği dikkate almaktadır. Ancak Kaman destinasyonunun sayılan özellikleri yeterli derecede geliştiremediği söylenebilir. Bu yüzden gelen ziyaretçiler doğal çekiciliklerden etkilense bile destinasyona yönelik aidiyet hissedememektedir. Nitekim benzer bir bulguda Türkeri'nin (2014) Erzurum'da gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında görülmektedir. Çalışmasında destinasyon imajı ölçeğinde yer alan çekicilik boyutu dışında bütün boyutların aidiyet üzerine olumlu etkisinin olduğu, çekicilik boyutunun ise aidiyet üzerine olumsuz bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Türkeri (2014) ise bu durumu, bölgede alternatif kış destinasyonlarının var olmasından dolayı ziyaretçilerin aidiyet algılarını olumsuz yönde etkileyebileceği şeklinde değerlendirmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre öneriler aşağıdaki gibidir:

- Kaman destinasyonun, öncelikle etkili bir pazarlama stratejisi oluşturması gerekmektedir. Bu kapsamda birçok gezi programının destinasyona davet edilmesi tanınırlığını arttırmaya yardımcı olabilir.
- Destinasyonda yeme-içme, konaklama, alışveriş gibi ziyaretçileri destinasyona çekecek birçok kurum ve kuruluşu destekleyici ve bunların çeşitliliğini arttırıcı çalışmalar yapılabilir (destek, hibe vb.).
- Hirfanlı Barajında su sporları yaygınlaştırılabilir.
- Çadır turizmi geliştirilebilir.
- Destinasyonda yapılan ceviz festivalinin bilinirliğini arttırıcı çalışmalar yapılabilir.
- Belirli zaman dilimlerinde destinasyonu ziyarete gelen ziyaretçilerin istek ve ihtiyaçlarını tespit etmek için çalışmalar yapılabilir.

Bu araştırmada destinasyon imajı, ziyaretçi memnuniyeti ve destinasyon aidiyeti kavramları eş zamanlı olarak yapısal eşitlik modellemesi ile incelenmiştir. Daha sonraki çalışmalarda destinasyon imajı başka değişkenlerle (tavsiye etme davranışı, sadakat, seyahat motivasyonu, algılanan değer vb.) incelenmesi ve farklılık, etki, ilişki analizlerinin yapılması literatüre faydalı olacaktır. Ayrıca bu araştırmada geliştirilen model, başka bir örneklem yöntemiyle farklı bir destinasyonda da uygulanabilir. Böylelikle, yapılan farklı çalışmalarda elde edilen sonuçlar kıyaslanabilir ve bölge turizmine yönelik birtakım farklı çözüm nerileri sunulabilir.

Kaynakça

- Ahmed, Z. U. (1991). The influence of the components of a state's tourist image on product positioning strategy. *Tourism Management*, 12(4), 331-340.
- Akyurt, H., & Atay, L. (2009). Destinasyonda imaj oluşturma süreci. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 1-14.
- Alcañiz, E. B., Garcıa, I. S., & Blas, S. S. (2009). The functional-psychological continuum in the cognitive image of a destination: A confirmatory analysis. *Tourism Management*, 30(5), 715-723.
- Assaker, G., & Hallak, R. (2013). Moderating effects of tourists' novelty-seeking tendencies on destination image, visitor satisfaction, and short-and long-term revisit intentions. *Journal of Travel Research*, 52(5), 600-613.
- Baloğlu, ř., & Brinberg, D. (1997). Affective images of tourism destinations. *Journal of Travel Research*, 35(4), 11-15.
- Baloğlu, ř., & McCleary, K. W. (1999). US international pleasure travelers' images of four mediterranean destinations: A comparison of visitors and nonvisitors. *Journal of Travel Research*, 38(2), 144-152.
- Baloğu, S., & Mangaloğlu, M. (2001). Tourism destination images of Turkey, Egypt, Greece, and Italy as perceived by US-based tour operators and travel agents. *Tourism Management*, 22(1), 1-9.
- Bayram, A. T. (2015). *Seyahat Acentelerinin E-Hizmet Uygulamalarının Kalitesinin Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakatine Etkisi: Ankara rneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Bezirgan, M. (2014). *Destinasyon İmajı, Algılanan Değer, Aidiyet ve Davranışsal Niyetler Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesi: Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Brunner, T. A., Stöcklin, M., & Opwis, K. (2008). Satisfaction, image and loyalty: New versus experienced Customers. *European Journal of Marketing*, 42(10), 1095-1105.
- Buhalis, D. (2000). Marketing The competitive destination of the future. *Tourism Management*, 21(1), 97-116.
- Büyüköztürk, Ş. (2019). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı: istatistik, araştırma deseni, SPSS uygulamaları ve yorum*. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.
- Byrne, B. M. (2016). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. Routledge.
- Chen, J. S. (2001). A case study of Korean outbound travelers' destination images by using correspondence analysis. *Tourism Management*, 22(4), 345-350.
- Chen, C. M., Chen, S. H., & Lee, H. T. (2010). Assessing destination image through combining tourist cognitive perceptions with destination resources. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 11(1), 59-75.
- Chen, C. F., Leask, A., & Phou, S. (2016). Symbolic, experiential and functional consumptions of heritage tourism destinations: The case of Angkor World Heritage Site, Cambodia. *International Journal of Tourism Research*, 18(6), 602-611.
- Chen, C. F., & Tsai, D. (2007). How destination image and evaluative factors affect behavioral intentions ?. *Tourism Management*, 28(4), 1115-1122.
- Chi, C. G. Q., & Qu, H. (2008). Examining The Structural Relationships of Destination Image, Tourist Satisfaction and Destination Loyalty: An Integrated Approach. *Tourism management*, 29(4), 624-636.
- Cohen, L. M. L. and Morrison, K.(2007). *Research methods in education* 6th edition, London: Roulledge.
- Çelik, H. E., & Yılmaz, V. (2013). *LISREL 9.1 ile yapısal eşitlik modellemesi: temel kavramlar-uygulamalar-programlama*. Ankara: Anı Yayıncılık.

- Çelik, P. (2014). *Antalya Turizm Destinasyonunun Rekabetçilik Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Della Corte, V., Sciarelli, M., Cascella, C., & Del Gaudio, G. (2015). Customer satisfaction in tourist destination: The case of tourism offer in the city of Naples. *Journal of Investment and Management*, 4(1-1), 39-50.
- Di Marino, E. (2008, May). The strategic dimension of destination image: An analysis of the French Riviera image from the Italian tourists' perceptions. In *17th International Tourism and Leisure Symposium*, Barcelona (pp. 17-18).
- Echtner, C. M., & Ritchie, J. B. (1991). The meaning and measurement of destination image. *Journal of Tourism Studies*, 2(2), 2-12.
- Fakeye, P. C., & Crompton, J. L. (1991). Image differences between prospective, first-time, and repeat visitors to the lower Rio Grande Valley. *Journal of Travel Research*, 30(2), 10-16.
- Faullant, R., Matzler, K., & Füller, J. (2008). The impact of satisfaction and image on loyalty: The Case of Alpine Ski Resorts. *Managing Service Quality: An International Journal*, 18(2), 163-178.
- Font, X. (1997). Managing the tourist destination's image. *Journal of Vacation Marketing*, 3(2), 123-131.
- Goodrich, J. N. (1978). The Relationship Between Preferences for and Perceptions of Vacation Destinations: Application of a Choice Model. *Journal of Travel research*, 17(2), 8-13.
- Gravetter, F. J., & Wallnau, L. B. (2013). *Statistics for the behavioral sciences*. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
- Gross, M. J., & Brown, G. (2006). Tourism experiences in a lifestyle destination setting: The roles of involvement and place attachment. *Journal of business research*, 59(6), 696-700.
- Gürbüz, S. (2019). *AMOS ile yapısal eşitlik modellemesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hernández, B., Hidalgo, M. C., Salazar-Laplace, M. E., & Hess, S. (2007). Place attachment and place identity in natives and non-natives. *Journal of environmental psychology*, 27(4), 310-319.
- Hosany, S., Ekinci, Y., & Uysal, M. (2006). Destination image and destination personality: an application of branding theories to tourism places. *Journal of Business Research*, 59(5), 638-642.
- Hunt, J. D. (1975). Image as a factor in tourism development. *Journal of Travel Research*, 13(3), 1-7.
- İslamoğlu, A. H., & Almaçık, Ü. (2019). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kalaycı, Ş. (2017). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Dinamik Akademi.
- Kesim, G. E. (2010). *Turistik Yörelere Memnuniyet ve Geleceğe Yönelik Ziyaretçi Davranışları: Antalya Örneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Kim, K. (2006). *Travel behaviors of US university students: travel involvement, push motivations, pull motivations, satisfaction, and destination loyalty*. (Doctoral Dissertation). Retrieved From Proquest Dissertations and Theses Database (UMI No. 3248569).
- Kim, W., Malek, K., & Kim, N. (2017). Destination personality, destination image, and intent to recommend: The role of gender, age, cultural background, and prior experiences. *Sustainability*, 10(1), 1-18.
- Kim, S., & Yoon, Y. (2003). The hierarchical effects of affective and cognitive components on tourism destination image. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 14(2), 1-22.
- Kozak, M. (2017). *Bilimsel araştırma: tasarım, yazım ve yayım teknikleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Lam, T., & Hsu, C. H. (2006). Predicting behavioral intention of choosing a travel destination. *Tourism Management*, 27(4), 589-599.
- Lee, J., Kyle, G., & Scott, D. (2012). The mediating effect of place attachment on the relationship between festival satisfaction and loyalty to the festival hosting destination. *Journal of Travel Research*, 51(6), 754-767.

- Lin, C. H., Morais, D. B., Kerstetter, D. L., & Hou, J. S. (2007). Examining the role of cognitive and affective image in predicting choice across natural, developed, and theme-park destinations. *Journal of Travel Research*, 46(2), 183-194.
- Lobato, H. L., Radilla, M. M., Moliner-Tena, M. A., & Sánchez-García, J. (2006). Tourism destination image, satisfaction and loyalty: A study in Ixtapa-Zihuatanejo, Mexico. *Tourism Geographies*, 8(4), 343-358.
- Mao, I. Y., & Zhang, H. Q. (2014). Structural relationships among destination preference, satisfaction and loyalty in Chinese tourists to Australia. *International Journal of Tourism Research*, 16(2), 201-208.
- Nakip, M., & Yaraş, E. (2017). *Pazarlamada araştırma teknikleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ocak, M. (2020) *AMOS ile adım adım yapısal eşitlik modeli uygulamaları*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Özdemir, B. B. (2018). *Destinasyon Marka Denklığı ve Satın Alma Sonrası Eğilimler Etkisi ve Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Özer, Ö. (2012). Destinasyon tercihinde pazarlama karması bileşenlerinin rolü: Dalyan örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 163-182.
- Öztürk, B. A. (2004). *Kızkalesi Yöresinde Tatilini Geçiren Turistlerin Memnuniyetlerini Etkileyen Faktörler*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Phau, I., Shanka, T., & Dhayan, N. (2010). Destination image and choice intention of university student travellers to Mauritius. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(5), 758-764.
- Pekyaman, A. (2008). *Turistik Satın Alma Davranışında Destinasyon İmajının Rolü Afyonkarahisar Bölgesinde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Pike, S., & Ryan, C. (2004). Destination positioning analysis through a comparison of cognitive, affective, and conative perceptions. *Journal of Travel Research*, 42(4), 333-342.
- Pike S. (2008). *Destination marketing: An integrated marketing communication approach*. Burlington. MA: Butterworth-Heinemann.

- Pizam, A., & Ellis, T. (1999). Customer satisfaction and its measurement in hospitality enterprises. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 11(7), 326-339.
- Prayag, G., & Ryan, C. (2012). Antecedents of tourists' loyalty to Mauritius: The role and influence of destination image, place attachment, personal involvement, and satisfaction. *Journal of Travel Research*, 51(3), 342-356.
- Ramseook-Munhurrana, P., Seebalucka, V. N., & Naidooa, P. (2015). Examining the structural relationships of destination image, perceived value, tourist satisfaction and loyalty: Case of Mauritius. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 175, 252-259.
- Rajesh, R. (2013). Impact of tourist perceptions, destination image and tourist satisfaction on destination loyalty: A conceptual model. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 11(3), 67-78.
- Sandıkçı, M. (2007). Müşteri memnuniyeti ölçülmesi ve Sandıklı Hüdai Kaplıcası'nda bir alan araştırması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 39-53.
- Sandıkçı, M. (2008). *Termal Turizm İşletmelerinde Sağlık Beklentileri ve Müşteri Memnuniyeti*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *Beginner's guide to structural equation modeling*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Shamsuddin, S., & Ujang, N. (2008). Making places: The role of attachment in creating the sense of place for traditional streets in Malaysia. *Habitat International*, 32(3), 399-409.
- Sönmez, S., & Sirakaya, E. (2002). A distorted destination image? The case of Turkey. *Journal of travel research*, 41(2), 185-196.
- Sun, X., Chi, C. G. Q., & Xu, H. (2013). Developing destination loyalty: The case of Hainan Island. *Annals Of Tourism Research*, 43, 547-577.
- Tang, Y. (2014). Travel motivation, destination image and visitor satisfaction of international tourists after the 2008 Wenchuan earthquake: A structural modelling approach. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 19(11), 1260-1277.
- TDK,(2019).http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=Memnuniyet (Erişim Tarihi: 17 Nisan 2019).

- Tonge, J., Ryan, M. M., Moore, S. A., & Beckley, L. E. (2015). The effect of place attachment on pro-environment behavioral intentions of visitors to coastal natural area tourist destinations. *Journal of Travel Research*, 54(6), 730-743.
- Tsai, C. F. (2015). The relationships among destination image, perceived quality, emotional place attachment, tourist satisfaction, and post-visiting behavior intentions. *Marketing Review/Xing Xiao Ping Lun*, 12(4) 455-479.
- Türkay, O. (2014). *Destinasyon yönetimi: yönetim bilim bakış açısıyla işlevler, yaklaşımlar ve araçlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Türkeri, İ. (2014). *Destinasyon Aidiyeti Oluşturulmasında Destinasyon İmajının Ve Kişiliğinin Rolü: Kış Turizmi Örneği (Palandöken Kayak Merkezi)*, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Um, S., & Crompton, J. L. (1992). The roles of perceived inhibitors and facilitators in pleasure travel destination decisions. *Journal of Travel Research*, 30(3), 18-25.
- Umur, M. (2015). *Destinasyon İmajı ve Destinasyon Kişiliğinin, Ziyaretçi Memnuniyeti ve Geleceğe Yönelik Ziyaretçi Davranışı Üzerine Etkisi: Kapadokya Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.
- Uyar, M. (2013). *Konaklama İşletmelerinde Uygulanan Her Şey Dahil Sisteminin Müşteri Memnuniyeti Üzerindeki Etkilerinin Ölçülmesi: Alanya Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Wang, X., Zhang, J., Gu, C., & Zhen, F. (2009). Examining antecedents and consequences of tourist satisfaction: A structural modeling approach. *Tsinghua Science and Technology*, 14(3), 397-406.
- Veasna, S., Wu, W. Y., & Huang, C. H. (2013). The impact of destination source credibility on destination satisfaction: The mediating effects of destination attachment and destination image. *Tourism Management*, 36, 511-526.
- URL1, <http://www.kaman.bel.tr/kaman-kaman-tarihi> (Erişim Tarihi: 20. Haziran 2019).
- URL2, <http://beyazgazete.com/haber/2019/2/8/japon-bahcesi-ni-100-bin-turist-ziyaret-etti-4906593.html> (Erişim Tarihi: 20. Haziran 2019).

The Effect of Destination Image and Visitor Satisfaction on Destination Attachment

Extended Abstract

1.Introduction

Visitors' destination image, satisfaction and sense of attachment are vital for successful destination marketing (Ramseook-Munhurrana et al., 2015, p. 252). This situation makes the effect of destination image and visitor satisfaction on destination attachment a popular research topic in today's tourism research (Rajesh, 2013, p. 67). In this research, it is aimed to simultaneously examine the relationships between the dimensions of destination image, visitor satisfaction and destination attachment variables. By analyzing the data obtained, some suggestions for destination management and researchers were tried to be developed. When the studies on the variables of destination image, visitor satisfaction and destination attachment are examined, it is seen that most of the studies are carried out in developed destinations where the sea-sand-sun trio is at the forefront. However, today's holiday preferences of individuals are moving towards destinations where they can be calmer and intertwined with nature. Such studies will both contribute to the literature and be carried out in smaller and underdeveloped/developing destinations and will guide the tourism planning of the region. For this reason, Kaman destination was preferred in this study.

2.Method

In this study, which was carried out to simultaneously examine the effect of the destination image and satisfaction of the visitors coming to the Kaman destination on the destination attachment, firstly, the research model, the information about the universe and the sample, and the information about the scales used in the study were included. Analysis of the model created with the collected data was carried out. The scales of destination image, visitor satisfaction and destination attachment used in the research were subjected to exploratory factor analysis, and then the research model created was tested with structural equation modeling. In order to test the developed model, a face-to-face survey was conducted with 716 visitors using the convenience sampling method among the visitors who visited Kaman district of Kırşehir province between 15 June and 25 August 2018. The collected data were analyzed with SPSS 22.0 and Lisrel 8.72 programs. The expressions used in the questionnaire used to determine the perception of destination image were prepared by Chen & Tsai (2007), the questions about destination attachment were compiled from the studies of Gross & Brown (2006), and the expressions for determining visitor satisfaction were compiled from the studies of Veasna, Wu & Huang (2013).

3.Results

Factor analysis was used in the validity analysis of the scales used in the study, and Cronbach's Alpha coefficient was used in the reliability analysis. When all the values related to the scales were examined, it was determined that the validity and reliability levels of the scales were quite high and the data set was suitable for the analyzes to be made. Before testing the hypotheses created afterwards, the validity of destination image, visitor satisfaction and destination attachment variables used as implicit variables in the study was verified by confirmatory factor analysis. After the measurement model was verified, the relationships between the variables used in the study were analyzed through the structural model. It can be stated that the dimensions of entertainment, nature and culture, which are among the sub-dimensions of the destination image scale, have a significant effect on visitor satisfaction and destination attachment, and that visitor satisfaction has

a significant effect on destination attachment. It can be said that the destination brand does not have a significant effect on visitor satisfaction and destination attachment.

4. Conclusion

In the analyzes carried out to determine the effect of destination image dimensions on visitor satisfaction, it has been determined that the destination brand dimension has no effect on visitor satisfaction, the entertainment dimension has a low positive effect, and the nature and culture dimension has a high positive effect on visitor satisfaction. It has been determined that the destination brand, which is one of the destination image dimensions, has no effect on the destination attachment, while the visitor satisfaction and entertainment dimensions affect the destination attachment at a moderate level. It has been observed that nature and culture dimensions, which are among the dimensions of destination image, have a negative effect on destination attachment. In this research, the concepts of destination image, visitor satisfaction and destination attachment were analyzed simultaneously with structural equation modeling. In future studies, examining the destination image with other variables (recommending behavior, loyalty, travel motivation, perceived value, etc.) and making difference, effect and relationship analyzes will be beneficial to the literature. In addition, the model developed in this research can be applied in a different destination with another sampling method. Thus, the results obtained in different studies can be compared and some different solutions can be offered for regional tourism.

Araştırma Makalesi

Tüketici Benzersiz Olma İhtiyacı, Ürün İlgilenimi ve Birlikte Değer Oluşturmada Katılım Davranışı¹

Işıl KARAPINAR ÇELİK

*Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede UBY, Pazarlama Bölümü
isilkarapinar@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2995-468X*

Sertaç ÇİFCİ

*Sorumlu Yazar, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
sertac@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8570-4389*

Öz

Günümüzde, ürün çeşitliliği ve gelişen teknoloji sayesinde tüketiciler, birbirlerinden farklı olma isteğine giderek daha çok sahip olmaktadır. Bu durum, tüketicilerde benzersiz olma ihtiyacını tetiklemektedir. Bu çalışmanın amacı, tüketicinin benzersiz olma ihtiyacı, birlikte değer oluşturmada katılım davranışı ve ilgilenim kavramları arasındaki ilişkinin ortaya çıkartılmasıdır. Geliştirilen araştırma model ve hipotezlerin değerlendirebilmesi için nicel araştırma yöntemi benimsenmiştir. Birlikte değer oluşturmada katılım davranışı gerçekleştiren 450 kişiden anket aracılığıyla veri toplanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliğinin ve güvenilirliğinin değerlendirilebilmesi için açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Araştırma hipotezlerinin test edilmesi için yapısal eşitlik analizi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda tüketici benzersiz olma ihtiyacının, ürün ilgilenimini, ürün ilgileniminin de birlikte değer oluşturmada katılım davranışını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Benzersiz Olma İhtiyacı, Ürün İlgilenimi, Birlikte Değer Oluşturmada Katılım Davranışı.

Jel Sınıflandırma Kodları: M31

The Consumers' Need for Uniqueness, Product Involvement and Participation Behaviour in Value Co-Creation²

Abstract

Recently, consumers increasingly desire to be unique from each other with the product diversity and developing technology. This situation triggers the consumers' need for uniqueness behaviour. The aim of this study is to reveal the relationships between consumers' need for uniqueness, participation behaviour in value co-creation and involvement. Quantitative research method has been adopted to evaluate the research model and hypotheses. The data were collected via questionnaire from 450 people who performed value co-creation behaviour. The exploratory and confirmatory factor analyses were used to evaluate the validity and reliability of the scales used in the study. The structural equation analysis was used to test the research hypotheses. The results showed that the consumers' need for uniqueness positively affects product involvement and product involvement positively affects value co-creation participation behaviour.

Keywords: Consumers' Need for Uniqueness, Product Involvement, Participation Behaviour in Value Co-Creation.

Jel Classification Codes: M31

¹ Yazarlardan Işıl KARAPINAR ÇELİK' in Doç. Dr. Sertaç ÇİFCİ danışmanlığında 2020 yılında tamamladığı "Benzersiz Olma İhtiyacının Ürün İlgilenimi Aracılığıyla Birlikte Değer Oluşturma Davranışının Bir Boyutu Olan Müşteri Katılımı Davranışı Üzerindeki Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 25.01.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 09.11.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Karapınar Çelik, I. ve Çifci, S. (2021). Tüketici benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimi ve birlikte değer oluşturmada katılım davranışı. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 569-593. Doi: 10.18074/ckuibfd.868236.

1.Giriş

İnsan ihtiyacı, kişinin herhangi bir şeye karşı duyduğu yoksunluk bir diğer deyişle eksiklik hissi olarak tanımlanmaktadır (Koç, 2016). İhtiyaçlar, insan ihtiyacının bir fonksiyonudur ve pazarlama uygulamasının temelini oluşturur. İhtiyaçlar, sosyal ve sosyal olmayan ihtiyaçlar veya fonksiyonel, sembolik ve hedonik ihtiyaçlar olmak üzere çeşitli şekillerde sınıflandırılabilir (Hoyer vd., 2012). Tüketiciler sadece fonksiyonel ihtiyaçlarını karşılamak için değil aynı zamanda kişisel ve sosyal faydayı da göz önüne alarak ürün veya hizmet alımlarını gerçekleştirirler. Bundan dolayı da benzersizlik bir tüketici ihtiyacı olarak ortaya çıkmaktadır. Benzersizlik kavramı, genellikle psikoloji disiplini için konu olmasına rağmen literatürde başka disiplinlerde de araştırılmaktadır (Fromkin ve Snyder, 1980). Benzersizlik kavramı ilk olarak 1970'li yılların sonlarına doğru Snyder ve Fromkin'in (1977) "Olumlu Bir Karakteristik Olarak Anormallik: Gelişim ve Benzersiz Olma İhtiyacı Ölçeğinin Geçerliliği" adlı çalışmaları ile literatüre girmiştir. Snyder ve Fromkin'in (1977) benzersiz olma teorisine göre, kişide kendini diğer insanlardan farklı olarak görme ihtiyacı ortaya çıkartılır ve kendine özgü benzersiz olma algısını tehdit eden durumlarla rekabet eder. Fromkin ve Snyder (1980)'in çalışmalarında ifade edilen Sosyal Değişim Teorisine göre, uygunluk görüşü bazı önemli değerleri, motive edici faktörleri ve maliyetleri göz ardı etmektedir. Kişinin "kendine özgü bir davranışa" veya "benzersizliğe" olan ihtiyacı, kişinin kendisini akranlarından farklı olarak görmesi bu davranışın yaygın bir belirleyicisi olarak ortaya çıkmaktadır (Fromkin ve Snyder, 1980). Tüketicilerin benzersiz olma ihtiyacı, kişinin kendi imajını ve sosyal imajını geliştirmek amacıyla tüketim ürünlerinin edinilmesi, kullanılması ve elden çıkarılması yoluyla başkalarına göre farklılıkların peşinden gitme özelliği olarak tanımlanmaktadır (Tian vd., 2001).

Birlikte değer oluşturma kavramı, yönetim ve pazarlama literatüründe geniş çapta benimsenmiştir (Pralhad ve Ramaswamy, 2004; Payne vd., 2008; Maglio ve Spohrer, 2008; Edvardsson, vd., 2011). Birlikte değer oluşturma, pazarlama ve özellikle de hizmet pazarlaması kapsamında araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Müşteriler ve işletmeler birlikte çalıştıkları alanlara çok yönlü katkı sağlamıştır böylece birlikte değer oluşturma popüler kavramlardan biri haline gelmiştir (Saarijärvi, 2011). Yi ve Gong (2013), yaptıkları çalışmada birlikte değer oluşturmaya müşteri vatandaşlığı ve müşteri katılımı davranışı olarak kavramlaştırmışlardır. Müşteri katılımı davranışı; bilgi arama, bilgi paylaşma, sorumlu davranış ve kişisel etkileşimden oluşmaktadır. Müşteri vatandaşlığı davranışı ise yardımlaşma, geribildirim, savunma ve hoşgörüden oluşmaktadır. Bu çalışmada Yi ve Gong (2013)'un birlikte değer oluşturma modelinde yer alan katılım boyutu ele alınmıştır. Yapılan çalışmada müşteri katılımı 4 boyutta ele alınmıştır. Bu boyutlar; bilgi arama, bilgi paylaşma, sorumlu davranış ve kişisel etkileşimdir (Yi ve Gong, 2013).

İlgilenim kavramı, 1947 yılında Sherif ve Cantril tarafından sosyal psikoloji alanında yaptıkları çalışmalarında ilk kez yer vermeleriyle ortaya çıkmıştır. Pazarlama alanında Krugman (1965) *Televizyon reklamlarının etkisi: ilgilenim olmadan öğrenme* adlı eserinde ilk defa ilgilenim kavramından bahsetmiştir. Özellikle 1980'li yıllarda ilgilenim kavramı, tüketici ile ilgili çalışmalarının önemli bir değişkeni haline gelmiştir (Antil, 1984). İlgilenim, ilgi, motivasyon ve uyarılma halidir. Böylece çaba ilgilenim düzeyinin bir fonksiyonudur (Rothschild, 1984). Kişilerin ürüne veya faaliyete gösterdiği ilgi ve önem, tutum gücü ve tutarlı davranış olasılığını belirleyen motive edici bir faktör olarak tanımlanmaktadır (Foxall ve Behate, 1993). Bu çalışmanın amacı, tüketici benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimi, ve birlikte değer oluşturmada katılım davranışı arasındaki ilişkinin ortaya çıkartılmasıdır. Bu çalışmanın önemi, birlikte değer oluşturmada katılım davranışı, ürün ilgilenimi, tüketici benzersiz olma ihtiyacını ele alan hem ulusal hem de uluslararası literatürdeki ilk çalışma olmasıdır. Takip eden kısımda kavramlara ilişkin ilgili literatür belirtilmiş ve literatür ışığında geliştirilen araştırma model ve hipotezlerinin test edilebilmesi için nicel bir araştırma yöntemi ve bulguları ortaya konulmuştur. Çalışma; tartışma, sonuç ve öneriler kısmı ile tamamlanmıştır.

2.Literatür

2.1. Tüketici Benzersiz Olma İhtiyacı

Benzersiz olma ihtiyacı, kişinin kendi benlik kavramını geliştirmek amacıyla sembolik ürünlerin veya yeniliklerin benimsenmesi ve kullanılmasıyla benzersiz olma arayışı olarak tanımlanmaktadır (Hong ve Tam, 2006). Tüketici benzersiz olma ihtiyacı ise, kişinin kendi imajını ve sosyal imajını geliştirmek amacıyla tüketim ürünlerinin edinilmesi, kullanılması ve elden çıkarılması yoluyla başkalarına göre farklılıkların peşinden gitme özelliği olarak tanımlanmaktadır (Tian vd., 2001). Tüketici benzersiz olma ihtiyacı, tüketicinin kendi imajını ve sosyal imajını zenginleştirme süreçlerini açıklayabilir. Bu iki imaj birbirini tamamlamaktadır. Bir tüketicinin ürün ile kendi imajını yansıttığını düşünmesi içsel, öznel bir işlemdir ve bu durum tüketici ürünü gördüğü anda ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, ürünün toplumsal açıdan da sembolik bir değere sahip olması gerekmektedir (Ruvio, 2008). Tüketicinin benzersiz olma ihtiyacı, tüketicilerin sahip oldukları ve değer verdiği ürünlere neden sahip olduklarını ve nasıl kullandıklarını etkiler (Hawkins ve Mothersbaugh, 2009). Benzersizliğe ihtiyaç duyan insanlar, düşük benzerlik koşulu altında olumlu duygular yaşama eğilimindedir. Buna karşın yüksek benzerlik koşulu altında negatif duygular yaşama eğilimindedir ve çoğunlukla diğer kişilere göre farklı olma arayışına girmektedirler. Bunun tersine, benzersizliğe düşük ihtiyacı olan kişiler, yüksek benzerlik koşulunda olumlu duygular, düşük benzerlik koşulunda olumsuz duygular yaşayabilir ve esas olarak diğerlerine göre benzerliğe yönelik değişikliklerde bulunabilirler (Workman ve Kidd, 2014).

Benzersiz olma motivasyonunun bir göstergesi olarak, kıyafetler, tüketicilerin benzersiz bir kişisel kimlik ve bir sosyal imaj oluşturmalarına yardımcı olabilecektir (Tepper ve Hoyle, 1996). Bir kişinin diğerlerine göre farklılığı ne ölçüde takip ettiği anlamına gelen benzersizliğe duyulan ihtiyaç, insanların tüketim mallarını satın alma, kullanma ve elden çıkarma yoluyla kişisel ve sosyal kimliklerini geliştirme çabalarını yansıtır. Özünde, tüketiciler kendini belirli ürünler ve markalarla çevreleyerek, kendilerini (muhtemelen) farklı anlamlarla diğer ürünleri tüketen insanlardan ayırabilirler (Kimmel, 2015). Quing Lui ve Matilla (2015), benzersiz olma ihtiyacının kişisel bir öncelik olduğunu belirtmiştir. Benzersiz olma ihtiyacı, kişilerin ürünleri satın alması sonucunda kişinin bir görüntüsünü yansıtan ve satın alan kişiyi diğerlerinden farklı hissettiren bir motivasyon yaratır (Lynn ve Snyder, 2002). Bu ihtiyaç, sosyal imajı artırmak için farklılaştırılmış ürünlerin elde edilmesi ve kullanılmasıyla gerçekleşir, böylece diğer kişilere kıyasla benzerlikten kaçınır (Tian vd., 2001). Farklılaşmaya ihtiyaç duyan tüketiciler az bulunan ürünlere (kıt) ilgi duyarlar ve yaygın olarak görülen lüks /markalara ait nadir veya benzersiz olarak kabul edilen ürünleri satın almak için daha fazla çaba sarf etmeye isteklidirler (Lynn ve Snyder, 2002). Bundan dolayı benzersiz olma ihtiyacının, işletmeler tarafından tüketicilere sunulan ve onlara özel olarak planlanan pazarlama stratejilerinin başarısı üzerinde etkisi önemlidir.

2.2. Ürün İlgilenimi

Ürün ilgilenimi “bir ürün sınıfı tarafından tetiklenen kişinin ilgi veya uyarılma miktarını belirten bir sabit iç durum değişkeni” olarak tanımlanmaktadır (Dholakia, 2001, 1341). Çakır (2007)’a göre ürün ilgilenimi tüketicinin belirli bir zaman dilimine ve herhangi bir duruma bağlı olmadan bir ürüne hissettiği ilgi, uyarılma ve motivasyon durumu olarak tanımlanabilir. Bloch (1982)’a göre ürün ilgilenimi, kişilerde belirli bir ürün tarafından uyandırılan ilgi, uyarılma veya duygusal bağlanma miktarını yansıtan gözlemlenemez bir durumdur. Tüketici teorisi dâhilinde ilgilenim, bir kişinin kendisini bir ürün ile ne ölçüde ilişkilendirdiğini göstermektedir. Yüksek ilgilenim, tüketicinin kendisini tüketici faaliyetlerine yakın hissetmesi ve bağlı olması durumunda ortaya çıkmaktadır (Wilkie, 1990). İlgilenimi yüksek tüketicilerin bu tarz ürün alımları karmaşık olup, pahalı ve riskli ürünlerden oluşmaktadır. Bu ürünlere genellikle tüketici çok önem vermektedir ve bu ürünler için kapsamlı bilgi araması gerekmektedir (Solanki, 2011). Belirli bir ürün kategorisine düşük ilgilenim, herhangi bir markaya duygusal bağlanma olmadan alışılmış satın alma ile sonuçlanır. Tüketiciler arasında küçük fark veya hiç fark yoktur ve sadece alışkanlık, rahatlık nedeniyle markaları tekrar tekrar satın almaktadırlar (Schifman ve Wisenblit, 2015).

2.3. Birlikte Değer Oluşturmada Katılım Davranışı

Genel olarak birlikte değer oluşturma davranışı, her işletmenin temel fonksiyonlarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Hui, 2014). Bununla birlikte, internetin yaygınlaşmasıyla birlikte bu durum çok büyük bir değişime uğramıştır. İnternet, çevrimiçi web teknolojileri ve araçlarıyla, değer oluşturma kavramını etkin bir şekilde kullanarak işletmelerin daha müşteri merkezli olmasını sağlamıştır (Leavy, 2012; Ramaswamy, 2002). Geleneksel modelde, değer oluşturma sürecinde tüketiciler işletme dışında yer almasına rağmen günümüz tüketicileri artık hem işletme içindeki tüm faaliyetlere hem de işletme dışında değer oluşturma sürecine katkı sağlamaktadır (Prahalad ve Ramaswamy, 2004:6). Buradan hareketle, tüketiciler artık hem değer yorumlayıcısı hem de katkı sağlayıcısı haline gelmişlerdir (Gummerus, 2013). Bu kavram, birçok çalışmada kendine özgün terimlerle kavramsallaştırılmış olsa da öncelikle temeli hizmet temelli mantığa dayanmaktadır (Skalen vd., 2015). Hizmet temelli mantık, daha çok bilgi ve beceriler gibi işlemsel kaynaklara odaklanmaktadır (Boukhari vd., 2019). Hizmet temelli mantık ve birlikte oluşturma kavramları literatürde birbirinden ayrılamaz aynı zamanda birbirini tamamlayan iki kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Katılım kavramının; ilgilenim, akış ve etkileşiminde yer aldığı tüketicinin dikkatini çeken ve diğer kavramlarla benzer noktaları mevcuttur (Başkol, 2019). Müşteri katılımı, yani müşterinin iş gücünün veya kaynakların yaratılmasına katkısı, son 40 yıldır hizmet pazarlaması ve yönetim araştırmalarının ana temalarından biri olmuştur (Mustak vd., 2013). Müşteri katılımı davranışı, Rishe-Rodie ve Kleine (2000)'ye göre müşterilerin hizmetlere katılımı "hizmet üretimi ve / veya teslimi için müşteriler tarafından sağlanan eylemlere ve kaynaklara atıfta bulunan davranışsal bir kavram" olarak tanımlanmaktadır. Müşteri katılımı davranışı kendiliğinden gerçekleşebilir, müşterinin bu rolü işletme için faydalı olacak şekilde işletmeler tarafından yönlendirmeye çalışılır. Bu durum işletmeler tarafından bilerek başlatılır ve aktif olarak yönetilir. Müşterinin katılımı işletmelerin gelirini artırabilir ve maliyetleri düşürebilir.

Yi ve Gong (2013) modelinde, müşterinin bakış açısıyla birlikte değer oluşturulmasına katkıda bulunan iki bölüm vardır: Müşteri katılımı davranışı ve müşteri vatandaşlığı davranışı. Müşteri katılımı davranışı olmadan, birlikte değer oluşturma davranışı gerçekleşemez (Yi ve Gong, 2013). Yi ve Gong (2013) birlikte değer oluşturma kavramının bir alt boyutu olan müşteri katılımı davranışını kendi arasında da 4 bileşene ayırmıştır. Bunlar; bilgi arama, bilgi paylaşma, sorumlu davranış ve kişisel etkileşimdir. Başarılı bir birlikte değer oluşturma davranışının bu davranışın gerçekleştirilmesi bir ön koşuldur. Bilgi arama unsurunun müşteriler için önemli olmasını sağlayan iki temel sebep vardır. Bunlardan birincisi, bilgi belirsizliği azaltması ve böylece müşterilerin birlikte değer oluşturma ortamlarını anlama ve kontrol etmeye olanak sağlamaktadır.

İkincisi, bilgi arama müşterilerin değer yaratıcısı olarak rollerini anlamalarını ve değer oluşturma sürecine dâhil olmalarını sağlar. Müşteriler, işletmeden çeşitli şekillerde bilgi alabilirler (Yi ve Gong, 2013: 1280). Bilgi paylaşmada müşteriler, çalışanlar tarafından sunulan hizmetlerin kişisel ihtiyaçlarla orantılı olmasını sağlamak için bilgi paylaşır (Ennew ve Binks, 1999: 123). Sorumlu davranışta müşteriler, işletmenin kısmi çalışanları olarak başarılı bir birlikte değer oluşturma sürecini desteklemek için sorumlu davranış sergilemelidir (Yi ve Gong, 2013). Kişisel etkileşim boyutunda ise müşterilerin başarılı bir birlikte değer oluşturma sürecine girmeleri gerekiyorsa, çalışanlarla pozitif kişisel etkileşim kurmaları önemlidir (Ennew ve Binks, 1999).

3. Araştırma Hipotezleri

3.1. Tüketici Benzersiz Olma İhtiyacı-Ürün İlgilenimi

Tüketici benzersiz olma ihtiyacının ürün ilgilenimi üzerindeki etkisi pek çok çalışmada ortaya konulmuştur. Bhaduri ve Stanforth (2016) yapmış oldukları çalışmada, tüketicilerin kişisel özelliklerinin; benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimi ve ürün bilgisinin tüketicinin beklenen fiyat algısı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bulgularında tüketicilerin benzersizliğe olan ihtiyacının, ürün ilgilenimi (kıyafet) düzeyleriyle ve bununla birlikte ürün bilgisi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

İktisat teorisinde, kıt ürünler nadir bulunmaları nedeni ile parasal değerlerinin artacağı beklentisiyle değerlendirilmektedirler (Fromkin, 1971). Tüketicinin benzersiz olma ihtiyacı, genellikle kıt, nadir, lüks ve kişiselleştirilmiş ürünlerle ilişkilidir (Lynn ve Harris, 1997a, Lynn ve Harris, 1997b, Fromkin ve Snyder, 1980). Benzersiz olma ihtiyacının bir göstergesi olarak, “kıyafetler” tüketicilerin benzersiz bir kişisel kimlik ve bir sosyal imaj oluşturmalarına yardımcı olabilecektir (Tepper ve Hoyle, 1996). Özünde, tüketiciler kendini belirli ürünler ve markalarla ilişkilendirerek, kendilerini (muhtemelen) farklı yönlerle diğer ürünleri tüketen insanlardan ayırabilirler. Bu ürünler genellikle yüksek ilgilenimli ürünler kategorisinde yer almaktadır. Bu nedenle, pazarlamacıların müşterilere alımlarını kişiselleştirme imkânı sunarak yanıt vermeleri şaşırtıcı değildir. Örneğin, Nike ve Converse web siteleri tüketicilere, müşterilerin tercih ettikleri spor ayakkabılarını oluşturmalarını sağlayan bir özelleştirme seçeneği sunmaktadır. Bu platformlarda tüketiciler, ayakkabıları istedikleri stil, renk ve özelliklere göre tasarlayabilmektedirler (Kimmel, 2015). Bhaduri ve Stanforth (2016) yaptıkları çalışmada tüketici benzersiz olma ihtiyacının ürün ilgilenimini pozitif yönde anlamlı olarak etkilemiştir. Bu bağlamda;

H₁: Tüketici benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimini olumlu yönde etkilemektedir.

3.2. Ürün İlgilenimi-Müşteri Katılımı Davranışında Bilgi Arama

Birlikte değer oluşturma ve ürün ilgilenimi ile ilgili literatürde sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Bunun temel sebebi birlikte değer oluşturma kavramının 2000'li yılların başlarında araştırmacılar tarafından araştırmalara konu olmasıdır (Gummerson vd., 2014). Katılım modelinde yer alan bilgi arayışı, bir ürüne karşı müşterilerin yüksek ilgilenimini ifade etmektedir (Zaichkowsky, 1985). Bu bağlamda herhangi bir ürün ile alakalı bilgi arayan müşteriler yüksek ilgilenim göstermektedir. Baktığımızda, bilgi arama eylemi hem ürüne yönelik hem de ürüne duyulan memnuniyet ile ilişkilidir. İlgilenim aynı zamanda bilgi işleme ve arama davranışını pozitif yönde etkilemektedir (Tsiotsou, 2005). Daha önceki yapılan araştırmalar, bir ürün kategorisine, kişilerin ilgilenim biçimleri, ürünler hakkında bilgi araştırmanın boyutlarını tanımlamaya çalışılmıştır (Carsky vd., 1995). Bilgi arama, müşterilerin ürün gereksinimleri hakkındaki anlayışlarını artırmaya, söz konusu belirsizliği azaltmaya ve rollerinde daha iyi performans sergilemeye çalıştıklarında ortaya çıkmaktadır (Locander ve Hermann, 1979). Müşteriler, bilgi ve uzmanlıklarını artırmak için diğer müşteriler veya işletme çalışanları gibi farklı kaynaklardan bilgi ararlar. Müşteri bir ürün hakkında diğer müşterilerin sorularına veya kafa karıştırıcı bir durumla karşılaşanlara bilgi sağlayabilir (Yi vd., 2011). Bu tür davranışlar, müşterilerin birbirleriyle kolayca bağlantı kurmalarına ve kendi bilgilerini oluşturmalarına, değiştirebilme ve paylaşabilmelerine olanak sağlamaktadır. Olsen ve Mai (2013), müşterinin bir ürüne olan ilgileniminin müşteri katılımı davranışını tetiklediği sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda müşteri, yüksek ilgilenimli bir ürüne ilgi duyması sonucunda bilgi arayışına gireceğini söylemek mümkündür.

H₂: Ürün ilgilenimi, katılım davranışının bilgi arama unsurunu olumlu yönde etkilemektedir.

3.3. Ürün İlgilenimi-Müşteri Katılımı Davranışında: Bilgi Paylaşma

Bir ürüne olan ilgilenim eğer yüksekse, müşteri o ürüne daha çok ilgi göstermektedir. Özellikle bu ürünler, pahalı, nadiren satın alınan, kişiselleştirilmiş ürünlerdir (Schifmann ve Wisenblit, 2015). Müşterilerin işletme ile bilgi paylaşması nedeniyle, işletmenin benzersiz yetkinlikleri ve değer oluşturma fırsatlarını daha iyi keşfedebilir. Müşterilerin paylaştığı bilgilerin kullanılması, müşteri taleplerine ve hizmetin kalitesine yanıt verebilirliği artırabilir (Fawcett vd., 2009). Ürünlerin sağlanması veya daha da geliştirilmesi içinde bilgi gerekli olabilir (Ennew ve Binks, 1999). Bilgi paylaşmaya daha yatkın müşteriler ihtiyaçları ve beklentileri hakkında, hizmet sağlayıcından daha iyi ve daha uygun hizmet beklemeye daha yatkın olacaktır (Ennew ve Binks, 1999). Daha önce yapılan çalışmalarda bahsedildiği üzere, bilgi paylaşımı sonucunda bir işletme müşterisi ile uzun süreli bir ilişki yaratabilir (Tai ve Ho, 2010). Özellikle yeni bir ürün geliştirme sürecinde müşterinin bu sürece katılımının da oldukça önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylece işletmeler yeni ürün geliştirme süreçlerini

iyileştirecektir (bilgi paylaşımı ve koordinasyon) ve yeni ürün geliştirme sürecine odaklanan ilişkiye özgü yatırımları ürünün değerini artıracaktır. Müşteri ile işletme arasındaki sürekli bilgi paylaşımı, işletmenin müşteri ihtiyaçlarını sorgulamasına ve öğrenmesine yardımcı olur (Fang vd., 2008). Müşteriler organizasyonlara ürün inovasyonu konusunda yardımcı olurlar bunu bilgi paylaşarak, önerilerde bulunarak ve karar verme süreçlerine katılarak gerçekleştirirler ve değer üretirler (Bharti vd., 2014). File vd., (1992) yaptıkları çalışmada müşterilerin birlikte değer oluşturma aktivitelerine katılmalarının tüketicilerin işletme tarafından sunulan ürüne olan ilgilenimlerine bağlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu bağlamda;

H₃: Ürün ilgilenimi, katılım davranışının bilgi paylaşma unsurunu olumlu yönde etkilemektedir.

3.4. Ürün İlgilenimi-Müşteri Katılımı Davranışında: Sorumlu Davranış

Kişiselleştirilmiş ürünler, müşterilerin daha iyi tercih anlayışlarına, daha iyi ifade etme yeteneğine sahip olmasını sağlar ve bu durum müşterinin ürüne olan ilgilenimi artırır (Franke ve Schreier, 2008). Geleneksel olarak, işletmeler ürün geliştirme işinin ve sorumluluğunun çoğunu üstlenmişlerdir fakat tatmin edici bir çözüme ulaşamamışlardır. İşletme ve müşteri arasındaki maliyetli ve zaman alıcı tekrarlamalar olmuştur. Yenilikçi olarak müşteri yaklaşımı ile işletme müşterilere araçlar sağlar, böylece bir ürünün spesifik kısmını kendi başlarına tasarlayabilir ve geliştirebilirler (Thomke ve VonHippel, 2002). Hizmet temelli mantık, müşteriyi her zaman değer yaratıcısı olarak görmektedir. İlişkisel alışverişlerde aktif katılımcılar ve işbirlikçi ortaklar olarak müşteriler, hizmet-değer zincirine katılım yoluyla işletme ile birlikte değer oluştururlar (Yi ve Gong, 2013). Birlikte değer oluşturma sürecine katılan müşteriler kendi sorumluluklarının farkında oldukları ve iş birliği yapmaya, kurallara uymaya ve çalışanların rehberliğini kabul etmeye istekli oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Hsiao vd., 2015). Ayrıca müşteriler, tükettikleri ürünlerin üretimine katılmaları sonucunda kendi tüketim deneyimleri oluşur (Xie vd., 2008). İlgilenim, birlikte oluşturma sürecine etkin bir şekilde katılma motivasyonunu tetiklemekte ve bu şekilde müşterilerin bilgi, beceri, tasarruf elde edebilecekleri ve sorumlu bir davranış gerçekleştirebilecekleri sonucuna ulaşılmıştır (Fotiadis, 2019).

H₄: Ürün ilgilenimi, katılım davranışının sorumlu davranış unsurunu olumlu yönde etkilemektedir.

3.5. Ürün İlgilenimi-Müşteri Katılımı Davranışında: Kişisel Etkileşim

İşletme çalışanlarının, müşterilerle iletişim kurması ve etkileşime girmesi önemlidir (Grönroos, 2011). Çalışanlar, müşterilerle ancak kişisel etkileşim kurarak müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilirler (Henning- Thurau, 2004). Hizmet personelinin müşteri ile tatmin edici etkileşimler geliştirmesi işletmeler tarafından

aranan genel ilişki kalitesinin anahtarı olabilir (Jamal ve Adelowore, 2008). Dostça ve eğlenceli kişilerarası ilişki, müşteriler için ilişki değer sağlamaktadır (Chan, vd., 2010; Patterson ve Smith, 2003; Sharma ve Patterson, 1999). Sağlık hizmetlerinde yapılan bir araştırmada, hastalar kendi tercihlerini dile getirerek doktorlarla birlikte çalıştıklarında, ilişki değerlere yol açan ve teşvik eden empati gücü daha yüksek, dürüst ve dostane etkileşimlerle hasta bakım düzeyini geliştirebilecekleri ifade edilmektedir (Street vd., 2005). Konaklama işletmeleri ise, müşterilerden odak gruplar kurarak veya son müşterilerinden geri bildirim alarak, ara sıra sunulan yeni hizmetler veya mevcut hizmetlerin kalitesi hakkında müşterilerden geri bildirim sağlayabilirler. Buna karşılık, işletmenin ürününe yönelik müşteri ilgilenimini sürekli hale getirmesi ve müşterilerle etkileşim kurduğu sonucuna ulaşılmıştır (Chathoth, vd., 2016). Buradan hareketle müşteriler kendi tercihlerini işletme yetkilerine bildirdiklerinde ve işletme yetkilileri ile birlikte çalıştıklarında, dostane, empati yeteneğine sahip, dürüst bir şekilde etkileşime girerek ürünü geliştirebilirler.

H₅: Ürün ilgilenimi, katılım davranışının kişisel etkileşim unsurunu olumlu yönde etkilemektedir.

4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma hipotezlerin test edilmesi için tanımlayıcı, nicel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Bunun için araştırmanın evreni Türkiye’de yaşayan bilgisayar ve internet kullanan bireysel tüketiciler oluşturmaktadır. Araştırma evreninden ekonomik, hızlı ve kolay şekilde toplanması (Malhotra, 2004: 321) sebebiyle araştırmada tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Anket formu 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, birlikte değer oluşturma davranışının (Yi ve Gong, 2013) bir boyutu olan müşteri katılımı davranışı ile ilgili 16 soru, ikinci bölümde ise benzersiz olma ihtiyacı (Franke ve Schreier, 2008) ile ilgili 3 ve ürün ilgilenimi (Helmig vd., 2007) ile ilgili de yine 3 soru yer almaktadır. Anketin üçüncü bölümünde ise katılımcıların demografik özelliklerini (cinsiyet, yaş, eğitim, medeni durum, meslek, durumu) belirleyici sorulara yer verilmiştir. Toplamda 22 adet 7’li Likert tipinde (1- Kesinlikle Katılmıyorum, 7- Kesinlikle Katılıyorum) sorulara yer verilmiştir. Anket soruları çeviri-geri çeviri yöntemiyle çevrilmiştir ve dağıtılmadan önce konuyla ilgili bilgi ve deneyime sahip üç araştırmacıya anket soruları gönderilmiş ve soruların anlaşılıp anlaşılmadığı hususunda fikirleri alınmıştır. Alınan geri bildirimler doğrultusunda anketin son şekli verilmiştir. Çalışmada internet üzerinden birlikte değer oluşturma uygulaması olarak, kişilerin hem benzersiz olma ihtiyaçlarını hem de birlikte değer oluşturma davranışı gerçekleştirebilmeleri açısından Nike By You platformu seçilmiştir. Katılımcılara öncelikle ayakkabı tasarımını nasıl gerçekleştirebilecekleri hakkında bir video sunulmuştur. Nike By You sitesinde,

“günlük yaşam için kullanım” veya “spor dallarına göre kullanıma” göre kişiselleştirme seçeneği mevcuttur.

Katılımcıların, hızlı bir biçimde hem anket sorularına ulaşabileceği hem de Nike By You sitesine geçiş yapabilmesi için <https://i2karapnar.wixsite.com/sitem-1> internet sitesi kurulmuştur. Araştırma kapsamında anket, 10.05.2019-10.07.2019 tarihleri arasında Facebook, WhatsApp, Instagram ve Mail ortamıyla dağıtılmıştır. Ayakkabı tasarladıktan sonra katılımcılardan anket butonuna basarak anketi cevaplamaları istenmiştir. Anket 800 katılımcıya gönderilmiştir ve anketin geri dönüş oranı yaklaşık % 57 (452) olmuştur. Tamamlanmamış olan 2 anket araştırma kapsamının dışında bırakılmıştır ve toplamda 450 anket araştırma kapsamında kullanılmıştır. Araştırma model ve hipotezlerinin test edilebilmesi amacıyla açıklayıcı, doğrulayıcı faktör analizleri ile yapısal eşitlik modeli analizi yapılmıştır. Toplanan anketlerin verilerinin bilgisayara aktarılması ve analizler için SPSS 20.0 ve LISREL 8.7 paket programları kullanılmıştır.

5. Bulgular

Araştırma kapsamında katılımcılara ait demografik bilgiler Tablo 1’de gösterilmiştir. Katılımcıların %64,9’u (292 kişi) kadın, %35,1’i (158 kişi) erkektir. Yaş grupları bakımından dağılımına bakıldığında en fazla dağılımın %47,6 ile (214 Kişi) 26-35 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Daha sonra ise %43,6 (196 kişi) ile 18-25 yaş aralığının %8,8 (40 kişi) ile 36-65 yaş aralığının takip ettiği görülmektedir. Katılımcıların %72,4’ü (326 kişi) bekâr, %27,6’sı (124 kişi) ise evlidir. Araştırmaya katılanların eğitim durumu incelendiğinde, yarısından fazlası %57,8 ile (260 kişi) lisans mezunudur. Bu grubu %20,4 ile (92 kişi) lisansüstü mezunu ve %14,9 ile (67 kişi) ön lisans mezunu izlemektedir. Katılımcıların %6,9’unu (31) kişi ile eğitim durumu diğer grubunda (İlköğretim ve Lise) yer almaktadır. Görüldüğü üzere katılımcıların büyük bir çoğunluğu lisans ve lisansüstü mezunudur.

Araştırmaya katılanların meslek durumu incelendiğinde, katılımcıların %29,1 ile (131 kişi) özel sektör çalışanı, %22,7 ile (102 kişi) kamu çalışanı, %36 ile (162 kişi) öğrenci olduğu görülmektedir. Katılımcıların %12,1’i (55 kişi) ise diğer grubunda (emekli, ev hanımı ve diğer meslek grupları) yer almaktadır. Araştırmaya katılanların interneti kullanma sıklıklarına göre dağılımına bakıldığında katılımcıların çoğunluğunun %58,4’ü ile (263 kişi) günde 3-6 saat arasında internet kullanmaktadır. Bu çoğunluğu sırasıyla %28,4’ü ile (128 kişi) Günde 7-9 saat arasında, %13,1’i ile (59 kişi) 10 saat ve daha fazla internette vakit geçirmektedir.

Tablo 1: Katılımcılara Ait Özellikler

	n	%
Cinsiyet		
Kadın	292	64,9
Erkek	158	35,1
Yaş		
18-25	196	43,6
26-35	214	47,6
36-65	40	8,8
Medeni Durum		
Evli	124	27,6
Bekâr	326	72,4
Eğitim		
Ön Lisans	67	14,9
Lisans	260	57,8
Lisans Üstü	92	20,4
Diğer	31	6,9
Meslek		
Kamu Çalışanı	102	22,7
Özel Sektör	131	29,1
Öğrenci	162	36
Diğer	55	12,1
Günlük İnternet Kullanım Sıklığı		
Günde 3-6 Saat	263	58,4
Günde 7-9 Saat	128	28,4
10 Saat ve Üzeri	59	13,1

Çalışmada müşteri katılımı davranışı (Bilgi Arama, Bilgi Paylaşma, Sorumlu Davranış, Kişisel Etkileşim), benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimi olmak üzere üç farklı ölçek kullanılmıştır. Bu ölçeklerin kendi içerisinde yer alan faktörlerini belirlemek amacıyla her bir ölçeğe Açıklayıcı Faktör Analizi uygulanmıştır. Harman (1976)'da yaklaşımı çerçevesinde öncelikle alt boyutların anlamlılığı değerlendirilmesinin yapılabilmesi için tüm değişkenlerin tek bir boyut altında açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Tek bir boyut altında açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına göre Kaiser Meyer Olkin (KMO) değeri 0,925 ve Bartlett küresellik testi sonucu 0,000 (Yaklaşık ki-kare:9,136 ve sd: 351) olarak bulunmuştur ve sınır değerlerin oldukça üzerindedir ($>0,70$ ve $p<0,05$). Tek bir boyut altında açıklanan varyans değeri ise 42,371'dir. Bu durumda boyutların ayrı ayrı değerlendirilmesi gerekmektedir. Tablo 2'de açıklayıcı faktör analizleri sonuçları yer almaktadır. Açıklayıcı faktör analiz sonucunda faktör yüklerine bakıldığında her bir değişkenin 0,50'den daha büyük bir değer aldığı görülmektedir. Birlikte değer oluşturma davranışında müşteri katılımı davranışı ile ilgili sorulan 16 soru (Yi ve Gong, 2013) tıpkı orijinal ölçekteki gibi 4 boyutta (bilgi arama, bilgi paylaşma, sorumlu davranış ve kişisel etkileşim) toplanmıştır. Ürün ilgilenimi ile ilgili sorulan 3 soru (Helmig, vd., 2007) çalışmasında olduğu

gibi tek boyutta toplanmıştır. Benzersiz olma ihtiyacı ile ilgili sorulan 3 soru tıpkı (Franke ve Schreier, 2008) tek bir boyutta toplanmıştır.

Tablo 2: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6
Müşteri Katılımı - Bilgi Arama						
Bu ürün hakkında diğer insanlardan bilgi almaya çalışırım	,861					
Bu ürünün özellikleri hakkında bilgi toplamak için araştırma yaparım	,863					
Bu üründen diğer insanların nasıl yararlandıkları konusundaki bilgilere özen gösteririm.	,8,64					
Müşteri Katılımı -Bilgi Paylaşma						
Bu ürün hakkında yetkililer ve çalışanların ne yapmalarını istediğimi açık bir şekilde belirtirim.		,818				
Bu ürün hakkında yetkililer ve çalışanlara beklentilerim ile ilgili gerekli ve yeterli bilgiyi eksiksiz bir biçimde veririm.		,893				
Bu ürün hakkında yetkililerin ve çalışanların görev ve sorumluluklarını yerine getirebilmeleri için ihtiyaç duydukları bilgiyi onlara sağlarım.		,868				
Bu ürün ile ilgili yetkili ve çalışanların tüm sorularına cevap veririm.		,821				
Müşteri Katılımı -Sorumlu Davranış						
Bu ürünün iyi bir biçimde üretilmesi/sunulması için üzerime düşen tüm görev ve sorumluluklarımı yerine getiririm.			,886			
Bu ürünün iyi bir biçimde üretilmesi/sunulması için benden beklenen tüm davranışları eksiksiz bir şekilde yaparım.			,873			
Bu ürünün iyi bir biçimde üretilmesi/sunulması için yetkili ve çalışanların tavsiyelerini ve yönlendirmelerini takip etmekteyim.			,918			
Bu ürünün iyi bir biçimde üretilmesi için işletmeye karşı sorumluluklarımı yerine getiririm.			,786			
Müşteri Katılımı -Kişisel Etkileşim						
Bu ürün/hizmet ile ilgili yetkili ve çalışanlara karşı dostaneyimdir.				,852		
Bu ürün ile ilgili yetkili ve çalışanlara karşı nazığım				,899		
Bu ürün ile ilgili yetkili ve çalışanlara karşı kibarımdır.				,940		
Bu ürün ile ilgili yetkili ve çalışanlara karşı saygılıyım.				,896		
Bu ürün ile ilgili yetkili ve çalışanlara karşı kabalık etmem.				,863		
Benzersiz Olma İhtiyacı						
Genel anlamda nadir olan bu ürünü satın almaya istekliyimdir.					,809	
Genel anlamda başkalarında olmayan ürünlere sahip olmaktan hoşlanırım.					,877	
Özel ürün satın alarak kendi kişisel benzersizliğimi geliştirme yoluna giderim.					,877	
Ürün İlgilenimi						
Bu ürüne karşı oldukça ilgiliiyimdir.						,663
Bu ürün grubu hakkında istekli bir şekilde bilgi araştırırım.						,889
Bu ürün grubu benim için oldukça önemlidir.						,882

Tablo 3’de AFA sonuçlarına göre açıklanan varyans, öz değer, Cronbach’s Alpa değerleri ile CR değerlerine yer verilmiştir. Sonuçlara bakıldığında katılım davranışının 4 boyutu olan; bilgi arama, bilgi paylaşma, sorumlu davranış, kişisel etkileşim, ürün ilgilenimi ve benzersiz olma ihtiyacı yer almaktadır. Bu

değişkenlere tek tek baktığımızda; bilgi arama yapısı %73,843 açıklanan varyans değerine, 2.215 öz değer oranına, 0.822 Cronbach Alpha değerine sahiptir. Bilgi Paylaşma yapısını ölçmek için, %72,331 açıklanan varyans değerine, 2.893 öz değer oranına, 0,872 Cronbach Alpha 0,872 değerine sahiptir. Sorumlu Davranış yapısını ölçmek için %75,166, 3,007 öz değer oranına, 0,888 Cronbach Alpha değerine sahiptir. Kişisel Etkileşim yapısını ölçmek için, %79,310, 3,996 öz değer oranına, 0,933 Cronbach Alpha değerine sahiptir. Benzersiz olma ihtiyacı yapısı, %73,098 açıklanan varyans değerine, 2.193 öz değer oranına, 0,816 Cronbach's Alpha değerine sahiptir. Ürün İlgilenimi yapısı %77,555 açıklanan varyans değerine, 2.327 öz değer oranına, 0.854 Cronbach Alpha değerine sahiptir. Bu sonuçlar çalışma kapsamında ele alınan örtük değişkenlerin ölçümünün güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Açıklayıcı Faktör Analizi ve Örtük Değişkenlere İlişkin Güvenilirlik Sonuçları

Örtük Değişken	Gözlenen Değişken	Açıklanan Varyans	Öz Değer	Cronbach's Alpha Değeri	Birleşik Güvenilirlik CR
Bilgi Arama	BA1	73,843	2,215	0,822	0,83
	BA2				
	BA3				
Bilgi Paylaşma	BP1	72,331	2,893	0,872	0,87
	BP2				
	BP3				
	BP4				
Sorumlu Davranış	SD1	75,166	3,007	0,888	0,89
	SD2				
	SD3				
	SD4				
Kişisel Etkileşim	KE1	79,310	3,966	0,933	0,93
	KE2				
	KE3				
	KE4				
	KE5				
Benzersiz Olma İhtiyacı	BEN1	73,098	2,193	0,816	0,82
	BEN2				
	BEN3				
Ürün İlgilenimi	ILG1	77,555	2,327	0,854	0,85
	ILG2				
	ILG3				

Açıklayıcı faktör analizinin ardından, yakınsak ve ayırım geçerliliği kriterleri açısından yapı geçerliliği değerlendirilmesi yapılmıştır. Güvenilirliğin ardından ölçümlerin geçerliliğinin değerlendirilebilmesi amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde ilk olarak kullanılacak ölçüm ifadelerinin oluşturulması ve bu ifadelerin tanımlanması gerekmektedir. Ölçüm modeli açıklayıcı faktör analizi sonucunda ortaya çıkan boyutlara ve değişkenlere

göre tanımlanmıştır. Ölçme modelini oluşturan boyutlar (örtük değişkenler) ve gözlenen değişkenler Tablo 4’de gösterilmektedir. Fornell ve Larcker (1981)’in yaklaşımları çerçevesinde standardize edilmiş katsayı değerlerinin 0,50’den büyük ve t değerlerinin de anlamlı olması gerekmektedir. Böylelikle yapı geçerliliğinden yakınsak geçerlilik sağlanmış olmaktadır. Katılımı davranışının bilgi arama boyutunun standardize edilmiş katsayı değerleri BA1, BA2, BA3 sırasıyla, 0,76, 0,77, 0,80’dır. Bilgi paylaşma boyutunun standardize edilmiş katsayı değerleri, BP1, BP2, BP3, BP4 sırasıyla, 0,74, 0,83, 0,82, 0,79’dur. Sorumlu davranış boyutunun standardize edilmiş katsayı değerleri SD1, SD2, SD3, SD4, sırasıyla, 0,86, 0,83, 0,88, 0,70’dır. Kişisel Etkileşim boyutunun standardize edilmiş katsayı değerleri KE1, KE2, KE3, KE4, KE5 sırasıyla, 0,80, 0,87, 0,95, 0,88, 0,81’dır. Benzersiz olma ihtiyacının standardize edilmiş katsayı değerleri BEN1, BEN2, BEN3 sırasıyla, 0,70, 0,77, 0,86’dır. Ürün ilgilenimi standardize edilmiş katsayı değerleri, ILG1, ILG2, ILG3 sırasıyla, 0,82, 0,86, 0,77’dır. Verilere bakıldığında yakınsak geçerlilik kriteri sağlanmıştır.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda gerçekleşen uyum iyiliği değerleri şu şekilde gerçekleştirilmiştir. Ki-kare: 679,96; SD: 194; Ki-kare/SD: 3,50; RMSEA: 0,075; Normed Fit Index (NFI): 0,96; Non-Normed Fit Index (NNFI): 0,97; Comparative Fit Index (CFI): 0,97; Incremental Fit Index (IFI): 0,97; Relative Fit Index (RFI): 0,96; Goodness of Fit Index (GFI): 0,88; Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI): 0,84 ve Standardized RMR: 0.051. Bu değerlere bakıldığında iyi derecede uyum iyiliği değerlerinin gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Örtük Değişkenler	Gözlenen Değişkenler	Standardize Edilmiş Katsayı Değerleri	t değerleri
Müşteri Katılımı- Bilgi Arama	BA1	0,76	17,45
	BA2	0,77	17,85
	BA3	0,80	18,81
Müşteri Katılımı- Bilgi Paylaşma	BP1	0,74	17,61
	BP2	0,83	20,77
	BP3	0,82	20,51
	BP4	0,79	19,43
Müşteri Katılımı- Sorumlu Davranış	SD1	0,86	22,45
	SD2	0,83	20,97
	SD3	0,88	23,31
	SD4	0,70	16,65
Müşteri Katılımı- Kişisel Etkileşim	KE1	0,80	20,14
	KE2	0,87	23,12
	KE3	0,95	26,62
	KE4	0,88	23,42
	KE5	0,81	20,68
Benzersiz Olma İhtiyacı	BEN1	0,70	15,81
	BEN2	0,77	18,03
	BEN3	0,86	21,02
Ürün/Hizmet İlgilenimi	ILG1	0,82	20,64
	ILG2	0,86	21,90
	ILG3	0,77	18,77

Yapılara ilişkin korelasyon, korelasyon kareleri ile AVE değerleri hesaplanmış ve Tablo 5'de sunulmuştur. Fornell ve Larcker (1981)'in yaklaşımları ışığında yapı geçerliliğinden ayırım geçerliliği için örtük değişkenler arasında korelasyon değerlerinin yüksek çıkmaması ve AVE değerlerinin 0,50'den büyük olması gerekmektedir. Tablo 5'e bakıldığında ayırım geçerliliğinin de sağlanmış olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Örtük Değişkenlere İlişkin Ortalama, Korelasyon ve Standart Sapma ve AVE Değerleri

	BA	BP	SD	KE	BEN	ILG
Müşteri Katılımı-Bilgi Arama	1	,449**	,444**	,399**	,309**	,462**
Müşteri Katılımı-Bilgi Paylaşma	0,2016	1	,690**	,578**	,317**	,464**
Müşteri Katılımı-Sorumlu Davranış	0,1971	0,4761	1	,597**	,363**	,497**
Müşteri Katılımı-Kişisel Etkileşim	0,1592	0,3340	0,3564	1	,366**	,419**
Benzersiz Olma İhtiyacı	0,0954	0,1004	0,1317	0,1339	1	,620**
Ürün/Hizmet İlgilenimi	0,2134	0,2152	0,2470	0,1755	0,3844	1
Ortalamalar	5,5459	5,7056	5,7100	6,1747	5,3385	5,4674
Standart Sapmalar	1,2645	1,1439	1,9811	0,9913	1,3317	1,2332
AVE	0,82	0,63	0,67	0,71	0,60	0,67

** 0,01 düzeyinde korelasyon anlamlı olarak bulunmuştur.

* 0,05 düzeyinde korelasyon anlamlı olarak bulunmuştur.

İtalik yazı biçimi ile gösterilen değerler ise korelasyon değerlerinin kareleridir.

Geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin ardından yapısal eşitlik model analizi ile araştırma hipotezleri test edilmiştir. Elde edilen analizler sonucunda uyum iyiliği değerleri Ki-kare/SD: 4,882; GFI: 0,829; AGFI: 0,788; CFI: 0,886; NFI: 0,861; RMSEA: 0,093 şeklinde gerçekleşmiştir. Uyum iyiliği değerlerine bakıldığında istenen seviyede gerçekleşmemiştir. Bu nedenle hipotezlerin test edilebilmesi için uyum iyiliği değerleri uygun bulunmamıştır. Araştırmada LISREL programının önerdiği modifikasyon indeksleri incelenmiş, ki-kare ve dolayısıyla uyum iyiliği değerlerinde iyileşme ile sonuçlanması muhtemel üç değişken arasında ilişki önerileri dikkate alınarak model yeniden test edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda gerçekleşen uyum iyiliği değerleri Ki-kare: 747,14; SD: 202; Ki-kare/SD: 3,69; RMSEA: 0,078; Normed Fit Index (NFI): 0,96; Non-Normed Fit Index (NNFI): 0,96; Comparative Fit Index (CFI): 0,97; Incremental Fit Index (IFI): 0,97; Relative Fit Index (RFI): 0,95; Goodness of Fit Index (GFI): 0,87; Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI): 0,84 ve Standardized RMR: 0,077 şeklinde kabul edilebilir biçimde gerçekleşmiştir. Tablo 6'da yapısal eşitlik modeli analiz sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 6. Yapısal Eşitlik Modeli Analiz Sonuçları

Örtük Değişkenler Arasındaki İlişki	Standardize Edilmiş Katsayı Değerleri β	t Değerleri	
Benzersiz Olma -> Ürün İlgilenimi	0,74	14,03	H ₁ Kabul
Ürün İlgilenimi -> Bilgi Arama	0,56	9,96	H ₂ Kabul
Ürün İlgilenimi -> Bilgi Paylaşma	0,15	3,08	H ₃ Kabul
Ürün İlgilenimi -> Sorumlu Davranış	0,36	7,23	H ₄ Kabul
Ürün İlgilenimi -> Kişisel Etkileşim	0,48	9,33	H ₅ Kabul

Tablo 6'daki değerler göz önüne alınıp, yorumlandığı zaman benzersiz olma ihtiyacının, ürün ilgilenimi üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bu iki değişken arasındaki standardize edilmiş katsayı değerleri (β :0,74; t:14,03) olarak bulunmuştur ve H₁ hipotezimiz kabul edilmiştir. Ürün ilgilenimi ve müşteri katılımı davranışının bir boyutu olan bilgi arama ile arasındaki ilişkide standardize edilmiş katsayı değeri (β :0,56; t:9,96) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre ürün ilgilenimi, bilgi arama üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etki yaratmaktadır bu bağlamda H₂ hipotezimiz kabul edilmiştir. Ürün ilgilenimi ile bilgi paylaşma arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki mevcuttur ve dolayısıyla H₃ hipotezimiz kabul edilmiştir. Ürün ilgilenimi, bilgi paylaşma arasındaki standardize edilmiş kat sayı değeri (β :0,15; t:3,08) bulunmuştur. Ürün ilgileniminin sorumlu davranış üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır ve H₄ hipotezimiz kabul edilmiştir. Bu iki değişken arasındaki standardize edilmiş katsayı değeri (β :0,36; t:7,23) olarak bulunmuştur. Ürün İlgilenimi, kişisel etkileşim üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi söz konusudur ve H₅ hipotezimiz kabul edilmiştir. Ürün ilgilenimi ile kişisel etkileşim arasındaki standardize edilmiş kat sayı değeri (β :0,48; t:9,33) çıkmıştır. Bu sonuçlara göre, araştırma hipotezlerinin tamamı istatistiksel olarak kabul edilmiştir.

6. Tartışma ve Sonuç

Tüketici benzersiz olma ihtiyacı, ürün ilgilenimi ve birlikte değer oluşturmada katılım davranışı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışma sonucunda benzersiz olma ihtiyacının ürün ilgilenimi üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Ürün ilgileniminin ise birlikte değer oluşturma davranışının müşteri katılımı davranış boyutunun her alt boyutu (sorumlu davranış, bilgi arama, bilgi paylaşma ve kişisel etkileşim) üzerinde olumlu etkilerinin olduğu saptanmıştır. Araştırma sonuçları, Zhang vd., (2015), Fuller ve Bilgram (2017), Frasquet- Deltaro, Alarcon – Del- Amo ve Lorenzo –Romeo (2019) tarafından yapılan çalışmanın sonuçları ile örtüşmektedir. Sonuç olarak, değişen ve gelişen, dinamik yapıda olan pazarda müşterilerin özellikleri de değişmektedir. Günümüzde her müşterinin istek ve ihtiyacını anlamak ve karşılamak oldukça zor

hale gelmektedir. Müşteriler artık işletme dışında önemli olduğu gibi, işletme içinde de süreçlere dâhil olması açısından da önem kazanmaktadır. Benzersiz olma ihtiyacı yüksek olan bir tüketici, diğer müşterilerden farklı olmak istemektedir. Bunu da satın aldığı ürünler sayesinde yansıtabilir. Bu ürünler, kıt, kişiselleştirilmiş, lüks ve sınırlı sayıda üretilen ürünler olabilir. Benzersizliğe duyulan ihtiyaç sebebiyle, müşterilerin bu tarz ürünlere ilgilenimi yüksek olmaktadır. İşlemeler, müşterilerin satın alımlarını kişiselleştirmelerine olanak sağladığında, kendine özgü özellikleri ve kimliğini yansıtmaya imkân bulmaktadır. Nitekim Nike, belirli bir ürün gurubunda, ayakkabıların rengini, stilini, bağcıklarını, logo, isim, renk, taban değiştirmelerini sağlayan Nike by You sitesini faaliyete sokmuştur. Hata bazı zamanlarda kişiselleştirme faaliyetlerini mağaza içinde de gerçekleştirmelerine olanak sağlamaktadır. Müşteriler böylece tüm sürece dâhil olarak, işletmenin kısmi zamanlı bir çalışanı gibi davranır.

Ürünün, müşterinin kendi has özelliklerini yansıtmaya durumunda müşterinin ürüne olan ilgilenimi artar bu sebepten dolayı gerekli bilgiyi araştırır, gerekli bilgiyi çalışanlar ile paylaşır, yani müşteri bir çalışan gibi ürün ile ilgili olan süreçlerin tüm sorumluluğunu almaktadır. İşletme çalışanları ile yakın, dostane nezaket ve saygı çerçevesinde iletişim de bulunarak işletme ile birlikte değer oluştururlar. Nike firması, yeni rekabet avantajının kaynağını ve bir işletmelerin gelecekteki karlı büyümesinin tohumlarını, stratejik özellikle müşteri deneyimlerine odaklanan birlikte değer oluşturma platformları sayesinde müşterileriyle sürekli etkileşim kurarak elde edebileceği sermaye olarak görmektedir. Bu yeni stratejik sermaye, işletme tarafından sürekli olarak müşterilerle kurulan etkileşimler, toplanan bilgi ve becerilerdir. Çalışma sonuçlarına göre işletmeler birlikte değer oluşturmada müşteri katılım davranışının oluşumunu ve artışını istiyorlar ise mutlak suretle benzersiz olma ihtiyacı ve ürün ilgilenimi kavramlarına önem vermeleri gerekmektedir. Tüm tüketicilere ulaşmanın yanı sıra, benzersiz olma ihtiyacı ve ürün ilgilenimi yüksek olan tüketicilerin, birlikte değer oluşturma müşteri katılımı davranışı ile daha etkin olabileceği görülmektedir.

6.1. Çalışmanın Kısıtları ve Gelecek Çalışmalar İçin Öneriler

İleride yapılacak çalışmalarda bu ilişkiler farklı bir mal veya hizmet kategorisinde gerçekleştirilebilir. Aynı zamanda, müşteri motivasyonu, marka özgünlüğü, marka aşkı gibi birlikte değer oluşturmada katılım davranışı üzerinde etkisi olabilecek kavramlar üzerinde durulabilir. Araştırma sadece ayakkabı (Nike) üzerine yapılmış olması araştırmanın bir diğer ürünlere genellenebilirliği açısından kısıt oluşturmaktadır. Bununla birlikte zaman, örneklem sayısı ve verilen cevaplarda bu araştırmanın başka bir kısıtını oluşturmaktadır.

Kaynakça

- Antil, J. H. (1984). Conceptualization and operationalization of involvement. *Advances in Consumer Research*, 11(1), 203-209.
- Başkol, M. (2019). Agılanan değer, müşteri katılımı ve algılanan firma performansı ilişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 15(3), 904-922.
- Bhaduri, G. ve Stanforth, N. (2016). Evaluation of absolute luxury. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 20(4), 471-486.
- Bharti, K., Agrawal, R., ve Sharma, V. (2014). What drives the customer of world's largest market to participate in value co-creation?. *Marketing Intelligence & Planning*, 32(4), 413- 435.
- Bloch, H. P. (1982). Involvement beyond the purchase process: conceptual issues and empirical investigation. *Association For Consumer Research*, 9, 413-417.
- Boukhari, E.A., Oumlil, R., ve Achaba, A. (2019). Value creation in service over the last two decades: a meta-analysis. Katsoni V., ve Segarra-Oña M. (Ed.) *In: Smart tourism as a driver for culture and sustainability* (103-119). Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Champ:
- Carsky, M.L., Smith, M. F., ve Dickinson, R.A. (1994). Measuring the involvement construct. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 6(4), 71-102.
- Chan, K.W., Yim, C.K., ve Lam, K.S. (2010). Is customer participation in value creation a double-edged sword? evidence from professional financial services across cultures. *Journal of Marketing*, 74(3), 48-64.
- Chathoth, P. K., Ungson, G. R., Harrington, R. J., Chan, E. S. (2016). Co-creation and higher order customer engagement in hospitality and tourism services. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 28(2), 222-245
- Çakır, V. (2007). Tüketici ilgilenimini ölçmek. *Selçuk İletişim*, 44(4),163-180.
- Dholakia, M. U. (2001). A motivational process model of product involvement and consumer risk perception. *European Journal of Marketing*, 35(11/12),1340-1362.

- Edvardsson, B., Skålén, P., ve Tronvoll, B. (2012). Service systems as a foundation for resource integration and value co-creation. *Review of Marketing Research*, 9(2), 79-126.
- Ennew, T. C. ve Binks, R. M., (1999). Impact of participative service relationships on quality, satisfaction and retention: an exploratory study. *Journal of Business Research*, 46(2), 121-132.
- Fang, E., Palmatier, W.R., ve Evans, R. K. (2008). Influence of customer participation on creating and sharing of new product value. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(3), 322-336.
- Fawcett, E. S., Wallin, C., Allred, C., ve Magnan, G. (2009). Supply chain information – sharing: benchmarking a proven path. *Benchmarking: An International Journal*, 16(2), 222-246.
- File, K. M., Judd, B. B., ve Prince, R. A. (1992). Interactive marketing: the influence of participation on positive word-of-mouth and referrals. *Journal of Services Marketing*, 6(4), 5-14.
- 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.
- Fotiadis, T. (2019). Customer participation, e-service quality, satisfaction:(e) Service dominant logic trinity. *Journal of Promotion Management*, 25(3), 394-418.
- Foxall, R. G., ve Bhate, S. (1993). Cognitive style and personal involvement as explicators of innovative purchasing of "healthy" food brands. *European Journal of Marketing*, 27(2), 5-16.
- Franke, N. ve Schreier, M. (2008). Product uniqueness as driver of customer utility in mass customization. *Marketing Letters*, 19(2), 93-107.
- Frasquet- Deltoro, M., Alarcon – Del- Amo, M-D-C., ve Lorenzo –Romeo, C. (2019). Antecedents and consequences of virtual customer co- creation behaviours. *Internet Research*, 29(1), 218-244
- Fromkin, H. L. (1971). A social psychological analysis of the adoption and diffusion of new products and practices from a uniqueness motivation perspective. *ACR Special Volumes*. 464-469.
- Fromkin, L. H., ve Snyder, R. C. (1980). *Social Exchange Theory. The Search for Uniqueness and Valuation of Scarcity..* Gergen K.J., Greenberg M.S., ve Willis R.H.(Ed). MA: Boston Springer.

- Füller, J. ve Bilgram, V. (2017). The moderating effect of personal features on the consequences of an enjoyable co-creation experience. *Journal of Product & Brand Management*, 26(4), 386-401.
- Grönroos, C. (2011). Value co-creation in service logic: a critical analysis. *Marketing Theory*, 11(3), 279–301.
- Gummerson, E., Mele, C., Polese F., Galvagno, M., ve Dalli, D. (2014). Theory of value co-creation: a systematic literature review. *Managing Service Quality*, 24(6), 643-683.
- Gummerus, J. (2013). Value creation processes and value outcomes in marketing theory: strangers or siblings. *Marketing Theory*, 13(1), 19-46.
- Harman, H. H. (1976). *Modern Factor Analysis*. University of Chicago press.
- Hawkins, I. D., ve Mothersbaugh, L. D. (2009). *Consumer Behavior*. 11. Edition McGraw- Hill. İrwin
- Helmig, B., Huber, J-A., ve Leeflang, P. (2007). Explaining behavioural intentions toward co-branded products. *Journal of Marketing Management*, 23(3-4), 285-304.
- Hennig-Thurau, T. (2004), Customer orientation of service employees. *International Journal of Service Industry Management*, 15(5), 460–478.
- Hong, S.J. ve Tam, K. Y. (2006). Understanding the adoption of multipurpose information appliances: the case of mobile data services. *Information Systems Research*, 17(2), 162-179.
- Hoyer, D. W., MacInnis, J. ve Deborah, P. R. (2012). *Consumer Behavior*. 6th Edition. South Western: Cengage Learning.
- Hsiao, C., Lee, Y-H, Chen, W-J. (2015). The effect of servant leadership on customer value co-creation: a cross-level analysis of key mediating roles. *Tourism Management*, 49, 45-57.
- Hui, G. (2014). How the internet of things changes business models. *Harvard Business Review*, 92(7/8), 1-5.
- Jamal, A. ve Adelowore, A. (2008). Customer-employee relationship the role of self-employee congruence. *European Journal of Marketing*, 42(11/12), 1316- 1345.
- Kimmel, J. Allan (2015). *People and Products*. New York: Routledge.

- Koç, E. (2016). *Tüketici Davranışı Pazarlama Stratejileri*. 7 Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Krugman, H. E. (1965). The impact of television advertising: learning without involvement. *The Public Opinion Quarterly*, 29(3), 349-56.
- Leavy, B. (2012). Collaborative innovation as the new imperative—design thinking, value co-creation and the power of pull. *Strategy & Leadership*, 40(2), 25-34.
- Locander, B. W. ve Peter, W. H. (1979). The effect of self-confidence and anxiety on information seeking in consumer risk reduction. *Journal of Marketing Research*, 16(2), 268-274.
- Lynn, M. ve Harris, J. (1997a). The Desire for Unique Consumer Products: A New Individual Differences Scale. *Psychology & Marketing*, 14(6), 601-616.
- Lynn, M. ve Harris, J. (1997b). Individual Differences in the Pursuit of Self-Uniqueness Through Consumption. *Journal of Applied Social Psychology*, 27(21), 1861-1883.
- Lynn, M. ve Snyder, R. C. (2002). *Uniqueness Seeking. Handbook of Positive Psychology*. Oxford University Press.
- Maglio, P. P. ve Spohrer, J. (2008). Fundamentals of service science, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), 18-20.
- Malhotra, N. K. (2004). *Marketing Research an Applied Orientation*, 4th Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
- Mustak, M., Jaakkola, E., ve H., Aino (2013). Customer participation and value creation: a systematic review and research implications. *Managing Service Quality*, 23(4), 341-359.
- Olsen, S. O. ve Mai H- T.X. (2013) Consumer participation: the case of home meal preparation. *Psychology & Marketing*, 30(1),1-11.
- Patterson, G. P. ve Smith, T. (2003). A cross-cultural study of switching barriers and propensity to stay with service providers. *Journal of Retailing*, 79(2), 107–120.
- Payne, F.A., Storbacka, K., ve Frow, P. (2008). Managing the Co-Creation of Value. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), 83-96.

- Prahalad, C.K. ve Ramaswamy, V. (2004). Co-Creation experiences: the next practice in value creation. *Journal of Interactive Marketing*, 18(3), 5-14.
- Quing Lui, S. ve Matilla, S. A. (2015). Ethnic dining: need to belong, need to be unique, and menu offering. *International Journal of Hospitality Management*, 49, 1-7.
- Ramaswamy, V. (2002). The connection. *Strategy and Business*, 27(27), 50-61.
- Risch-Rodie, A. ve Kleine, S.S. (2000). *Customer Participation in Services Production and Delivery*, Swartz, T.A. ve Iacobucci, D. (Ed.). In: The handbook of services marketing and management (111-126), CA: Sage, Thousand Oaks.
- Rothschild, L. M. (1984). Perspectives on involvement: current problems and future directions. *Advances in Consumer Research*, 11, 216-217.
- Ruvio, A. (2008). Unique like everybody else? the dual role of consumers' need for uniqueness. *Psychology & Marketing*, 25(5), 444-464.
- Saarijärvi, H. (2011), Customer value co-creation through reverse use of customer data. Unpublished PhD Thesis. Tampere: School of Management University of Tampere.
- Schiffman, G. L. ve Wisenblit, L. J. (2015). *Consumer Behaviour*. 11th Edition. Edinburgh: Pearson Education Limited.
- Sharma, N. ve Patterson, G. P. (1999). The impact of communication effectiveness and service quality on relationship commitment in consumer, professional services. *Journal of Service Marketing*, 13(2), 151-170.
- Sherif, M. ve Cantril, H. (1947). *The Psychology of Ego-Involvements: Social Attitudes and Identifications*. Hoboken, NJ, US: John Wiley & Sons Inc.
- Skälén, P., Gummerus, J., Von Koskull, C., ve Magnusson, R. P. (2015). Exploring value propositions and service innovation: a service-dominant logic study. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(2), 137-158.
- Solanki, S. (2011). Demographics and consumer involvement in product choice: statistical and econometric analysis for future marketing decisions. Unpublished PhD Thesis. Devi Ahilya University.
- Street Jr, R. L., Gordon, H. S., Ward, M. M., Krupat, E., ve Kravitz, R. L. (2005). Patient participation in medical consultations: why some patients are more involved than others. *Medical Care*, 43(10), 960-969.

- Snyder, R. C. ve Fromkin L. H. (1977). Abnormality as a positive characteristic: the development and validation of a scale measuring need for uniqueness. *Journal of Abnormal Psychology*, 86(5), 518-527.
- Tai, Y. M. ve Ho, C. F. (2010). Effects of information sharing on customer relationship intention. *Industrial Management & Data Systems*, 110(9), 1385-1401.
- Tepper, K. ve Hoyle, R. H. (1996). Latent variable models of need for uniqueness. *Multivariate Behavioral Research*, 31(4), 467-494.
- Thomke, S. ve Von-Hippel, E. (2002). Customers as Innovators A New Way to Create Value. *Harward Business Review*, 80(4), 74-85.
- Tian, T. K., Bearden, O. W., ve Hunter, L. G. (2001). Consumers' need for uniqueness: scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 28(1), 50-66.
- Tsiotsou, R. (2005). Perceived quality levels and their relation to involvement, satisfaction and purchase intentions. *Marketing Bulletin*, 16(4), 1-10.
- Wilkie, W. L. (1990). *Consumer Behavior*, 2nd ed., New York, NY: John Wiley.
- Workman, E. J. ve Kidd, K. L. (2000). Need for uniqueness scale to characterize fashion consumer groups. *Clothing and Textiles Research Journal*, 18(4), 227- 236.
- Xie, C., Bagozzi, R. P. ve Troye, S. V. (2008). Trying to prosume: toward a theory of consumers as co-creators of value. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 36(1), 109-122
- Yi, Y. ve Gong, T. (2013). Customer value co-creation behavior: scale development and validation. *Journal of Business Research*, 66(9), 1279-1284.
- Yi, Y., Natarajan, R., ve Gong, T. (2011). Customer participation and citizenship behavioral influences on employee performance, satisfaction, commitment, and turnover intention. *Journal of Business Research*, 64(1), 87-95.
- Zaichkowsky, J. L. (1985). Measuring the involvement construct. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 341-352.
- Zhang, H. B., Yaobin L., Wang, S. W. (2015). The impacts of technological environments and co-creation experiences on customer participation. *Information and Management*, 52(4), 468-482.

The Consumers' Need for Uniqueness, Product Involvement and Participation Behaviour in Value Co-Creation

Extended Abstract

1. Introduction

Consumers' need for uniqueness is defined as the ability to pursue differences from others by acquiring, using and disposing of consumer products in order to improve one's self-image and social image (Tian et al., 2001). The need for uniqueness creates a motivation that reflects an image of the person as a result of purchasing the products and makes the buyer feel different from others (Lynn and Snyder, 2002). Consumers who need differentiation are attracted to products and are willing to put more effort into purchasing items that are considered rare or unique from widely seen brands (Lynn and Snyder, 2002). Therefore, the need for uniqueness has a significant impact on the success of marketing strategies offered to consumers by firms and tailored to them. The concept of product involvement has been gaining popularity in the marketing field in recent years. Product involvement indicates the extent to which a person associates herself/himself with a product

The concept of value co-creation has been widely adopted in the management and marketing literature (Prahalad and Ramaswamy, 2004; Payne et al., 2008; Maglio and Spohrer, 2008; Edvardsson, et al., 2011). Value co-creation has attracted the attention of researchers within the scope of marketing and especially service marketing. Yi and Gong (2013) conceptualized value co-creation as customer citizenship and customer participation in their study. Customer participation behaviour consists of information seeking, information sharing, responsible behaviour and personal interaction. In this study, the participation dimension in Yi and Gong (2013)'s value co-creation model is discussed. The aim of this study is to reveal the relationships between consumers' need for uniqueness, customer participation behaviour in value co-creation and product involvement.

2. Method

In order to test the research hypotheses, the descriptive and quantitative research method was used. Data was collected by survey. The questionnaire form consists of 3 parts. In the first part, 16 questions about customer participation behaviour (Yi and Gong, 2013), and 6 questions for consumers' need for uniqueness (Franke and Schreier, 2008) and product involvement (Helmig et al., 2007). In the third part of the questionnaire, questions determining the demographic characteristics of the participants (gender, age, education, marital status, occupation, status) were included.

The website <https://i2karapınar.wixsite.com/sitem-1> has been established so that participants can quickly access the survey questions and switch to the Nike By You site. The questionnaire was distributed between 10.05.2019 and 10.07.2019 via Facebook, WhatsApp, Instagram and E-mail. After designing the shoes, the participants were asked to answer the survey by pressing the survey button. The questionnaire was sent to 800 respondents and the response rate of the questionnaire was approximately 57% (452). 2 incomplete questionnaires were excluded and a total of 450 questionnaires were used in the research. SPSS 20.0 and LISREL 8.7 package programs were used for transferring the data of the collected questionnaires to the computer and for the analysis.

3. Results and Discussion

The research hypotheses were tested using structural equation model analysis. As a result of the analysis, the values of goodness of fit were Chi-square: 747.14; SD: 202; Chi-square/SD: 3.69; RMSEA: 0.078; Normed Fit Index (NFI): 0.96; Non-Normed Fit Index (NNFI): 0.96; Comparative Fit Index (CFI): 0.97; Incremental Fit Index (IFI): 0.97; Relative Fit Index (RFI): 0.95; Goodness of Fit Index (GFI): 0.87; Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI): 0.84 and Standardized RMR: 0.077 were acceptable. The results showed that consumers' need for uniqueness has a positive and significant effect on product involvement. The standardized coefficient values between these two variables were found to be (β :0.74; t :14.03), and our H1 hypothesis was accepted. The standardized coefficient value in the relationship between product involvement and information seeking, which is a dimension of customer participation behaviour, was calculated as β :0.56; t :9.96. According to these results, product involvement has a positive and significant effect on information seeking. In this context, our H2 hypothesis was accepted.

The result indicated that there was a positive and significant relationship between product involvement and knowledge sharing, so H3 hypothesis was accepted. The standardized coefficient value between product involvement and information sharing was found (β :0.15; t :3.08). Product involvement has a significant positive effect on responsible behaviour and our H4 hypothesis was accepted. The standardized coefficient value between these two variables was found to be (β :0.36; t :7.23). Product involvement has a significant positive effect on personal interaction and our H5 hypothesis was accepted. The standardized coefficient value between product involvement and personal interaction was calculated as β :0.48; t :9.33.

4. Conclusion

This study revealed that consumers' need for uniqueness has a significant effect on product involvement. Also product involvement has positive effects on each sub-dimension (responsible behaviour, information seeking, information sharing and personal interaction) of customer participation behaviour which is dimension of customer value co-creation behaviour. Consumers with a high need for uniqueness want to be different from other customers. Therefore, consumers seek products that meet their needs and then product involvement occurs. Consumers with high product involvement are more likely to search for the necessary information, share the necessary information with employees, and take full responsibility for the processes related to the product like an employee. Therefore, consumers are willing to participate in value co-creation.

Empirical Reflections of the Nexus between Banking System Credits and Industry Production in Turkey: Co-integration and Causality Analysis

Bilgehan TEKİN

Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
btekin@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4926-3317

Abstract

The existence of a developed financial system is essential for directing savings to the economy. The effects of the financial system and banks on the economy have been frequently investigated in the literature. This study aims to evaluate the efficiency of banking sector financing to produce output in Turkey. Today, as in many countries, the banking sector has been operating out of a dual banking system, including Islamic and conventional banks in Turkey. In this study, the co-integration and causality relationships between the financing provided by Islamic banks and conventional banks to the real sector and industrial production variables were investigated. According to the Johansen co-integration test results, the financing series provided by industrial production and conventional and Islamic banks to the real sector move together in the long run. According to the VECM causality analysis, a long-term causality relationship between the series from bank loans to industrial production can be mentioned.

Keywords: Islamic Banks, Conventional Banks, Industry Production, Cointegration, Causality
JEL Classification Codes: D24, G1, G21, O11

Türkiye'de Bankacılık Sistemi Kredileri ile Sanayi Üretimi Arasındaki Bağın Ampirik Yansımaları: Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizleri

Öz

Bir ekonomideki tasarrufların ekonomiye etkili bir şekilde yönlendirilmesi o ülkede gelişmiş bir finansal sistemin varlığına bağlıdır. Finansal sistemlerin ve bankacılık sektörünün ülke ekonomisi üzerindeki etkileri konusu literatürde oldukça geniş bir yere sahiptir. Bu çalışmada, Türkiye'de bankacılık sektörü finansmanının sanayi üretimi üzerindeki etkinliğinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bugün, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de bankacılık sektörü konvansiyonel ve İslami bankalar olmak üzere ikili bankacılık sistemi üzerinden faaliyet göstermektedir. Bu çalışmada, İslami bankalar ve konvansiyonel bankaların reel sektöre sağladığı finansman ile endüstriyel üretim değişkenleri arasındaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkileri araştırılmıştır. Johansen eşbütünleşme testi sonuçlarına göre sanayi üretimi ile konvansiyonel ve İslami bankaların reel sektöre sağladığı finansman değişkenleri arasında uzun vadede birlikte hareket söz konusudur. VECM hata düzeltme modeline dayalı olarak gerçekleştirilen nedensellik analizine göre ise banka kredilerinden sanayi üretimine doğru uzun vadeli bir nedensellik ilişkisinden bahsedilebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankalar, Konvansiyonel Bankalar, Sanayi Üretimi, Eşbütünleşme, Nedensellik

JEL Sınıflandırma Kodları: D24, G1, G21, O11

Received (Geliş Tarihi): 14.03.2021 – Accepted (Kabul Edilme Tarihi): 06.10.2021

Cite this paper/Atıfta bulunmak için:

Tekin, B. (2021) Empirical reflections of the nexus between banking system credits and industry production in Turkey: Co-integration and causality analysis. *Cankırı Karatekin University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 11 (2), 595-623. Doi: 10.18074/ckuiibfd.896603.

1. Introduction

The concept of the financial system refers to the broad definition of finance. Financial systems reduce information and transaction costs. It also covers how financial decisions are made and financial relationships are designed and implemented. Levine (1997) describes financial markets and institutions' essential functions as mobilizing savings, reducing the costs of acquiring and processing information, facilitating allocating funds to efficient and productive areas, and promoting effective corporate governance. How advanced the financial system in a particular country or region depends on the answers to questions such as what financial alternatives the economic actors in that country or region have, to what extent they can use these opportunities to make wealth, to transfer their income to the future, to finance their investments and to manage risk (Schmidt & Hryckiewicz, 2006).

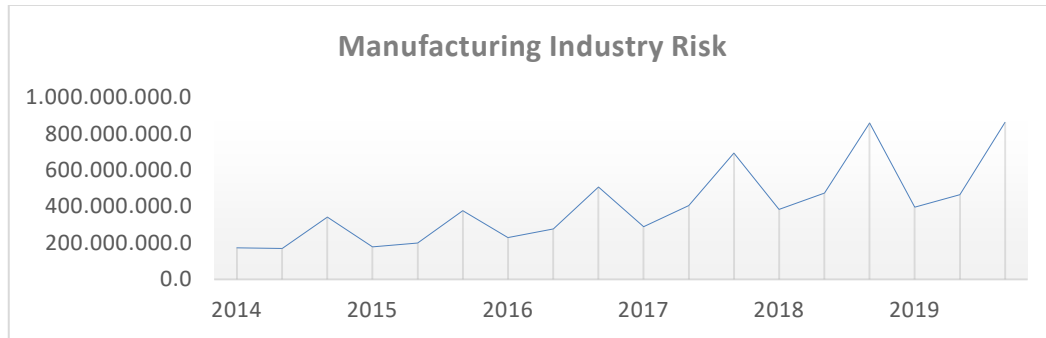
The economic system consists of two necessary parts: the real and financial sector. Investment and production activities are carried out in the real sector. On the other hand, the financial sector fulfills funding the real sector's activities (Karahan, Yilgör & Özekin, 2018). The financial system fulfills the function of funding the real sector through capital and money markets. While there is direct financing through debt (bonds and bills) and stocks in the capital market, in the money market, the real sector is funded indirectly by banks through funds collected from savers.

The production sector, which is an essential representative of the real sector, contributes significantly to the total welfare by contributing to the increase of total production in a country and the added value to its economy. The manufacturing industry plays a critical role in economic growth, especially in developing countries. The increase in total production is attributed to the increase in the number of companies operating in the manufacturing industry or the market shares and capacities of existing companies. It is possible by having access to the amount of financing to increase production when they need it. The most important of these financial resources are banks with external financing resources. The access of companies operating in the sector to external financing resources is critical in increasing their profitability and realizing their growth strategies. Foreign financing resources are highly preferred, especially in developing countries where the development of financial markets is insufficient. At this point, bank loans obtained from money markets stand out. Bank loans are frequently preferred by companies operating in the production sector for financing short and long-term investments (Demirci, 2017). Commercial banks, participation banks, and non-bank financial institutions provide resources to companies in Turkey.

The financial statements of publicly traded companies operating in Turkey show a significant share of debt in the capital structure. It is noteworthy that most of these

companies are leaders in their sector. The study of the "Sectoral Balance Sheets 2019 Report" was done by the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) and the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT). According to the report, financial statements of companies operating in 17 main sectors, including manufacturing and non-manufacturing, are included. The financial statements cover 11 years between 2009-2019 and over 1 million companies. According to the said report, the sector that benefited the most from bank financing in the last eleven years was the manufacturing sector with 2.9 trillion TRY. When the loans provided to the real sector are analyzed, it is seen that long-term loans reach 1.9 times that of short-term loans. While long-term bank loans used in the said period were TRY 6.7 trillion, short-term loans were TRY 3.6 trillion (CBRT, 2020).

Graph 1 contains the entire manufacturing sector risk, which was created using the CBRT-TURKSTAT Sector Balance Sheets 2019 study data. The graph includes total Cash Loans, Non-Cash Loans, Loans to be Liquidated, Bonds, Financing Bills, and Funds for Leasing Purposes in Turkish Lira and foreign currency. Vertical lines across years show short-term, long-term, and total debt levels, respectively. The peaks between two years represent the total risk. Accordingly, risk levels are in a steady increase, depending on the loan transactions of manufacturing companies.

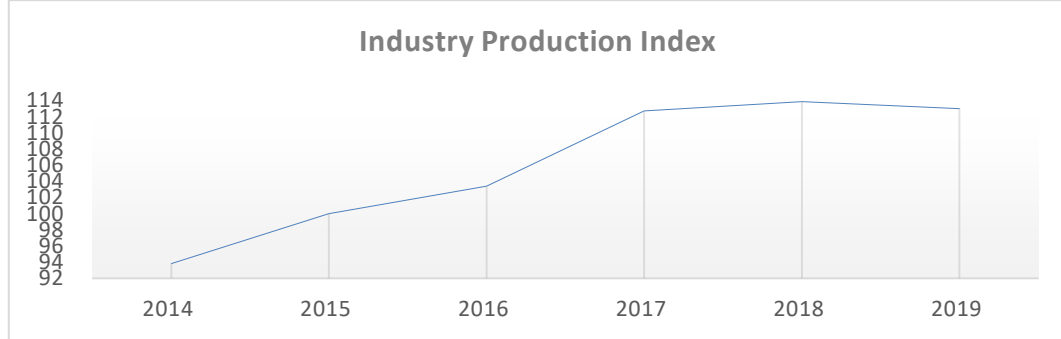


Source: Created by the author.

Graph 1: Manufacturing Industry Risk

Graphic 2 shows the annual average industrial production index data for the same period. Industrial Production Index; It covers Mining and Quarrying, Manufacturing and Electricity, Gas, Steam and Air Conditioning Production and Distribution sectors. The data used in the Industrial Production Index calculation consists of the data obtained from the Monthly Industrial Production Questionnaire and the turnover information calculated from the Revenue Administration data. The published data are temporary, and the last two months' data are revised every month (TURKSTAT, 2020). In this context, industrial production index data were obtained from TURKSTAT. Accordingly, industrial

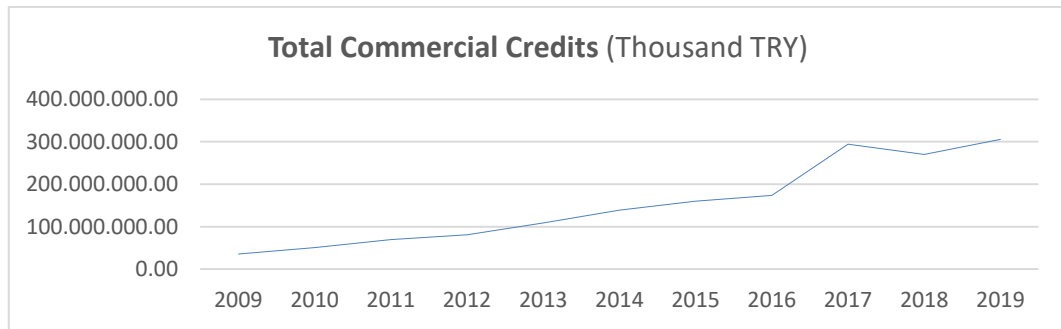
production, which increased steadily between 2014 and 2017, entered a recession period since 2017.



Source: Created by the author.

Graph 2: Manufacturing Industry Risk

Banks undertake an important supplier function in terms of economic development and employment by supporting the real sector with the loans they provide, investment, production and especially during crisis periods (Çamoğlu & Akıncı, 2012:194). Graph 3 shows the amount of commercial loans provided to the real sector by public, private, and foreign banks between 2009-2019, in line with the CBRT EDDS data. Accordingly, it is noteworthy that although commercial loans increased in the said period, the acceleration of the increase slowed down since 2017 in parallel with the stagnation in the industrial production index.



Source: Created by the author.

Graph 3: Total Commercial Credits

This situation brings to mind the loan financing-production output relationship. In this context, it is expected that there will be an interdependent relationship between the real sector and the financial sector. Telatar (2002) states that in the credit approach, which is one of the monetary transmission mechanisms,

emphasizing banks' money and credit creation functions, monetary policies will work by affecting banks' assets and liabilities.

Based on the above facts, this study investigates the relationship between industrial production and loans transferred from the banking sector to the real sector. Here, industrial production, which is taken as the industrial production index, is also evaluated as an indicator of economic growth. The fact that the frequency of industrial production index data is higher than GDP required the use of the industrial production index in the analysis section of the study. In the study, the relations between the funds provided by the conventional and Islamic banks to the real sector and industrial production were analyzed for the period of 2008: M6-2020M9 by Johansen cointegration analysis, VECM procedure and variance decomposition analysis.

In the next part of the study, first, the theoretical framework and a summary of the literature will be given, and then the analysis part will be started.

2.Theoretical and Empirical Literature

The relationship between financial markets and economic growth has been studied with academic and policy makers' curiosity for many years. Financial markets, which are an essential element of financial systems, are expected to be well-organized, with confidence and depth to the fore.

The well-functioning banking system, an essential sub-component of financial systems, will contribute to economic growth by providing financing and allocating capital to high-return investments. Thus, it allows higher aggregate output and consumption levels, greater availability of capital, higher total factor productivity, and the intertemporal smoothing of consumption patterns (Turner, 2010). In this context, banks and the banking sector's structural differences, which are among the most important actors of the country's financial systems and markets, can be a significant economic development factor.

Leading researchers of the growth literature such as Gurley & Shaw (1955) and Goldsmith (1969) have identified strong relationships between the economic growth levels of countries and the development level of their financial systems. Robinson (1952) emphasized that with the increasing demand for financial services, growth in the real economy was achieved and this situation brought financial development together.

Bencivenga & Smith (1991) stated that increasing the financial sector's efficiency will realize risk sharing, which will support economic growth. Odedokun (1996) found that financial development plays a leading role in economic growth. Aghion, Howitt, and Mayer-Foulkes (2005) stated that financial development would contribute to economic growth by reducing intermediary and transaction

costs. Greenwood, Sanchez, and Wang (2010) emphasized that financial development will benefit the real economy by increasing savings mobility. Botev, Égert & Jawadi (2019) stated that they demonstrate a positive relationship between financial development and economic growth, based on the fact that increasing the level and level of financing alternatives can help improve capital allocation, reduce adjustment costs, increase lending to households, and firms, and encourage high-return investment.

Although attention has been drawn to the positive relations between financial development and economic growth in general, there are also recent studies that argue that negative relations may be in question (Rousseau & Wachtel, 2011; Pakravan, 2011; Gennaioli, Shleifer, & Vishny, 2012; Huang, Fang & Miller, 2014; Aizenman, JinJarak & Park, 2015). Rousseau & Wachtel (2011) emphasized that in new studies investigating the positive relationship between finance and economic growth, it is seen that the combination of the pre and post-global crisis periods is no longer valid. Botev, Égert & Jawadi (2019) emphasize that when capital in a country is used to finance real estate investments (through mortgages) rather than financing more efficient investment areas, competitiveness and growth can be damaged.

The relationship between the banking sector and economic growth is the most crucial element of the financial system, especially in developing economies. This is also a significant risk factor for financial stability. In the absence of a developed financial market, financing from the banking sector is preferred instead of equity financing. This situation causes banks to face relatively higher credit risks. As observed in the high level of short-term borrowing in the countries' financial structures, weak points are the critical sources of fragility that are likely to cause financial instability and financial crises. A decrease in demand for financial assets in one or more of the sectors operating in a country's economy brings with it a financial crisis. In such a conjuncture, banks are faced with problems such as not being able to meet their deposit outflows, withdraw new deposits, or not paying existing short-term debts. Therefore, countries must have a financially secure position. Thus, it can be predicted to what extent financial problems will reflect the real sector during the financial crisis (Swamy, 2014).

Relationships between the banking sector, which is an essential element of the financial system, and production and economic growth have been a research topic that has been up-to-date from past to present. Gurley & Shaw (1955) were among the first to examine the relationship between credit supply and output growth in developed countries. Cottarelli, Dell'Araccia & Vladkova-Hollar (2003) investigated the long-term relationships between loans to the private sector and GDP in developing and industrialized countries. They found a positive and significant relationship between GDP per capita and lending. However, inflation above a certain threshold affects this relationship negatively. Simultaneously,

greater financial liberalization and transparency in accounting standards enable a higher bank loan / GDP ratio. They also found a long-term relationship between loans provided to the private sector and manufacturing sector production. Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan & Sayek (2004) determined that the bank credit channel is the primary source of macroeconomic activity in Chile. Bank loans also stimulate the manufacturing sector, which is an essential component of economic growth. Rondorf (2012) investigated whether changes in the volume of bank loans significantly affect production in the euro area. They found that fluctuations in credit were a cause in production output in the euro area. The results obtained show that bank loans are an essential determinant of the increase in production in the Eurozone. Rahimzadeh (2012) examined the effects of stock markets and banks in the Middle East and North Africa on the industrial production of countries. According to their findings, the banking sector has a positive and significant effect on the production levels of countries. Muchingami, Monametsi & Paradza (2017) found a positive relationship between commercial bank loans and production volume index as a result of their study examining the effect of bank loans on manufacturing sector performance in Zimbabwe. Ogunmuyiwa, Okuneye & Amaefule (2017) examined the impact of bank loans on manufacturing sector growth in Nigeria. According to the results of their studies, bank loans given to the private sector positively affect the manufacturing sector. Vestman & Viebroc (2018) analyzed whether the changes in credit growth in Iceland significantly affected production output and determined that credit and exports' changes had the most significant impact on Icelandic production. They concluded that changes in credit activity affect macroeconomic variables in Iceland.

Tongurai & Vithessonthi (2018) emphasized that the effects of banking sector development on industrial and agricultural sectors' development will be positive, as countries focus on industrialization in the early stages of economic growth. The authors also stressed that while the impact on industrial sector development in the later stages of growth is still expected to have a positive effect, its effects on the development of the agricultural sector are expected to be negative or not at all. Botev, Égert & Jawadi (2019) found that banking and market finance reinforce each other's positive impact on economic performance. In particular, the positive effect of banking finance becomes more critical in the presence of deepening capital markets. Andabai & Eze (2018) investigated the causality between bank loans and manufacturing sector growth in their study in Nigeria and concluded that there is no causal relationship between the variables.

Elijah (2019) studied the impact of bank loans on manufacturing output in the deregulated Nigerian economy for 1986-2016. It has been determined that bank loans contribute positively to manufacturing sector production in both short and long terms. Furthermore, it has been observed that the exchange rate, savings, and interest rate are the causes of the production sector output.

Masuduzzaman, Parveen, Islam & Dipty (2020) found that financing positively contributed to SMEs' production and sales levels in Bangladesh. The results showed that SMEs' production level operating in the industrial sector is more sensitive to bank financing.

In addition to conventional banks, we have come across studies focusing on the effects of the resources transferred to the private sector by Islamic banks on economic growth and industrial production more frequently. Boukhatem & Moussa's (2018) study on the countries of the MENA region and they found that financial development supports economic growth. Bougatef, Nakhli & Mnari (2020) examined the relationship between Islamic finance and industrial production in Malaysia and found that Islamic finance plays a vital role in increasing industrial production in the short and long term. Ergec & Selcik (2020), the interaction between the real economy and Islamic banking in Turkey, has been analyzed compared to traditional banking. As a result of the study, it was seen that the number of causal relationships between industrial production and Islamic banking is less than traditional banking and the direction of these relations is mainly from the production to banking.

Furqani & Mulyany (2009), Majid & Kassim (2010), Abduh & Chowdhury (2012), Benes & Kulhof (2012), Abduh & Omar (2012), Abduh, Brahim & Omar (2012), Barajas, Chami & Yousefi (2013), Tabash & Dhankar (2014), Imam & Kpodar (2016), Tunay (2016) and Jawad & Christian (2019), Setiawan (2020), Mensi, Hammoudeh, Tiwari & Al-Yahyaee (2020) are among other studies in the literature on the relationship between Islamic finance and the real sector and economic growth. The common conclusion of these papers is that the Islamic banking sector positively contributes to economic growth.

The relationship between banking credits and industrial production, which has become even more critical with the globalizing world and developments in financial liberalization and integration, may continue to examine from different angles and in-depth.

3. Data & Methodology

In this study, to increase the frequency of data and obtain healthier results, the industrial production index (INDUSTRY) was taken as an indicator of economic growth and representing the real sector output. Critical variables included in the analysis are Islamic banks' credit to the real sector (ISLAMIC) and conventional banks' credit to the real sector (CONVEN). In order to reveal the relationships between variables, Johansen cointegration analysis, VECM procedure and variance decomposition analysis were used as the analysis method. The study covers monthly data between 2008:6M-2020:9M. Islamic banking data could be reached until the 6th month of 2008 at the most. Conventional banking sector data

are also determined to cover the same periods in order to make a consistent comparison with the relationship between Islamic banking loans and industry.

Credit amounts used in the study are those given only to the private sector, excluding the public sector. The reason is that the credits are given to the public sector move in the opposite direction to the private sector's credits. Thus, especially in the economic recession, while the credits extended to the real sector decrease, the public's credits are increasing (Caporale & Helmi, 2016).

Our main aim is to investigate the success of Islamic and conventional banks in financing real economic activities. The selection of the variables is also appropriate with the given literature trying to establish the theoretical link between Islamic and conventional finance and real economic activities. Banking credit data are retrieved from the Banking Regulation and Supervision Board of Turkey and the Industrial production data are collected from the CBRT Electronic Data Delivery System (EVDS). Eviews 10 and Stata 15 econometric analysis programs were used in the analyzes.

All the variables (later used in the model) seasonally adjusted and expressed logarithmic form. The general representation of the models to be analyzed are as follows:

$$\ln Industry_t = \beta_0 + \beta_1 \ln Convent_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\ln Industry_t = \beta_0 + \beta_1 \ln Islamic_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Where β_1 , is the coefficient to be estimated and ε_t is the error term. The error term represents the influence of the omitted variables in the construction of the data.

3.1 KPSS Unit Root Test

In the second stage of the study, unit root tests were used. Before proceeding to the Johansen Cointegration test, the forward series's stationarity should be examined with unit root tests. In the study, the test suggested by Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, and Shin (KPSS) (1992) was used. This test is based on the nonparametric estimator of the long-term variance of residuals. In the test of KPSS, the aim is to become stationary the series by purifying the deterministic trend in the observed series.

The following regression model is used in the KPSS unit root test (Kwiatkowski et al., 1992: 161):

$$y_t = \alpha + \delta t + \rho y_{t-1} + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

Where α is constant; t is linear time trend; p is the number of lags, and ε is the error term.

Unlike other unit root tests in the KPSS test, the primary hypothesis argues that the series is stationary. Hypotheses determined as $H_0 : \rho < 1$ (*The variable has no unit root (Series is stationary)*) and $H_1 : \rho = 1$ (*The variable has a unit root (Series is not stationary)*). The LM test statistic is compared with the critical values of KPSS (1992).

The LM test statistics for testing hypotheses are as follows:

$$LM = \sum_{t=1}^T S_t^2 / \hat{\sigma}_\varepsilon^2 \quad t = 1, 2, 3, \dots, T \quad (4)$$

Where $S_t = \sum_{i=1}^t \varepsilon_i$ is the partial sum of the residues. ε_i 's for the fixed and trended model, the residuals of y_i obtained from the fixed and trended regression model; they are the residuals obtained from the regression of y_i on the constant for the fixed term model only. $\hat{\sigma}_\varepsilon^2$ is the variance ($\sum_{t=1}^T e_t^2 / T$) of the estimate obtained from these regressions (Sevüktekin & Nargeleçekenler, 2014).

The following models (constant and trend; constant and no trend) are examined for unit roots using the KPSS test:

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \sum_{t=1}^k \lambda_t \Delta X_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{t-1} + \sum_{t=1}^k \lambda_t \Delta X_{t-1} + \beta t + \varepsilon_t \quad (6)$$

where X_t is the respective time series; α_0 is the intercept; t is the linear time trend; Δ is the first difference operator; and ε_t denotes the error process with zero mean and constant variance

3.2 Johansen Co-Integration Analysis

In the rest of the study, co-integration, vector error correction, long and short-term causality, and variance decomposition analyses have been carried out. In this context, Johansen co-integration analysis was performed first, and then VECM and variance decomposition analyzes were carried out. The analysis aimed primarily at determining the relationship between conventional bank loans and industrial production.

Johansen's maximum likelihood test is a test used in cases where there is a possibility of more than one co-integration vector. For example, the Johansen test can be used when the first differences of all series are stationary. This test tries to determine whether there is a stable long-term relationship between the series. The Johansen ML procedure produces a set of results used to determine the number of cointegrating vectors available. Consequently, the number of variables included in the g model will be the vector $g-1$. Based on this result, long-term coefficients can be determined, and the resulting error correction model can be generated.

The long-term equilibrium relationship between dependent and independent variables is called co-integration. Engle & Granger's (1987) procedure and Johansen & Juselius's (Johansen & Juselius, 1990, Johansen, 1992) are the most common tests in investigating the co-integration relationship.

The Johansen method is a generalized representation of the Dickey-Fuller method.

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + e_t \quad (7)$$

Here X represents the vector of variables expressed with their past values. The system of equations for which the degrees of stationarity are decided is expressed as the VAR model in which the lagged values of the variables take place. When we express the model with moving average representation, the following equation is reached.

$$A(e) = I - \Pi_1 e - \dots - \Pi_k e_k \quad (8)$$

The rank r of the matrix A gives the number of cointegrating vectors. It can be only one minus $r < P$ of P dimensional variable vector in the equations. The error term e has the white noise process.

$$A(e)|_{e=1} = \Pi = I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k, \quad \Pi = \alpha\beta' \quad (9)$$

The coefficient matrix Π is the product of the $(p \times r)$ dimensional α and β' matrices. α is the rate of adjustment and β' is the matrix obtained by the maximum likelihood estimation where the number of rows it has is equal to the number of cointegrated vectors. It is aimed at evaluating the hypothesis that suggests that there are the most r cointegrating vectors, with the probability estimation at most (Bozkurt, 2013, pp. 116-117).

3.3. Vector Error Correction Model

Granger (1988) expresses that there should be at least one directional causality if there is a co-integration relationship between variables. However, the co-

integration analysis does not provide information about the direction of causality between variables. Granger (1988) states that if there is a co-integration relationship, the causality relationship between the variables in question can be examined by applying it to VECM. It is essential to distinguish between short and long-term causality relationships in VECM. While lag values in independent variables represent short-term causality effects, the error correction term represents long-term causality (Love & Chandra, 2005:136). After proving the existence of a long-term relationship between series, it is necessary to show the short-run movements of the related variables in the long run. The vector error correction mechanism makes the short-term analysis of the VAR model. After determining the co-integration relationship between variables, it was estimated VECM to analyze the short-term effects of these variables. Error correction variable is expected to be between 0 and -1 and be statistically significant. If this is the case, it is expected that the variables may come to a long equilibrium. Deviations from the equilibrium state can be corrected depending on the long-run correction variable's coefficient (Sinan, 2020).

Once the co-integration relationship is determined based on the Johansen test, Granger causality tests should be performed under the vector error correction model (VECM). By doing this, short-term deviations from the long-term equilibrium of the series can also be captured by including an error correction term (Katırcıoğlu, 2009:5). Under the assumption that X and Y series are cointegrated, we can show the error correction model (ECM) as:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + \alpha_2 u_{t-1} + v_t$$

Here, Δy_t refers to short-term fluctuations in x_t variable and u_{t-1} refers to adjustments towards long-term equilibrium. The α_2 coefficient indicates deviations and is also called the adjustment or adaptation rate. If α_2 is statistically significant, it reveals to what extent the short-term imbalance in x_t will be corrected after a period of time. If it is positive, it is moving away from long-term equilibrium, if it is negative, the deviation approaches the long-term value. Therefore, when it is negative, it can be said that the error correction mechanism works and the deviation decreases (Dikmen, 2012, p. 332).

The causality test between the variables with cointegration is performed through VECM (Vector Error Correction Model). The VECM model is also shown as follows:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta X_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta Y_{t-1} + \phi ECT_{t-1} + \mu_t$$

Here, the *ECT* error correction coefficient, p is the optimum lag length. The fact that the *ECT* coefficient is negative and statistically significant indicates that the short-term deviations between the co-integrated series disappear in the long term and the series come to balance together in the long term (Akpolat and Altıntaş, 2013, p. 121).

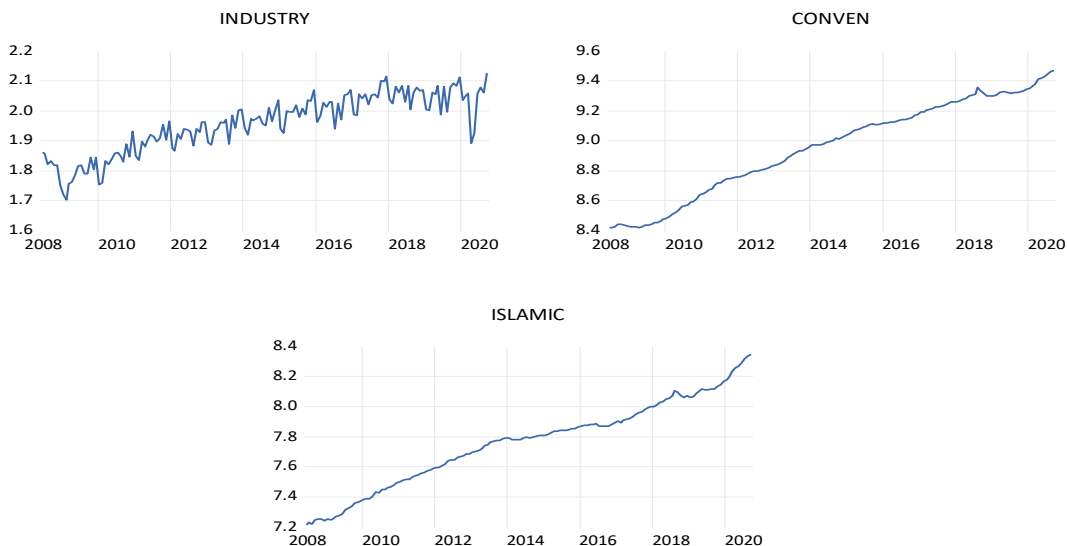
4. Empirical Results

Table 1 shows the descriptive statistics of the series. In this context, the mean of the series, median values, skewness and kurtosis values, Jarque-Bera statistic, standard deviations, maximum and minimum values, and total observation values are included.

Table 1: Descriptive Statistics

	Industry	Conven	Islamic
Mean	1.956038	8.955067	7.760499
Median	1.966778	8.996504	7.793528
Maximum	2.124320	9.467583	8.346931
Minimum	1.702895	8.418661	7.214645
Std. Dev.	0.096826	0.315540	0.286371
Skewness	-0.459751	-0.294720	-0.169143
Kurtosis	2.395810	1.837076	2.244736
Jarque-Bera	7.464935	10.48230	4.223309
Observations	148	148	148

Graph 4 shows the graphs of all series in the data set. Accordingly, all index series have an increasing trend. On the other hand, industrial production showed a sharp decline in 2019 with the effect of the pandemic process; this decline continued for a certain period in 2020 and then entered an increasing trend.



Graph 4: Trends of the Series over Time

4.1 Unit Root Test Results

Table 2 shows the results of the KPSS unit root test in constant (u) and constant (u) - trend (t) models. According to these results, while all series contain unit root in their level values, their first differences become stationary. Therefore, the analysis will continue with the first differences of the series.

Table 2: KPSS Unit Root Test Results

	<i>Industry</i>		<i>LM-Stat. Conven</i>		<i>Islamic</i>	
	<i>u</i>	<i>u & t</i>	<i>u</i>	<i>u & t</i>	<i>u</i>	<i>u & t</i>
<i>St</i>	1.3247*	0.2840*	1.4302*	0.2925*	1.4195*	0.2115**
<i>Lv</i>	0.7390	0.2160	0.7390	0.2160	0.7390	0.2160
	0.463	0.1460	0.4630	0.1460	0.4630	0.1460
<i>St</i>	0.3470	0.1190	0.3470	0.1190	0.3470	0.1190
	0.2031	0.1513**	0.1106	0.0843	0.1969	0.1982**
<i>Fd</i>	0.7390	0.2160	0.7390	0.2160	0.7390	0.2160
	0.4630	0.1460	0.4630	0.1460	0.4630	0.1460
	0.3470	0.1190	0.3470	0.1190	0.3470	0.1190

*1% ; **5% ; ***10% expresses the critical values in significance levels; *St*: KPSS t statistics; *Lv*: Critical Values at level; *Fd*: Critical Values at first diff.; Critical Values: Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (1992, Table 1)

According to the KPSS test results, the null hypothesis stating that the series is stationary is rejected for both of the series. So the series is not stationary at the level. In order to determine whether the series are stationary in their first differences, the same unit root tests were performed again by taking their first differences. As a result of the unit root tests, it was determined that all series are stationary in their first differences, $I(1)$, at %1, %5, and %10 significance levels (H_0 (series are stationary) hypothesis is accepted). Since all the variables we use in the analysis are stationary in their first differences, we decided to apply the Johansen Co-integration test.

4.2. Johansen Co-Integration Analysis: Industry-Conven

After determining the stationarity levels of the series, the next step is to apply the co-integration analysis. Essentially, the Johansen procedure is based on the VAR model. In VAR models, determining the number of lags is a critical step. Also, deterministic terms, if any, should be included in the VAR model. The deterministic terms in question can be an intercept, a trend, or both. In this study, trend and constant are included in the forecasts.

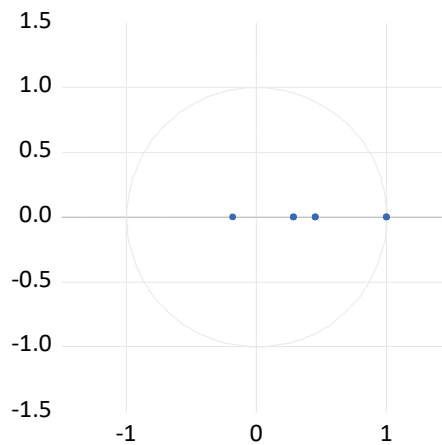
Three basic models, namely Akaike Information Criterion (AIC), Schwarz (SC) criterion, and Hannan-Quinn (HQ), are preferred to determine the lag length in general. Table 3 shows the results. Due to the low number of observations, the lag length was determined over a maximum of eight lags and five of them were reported.

Table 3: Lag Lengths

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	224.9166	NA	0.000142	-3.184523	-3.142500	-3.167446
1	742.7025	1013.381	9.21e-08	-10.52432	-10.39825*	-10.47309
2	749.1376	12.41055	8.90e-08*	-10.55911*	-10.34899	-10.47372*
3	749.6655	1.002941	9.35e-08	-10.50951	-10.21534	-10.38997
4	754.5154	9.076159	9.24e-08	-10.52165	-10.14344	-10.36795
5	760.0603	10.21845*	9.04e-08	-10.54372	-10.08146	-10.35587

As a result, the FPE, AIC, and HQ criteria indicate two lag lengths in the model. SC criterion indicates that there should be a lag in the model. Since the recommended lag length differs between the criteria, in the later stages of the co-integration analysis, two lags (*the number of lags indicated by the majority*) were considered.

The VAR model must be constructed correctly (*fulfill the stationary condition*) to perform the Johansen test. Whether the VAR model meets the stability condition can be determined by looking at the inverse roots graph and the AR characteristic polynomials' table. Graph 5 shows that the points are in the unit circle, and in Table 4, all of the Modulus values are less than 1. According to these results, the VAR model was constructed correctly, and the stability condition was provided.



Source: Analysis Output

Graph 5: Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial

Table 4: VAR Stability

Root	Modulus
0.998171	0.998171
0.451619	0.451619
0.285151	0.285151
-0.179120	0.179120

No root lies outside the unit circle. Therefore, VAR satisfies the stability condition.

The VAR model's lag number was determined and the stability condition were met. In the next stage of the study the Johansen co-integration test was conducted to determine the long-term relationship between the series. The trace and maximum eigenvalue statistics in Table 5 shows that the H_0 hypothesis, which states that there is no co-integration matrix between the series ($r=0$), is rejected with 5% significance. *Trace* and *Max-Eigen* statistics and probability values examined from the Johansen co-integration test results in Table 5 indicated that there is at most one co-integration vector between the series.

Table 5: Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace&Max-Eigen)

<i>Hypothesized</i>		<i>Trace</i>	<i>0.05</i>	
<i>No. of CE(s)</i>	<i>Eigenvalue</i>	<i>Statistic</i>	<i>Critical Value</i>	<i>Prob.**</i>
$H_0: r=0^*$	0.258379	45.89618	25.87211	0.0000
$H_0: r \leq 1$	0.017454	2.553249	12.51798	0.9248

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level; * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level; **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

<i>Hypothesized</i>		<i>Max-Eigen</i>	<i>0.05</i>	
<i>No. of CE(s)</i>	<i>Eigenvalue</i>	<i>Statistic</i>	<i>Critical Value</i>	<i>Prob.**</i>
$H_0: r=0^*$	0.258379	43.34293	19.38704	0.0000
$H_0: r \leq 1$	0.017454	2.553249	12.51798	0.9248

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level; * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level; **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

After proving the co-integration relationship between the series, the long (β) and short (α) term coefficients were estimated in the next stage of the study.

4.2.1 Vector Error Correction Model (VECM)

Granger (1988) was indicated that if it is determined that there is a co-integration relationship between variables, at least one causality relationship is expected between the variables in question. In such a case, the Vector Error Correction Model (VECM) should be applied to detect causality. The differencing process applied to stabilize the variables can cause losses in the long-run information of the variables. VECM provides an advantage over other methods by preventing losses in this matter (Kolçak, Kalabak & Boran, 2017:479-480).

After determining the long-run co-integration relationship between industrial production and bank credits, the short-run co-integration, the long-run causality and the model's response against deviations from the long-run balance were tested by the error correction mechanism. Error correction coefficient (EC_t), $C(1)$, must be statistically significant and take a value between 0 and -1. This situation indicates that the VECM model works effectively and it is interpreted as the changes that may occur in the variables will return to equilibrium in the long run. The rate of correction to equilibrium is $C(1)$. We see that $C(1)$ is negative (-0.838141) and significant in Table 6, so there is a long-run positive causality relationship from conventional bank credits to industrial production. It can be said

that a one-unit increase in conventional bank loans increases industrial production by approximately 0.58 unit. In other words, there are long-run positive causality and short-run co-integration relationship between industrial production and conventional banks credits that provide to the private sector.

After determining the long-run causality relationship, the model's reaction against deviations from the long-run balance was tested with the error correction mechanism. Because the error correction model is statistically significant and EC_t is negative, a re-equilibrium will occur in the face of departures from long-term balance. Approximately 84% of deviations are corrected when out of balance occurs.

Table 6: Normalized Equation and Error Correction Model

Industry(-1)	1.000000
Conven(-1)	-0.582058 (0.08640)* [-6.73668]
@TREND(08M06)	0.002215 (0.00064) [3.47508]
C	3.092269
Industry = -3.0923+0.58206 Conven +0.00222*@TREND(08M06)	
Error Correction Model	
D(Industry)=C(1)*(Industry(-1)-0.582057547237*Conven(-1)+ 0.00221497909284*@Trend(08m06)+3.0922688283)+C(2)*D(Industry(-1))+ C(3)*D(Industry (-2)) + C(4)*D(Conven (-1)) + C(5)*D(Conven (-2)) + C(6)	
EC _t =-0.838141*[-6.84363], * % 10 significance	

To determine short-term causality, using the error correction model's coefficients, equation $C(4)=C(5)=0$ was tested with the Wald test. Table 7 shows that the H_0 hypothesis, which suggests that $C(4)=C(5)=0$, could not be rejected, and it was concluded that there was no short-term causal relationship between the series.

Table 7: Wald Test

Test Statistic	Value	df	Prob.
F-statistic	0.363322	(2, 139)	0.6960
Chi-square	0.726643	2	0.6954

4.2.2. Variance Decomposition

The variance decomposition results evaluated to determine the comparative significance of the random shock occurring on the variables should also be tested. Variance decomposition separates the change in one of the internal variables as

separate shocks affecting all internal variables, giving information about the system's dynamic structure.

In Table 8, the effect of a shock that may occur in the industrial production variable on the current and future values of the funds provided by conventional banks to the real sector variable. With the variance decomposition method, the effect of the credit provided by traditional banks on industrial production was tested for ten periods. A change in industrial production originates only from itself (other factors that may affect industrial production, excluding traditional banks) in the 1st period. In this sense, it can be said that traditional banks did not affect industrial production in the first period. After the second period, the effect arising from traditional banks emerges and increases over the periods. Thus, the effect of the change in credits on industrial production increases over time.

Table 8: Variance Decomposition Analysis Results

Variance Decomposition of Industry:				
Period	S.E.	Industry	Conven	
1	0.038933	100.0000	0.000000	
2	0.040341	99.85456	0.145441	
3	0.040900	99.67348	0.326521	
4	0.040990	99.27926	0.720744	
5	0.041094	98.78393	1.216069	
6	0.041214	98.21266	1.787338	
7	0.041339	97.61863	2.381373	
8	0.041467	97.01714	2.982858	
9	0.041596	96.41876	3.581237	
10	0.041724	95.82592	4.174078	

4.3. Johansen Co-Integration Analysis: Industry-Islamic

First of all, lag length analysis based on three criteria was carried out to determine the lag length in the model. As seen in Table 9, all criteria refer to 2 lag lengths.

Table 9: Lag Lengths

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	225.3054	NA	0.000141	-3.190077	-3.148054	-3.173000
1	716.2373	960.8240	1.34e-07	-10.14625	-10.02018	-10.09502
2	736.5656	39.20446	1.06e-07*	-10.37951*	-10.16939*	-10.29412*
3	737.7381	2.227834	1.11e-07	-10.33912	-10.04495	-10.21958
4	739.8451	3.943115	1.14e-07	-10.31207	-9.933862	-10.15838
5	742.8628	5.561202	1.16e-07	-10.29804	-9.835782	-10.11019
6	751.1707	15.07287*	1.09e-07	-10.35958	-9.813277	-10.13758
7	751.8305	1.178144	1.14e-07	-10.31186	-9.681512	-10.05571
8	754.0719	3.938561	1.17e-07	-10.28674	-9.572343	-9.996432

Then, the analyzes were continued to determine whether the stability condition was fulfilled. According to Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial and

VAR Stability Root and Modulus values it is seen that the stability condition is valid.

After determining that the VAR model's lag number and stability condition were met, the co-integration test proposed by Johansen (1988) was performed to determine the long-term relationship between variables. The results of the trace and maximum eigenvalue tests presented in Table 10 show that the null hypothesis that the co-integration matrix is zero ($r=0$) is rejected with 5% significance. Therefore, there is at most one co-integration vector that establishes long-term equilibrium relations between variables.

In both tests, the null hypothesis (no co-integration vector) is rejected. The variables are cointegrated. It means that there is at most one long-run equilibrium relationship between them.

Table 10: Cointegration Model Outputs

<i>Hypothesized</i>		<i>Trace</i>	<i>0.05</i>	
<i>No. of CE(s)</i>	<i>Eigenvalue</i>	<i>Statistic</i>	<i>Critical Value</i>	<i>Prob.**</i>
H ₀ : r=0*	0.184778	29.62433	15.49471	0.0002
H ₀ : r≤1	1.13E-05	0.001640	3.841466	0.9654

Trace test indicates one cointegrating eqn(s) at the 0.05 level; * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level; **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

<i>Hypothesized</i>		<i>Max-Eigen</i>	<i>0.05</i>	
<i>No. of CE(s)</i>	<i>Eigenvalue</i>	<i>Statistic</i>	<i>Critical Value</i>	<i>Prob.**</i>
H ₀ : r=0*	0.184778	29.62269	14.26460	0.0001
H ₀ : r≤1	1.13E-05	0.001640	3.841466	0.9654

Max-eigenvalue test indicates one cointegrating eqn(s) at the 0.05 level; * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level; **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

4.3.1 Vector Error Correction Model (VECM)

After determining the long-run co-integration relationship between industrial production and bank credits, the short-run co-integration, the long-run causality and the model's response against deviations from the long-run balance were tested by the error correction mechanism. Table 11 shows the normalized coefficients and error correction model. According to Table 11, $C(I)$ is negative (-0.531383) and significant, so there is a long-run positive causality relationship from Islamic bank credits to industrial production. It can be said that a one-unit increase in Islamic bank loans increases industrial production by approximately 0.31 unit. In other words, there are a long-run positive causality and short-run co-integration relationship between industrial production and Islamic banks credits that provide to the private sector.

$C(I)$ is also the speed at which the series deviates from equilibrium to return to equilibrium. Since $C(I)$ calculated in this study is statistically significant and

negative (-0.531383), it is expected that a re-equilibrium orientation occurs in the face of departures from long-run balance. Approximately 53% of deviations are corrected when there is a departure from balance. Since $C(1)$ is negative and significant, it can be mentioned that there is a long-run causality relationship from the Islamic bank credits to industrial production.

Table 11: Normalized Equation and Error Correction Model

Industry(-1)	1.000000
Islamic(-1)	-0.314241 (0.02158)*
	[-14.5586]
C	0.483511
Industry = -0.00222+0.314241LKATILIM	
Error Correction Model	
D(Industry) = C(1)*(Industry (-1) - 0.314240522725* Islamic (-1) + 0.483511326397) + C(2)*D(Industry (-1)) + C(3)*D(Industry (-2)) + C(4)*D(Islamic (-1)) + C(5)*D(Islamic (-2)) + C(6)	
EC _t = -0.531383*[-5.43966], *%5 significance	

To determine short-term causality, the equation $C(4)=C(5)=0$ was tested using the Wald test using the coefficients in the error correction model. According to Table 12, the H_0 hypothesis suggests that $C(4)=C(5)=0$ was rejected. Therefore, it was concluded that there is also a short-run causality relationship from the Islamic bank credits to industrial production.

Table 12: Wald Test

Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	4.019741	(2, 139)	0.0201
Chi-square	8.039481	2	0.0180

4.3.2 Variance Decomposition

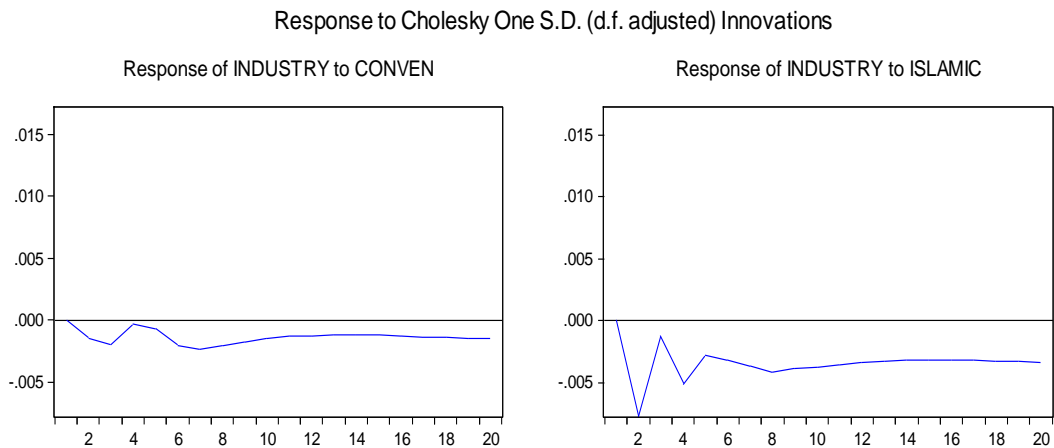
Table 13 shows the impact of a shock caused by industrial production on the current and future values of the variable funds provided by Islamic banks to the real sector. By the variance decomposition method, the effect of the loan provided by Islamic banks on industrial production was tested for ten periods. A change in industrial production originates only from itself (other factors that can affect industrial production except for Islamic banks) in the first period. In this sense, it can be said that Islamic banks did not affect industrial production in the first period. However, after the second period, the effect originating from Islamic banks emerges and increases over the periods. As a result, the effect of the change in credits on industrial production increases over time. However, compared to traditional banks, it is seen that Islamic banks have a more significant influence on industrial production.

Table 13: Variance Decomposition Results

Variance Decomposition of Industry:				
Period	S.E.	Industry	Islamic	
1	0.039306	100.0000	0.000000	
2	0.042187	96.47104	3.528957	
3	0.043368	96.49130	3.508702	
4	0.043752	96.48950	3.510495	
5	0.043945	96.48383	3.516165	
6	0.044053	96.34717	3.652829	
7	0.044153	96.03337	3.966629	
8	0.044268	95.57254	4.427459	
9	0.044405	94.98673	5.013272	
10	0.044564	94.30828	5.691721	

4.3.3 Impact-Response Function

In this part, impulse-response functions among variables were tried to be calculated with the help of VECM. As a result of the co-integration test, VECM was used instead of the standard VAR model since there is a long-term, stable relationship between the variables. The impulse-response functions reflect the effect of a standard deviation shock in one of the random error terms on the present and future values of the internal variables. Also, it gives an idea about the use of the influencing variable as a policy tool. Graph 6 displays impulse-response functions showing the effect of a shock in the industrial production variable on other variables for the error correction model. According to the impulse-response functions, the variables represented by traditional bank loans and participation bank loans in the analysis period negatively react from the first moment to industrial production shock.



Graph 6: Response of Endogenous Variables to Industrial Production

5. Conclusion and Discussion

The economists and financiers reveal the relationship between financial development and economic growth at different levels from different perspectives. The first examples of these studies focus more on the effect of financial development on economic growth. However, some studies focused more specifically on the effects of banking and market-based financial systems, typical examples of financial systems, on economic growth. The development of financial systems and financial institutions within these systems indicates how economically powerful countries are. The diversity of institutions in the financial system and the instruments they offer, and the level of preference impact countries' economic growth. The financial liberalization process and financial integration brought about the deepening of the financial markets of the countries. The deepening financial factor contributes significantly to economic growth by transferring funds created in the economic system to the real sector. However, suppose the financial deepening in a financial system cannot be achieved at the desired or sufficient level. In that case, only a small part of the funds created in that economy will be transferred to the real sector, and in this case, economic growth will occur at lower rates due to the lack of resources in the real sector. Increasing the created funds (savings) or capital accumulation and utilization usually occurs through the banks in that economy.

On the other hand, the increase in bank loans will increase the demand for goods and services produced in the economy. As a result, an increase in inflation levels will occur. Volatility observed in inflation and interest rates thoughtfully and negatively affect the credit market. Since the banks generally provide the banks' domestic debt requirement, the banks' loan supply will narrow, and the total fund supply of that economy will decrease (Korkmaz, 2015:67). On the other hand, Friedman (1969) emphasized that nominal interest rates must be zero for optimal resource allocation.

Today, there is the dual banking system in many developed and developing countries. Islamic financial institutions also operate in many countries where traditional banking and financial systems prevail. On the other hand, different applications are also seen, such as dual banking models, Islamic banking activities that are subsidiaries of traditional banks, or Islamic banking windows of traditional banks (El-Galfy & Khiyar, 2012:943). This diversity of the banking sector is getting more and more attention in the academic field. As can be seen in the main fields of activity of conventional banks, the main activity of Islamic banks is to mobilize the funds of the savers and deliver them to economic actors (companies, individuals, public institutions) in need of funds. Various theoretical studies have been conducted in different fields of Islamic banking. The theoretical models developed show that the Islamic financial system, which is heavily

dependent on financial instruments, is superior to the traditional financial system in terms of equity stability and efficiency (Goaied & Sassi, 2010:2).

In addition to numerous studies emphasizing the theoretical importance of financial institutions in the economic growth process, the number of empirical studies conducted to test this relationship has increased significantly in the last 15-20 years. In this study, the effect of Islamic and conventional banks credits on industrial production, which is also accepted as an economic growth indicator, was examined. The co-integration and causality relationships were investigated between industrial production and financing provided by Islamic banks and conventional banks to the real sector. The co-integration test results show that conventional and Islamic bank credits and industrial production series move together in the long-run. According to the VECM results, there is a long-run causality relationship between series. Wald test results indicate that there is no short-term causal relationship between conventional bank credits and industry production. However, there is a short-run causality relationship from the Islamic bank credits to industrial production.

The variance decomposition analysis shows that a change in industrial production originates only from itself (excluding traditional banks, other factors that may affect industrial production) in the first period. Therefore, traditional banks did not affect industrial production at all in the first period. However, after the second period, the effect originating from traditional banks emerges and increases over the periods. Thus, the effect of the change in credits on industrial production increases over time. The study also looked at impulse-response functions. In the analysis period, traditional bank loans and participation bank loans negatively react from the first moment to industrial production shock.

The findings of this study is consistent with the finding of studies conducted by Gurley & Shaw (1955), Cottarelli et al. (2003), Alfaro et al. (2004), Rondorf (2012), Rahimzadeh (2012), Muchingami, Monametsi & Paradza (2017), Ogunmuyiwa, Okuneye & Amaefule (2017), Vestman & Viebroc (2018), Tongurai & Vithessonhi (2018), Botev, Égert & Jawadi (2019), Elijah (2019), Boukhatem & Moussa's (2018) ve Bougatef, Nakhli & Mnari (2020).

However, it contradicts the findings of studies by researchers such as Andabai & Eze (2018) and Ergec & Selcik (2020).

Panel data analysis can be performed over larger panel data sets by using the data of different countries together in subsequent studies. In addition, more detailed analyzes can be developed on the basis of macroeconomic indicators and comparative analyzes can be made by considering developed and developing countries separately.

References

- Abduh, M. & Omar, M. A. (2012). Islamic banking and economic growth: the Indonesian experience. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(1), 35-47.
- Abduh, M., Brahim, S. & Omar, M. A. (2012). A study on finance-growth nexus in dual financial system countries: Evidence from Bahrain. *World Applied Sciences Journal*, 20(8), 1166-1174.
- Aghion, P., Howitt, P. & Mayer-Foulkes, D. (2005). The effect of financial development on convergence: Theory and evidence. *The quarterly journal of economics*, 120(1), 173-222.
- Aizenman, J., JinJarak, Y. & Park, D. (2015). Financial Development and Output Growth in Developing Asia and Latin America. *From Stress to Growth*, 135.
- Akpolat, A. G. & Altıntaş, N. (2013). Enerji Tüketimi ile Reel GSYİH Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1961-2010 Dönemi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(2), 115-127.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: The role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64, 89–112
- Andabai, P.W. & Eze, G.P. (2018). Bank credit and manufacturing sector growth in Nigeria: A causality investigation. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 6(3), 326
- Barajas, M. A., Chami, M. R. & Yousefi, M. R. (2013). *The finance and growth nexus re-examined: Do all countries benefit equally?* (No. 13-130). International Monetary Fund.
- Bencivenga, V. R. & Smith, B. D. (1991). Financial intermediation and endogenous growth. *The review of economic studies*, 58(2), 195-209.
- Benes, J. Kumhof, M. (2012). The Chicago Plan Revisited. 12(202). IMF Working Paper.
- Botev, J., Égert, B. & Jawadi, F. (2019). The nonlinear relationship between economic growth and financial development: Evidence from developing, emerging and advanced economies. *International Economics*, 160, 3-13.

- Bougatef, K., Nakhli, M. S. & Mnari, O. (2020). The nexus between Islamic banking and industrial production. *ISRA International Journal of Islamic Finance*.
- Boukhatem, J. & Moussa, F. B. (2018). The effect of Islamic banks on GDP growth: Some evidence from selected MENA countries. *Borsa Istanbul Review*, 18(3), 231-247.
- Bozkurt, H. Y. (2013). *Zaman Serileri Analizi*, 2. Baskı, Bursa: Ekin Basım Yayın.
- Çamoğlu, S. M. & Akinci, M. (2012). Türkiye’de Sektörel Banka Kredilerinin Gelişimi: Bir Zaman Serisi Analizi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 193-210.
- Caporale G. M. & M. H. Helmi (2016). *Islamic Banking, Credit and Economic Growth: Some Empirical Evidence*, DIW Berlin, German Institute for Economic Research. No. 1541. German Institute for Economic Research, Berlin.
- Chowdhury, N. T. & Abduh, M. (2012). Does Islamic banking matter for economic growth in Bangladesh?. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 113(467), 1-10.
- Cottarelli, C., G. Dell’Ariccia & I. Vladkova-Hollar, (2003). *Early Birds, Late Risers, and Sleeping Beauties: Bank Credit Growth to the Private Sector in Central and Eastern Europe and the Balkans*, IMF Working Paper no.03/213 November 2003
- Demirci, N. S. (2017). İmalat sanayi sektöründe üretim ve banka kredileri ilişkisi: türkiye için eşbütünleşme ve nedensellik analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), 35-61.
- Dikmen, N. (2012). *Ekonometri Temel Kavramlar ve Uygulamalar*, 2. Baskı, Bursa:Dora Yayınları.
- El-Galfy, A., & Khiyar, K. A. (2012). Islamic banking and economic growth: A review. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 28(5), 943-956.
- Elijah, S. (2019). An empirical analysis of the impact of bank credit on the manufacturing sector output in Nigeria (1986-2016). *Journal of Economics Library*, 5(4), 371-382.
- Engle, R.F. & C.W.J. Granger (1987). Cointegration and error correction: representation, estimation and testing, *Econometrica*, 55, 251-76.

- Ergeç, E. & Selçuk, Ö. Causality Relationship Between Banking & Industrial Production: Comparing Islamic & Conventional Banking in Turkey. *Equinox Journal of Economics Business and Political Studies*, 7(2), 64-81.
- Fang, W. & Miller, S. M. (2014). Does financial development volatility affect industrial growth volatility? *International Review of Economics & Finance*, 29, 307-320.
- Furqani, H. & Mulyany, R. (2009). Islamic banking and economic growth: Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation & Development*, 30(2).
- Gennaioli, N., Shleifer, A. & Vishny, R. (2012). Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. *Journal of Financial Economics*, 104(3), 452-468.
- Goaied, M. & Sassi, S. (2010). Financial development and economic growth in the MENA region: What about Islamic banking development. Institut des Hautes Etudes Commerciales, Carthage, 1-23.
- Granger, C. W. (1988). Causality, cointegration, and control. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 551-559.
- Greenwood, J., Sanchez, J. M. & Wang, C. (2010). Financing development: The role of information costs. *American Economic Review*, 100(4), 1875-91.
- Gurley, J. G. & Shaw, E. S. (1955). Financial aspects of economic development. *The American Economic Review*, 45(4), 515-538.
- Imam, P. & Kpodar, K. (2016). Islamic banking: Good for growth?. *Economic Modelling*, 59, 387-401.
- Jawad, A. & Christian, K. (2019). Islamic banking And economic growth: Applying the conventional hypothesis. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 5(1), 37
- Johansen, S. & Juselius (1990). Maximum likelihood estimation and inference on co-integration with applications to the demand for money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of economic dynamics and control*, 12(2-3), 231-254.
- Johansen, S. (1992). Determination of co-integration rank in the presence of a linear trend. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 54, 383–397.

- Karahan, Ö., Yilgör, M. & Özekin, A. A. (2018). Türkiye'de banka kredilerindeki genişleme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 55(636), 25-36.
- Katircioglu, S. (2009). Foreign direct investment and economic growth in Turkey: an empirical investigation by the bounds test for co-integration and causality tests. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 22(3), 1-9.
- Kolçak, M , Kalabak, A & Boran, H . (2017). Kamu Harcamaları Büyüme Üzerinde Bir Politika Aracı Olarak Kullanılmalı mı? VECM Analizi ve Yapısal Kırılma Testleri ile Ampirik Bir Analiz: 1984-2014 Türkiye Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72 (2), 467-486.
- Korkmaz, S. (2015). Impact of bank credits on economic growth and inflation. *Journal of Applied Finance and Banking*, 5(1), 51.
- Kwiatkowski, D., P.C.B. Phillips, P. Schmidt & Y. Shin, (1992). “Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root: How Sure Are We That the Economic Time Series Have a Unit Root?”, *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.
- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: views and agenda. *J. Econ. Lit.* 35, 688–726
- Masduzzaman, M., Parveen, F., Islam, M. S. & Dipty, S. I. (2020). Role of Bank Loans for Increasing the Productivity of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Bangladesh. *Australian Academy of Accounting and Finance Review*, 5(2), 85-93.
- Mensi, W., Hammoudeh, S., Tiwari, A. K. & Al-Yahyaee, K. H. (2020). Impact of Islamic banking development and major macroeconomic variables on economic growth for Islamic countries: Evidence from panel smooth transition models. *Economic Systems*, 44(1), 100739.
- Muchingami, L., Monametsi, G. L. & Paradza, I. (2017). Bank Lending and Manufacturing Sector Growth in Zimbabwe. *International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology*, 6(4).
- Odedokun, M. O. (1996). Alternative econometric approaches for analysing the role of the financial sector in economic growth: Time-series evidence from LDCs. *Journal of development economics*, 50(1), 119-146.
- Ogunmuyiwa, M. S., Okuneye, B. A. & Amaefule, J. N. (2017). Bank credit and growth of the manufacturing sector nexus in Nigeria: An ARDL approach. *EuroEconomica*, 36(2).

- Pakravan, K. (2011). Banking 3.0—Designing financial regulation systems: The case for simple rules. *Global Finance Journal*, 22(3), 232-237.
- Rahimzadeh, F. (2012). Banking Sector, Stock Market and Economic Growth: Evidence from Mena Countries, *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, 4(2), 181-190.
- Rondorf, U. (2012). Are bank loans important for output growth?: A panel analysis of the euro area. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22(1), 103-119.
- Rousseau, P.L. & Sylla, R. (1999). *Emerging Financial Markets and Early US Growth*. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 7448
- Schmidt, R. H., & Hryckiewicz, A. (2006). *Financial systems-importance, differences and convergence* (No. 4). IMFS Working Paper Series.
- Setiawan, I. (2020). Analisis Peran Perbankan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia: Bank Syariah Versus Bank Konvensional. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 8(1), 52-60.
- Sevüktekin, M. & Nargeleçekenler, M. (2014). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi Eviews Uygulamalı*, 5. Baskı, Ankara: Dora Yayıncılık.
- Swamy, V. (2014). Testing the interrelatedness of banking stability measures. *Journal of Financial Economic Policy*.
- Tabash, M. I. & Dhankar, R. S. (2014). Islamic Financial Development and Economic Growth--Empirical Evidence from United Arab Emirates. *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, 2(3), 15-31.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) (2020). Sektör Bilançoları, <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2020/#/tr>, Erişim Tarihi: 11.12.2020
- Telatar, E. (2002). *Fiyat İstikrarı: Ne, Nasıl, Kimin İçin?*, 1. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık
- Tongurai, J. & Vithessonthi, C. (2018). The impact of the banking sector on economic structure and growth. *International Review of Financial Analysis*, 56, 193-207.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), (2020). Sanayi TÜİK Veri Portalı, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Sanayi-114>, Access: 11.12.2020

- Tunay, B. (2016). İslami Bankacılık ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkileri (Causality Relations Between Islamic Banking and Economic Growth). *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 485-502.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2020). *Ekonomik Gelişmeler*, 2019 4. Çeyrek Raporu.
- Turner, A. (2010). What do banks do? Why do credit booms and busts occur and what can public policy do about it. *The Future of finance*, 5.
- Vestmann, A. & Viebrock, J. (2018). *The Influence of Credit Growth on Output Growth in Iceland: A VEC Model Approach*, Master Thesis, Lund University: Department of Economics.

Araştırma Makalesi

Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Karbondioksit Emisyonunun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği

Sibel ÖRK ÖZEL

*Sorumlu Yazar, Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Ekonometri Bölümü*

sork@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7030-3512

Fatma Merve EKİZ

*İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi,
Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü*

merve.ekiz@iste.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5558-3181

Öz

Dünya nüfusundaki hızlı artışa paralel olarak mevcut enerji kaynakları hızla azalmaktadır. Bununla birlikte artan enerji talebini karşılamak için yenilenemeyen enerji kaynaklarının yoğun kullanımı sonucunda karbondioksit emisyonundaki artış, sürdürülebilir çevre ve yenilenebilir enerji kavramlarını gündeme getirmiştir. Bu kavramların ekonomik önemlerinin gün geçtikçe artması nedeniyle ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin daha detaylı araştırılması gerekmektedir. Bu çalışmada; Türkiye için yenilenebilir enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonunun ekonomik büyüme üzerine etkisi ve aralarındaki ilişki, 1998-2015 döneminde Johansen eşbütünlük ve Granger nedensellik testleri ile incelenmiştir. Ampirik analizler sonucunda, değişkenlerin uzun dönemde eşbütünlük olduğu ve Türkiye’de bahsedilen yıllarda karbondioksit emisyonundaki ve yenilenebilir enerji tüketimindeki %1 birimlik artışların ekonomik büyümeyi sırasıyla %0,93 ve %0,19 arttırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. Granger nedensellik testi sonucuna göre, yenilenebilir enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu beraber ele alındığında ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir Enerji, Sürdürülebilir Çevre, Ekonomik Büyüme, Johansen Eşbütünlük, Granger Nedensellik

Jel Sınıflandırma Kodları: A13, C32, O11, Q43

The Effects of Renewable Energy Consumption and Carbon Dioxide Emissions on Economic Growth: The Case of Turkey¹

Abstract

With rapid increase in world population, available energy resources are rapidly diminishing. However, the increase in carbon dioxide emissions as a result of intensive use of non-renewable energy sources to meet increasing energy demand has brought to the concepts of sustainable environment and renewable energy. As the economic importance has increased, this concepts impact on the economic growth needs more detailed. In this study, the effects of renewable energy consumption and carbon dioxide emissions on economic growth and the relationships between them for Turkey are examined by Johansen cointegration and Granger causality tests for 1998-2015 period. Empirical analyses reached that the variables are cointegrated in long-run, and 1% rises in carbon dioxide emissions and renewable energy consumption would increase the economic growth 0.93% and 0.19%, respectively in Turkey. According to Granger causality test, there is a unilateral causality running from renewable energy use and carbon dioxide emission toward economic growth.

Keywords: Renewable Energy, Sustainable Environment, Economic Growth, Johansen Cointegration, Granger Causality

Jel Classification Codes: A13, C32, O11, Q43

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 05.04.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 14.09.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Örk Özel, S. ve Ekiz, F. M. (2021). Yenilenebilir Enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonunun ekonomik büyüme üzerine etkileri: Türkiye örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 625-647. Doi: 10.18074/ckuiibfd.909782

1. Giriş

Enerji, “günlük hayatta her faaliyette kullanılan en önemli gereksinim” şeklinde tanımlanmaktadır (Çukurçayır ve Sağır, 2008). Enerji kavramının insanlık için önemli bir unsur haline gelmesi ise ilk olarak Sanayi Devrimi ile gerçekleşmiştir. Buharlı makinelerin üretim sistemine dahil olması, kitlesel üretimin artması ve beraberinde şehir hayatının başlaması enerjiye duyulan ihtiyacı arttırmıştır. Sanayi devriminin ardından II. Dünya Savaşı sonrasında, ülkelerin ekonomilerini onarma çabaları enerji talebini arttıran bir diğer önemli unsur olmuştur. II. Dünya Savaşı'nın ardından 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizleri ise enerji kavramının ülke ekonomileri üzerindeki etkisinin incelenmesi gerekliliğini beraberinde getirmiştir. 1970'li yıllar ve sonrasında artık ülkelerin sahip oldukları enerji miktarının gelişmişlik göstergesi olarak kabul edildiği, bol miktarda enerjiye sahip ülkelerin gelişmiş ülkeler olarak tanımlandığı bir dönem başlamıştır (Prug, Flavin ve Savin, 2005; Usta, 2016).

Enerji kavramı yenilenemeyen ve yenilenebilir enerji kaynakları şeklinde iki alt dala ayrılmaktadır. Nükleer enerji, doğalgaz, petrol ve kömür yenilenemeyen enerji kaynağı türleridir (Özşahin, Mucuk ve Gerçekler, 2016). Yenilenemeyen enerji kaynaklarının en belirgin özelliği kolaylıkla ulaşılabilmesi nedeniyle düşük maliyetli olmalarıdır. Bununla birlikte dünya nüfusuna paralel olarak hızla artan enerji talebini karşılamak için sıklıkla kullanılan yenilenemeyen enerji kaynaklarının birçok olumsuz etkisi vardır. Bu kaynaklar fosil yakıtlara dayalı olduğu için kullanımları sonucunda atmosfere yoğun bir şekilde karbondioksit emisyonu gerçekleşmektedir. Fosil yakıtların kullanımı sonucunda atmosfere karbon salınımının (ya da genel anlamda sera gazı salınımının) gerçekleşmesi olarak tanımlanan karbondioksit emisyonu; küresel ısınma, çevre kirliliği, iklim değişikliği, biyolojik türlerin azalması gibi birçok sorunu beraberinde getirmektedir (Çınar ve Yılmaz, 2015; Kılıç ve Aslan, 2017; Külünk, 2018).

Günümüzde enerji talebindeki artış, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için iki önemli sorun yaratmaktadır. Bu problemlerden ilki yenilenemeyen enerji kaynaklarının giderek tükenmesidir. İkinci sorun ise karbondioksit salınımının hızlı artışının neden olduğu küresel ısınma tehdididir (Apergis ve Danuletiu, 2014). Son yıllarda bu iki önemli sorun ülkeleri yenilenebilir enerji kavramına yönlendirmiştir. “Doğal kaynaklardan sağlanan ve sürekli olarak yenilenebilir durumu olan bir enerji kaynağı” şeklinde tanımlanan yenilenebilir enerji kaynakları ise güneş, rüzgar, hidroelektrik, jeotermal, biokütle ile dalga enerjisi şeklindedir (ARENA 2021; Özşahin vd., 2016). Doğal bir şekilde kendini yenileyebilen ve yok olmayan bir enerji türü olan yenilenebilir enerji, küreselleşme döneminde artan enerji talebini karşılayabilmek için birçok ülke tarafından tercih edilmektedir (Apaydın, Güngör ve Taşdoğan, 2019; Karagöl ve Kavaz, 2017). Bu kaynaklara yönelmenin başlıca sebepleri öncelikle karbondioksit salınımını azaltarak çevre kirliliğini önlemesi, yerli kaynaklar

olmaları dolayısıyla enerji ihtiyacını karşılamada dışa bağımlılığı azaltması, istihdam artışı sağlaması ve enerji güvenliğini arttırmasıdır (Bayraç ve Çildir, 2017; Karagöl ve Kavaz, 2017; Kılıç ve Aslan, 2017).

Yenilenebilir enerji kaynaklarının sahip olduğu olumlu etkiler ve yenilenemeyen enerji kaynaklarının yarattığı olumsuz etkiler beraberinde sürdürülebilir kalkınma kavramının oluşmasını sağlamıştır. Sürdürülebilir kalkınma kavramı ilk defa 1987 yılında Birleşmiş Milletler Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından hazırlanan Brundtland Raporunda ifade edilmiş ve “bu günün ihtiyaçlarını gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılamalarından ödün vermeden karşılama süreci” biçiminde tanımlanmıştır (UN Documents, 1987). Son yıllarda küreselleşmenin ve hızlı nüfus artışının etkisiyle yenilenemeyen enerji kaynaklarının çevre üzerinde yarattığı olumsuz etkiler sürdürülebilir kalkınma kavramının ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarıyla birlikte ele alınması gerekliliğini beraberinde getirmiştir (Gürlük, 2010; Tıraş, 2012; Seydioğulları, 2013). Özellikle yenilenemeyen enerji kaynaklarının yarattığı olumsuz etkilerin hızla artması sürdürülebilir kalkınma anlayışı çerçevesinde sürdürülebilir çevre kavramını ve temiz bir çevre anlayışını ön plana çıkarmaktadır (Kaypak, 2011; Tıraş, 2012). Sürdürülebilir çevre, başka bir deyişle ‘çevresel sürdürülebilirlik’, doğal kaynakların devamlılığının sağlanmasını ifade etmektedir (Kaypak, 2011). Bu çerçevede yenilenebilir enerji kaynaklarının sürdürülebilir çevre için ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır. Aynı zamanda yenilenemeyen enerji kaynaklarının çevre üzerinde yarattığı olumsuz etkilerin en aza indirilmesi hususu da sürdürülebilir çevre için önem taşımaktadır (Seydioğulları, 2013). Bu doğrultuda ülkeler gelecek nesillere sürdürülebilir bir çevre bırakmak ve atmosfere karbondioksit salınımlarının sonucu oluşan iklim değişiklikleri sorununa çözüm bulabilmek amacıyla 1994 yılında Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesini imzalamışlardır. Sözleşmenin yaptırım gücünün arttırılması amacıyla da 1997 yılında Kyoto Protokolü kabul edilmiş ve bundan sekiz yıl sonra 2005 yılında yürürlüğe girmiştir. Kyoto Protokolü ile yenilenemeyen enerji kaynakları yerine yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına daha fazla önem verilmeye başlanmış ve karbondioksit emisyonlarının azaltılması için çeşitli hedefler belirlenmiştir (Külünk, 2018; United Nations Framework Convention on Climate Changes, 2021).

Uluslararası Enerji Ajansı (International Energy Agency: IEA)’nın 2020 “Küresel Enerji Görünümü” raporunda 2020 yılı itibariyle yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik talebin artacağı; yenilenemeyen enerji kaynaklarına yönelik talebin ise Covid-19 pandemisi nedeniyle önemli derecede azalacağı vurgusu yapılmıştır. Bununla birlikte 2020 raporunda, dünya genelinde hala en çok tüketilen enerji kaynaklarının petrol, doğalgaz ve kömür olduğu; ancak yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımında da önemli artışların olduğu belirtilmiştir. Öyle ki dünya enerji kaynakları içinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı 2019 yılı için %2,1 iken, bu payın yıllık ortalama %6,6 artarak 2045 yılında %8,7 olması

beklenmektedir (IEA, 2020). Türkiye ise enerji tüketimi açısından dışa bağımlı bir yapıya sahiptir. Ekonomik büyüme ve nüfus artışıyla birlikte artan enerji talebi, bu bağımlılığı daha da arttırmakta ve bu durum dış ticaret ve ödemeler bilançosu üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır (Batı, 2014; Alper, 2018).

Sürdürülebilir kalkınma ve çevre kavramlarının ülkeler için önem arz etmeye başlaması, beraberinde bu kavramların ülke ekonomileri üzerindeki etkilerinin araştırılmasını gerekli kılmıştır. Özellikle 1990'lı yıllar sonrasında ülkelerin ekonomik büyümeleri ile sürdürülebilir çevre arasındaki pozitif ilişkiye vurgu yapılmış; enerji kaynaklarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri araştırılmaya başlanmıştır (Sever ve İğdeli, 2018). Bu doğrultuda bu çalışmada, Türkiye'de sürdürülebilir çevre kavramına vurgu yapmak amacıyla yenilenebilir enerji kaynakları ve karbondioksit emisyonunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Öncelikle 1998-2015 dönemi için Johansen eşbütünleşme testi ile ilgili değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde ne kadar etkili oldukları; sonrasında ise Granger nedensellik testi ile değişkenler arasındaki ilişkinin ne yönde olduğu incelenmiştir.

Son yıllarda ülkelerin sürdürülebilir çevre kavramına atfettikleri önemin artması, konuya ilişkin geniş bir literatürün oluşmasını da sağlamıştır. Literatürde, bu çalışmada ele alınan değişkenlerin bir kısmını veya tamamını ele alan çalışmalar mevcuttur. Ayrıca literatürdeki çoğu çalışmada aynı değişkenlere ilişkin farklı ölçüm metotları kullanıldığı da gözlenmektedir. Özellikle yenilenebilir enerji tüketimi değişkenini kullanan çalışmaların, bu değişkeni genellikle kişi başına yenilenebilir enerji tüketimi veya elektrik tüketimi olarak ifade ettiği görülmektedir. Bu çalışmada ise, verileri 2015 yılına kadar mevcut olan yenilenebilir enerji tüketiminin toplam enerji tüketimi içindeki payının kullanılması, çalışmayı diğer çalışmalardan farklı kılmaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında öncelikle konuya ilişkin literatürde öne çıkan çalışmalara değinilmiştir. Sonrasında ampirik analizde kullanılan metodoloji, model ve veri setine ilişkin bilgiler verilmiştir. Son olarak da elde edilen ampirik bulgular yorumlanarak, çeşitli politika önerileri sunulmuştur.

2. Literatür Araştırması

Sürdürülebilir çevre ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çalışmaların üç farklı çerçevede ilerlediği gözlemlenmektedir. Bu doğrultuda konuya ilişkin literatürde sıklıkla yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme ilişkisi ele alınmıştır. Ayrıca karbondioksit emisyonu ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığını araştıran çalışmalar da mevcuttur. Bu çalışmanın konusunu oluşturan yenilenebilir enerji, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisini ele alan çalışmaların ise son yıllarda hızla arttığı görülmektedir. Bu bölümde üç farklı çerçeveye ilişkin güncel çalışmalara yer verilmektedir.

Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme ilişkisini ele alan çalışmalarda farklı ülkeler ve dönemler için farklı ekonometrik yöntemlerin kullanıldığı gözlenmektedir. Uçak (2010), Çınar ve Yılmaz (2015), Özşahin vd. (2016), Kılıç ve Aslan (2017), Akdağ ve İskenderoğlu (2018), Apaydın vd. (2019) çalışmalarında yenilenebilir enerji kaynakları ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi arttırdığını belirtmişlerdir. Bakırtaş ve Çetin (2016), Bayraç ve Çildir (2017), Alper (2018) ve Erdoğan, Dücan, Şentürk ve Şentürk (2018) ise ekonomik büyüme ve yenilenebilir kaynaklardan üretilen enerji arasındaki nedensellik ve eşbütünleşme ilişkisine vurgu yapmışlardır.

Karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda yine farklı ülkeler ile dönemler için farklı ekonometrik yöntemler kullanılsa da ulaşılan sonuçların birbirine benzer olduğu görülmektedir. Bu çerçevede Mbarek, Ali ve Feki (2014), Tay Bayramoğlu ve Koç Yurtkur (2016), Alper ve Alper (2017), Ergün ve Atay Polat (2015, 2017), Meçik ve Karabacak (2017), Külünk (2018) ile Batmaz, Bayraç ve Güllü (2019)'nün çalışmaları karbondioksit emisyonu ve gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) arasındaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisine örnek verilebilecek çalışmalardır. Acaravcı ve Erdoğan (2018), çalışmalarında yenilenebilir enerji ile karbondioksit emisyonu arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Arı ve Zeren (2018) çalışmalarında ekonomik büyümenin yaşandığı dönemlerde, karbondioksit emisyonunun da büyüme ile birlikte artacağı ve kullanılan enerji miktarı ile ülke nüfusunda artış oldukça karbondioksit emisyonunda da artış olacağı sonucunu vurgulamışlardır. Aytun (2014) ise karbondioksit emisyonu, eğitim düzeyi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Çevresel Kuznets Eğrisi çerçevesinde incelemiş; uzun dönemde ekonomik büyüme, enerji kullanımı ve eğitim düzeyinden karbondioksit emisyonuna doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yenilenebilir enerji, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisini birlikte ele alan çalışmalarda ise değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkisine ilişkin farklı sonuçlara ulaşıldığı gözlenmektedir.

Apergis, Payne, Menyah ve Wolde-Rufael (2010), panel hata düzeltme modeli kullanarak karbondioksit tüketimi, nükleer enerji ve yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Yazarlar, 19 adet gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için 1984-2007 periyodunda nükleer enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu arasında uzun dönemli istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Aynı zamanda yenilenebilir enerji ile karbondioksit emisyonu arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu da belirtmişlerdir. Ayrıca çalışmada, panel Granger nedensellik testleri ile kısa dönemde yenilenebilir enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu üzerinde

hiçbir etkisi olmadığı; nükleer enerji tüketiminin ise karbondioksit emisyonu üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Menyah ve Wolde-Rufael (2011), 1960-2007 yılları arasında Amerika için ekonomik büyüme, yenilenebilir ve nükleer enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmışlardır. Yazarlar, nükleer enerji tüketiminin karbondioksit emisyonunun bir nedeni olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte yazarlar, yenilenebilir enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığını vurgulamışlardır. Çalışmada ulaşılan bir diğer sonuç ise yenilenebilir enerji tüketiminin karbondioksit emisyonunu azaltıcı hiçbir etkisi olmadığı şeklindedir.

Arouri, Youssef, M'Henni ve Rault (2012), Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerini ifade eden MENA bölgesinde bulunan 12 ülke için enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme arasında bir ilişki olup olmadığını 1981-2005 döneminde incelemişlerdir. Bootstrap panel birim kök testlerini ve koentegrasyon tekniklerini kullanan yazarlar, uzun dönemde enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu üzerinde pozitif ve önemli bir etkisi olduğunu vurgulamışlardır. Ayrıca ekonomik büyüme ile karbondioksit emisyonu arasında ikinci dereceden bir ilişki olduğu, çalışmada ulaşılan bir diğer sonuçtur.

Altıntaş (2013), 1970-2008 döneminde Türkiye’de birincil enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisini incelemiştir. Yazar ele aldığı değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bununla birlikte ekonomik büyüme ve birincil enerji tüketiminden karbondioksit emisyonuna doğru kısa dönemde tek yönlü bir ilişkinin varlığı; uzun dönemde ise enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve yatırımların karbondioksit emisyonunun Granger nedeni olduğu çalışmada ulaşılan diğer önemli sonuçlardır.

Farhani (2013), 1975-2012 yılları arasında 12 MENA ülkesini incelediği çalışmasında panel koentegrasyon tekniklerini kullanarak yenilenebilir enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve karbondioksit emisyonu arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. Yazar, yenilenebilir enerji tüketiminden karbondioksit emisyonuna doğru tek yönlü nedensel bir ilişkinin varlığı dışında, ele alınan üç değişken arasında kısa dönemde nedensel bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bununla birlikte uzun dönemde ekonomik büyüme ve karbondioksit emisyonundan yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu, çalışmada ulaşılan bir diğer sonuçtur.

Apergis ve Payne (2014), 1980-2010 yılları arasında yedi Orta Amerika ülkesini panel eşbütünleşme analizi ile incelemişlerdir. Yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicilerinin araştırıldığı çalışmada, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme, karbondioksit emisyonu, kömür ve petrol fiyatları arasında uzun dönemde anlamlı ve pozitif bir koentegrasyon ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bölük ve Mert (2014), 16 Avrupa Birliği ülkesini 1990-2008 dönemi için panel veri analizi ile incelemişlerdir. Fosil ve yenilenebilir enerji tüketimi, sera gazları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada ulaşılan sonuçlar, fosil kaynakların ve yenilenebilir enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu üzerinde pozitif etkisi olduğu; ekonomik büyümenin ise karbondioksit emisyonunu azalttığı şeklindedir.

Shafiei ve Salim (2014), ekonomik kalkınma ve işbirliği örgütü olan OECD ülkeleri için 1980-2014 yılları arasında karbondioksit emisyonunun belirleyicilerini STIRPAT (Stochastic Impacts by Regression on Population, Affluence and Technology) modeli kullanarak araştırdıkları çalışmalarında yenilenemeyen enerji tüketiminin karbondioksit emisyonunu arttırdığı; yenilenebilir enerji tüketiminin ise karbondioksit emisyonu üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Uçan, Arıcıoğlu ve Yücel (2014), Avrupa Birliği'ne üye 15 ülkeyi 1990-2011 yılları arasında ele aldıkları çalışmalarında yenilenebilir ve yenilenemeyen enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Heterojen panel kointegrasyon testlerini kullanan yazarlar reel GSYİH, yenilenebilir ve yenilenemeyen enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve enerji teknolojisine ilişkin AR-GE arasında uzun dönemli denge ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Akay Çağlayan, Abdieva ve Oskonbaeva (2015), 1998-2010 döneminde, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu MENA bölgesinde yer alan dokuz ülkeyi incelemişlerdir. Panel veri analizini kullanarak yenilenebilir enerji tüketimi, büyüme ve karbondioksit emisyonu arasındaki dinamik ve nedensel ilişkiyi araştıran yazarlar, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki çift yönlü nedenselliğe vurgu yapmışlardır. Ayrıca karbondioksit emisyonundan yenilenebilir enerji tüketimine doğru ve ekonomik büyümeden karbondioksit emisyonuna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi çalışmada ulaşılan diğer sonuçtur.

Büyükyılmaz ve Mert (2015), 1961-2010 dönemi için Türkiye'de yenilenebilir enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında Markov rejim değişim modelini (MS-VAR) kullanmışlardır. Çalışmada, değişkenler arasında doğrusal bir ilişki olmadığı, ancak nedensellik ilişkisinin çift yönlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Saidi ve Hammami (2015), ekonomik büyüme ve karbondioksit emisyonunun enerji tüketimi üzerindeki etkilerini 1990-2012 yılları arasında 58 ülke için dinamik panel veri analizi kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyümenin, enerji tüketimi üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bilgili, Koçak ve Bulut (2016), 17 OECD ülkesini 1977-2010 dönemi için panel eşbütünleşme teknikleri ile incelemişlerdir. Yazarlar, yenilenebilir enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu üzerinde negatif etkisi olduğu; bununla birlikte kişi başına gelirdeki artışın karbondioksit emisyonunu arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Akar, Tekin ve Aytun (2017) panel veri analizi ile 1997-2011 yılları arasında Balkan ülkelerini ele aldıkları çalışmalarında yenilenebilir enerji tüketiminin belirleyicilerini araştırmışlardır. Yazarlar yenilenebilir enerji tüketimi, reel GSYİH, karbondioksit emisyonu ve petrol gelirleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte çalışmada, yenilenebilir enerji üzerinde ekonomik büyümenin pozitif, karbondioksit emisyonunun ise negatif etkisi olduğu vurgulanmıştır.

Kılıç ve Açdoğuran (2018), 1990-2017 yılları arasında Amerika'yı ele aldıkları çalışmalarında, zaman serisi yöntemi kullanarak yenilenebilir enerji, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiye vurgu yapmışlardır. Çalışmada yenilenebilir enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonundaki artışın ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sancar Özkök ve Atay Polat (2018), 1980-2011 döneminde yediler grubunu ifade eden G7 ülkelerini inceledikleri çalışmalarında enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Panel birim kök, eşbütünleşme ve nedensellik analizlerini kullanan yazarlar, incelenen değişkenler arasındaki nedenselliğin çift taraflı olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sever ve İğdeli (2018), yükselen piyasa ekonomileri için 1990-2014 yılları arasında yaşam beklentisi, karbondioksit emisyonu ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Panel veri setiyle gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testi (ARDL) yöntemini kullanan yazarlar, üç değişken ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Bununla birlikte çalışmada, uzun dönemde karbondioksit emisyonunun ekonomik büyümeyi azalttığı, yenilenebilir enerji tüketiminin ise ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Akdoğan (2019), 2007-2017 yılları arasında 20'ler grubunda (G20) yer alan 17 ülkeyi incelediği çalışmasında panel veri analizini kullanmıştır. Yazar değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tek taraflı, uzun dönemli ve pozitif olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca çalışmada, yenilenebilir enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonundaki artışın ekonomik büyümeyi arttırdığı belirtilmektedir.

Batmaz vd. (2019), 1985-2014 yılları için Türkiye'de karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyümenin yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektrik üretimi

üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Zaman serisi analizi çerçevesinde eşbütünleşme ve Granger nedensellik analiz yöntemlerini kullanan yazarlar, ekonomik büyüme ve karbondioksit emisyonundan yenilenebilir enerji üretimine doğru tek yönlü bir ilişki olduğunu vurgulamışlardır. Bu doğrultuda ekonomik büyüme ve karbondioksit emisyonundaki artışların yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimini arttırdığı belirtilmiştir.

3. Veri ve Yöntem

Çalışmanın ampirik analizinde, 1998-2015 yıllık verileri ile Türkiye’de sürdürülebilir çevre ve ekonomik büyüme ilişkisini belirlemek amacıyla yenilenebilir enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve reel GSYİH arasındaki ilişki araştırılmıştır. Yenilenebilir enerji politikalarını ifade etmek için yenilenebilir enerji tüketimi, çevreyi temsil etmek için karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyümeyi temsilen reel GSYİH değişkenleri seçilmiştir. Değişkenlere ait veriler Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Yenilenebilir enerji tüketimi değişkeni toplam enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerji tüketiminin payı (yüzdesi) olarak, karbondioksit emisyonu değişkeni kişi başına metrik ton olarak ve reel GSYİH 2010 yılı baz fiyatlarıyla ABD doları olarak kullanılmıştır. Reel GSYİH değişkeni için son olarak 2019 yılı verileri açıklanmasına rağmen diğer değişkenler için son olarak 2015 yılı verileri yayımlanmış olduğundan, çalışmanın veri seti aralığı belirlenirken üst sınır için 2015 yılı seçilmiştir. Ayrıca analizlere geçmeden önce tüm değişkenlerin logaritmaları alınarak yenilenebilir enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve reel GSYİH değişkenleri sırasıyla LNYEN, LNCO2 ve LNGSYIH kısaltmaları kullanılarak gösterilmiştir. Bahsedilen değişkenler arasındaki ilişki (1) numaralı ekonometrik model ile gösterilmiştir.

$$LNGSYIH = \beta_0 + \beta_1 LNYEN + \beta_2 LNCO2 + \varepsilon_t \quad (1)$$

Model tahmin edilerek değişkenlere ilişkin veri setinin zaman serisi özelliklerini incelemek amacıyla EViews 7 paket programından faydalanılmıştır. Çalışmada; durağanlık sınaması için geleneksel birim kök testlerinden olan, Dickey ve Fuller’ın (1981) geliştirdiği Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testi ile Philips ve Perron’un (1988) önerdiği Philips Perron (PP) testi kullanılmıştır.

ADF testinde;

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (2)$$

şeklinde model kurulur. Burada; ΔY_t durağanlığı sınanan değişkenin birinci farkını, ΔY_{t-i} durağanlığı sınanan değişkenin birinci farkının gecikmeli değerlerini, t genel eğilim değişkenini, k gecikme uzunluğunu gösterir (Erbaykal, 2017, s. 34). Bu şekilde test edilen model sabitli ve trendlidir. Modelde β_1 değişkeni yer almazsa sadece trendli, $\beta_2 t$ değişkeni yer almaz ise sadece sabitli

olan modeller kurulmuş olur. ADF testi için H_0 ve alternatif hipotez olan H_a hipotezleri;

H_0 : Birim kök vardır (serinin durağan olmama durumu).

H_a : Birim kök yoktur (serinin durağan olma durumu).

şeklinde kurulur.

Kurulan hipotezlerin test edilmesi sonucunda elde edilen olasılık değeri 0,05'ten küçük ise H_0 hipotezi kabul edilemez yani seri durağandır, birim kök yoktur şeklinde karar verilir. Ancak olasılık değerinin 0,05'ten büyük olması durumundaysa H_0 hipotezi kabul edilir yani seri durağan değildir, birim kök vardır sonucuna ulaşılır.

ADF testine göre daha güçlü bir test olarak nitelendirilen özellikle trend içeren modellerin serilerinin durağanlık sınaması için kullanılan PP testi için kurulan model ise

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 \left(T - \frac{N}{2}\right) + u_t \quad (3)$$

şeklinde (Kılıç ve Açdoğru, 2018, s. 4). Hipotez testleri, ADF testinde kurulduğu şekliyle kurulur ve karar aşaması uygulanır.

Yapılan birim kök testlerini ile durağanlığın belirlenmesinin ardından değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını sınamak için eşbütünlük testlerine başvurulur. Çalışmada bu amaçla Johansen eşbütünlük testi kullanılmıştır.

Johansen eşbütünlük testi, Johansen tarafından 1988 yılında ve Juselius ile birlikte 1990 yılında önerilen ve aynı dereceden durağan olan serilerde uygulanabilen bir testtir. Johansen eşbütünlük testini uygulayabilmek için serilerin yani değişkenlerin tamamının düzeyde durağan olmayıp birinci farkları alındığı zaman durağan olmaları gerekmektedir. Eğer değişkenlerinin durağanlık düzeyleri birbirinden farklı ise bu test uygulanamamaktadır. Bu test ile değişkenlerin birlikte hareket edip etmedikleri tanımlanabilmektedir.

Johansen eşbütünlük testi, vektör otoregresyon (VAR) modeli oluşturularak (4) numaralı eşitlik ile gösterildiği şekilde uygulanır.

$$X_t = \mu + \Gamma_1 X_{t-1} + \dots + \Gamma_k X_{t-k} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Burada; X_t , $n \times 1$ boyutlu vektör ve Γ_t , $n \times n$ boyutlu parametreler matrisidir. (4) numaralı eşitlik vektör hata düzeltme modeli (VECM) kurularak,

$$\Delta X_t = \mu + \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Pi X_{t-k} + \varepsilon_t \quad (5)$$

şeklinde yeniden tanımlanabilir. Burada Δ , değişkenlerin farklarının alındığını belirtirken μ her iki eşitlik için de sabit terimi ifade etmektedir (Jordaan ve Eita, 2007, s. 543).

Engle ve Granger (1987)'a göre eşbütünleşik olan değişkenler arasında en az bir adet nedensellik ilişkisi olmalıdır. Bu nedenle eşbütünleşme testi sonucunda değişkenlerin eşbütünleşik olduğuna kanaat getirilirse nedensellik testine bakılmalıdır. Çalışmada kullanılan Granger (1969) nedensellik testi, değişkenler arasında nedensellik olup olmadığına bakmak için uygulanan nedensellik testlerindedir.

Basit Granger nedensellik testi (6-7) numaralı eşitlik ile gösterilir (Jordaan & Eita, 2007, s. 542).

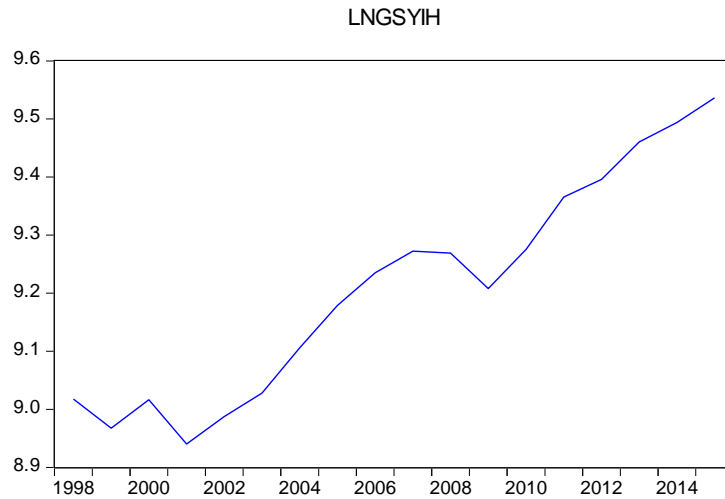
$$\dot{i}hracat_t = \sum_{j=1}^p \alpha_j \dot{i}hracat_{t-j} + \sum_{j=1}^p \beta_j GSY\dot{I}H_{t-j} + u_t \quad (6)$$

$$GSY\dot{I}H_t = \sum_{j=1}^p \eta_j \dot{i}hracat_{t-j} + \sum_{j=1}^p \gamma_j GSY\dot{I}H_{t-j} + v_t \quad (7)$$

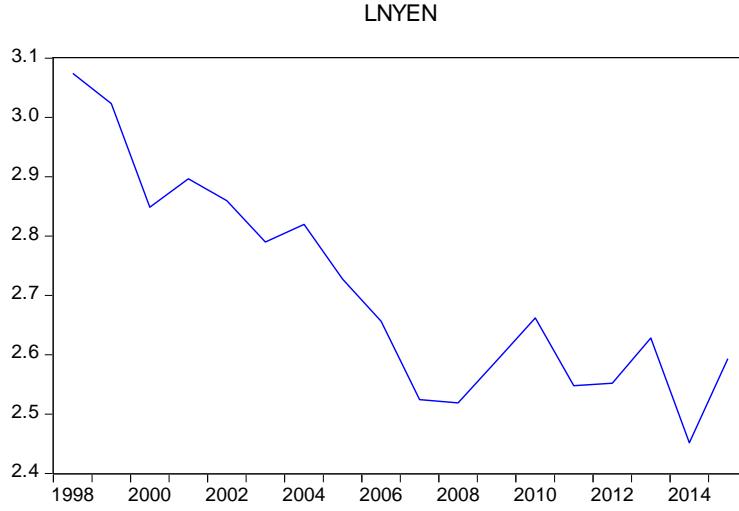
Burada p gecikme uzunluğunu gösterir. Granger nedensellik testi basit F testi istatistiğini kullanılır. Granger nedensellik testi sonucunda, tek yönlü yani X'ten Y'ye veya Y'den X'e nedensellik çıkabileceği gibi çift yönlü nedensellikte bulunabilir.

4. Bulgular

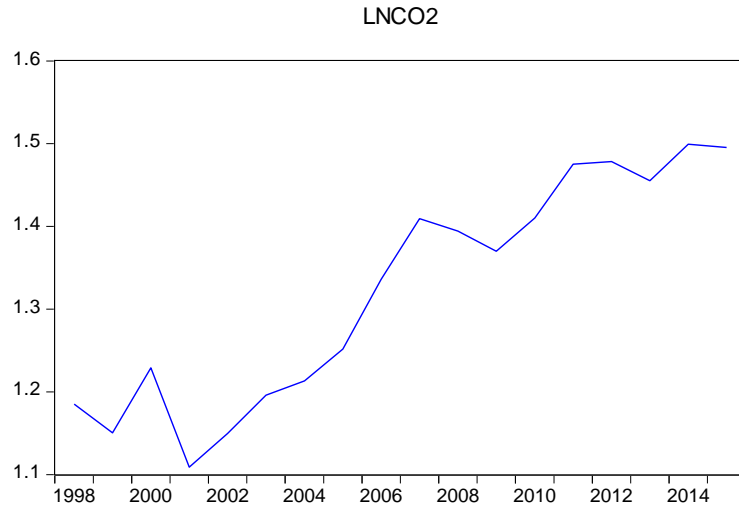
Analizde kullanılacak olan serilerin durağanlık sınaması için birim kök testi incelemesinden önce serilerin grafikleri çizdirilmiştir. Serilerin grafiksel gösterimleri Şekil 1-3 arasında verilmiştir.



Şekil 1: 1998-2015 Dönemine ait Türkiye için LNGSYIH



Şekil 2: 1998-2015 Dönemine ait Türkiye için LNYEN



Şekil 3: 1998-2015 Dönemine ait Türkiye için LNCO2

Serilere ait grafikler incelendiğinde serilerin durağan olmadıkları gözlemlenmektedir. Ancak sadece grafiklere bakmak yeterli değildir. Bu nedenle birim kök testlerine başvurulmuştur.

Çalışmada yer alan değişkenlere ilişkin ADF ve PP birim kök testlerinin sonuçları Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

<i>Seviyede</i>	ADF		PP	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
LNGSYIH	(0,496162)	(-3,042884)	(0,516500)	(-2,861940)
	[0,9810]	[0,1562]	[0,9819]	[0,1971]
LNYEN	(-2,148976)	(-2,379347)	(-2,515126)	(-2,379347)
	[0,2299]	[0,3754]	[0,1294]	[0,3754]
LNCO2	(-0,561765)	(-2,864525)	(-0,350423)	(-2,834972)
	[0,8551]	[0,1963]	[0,8975]	[0,2050]
1. Farkları				
LNGSYIH	(-4,061063)	(-3,965398)	(-4,071475)	(-3,967949)
	[0,0076]	[0,0337]	[0,0075]	[0,0336]
LNYEN	(-5,048079)	(-5,393958)	(-5,150509)	(-10,25110)
	[0,0012]	[0,0029]	[0,0010]	[0,0000]
LNCO2	(-5,052682)	(-4,825809)	(-5,990751)	(-5,640421)
	[0,0012]	[0,0076]	[0,0002]	[0,0019]

Tablo 1’de parantez içinde ifade edilen değerler t-istatistik değerlerini, köşeli parantez içinde belirtilen değerler ise Mackinnon kritik değerlerini göstermektedir. Tablo 1 incelenip ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına bakıldığında, tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan oldukları anlaşılmaktadır. Bu nedenle bir sonraki aşama olan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmak amacı ile Johansen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Johansen eşbütünleşme testinin sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Hipotez	İz İst.Değeri	0,05 Kritik Değeri	Olasılık Değeri	Maks. Özdeğer İst.	0,05 Kritik Değeri	Olasılık Değeri
$r = 0$	51,80182	35,01090	0,0004	26,50374	24,25202	0,0248
$r \leq 1$	25,29808	18,39771	0,0046	18,34194	17,14769	0,0334
$r \leq 2$	6,956138	3,841466	0,0083	6,956138	3,841466	0,0083

Tablo 2 incelendiğinde hem iz istatistiği hem de maksimum özdeğer istatistiği bakımından 0,05 anlamlılık düzeyinde, serilerin uzun dönemde eşbütünleşik olduğu görülmektedir. Bu durumda hata düzeltme modeli kurulmuş ve elde edilen bulgular Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Hata Düzeltme Modeli

Değişken	Katsayı Değeri	Standart Hata	t-İst. Değeri	Olasılık Değeri
ΔLNCO_2	0,930636	0,193930	4,798828	0,0003
ΔLNYEN	0,198698	0,107975	1,840226	0,0870
Hata terimi	-0,222848	0,070831	-3,146203	0,0056

Kurulan modelin çalışması için uygulamada hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması beklenmektedir. Tablo 3'e bakıldığında; beklenildiği gibi hata düzeltme katsayısının negatif (-0,222848) ve istatistiksel olarak anlamlı ($0,0056 < 0,05$) olduğu görülmektedir. Dolayısıyla hata düzeltme mekanizması çalışmaktadır. Hata düzeltme katsayısına bakarak model yorumlandığında 1 birim sapmanın %22'sinin bir sonraki dönem düzeltileceği yani $1/0,22=4,55 \approx 5$ dönem sonra sisteme giren şokun ortadan kalkacağı anlaşılmaktadır. Bundan hareketle değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu söylenilebilmektedir. Kısa dönem yorumu düşünüldüğünde ise 0,10 anlamlılık düzeyinde Türkiye'de 1998-2015 yılları arasında karbondioksit emisyonundaki %1 artışın ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak %0,93 arttırdığı ve yenilenebilir enerji tüketimindeki %1 birimlik artışın ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak %0,19 arttırdığı ifade edilebilmektedir.

Engle ve Granger (1987)'a göre eşbütünleşik olan değişkenler arasında en az bir adet nedensellik ilişkisinin varlığı söz konusudur. Bundan hareketle, eşbütünleşme ilişkisi içerisinde oldukları tespit edilen bu değişkenlere, ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla Granger nedensellik testi uygulanmış olup bulgular Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Granger Nedensellik Testi

Nedenselliğin Yönü	χ^2 Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Sonuç
$\Delta\text{LNGSYIH} \rightarrow \Delta\text{LNCO}_2$	8,040910	0,0450	Nedeni
$\Delta\text{LNYEN} \rightarrow \Delta\text{LNCO}_2$	19,46075	0,0002	Nedeni
$\Delta\text{LNGSYIH} + \Delta\text{LNYEN} \rightarrow \Delta\text{LNCO}_2$	26,59216	0,0002	Nedeni
$\Delta\text{LNCO}_2 \rightarrow \Delta\text{LNGSYIH}$	2,448319	0,4847	Nedeni değil
$\Delta\text{LNYEN} \rightarrow \Delta\text{LNGSYIH}$	13,97688	0,0029	Nedeni
$\Delta\text{LNCO}_2 + \Delta\text{LNYEN} \rightarrow \Delta\text{LNGSYIH}$	18,46737	0,0052	Nedeni
$\Delta\text{LNCO}_2 \rightarrow \Delta\text{LNYEN}$	2,260178	0,5202	Nedeni değil
$\Delta\text{LNGSYIH} \rightarrow \Delta\text{LNYEN}$	4,032300	0,2580	Nedeni değil
$\Delta\text{LNCO}_2 + \Delta\text{LNGSYIH} \rightarrow \Delta\text{LNYEN}$	8,302149	0,2168	Nedeni değil

Çalışmada ele aldığımız modelin bağımlı değişkeni LNGSYIH, bağımsız değişkenleri ise LNYEN ve LNCO2 idi. LNYEN ile LNCO2'den birlikte LNGSYIH'ya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı Tablo 4'ten görülmektedir. Bağımsız değişkenlerimize tek tek bakıldığında ise LNYEN'den LNGSYIH'ya tek yönlü bir nedensellik ilişkisi var iken LNCO2'den LNGSYIH'ya doğru nedensellik bulunmamıştır. Aksine LNSYIH'dan LNCO2'ye doğru bir tek yönlü nedensellik vardır. Modelden bağımsız olarak tüm değişkenler düşünüldüğünde ise LNYEN'den LNCO2'ye tek yönlü bir nedensellik olduğu da çalışmanın bulgularındandır.

5. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Günümüzde ülkelerin hızlı nüfus artışı ve ekonomik büyümeye paralel olarak artan enerji ihtiyaçlarını karşılarken yoğun bir şekilde yenilenemeyen enerji kaynaklarını kullanmaları, küresel ısınma ve iklim değişikliği gibi birçok sorunu beraberinde getirmektedir. Yenilenemeyen enerji kaynaklarının bir gün tükenecek olması ve karbondioksit salınımı ile çevreye verdikleri zararın artık önlenemez olması, ülkelerin alternatif enerji kaynaklarına yönelmelerini sağlamıştır. Bu doğrultuda son yıllarda enerji talebindeki artış, yenilenebilir enerji kaynakları ile karşılanmaya başlanmıştır. Bu kaynakların çevre dostu olması, sürdürülebilir kalkınma ve çevre kavramlarını desteklemekte ve ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerinde önemli etkilere sahip olmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye için 1998-2015 yıllık verileri kullanılarak yenilenebilir enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonunun ekonomik büyüme üzerinde etkisi zaman serisi analizi kullanılarak incelenmiştir. İlk olarak, serilerin durağanlıkları ADF ve PP birim kök testleri yardımıyla araştırılmıştır. Tüm değişkenlerin birinci farkları alınıp durağan oldukları belirlendikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek amacıyla Johansen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Eşbütünleşik oldukları tespit edilen değişkenlere hata düzeltme modeli kurulmuş, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edilmekle birlikte Türkiye'de 1998-2015 yılları arasında karbondioksit emisyonundaki %1 birimlik artışın ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak %0,93 arttırdığı ve yenilenebilir enerji tüketimindeki %1 birimlik artışın ekonomik büyümeyi yaklaşık olarak %0,19 arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak ilişkinin yönünü belirlemek maksadı ile Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Çalışmada kurulan model çerçevesinde yenilenebilir enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonundan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Ulaşılan bu sonuçlar Kılıç ve Açdoğuran, (2018) ile Akdoğan (2019)'ın çalışmalarıyla da paralellik göstermekte ve ülkemizde enerji talebinin büyük ölçüde yenilenemeyen enerji kaynakları ile karşılanması nedeniyle, büyümenin büyük ölçüde bu kaynaklara bağlı olduğu sonucunu desteklemektedir. Ancak ekonomik büyüme üzerinde yenilenebilir enerji kaynaklarının da önemli etkisi olduğu gözlenmektedir.

Türkiye enerji ihtiyacını karşılamada dışa bağımlı bir ülke konumundadır. Bu durum hem ekonomik anlamda hem de çevresel anlamda uzun dönemde süreklilik arz etmemektedir. Dışardan ithal edilen yenilenebilir enerji kaynakları iklim değişikliği, küresel ısınma gibi çevresel sorunların yanı sıra ödemeler dengesi üzerinde de ağır yükler oluşturmaktadır. Bu noktada politika yapıcıların yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırımları arttırmaları, enerji ihtiyacının karşılanmasında çevre dostu politikaları desteklemeleri, bu kaynaklara yönelik teknolojik altyapı hazırlamaları gerekmektedir. Bununla birlikte sürdürülebilir kalkınma ve çevre perspektifinde yenilenebilir enerji kaynaklarına daha fazla önem verilmesi ve toplumun bu konuda bilinçlendirilmesi, uzun dönemde ekonomik büyüme ve enerji ihtiyacının karşılanması için önem taşımaktadır.

Kaynakça

- Acaravcı, A. ve Erdoğan, S. (2018). Yenilenebilir enerji, çevre ve ekonomik büyüme ilişkisi: Seçilmiş ülkeler için ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(1), 53-64.
- Akay Çağlayan, E., Abdieva, R. ve Oskonbaeva, Z. (2015). Yenilenebilir enerji tüketimi, iktisadi büyüme ve karbondioksit emisyonu arasındaki nedensel ilişki: Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri örneği. *International Conference On Eurasian Economies*, 628-636.
- Akar, B. G., Tekin İ. ve Aytun, C. (2017). New Ways of Energy Consumption: A Case of the Balkans. *Recent Developments in Social Sciences Business Administration and Finance* (187-197). Bialystok, Poland: e-BWN.com.
- Akdağ, S. ve İskenderoğlu, Ö. (2018). Avrupa birliğine üye ve aday ülkelerde yenilenebilir enerji, yenilenebilir enerji ve nükleer enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Turkish Studies*, 13(30), 1-14.
- Akdoğan, T. (2019). Yenilenebilir enerji tüketimi, CO2 emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Seçilmiş G20 ülkeleri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi: Gaziantep.
- Alper, F. Ö. (2018). Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: 1990-2017 Türkiye örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 223-242.
- Alper, F. Ö. ve Alper, A. E. (2017). Karbondioksit emisyonu, ekonomik büyüme, enerji tüketimi ilişkisi: Türkiye için bir ardl sınır testi yaklaşımı, *Sosyoekonomi*, 25(33), 145-156.

- Altıntaş, H. (2013). Türkiye’de birincil enerji tüketimi, karbondioksit emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisi: eşbütünleşme ve nedensellik analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(1), 263-294.
- Apaydın, Ş., Güngör, A. ve Taşdoğan, C. (2019). Türkiye’de yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki asimetric etkileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 117-134.
- Apergis, N. ve Danuletiu, D. C. (2014). Renewable energy and economic growth: evidence from the sign of panel long-run causality. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(4), 578-587.
- Apergis, N. ve Payne, J. E. (2014). Renewable energy, output, CO2 emissions, and fossil fuel prices in Central America: Evidence from a nonlinear panel smooth transition vector error correction model. *Energy Economics*, 42, 226-232.
- Apergis, N., Payne, J. E., Menyah, K., ve Wolde-Rufael, W. (2010). On the casual dynamics between emissions, nuclear energy, renewable energy, and economic growth. *Ecological Economics*, 69, 2255-2260.
- Arı, A. ve Zeren, F. (2018). CO2 emisyonu ve ekonomik büyüme: panel veri analizi. *Yönetim ve Ekonomi*, 18(2), 37-47.
- ARENA (2021), What is renewable energy? Australian renewable energy agency, <http://arena.gov.au/about-renewable-energy>, (Erişim tarihi: 23.03.2021).
- Arouri, M. E. H., Youssef, A. B., M’Henni, H. ve Rault, C. (2012). Energy consumption, economic growth and CO2 emissions in Middle East and North African countries. *Energy Policy*, 45, 342-349.
- Aytun, C. (2014). The Nexus Between Carbon Dioxide Emissions, Economic Growth And Education In Emerging Economies: A Panel Data Analysis. *International Journal of Social Science*, 27, 349-362.
- Bakırtaş, İ. ve Çetin, M. A. (2016). Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: G-20 ülkeleri. *Sosyoekonomi*, 24(28), 131-145.
- Batı, O. (2014). Türkiye’de yenilenebilir enerji kaynaklarının sürdürülebilir kalkınmaya etkisi konusunda bir alan araştırması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 27-38.
- Batmaz, T., Bayraç, H. N. ve Güllü, M. (2019). Türkiye’de yenilenebilir enerji kaynaklarının büyüme ve karbon emisyonu ilişkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 645-658.

- Bayraç, H. N. ve Çildir, M. (2017). AB yenilenebilir enerji politikalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 201-212.
- Bilgili, F., Koçak, E. ve Bulut, Ü. (2016). The dynamic impact of renewable energy consumption on CO2 emissions: A revisited environmental kuznets curve approach. *Renawable and Sustainable Energy Reviews*, 54, 838-845.
- Bölük, G. ve Mert, M. (2014). Fossil & renewable energy consumption, GHGs (Greenhouse Gases) and economic growth: Evidence from a panel of EU (European Union) countries. *Energy*, 74, 439-446.
- Büyükyılmaz, A. ve Mert, M. (2015). CO2 emisyonu, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin MS-Var yaklaşımı ile modellenmesi: Türkiye örneği. *Zeitschrift für die Welt der Türken*, 7(3), 103-117.
- Çınar, S. ve Yılmaz, M. (2015). Yenilenebilir enerji kaynaklarının belirleyicileri ve ekonomik büyüme ilişkisi: gelişmekte olan ülkeler örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1), 55-78.
- Çukurçayır, M. A. ve Sağır, H. (2008). Enerji sorunu, çevre ve alternatif enerji kaynakları. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, 257-278.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimator for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431. <https://doi.org/10.1080/01621459.1979.10482531>
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Erbaykal, E. (2007). Türkiye’de enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 29- 44.
- Erdoğan, S., Dücan, E., Şentürk, M. ve Şentürk, A. (2018). Türkiye’de yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine ampirik bulgular. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 233-246.
- Ergün, S. ve Atay Polat, M. (2017). OECD ülkelerinde CO2 emisyonu, elektrik tüketimi ve büyüme ilişkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 45, 115-141.

- Ergün, S. ve Atay Polat, M. (2017). G7 ülkelerinde CO2 emisyonu, elektrik tüketimi ve büyüme ilişkisi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 257-272.
- Farhani, S. (2015). Renewable energy consumption, economic growth and CO2 emissions: Evidence from selected MENA countries. *Energy Economics Letters*, 1(2), 24-41.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating casual relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438. <https://doi.org/10.2307/1912791>
- Gürlük, S. (2010). Sürdürülebilir kalkınma geliştirmekte olan ülkelerde uygulanabilir mi? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 85-99.
- International Energy Agency, 2020. World energy outlook, <https://www.iea.org/topics/world-energy-outlook>, (Erişim Tarihi: 15.03.2021).
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)
- Johansen, S. ve Juselius K. (1990). maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210.
- Jordaan, A. C. ve Eita, J. H. (2007). Export and economic growth in Namibia: A Granger causality analysis. *South African Journal of Economics*, 75(3), 540-547. <https://doi.org/10.1111/j.1813-6982.2007.00132.x>
- Karagöl, E. T. ve Kavaz, İ. (2017). Dünyada ve Türkiye'de yenilenebilir enerji. *SETA*, 197, 1-30.
- Kaypak, Ş. (2011). Küreselleşme sürecinde sürdürülebilir bir kalkınma için sürdürülebilir bir çevre. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1, 19-33.
- Kılıç, A. ve Aslan V. (2017). Yenilenebilen ve yenilenemeyen enerjinin iktisadi büyüme üzerindeki etkisi: 28 OECD ülkesi üzerine ampirik bir çalışma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1), 1-12.
- Kılıç, N. Ö. ve Açdoğuran, B. (2018). Yenilenebilir enerji kullanımı ve CO2 salınımının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Amerika örneği. *Iksad II –International Conference on Sciences*, 23-25 Kasım, Gaziantep, Türkiye.

- Külünk, İ. (2018). Türkiye’de ekonomik büyüme ve karbon salınımı ilişkisi: Engle- Granger eşbütünleşme analizi (1960-2013). *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(1), 193-205.
- Mbarek, M. B., Ali, N. B. ve Feki, R. (2014). Causality relationship between CO2 emissions, GDP and energy intensity in Tunisia. *Environment, Development and Sustainability*, 16, 1253-1262.
- Meçik, O. ve Karabacak, M. (2018). G20 ülkelerinde emisyonlar ve GSYİH arasındaki ilişki. *Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(3), 625-642.
- Menyah, K. ve Wolde-Rufael, Y. (2011). CO2 emissions, nuclear energy, renewable energy and economic growth in the US. *Energy Policy*, 38, 2911-2915.
- Özşahin, Ş., Mucuk, M. ve Gerçeker, M. (2016). Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: BRICS-T ülkeleri üzerine panel ARDL analizi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(4), 111-130.
- Phillips, P. C. B. ve Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
<https://doi.org/10.1093/biomet/75.2.335>
- Prug, T., Flavin, C. ve Savin, J. L. (2005). *Petrol ekonomisini değiştirmek, dünyanın durumu 2005 küresel güvenliği yeniden tanımlamak*, İstanbul: TEMA Vakfı Yayınları, 125-153.
- Saidi, K. ve Hammami, S. (2015). The impact of CO2 emissions and economic growth on energy consumption in 58 countries. *Energy Reports*, 1, 62–70.
- Sancar Özkök C. ve Atay Polat, M. (2018). CO2 emisyonu- enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: G7 ülkeleri üzerine ekonometrik bir analiz. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 21, 33-46.
- Sever, E. ve İğdeli, A. (2018). Sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik büyüme: yükselen piyasa ekonomileri örneğinde bir inceleme. 1. Uluslararası Ekonomi ve İşletme Sempozyumu, 470-486.
- Seydioğulları, H. S. (2013). Sürdürülebilir kalkınma için yenilenebilir enerji. *Planlama Dergisi*, 23(1), 19-25.
- Shafiei, S. ve Salim, R. A. (2014). Nonrenewable and renewable energy consumption and CO2 emissions in OECD countries: A comparative analysis. *Energy Policy*, 66, 547–556.

- Tay Bayramoğlu, A. ve Koç Yurtkur, A. (2016). Türkiye’de karbon emisyonu ve ekonomik büyüme ilişkisi: Doğrusal olmayan eşbütünleşme analizi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 31-45.
- Tıraş, H. H. (2012). Sürdürülebilir kalkınma ve çevre: Teorik bir inceleme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 57-73.
- Uçak, S. (2010). Sürdürülebilir kalkınma bağlamında alternatif enerji ve enerji üretimi-büyüme ilişkisi: Panel veri analizi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Kocaeli Üniversitesi: Kocaeli.
- Uçan, O., Arıcıoğlu, E. ve Yücel, F. (2014). Energy Consumption and Economic Growth Nexus: Evidence from Developed Countries in Europe. *International Journal of Energy Economics and Policy*.4(3), 411-419.
- United Nations Documents. (1987). Gathering a body of global agreements, development and international co-operation: environment report of the world commission on environment and development, note by the secretary-general, our common future, distr: General 4 August 1987, A/42/427, <http://www.un-documents.net/ocf-ov.htm>, (Erişim tarihi: 15.03.2021).
- United Nations Framework Convention on Climate Changes, (2021). Kyoto protocol. http://unfccc.int/kyoto_protocol/items/2830.php (Erişim Tarihi: 15.03.2021).
- Usta, C. (2016). Türkiye’de enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisinin bölgesel analizi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(2), 181-201.

The Effects of Renewable Energy Consumption and Carbon Dioxide Emissions on Economic Growth: The Case of Turkey

Extended Abstract

1. Introduction

Energy is defined as “the most essential requirement used in every activity in daily life” (Çukurçayır and Sağır, 2008), and its concept can be handled in two categories as non-renewable and renewable energy sources. Nuclear energy, natural gas, oil, and coal are types of non-renewable energy sources (Özşahin, Mucuk, and Gerçek, 2016). The most important feature of non-renewable energy sources is being low-cost due to easy accessibility. However, non-renewable energy sources, which are usually used to meet the rapidly growing energy demand in parallel with the world population, have several limitations. Since these resources are based on fossil fuels, as a result of their use, carbon dioxide emissions into the atmosphere occur intensively. Carbon dioxide emission brings many problems such as global warming, environmental pollution, climate change, and biological species reduction (Çınar and Yılmaz, 2015; Kılıç and Aslan, 2017; Külünk, 2018).

The negative effects of non-renewable energy sources have led to the formation of the concept of sustainable development. The concept of sustainable development was first expressed in the Brundtland Report prepared by the United Nations World Commission on Environment and Development in 1987 and was defined as ‘the process of meeting the needs of this day without compromising the needs of future generations’ (UN Documents, 1987). The negative effects of non-renewable energy sources on the environment caused by globalization and rapid population growth in recent years, the concept of a sustainable environment, and the understanding of a clean environment come to the fore (Kaypak, 2011; Tıraş, 2012). A sustainable environment, i.e., ‘environmental sustainability’ means ensuring the continuity of natural resources (Kaypak, 2011).

In this study, the effect of renewable energy consumption on economic growth and carbon dioxide emissions for Turkey between 1998 and 2015 years were examined using the Johansen cointegration and Granger causality tests, and the relationship between them was elucidated.

2. Method

In the analysis of the study, the relationship between renewable energy consumption, carbon dioxide emissions and real GDP is investigated in order to determine the relationship between the sustainable environment and economic growth in Turkey with the 1998-2015 annual data. Renewable energy consumption to represent renewable energy policies, carbon dioxide emissions to represent the environment, and real GDP to represent economic growth are used in the analysis. The data of the variables are taken from the World Bank database. The variable of renewable energy consumption is used as the share (percentage) of renewable energy consumption in total energy consumption, the variable of carbon dioxide emissions as metric tons per capita and the real GDP in 2010 base prices in US dollars. Although the data for 2019 was announced lastly for the real GDP variable, the data for 2015 was finally published for the other variables, so 2015 is chosen for the upper limit when determining the data set range of the study. In addition, logarithms of all variables were taken before proceeding to the analysis. EViews 7 package program is used for analysis. In the study; The Augmented Dickey Fuller (ADF) test, which is one of the traditional unit root tests, and the Philips Perron (PP) test are used for the test of stationarity. After determining the stationarity with the unit root tests, Johansen cointegration test is used to test the existence of a long-term relationship between the variables. According to Engle and Granger

(1987), there must be at least one causality relationship between cointegrated variables. For this reason, if it is concluded that the variables are cointegrated as a result of the cointegration test, the causality test should be checked. For this purpose, the Granger (1969) causality test is applied in this study.

3. Results and Discussion

In this study, the effects of renewable energy consumption and carbon dioxide emissions on economic growth are examined using time series analysis for Turkey using the 1998-2015 annual data. First, as a result of the ADF and PP unit root tests, it is determined that all variables were stationary by taking the first difference. Then Johansen cointegration test is applied. An error correction model is established for the variables that are found to be cointegrated, and the existence of a long-term relationship between the variables are determined, although a 1% unit increase in carbon dioxide emissions between 1998 and 2015 in Turkey increased economic growth by approximately 0.93% and a 1% unit increase in renewable energy consumption in Turkey. It is concluded that economic growth increased by approximately 0.19%. Finally, the Granger causality test is applied to determine the direction of the relationship. Within the framework of the model established in the study, a one-way causality relationship is found from renewable energy consumption and carbon dioxide emissions to economic growth. These results support the conclusion that since the energy demand in our country is mostly met by non-renewable energy resources, growth is largely dependent on these resources. However, it is observed that renewable energy sources also have a significant impact on economic growth.

4. Conclusion

The results of the current study were consistent with the results of the studies done by Kılıç and Açıdoğru, (2018) and Akdoğan (2019) and support the conclusion that growth is largely dependent on these resources because the energy demand in our country is largely met by non-renewable energy sources. However, it has been observed that renewable energy sources have a significant impact on economic growth as well.

Turkey is an outward-dependent country in meeting its energy needs. This fact is not sustainable for a long time regarding both economic and environmental issues. Imported non-renewable energy sources inflict burdens not only on environmental problems such as climate change and global warming but also on the balance of payments. At this point, policymakers should encourage investments in renewable energy sources, support environmentally friendly policies to meet energy needs, and prepare technological infrastructure for these resources. However, in the perspective of sustainable development and the environment, it is vital to highlight renewable energy sources and to raise public awareness about this issue to meet economic growth and energy needs in the long term.

Araştırma Makalesi

Probit Model Yaklaşımı ile Kayıt Dışı İstihdamı Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi

Zübeyde ÇİÇEK

*Sorumlu Yazar, Süleyman Demirel Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi
İstatistik Bölümü
zubeydekarci@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1914-1228*

Nuran BAYRAM ARLI

*Bursa Uludağ Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü
nuranb@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5492-184X*

Öz

Kayıt dışı istihdam, istihdama katılan kişilerin çalışmalarının karşılığında alacakları ücretin eksik olması ve/veya çalıştıkları gün sayısının gereken kamu kurumlarına hiç bildirilmemesi veya eksik bildirilmesi şeklinde tanımlanabilir. Bu çalışmanın amacı, bireylerin demografik, sosyo-ekonomik belirleyicilerin ve çalışma durumunun kayıt dışı istihdam üzerindeki etkilerini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2018 yılında yapmış olduğu Türkiye Hanehalkı İşgücü Anketi mikro verileri kullanılmıştır. Kayıtlı çalışıp çalışmama durumu bağımlı değişken olarak ele alınarak ikili probit model kurulmuştur. Kurulan bu modele cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, hanehalkı büyüklüğü, hanehalkı sorumlusuna yakınlık, çalışma şekli, işyeri durumu ve çalışan sayısı olmak üzere dokuz bağımsız değişken dahil edilmiştir. Modele dahil edilen tüm bağımsız değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve genel modelin de anlamlı olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Hanehalkı İşgücü Anketi, Probit Model, TÜİK, Marjinal Etkiler
Jel Sınıflandırma Kodları: E26, C25, D12

Determination of Factors Affecting Informal Employment Using a Probit Model¹

Abstract

Informal employment can be defined as the wages of the persons participating in the employment are underpaid for their work and/or the number of days worked is not reported at all or is under-reported to the required public institutions. The aim of this study is to determine the effects of demographic, socio-economic determinants and working status of individuals on informal employment. For this purpose, the 2018 Household Labor Force Survey microdata conducted by the Turkish Statistical Institute was used in the study. A binary probit model was established by considering the formal-informal employment status as dependent variables. In this model, there were nine independent variables including gender, age, education level, marital status, household size, proximity, working type, workplace status, and the number of employees. It was determined that all the independent variables included in the model were statistically significant and the general model was also significant.

Keywords: Household Labor Force Survey, Probit Model, TURKSTAT, Marginal Effects
JEL Classification Codes: E26, C25, D12

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 07.04.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 07.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Çiçek, Z. ve Bayram Arlı, N. (2021). Probit model yaklaşımı ile kayıt dışı istihdamı etkileyen faktörlerin belirlenmesi *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 649-671. Doi: 10.18074/ckuiibfd.910753.

1. Giriş

İstihdam sorunu sosyal ve ekonomik olarak çağımızın en temel sorunlarından birisidir. Gelişmekte olan ülkelerde işsizlik ve enflasyon sorununun yanı sıra istihdamın yapısı da önemli bir sorun teşkil etmektedir. Devletlerin kayıt altındaki işveren ve işçilerden yüksek oranda vergi ve sosyal güvenlik kesintileri yapmasından dolayı işverenleri ve çalışanları kayıt dışı çalışmaya zorlamaktadır (Güloğlu, Korkmaz ve Kıp, 2003, s. 52).

Kayıt dışı ekonomi, devletin bilgisinin olmadığı ekonomik faaliyetler olarak tanımlanabilir. Kayıt dışı ekonominin bir alt kolu olan kayıt dışı istihdam çok boyutlu bir olgudur. Çalışanların kısa ve uzun vadede hak kayıplarına sebep olan kayıt dışı istihdam, farklı faaliyetleri kapsayan karmaşık bir kavram olduğu için farklı tanımlamalar mevcuttur. En genel tanımı kişilerin ekonomik faaliyetlerinin düzenleyicilere bildirilmemesidir (Gërkhani, 1999, s. 1; Oktar, 2004, s. 268; Merkuryeva, 2006, s. 5). Bir diğer tanımı da istihdama dahil olan kişilerin çalışmaları sonucunda ücret veya gün olarak ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına herhangi bir şekilde bildirilmemesi veya eksik bildirilmesidir (Alptekin, 2007, s. 5). Uygulanmakta olan yüksek prim oranları ve ekonomik krizler, çalışma yaşamının ve ülkelerin genel ekonomisinin en temel sorunlarından biri haline gelen kayıt dışı istihdamın yaygınlaşmasına neden olmaktadır. Kayıt dışı istihdama özendiren bir başka neden ise, sigortasız işçi çalıştırmanın getirdiği maliyet yükünü ödeyenlere göre ödemeyenlerin daha avantajlı bir rekabet ortamının oluşmasıdır. İşçiler de iş bulamama ya da işini kaybetme endişesiyle sigortasız çalışmaya razı olmaktadır. Bunun sonucunda kayıt dışı çalışma yaygınlaşmaktadır (Güloğlu vd., 2003, s. 63; Oktar, 2004, s. 266; Fidan ve Genç, 2014, ss. 138-139).

Kayıt dışı istihdam iki alt kategoriden oluşmaktadır. İlk kategori, kayıt dışı sektörde çalışanlar ve kayıtlı sektörlerde kayıt dışı işlerde olan ücretli çalışanlardır. İkinci kategori ise, sisteme kaydedilmiş olmakla beraber ücretleri, çalışma gün sayıları, sosyal güvenlik katkı payları eksik olarak bildirilen çalışanları kapsamaktadır (Larsen, Rand, Schmid, Bobkov ve Lokosov, 2019, s. 26).

Türkiye’de kayıt dışı istihdamı önlemeye yönelik yapılan çalışmalar ve politikalar geliştirilmesine rağmen yüksek maliyetler nedeniyle kayıt dışı istihdam oranı oldukça yüksektir. Türkiye’nin işgücü piyasası hakkında bilgi edinmek amacıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından uygulanmakta olan Hanehalkı İşgücü Anketi, 1988 yılından itibaren her yıl düzenli olarak yapılmaktadır. Ankette iktisadi faaliyet, meslek, çalışma durumu, iş arama ve aranan meslek gibi bilgiler derlenmekte böylece Türkiye’nin işgücü piyasası hakkında bilgiler temin edilmektedir. TÜİK’e göre kayıt dışı istihdam tanımı, bireyin referans haftasında yaptığı işten dolayı herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna kayıtlı olmaması durumudur (TÜİK, 2020, ss. 5-6). Hanehalkı işgücü anketleri uygulanmaya

başlandığı tarihten itibaren, tanım ve kavramlar açısından uluslararası standartları takip edilmektedir. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (EUROSTAT)'nin norm ve standartları uygulanmaktadır (TÜİK, 2021a, s.6). Tablo 1'de Türkiye'nin yıllara ve cinsiyete göre kayıt dışı istihdam oranları verilmiştir. Yıllar bazında bakıldığında, 2004 yılında %50,14 olan kayıt dışı istihdam oranı 2018 yılında %33,42'ye kadar düşmüştür. Kayıt dışı oranlarındaki açıkça görülen azalma seyrine rağmen hala bu problem önemliliğini sürdürmektedir. Kadınların erkeklere göre kayıt dışı çalışma olasılıkları bariz bir şekilde daha fazla olduğu görülmektedir. 2018 yılındaki verilere göre kadınların kayıt dışı istihdam oranı %42,10 iken erkeklerde bu oran %29,40'dır. Gelişmekte olan ülkelerde kültürel anlamda kadınlar ev işlerinin genel sorumlusu olmasının sonucu olarak kayıt dışı çalışma olasılığı erkeklere göre daha fazla olması beklenen bir durumdur (Fidan ve Genç, 2014, s.140).

Tablo 1: Cinsiyet ve Yıllara Göre Kayıt Dışı İstihdam Oranları

	<i>Toplam</i>	<i>Erkek</i>	<i>Kadın</i>
2004	50,14	44,30	67,13
2005	48,17	42,44	64,96
2006	46,97	41,43	62,95
2007	45,44	40,11	60,74
2008	43,50	38,15	58,43
2009	43,84	38,31	58,35
2010	43,25	37,20	58,49
2011	42,05	35,65	57,79
2012	39,02	32,70	54,17
2013	36,75	30,22	52,00
2014	34,97	29,30	48,40
2015	33,57	28,20	46,10
2016	33,49	28,80	44,30
2017	33,97	29,20	44,60
2018	33,42	29,40	42,10

Kaynak: TÜİK, 2021b

Sektörler bağlamında Türkiye'de kayıt dışı istihdam oranlarına bakıldığında Tablo 2'de görüldüğü üzere en yüksek kayıt dışı istihdamın tarım sektöründe çalışanlar olduğu göze çarpmaktadır. Bunu sanayi, tarım dışı sektör ve hizmet sektörü takip etmektedir. 2014 yılından itibaren bu sektörlerin içinde inşaat sektörü de dahil edildiğinde tarımdan sonra en yüksek kayıt dışı istihdam inşaat sektöründe olduğu görülmektedir. Yıllar geçtikçe her sektörde kayıt dışı istihdam oranlarının az da olsa azaldığı söylenebilir. 2018 yılı verilerine göre kayıt dışı istihdam tarım sektöründe %82,73, inşaat sektöründe %34,39, tarım dışı sektörde %22,28, hizmet sektöründe %21,46 ve sanayi sektöründe ise %20,29 olduğu görülmektedir. Ülkemizde yüksek oranlarda seyreden bu kayıt dışı çalışma sorununu çözmek için

de kayıt dışı istihdamın sebeplerini tespit etmek ve bu sebeplere yönelik politikalar geliştirmek oldukça önem arz etmektedir.

Tablo 2: Sektörlere Göre Kayıt Dışı İstihdam Oranları

	Tarım	Tarım Dışı	Sanayi	Hizmet	İnşaat
2004	89,9	33,83	37,28	31,96	-
2005	88,22	34,32	38,11	32,27	-
2006	87,77	34,06	38,12	31,88	-
2007	88,14	32,34	35,51	30,63	-
2008	87,84	29,76	31,61	28,77	-
2009	85,84	30,08	33,43	28,4	-
2010	85,47	29,06	32,68	27,11	-
2011	83,85	27,76	31,5	25,71	-
2012	83,61	24,51	27,89	22,73	-
2013	83,28	22,4	25,23	20,9	-
2014	82,27	22,32	20,26	21,09	36,61
2015	81,16	21,23	19,13	20,05	35,58
2016	82,09	21,72	20,2	20,35	35,76
2017	83,33	22,1	20,03	20,95	35,8
2018	82,73	22,28	20,29	21,46	34,39

Kaynak: SGK, 2021

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye’de kayıt dışı istihdamın doğasını ve onu etkileyen önemli faktörleri tespit edip, buna göre kayıt dışı istihdamı önlemeye yönelik doğru stratejiler üretmek olacaktır. Bu amaçla çalışmada, yerli ve yabancı literatürden yararlanılarak kayıt dışı istihdamı etkilediği düşünülen değişkenler derlenerek; bu değişkenlerin kayıt dışı istihdam üzerindeki etkileri incelenmiştir. Literatürdeki diğer çalışmalarda genellikle ele alınan değişkenler; cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, hanehalkı büyüklüğü, hanehalkı sorumlusuna yakınlık, çalışma şekli, işyeri durumu ve çalışan sayısı tek bir çatı altında toplanarak daha kapsamlı bir şekilde Probit model yardımıyla analiz edilmiştir. Tablo 1’de de görüldüğü gibi ülkemizde her sene kayıt dışı istihdamın oranı değişmekte bunun doğrultusunda sebepleri ve bu sebeplerin etkileri de değişmektedir. Bu nedenle daha güncel veriler olan 2018 yılı Hanehalkı İşgücü Araştırması anket verileri kullanılarak yapılan bu çalışma literatür için önem arz etmektedir. Ayrıca diğer çalışmalarda genellikle ikili Lojistik regresyon uygulanmış olup, burada farklı olarak Probit model uygulanıp, analiz sonucunda elde edilen tablolar ayrıntılı bir şekilde ele alınmış ve yorumlamalar yapılmıştır. Yapılan yorumlamalarda literatürdeki çalışmalarda elde edilen sonuçlara göre karşılaştırmalar ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır.

Toplam beş ana bölümden oluşan bu çalışmada, ilk bölümde kayıt dışı istihdam tanımlanmış ve genel hatlarıyla ele alınarak çalışmanın amacı vurgulanmıştır.

İkinci bölümünde yerli ve yabancı literatürde genellikle kayıt dışı istihdamı etkileyen önemli değişkenleri bulmaya yönelik yapılan çalışmalar kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Üçüncü bölümde ilk olarak Probit Model genel hatlarıyla tanıtılmış, çalışmanın amacı ve modelde yer alan değişkenler alt kategorileriyle birlikte verilmiştir. Dördüncü bölümde ise, kurulan Probit modelin anlamlılığı, katsayılar ve marjinal etkiler ayrıntılı bir şekilde yorumlanmıştır. Beşinci bölümde de sonuç ve öneriler sunulmuş ve çalışma sonlandırılmıştır.

2. Literatür Taraması

Çok boyutlu bir kavram olan kayıt dışı istihdam ulusal ve uluslararası literatürde incelenen önemli olgular arasındadır. Çalışmalarda kayıt dışı istihdam kavramının nedenleri, ekonomik boyutu, sonuçları ve çeşitlerinin yanı sıra kayıt dışı istihdamı etkileyen faktörleri tespit etmek üzere ekonometrik ve istatistiksel analizlere değinilmektedir. Literatürde bu konuyla ilgili yapılan yerli ve yabancı çalışmalar aşağıda verilmiştir.

Gallaway and Bernasek (2002), Endonezya’da evli ve şehirde yaşayan kadınlar ve erkeklerin işgücü piyasasına katılım kararını Multinomial Lojistik Regresyon analizini kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada kullanılan bağımlı değişken evde ücret ödemediği çalışma, kayıt dışı sektörde ücretle çalışma veya kayıtlı sektörde ücretle çalışma olmak üzere üç kategorilidir. Modelin sonucuna göre, özellikle kadınlar için, karar verme sürecinin standart ikili seçim modelinde daha karmaşık olduğunu göstermektedir. Ayrıca, genel olarak istihdamı etkileyen en önemli göstergelerin eğitim durumu ve cinsiyet olduğu vurgulanmıştır. Wamuthenya (2010), Multinomial Lojistik Regresyon analizi kullanarak, Kenya’nın kentsel alanlarında kayıtlı ve kayıt dışı istihdamın belirleyicilerini incelemişlerdir. Tarımsal olmayan alanda kayıt dışı istihdamı etkileyen cinsiyet, eğitim, medeni durum, yaş gibi değişkenler modele alınmıştır. Sonuç olarak, istihdama yeni katılan genç ve düşük eğitime sahip kadınlarda kayıt dışı istihdamın yüksek olduğu belirlenmiştir. Doğrul (2012), çalışmasında Türkiye’nin kentsel bölgelerinde bulunanların kayıt dışı istihdamını etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yaptığı Multinomial Lojistik Regresyon analizinde kadın ve erkekler için ayrı modeller kurmuştur. Sonuç olarak, cinsiyet, medeni durum, hanehalkı reisi ve eğitim düzeylerinin önemli faktörler olduğu belirlenmiştir. Ayrıca kadınlar eğitim düzeyindeki gelişmelere rağmen erkeklere göre daha çok kayıt dışı sektörlerde çalıştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bairagya (2012), çalışmasında Hindistan’daki kayıt dışı istihdamı etkileyen yaş, eğitim durumu, cinsiyet, aynı şehirde/köyde yaşama, yan işlerde çalışma, kır/kent gibi değişkenleri kullanarak bir Probit model kurmuştur. Sonuç olarak, yaş arttıkça kayıt dışı istihdam oranı azalmakta iken, bu olasılık belli bir yaştan sonra artmaktadır. Eğitimin kayıt dışı istihdamı etkileyen en temel değişken olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, daha fazla hareketlilik (yer değiştirme) daha iyi iş bulmak yani kayıtlı çalışmak için önemli fırsatlar yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Fidan ve Genç (2014), İkili Lojistik

Regresyon modelini kurarak, Türkiye’de kayıt dışı istihdama etki ettiği düşünülen mikro faktörleri belirlemeyi amaçlamışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, kayıt dışı çalışma riskini en çok etkileyen faktörler; işyeri çalışan sayısı, ana faaliyet, işteki durum ve yaş olduğu belirlenmiştir. Türkiye’de kadınların kayıt dışı sektördeki yerinin ve tercihlerinin tespit edilmesi amaçlayan Öztürk ve Başar (2018), İkili Lojistik Regresyon modelini kurarak analizlerini gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda hanehalkı ve bireysel sosyo-ekonomik faktörlerin kadınların kayıt dışı çalışma tercihleri üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Yerli ve yabancı literatürde de görüldüğü üzere kadınların kayıt dışı çalışma risklerinin daha fazla olduğu göze çarpmaktadır. Bir diğer taraftan da çalışanın yaşı, eğitim seviyesi ve işteki durumu gibi değişkenleri kayıt dışı istihdamı etkileyen önemli faktörlerdir. Bu çalışmada da gelecek bölümlerde elde edilen sonuçlarda 2018 yılı verilerine göre Türkiye için de benzer durumların söz konusu olduğu ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Gashi ve Williams (2019)’ın yaptığı çalışmada ise, erkeklerin kayıt dışı istihdam edilme oranının daha büyük olduğu görülmektedir. Kosova’da kayıt dışı istihdamı etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yapılan bu çalışmada Probit Model kullanarak analizleri gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda, kayıt dışı istihdam erkekler, gençler, bekar, dul veya boşanmış, daha az eğitim almış, kırsal kesimde ve daha büyük hanelerde yaşayanlar arasında önemli ölçüde daha yaygın olduğu görülmüştür. Literatürdeki diğer çalışmaların aksine burada erkeklerin kayıt dışı istihdam edilme oranının daha büyük olduğu görülmektedir. Diğer elde edilen sonuçlar ise literatürle uyumaktadır.

Türkiye’nin tarım sektörü haricinde kayıt dışı istihdamı etkileyen değişkenleri belirlemek amacıyla Salem, Bensidoun ve Pelek (2011)’in yaptığı çalışmada 2000-2006 yıllarının her biri için ayrı ayrı Lojistik Regresyon modeli kurarak analiz yapmışlardır. İşyeri durumu, çalışma şekli, eğitim, yaş, cinsiyet ve medeni durum değişkenleri kullanılarak yapılan analiz sonucunda her bir yıl için elde edilen katsayılar genel olarak bakıldığında birbirinden farklı olduğu saptanmıştır. Başlevent ve Acar (2015), Türkiye’de kayıt dışı istihdam olgusunu sektörler, meslekler ve yaş grupları gibi tanımlayıcı analizlerden sonra kayıt dışılık durumunun temel belirleyicilerini ortaya çıkarmayı amaçlamışlardır. Bu amaç doğrultusunda ikili Probit modeli kullanarak analizleri gerçekleştirmişlerdir. Tarımsal istihdam modelden çıkarılarak model tekrar kurulmuş, tüm modellerde kadınların kayıt dışı çalışma olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Krasniq ve Williams (2017), çalışmasında kayıt dışı istihdamı hem bireysel olarak hem de 35 Avrasya ülkesinin arasındaki farklılıkları değerlendirerek ele almıştır. Multinomial Lojistik Regresyon analiziyle yapılan çalışmada, yaş, medeni durum ve eğitim seviyesinin kayıt dışı istihdamı etkileyen önemli değişkenler olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca ülkeler arasındaki kayıt dışı çalışmanın farklılıkları vergi oranları, GSYİH ve sosyal yardımların durumuna göre olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çelik, Keskin ve Keskin (2020), kayıt dışı istihdamın ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon ile uzun ve kısa dönem

ilişkinini ortaya koymayı amaçlamışlardır. Bu amaç doğrultusunda 2004-2020 yılları için çeyreklik veriler ele alınmış ve ARDL sınır testi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda kayıt dışı istihdam ile ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, kayıt dışı istihdamın işsizlik ile pozitif yönlü bir ilişkisi; ekonomik büyüme ve enflasyonla ise negatif yönlü bir ilişkisi olduğu görülmüştür. Koca, Eğilmez ve Güler (2021)'in yapmış oldukları çalışmada kayıt dışı istihdama neden olan sosyal faktörler, ekonomik faktörler ve idari ve mali faktörler Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri ile belirlenmiştir. Kayıt dışı istihdamı etkileyen en önemli faktörler sırasıyla ekonomik, sosyal nedenler ve idari ve mali nedenler olarak belirlenmiştir. Benzer şekilde alt faktörler ele alındığında işsizlik, ekonomik krizler ve enflasyon kayıt dışı istihdamı etkileyen en önemli üç faktördür.

Yerli literatürde kayıt dışı istihdam üzerine yapılan çalışmaların büyük bir kısmı Türkiye geneli için yapılmıştır. Fakat her bir bölge için kayıt dışı istihdamın en çok olduğu sektör ve/veya sebepleri farklılaşabilmektedir. Bu doğrultuda Türkiye'nin bölgeleri için yapılan çalışmalar verilmiştir. Daştan ve Mola (2020) çalışmasında Türkiye'nin farklı bölgeleri için kayıt dışı istihdamı etkileyen değişkenleri belirlemeyi amaçlamışlardır. İkili Lojistik Regresyon yöntemi kullanılarak yapılan analiz sonucunda cinsiyet, eğitim, medeni durum ve çalışma-ışyeri durumu değişkenlerinin kayıt dışı istihdamı etkileyen önemli değişkenler olduğu ve ele alınan değişkenlerin bölgeler arasında farklı etkilere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Başol ve Yalçın (2020) çalışmasında İstanbul ilinde, 15-64 yaş grubunda ve özel sektörde aktif olarak çalışanlar olmak üzere belirlenen bu grubun kayıt dışı istihdamını etkileyen önemli değişkenleri belirlemeyi amaçlamışlardır. 2017 yılı Hanehalkı İşgücü Anket verileri kullanılarak Lojistik Regresyon analizi yapılan bu çalışmada da literatürdeki diğer çalışmalarda elde edilen sonuçları destekler nitelikte sonuçlar elde edilmiştir. İner (2019), yaptığı tez çalışmasında kayıt dışı istihdamı bölgeler, cinsiyet ve yıllara göre analiz ederek daha kapsamlı sonuçlar elde etmiştir. Bu çalışmada da benzer şekilde verilerin analiz edilmesinde Lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Oçal ve Şenel (2021) çalışmasında kayıt dışı istihdamı Türkiye'nin yedi coğrafi bölgesine ve farklı sektörlerle göre değerlendirmişlerdir. Sonuç olarak en fazla kayıt dışı istihdam Marmara bölgesinde, en az İç Anadolu Bölgesinde olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, sektörler olarak değerlendirildiğinde Marmara Bölgesinde en fazla kayıt dışı istihdam hizmet sektöründe, diğer bölgelerde ise tarım sektöründe olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

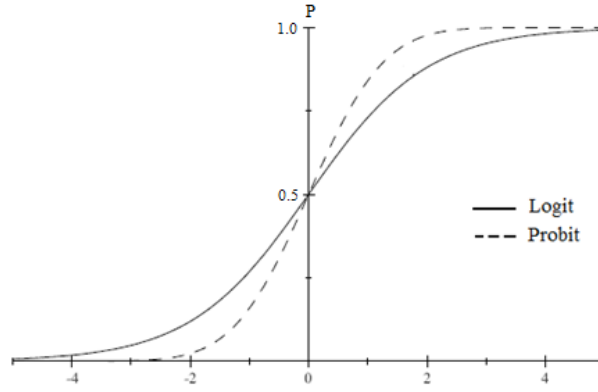
3. Yöntem

3.1. Probit Model

İstatistiksel modellemelerde bağımlı değişken normal dağılım gösterdiğinde analizler doğrusal modeller ile yapılabilir. Fakat bağımlı değişken normal

dağılım göstermediğinde, değişken iki kategorili ya da çok kategorili olduğunda varsayımların sağlanamamasından dolayı doğrusal modellemelerle çözümlenemeyen kalmaktadır. Bu tip modelleri tahmin etmek için Doğrusal Olasılık Modeli, Logit ve Probit gibi çeşitli yaklaşımlar kullanılmaktadır (Agresti, 2002 ,s. 115; Gujarati ve Porter, 2012, s. 543).

Literatürde bağımlı değişkenin kategorik olduğu durumlarda sıklıkla logit veya probit model tercih edilmektedir. Uygulamada benzer olan bu iki model arasındaki temel fark logit modelin kuyruğunun daha kalın olmasıdır. Yani, Şekil 1.'de de görüldüğü üzere P_i koşullu olasılığı 0'a veya 1'e probitte logite göre daha hızlı yaklaşmaktadır. Uygulamada genellikle görece matematik basitliğinden dolayı logit model sıklıkla tercih edilmektedir. Bu çalışmada da kayıt dışı istihdam konusu için literatüre katkı sağlaması amacıyla sıklıkla kullanılan logit model yerine probit model tercih edilmiştir (Gujarati ve Porter, 2012, s. 572).



Şekil 1: Birikimli Probit ve Logit Dağılımları

Kaynak: Gujarati ve Porter, 2012

Bağımlı değişkenin evet-hayır, başarılı-başarısız gibi 0 ve 1 değerlerini aldığı bir diğer ifadeyle iki kategorili olduğu regresyon modellerinden biri olan Probit model Mc Fadden'in geliştirdiği fayda kuramına ve rasyonel seçim yaklaşımına dayanmaktadır (Güriş ve Astar, 2015, s. 404; Gujarati ve Porter, 2012, s. 566). Normit model olarak da adlandırılan Probit model aslında; $\text{Normit}(v_i) + 5 = \text{Probit}(P_i)$ 'i olarak ifade edilmektedir (Greene, 2002, s. 687).

Probit modelde i.bireyin kararı gözlenemeyen bir fayda indeksine (utility index) I_i 'ye bağlıdır. I_i bir veya birden fazla bağımsız değişken (X_i) belirlenmektedir.

$$I_i = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (1)$$

Her indeksin I_i^* gibi bir eşik değeri olduğu varsayıldığında; I_i^* eşik değerini aşan veya altında kalan her I_i değeri için, $Y=1$ veya $Y=0$ olacaktır. I_i^* eşik değeri de I_i gibi gözlenemez ama aynı ortalama ve varyansla normal dağıldığı varsayıldığında I_i 'lerin anakütle katsayıları tahmin edilebilir.

Normallik varsayımı altında, standartlaştırılmış normal birikimli dağılım fonksiyonu aracılığıyla I_i^* 'nin I_i 'den küçük ya da eşit olma olasılığı aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$P_i = P(Y = 1|X) = P(I_i^* \leq I_i) = P(Z_i \leq \beta_1 + \beta_2 X_i) = F(\beta_1 + \beta_2 X_i) \quad (2)$$

Burada $P(Y=1|X)$ durumu bir olayın gerçekleşme olasılığını vermektedir. $Z_i \sim N(0, \sigma^2)$ standartlaştırılmış normal değişkendir. I_i , Utility İndexin normal birikimli dağılım fonksiyonu;

$$F(I_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{I_i} e^{-\frac{z^2}{2}} dz = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta_1 + \beta_2 X_i} e^{-\frac{z^2}{2}} dz \quad (3)$$

Şeklinde yazılabilir. I_i , Utility index'ini elde etmek için (3) numaralı denklemin tersi alınır.

$$I_i = F^{-1}(I_i) = F^{-1}(P_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (4)$$

Böylece probit model elde edilmiş olur (Zellner ve Lee, 1965, s. 383-384; Gujarati ve Porter, 2012, s. 566-567).

Probit model katsayıları tahmin edicide bir birimlik değişiklik için z-skorundaki veya probit indeksindeki değişikliği verir (UCLA, 2016). Probit modelde tahmin edilen parametre katsayılarını yorumlarken, kolaylık olması açısından genellikle marjinal etkiler ele alınmaktadır. Marjinal etkiler bağımsız bir değişkenin bağımlı değişkenin beklenen değerine etkilerini ölçmek için kullanılmaktadır (Gkritza, 2009, s. 481). Bir başka ifade ile, marjinal etki, belirli bir bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin diğer değişkenler sabit tutulduğunda tahmin edilen olasılık üzerindeki anlık etkisinin bir ölçüsüdür. Probit modelin marjinal etkisi koşullu ortalama fonksiyonunun X 'e göre türevini alınarak aşağıdaki gibi hesaplanır (SAS, 2021).

$$\frac{\partial P(Y=1|X)}{\partial X} = \frac{\partial E(Y|X)}{\partial X} = \left[\frac{\partial F(\beta'X)}{\partial \beta'X} \right] \beta = f(\beta'X)\beta \quad (5)$$

Uyum iyiliği ölçüsü, gözlenen veriler ile analiz sonucunda elde edilen tahmin değerlerinin doğruluğunu ölçmede kullanılan istatistiksel bir ölçüdür. Probit modelin uyum iyiliğini ölçmek için literatürde; Mc Fadden R^2 , Mc Kelvey-Zavoina R^2 , Cragg-Uhler R^2 gibi uyum ölçüleri kullanılmaktadır. Mc Kelvey-Zavoina's R^2 değeri en iyi sonucu vermektedir (Güriş ve Astar, 2015, s. 406; Veall ve Zimmerman, 1994, s. 161-162).

3.2. Araştırmanın Amacı ve Veriler

Bu çalışmada Türkiye'de kayıt dışı çalışan kişilerin özelliklerini belirleyerek, kişilerin farklı faktörlere göre kayıt dışı çalışma ihtimallerini ortaya koymak

amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmada kullanılan veriler, Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2018 yılında yapmış olduğu Hanehalkı İşgücü Araştırması (Labour Force Surveys) Anket çalışmasından alınmıştır. Çalışma için uygun bazı eksik gözlemlerin silinmesi ve gerekli düzenlemeler sonucunda toplam 134209 örneklem ile çalışılmıştır. Kayıt dışı istihdama etki eden faktörleri tespit etmek amacıyla ilk olarak bağımlı değişken olan kayıt dışı çalışıp çalışmama durumu belirlenmiştir. Hanehalkı İşgücü Araştırması'nda yer alan "Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) kayıtlı mısınız?" sorusuna evet ya da hayır cevabı verenler Kayıt dışı-Kayıtlı çalışma olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Bağımlı değişken olan kayıtlılık durumu iki kategorili olmasından dolayı çalışmada ikili probit model kullanılmıştır. Literatürde yer alan diğer çalışmalarda da değerlendirildiğinde kayıtlılık durumunu belirlediği düşünülen cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, hanehalkı büyüklüğü, yakınlık, çalışma şekli, işyeri durumu ve çalışan sayısı bağımsız değişkenleri modele eklenmiştir.

Çalışmada ele alınan bağımlı-bağımsız değişkenlerin alt kategorileri ve frekans yüzdeleri Tablo 3'de verilmiştir. Araştırmada toplam çalışanlar içerisinde kayıtlı çalışanlar %56,3'ünü oluştururken, kayıt dışı çalışanlar ise %43,7'ini oluşturur. Aynı zamanda araştırmada erkekler yaklaşık %69'luk kesimi oluştururken, kadınlar yaklaşık %31'ini oluşturmaktadır. Ayrıca, toplam çalışmada yaşı 30-44 olanlar %38,1, lise altı eğitim seviyesinde olanlar %57,5, evli olanlar %72,7, hanehalkı sorumlusu olanlar %51,2, tam zamanlı çalışanlar %86,1, düzenli işyerinde çalışanlar %62 ve çalıştıkları işyerinde çalışan sayısı 10 ve daha az kişi olanlar %67,2'lik kesimi oluşturmaktadır. Diğer frekans yüzdelerini de tabloda görüldüğü gibidir.

Tablo 3: Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler – Frekans Yüzdeleri

Bağımlı Değişken	Kategoriler	Yüzde Değer-%
Kayıtlılık Durumu	0. Kayıtlı Çalışan	56,3
	1. Kayıt dışı Çalışan	43,7
Bağımsız Değişken	Kategoriler	
Cinsiyet	1. Erkek	68,8
	2. Kadın	31,2
Yaş	1. 15-29	25,0
	2. 30-44	38,1
	3. 45-59	27,5
	4. 60+	9,4
Eğitim	1. Okur yazar olmayan	8,6
	2. Lise altı eğitilmişler	57,5
	3. Lise ve dengi	20,3
	4. Yükseköğretim ve üzeri	13,6
Medeni Durum	1. Evli değil	27,3
	2. Evli	72,7

Tablo 3 (Devam): Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler – Frekans Yüzdeleri

Hanehalkı Büyüklük	Hanehalkı büyüklüğü (Hanedeki toplam fert sayısı)	-
Yakınlık	1. Hanehalkı sorumlusu 2. Diğer	51,2 48,8
Çalışma Şekli	1. Tam zamanlı 2. Yarı zamanlı	86,1 13,9
İşyeri Durum	1. Tarla bahçe 2. Düzenli işyeri 3. Pazar yeri 4. Seyyar 5. Ev	28,0 62,0 0,6 6,5 2,9
Çalışan Sayısı	1. 10 ve daha az kişi 2. 11-19 kişi 3. 20-49 kişi 4. 50 ve daha fazla kişi	67,2 4,3 10,4 18,0

4. Araştırma Bulguları

Bu çalışmada kişilerin kayıt dışı istihdam durumunu etkileyen önemli faktörleri tespit etmek amacıyla probit model kurulmuştur. Kişilerin çalıştıkları yerde kayıtlı veya kayıt dışı olup olmadıkları bağımlı değişken olarak alınmış ve Tablo 3'de verilen 9 bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerine etkileri incelenmiştir. Kurulan modelin analizi için STATA 12.0 programının deneme sürümünden yararlanılmıştır. Kurulan probit modele ait uyum iyiliği ölçüleri Tablo 4'de verilmiştir. İncelenen modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür (LR (p) = 0,00 < 0,05). Tablo 5'de probit modele ait elde edilen katsayı tahminleri, standart hataları, z istatistikleri ve p-değerleri verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre tüm değişkenler ve alt kategorileri %1 önem düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır (p<0,01).

Tablo 4: Probit Model Uyum İyiliği Ölçüleri

Uyum İyiliği Ölçüsü	Değer	Uyum İyiliği Ölçüsü	Değer
Log likelihood	-54527,376	Mc Fadden R²	0,407
LR chi² (18)	74892,68	Mc Kelvey ve Zavoina R²	0,606
Prob > chi²	0,000	Efron's R²	0,479
-	-	Cragg-Uhler R²	0,573

Tablo 5'de yer alan katsayılar incelendiğinde, örneğin sürekli değişken olan hanedeki fert sayısındaki bir birim artış için z skorunun 0,046 arttığı görülmektedir. Kategorik değişken olan eğitim değişkeni incelendiğinde ise

okuma yazma bilmeyenlere (referans kategori) göre lise altı eğitim, lise ve dengi ve yükseköğretim düzeyinde eğitim görmüş olmak z skorunu sırasıyla 0,421, 0,704 ve 0,969 azalttığı elde edilmiştir. Cinsiyet değişkeni için bakıldığında erkeklere göre kadınlar z skorunu 0,114 arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 5).

Tablo 5: Probit Model Tahmin Sonuçları

Bağımsız Değişken	Kategoriler	Katsayı	Standart Hata	z	P> z
Sabit	-	1,104	0,028	40,09	0,000*
Cinsiyet ¹	Kadın	0,114	0,0127	9,01	0,000*
Eğitim ²	Lise altı eğitim	-0,421	0,018	-22,94	0,000*
	Lise ve dengi	-0,704	0,021	-34,32	0,000*
	Yükseköğretim ve üzeri	-0,969	0,023	-42,59	0,000*
Medeni Durum ³	Evli	-0,232	0,013	-17,42	0,000*
Yaş ⁴	30-44	-0,336	0,014	-23,94	0,000*
	45-59	0,078	0,016	5,01	0,000*
	60+	0,805	0,022	36,62	0,000*
Yakınlık ⁵	Diğer kişiler	0,116	0,013	8,86	0,000*
Hane Büyüklüğü	-	0,046	0,003	17,62	0,000*
Çalışma Şekli ⁶	Yarı zamanlı	0,709	0,014	49,84	0,000*
İşyeri Durum ⁷	Düzenli işyeri	-1,078	0,011	-93,83	0,000*
	Pazar yeri	-0,348	0,048	-7,22	0,000*
	Seyyar	-0,319	0,017	-18,43	0,000*
	Ev	0,226	0,030	7,58	0,000*
Çalışan Sayısı ⁸	11-19	-0,572	0,022	-26,17	0,000*
	20-49	-0,764	0,016	-47,59	0,000*
	50+	-1,173	0,016	-72,53	0,000*

Referans Kategorileri: ¹Erkek, ²Okuryazar olmayan, ³Evli değil, ⁴(15-29 yaş), ⁵Hanehalkı sorumlusu, ⁶Tam zamanlı, ⁷Tarla-Bahçe, ⁸10 ve daha az kişi
*: istatistiksel olarak %1 önem düzeyine göre anlamlıdır.

Tablo 5’de görüldüğü üzere probit modelde katsayı yorumları z skoru üzerinden yapıldığı için yorumlamanın yapılması güçleşmektedir. Bu nedenle yorumlamalar marjinal etkilerin tahmini hesaplanarak yapılabilmektedir. Marjinal etkiler, diğer

değişkenler sabit olduğunda, açıklayıcı değişkende bir birim değişimin açıklanan değişkenin $Y=1$ olma olasılığının ne kadar değişeceğini göstermektedir. Tablo 6'da marjinal etkilerin tahmin değerleri, standart hataları, z istatistikleri ve p-değerleri verilmiştir. Marjinal etkilerin tahminin yorumlanmasında eğer açıklayıcı değişken kategorik değişken ise daha öncede belirtildiği gibi referans kategori baz alınarak yorum yapılmaktadır. Tablo 6 incelendiğinde elde edilen tüm değişkenler ve alt kategorilerin marjinal etkilerinin tahmin değerleri %1 önem düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($p<0.01$).

Tablo 6'daki sonuçlara incelendiğinde erkeklere göre kadınların kayıt dışı çalışma olasılığı %2,6 daha fazladır. Eğitim değişkeni için okuryazar olmayan grup referans kategorisi olarak alınmıştır. Okuryazar olmayan birine göre lise altı eğitim alan birinin kayıt dışı çalışma olasılığı %10,5 daha azdır. Benzer şekilde okuryazar olmayan birine göre lise ve dengi eğitim ve yükseköğretim ve üzeri eğitim düzeyine sahip olanların kayıt dışı çalışma olasılıkları sırasıyla %17,4 ve %23,6 daha azdır. Elde edilen sonuçlar literatürdeki diğer çalışmalara benzer şekilde, eğitim düzeyi arttıkça kayıt dışı çalışma olasılıklarının azaldığı yönündedir.

Tablo 6'da medeni durum değişkeni incelendiğinde evli olmayanların kayıt dışı çalışma riskleri daha fazla olduğu görülmektedir. Evli olmayanlara göre evlilerin kayıt dışı çalışma olasılığı yaklaşık olarak %5,3 daha azdır. Yaş değişkeni için ise 15-29 yaş grubu referans olarak alınmıştır. 15-29 yaş grubuna göre 30-44 yaş grubundaki fertlerin kayıt dışı çalışma olasılığı %8,1 daha az olduğu görülmektedir. En düşük kayıt dışı istihdam riski 30-44 yaş grubudur. (45-59) yaş grubundaki ve (60+) yaş grubundaki fertlerin referans grubuna (15-29 yaş) göre kayıt dışı çalışma olasılığı %1,9 ve %20 daha fazladır. Sonuç olarak, en yüksek kayıt dışı çalışma riski olan grup 60 yaş ve üzeri olan fertlerdir.

Yakınlık değişkeni için referans kategorisi hanehalkı sorumlusu olan kişi alınmıştır. Tablo 6'ya bakıldığında hanehalkı sorumlusuna göre diğer fertlerin kayıt dışı çalışma olasılığı %2,7 daha fazla olduğu görülmektedir. Hanehalkı sorumlusu olan kişinin sigortalı işlerde çalışma olasılığı hanenin diğer fertlerine göre daha yüksek oranda olduğu söylenebilir.

Tablo 6'ya göre hanede yaşayan toplam bireylerin sayısındaki bir birimlik artış kayıt dışı çalışma olasılığını %1 oranında artırmaktadır. Bu da hanede yaşayanların sayısı arttıkça bireylerin çalışma zorunluluğunun arttığının bir göstergesidir. Tam zamanlı çalışanlara göre yarı zamanlı çalışanların kayıt dışı çalışma olasılığı %17,4 daha fazladır.

İşyeri durum değişkeni için referans kategorisi Tarla-Bahçe olarak alınmıştır. Tablo 6'ya bakıldığında tarla veya bahçede çalışan birine göre düzenli işyerinde, pazar yeri ve seyyar istihdam dışı çalışma olasılıkları sırasıyla %31,4, %10,2 ve %9,3 daha az olduğu görülmüştür. Diğer işyerlerinde çalışanlara göre evde

çalışanların kayıt dışı çalışma olasılığı en yüksektir. Tarla veya bahçede çalışanlara göre evde çalışanların kayıt dışı çalışma olasılığı %6,2 daha fazladır.

Çalışan sayısı değişkeni için referans kategorisi 10 ve daha az kişi olarak alınmıştır. Bir işyerinde veya kuruluşta çalışan sayısı 10 ve daha az kişi olanlara göre 11-19 kişi, 20-49 kişi ve 50 ve daha fazla kişi olanların kayıt dışı çalışma olasılığı sırasıyla %15,5, %20,2 ve %28,9 daha azdır (Tablo 6). Yani, çalışan sayısı arttıkça o işyerinde kayıt dışı istihdam oranı azalmaktadır. Bir başka ifade ile daha küçük kuruluş veya işyerlerinde kayıt dışı istihdama daha çok yönelinmektedir.

Tablo 6: Marjinal Etkiler

Bağımsız Değişken	Kategoriler	Marjinal Etki	Standart Hata	z	P> z
Cinsiyet ¹	Kadın	0,026	0,003	8,93	0,000*
	Lise altı eğitim	-0,105	-0,105	0,005	0,000*
Eğitim ²	Lise ve dengi	-0,174	-0,174	0,005	0,000*
	Yükseköğretim ve üzeri	-0,236	-0,236	0,006	0,000*
Medeni Durum ³	Evli	-0,053	0,003	-17,54	0,000*
Yaş ⁴	30-44	-0,081	0,003	-23,99	0,000*
	45-59	0,019	0,004	4,99	0,000*
	60+	0,200	0,005	36,47	0,000*
Yakınlık ⁵	Diğer kişiler	0,027	0,003	8,83	0,000*
Hanehalkı Büyüklük	-	0,010	0,001	17,66	0,000*
Çalışma Şekli ⁶	Yarı zamanlı	0,174	0,004	48,00	0,000*
	Düzenli işyeri	-0,314	0,004	-84,09	0,000*
İşyeri Durum ⁷	Pazar yeri	-0,102	0,014	-7,06	0,000*
	Seyyar	-0,093	0,005	-18,14	0,000*
	Ev	0,062	0,008	7,84	0,000*
Çalışan Sayısı ⁸	11-19	-0,155	0,006	-27,47	0,000*
	20-49	-0,202	0,004	-49,76	0,000*
	50+	-0,289	0,004	-79,59	0,000*

Referans Kategorileri: ¹Erkek, ²Okuryazar olmayan, ³Evli değil, ⁴(15-29 yaş), ⁵Hanehalkı sorumlusu, ⁶Tam zamanlı, ⁷Tarla-Bahçe, ⁸10 ve daha az kişi

*: istatistiksel olarak %1 önem düzeyine göre anlamlıdır

Modelin daha iyi anlaşılabilir olması için kategorik değişkenler için her bir kategorinin tahmin edilen olasılıkları bulunabilir. Modeldeki diğer tüm değişkenleri ortalamalarında tutarak, her bir seviye düzeyinde tahmin edilen kabul

olasılıkları hesaplanmaktadır. Kabul olasılıklarının yer aldığı marjinal etkiler Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7. Marjinal Etkiler 2

Bağımsız Değişken	Kategoriler	Marjinal Etki	P> z
Cinsiyet	Erkek	0,428	0,000*
	Kadın	0,454	0,000*
Eğitim	Okuryazar olmayan	0,563	0,000*
	Lise altı eğitim	0,458	0,000*
	Lise ve dengi	0,389	0,000*
	Yükseköğretim ve üzeri	0,327	0,000*
Medeni Durum	Evli değil	0,473	0,000*
	Evli	0,420	0,000*
Yaş	15-29	0,443	0,000*
	30-44	0,362	0,000*
	45-59	0,462	0,000*
	60+	0,643	0,000*
Yakınlık	Hanehalkı sorumlusu	0,422	0,000*
	Diğer kişiler	0,449	0,000*
Çalışma Şekli	Tam zamanlı	0,415	0,000*
	Yarı zamanlı	0,589	0,000*
İşyeri Durum	Tarla-Bahçe	0,633	0,000*
	Düzenli işyeri	0,319	0,000*
	Pazar yeri	0,531	0,000*
	Seyyar	0,540	0,000*
	Ev	0,694	0,000*
Çalışan Sayısı	10 ve daha az kişi	0,504	0,000*
	11-19	0,348	0,000*
	20-49	0,302	0,000*
	50+	0,214	0,000*

Tablo 7 incelendiğinde, erkeklerin kayıt dışı çalışma olasılığı %42,8 iken kadınların kayıt dışı çalışma olasılığı %45,4'dür. Görüldüğü gibi bu iki olasılık arasındaki fark $45,4 - 42,8 = 2,6$ Tablo 6’da verilen cinsiyet değişkeninin kadın alt kategorisine ait marjinal olasılık değeridir.

Tablo 7’ye göre eğitim değişkeni için kayıt dışı çalışma olasılıkları; okuryazar olmayanlar için %56,3, lise ve altı eğitim için %45,8, lise ve dengi için %38,9 ve yükseköğretim ve üzeri için %32,7'dir. Evli olmayanların kayıt dışı çalışma

olasılıkları %47,3 iken evli olanların kayıt dışı çalışma olasılığı %42'dir. Yaş değişkeni için kayıt dışı çalışma olasılıkları; 15-29 yaş için %44,3, 30-44 yaş için %36,2, 45-59 yaş için %46,2 ve 60 ve üzeri yaş için %64,3'dür. Hanehalkı sorumlusu olan kişinin kayıt dışı çalışma olasılığı %42,2; hanehalkı sorumlusu olmayanların ise %44,9'dur. Tam zamanlı çalışanların kayıt dışı çalışma olasılığı %41,5; yarı zamanlı çalışanların ise %58,9'dur. İşyeri durumu değişkeni için kayıt dışı çalışma olasılıkları; tarla-bahçe için %63,3, düzenli işyeri için %31,9, pazar yeri için %53,1, seyyar çalışanlar için %54 ve evde çalışanlar için %69,4'dür. Çalışan sayısı değişkeni için kayıt dışı çalışma olasılıkları; 10 ve daha az kişi için %50,4, 11-19 çalışan için %34,8, 20-49 çalışan için %30,2 ve 50 ve üzeri sayıda çalışan için %21,4 olduğu belirlenmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Tüm toplumlarda önemli bir problem olan kayıt dışı istihdam Türkiye'de de kritik seviyelerdedir. İşverenler, işçiler veya kendi hesabına çalışanların sigorta primleri yükümlülüklerinden kaçınmak amacıyla kayıt dışı çalışmaya yönelerek kısa vadede çözüm üretmişler gibi görünse de uzun vadede kişilerin geleceğine bir tehdit unsuru olmaktadır. İşverenlerin çalışanlarını kayıt dışı çalıştırmalarının en önemli sebebi vergi yükünün mali olarak çok fazla olması ve bürokratik işlemlerin fazla olmasından kaynaklanmaktadır. Çalışanların kayıt dışı istihdama yönelmesinin sebebi ise düşük ücretli çalışmaya razı olmaları, niteliksiz işgücü ve sigorta primlerini ödemek yerine aldıkları fazla ücretin o süreçte daha cazip gelmesidir. Farklı sebeplerden ötürü ortaya çıkan kayıt dışı istihdam probleminin bu çalışmanın da amacı olan kayıt dışı çalışmaya neden olan ana sebepleri tespit ederek, bu problemi en aza indirmek için politikalar geliştirmek önem arz etmektedir.

Çalışanların yaşı, medeni durumu, eğitim seviyesi, cinsiyeti ve nerede nasıl çalıştıklarını incelemek ayrıca çalıştıkları işyerinin durumu da kayıt dışı istihdamı nasıl etkilediğini belirlemek bu sorunun çözümlenmesi açısından oldukça önemlidir. Literatürde bulunan çalışmalara katkı sağlamak amacıyla 2018 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi mikro veri seti kullanılarak ampirik bir çalışma yapılmıştır.

Çalışmanın sonuçları incelendiğinde eğitim seviyesi düşük olanların kayıt dışı istihdam riskinin de oldukça fazla olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca paralel olarak Güloğlu, Korkmaz ve Kip (2003), Wamuthenya (2010), Bairagya (2012) ve Öztürk ve Başar (2018) da benzer sonuca ulaşmışlar ve kayıt dışılığı etkileyen en önemli değişkenlerden birinin eğitim olduğunu belirtmişlerdir. Eğitim seviyesinin düşük olması kişilerin daha niteliksiz işlere yönelmesine sebep olmakta, böylece kayıt dışı ekonominin bir parçası olmalarına olanak kılmaktadır.

Dikkat çeken bir diğer unsur da cinsiyet değişkenidir. Kadınların erkeklere göre daha çok kayıt dışı işlere yöneldiği belirlenmiştir. Kadınların işgücüne katılım

oranları oldukça düşüktür ve genellikle çalıştıkları işlerde kayıt dışı olarak istihdam edilmektedir. Öztürk ve Başar (2018) yaptıkları çalışmada Türkiye’de kadınların işgücüne katılımlarını incelemiş ve kayıt dışı ekonomide önemli bir düzeyde yer aldıklarını belirtmişlerdir. Başlevent ve Acar (2015) yaptığı çalışma da bu sonucu destekler niteliktedir. Bu sorunu en aza indirgeyebilmek için kadınların işgücüne aktif bir şekilde katılmalarını ve kayıtlı olmalarını sağlamak adına devlet destekli yasaların geliştirilmesi gerekmektedir.

Medeni durum değişkeni için sonuçlar incelendiğinde, evli olmayanlara göre evlilerin kayıt dışı çalışma olasılığı daha düşük olduğu görülmüştür. Fidan ve Genç (2013) çalışmasında benzer şekilde bekarların evlilere göre kayıt dışı çalışma riskinin daha çok olduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Evlilerin eşleri ve/veya çocukları olduğundan dolayı sosyal güvencesi olan işlere daha çok ihtiyaç duydukları için kayıt dışı çalışmayı daha az tercih ettikleri söylenebilir. Aynı zamanda hanehalkı sorumlusunun hanenin diğer fertlerine göre kayıt dışı işlerde çalışma ihtimali düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yaş değişkeni incelendiğinde ise, kayıt dışı istihdamda orta yaşlı olan grubun en düşük riskli grup olduğu, yaşlı grubun ise en yüksek riskli grup olduğu belirlenmiştir. Fidan ve Genç (2013) çalışmasında benzer şekilde kayıt dışı çalışma riski en yüksek grubun 55 yaş ve üzeri olanlar olduğu belirtmişlerdir. Ayrıca Bairagya (2012) Hindistan için yaptığı çalışmada özellikle yaş arttıkça kayıt dışı istihdam riski azalırken, belli bir yaştan sonra arttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Kişilerin çalışma şekli incelendiğinde yarı zamanlı çalışanların tam zamanlı çalışanlara göre daha çok kayıt dışı istihdam edildiği söylenebilir. Bu durum, işletmelerin tam zamanlı çalışanlara nazaran yarı zamanlı çalışanlara ikincil nitelikte görmesi ve daha az önem vermesinden kaynaklanmaktadır. Bir diğer dikkat çeken nokta ise, işletmelerdeki çalışan sayılarına göre kayıt dışı istihdamın önemli seviyede değişmesidir. Mikro işletmelerde (10 ve daha az kişi), küçük ve orta büyüklü işletmelere göre kayıt dışı istihdam edilme olasılığı daha büyüktür. Güloğlu, Korkmaz ve Kip (2003) yaptığı çalışmada kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin genellikle küçük ölçekli firmalarda olduğunu belirtmiştir. Benzer şekilde Fidan ve Genç (2013) çalışmasında kayıt dışı istihdamda en riskli grubun çalışan sayısının 10’dan az olduğu işletmelerde çalışanların olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bunun en önemli nedeni, büyük ölçekli işletmelere göre küçük ölçekli işletmelerin finansman sıkıntısı sebebiyle sosyal güvenlik yükümlülüklerini yerine getirmekte zorlanmasıdır. Ülkemizde yoğunlukla küçük ölçekli firma olması ve bu işletmelerde kayıt dışılığa yönelişin fazla olması bu sorunu daha önemli kılmaktadır.

Çalışılan işyeri incelendiğinde en çok kayıt dışı istihdam evde çalışanlarda olduğu ve bunu tarımın takip ettiği görülmüştür. Evde çalışanlar genellikle çalıştıkları süre veya parça başına gibi ücretler aldıkları için sosyal güvenlik haklarından

yararlanamamaktadırlar. Bu durumda işverenler açısından daha az maliyetli olduğu için tercih edilmektedir, böylece kayıt dışı sektörü genişletmektedir. Tarım sektöründe de kayıt dışılığın fazla olmasının en önemli sebepleri gelirlerinin oldukça düşük olması ve tarım işçilerin sigorta yatırımlarının isteğe bağlı olmasıdır. Güloğlu, Korkmaz ve Kip (2003) ve Fidan ve Genç (2013) çalışmalarında tarımsal faaliyetler Türkiye’de kayıt dışılığın en yoğun olduğu alanlardan biri olduğunu belirtmişlerdir. Ülkemizde önemli oranda tarım çalışanı olduğu göz önüne alındığında kayıt dışı istihdama da oldukça fazla etkisi olduğu düşünüldüğünde tarım çalışanlarının kayıtlı olarak çalıştırılmasına yönelik politikalar geliştirilebilir.

Sonuç olarak çalışmada elde edilen bulgular doğrultusunda cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, hanehalkı büyüklüğü, hanehalkı sorumlusuna yakınlık, çalışma şekli, işyeri durumu ve çalışan sayısı kayıt dışı istihdamı etkileyen önemli değişkenlerdir. Özellikle bu faktörleri düzeltmeye yönelik devlet politikaları geliştirilerek kayıt dışı istihdamı böylece kayıt dışı ekonomiyi en aza indirmek amaç edinilmelidir.

Literatürdeki çalışmalar değerlendirildiğinde özellikle kadınların eğitim düzeyleri fark etmeksizin kayıt dışı istihdam edilme oranlarının erkeklere göre daha fazla olduğu saptanmıştır. İleride yapılacak olan çalışmalarda Türkiye’nin her bir bölgesi için özellikle kadınların en çok hangi sektörlerde ve hangi sebeplerle kayıt dışı istihdam edildiği tespit edilmesi önem arz etmektedir. Bunlar tespit edilerek bölge bazında politikalar geliştirilebilir. Ayrıca, ileride yapılacak olan çalışmalarda ekonomi üzerine yadsınamaz etkileri olan Covid-19 salgınının, kayıt dışı istihdamı ne düzeyde etkilediği güncel veriler kullanılarak analiz edilebilir.

Kaynakça

- Agresti, A. (2002). *Categorical Data Analysis*. John Wiley & sons. Inc., Publication, 15, 24.
- Alptekin, E. (2007). *Türkiye’nin bitmeyen derdi kayıt dışı*. Ar & Ge Bülten.
- Bairagya, I. (2012). Employment in India’s informal sector: size, patterns, growth and determinants. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 17(4), 593-615.
- Başlevent, C. ve Acar, A. (2015). Recent trends in informal employment in Turkey. *Yıldız Social Science Review*, 1(1), 77-88.
- Başol, O. ve Yalçın, E. C. (2020). İstanbul’da kayıt dışı istihdamın sosyo-demografik belirleyicileri. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(4), 173-190.
- Çelik, R., Keskin, A. ve Keskin, A. (2021). Türkiye’de Ekonomik Büyüme, İşsizlik ve Enflasyonun Kayıt Dışı İstihdam Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (80), 451-474.

- Daştan, H. ve Mola, H., (2020), Türkiye’de kayıt dışı istihdama etki eden mikro faktörlerin analizi: bölgeler arası bir karşılaştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(3), 789-808.
- Doğrul, H. G. (2012). Determinants of formal and informal sector employment in the urban areas of Turkey. *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, 4(2), 217-231.
- Dünya Bankası. (2010). Türkiye ülke ekonomik raporu, kayıt dışılık: nedenler, sonuçlar, politikalar, Rapor No: 48523-TR.
- Fidan, H. ve Genç, S. (2014). Kayıt dışı istihdam ve kayıt dışı istihdama etki eden mikro faktörlerin analizi: Türkiye özel sektör örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(9), 137-150.
- Gallaway, J. ve Bernasek, A. (2002). Gender and informal sector employment in Indonesia. *Journal of Economic Issues*, 36(2), 313-321.
- Gashi, A. ve Williams, C. C. (2019). Evaluating the prevalence and distribution of unregistered employment in Kosovo: lessons from a 2017 survey. *The South East European Journal of Economics and Business*, 14(1), 7-20.
- Gërxxhani, K. (1999). The informal sector in developed and less developed countries, Tinbergen Institute Discussion Paper, No: TI-083/2.
- Gkritza, K. (2009). Modeling motorcycle helmet use in Iowa: evidence from six roadside observational surveys. *Accident Analysis & Prevention*, 41(3), 479-484.
- Greene, W. H. (2002). *Econometric Analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- Gujarati, D. ve Porter, D. (2012). *Temel Ekonometri* (Translated By Ümit Şenesen and Gülay Günlük Şenesen). İstanbul: İstanbul Literatür Yayınları.
- Güloğlu, T., Korkmaz, A. ve Kip , M. (2003). Türkiye’de kayıt dışı istihdam gerçeğine bir bakış. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (45), 51-96.
- Güriş, S. ve Astar, M. (2015). *SPSS ile İstatistik*. İstanbul :DR Yayınları.
- İner, M. (2019). Micro-level analysis of unregistered employment in Turkey with group comparisons. The Graduate School of Natural And Applied Sciences of Middle East Technical University, Master of Science in Statistics, Ankara.
- Kalaycı, C. ve Kalan, E. (2017). Türkiye’de kayıt dışı istihdamla mücadele politikalarının analizi/The analysis of policies to fight against informal employment in Turkey. *Uluslararası Ekonomi İşletme Ve Politika Dergisi*, 1(1), 17-34.
- Koca, G., Eğilmez, Ö. ve Güler, S. (2021). Kayıt Dışı İstihdama Neden Olan Faktörlerin DEMATEL Tabanlı Analitik Ağ Süreci Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Sosyoekonomi*, 29(48), 249-270.

- Krasniqi, B. A. ve Williams, C. C. (2017). Explaining individual-and country-level variations in unregistered employment using a multi-level model: evidence from 35 Eurasian countries. *South East European Journal of Economics and Business*, 12(2), 61-72.
- Larsen, C., Rand, S., Schmid, A., Bobkov, V. ve Lokosov, V. (2019). *Assessing Informal Employment and Skills Needs: Approaches and Insights from Regional and Local Labour Market Monitoring*, München: Rainer Hampp Verlag.
- Long, J. S. ve Freese, J. (2000). Scalar measures of fit for regression models. *Stata Technical Bulletin*, 56, 34-40.
- Merkuryeva, I. (2006). *The Structure and Determinants of Informal Employment in Russia: Evidence From NOBUS Data*. Discussion Paper. Saint-Petersburg Stata University Institute of Management.
- Oktar, K. (2004). Kayıt dışı istihdam ve sosyal güvenlik. *TBB Dergisi*, 53, 266-270.
- Öçal, M. ve Şenel, D. (2021). Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdamın Bölgesel Analizi. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 2, 1201-1232.
- Öztürk, S. ve Başar, D. (2018). Türkiye’de kadınların işgücü piyasasına yönelik tercihleri: kayıt dışı sektör özelinde bir analiz. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 8(2), 41-58.
- Salem, M. B., Bensidoun, I. ve Pelek, S. (2011). Informal employment in Turkey: an overview. *Région et développement*, 34, 57-84.
- SAS. (2021). Computing Marginal Effects for Discrete Dependent Variable Models. <https://support.sas.com/rnd/app/ets/examples/margeff/index.html> (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)
- SGK. (2021). Sosyal Güvenlik Kurumu. http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/calisan/kayitdisi_istihdam/kayitdisi_istihdam_oranlari (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)
- TÜİK. (2021a). Hanehalkı İşgücü Araştırması Hakkında Genel Açıklama. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:UwfZMAzgn4IJ:h ttps://data.tuik.gov.tr/Bulten/DownloadFile%3Fp%3D0GIPG/OHuyjTMcULg3nofGzJ9dE1CgNms6ymy8Lt3Frc37/cRzdkra4wkY9VVYyZiai7wKZuTc1zAZ8evepHw0UDk0ZwmbkvTO6W815/MkE%3D+&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr> (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)
- TÜİK. (2021b). Hanehalkı İşgücü İstatistikleri, <https://www.tuik.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)
- TÜİK. (2020). İşgücü İstatistikleri Mikro Veri Seti. <https://www.tuik.gov.tr/media/microdata/pdf/isgucu.pdf> (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)

- UCLA. (2016). Statistical Consulting Group. Probit Regression/ Stata Data Analysis Examples, <https://stats.idre.ucla.edu/stata/dae/probit-regression/> (Erişim Tarihi: 30 Ağustos 2021)
- Veall, M. ve Zimmerman, K. (1994). Evaluating Pseudo-R2's for binary probit models. *Quality and Quantity*, 28(2), 151-164.
- Wamuthenya, W. (2010). *Determinants of Employment in The Formal and Informal Sectors of The Urban Areas of Kenya*, Kenya: Modern Lithographic (K) Ltd.
- Zellner, A. ve Lee, T. (1965). Joint estimation of relationships involving discrete random variables. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 382-394.

Determination of Factors Affecting Informal Employment Using a Probit Model

Extended Abstract

1. Introduction

The informal economy can be defined as economic activities without the knowledge of the state. Informal employment, which is a sub-branch of the informal economy, is a multidimensional phenomenon. There are different definitions of informal employment, which causes loss of rights of employees in the short and long term. The most general definition is that the economic activities of individuals are not reported to state institutions (Görxhani, 1999, s. 1; Oktar, 2004, s. 268; Merkurieva, 2006, s. 5). Another definition is the non-reporting or incomplete reporting to the relevant public institutions and organizations as wages or days in return for the work of the persons (Alptekin, 2007, s. 5).

Although studies and policies have been developed to prevent informal employment in Turkey, the rate of informal employment is quite high due to high costs. The Household Labor Force Survey, which is being implemented by the Turkish Statistical Institute (TUKSTAT) in order to obtain information about Turkey's labor market, has been carried out regularly every year since 1988. According to TURKSTAT, the definition of informal employment is that the person is not registered with any social security institution due to the work performed during the reference week (TÜİK, 2020, ss. 5-6).

The main purpose of this study is to determine the nature of informal employment in Turkey and the important factors affecting it, thus developing the right strategies to prevent informal employment accordingly. For this purpose, the variables that are thought to affect informal employment were compiled by using the domestic and foreign literature, and the effects of these variables on informal employment were examined. A Binary Probit model was established by considering the variables generally discussed in other studies in the literature. These variables are gender, age, education level, marital status, household size, proximity to the head of the household, working style, workplace status, and the number of employees. The results obtained from the analysis were interpreted in detail and comparisons were made with the other studies in the literature.

2. Method

The aim of the study was to determine the characteristics of people working informally in Turkey and to reveal the possibilities of people working informally according to different factors. For this purpose, the data used in the study were taken from the Household Labor Force Survey conducted by the TURKSTAT in 2018. First of all, the dependent variable registered and non-registered worked status (0 or 1) was determined. Since the dependent variable of the formal-informal employment status has two categories, the binary probit model was used in the study.

In the literature, logit or probit models are often preferred in cases where the dependent variable is categorical. The main difference between these two models, which are similar in practice, is that the tail of the logit model is thicker than probit model. That is, the conditional probability of P_i approaches 0 or 1 faster in the probit. In practice, the logit model is often preferred because of its relative mathematical simplicity. In this study, the probit model was preferred instead of the frequently used logit model in order to contribute to the literature on the subject of informal employment. Finally, nine independent variables were added to the model to establish the Probit

model. These variables are gender, age, education level, marital status, household size, proximity, working type, workplace status, and the number of employees.

3. Results and Discussion

Informal employment, which is an important problem in all societies, is also at critical levels in Turkey. Although employers seem to have found a solution in the short term by turning to informal work in order to avoid insurance premium obligations of workers or self-employed, it poses a threat to the future of people in the long run. The reason for the employees to turn to informal employment is that they are willing to work with low wages, unqualified labor and the excess wages they receive instead of insurance premiums are more attractive. It is important to develop policies to minimize this problem by identifying the main reasons that cause informal employment, which is the aim of this study.

Considering the results of the study, it has been determined that the risk of informal employment is quite high for those with lower education levels. Another important factor is the gender variable. It has been determined that women tend to more informal employment risk than men. When the results for the marital status variable were examined, it was seen that the probability of working informally is lower for married people than unmarried people. In addition, it was determined that the middle-aged group was the lowest risk group, while the elderly group was the highest risk group in informal employment. When the working style of people is examined, it can be said that part-time workers are more informal employment than full-time workers. This is due to the fact that employers see part-time employees as secondary to full-time employees and give less importance to them.

Another important factor in the study is that the informal employment changes significantly according to the number of employees in the enterprises. Employees working in micro-enterprises (10 or less) are more possibility to be informal employment than small and medium-sized enterprises. When the workplace is examined, it is seen that the highest probability of informal employment is among those who work at home, followed by agriculture. Homeworkers generally cannot benefit from social security rights because they are paid for hours worked or per piece. In this case, employers preferred this because it is less costly, thus expanding the informal sector. In addition, the most important reasons for the high rate of informality in the agricultural sector are the low incomes and the optional insurance investments of agricultural workers.

4. Conclusion

As a result, the findings obtained in the study correspond to other studies in the domestic and foreign literature. In this respect, it has been seen that informal employment is significantly affected by gender, age, education level, marital status, household size, proximity to the head of the household, working style, workplace status, and the number of employees. In particular, in order to minimize informal employment and informal economy, it should be aimed to develop government policies to correct these factors.

Çalışanların Rekabetçi Tutumu: Benlik Saygısı ve Kontrol Odağının Açıklayıcı Rolü*

Derya GÜMÜŞ

*Sorumlu Yazar, Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.,
derya.gumus@vakifbank.com.tr, ORCID: 0000-0002-5841-6290*

Aysun KANBUR

*Kastamonu Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
akanbur@kastamonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5950-0865*

Öz

Çalışmanın amacı benlik saygısı ve kontrol odağının örgütsel bağlamda çalışanların rekabetçi tutumunu açıklayıcı rolünün ortaya konulmasıdır. Çalışmanın temel hipotezleri “çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumları arasında bir ilişki olup olmadığı” ve “çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını” tespit etmek üzere yapılandırılmıştır. Çalışmanın örneklemini Kastamonu il merkezi ve ilçe sınırları içinde yer alan kamu, özel ve katılım bankalarında çalışan kişiler arasındaki 322 birey oluşturmaktadır. Araştırmada Roosenberg’in Benlik Saygısı Ölçeği (1963), Rotter’in Kontrol Odağı Ölçeği (1966) ve Akbayırlı’nın Rekabetçi Tutum Ölçeği (1998) kullanılmıştır. Elde edilen bulgular çalışanların benlik saygısının rekabetçi tutum ve rekabetçi tutumun alt boyutları olan rekabet hazzı, sonuç odaklılık ve kıyaslama üzerinde etkisi olduğunu göstermekte iken çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Benlik Saygısı, Kontrol Odağı, Rekabetçi Tutum.

JEL Kodu: D23, M10.

Competitive Attitude of Employees: Explanatory Role of Self-Esteem and Locus of Control†

Abstract

The aim of the study is to reveal the explanatory role of self-esteem and locus of control on employees' competitive attitudes in the organizational context. Main hypotheses of the study are composed to determine if “there is a relationship between employees' self-esteem and competitive attitudes”, and “there is a significant difference between employees' locus of control and competitive attitudes”. Sample of the study consists of 322 employees working at banks located in the city center of Kastamonu and its districts. Rosenberg Self-Esteem Scale (1963), Rotter's Locus of Control Scale (1966), and Akbayırlı's Competitive Attitude Scale (1998) were utilized in the study. Findings of the study show that employees' self-esteem has an effect on competitive attitude and competition pleasure, result-orientation and comparison as subdimensions of competitive attitude while there isn't found any significant difference between employees' locus of control and competitive attitudes.

Keywords: Self-Esteem, Locus of Control, Competitive Attitude.

JEL Codes: D23, M10.

* Bu çalışma “Benlik Saygısı, Kontrol Odağı ve Rekabetçi Tutum Arasındaki İlişkinin Örgütsel Bağlamda İncelenmesi” isimli, D. GÜMÜŞ tarafından hazırlanan, A. KANBUR danışmanlığında, 2018 yılında tamamlanan Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

† Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 20.05.2020 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 21.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Gümüş, D. ve Kanbur, A. (2021). Çalışanların rekabetçi tutumu: Benlik saygısı ve kontrol odağının açıklayıcı rolü. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 673-700. Doi: 10.18074/ckuiibfd.740375.

1. Giriş

İş yaşamı teknolojideki gelişmeler ve çevresel faktörlerin etkisi ile birlikte giderek zorlaşmaktadır. İnsanoğlunun karmaşık yapısı bu zorluklara eklendiğinde çalışma hayatı ve iş ortamı çalışanları daha da yormaktadır. Birey yaşamının her döneminde olduğu gibi iş yaşamında da çevresiyle etkileşim kurmaya çalışırken birçok zorlukla karşılaşmaktadır. Bunlarla mücadele edebilmesi için gerekli güç ise yine kendisindedir. Benlik kavramı kişinin kendini algılaması ve kendine yönelik inanışlarıdır. Benlik saygısı, bireyin kendini tanıması, kendini beğenip kendinden hoşnut olması durumu olarak ifade edildiğinden kişinin benlik saygısının düşük ya da yüksek olması içinde bulunduğu toplumda önem arz etmektedir. Benlik ve benlik saygısı kavramının bireyde anlam kazanması, kendini tanıması, yapabileceklerinin veya yapamayacaklarının farkında olması iş ortamında kişiye fayda sağlayacaktır. Benlik saygısının düzeyi kişiyi içinde bulunduğu çevrede olay ve durumları kontrolü altına almaya yöneltmekte, başına gelen ya da gelebilecek olaylara yüklediği anlamı değiştirebilmektedir. Benlik saygısının yüksek olduğu bireyler mücadeleyi seven, özgüven sahibi ve başarı yolunda gayret sarf eden yönlerinin ağır basmasıyla rekabet odaklı olarak düşünülebilir.

İnsan, yapısı gereği içinde bulunduğu sosyal çevrede farklılık yaratmaya, kabul görmeye ve çevresindekileri kontrolü altına almaya çalışmaktadır. Kontrolün iç odaklı olması bireylerin motivasyonlarını arttırmakta, onları daha yaratıcı olmaya ve akademik anlamda daha başarılı olmaya yöneltmektedir. Dış kontrol odaklı bireyler ise edilgen, kuşkucu, mücadeleyi sevmeyen, başına gelen olayların sebebini şansa veya kadere bağlayan kişiler olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla iç kontrol odaklı bireylerin rekabetçi tutum sergileme eğiliminde olacağı dış kontrol odaklı bireylerin ise rakipleri karşısında pasif durumda olacağı düşünülebilir. Bireylerin dinamik çalışma koşullarında başarılı olabilmeleri için iç kontrol odaklı olma inancının yüksek olması ve durum ya da olaylara yüklediği anlamları kendi tutum ve davranışlarının bir sonucu olarak görmesi gereği beklenmektedir.

Rekabetin yoğun olduğu iş yaşamında yüksek benlik saygısına sahip olmak ve iç kontrol odaklı olmak bireyleri rekabete ve rakiplerini geçmeye yönelterek rekabet ortamlarında başarılı olmasını sağlayabilir. Bu bağlamda yazında benlik saygısı ve kontrol odağı ile rekabetçi tutumun ilişkisini teorik ve görgül bağlamda irdeleme ihtiyacı doğmaktadır. Araştırmanın amacı çalışanların rekabetçi tutumlarında benlik saygısı ve kontrol odağının açıklayıcı rolünün incelenmesidir. Araştırmanın örneklemini dinamik bir rekabet ortamı içinde var olduğu düşünülerek bankacılık sektörü olarak belirlenmiştir. Araştırma konusuyla ilgili olarak yazın incelendiğinde benlik saygısı (Baumeister, Tice ve Hutton, 1989; Doğan ve Eryılmaz, 2013; Kuster, Orth ve Meier, 2013; Aziz, Zmary ve Wuensch, 2017) ve kontrol odağı (Basım ve Şeşen, 2008; Akbolat, Işık ve Uğurluoğlu, 2011;

Çetin, 2011; Kaya, 2016; Ayaz, Kurşuncu ve Çavuş, 2020; Tekeli ve Özkoç, 2021) ile ilgili birçok araştırma yapılarak her iki kavramın ayrı ayrı incelendiği gözlenmektedir. Bazı çalışmalarda da iki kavram arasındaki ilişkinin hem örgütsel hem de bireysel anlamda araştırıldığı görülmektedir (Arıcak, 1995; Kararımak ve Çetinkaya, 2011). Bunun yanı sıra rekabet yazında sıkça vurgulanan bir kavram olmasına karşın rekabetçi tutum ile ilgili araştırmaların yetersiz olduğu da dikkat çekmektedir (Erdoğan, 1999; Malkoç ve Erginsoy, 2008). Benlik saygısı ve kontrol odağını rekabetçi tutum ile bağdaştırarak örgütsel düzeyde incelenmesine yönelik herhangi bir çalışmaya ise rastlanmamıştır. Bu araştırmanın yazında gerek rekabetçi tutumu gerekse rekabetçi tutumun benlik saygısı ve kontrol odağı ile ilişkisini incelemeye yönelik eksikliğe önemli katkı sağlayacağı ve üzerinde durulan bu kavramlarla ilgili ilerideki araştırmalara destek sunacak özgün bir çalışma olacağı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde araştırmanın temel değişkenleri olarak benlik saygısı, kontrol odağı ve rekabetçi tutum kavramları ile ilgili yazın taraması ele alınmakta ve araştırmanın amacı doğrultusunda benlik saygısı ve kontrol odağı ile rekabetçi tutum arasındaki ilişkinin teorik arkaplanı üzerinde durulmaktadır.

2.1. Benlik Saygısı

Benlik kavramı TDK'da bir bireyin kişiliği, öz varlığı, kendilik, onu kendisi yapan şey, kendi kişiliğine önem verme, şahsiyet, kibir, kişiliğini üstün görme, gurur şeklinde tanımlanabilmektedir (TDK, 2018). Benlik kavramı açıklamaları James (1963) ile ortaya çıkmış olup devam eden yıllarda psikoloji alanında en çok tartışılan kavramlardan biri olmuştur. James, benliğin bireyin vücudu, özellikleri, sahip oldukları, ailesi ve arkadaşları gibi kişinin kendisinin sayabileceği her şeyden meydana geldiğini ifade etmiştir. Benlik en genel anlamda bireyin kendisinin ne olduğunu söyleyebileceği her şeyin toplamı olarak tanımlanabilir (Delikoyun, 2017). Benlik, bireylerin kendi kimliği, yetenekleri, değeri, değer yargıları, amaçları ve sınırları gibi kendisi hakkındaki duygularının, düşüncelerinin ve davranışlarının tamamı olup, kişinin kendi benliğine dair tanımı ve kendine dair zihinsel tablosudur (Yıldız, 2006). Benlik; bireyin kendini algılayış biçimi ve kişinin kendini nasıl gördüğü, kişiliğine dair kanılarının neler olduğu şeklinde tanımlanmıştır (Odabaşı ve Barış, 2007).

Benlik saygısı kavramı ilk kez William James tarafından “bireyin başarısının girişimlerine oranı” olarak tanımlanmıştır ayrıca Rosenberg (1965), benlik saygısı kavramını “kişinin kendisine dair olumlu ve olumsuz tutumları” şeklinde tanımlamıştır (Kaya ve Saçkes, 2004). Coopersmith (1967), benlik saygısını, “kişinin kendini yeterli, önemli ve de değerli olarak değerlendirmesi” şeklinde ifade etmiştir (Doğan ve Eryılmaz, 2013). Bireyin kendi benliğini beğenmesi, kendine ait benliği onaylayıp, kendinden memnun olması durumudur (Yavuzer,

2000). Günümüzde çoğu araştırmacı benlik saygısı kavramının öğrenilen bir fenomen ve bireyin hayatı boyunca süren bir süreç olduğunu kabul eder. Öğrenme süresi olarak görülen bu dönem, kişinin sosyal çevresi ile etkileşimi şeklinde ele alınmaktadır (Karadağ, Güner, Çuhadar ve Uçan, 2008). Benlik kavramı ilk yetişkinlikte ve ergenlikte oldukça önemli olan yaşam boyu devam eden ve aktif bir zaman dilimi içerisinde gelişmektedir. Benliğin gelişimi sırasında kendisi ve içinde bulunduğu çevre ile ilgili olumlu uyaranlar alan kişi, kendini önemli görecektir ve böylece kendisine saygı duyacaktır. Dolayısıyla benliğin gelişimi, uyumu ve sürekliliği kişinin benlik saygısına bağlıdır (Günday, 2010).

Benlik saygısının gelişimi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde kuramsal bağlamda ilk olarak Morris Rosenberg (1965) daha sonraları ise Stanley Coopersmith (1967)'in açıklamaları karşımıza çıkmaktadır. Rosenberg, benlik saygısının değerler sisteminden oluştuğunu söylemekte ve benlik saygısında sosyal kimlik ve buna bağlı olarak verilmiş veya kazanılmış statü, aile, etnik grup ve çevre faktörlerin etkisi üzerinde durmaktadır. Bu çerçevede kendini değerlendiren kişi, benliğine olumlu ya da olumsuz atıflarda bulunmaktadır (Rosenberg, 1965). Coopersmith, benlik saygısı incelemelerini öznel ifade (bireyin benlik algısı ve kendini tanımlaması) ile davranışsal ifade (halihazırda dışarıda gözlenebilen, bireyin benlik saygısının açık davranışsal ifadesi) olarak iki bölüme ayırmıştır (Coopersmith, 1967; Yenidünya, 2005). Rosenberg'in araştırmaları ergenlik dönemindeki olumlu benlik imajı gelişimine odaklanmıştır. Coopersmith ise araştırmalarında benlik saygısının gelişimiyle ilgilenmiştir. Rosenberg'in benlik saygısı herhangi bir boyutu olmayan fenomen olup Coopersmith için benlik saygısı oldukça karmaşıktır (Arıcak, 1995).

Yazın taramasında benlik saygısının düzeyi ile ilgili yüksek benlik saygısı ve düşük benlik saygısı olarak iki kavramla karşılaşılmıştır. Yüksek benlik saygısı, genellikle 'sağlıklı' davranış ile ilişkili olup bir kişinin önemli ölçüde iyi olduğu duygusunu ifade ettiğinden kişi yüksek benlik saygısına sahip olduğunda kendisini pozitif değerlendirmekte ve güçlü yönleri hakkında kendini iyi hissetmektedir. Benliğin önemli taraflarından biri olan kendini iyi hissetmek bireyin herhangi bir yönde farklı olmaya gitmek istemediği anlamına gelmemektedir. Kendine güvenen birey zayıf olduğunu düşündüğü yönlerini iyileştirmeye çabalamaktadır (Özdemir, 2004). Benlik saygısı düşük olan kişilerin kendine güvenleri azdır, kolayca ümitsizliğe kapılırlar, farklı ya da kabul görmeyecek bir fikir ileri süreceklerini düşünerek endişe duyarlar ve kendilerini ifade etmektan kaçınırlar. Grup halindeyken katılımcı olmaktan ziyade dinleyici tarafta olmayı tercih ederler (Korkmaz, 1996). Düşük benlik saygısı olan bireyler öncelikle başarısızlığa, yaşanması muhtemel kayıplara ya da benlik saygısını kaybetme riskine odaklanarak benliği korumak yönünde motive olur iken yüksek benlik saygısı olan bireyler öncelikle olumlu bir tutumla benlik saygısını daha fazla yükseltmeye odaklanarak benliği destekleme yönünde motive olmaktadır (Baumeister, Tice ve Hutton, 1989'dan aktaran Balkıs ve Duru, 2010).

2.2. Kontrol Odağı

Bireylerin ailevi ve iş ortamlarında başına gelen olayların sebeplerini neler ile ilişkilendirdiği konusu günümüzde bilim adamlarının dikkatlerinden kaçmamıştır. İnsanlardan bazıları, yaşadıkları çeşitli olayları, başarı ya da başarısızlıklarını kontrol altına alabileceklerini düşünürlerken, bazı bireyler ise kaderin ve şansın bu tip olaylarda esas sebep olduğunu düşünmektedirler. Bu düşünce farklılıkları birçok davranış şeklini değiştirebilmektedir (Baltaş ve Baltaş, 2000). Kontrol odağı kavramı bireyin olayları yönlendirme odağı şeklinde açıklanabilir (Erkmen ve Çetin, 2007).

Sosyal Öğrenme Kuramı içerisinde kontrol odağı kavramı ilk olarak Rotter tarafından ele alınmıştır. Rotter'e göre kontrol odağı kişiliğin bir boyutu olduğundan kişilerin beklentilerinin iç veya dış pekiştiricilerden hangisi ile karşılandığını belirlemektedir. Bireylerin kurduğu bu bağlamlar kendisi dışındaki diğer bireyler ya da kader, şans gibi faktörlere olabileceği gibi şahsi tutum ve davranışlarının bir neticesine de bağlanabilmektedir. Rotter'in geliştirdiği bu tanımlamalardan yola çıkarak, kontrol odağı ödüllendirme ve cezalandırmaların birey tarafından ya da bireyin çevresindeki faktörler tarafından denetlendiğine dair beklentilerdir (Rotter, 1966). Kontrol odağı kavramı, bireylerin kendi kaderlerini kontrol edebilme seviyesi ile ilgili sahip oldukları genel beklentiler olup, örgütsel davranışı etkileyen önemli kişilik özelliklerinden biridir (Kaya, 2016).

Kontrol odağı ile ilgili yapılan kuramsal açıklamalarda en çok Sosyal Öğrenme Kuramı ve Yükleme Kuramı karşımıza çıkmaktadır. "Sosyal Öğrenme Kuramı", öğrenme sürecine odaklanmıştır (Driscoll, 2012). Sosyal Öğrenme kavramı ilk kez Rotter tarafından kullanılmakla birlikte Sosyal Öğrenme Kuramı olarak ise 1960'lı yıllarda A. Bandura'nın yaptığı akademik çalışmalar sonucu ortaya konmuştur (Korkmaz, 2015). Bandura'ya göre öğrenme, önemli seviyede gözlem, öykülenmelerle (taklit) ve deney yaşantılarıyla ortaya çıkabilmektedir (Topses, 2009). "Sosyal Öğrenme Kuramı" günümüz toplumunda psikoloji ve eğitim alanında oldukça önemli bir yere sahiptir. Kimi zaman "Sosyal Bilişsel Kuram" olarak da isimlendirilen bu kuram insanın öğrenmesinin bireysel, davranışsal ve çevresel etkenlerin karşılıklı etkileşimi neticesinde oluştuğunu ileri sürmektedir (Bayrakçı, 2007). Sosyal Öğrenme Kuramı'nda bireyin davranışlarının oluşumunu etkileyen bir faktör olarak kontrol odağı, özellikle davranışların neticesinde alınan uyarıcılarla ilgili genelleştirebildiğimiz beklenti olarak da açıklanmaktadır. İnsanların belli bir davranışla alakalı olarak edindiği olumlu bir tecrübe bireyde de olumlu bir beklentiye yol açacak olup, yaşadığı olumsuz ya da negatif bir tecrübe hedefe ulaşmadaki beklentiye azaltacak böylece birey gelecekteki hareketlerini buna göre belirleyecektir (Küçükkaragöz, 1998). "Yükleme Kuramı", Fritz Heider (1958) tarafından başlatılmıştır. Yükleme kuramı insan davranışıyla ilgili 'neden, nasıl, niçin' gibi soruların cevaplarını bulma ve anlamaya yönelik yapılan bilimsel

çalışmaları kapsamaktadır (Küçükkaragöz, 1998). Heider'e göre, bireyler nedensellik yükleme yoluyla iki temel gereksinimlerini giderirler. Bunlardan ilki, tutarlı ve dengeli bir dünya görüşüne sahip olmak, ikincisi ise çevreyi kontrol edebilmektir. Bireylerin davranışlarının nedenlerini açıklayabilir ve nasıl davranabileceklerini önceden kestirebilirsek dünyayı daha tutarlı ve daha kontrol edilebilir algılayabiliriz. Heider davranışı etkileyen ve oluşturan iki tür etmeden söz eder. Bunlar içsel faktörler (yetenek ve yorgunluk gibi kişisel özellikler) ve dışsal faktörlerdir (kurallar, hava durumu gibi çevresel özellikler). Davranışın kaynağını içsel kontrolde gören kişiler, eylemlerinin nedenini genellikle kendileri ile ilgili faktörlere bağlarlar. Buna karşılık, dışsal kontrole inanan bireyler davranışlarının nedenini kismet, kader, şans gibi dış faktörlere dayandırmaktadırlar (Can, Azizoglu ve Aydın, 2015).

Kontrol odağı kavramı üzerine yapılan araştırmalar ve incelemeler yazında kontrol odağının kavramının iç kontrol odağı ve dış kontrol odağı olarak ele alındığını göstermektedir. İç kontrol odağı, bireylerin davranışlarının sonucundaki ödül ve cezaların büyük bir oranda bireyin kendisi tarafından kaynaklanması, bunların ortaya çıkışında daha çok kendi tutum ve davranışlarının etkili olduğu yönünde bireyin genel inancı ya da genel beklentisi olarak ifade edilmektedir (Yeşilyaprak, 1990). İç kontrol odağına sahip bireyler, dış faktörleri yönlendirme konusunda daha fazla gayret göstermekte, bu konuda kabiliyetlerine, yapıp yapamayacaklarına veya başarı ya da başarısızlıklarına daha fazla dikkat etmektedirler (Çetin, 2011). Dış kontrol odaklılık, ödül ve cezaların, başarı ve başarısızlıkların bireyin kendi dışındaki güçlerce (Tanrı, şans, kader gibi) yöneltildiği, böylece ödüle ulaşmada ve cezadan kaçınma ya da başarılı olma ve başarısız olma konusunda bireysel çabaların etkili olamayacağı yönündeki beklentilerdir (Yeşilyaprak, 1990). Dış kontrol odağına sahip bireyler, çevresi üzerinde kontrollerinin olmadığını düşünmelerinden dolayı daha edilgen, risk alamayan, başkalarına ve kendilerine daha az güvenen, fırsatlara odaklanamayan ve yeniliklere açık olmayan kişiler olarak tanımlanabilir (Basım ve Şeşen, 2008; Çınar ve Karcıoğlu, 2013).

2.3. Rekabetçi Tutum

Rekabet, rakipler karşısında bir avantaj elde etmeye çalışma sürecidir ve doğal olarak aynı çevrede yaşayan organizmalar arasında ortaya çıkan bir durumdur. Rekabet, kişisel, grupsal ve kurumsal olarak sürekli kullanılan kavramların başında gelmektedir (Kayabaşı, 2014). Rekabet genel olarak aynı amacı güden kimseler arasındaki çekişme ya da yarışma olarak tanımlanabilir. Rekabet ile ilgili tanımlamalar hangi alanda yapılırsa yapılsın ortak özelliği aynı unsurlardan oluşmaya odaklanmasıdır. Bu ortak unsurlar birden fazla kişinin, aynı amaca ulaşmak için çekişmesi ve çaba harcamasıdır (Uray, 2010). Rekabet genel olarak bütün canlılarda mevcuttur. Rekabetin ortamı farklılık göstermekle birlikte, amaçları da farklı olmaktadır. Örneğin rekabete katılan örgüt ise piyasa ekonomisi

içindeki amacı en iyi üretimi gerçekleştirip, karını maksimum seviyeye çıkarmaktır. Birey ise faaliyetleri ile en yüksek faydayı ya da başarıyı sağlamak, ülke ise, küreselleşen dünyada daha fazla söz sahibi olmak, ülke çıkarlarını en üst düzeyde tutmaktır (Uysal, 2000).

Rekabet geçmişten bugüne, ilk insandan modern çağımıza kadar insanların yaşamlarını sürdürebilmeleri, toplum içinde varlıklarını devam ettirebilmeleri ve çevresine göre en iyisi olma arzularının bir sonucu olarak, olması gereken düzene ulaşabilmelerinin en temel koşuldur. Olması gereken düzen sağlanırken gereksiz ve zayıf olanların çıkartılması rekabetin bir sonucu olmakla birlikte hazırdaki düzeni daha planlı ve işlevsel hale dönüştürmenin de bir anahtarıdır (Yorgancılar, 2006). Rekabetçilik, asıl gücünü başarıma ihtiyacından alan ve çevresinde en iyisi olma ya da mükemmeliyeti yakalama ihtiyacıyla, hayatın herhangi bir anında çevresindeki bireyleri geride bırakarak, çevresindeki bireylerden daha fazla başarı elde etmek için çabalamak, kendini bu doğrultuda çalıştırmak ya da hedeflenen amaca yönelik çabalarda bulunmayı içeren tutumdur (Akbaşlı ve Aydın, 2000).

Rekabet kavramının kuramsal temelinde Sigmund Freud, Alfred Adler, Karen Horney ve Erich Fromm'un çalışmaları ön plana çıkmaktadır. Freud, insanın kişilik yapısını oluşturan dinamik güçleri tanımlamaya çalışmıştır. 'Narsizm Üzerine' yaptığı çalışmalardan yola çıkarak yaşam içgüdüsünü dış dünyaya yönlentileceği yerde, ben'in kendisinde korunmasıyla açıklar (Gençtan, 2013). Freud saygınlık kazanma uğraşlarının narsistik eğilimlerin ifadesi olduğunu düşünmüştür. Güçlü ve zengin olma uğraşları ile bunlarda varolan düşmanlık duygularını da en başta 'anal-sadistik evre'nin ortaya çıkış şekilleri olarak değerlendirmiştir (Horney, 2007). Adler'e göre doğum sırası bile rekabetin duygusunun hissedildiği durumlardan biridir. İlk çocuk, önce tek çocuktur ailede. Ne var ki, ikinci çocuk dünyaya gelir gelmez tahtından aşağı edilmiş görür kendini ve doğal olarak değişikliğe başkaldırır (Adler, 1998). Güç, saygınlık ve zenginlik kazanmak için gösterilen nevrotik uğraşların ortaya çıkmasındaki rolünü ve bu nevrozların hangi maskelerin altında kendilerini gösterdiklerini görmek ve bunların önemini vurgulamak Alfred Adler'in başarısıdır (Horney, 2007). Horney yaptığı çalışmalarda nevrotik kişiler üzerindeki rekabetçi tutumu araştırmıştır. Nevrotik rekabet, sıradan rekabetten üç yönüyle ayrılır. Hiç gereği olmayan yerlerde bile nevrotik insan sürekli olarak kendisini diğer insanlarla kıyaslar; nevrotik rekabet yalnızca diğerlerinden daha başarılı, daha tanınmış olma değil, olağandışı ve eşsiz olma isteğidir; nevrotik bireyin hırslının altında gizlenmiş olan düşmanlık duygusudur ve 'Benden başka hiç kimse güzel, başarılı, yetenekli olmayacak' şeklindeki tutumdur. Bununla birlikte, nevrotik rekabetçilik, yıkıcı yapısı nedeniyle ortalama zarardan daha fazla zarar verir (Horney, 2007). Fromm'a göre kapitalizm, insanı insanlık dışı bir otomatikleşmeye dönüşüm tehlikesiyle karşı karşıya bırakmıştır. Bunun bir çıktısı olarak dayanışma ve sevgi ilkesi yerine bireyci ve bencil davranış biçimi, toplumsal yaşamın değil aşırı üretim ve tüketimin hâkim olduğu kapitalizm nesnesi pazarın yaşamdan daha üstün

tutulması ile sonuçlanmıştır. Güç, eylemin değil ‘maddi varlıkların’ göstergesi haline gelmiştir. Bu şekilde bozulan toplumun çarpık yapısı; tutkuyla tüketen, harcayan, hırslı, rekabetçi ve bunları destekleyen insan yapısını ortaya çıkarmaktadır (Fromm, 2001).

Rekabetçi tutum, benzeri olmayan bir değer karması oluşturabilmek için bilinçli ve ciddi olarak farklı etkinliklerin tercih edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir açıklamayla, örgütü, rakiplerden ayıran yeteneklerin maksimuma çıkarılması amacı ile örgütlerin pozisyon alması olarak tanımlanabilir (Karaca, 2012). Bireysel bağlamda incelendiğinde, insanoğlu, var olduğu andan itibaren bir gruba ait olmayı ve içinde yaşadığı toplumun bir parçası olmayı istemekle beraber, bireyselliğini sürdürme, kendini gerçekleştirme ve diğer bireylerden farklı ve özel olma isteği içindedir. Bu istek bireyleri rekabetçi tutum sergilemeye yöneltmektedir (Malkoç ve Erginsoy, 2008). Nitekim “Oyun Teorisi” üzerine yapılan çalışmalarda “Mahkumların İkilemi Oyunu”na ilişkin çalışmalarında Deutsch bireylerarası ilişkilerde insanların üç farklı biçimde davrandığı üzerinde durmuş ve bunları işbirlikçi (hem kendi hem de diğerlerinin çıkarını düşünen), bireysel davranan (diğerleri ile ilgilenmeden kendi çıkarlarını en üst düzeye çıkarmayı hedefleyen) ve rekabetçi (kendi çıkarlarını düşünen ve aynı anda diğerlerinden daha iyi olmaya çalışan) olarak açıklamıştır (Erdoğan, 1999). Rekabetçi olmanın ve rekabetçi tutum sergilemenin esasında insanoğlunun doğasında var olduğu ifade edilebilir.

2.4. Benlik Saygısı ve Kontrol Odağı ile Rekabetçi Tutum Arasındaki İlişki

Bireylerin kendine dair düşünceleri pozitif ve olaylara karşı denetim inancı içsel faktörlere bağlı olduğu durumlarda daha olumlu duygular yaşayacağı söylenebilir. Birey hayatını devam ettirdiği sürece birçok stres barındıran olaya ve duruma maruz kalabilir. Bireylerin benlik saygısı düzeyleri arttıkça, zorluklarla ve stresle baş edebilme direnci yani psikolojik sağlamlığı da artmaktadır. Bireylerin kendine verdiği değer ve önem arttıkça, çevresinde gelişen krizleri çözmesi, sıkıntılı süreçlerden sonra çevresine uyum sağlaması ve mücadele gerektiren hayat şartlarıyla başa çıkabilmesi kolaylaşmaktadır. İç kontrol odaklı olma ise, bireyin hayatındaki olaylar üzerinde daha fazla kontrolünün olması inancına sahip olması anlamına gelmektedir. İç kontrol odağına sahip kişilerin psikolojik olarak daha sağlam oldukları belirtilebilir. Kişinin kendisini önemli hissetmesi gibi, kendi iç kaynaklarına yükleme yapması kişinin, kişisel sorumluluk düşüncesine sahip olabilmesi açısından oldukça önemli bir durumdur. Benlik saygısı ve iç kontrol odağı yüksek olup duygusal boyutta pozitif duyguları daha fazla yaşayan kişilerin psikolojik dayanıklılığa sahip kişiler olacakları açıkça görülebilir. Bu özelliklere sahip bireylerin, hayatın farklı alanlarında sık sık maruz kalınan sıkıntı ve stres barındıran olaylarla daha başarılı şekilde baş eden kişiler olmaları beklenmektedir (Kararımak ve Çetinkaya, 2011).

Bazı bireylerin rekabete daha yatkın ya da rekabetçi ortamlarda daha çok bulunması bireysel farklılıklar açısından ele alındığında, rekabetçi tutumların görülmesinde kişilik özelliklerinin önemli bir etkiye sahip olduğu da ifade edilebilir. Burger (2006), kişiliği tanımlarken, kişinin kendinden kaynaklandığı kişilik içi süreçleri ve tutarlı davranış kalıpları olduğunu, burada önemli olan nokta olarak ise kişiliğin kendi içinde tutarlı olması gerekliliğini vurgulamaktadır. Bu tutarlı davranış kalıpları her zaman ve her durumda gözlemlenebilmekte olup bugün dışa dönük olan bir bireyin yanında dışa dönük olması beklenmektedir. İş yerinde rekabetçi olan bireyin büyük olasılıkla sporda da rekabetçi olacağı düşünülmektedir. Eğer kişilikten bahsediliyorsa davranışların sadece içinde bulunan duruma verilen tepkiler olarak ele alınmaması gerektiği; kişiliğin, bireyin nasıl davranacağını, ne hissedeceğini etkileyen ve içinde gelişen bütün duygusal, güdüsel ve bilişsel süreçleri kapsadığı ifade edilmektedir (Burger, 2006; Birel, 2012). Kişilerin yaşam alanlarındaki benlik algıları, motivasyonu, kişilik tipleri bireylerin rekabetçi tutum ve davranışlarda bulunmasını etkileyen unsurlar olarak da karşımıza çıkmaktadır. Rekabetçiliğin temel ayağını rekabetçi tutumun yönü ve derecesi oluşturmaktadır. Rekabetçilik ise bireyin kendisine dair yapabildiğinin daha mükemmelini, daha iyisini yapma veya çevresindeki kişilere göre en iyisini yapabilmesi durumudur (Akbayırılı, 1998). Rekabetçi tutumun benlik saygısı ile ilişkisinin açıklanmasında Festinger (1954)'in Sosyal Karşılaştırma Teorisi temel alınabilir. Festinger, nesnel standartlar bulamadıklarında bireylerin başkalarıyla karşılaştırarak görüşlerini ve becerilerini değerlendirme dürtüsü taşıdıklarını ileri sürmüştür. Daha sonraki araştırmalar nesnel standartlar olsa dahi bireylerin görece konumlarını belirlemek üzere bu karşılaştırmayı yaptığını belirtmektedir (Aydoğan, Erden, Bıyık ve Bingöl, 2017). Sosyal karşılaştırma, bireyin kendisine yönelik bir yargı oluşturabilmesi ve bu yargıya varabilmek için başkalarını ölçüt alarak kendini değerlendirmesi sürecidir (Kaya ve Savaşlı, 2020). Bireyler bu karşılaştırma süreci ile kendilerini anlamlandırarak rekabete yönelebilir. Bireyler benlik saygısı düzeyleri ile ilişkili olarak bu karşılaştırma eğilimine yöneldiklerinde benlik değerini arttırmayı arzulayabilir (Aydoğan vd., 2017). Bu bağlamda araştırmanın birinci hipotezi aşağıdaki şekilde yapılandırılmıştır.

H₁: Çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

- H_{1a}: Çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumlarının rekabet hazzı boyutu arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.
- H_{1b}: Çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumlarının sonuç odaklılık boyutu arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.
- H_{1c}: Çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumlarının kıyaslama boyutu arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Kontrol odağı ile rekabetçi tutum arasındaki ilişki Heider'in (1958) çalışmalarını esas alan Weiner'in (1985) Atfetme Kuramına dayandırılabilir. Heider, içsel motivasyonlu bireylerin davranışları sonucu karşılaştığı sonuçları içsel faktörlere bağladığını iddia ederken dışsal motivasyonlu bireylerin şans gibi faktörlere dayandığını iddia etmektedir. İçsel motivasyonlu bireylerin kişilik, yetenek ve becerilerine yönelik algılarının motivasyonlarının belirleyicisi olduğu iddia edilmektedir. Bundan yola çıkan Weiner bireylerin davranışları sonucu karşılaştığı sonuçların nedenini kendine bağlayarak olumlu veya olumsuz sonuçlarla yetenek, beceri ve kişiliğini ilişkilendirdiğini iddia etmektedir (Specht, Fichtel ve Meyer, 2007). Kontrol odağı ile rekabetçi tutum arasında ilişki olabileceğine yönelik varsayım Weiner'in bireyin algılarına yönelik sınıflandırmasıdır. Weiner bireyin davranışlarının sonuçlarını değerlendirirken yetenek, çaba, şans ve işin zorluğu algılarına odaklandığını iddia etmektedir (Specht vd., 2007). Bu algı boyutlarının etkileşimi bireyin o yaşam alanında içsel veya dışsal kontrol odaklı olmasını belirlemektedir. Bu bireyler davranışlarının sonuçlarını içsel motivasyonlarına bağlarken rekabet için becerilerini de arttırmak isteyecektir. İç kontrol odaklı bireyler daha çok iş motivasyonu gösterme eğilimindedir ve ödüle ulaşmak ya da hedefi başarmak için daha fazla çaba sergilemektedirler. Çünkü başarıya ulaşacaklarına ve çalışmalarının iyi performans ile sonuçlanacağına daha fazla inanmaktadırlar. Birçok durumda iç kontrol odağına sahip bireyler, yüksek düzeyde performans ve ödül beklentisindedirler. Ancak performansa ilişkin ödül bulunmadığında, performans ve ödül beklentileri dış kontrol odağına sahip bireylerden farklı olmamaktadır (Spector, 1982'den aktaran Demirkan, 2006). Bu bağlamda araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde yapılandırılmıştır.

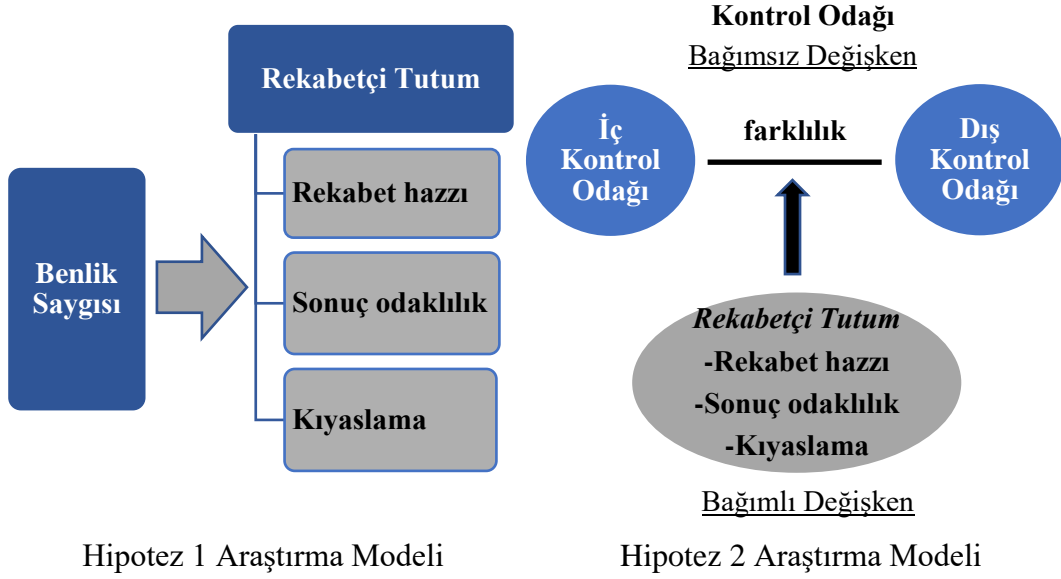
H₂: Çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı bir fark vardır.

H_{2a}: Çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumlarının rekabet hazzı boyutu arasında anlamlı bir fark vardır.

H_{2b}: Çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumlarının sonuç odaklılık boyutu arasında anlamlı bir fark vardır.

H_{2c}: Çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumlarının kıyaslama boyutu arasında anlamlı bir fark vardır.

Araştırmada bankacılık ve finans sektöründe çalışanların benlik saygısı, kontrol odağı ve rekabetçi tutumları arasındaki ilişkinin belirlenmesi için yukarıda yapılandırılan hipotezler doğrultusunda oluşturulan araştırma modelleri Şekil 1'de yer almaktadır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmanın birinci modelinde bireylerin benlik saygısı ile rekabetçi tutumları arasındaki ilişkinin ortaya konulması hedeflenmiştir. Araştırmanın ikinci modelinde ise bireylerin kontrol odağı inançları ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının ortaya konulması hedeflenmiştir. Şekil 1’de üzerinde durulan iki araştırma modeli doğrultusunda araştırmanın temel değişkenleri; benlik saygısı, kontrol odağı ve rekabetçi tutum olarak ele alınmaktadır.

3. Yöntem

Bu bölümde iş yaşamında bireylerin benlik saygısı ile rekabetçi tutumları arasındaki ilişkiyi ve bireylerin kontrol odağı inançlarının rekabetçi tutumları açısından farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere yapılandırılan bu araştırmanın örnekleme ile veri toplama süreci ve veri toplama araçları üzerinde durulmaktadır.

3.1. Örnekleme

Araştırmanın evrenini Kastamonu il merkezi ve ilçe sınırları içinde mevcut kamu, özel ve katılım bankalarında çalışan kişiler oluşturmaktadır. Kastamonu il merkezi ve 20 ilçesinde 586 banka çalışanı bulunmaktadır (TBB, 2017). Araştırmanın yürütülmesi sürecinde 452 banka çalışanına ulaşılabilmiş, bunlardan 352 çalışandan geri dönüş sağlanabilmiştir. Cevaplanan anket formlarının incelenmesi sonucunda ise 30 anket eksik veri içermesi nedeniyle veri analizine tabi tutulmamıştır. Sonuç olarak araştırmanın örneklemini 322 banka çalışanı oluşturmaktadır.

Araştırmada banka ya da şube ayırımına gidilmemiştir. Günümüz piyasa şartlarında tüm bankalar arasında ya da aynı bankanın kendi şubeleri arasında da hedef gerçekleştirme amacı ve aynı rekabetçi tutum görülmektedir. Bu nedenle katılımın sağlandığı bankalar ve şubeleri, aynı performans düzeyinde kabul edilmiştir. Katılımcılara anket formu dağıtılmadan önce ilgili banka şube müdürlerinden izinler alınmış ve ardından konu ile ilgili katılımcılara bilgi verilerek araştırmaya gönüllü olarak katılmaları istenmiştir. Sonuç olarak anket formu araştırmaya katılmak isteyen gönüllü çalışanlar üzerinde gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler istatistiksel program aracılığı ile analiz edilmiştir.

3.2. Verilerin Toplanması ve Veri Toplama Araçları

Araştırmanın verileri 2018 Mart ve Nisan aylarında anket tekniği ile toplanmıştır. Araştırmada “Benlik Saygısı Ölçeği”, “Kontrol Odağı Ölçeği” ve “Rekabetçi Tutum Ölçeği” kullanılmıştır.

“Benlik Saygısı Ölçeği”, Roosenberg (1963) tarafından geliştirilen ve benlik saygısı düzeylerinin ölçülmesini hedefleyen 10 maddeden oluşan bir ölçektir. Ölçek Çuhadaroğlu (1985) ve Tuğrul (1994) tarafından Türkçe’ye çevrilmiş, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması yapılmıştır. Ölçek 4’lü Likert tipinde puanlandırılmıştır Ölçekte beş olumlu ve beş olumsuz ifade yer almaktadır. Yazında benlik saygısı tek yönlü bir kavram olarak ele alındığından toplam puan kullanılmıştır. Ölçekte yer alan olumsuz (ters) ifadeler çevrildikten sonra ölçekten alınan yüksek puan yüksek benlik saygısını ifade etmektedir (Güloğlu ve Kararımak, 2010; Kararımak ve Çetinkaya, 2011). Daha önce yürütülmüş çalışmalarda geçerliği ve güvenilirliği belirtilmiş olan “Benlik Saygısı Ölçeği”nin bu araştırmada yapısal geçerliği açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirliği iç tutarlılık analizi (Cronbach Alfa Katsayısı aracılığıyla) ile incelenmiştir. Faktör analizine ilişkin bulgularda KMO değeri ,785 olarak, Bartlett testi sonucu ki-kare değeri 2983,139 ($p=,000$) olarak ve ölçekte yer alan maddelerin faktör yükleri ,523-.854 aralığında tespit edilmiş olup katılımcıların benlik saygısı algılarının tek faktör altında toplandığı görülmektedir. Tek faktörlü bu yapının açıkladığı toplam varyans %51,218 olarak belirlenmiştir. Güvenirlik analizi sonucunda Cronbach Alfa katsayısı ,886 olarak tespit edilmiştir.

“Kontrol Odağı Ölçeği”, Rotter (1966) tarafından geliştirilen İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği’dir. Ölçek, kişilerin genel olarak denetim beklentilerinin içsellik ve dışsallık düzeyi üzerindeki yerini; pekiştiricilerin kişinin kendisi tarafından veya çevresindeki faktörlerin (kader, talih, şans vb.) denetiminde olmasına dair sahip olduğu genellenmiş inancı veya beklentiyi ölçmektedir. Türkçe’ye çevrilmesi Dağ tarafından 1991 ve 2002 yıllarında yapılmıştır. Kontrol odağı ölçeği 29 maddeden oluşmakta olup iki seçeneklidir. Testi cevaplayan katılımcılardan kendisine yakın olan seçeneği işaretlemesi istenmektedir. 29 maddenin 6 tanesi (1, 8, 14, 19, 24, 27) dolgu maddesi olduğu için puanlanmamaktadır. Diğer sorulardan 2, 6, 7, 9,

16, 17, 18, 20, 21, 23, 25 ve 29. maddelerin “a” seçenekleri; 3, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 15, 22, 26 ve 28. maddelerin de “b” seçenekleri 1’er puan almaktadır. Böylelikle ölçeği cevaplayan bireyler 0 ile 23 arasında bir toplam puan alabilmektedir. Yükselen puanlar, dış kontrol odağı inancında artış olarak değerlendirilmektedir. Üniversite öğrencileri üzerinde yapılmış olan bir araştırmada kontrol odağı ölçeğinin geçerlik güvenirlik çalışmasında madde ve toplam puan korelasyon değerlerinin 0,11-0,48 arasında değiştiği, Cronbach Alfa katsayısının ,77 olarak bulunduğu bildirilmiştir (Şen, Amanak, Akgün ve Karagöz, 2014). Daha önce yürütülmüş çalışmalarda güvenirliği belirtilmiş olan “Kontrol Odağı Ölçeği”nin bu araştırmada güvenirliği iç tutarlılık analizi (Cronbach Alfa Katsayısı aracılığıyla) ile incelenmiş olup Cronbach Alfa katsayısı ,738 olarak tespit edilmiştir.

“Rekabetçi Tutum Ölçeği”, Akbayırlı tarafından 1998 yılında Marmara Üniversitesi Eğitimde Psikolojik Hizmetler Bölümü’nde Yüksek Lisans tez çalışması için geliştirilmiştir. Akbayırlı tarafından üniversite öğrencilerine uygulanan ölçekte ilk denemelik ölçek 74 maddeden oluşmuştur. Her madde için, “Tamamen katılıyorum”, “Çoğunlukla katılıyorum”, “Kararsızım”, “Pek katılmıyorum” ve “Kesinlikle katılmıyorum” şıklarından birinin seçilmesi ve işaretlenmesini içeren beşli skala üzerinde işaretlenme yapılmaktadır. İlk uygulamadan sonra Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmış ve r değeri ,30’un altında kalan 38 madde ölçekten çıkarılmıştır. İkinci denemelik ölçek 36 maddeden oluşmuş ve uygulamalar sonucunda yapılan temel bileşenler faktör analizi sonucunda 23 maddelik asıl ölçek elde edilmiştir. Yapılan uygulamalarda ölçeğin standart alfa iç tutarlılık katsayıları üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grupları için ,88, ,92 ve ,92 olarak bulunmuştur. Ölçeğin iki yarım güvenirliliği hesaplanmış üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grupları için ,91, ,92 ve ,92 olarak bulunmuştur. Son olarak test tekrar test yöntemiyle dördüncü gruba uygulamadan elde edilen veri ,38’dir (Akkaya, 2008). Ölçeğin güvenirliğini hesaplamak için yapılan araştırmalarda ölçeğin iki yarım güvenirliği, iki yarıda eşit sayıda madde bulunmadığından bu amaçla kullanılan Horst formülünden yararlanılarak belirlenmiş ve elde edilen iki yarım güvenirlik katsayıları ,91 ve ,93 olarak bulunmuştur. Ayrıca, yapılan diğer bir güvenirlik çalışmasında Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısı hesaplanmış, hesaplanan alfa değeri ,945 olarak tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalar sonucunda ölçeğin güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Akbayırlı ve Aydın, 2000).

Daha önce yürütülmüş çalışmalarda geçerliği ve güvenirliği belirtilmiş olan “Rekabetçi Tutum Ölçeği”nin bu araştırmada yapısal geçerliği açıklayıcı faktör analizi ve güvenirliği iç tutarlılık analizi (Cronbach Alfa Katsayısı aracılığıyla) ile incelenmiştir. Faktör analizine ilişkin bulgularda KMO değeri ,958 olarak, Bartlett testi sonucu ki-kare değeri 3720,822 ($p=,000$) olarak ve ölçekte yer alan maddelerin faktör yükleri ,442-,775 aralığında tespit edilmiş olup katılımcıların rekabetçi tutum algılarının üç faktör altında toplandığı görülmektedir. Bu faktörler

rekabet hazzı, sonuç odaklılık ve kıyaslama boyutlarıdır. Bu üç faktörün katılımcıların rekabetçi tutum algılarının toplamda %55,256'sını açıkladığı görülmektedir. Rekabet hazzı faktöründe yer alan maddelerin faktör yükleri ,442-,775 aralığında ve rekabet hazzının açıkladığı toplam varyans %19,522 olarak, sonuç odaklılık faktöründe yer alan maddelerin faktör yükleri ,484-,746 aralığında ve sonuç odaklılığın açıkladığı toplam varyans %18,330 olarak ve kıyaslama faktöründe yer alan maddelerin faktör yükleri ,444-,768 aralığında ve kıyaslamamanın açıkladığı toplam varyans %17,404 olarak belirlenmiştir. Ölçeğin alt boyutlarının açıklanan varyansa katkılarının birbirlerine yakın olduğu görülmektedir. Güvenirlilik analizi sonucunda toplamda 23 maddeden oluşan ölçeğin Cronbach Alfa katsayısı ,945 olarak tespit edilmiştir. Ölçeği oluşturan alt boyutlar açısından Cronbach Alfa katsayısı rekabet hazzı için ,898 olarak, sonuç odaklılık için ,867 olarak ve kıyaslama için ,824 olarak tespit edilmiştir.

4. Bulgular

Araştırma kapsamında belirlenen hipotezlerin test edilmesinde bireylerin benlik saygısı ile rekabetçi tutumları arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla “korelasyon analizi” ve “regresyon analizi” ve bireylerin kontrol odağı inançlarının rekabetçi tutumları açısından farklılık gösterip göstermediğinin incelenmesi amacıyla “t-testi” kullanılmıştır.

4.1. Hipotez 1'e İlişkin Bulgular

Araştırmanın ilk hipotezi ile ilgili olarak gerçekleştirilen korelasyon analizi bulguları Tablo 1'de, regresyon analizi bulguları ise Tablo 2 ve Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 1: Benlik Saygısı ve Rekabetçi Tutum Değişkenleri Arasındaki Korelasyon Analizi Bulguları

Değişkenler	Ort.	Std.S.	1	2	3	4	5
1 Benlik saygısı	3,361	,5630	1				
2 Rekabetçi tutum	3,828	,7554	,305*	1			
3 <i>Rekabet hazzı</i>	3,893	,7808	,235*	,938*	1		
4 <i>Sonuç odaklılık</i>	3,806	,8685	,290*	,907*	,756*	1	
5 <i>Kıyaslama</i>	3,746	,8403	,338*	,899*	,773*	,748*	1

*p<0.01; **p<0.05

Araştırmada benlik saygısı ve rekabetçi tutum değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemek üzere gerçekleştirilen korelasyon analizinden elde edilen Tablo 1'de

yer alan bulgularda çalışanların benlik saygısı ile rekabetçi tutumları ve rekabetçi tutumun alt boyutları arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiş ve araştırmanın ilk hipotezi ile alt hipotezleri desteklenmiştir.

Tablo 2: Benlik Saygısı ve Rekabetçi Tutum Arasındaki Regresyon Analizi Bulguları

Bağımsız Değişken: Benlik saygısı						
Bağımlı Değişkenler	Düz.R²	F	β	t	p	DW
<i>Rekabetçi tutum</i>	,090	32,872 (,000*)	,305	5,733	,000*	1,85

*p<0.01; **p<0.05

Araştırmada benlik saygısının rekabetçi tutum üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarının yer aldığı Tablo 2’de F istatistik değerinin anlamlı bulunduğu görülmektedir. Bu sonuç rekabetçi tutumu benlik saygısı ile açıklamaya çalışılan modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Düz. R² değerinin ,090 olarak ortaya çıkması rekabetçi tutumdaki yaklaşık %10’luk değişimin modelde yer alan benlik saygısı değişkeni tarafından açıklandığını göstermektedir. Tablo’da yer alan β değeri ise kişinin benlik saygısındaki bir birimlik değişiminin kişinin rekabetçi tutumunu ,305 birim arttıracakını ortaya koymaktadır. Bulgular incelendiğinde benlik saygısının rekabetçi tutum üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu görülmektedir ve elde edilen bulgular ile araştırmanın birinci hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3: Benlik Saygısı ve Rekabetçi Tutum Boyutları (Rekabet Hazzı, Sonuç Odaklılık, Kıyaslama) Arasındaki Regresyon Analizi Bulguları

Bağımsız Değişken: Benlik saygısı						
Bağımlı Değişkenler	Düz.R²	F	β	t	p	DW
<i>Rekabet hazzı</i>	,052	18,779 (,000*)	,235	4,333	,000*	1,34
<i>Sonuç odaklılık</i>	,081	29,366 (,000*)	,290	5,419	,000*	1,23
<i>Kıyaslama</i>	,111	41,156 (,000*)	,338	6,415	,000*	1,31

*p<0.01; **p<0.05

Araştırmada benlik saygısının rekabetçi tutum boyutları üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 3’te yer alan bulgular incelendiğinde; rekabetçi tutum boyutlarından “rekabet hazzı” boyutunun %5,2’sinin (F=18,779, p=,000; Düz.R²=,052), “sonuç odaklılık” boyutunun %8,1’inin (F=29,366, p=,000; Düz.R²=,081) ve “kıyaslama” boyutunun %11,1’inin (F=41,156, p=,000; Düz.R²=,111) benlik saygısı tarafından

açıklandığı görülmektedir. Ayrıca, Durbin-Watson istatistiği değerinin 1 - 2 değerleri arasında olduğu ve oto korelasyon olmadığı söylenebilir. Bu bağlamda, araştırmanın birinci hipotezine ilişkin alt hipotezler olarak H_{1a} , H_{1b} ve H_{1c} kabul edilmiştir.

4.2. Hipotez 2'ye İlişkin Bulgular

Araştırmanın ikinci hipotezi ile ilgili olarak gerçekleştirilen t-testi bulguları Tablo 4 ve Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 4: İç ve Dış Kontrol Odaklı Çalışanların Rekabetçi Tutuma İlişkin Puanları Arası t-Testi Bulguları

Kontrol Odağı	N	X	Std.S.	df	t	p	Levene's
İç kontrol odaklılık	147	3,769	,8114	320	-1,279	,202	,105
Dış kontrol odaklılık	175	3,877	,7036				

* $p < 0.01$; Levene's Test $p > 0.05$ dağılım homojendir.

Araştırmanın ikinci hipotezinin test edilmesi amacıyla bağımsız örneklem t-testi kullanılmıştır. Tablo 4'te yer alan bulgular incelendiğinde araştırmanın ikinci hipotezi reddedilmektedir ($p = ,202$; $p > 0.01$). Dolayısıyla çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumları arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Tablo 5: İç ve Dış Kontrol Odaklı Çalışanların Rekabetçi Tutum Boyutlarına İlişkin Puanları Arası t-Testi Bulguları

Rekabetçi Tutum	Kontrol Odağı	N	X	Std.S.	df	t	p	Levene's
Rekabet hazzı	İç kontrol odaklılık	147	3,839	,8399	320	1,140	,255	,153
	Dış kontrol odaklılık	175	3,939	,7269				
Sonuç odaklılık	İç kontrol odaklılık	147	3,762	,9189	320	-,829	,408	,134
	Dış kontrol odaklılık	175	3,842	,8246				
Kıyaslama	İç kontrol odaklılık	147	3,662	,8780	320	1,643	,101	,354
	Dış kontrol odaklılık	175	3,816	,8031				

* $p < 0.01$; Levene's Test $p > 0.05$ dağılım homojendir.

Araştırmanın ikinci hipotezinin alt hipotezlerinin (H_{2a} , H_{2b} , H_{2c}) test edilmesi amacıyla bağımsız örneklem t-testi kullanılmıştır. Tablo 5’te yer alan bulgular incelendiğinde, her bir boyut için $p > 0.01$ olduğundan H_{2a} , H_{2b} ve H_{2c} reddedilmektedir. Dolayısıyla çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumun alt boyutlarından “rekabet hazzı”, “sonuç odaklılık” ve “kıyaslama” boyutları arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

5. Tartışma ve Sonuç

Araştırmada benlik saygısı ile rekabetçi tutum arasındaki ilişki incelenmiş ve buna ilişkin hipotezlerin testinde korelasyon ve regresyon analizlerinden yararlanılmıştır. Araştırmada benlik saygısının rekabetçi tutum üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları incelendiğinde rekabetçi tutum ve boyutlarındaki değişimin modelde yer alan benlik saygısı tarafından açıklandığı görülmektedir. Yapılan analizler sonucunda oluşturulan hipotezlerden H_1 ile H_{1a} , H_{1b} ve H_{1c} hipotezleri kabul edilmiştir. Dolayısıyla çalışanların benlik saygısı düzeyleri kişinin rekabetçi tutumlarını anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Yazın incelemesinde benlik saygısı ve rekabetçi tutum ilişkisini ele alan bir araştırmaya rastlanmamakla birlikte elde edilen bulgular ile uyumlu biçimde benlik saygısı ile ilgili çalışmalar benlik saygısı yüksek olan bireylerin, başarıma isteği, iyimserlik, zorluklardan yılmama ve kendine güven gibi pozitif psikolojik özelliklerle birlikte, kendilerini değerli ve kabul edilmeye değer, önemli ve yararlı kişiler olarak görme eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte çalışmalar benlik saygısı yüksek olan bireylerin kişilerle olan ilişkilerinde başarılı, girişken, aktif, yeni fikirlere açık, rahat ve araştırmacı özelliklerinden dolayı toplumda daha aktif görevler aldıklarını ortaya koymaktadır (Adalı, 2013). Benlik saygısı bireyin yaşamının hemen hemen her alanında önemli görülmektedir (Tatlı, 2012). Benlik saygısının yazında rekabetçi tutum ile ilişkisinin de farklı çalışmalar ile değerlendirilebileceği düşünülen kıskançlık (Vrabel, Zeigler-Hill ve Southad, 2017), yalnızlık (Karahan vd., 2004), işkoliklik (Aziz, Zamy ve Wuensch, 2017), psikolojik sağlık (Özdemir ve Adıgüzel, 2021) gibi kavramlar ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Bu bağlamda mevcut araştırma bulguları ileride benlik saygısı ve rekabetçi tutumun birlikte ya da ayrı olarak farklı değişkenlerle inceleneceği araştırmalara katkı sağlayacaktır. Ayrıca yazında çalışanların benlik saygısının korunmasının ve geliştirilmesinin, her bir bireyin refahı ve bir bütün olarak örgütün refahına fayda sağlayacağı (Kuster, Orth ve Meier, 2013) vurgulanmaktadır.

Bankacılık sektörünün içinde bulunduğu yoğun rekabet koşulları çalışanlarında kendi aralarında yoğun rekabet içinde olmalarını beraberinde getirmektedir. Çalışanların kendilerine tanımlanan hedeflere ulaşabilmeleri için yoğun çalışma içinde olmaları ve hedeflerine odaklanmaları zorunluluk haline gelmiştir. Bu dinamik çalışma ortamında bireylerin benlik saygısı düzeyinin yüksek olması

kişinin başarıma isteğinin artmasına, daha üretken ve girişken olmasına, çevresi üzerinde etkili olabilmek için rekabet halinde olmasına neden olacaktır. Benlik saygısı düşük olan bireylerin ise kendilerine güvenlerinin az olması, başarıma ve mücadele etme isteğinin az olması iş ortamında mücadele etmekten ve rekabetten kaçınmalarına sebep olabilir. Dolayısıyla bankacılık ve finans sektörünün doğası gereği benlik saygısı düşük bireyler için uygun bir sektör olmadığı değerlendirilebilir. Bu tespitler araştırma kapsamında oluşturulan birinci hipotezde yer alan benlik saygısının rekabetçi tutumun alt boyutları olan rekabet hazzı, sonuç odaklılık ve kıyaslama boyutlarını da desteklemekte ve benlik kavramı ile aralarında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Yüksek benlik saygısına sahip bireyler, kendine güvenen, hedeflediklerini başarıma isteğinde olan, çevresiyle kendini kıyaslama eğiliminde olan ve aynı zamanda mücadele etmeyi seven kişiler olduğundan rekabetten haz almakta, kendini sonuca ulaştıran eylemlere yani hedeflerine yönelebilmektedir. Düşük benlik saygısına sahip kişiler ise, özgüvenlerinin yetersizliği, başarıma isteklerinin az olması, gelecekle ve kendileri ile ilgili beklentilerinin net olmaması nedeniyle rekabet ortamından kaçınabilir. Ayrıca kendilerini sürekli edilgen olarak görmelerinden dolayı çevreleri ile kendilerini kıyaslamaktan uzaklaşabilir. Bu bağlamda bankacılık sektöründe çalışan bireylerin benlik saygısı düzeyleri ne kadar yüksek olursa rekabetçi tutum içinde olmaları da o derece kuvvetli ve pozitif yönde olacaktır.

Araştırmada bireylerin kontrol odağına yönelik inançları yani iç ya da dış kontrol odaklı olmaları arasında rekabetçi tutumlarına yönelik farklılık olup olmadığı incelenmiş ve buna ilişkin hipotezlerin test edilmesinde t-testi kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda oluşturulan H_2 , H_{2a} , H_{2b} ve H_{2c} hipotezleri reddedilmiştir. Reddedilen hipotezlere bakıldığında ise çalışanların kontrol odağı ile rekabetçi tutumları ve rekabetçi tutumu oluşturan alt boyutlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Yazın incelemesinde kontrol odağı ve rekabetçi tutum ilişkisini ele alan bir araştırmaya rastlanmamakla birlikte elde edilen bulgulardan farklı olarak yazında kontrol odağının rekabetçi tutum ile ilişkisinin de farklı çalışmalar ile değerlendirilebileceği düşünülen makyavelizm (Ayaz, Kurşuncu ve Çavuş, 2020), psikolojik dayanıklılık (Tekeli ve Tekeli, 2021), iş doyumu (Akbolat, Işık ve Uğurluoğlu, 2011), tükenmişlik (Tümkiye, 2000), psikolojik sermaye (Çetin, Hazır ve Basım, 2013: 46), örgütsel muhalefet (Kaya, 2016), mükemmeliyetçilik (Karataş, 2012). işe adanma ve yenilikçi iş davranışı (Tekeli ve Özkoç, 2021) gibi kavramlar ile ilişkisi üzerinde durulmaktadır. Bu bağlamda mevcut araştırma bulguları ileride kontrol odağı ve rekabetçi tutumun birlikte ya da ayrı olarak farklı değişkenlerle inceleneceği araştırmalara katkı sağlayacaktır. Yazın incelemesi sonucu oluşturulan araştırma varsayımlarından biri olan bireylerin iç kontrol odaklılık inançlarının rekabetçi tutumlarını etkileyeceği varsayımının araştırmada desteklenmemesinin nedeni olarak çalışanların bankacılık sektörünün kendine has dinamikleri nedeniyle ast-üst ilişkisinin sert olması, sorunların açıkça dile getirilememesi ve yine aynı

şekilde kişinin sektörün gerektirdiği bilgi ve girişimci özelliklere sahip olmamasını açıkça kabul etmemesinden kaynaklandığı düşünölmektedir. Genel anlamda bankacılık sektöründe çalışanların farklı lisans eğitim programlarından mezun olanlardan oluştuğu düşünöldüğünde özellikle ikinci faktörün daha fazla öne çıkacağı değerlendirilebilir.

Araştırmanın yürütölmesi sürecinde bankaların piyasada tutunma, daha çok müşteriye ulaşma, bankacılık hizmet ve ürünlerinin daha fazla pazarlanma çabası, müşteri memnuniyeti, net karlılığı arttırma gibi sektörün her alanında aktif olarak yer edinme hedefi olduğundan araştırmaya konu uygulama yapılırken banka ya da şube ayırımına gidilmemiştir. Günümüz şartlarında tüm bankalar aynı hedef ve aynı rekabetçi tutum içindedir. Bununla birlikte araştırma Kastamonu il ve ilçe merkezlerinde uygulandığından farklı illerde ya da Türkiye genelinde uygulanması da değerlendirilebilir. Benlik saygısı ve rekabetçi tutum arasında pozitif ve anlamlı ilişkinin bulunduğu bu çalışmanın farklı meslek gruplarında ve sektörlerde de uygulanması alandaki yazına yarar sağlamasının yanı sıra iş hayatındaki olguların daha iyi anlaşılmasına da katkı sağlayacaktır. Araştırma konusu ile ilgili yazın incelendiğinde benlik saygısı ve rekabetçi tutum üzerine daha fazla çalışmanın yapılması ihtiyacı göze çarpmaktadır. Benzer şekilde alan yazın incelendiğinde örgütsel bağlamda benlik saygısı, kontrol odağı ve rekabetçi tutum kavramlarının birlikte çalışılacağı araştırmaların tasarlanmasının gerek akademik yazına gerekse iş yaşamına önemli katkıları olacağı düşünölmektedir.

Araştırmada çalışanların benlik saygılarının artmasının rekabetçi tutum üzerindeki pozitif etkisi dikkate alındığında çalışanların benlik saygısı düzeylerini arttırıcı, kendine güvenen, başarma isteğinde olan ve zorluklarla mücadele etmeyi seven kişiler olması için çeşitli eğitim programlarının düzenlenmesi faydalı olacaktır. Araştırmada benlik saygısının rekabetçi tutumu etkilediği tespit edilirken kontrol odağı ile rekabetçi tutum arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Dolayısıyla bu durumun sebeplerinin bundan sonraki araştırmalarda ele alınması kavramların ve olguların daha iyi anlaşılabilmesi açısından önemli olacaktır.

Kaynakça

- Adalı, G. (2013). *Miyokart infarktüsü geçirmiş hastalara uygulanan kardiyak rehabilitasyonun benlik saygısı üzerine etkisi ve benlik saygısını etkileyen faktörler*, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Isparta.
- Adler, A. (1998). *Yaşama sanatı*. (Çev: K. Şipal). İstanbul: Say Yayınları.
- Akbayırılı, Y., & Aydın, B. (2000). Bir ölçek geliştirme çalışması: Rekabetçi tutum ölçeği (RTÖ): Geliştirilmesi, güvenilirliği ve geçerliliği. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 12, 9-24.
- Akbayırılı, Y. B. (1998). *Bir ölçek geliştirme çalışması: Rekabetçi tutum ölçeği (RTÖ): Geliştirilmesi, güvenilirliği ve geçerliliği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akbolat, M., Işık, O., & Uğurluoğlu, Ö. (2011). Sağlık çalışanlarının kontrol odağı, iş doyumunu, rol belirsizliği ve rol çatışmasının karşılaştırılması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2), 23-48.
- Akkaya, S. (2008). *Ortaöğretim (lise) öğrencilerinde rekabetçi tutum ile ana-baba tutumları arasındaki ilişki düzeyi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Arcak, O. T. (1995). *Üniversite öğrencilerinde saldırganlık, benlik saygısı ve denetim odağı ilişkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aziz, S., Zamary, S., & Wuensch, K. (2017). The endless pursuit for self-validation through attainment: An examination of self-esteem in relation to workaholism. *Personality and Individual Differences*, 121, 74-79.
- Ayaz, E., Kurşuncu, R. S., & Çavuş, M. F. (2020). Kontrol odağı ve makyavelizm arasındaki ilişkinin incelenmesi üzerine bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 49, 188-202.
- Aydoğan, E., Erden, P., Bıyık, Y., & Bingöl, D. (2017). Örgütsel yaşamda beş faktör kişilik özellikleri açısından sosyal karşılaştırma yönelimi: Akademisyenler üzerinde bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(33), 19-29.

- Balkıs, M., & Duru, E. (2010). Akademik erteleme eğilimi, akademik başarı ilişkisinde genel ve performans benlik saygısının rolü. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 159-170.
- Baltaş, Z., & Baltas, A. (2000). *Stres ve başa çıkma yolları*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Basım, N., & Şeşen, H. (2008), Çalışanların kontrol odaklarının örgütiçi girişimcilik tutumları ile ilişkisi: Kamu sektöründe bir araştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(3), 49-61.
- Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Hutton, D. G. (1989). Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, 57, 547-579.
- Bayrakçı, M. (2007). Sosyal öğrenme kuramı ve eğitimde uygulanması. *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14, 198-209.
- Birel, S. (2012). *Lise öğrencilerinin bazı değişkenlere göre rekabetçi tutum, psikolojik belirtiler ve problem çözme beceri düzeyleri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 19 Mayıs Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Samsun.
- Burger, J. M. (2006). *Kişilik*. (Çev: İ. D. Erguvan Sarıoğlu). İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Can, H., Azizoğlu, Ö. A., & Aydın, E. M. (2015). *Örgütsel davranış*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: W. H. Freeman and Company.
- Çetin, F. (2011). Örgütiçi girişimcilikte özyeterlilik algısı ve kontrol odağının rolü. *Business and Economics Research Journal*, 2(3), 69-85.
- Çetin, F., Hazır, K., & Basım, H. N. (2013). Destekleyici örgüt kültürü ile örgütsel psikolojik sermaye etkileşimi: Kontrol odağının aracılık rolü. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 31-52.
- Çınar, O., & Karcioğlu, F. (2013). Büro yönetimi bölümü öğrencilerinin umutsuzluk düzeyleri ve kontrol odağı inançları üzerine bir araştırma: Erzincan Üniversitesi MYO uygulaması. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(3), 283-296.

- Çuhadaroğlu, F. (1985). Gençlerde benlik saygısı ile ilgili bir araştırma. *XXI. Ulusal Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Kongresi*. Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi.
- Dağ, İ. (1991). Rotter'in iç-dış kontrol odağı ölçeği (RİDKOÖ)'nin üniversite öğrencileri için güvenilirliği ve geçerliği. *Psikoloji Dergisi*, 7(26), 10-16.
- Dağ, İ. (2002). Kontrol odağı ölçeği (KOÖ): Ölçek geliştirme, güvenilirlik ve geçerlik çalışması. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17 (49), 77-90.
- Delikoyun, D. (2017). *Üniversite öğrencilerinde duygusal zeka ve benlik saygısı arasındaki ilişki*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Demirkan, S. (2006). *Özel sektördeki yöneticilerin ve çalışanların bağlanma stilleri, kontrol odağı, iş doyumunu ve beş faktör kişilik özelliklerinin araştırılması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Doğan, T., & Eryılmaz, A. (2013). İki boyutlu benlik saygısı ve öznel iyi oluş arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 33, 107-117.
- Driscoll, M. P. (2012). *Öğretim süreçleri ve öğrenme psikolojisi*. (Çev: Ö. F. Tutkun., S. Okay. & E. Şahin). Ankara: Anı Yayınları.
- Erdoğan, N. (1999). Kişilerde iç çatışma nedeni olarak rekabet-işbirliği ikilemi. *Bilgi*, 1, 45-60.
- Erkmen, N., & Çetin, M. Ç. (2007). Beden eğitimi öğretmenlerinin denetim odağının bazı değişkenlere göre incelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17, 211-222.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.
- Fromm, E. (2001). *İtaatsizlik üzerine*. (Çev: A. Sayın). İstanbul: Kariyer Yayınları
- Gençtan, E. (2013). *Varoluş ve psikiyatri*. (8. Basım). İstanbul: Metis Yayınları.
- Güloğlu, B., & Kararımak, Ö. (2010). Üniversite öğrencilerinde yalnızlığın yordayıcısı olarak benlik saygısı ve psikolojik sağlık. *Ege Eğitim Dergisi*, 11(2), 73-88.

- Günday, M. (2010). Benlik saygısı-özsaygı gelişimi. <http://www.aktuelpsikoloji.com/benlik-saygisi-ozsaygi-gelisimi-857yy.htm> (Erişim Tarihi: 23.09.2019).
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Horney, K. (2007). *Çağımızın nevrotik kişiliği* (Çev: S. Koçak). İstanbul: Doruk Yayınları.
- James, W. (1963). *The principles of psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Karaca, Y. (2012). Pazarlama stratejileri. Ö. Torlak & R. Altunışık (Ed.) içinde *İşletme analizi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Karadağ, G., Güner, İ., Çuhadar, D., & Uçan, Ö. (2008). Gaziantep Üniversitesi Sağlık Yüksekokulu hemşirelik öğrencilerinin benlik saygıları. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 3(7), 29-39.
- Karahan, T. F., Sardoğan, M. E., Şar, A. H., Ersanlı, E., Kaya, S. N., & Kumcağız, H. (2004). Üniversite öğrencilerinin yalnızlık düzeyleri ile benlik düzeyleri arasındaki ilişkiler. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(1), 27-39.
- Kararınmak, Ö., & Çetinkaya, R. S. (2011). Benlik saygısının ve denetim odağının psikolojik sağlamlık üzerine etkisi: Duyguların aracı rolü. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4(35), 30-43.
- Karataş, Z. (2012). Kontrol odağının yordayıcıları olarak saldırganlık ve çok boyutlu mükemmeliyetçilik. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13(3), 245-260.
- Kaya, A., & Saçkes, M. (2004). Benlik saygısı geliştirme programlarının ilköğretim 8. sınıf öğrencilerinin benlik saygısı düzeylerine etkisi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3(21), 49-55.
- Kaya, Ç. (2016). Kontrol odağı ve örgütsel muhalefet arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(46), 83-84.
- Kaya, Z., & Savaşlı, Y. (2020). Ergenlerin sosyal karşılaştırma ve duygusal öz-yeterlik düzeylerinin demografik değişkenlere göre incelenmesi. *Gençlik Araştırmaları Dergisi*, 8(20), 71-105.
- Kayabaşı, A. (2014). Pazarlama ilkeler ve yönetim. B. Z. Erdoğan (Ed.) içinde *Pazarlama ve rekabet*. Bursa: Ekin Yayınları.

- Korkmaz, İ. (2015). Eğitim psikolojisi. B. Yeşilyaprak (Ed.) içinde *Sosyal öğrenme kuramı*. Ankara: Pegem Yayınları.
- Korkmaz, M. (1996). *Yetişkin örneklem için bir benlik saygısı ölçeğinin güvenirlik ve geçerlik çalışması*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Kuster, F., Orth, U., & Meier, L. L. (2013). High self-esteem prospectively predicts better work conditions and outcomes. *Social Psychological and Personality Science*, 4(6), 668-675.
- Küçükkaragöz, H. (1998). *İlkokul öğretmenlerinde kontrol odağı ve öğrencilerinin kontrol odağının oluşumuna etkileri*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Malkoç, A., & Erginsoy, D. (2008). Rekabetçi tutum, bilişsel çarpıtmalar ve çok boyutlu kıskançlık. *İstanbul Üniversitesi Psikoloji Çalışmaları Dergisi*, 28 (1), 1-14.
- Odabaşı, Y. & Barış, G. (2007). *Tüketici davranışı*. İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Özdemir, N. (2004). *Üniversite öğrencilerinde sosyal fobi ile benlik saygısı arasındaki ilişki ve etkileyen faktörler*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Gaziantep.
- Özdemir, N., & Adıgüzel, V. (2021). Sağlık çalışanlarında sosyal zekâ, benlik saygısı ve psikolojik sağlamlık arasındaki ilişki ve etkileyen faktörler. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 12(1), 18-28.
- Rosenberg, N. (1963). Technological change in the machine tool industry. 1840-1910. *The Journal of Economic History*, 23, 414-443.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. New Jersey: Princeton University Press.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.
- Specht, N., Fichtel, S., & Meyer, A. (2007). Perception and attribution of employees' effort and abilities: The impact on customer encounter satisfaction. *International Journal of Service Industry Management*, 18(5), 534-554.
- Spector, P. E. (1982). Behavior in organizations as a function of employee's locus of control. *Psychological Bulletin*, 91(3), 482-497.

- Şen, E., Amanak, K., Akgün, E., & Karagöz, D. (2014). Ebelik öğrencilerinde kontrol odağı ve problem çözme beceri düzeyleri ilişkisi. *Balıkesir Sağlık Bilimleri Dergisi*, 3(2), 94-99.
- Tatlı, E. (2012). *Benlik saygısı ve şüphe durumları yönünden gençlerin siyasal reklamlara yaklaşımı*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği). (2017). İllere ve bölgelere göre bilgiler. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/veri-sorgulama-sistemi/illere-ve-bolgelere-gore-bilgiler/73>. (Erişim Tarihi: 18.11.2017).
- TDK (Türk Dil Kurumu). (2019). Benlik kavramı. <https://sozluk.gov.tr/>. (Erişim Tarihi: 16.10.2019).
- Tekeli, M., & Tekeli, E. K. (2021). Kontrol odağının psikolojik dayanıklılık üzerine etkisinde duygusal zekânın aracı rolü: Otel işletmelerine yönelik bir uygulama. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 9(1), 1-23.
- Tekeli, M., & Özkoç, A. G. (2021). İşe adanmanın yenilikçi iş davranışına etkisinde kontrol odağının düzenleyici rolü: Yiyecek-İçecek departmanı çalışanlarına yönelik bir uygulama. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 969-984.
- Topses, G. (2009). *Gelişim ve öğrenme psikolojisi*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Tuğrul, C. (1994). Alkoliklerin çocuklarının aile ortamındaki stres kaynakları, etkileri ve stresle başa çıkma yolları. *Türk Psikoloji Dergisi*, 9, 57-73.
- Tümekaya, S. (2000). İlkokul öğretmenlerindeki denetim odağı ve tükenmişlikle ilişkisi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 8, Özel Sayı, 1-8.
- Uray, R. (2010). *Ekonomik büyüme, verimlilik ve rekabet*. İstanbul: Kumsaati Yayınları.
- Uysal, D. (2000). Teknolojik gelişim ve global rekabet üzerine etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, 29-38.
- Vrabel, J. K., Zeigler-Hill, V., & Southad, A. C. (2017). Self-esteem and envy: Is state self-esteem instability associated with the benign and malicious forms of envy?. *Personality and Individual Differences*, 123, 100-104.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.

- Yavuzer, H. (2000). *Eğitim ve gelişim özellikleriyle okul çağı çocuğu*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Yenidünya, A. (2005). *Lise öğrencilerinde rekabetçi tutum, benlik saygısı ve akademik başarı ilişkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Yeşilyaprak, B. (1990). Denetim odağının belirleyicileri ve değişimine ilişkin açıklamalar: Bir eleştirel değerlendirme. *Psikoloji Dergisi*, 7(25), 41-52.
- Yıldız, M. (2006). Benlik kavramı ve benliğin gelişiminde dinin rolü. *Dokuz Eylül Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 23, 87-127.
- Yorgancılar, F. N. (2006). Sürdürülebilir rekabet anlayışı olarak yenilik yeteneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(21), 379-417.

Competitive Attitude of Employees: Explanatory Role of Self-Esteem and Locus of Control

Extended Abstract

1. Introduction

Self-esteem is expressed as the individual's self-knowledge and self-satisfaction. Thus, low or high self-esteem is important in the society the individual lives in. It will be beneficial for the individual to know himself, to be aware of what he can or cannot do in the business environment. Individuals with high self-esteem can be thought of as challenging, self-confident, and competitive. Human, by nature, tries to make a difference in the social environment they are in, to be accepted, and to make those around them under their control. The internal locus of control increases the motivation of individuals and leads them to be more creative and academically successful. Individuals with an external locus of control, on the other hand, are considered to be passive, skeptical, do not like to struggle, and attribute the reason for the events that happen to them to luck or fate. Therefore, it can be thought that individuals with internal locus of control will tend to exhibit competitive attitude, while individuals with external locus of control will be passive against their competitors. Having high self-esteem and being internal locus of control in the business life where competition is intense can lead individuals to compete and surpass their competitors, thus enabling them to be successful in competitive environments. In this context, a need arises in the literature to examine the relationship between self-esteem and locus of control and competitive attitude in a theoretical and empirical context. The aim of this study is to reveal the explanatory role of self-esteem and locus of control on employees' competitive attitude in the organizational context. The main hypotheses of the study are composed to determine if "there is a relationship between employees' self-esteem and competitive attitude (H_1)", and "there is a significant difference between employees' locus of control and competitive attitude (H_2)". It is thought that the current study will contribute significantly to the lack of examining both competitive attitude and its relationship with self-esteem and locus of control in the literature, and will be an original study that will support future researches on these concepts.

2. Methodology

The data of the study were collected by the questionnaire technique. The sample of the study consists of 322 employees working at banks located in the city center of Kastamonu and its districts. Rosenberg Self-Esteem Scale, Rotter's Locus of Control Scale, and Akbayırlı's Competitive Attitude Scale were utilized in the study. "Self-Esteem Scale" is a 10-item scale developed by Roosenberg (1963) that aims to measure self-esteem levels. The scale was translated into Turkish by Çuhadaroğlu (1985) and Tuğrul (1994). "Locus of Control Scale" is the Internal-External Locus of Control Scale developed by Rotter (1966). It was translated into Turkish by Dağ in 1991 and 2002. "Competitive Attitude Scale" was developed by Akbayırlı in 1998. Structural validity and reliability of the scales, whose validity and reliability were stated in previous studies, were examined and confirmed by explanatory factor analysis and internal consistency analysis (via Cronbach's Alpha Coefficient) in the current study.

3. Findings

For testing the hypotheses determined within the scope of the study, "correlation analysis" and "regression analysis" were used to examine the relationship between self-esteem and competitive attitude of individuals, and "t-test" was used to examine whether individuals' locus of control beliefs differ in terms of their competitive attitude. In the findings obtained from the correlation

analysis carried out to examine the relationship between self-esteem and competitive attitude variables in the study, it was determined that there was a significant and positive relationship between self-esteem and competitive attitude of employees. Besides, simple linear regression analysis was performed to measure the effect of self-esteem on competitive attitude. When the findings were examined, it was determined that self-esteem had a significant and positive effect on competitive attitude and its sub-dimensions (competitive pleasure, result orientation, benchmarking), and the first hypothesis of the study and its sub-hypotheses were accepted with these findings. In the study, independent sample t-test was used to examine whether individuals' locus of control beliefs differ in terms of their competitive attitude. According to the findings, it was determined that there was no significant difference between employees' locus of control and competitive attitude and its sub-dimensions (competitive pleasure, result orientation, benchmarking). Therefore, the second hypothesis of the study and its sub-hypotheses were rejected.

4. Conclusion

Self-esteem is considered important in almost every aspect of an individual's life (Tatlı, 2012). In addition, studies reveal that individuals with high self-esteem take more active roles in society due to their successful, sociable, active, open-minded, and investigative characteristics in their relations with people (Adalı, 2013). In the current study, it was determined that the change in competitive attitude and its sub-dimensions was explained by self-esteem. Although there is no research found on the relationship between self-esteem and competitive attitude in the literature review, it can be seen in the researches that self-esteem is associated with the concepts such as jealousy (Vrabel, Zeigler-Hill & Southad, 2017), loneliness (Karahana et al., 2004), workaholism (Aziz, Zamaray & Wuensch, 2017), and psychological resilience (Özdemir & Adıgüzel, 2021). Therefore, the relationship between these concepts and competitive attitude can be evaluated in future studies. In the current study, it was determined that there was no significant difference between employees' locus of control and competitive attitude and its sub-dimensions. Although there is no research found on the relationship between locus of control and competitive attitude in the literature review, it can be seen in the researches that locus of control is associated with the concepts such as machiavellianism (Ayaz, Kurşuncu & Çavuş, 2020), psychological resilience (Tekeli & Tekeli, 2021), job satisfaction (Akbolat, Işık & Uğurluoğlu, 2011), burnout (Tümkiye, 2000), psychological capital (Çetin, Hazır & Basım, 2013: 46), organizational dissent (Kaya, 2016), perfectionism (Karataş, 2012), work dedication and innovative work behavior (Tekeli & Özkoç, 2021). Therefore, the relationship between these concepts and competitive attitude can be evaluated in future studies. It is thought that designing studies in which the concepts of self-esteem, locus of control, and competitive attitude will be discussed together or with different variables in the organizational context will make significant contributions to both academic literature and business life.

Covid-19 Pandemi Sürecinde Teknostres ve İş-Aile Çatışması

Rukiye CAN YALÇIN

*Sorumlu Yazar: Milli Savunma Üniversitesi, Kara Harp Okulu,
Savunma Araştırmaları Bölümü
rcyalcin@kho.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4500-6935*

Memduh BEĞENİRBAŞ

*Milli Savunma Üniversitesi, Kara Harp Okulu, Savunma Araştırmaları Bölümü
mbegenirbas@kho.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0917-0973*

Öz

Bu çalışmanın amacı, öğretmenlerin özellikle COVID-19 pandemi sürecinin beraberinde getirdiği çevrimiçi/uzaktan eğitim sisteminde yaşadıkları teknostres düzeyinin iş-aile çatışması üzerine etkilerini incelemektir. Bu maksatla, Ankara'da devlet okullarında ve özel okullarda görev yapan 242 öğretmenden çevrimiçi anket yoluyla elde edilen veri analiz edilmiştir. Çalışmada her bir değişkene ait doğrulayıcı faktör analizleri (DFA) yapısal eşitlik modeli (AMOS) kullanılarak yapılmıştır. Değişkenler arası ilişkileri ortaya koymak için korelasyon analizinden ve hipotezlerin test edilmesi maksadıyla da hiyerarşik regresyon analizinden faydalanılmıştır. Analiz sonuçları, öğretmenlerin bu süreçte yaşadıkları teknostresin hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasına neden olduğunu ortaya koymuştur. Elde edilen bulgular ışığında, sadece içinde bulunulan pandemi sürecinde değil, sonrasında da yoğun şekilde bilişim teknolojilerini eğitim süreçlerine entegre etmesi beklenen öğretmenlerin etkinliğini ve verimliliğini artırabilmek için eğitim sektörü yöneticilerine de konu ile ilgili önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Teknostres, İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması, COVID-19.

JEL Sınıflaması: M19

Technostress and Work-Family Conflict During Covid-19 Pandemi¹

Abstract

The aim of this study is to examine the effects of the technostress level experienced by teachers during online/distance education system due to the COVID-19 pandemic, on work-family conflict. For this purpose, the data obtained from 242 teachers working in public and private schools in Ankara via online questionnaires has been analyzed. The structural equation model (AMOS) has been employed to perform confirmatory factor analysis (CFA) of each variable. In order to reveal the relationship between variables correlation analysis and to test the hypotheses, hierarchical regression analysis has been carried out. Analysis results revealed that the technostress teachers experienced during this process caused both work-family and family-work conflicts. In order to increase the effectiveness and efficiency of teachers, expected to integrate information technologies into education processes not only during the pandemic process we are in but also afterwards, several suggestions have also been presented for education sector executives in the light of findings.

Key Words: Technostress, Work-family conflict, Family-work conflict, COVID-19.

JEL Code: M19

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 27.01.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 21.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Can Yalçın, R. ve Beğenirbaş, M. (2021). Covid-19 Pandemi Sürecinde Teknostres ve İş-Aile Çatışması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 700-730. Doi: 10.18074/ckuiibfd.869266

1. Giriş

COVID-19 salgını şüphesiz son yüzyıl insanının şahit olduğu en önemli krizlerden birisidir. Zira sürecin toplumsal, örgütsel ve bireysel etkileri sağlık bağlamından çok öteye geçmiş ekonomik, psikolojik, sosyolojik ve daha birçok açıdan araştırmaların odağına yerleşmiştir. Özelde ise COVID-19 hem işyeri hem de örgütsel uygulamalar kapsamında daha önce hiç deneyimlenmemiş süreçleri beraberinde getirmiş, dünyada milyonlarca insan çalışma alışkanlıklarını değiştirmek zorunda kalmıştır (Davison, 2020; Richter, 2020). İçinde bulunan bilgi ekonomisi çağının ve bunun doğal bir sonucu olarak bilgi işlem teknolojilerinin hali hazırda örgütler açısından birçok belirsizliği beraberinde getirmesinin yanı sıra (Fayganoğlu, 2019), örgütler pandemi süresince de yeni bilişim teknolojilerine uyum sağlamak, çalışma modellerini tamamen yenilemek ve çevrimiçi hizmet sürecine entegre olmak zorunda kalmışlardır. En azından sosyal mesafe kurallarının gereklerini yerine getirebilmek için alternatif çalışma alanlarına geçmek durumunda kalmışlar (Leidner, 2020; O’Leary, 2020) ve bu süreçte bilişim teknolojileri davranışsal, toplumsal ve örgütsel alanlar başta olmak üzere (Agerfalk, Conboy ve Myers, 2020), örgütlerin “yeni normal”e uyum sürecinde baş rolü oynamıştır (Davison, 2020; O’Leary, 2020).

2020 yılının ilk çeyreğinden itibaren tüm dünyada yaşanan ulusal karantina sürecinde ülkelerde pek çok kurum ve kuruluş uzaktan çalışma sistemine geçmiş ve bu süreç doğal olarak okul öncesinden yüksek öğrenime kadar tüm eğitim aşamalarında da uzaktan/çevrimiçi öğretime geçişi beraberinde getirmiştir. Pandemi öncesi süreçte de aslında işlerinin bir parçası olarak teknoloji kullanan eğitimciler için ise bu süreç tamamen teknoloji merkezli bir hal almış ve daha önce hiç kullanmadıkları eğitim teknolojilerine hakimiyet geliştirmek zorunda kalmışlardır. Hali hazırda çalışanların sürekli yeni teknolojiler öğrenmek zorunda kaldığı, neredeyse her an iş için ulaşılabilirdiği ve çok farklı görevleri yerine getirmek zorunda olduğu durumların teknostresi yükselttiği farklı çalışmalarla ortaya konmuştur (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan ve Ragu-Nathan, 2007; Ayyagari, Grover ve Purvis, 2011). Benzer şekilde, devamlı ve hızla gelişen teknolojinin birçok örgütte sadece etkinlik ve verimlilik artışına değil aynı zamanda iş yerinde teknostres düzeyinin yükselmesine de neden olduğu daha önce yapılan çalışmalarda ifade edilmiştir (Ahmad, Amin ve Ismail, 2012). Bu noktada, yüz yüze eğitim süreçlerinin gerektirdiği teknoloji kullanım ihtiyacının öğretmenlerde neden olduğu teknostresin (Al-Fudail ve Meller, 2008; Lim, 2012) yanısıra, özellikle pandemi sürecinde akademik personelin de pandemi öncesi sürece göre daha yüksek teknostres yaşadıkları sonucuna varılmıştır (Boyer-Davis, 2020). Diğer yandan, uzaktan çalışma sisteminde bilişim teknolojilerinin örgütlere sağladığı çalışana istenilen anda ulaşılma imkânı çalışanların kendilerini yoğun baskı altında hissetmelerine neden olabilmektedir (Kalia, 2020). Zira dijital teknolojiler yöneticilerin istedikleri an çalışanlarına ulaşabilmelerini ve iş yapma süreçlerinde değişikliğe gidebilmelerini kolaylaştırırken söz konusu sürekli

bağlılık ya da ulaşılabilirlik bazı iş-ev sınırları belirsizleşen (Mann ve Holdsworth 2003) çalışanların iki bağlam arasında olması gereken denge ile ilgili sorunlar yaşamasına yol açabilmektedir (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan, ve Ragu-Nathan, 2011). Bu bağlamda içinde bulunduğumuz süreçte uzaktan çalışma sisteminin gerektirdiği teknolojik yeterlilik ihtiyacına hazırlıksız yakalanan ve aynı zamanda yöneticileri tarafından istenilen anda ulaşılabilmesi beklenen çalışanlar için teknoloji merkezli yeni çalışma sisteminin yarattığı teknostresin iş ve aile hayatı arasındaki sınırların belirsizleştirilebileceği ve fiziken evinde bulunan çalışanların iki bağlamın gerektirdiği sorumluluklar konusunda çatışma yaşayabileceği düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, pandemi sürecinde uzaktan çalışma sistemi gereği evinden çalışan öğretmenlerin yaşadıkları teknostresin iş-aile çatışması üzerindeki etkisini araştırmaktır. Yazında, öğretmenler bağlamında teknostres ve iş-aile çatışması düzeyleri arasındaki ilişkiyi ele alan az sayıda uluslararası çalışma bulunmaktadır. Türkiye’de ise özellikle içinde bulunulan süreçte öğretmenler için daha da kritik olduğu değerlendirilen bu konu ile ilgili bir çalışmaya rastlanılmamış olmasının bu çalışmanın önemini artırdığı düşünülmektedir. Bu konudaki ilk çalışmalardan olmasının yanı sıra, çalışmada elde edilecek bulgular, özellikle eğitim sektöründe faaliyet gösteren kurumların yöneticilerine bazı mesajlar verirken, sistemsel iyileştirmelere yönelik olarak etkili insan kaynakları politika ve uygulamalarına katkı sağlayabilecektir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Teknostres

Stres kişinin tehdit edici olarak algıladığı durumlara verdiği fiziksel ve psikolojik tepkidir (Lazarus ve Folkman, 1984). Diğer bir ifade ile, stres fiziksel, psikolojik ve davranışsal sapmalara yol açan dış etkilere karşı uyumlayıcı tepkidir. Stresin insana verdiği zarar, psikofizyolojik aktivasyon teorisi ile açıklanmakta ve stresin genel olarak insan vücudu üzerinde bazı olumsuz etkilere neden olabileceği düşünülmektedir (Arnetz ve Wiholm, 1997). Yoğunluğa ve süreye bağlı olarak, iş stresi, çalışanlarda bazı fizyolojik (kardiyovasküler sistemdeki sorunlar, kan basıncında artış ve kalp atış hızının hızlanması) ve duygusal (duygu durum bozukluğu, depresif belirtiler ve tükenmişlik) değişiklikleri de uyandırabilir (Maslach ve Jackson, 198; Schonfeld, 1992; Zohar, 1999; Robbins ve Judge, 2007, s. 667).

İş stresi ise, bireyin örgütteki rolü ile ilgili ve birey için istenmeyen sonuçlar doğuran her şeydir (Devi ve Rani, 2016). Öte yandan, iş stresi sadece bireysel olarak değil, aynı zamanda örgütsel düzeyde de pek çok istenmeyen sonuç doğurabilir.

Stresin güdülenmenin kaybolması, işe devamsızlık, işi yavaşlatma, performans niteliğinin ve verimliliğin düşmesi, sağlık sigortası ödemelerinde artış gibi örgüte

pek çok olumsuz yansıması olabilmektedir (Allen, 1983; Schafer, 1987, s.310; Chen ve Spector, 1992; Robbins ve Judge, 2007, s. 667). Diğer yandan, stres ve iş performansı arasındaki ilişki ise stresin miktarına bağlıdır. Zira, stresin hiç olmadığı durumlarda iş mücadelesi yok olmakta ve iş performansı düşmektedir. Normal düzeyde bir iş stresi ise çalışanları mücadeleye teşvik eden sağlıklı bir uyarandır. Ancak, stres aşırı boyutlara ulaştığında kişi karar vermede güçlük çekmeye başlar, iş performansı tamamen ortadan kalkabilir ve işten ayrılmaya kadar varan sonuçları olabilir (Arroba ve James, 1990,s. 21).

Öğretmenin işinden kaynaklanan olumsuz duyguları ifade eden öğretmen stresinin (Kyriacou, 2001) olumsuz sonuçları birçok araştırmaya konu olmuş (Greene, Abidin ve Kmets, 1997; Genoud, Brodard, Reicherts, 2009) ve öğretmenlik özellikle stresli bir meslek olarak tanımlanmıştır (Travers ve Cooper, 1993; Greene vd., 1997; Greenglass ve Burke, 2003; Genoud vd., 2009). Bu bağlamda, idarecilerden, meslektaşlardan ve öğrencilerden gelen taleplerle dolu, fazla iş yükü, değişken politikalar ve başarısı yeterince takdir edilmeyen öğretmenlik stresli bir meslektir (Griffith, Steptoe ve Cropley, 1999; Greenglass ve Burke, 2003; Klassen, Foster, Rajani ve Bowman, 2009). Öğretmen stresinin, iş yükü, öğrencilerin olumsuz davranışları (Boyle, Borg, Falzon ve Baglioni, 1995; Greenglass ve Burke, 2003) disiplin sağlama, zaman baskısı (Kyriacou, 2001) gibi pek çok nedeni olabilmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin hem insanların özel hayatlarında hem de örgütsel süreçlerde önemli bir bileşen olmaya başlamasıyla birlikte stres ayrıca iş yerinde ve evde teknoloji kullanımı ile de ilişkilendirilmiştir (Brod, 1984; Weil ve Rosen, 1997). Bu süreçte öğretmenler için, eğitim kurumlarına entegre edilen bilgi iletişim teknolojilerinin getirdiği yeni gereksinimler, teknostres olarak tanımlanan ve farklı meslek grupları tarafından deneyimlenen yeni bir stres kaynağına yol açmıştır (Al-Fudail ve Mellor, 2008; Syvänen, Mäkinemi, Syrjä, Heikkilä-Tammi ve Viteli, 2016; Çoklar, Efilti, Şahin, ve Akçay, 2016; Efilti ve Çoklar, 2019).

Bu bağlamda, başlangıçta teknofobi, siberfobi, bilgisayar fobisi ve bilgisayar stresi gibi kavramlarla ifade edilen (Wang, Shu ve Tu, 2008) teknostres, teknolojinin etkisiyle ortaya çıkan yeni bir stres türüdür (Ahmad ve Amin, 2012; Hauk, Göritz ve Nimrod, 2018; Boyer-Davis, 2019). Yeni teknolojilere uyum sağlayamamaktan doğan modern bir adaptasyon hastalığı (Brod, 1984) olarak tanımlanan teknostres daha sonra “teknolojinin tutum, düşünce, davranış ya da psikolojide direkt ya da dolaylı neden olduğu olumsuz etki” (Weil ve Rosen, 1997) olarak daha kapsamlı tanımlanmıştır.

Teknostresi bilgi iletişim teknolojilerinin neden olduğu stres olarak tanımlayan Tarafdar vd. (2007) bunu açıklamak için sosyo-teknik sistem yaklaşımını kullanmıştır. Sosyo-teknik sistem yaklaşımına göre organizasyonlar iki boyuttan oluşur: Sosyal ve teknik sistemler (Trist ve Bamforth, 1951). Birincisi sosyal boyuttur ve insanların yetenekleri, tutumları ve değerleri, rolleri, ödül sistemleri

ve yetki yapılarıyla ilişkilidir. Teknik boyut ise, bireyler tarafından yürütülen ve süreçler ve teknolojiyle ilgili teknik veya görevle ilgili boyuttur. Organizasyondaki roller ise bu boyutlar bağlamında iki şekilde belirlenir (Taraftar vd., 2007). Öncelikle roller, bireylerin içinde bulunduğu sosyal sistemler aracılığıyla belirlenir. Sosyal sistemler, organizasyondaki hiyerarşiyi, raporlama sistemlerini, bölünmeyi ve yetki yapısını düzenler. İkinci olarak, roller, bireylerin yaptığı görev ve etkileşimde buldukları teknik sistem tarafından belirlenir. Çoğunlukla hiyerarşi, koordinasyon mekanizmaları ve raporlama sistemleri, bölüm, kontrol ve yetki yapıları, standardizasyon kuralları ve merkezileştirme ve ademi merkezilik dengelerini düzenlerler. Görev ve becerilerin sürekli gelişimine yol açan yeni teknolojiler, bireylerin rollerini de değiştirir (Taraftar vd, 2007). Bilgi iletişim teknolojileri (BİT) tarafından sağlanan yeni çalışma biçimleri ve örgütsel yapılar, bireylerin rollerini iki şekilde etkiler (Barley, 1990; Orlikowski, 1992). Birincisi, bu teknolojiler çalışma ortamını etkiler ve bireyin işteki rolünü değiştirir. İkinci olarak, organizasyonel görevler birbirine bağlı olduğundan, bireyin görevindeki değişiklikler formalleşme, kontrol süresi, iletişim mekanizmaları ve merkezileştirme seviyesinde daha kapsamlı değişikliklere yol açabilir. Bu nedenle BİT, görevler ve sosyal süreçlerdeki dönüşümler yoluyla örgütsel rolleri etkileyebilir (Barley, 1990). İşyerindeki rollerde söz konusu değişiklikler ise rol kaymalarına, rollerin aşırı yüklenmesine ve rol çatışmalarına neden olarak bireylerde strese neden olabilir (Türen, Erdem ve Kalkın, 2015). Hızla değişen ve gelişen teknolojinin sonucu olan teknostres çalışanlarda neden olduğu olumsuz duygular (Champion, 1988; Stich, Taraftar ve Cooper, 2018; Joo, Lim ve Kim, 2016) bakımından nihayetinde örgütleri de olumsuz etkileyebileceği için dikkate alınması gereken bir konudur.

Teknostresi çalışanın bilgi ve iletişim teknolojilerine alışma ve başa çıkmadaki yeteneksizliğinin sonucunda ortaya çıkan bir adaptasyon problemi olarak değerlendiren bir çalışmada teknostresin yaratabileceği tipik durumlar beş boyutta açıklanmıştır (Taraftar vd., 2007). Buna göre, tekno-aşırı yüklenme, bilgi ve iletişim teknolojisi kullanıcılarının daha uzun sürelerde daha hızlı çalışmaya zorlanması; tekno-istila, bilgi ve iletişim teknolojisi kullanıcılarının her an ya da sürekli “internete bağlı/çevrimiçi” olabileceklerini hissetmeleri sonucu iş hayatı ve özel hayat sınırının belirsizleştiğini hissetmeleri durumu; tekno-karmaşıklık bilgi ve iletişim teknolojisi kullanıcılarının sürekli gelişen teknoloji karşısında kendilerini yetersiz hissederek değişimi anlayabilmek için harcadıkları zaman ve çaba sonucu gerilmelerini; tekno-güvensizlik bilgi ve iletişim teknolojisi kullanıcılarının ya yeni bir teknoloji ya da onlara nazaran daha iyi bir teknoloji kullanıcısı ile değiştirilerek işlerini kaybetme korkusunu; tekno-belirsizlik ise, çalışanların bilgi ve iletişim teknolojilerindeki sürekli değişim ve gelişimi takip etme ihtiyacının yarattığı rahatsızlık ve tereddüt etme durumlarını ifade etmektedir.

Teknostresin nedenleri arasında deneyim eksikliği (Clute, 1998; Brod, 1982), hızla değişen ve çalışanların becerisini sürekli geliştirmesi gerekliliğinin neden olduğu performans endişesi (Clute 1998; Raitoharju, 2005; Chandra, Shirish ve Srivastava, 2019), yaş, yönetici baskısı, örgütün genel çalışma atmosferi (Brod, 1982) ve özellikle kullanılan teknoloji konusunda çalışanların yeterli eğitime sahip olmaması (Clute, 1998; Enis, 2005; Al-Qallaf, 2006; Quinn, 2007; Stich vd, 2018; Efilti ve Çoklar, 2019) çok faktörler göze çarpmaktadır. Özellikle öğretmenler üzerinde yapılan bir çalışmada da teknolojik sistem hatası, teknoloji kullanımı için yetersiz teknik ve sosyal destek, kurulum ve derse hazırlık sürecinin uzaması ve yetersiz okul kültürü gibi faktörlerin teknostrese neden olduğu değerlendirilmiştir (Al-Fudail ve Meller, 2008). Benzer şekilde, başka bir çalışmada da öğretmenlerin kullandıkları teknolojide bir sistem hatası olduğunda durumu kontrol edemeyecekleri endişesinin teknostres seviyelerini yükselttiği görülmüştür (Lim, 2012).

Yazında teknostresin sadece bireyleri değil örgütleri de etkilediği görülmektedir (Ahmad ve Amin, 2012). Bu bağlamda bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin şekilde kullanıldığı kütüphanecilik, işletme, havacılık ve eğitim gibi farklı alanlarda teknostresin etkileri araştırılmış ve işe devamsızlık (Harper, 2000), örgütsel bağlılık (Fox ve Dale, 2008; Jena, 2015), iş tatmini (Ragu-Nathan, Tarafdar, Ragu-Nathan, ve Tu, 2008), motivasyon (Jena, 2015) ve üretkenlik (Raftar, 1998) gibi pek çok örgütsel değişken üzerinde olumsuz etkileri ortaya konmuştur. Diğer yandan, günümüzde her örgütün önemli bir bileşeni olan teknolojinin hem bireysel hem de örgütsel performansı yükselteceği düşünülse de yapılan pek çok çalışmada söz konusu teknolojinin yarattığı teknostresin farklı boyutlarıyla iş performansını olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır (Tarafdar vd., 2007; 2011; Al-Fudail ve Meller, 2008; Jena, 2015).

2.2. İş-Aile Çatışması

İnsanların aile ve iş yaşamları ile ilgili rolleri hayatlarını şekillendiren merkezi roller olarak değerlendirilmektedir (Blair-Loy, 2003; Kanter, 2006). Fakat bu rollerin gereklerinin sorunsuz bir şekilde sırasıyla ve bir döngü içinde yerine getirilmesi çoğu zaman mümkün olamamaktadır (Dubin, 1976). Bu bağlamda beraber var olan ve sürekli etkileşim içindeki iş ve aile rolleri ve bu rollerin gerektirdiği sorumlulukları yerine getirmeye çalışırken her iki rolün eş zamanlı talepleri nedeniyle dengeyi kurmakta güçlük çeken bireyler, iş-aile çatışması yaşayabilmektedir (Blair-Loy, 2003; Kanter, 2006).

Rol teorisi, hem iş hem de aile alanlarının, bireylere birden çok talebin yerleştirildiği çoklu rolleri gerektirdiğini savunur (Kahn, Wolfe, Quinn, Snoek, ve Rosenthal, 1964). Dahası, rol teorisine dayanan çatışma teorisi, iş ve aile alanlarının farklı normlar ve beklentiler içerdiğini ifade eder (Michel, Mitchelson, Kotrba, LeBreton ve Baltes, 2009). Bu bağlamda, Greenheads ve Beutell (1985), iş ve aile alanlarındaki rol ve sorumluluklarını yeterli ve tutarlı bir şekilde yerine

getiremeyen bireylerin, bir alandaki rollerine katılımlarının diğer alandaki katılımı zorlaştırmasının neden olduğu iş-aile çatışması yaşadıklarını ileri sürmektedir. “Görevler arası çatışma” olarak da tanımlanan iş-aile çatışması (Greenhaus ve Beutell, 1985) iki farklı yönde gelişebilir (Frone, 2003): İş rolü, aile rolünü etkileyebilir veya aile rolü, iş rolünü etkileyebilir.

İş-aile çatışması, bireyin iş rolünün sorumluluklarını yerine getirmeye çalışırken aile alanı ile ilgili sorumlulukları ile ilgili yaşadığı çatışmayı ifade eder (Frone, Russell ve Cooper, 1992). Dolayısıyla iş-aile çatışmasının kaynağı iş ve işin gerektirdiği sorumluluklar ile ilgilidir. Bu noktada uzun ya da düzensiz, sık yapılan iş seyahatleri, yoğun görev tanımları, yönetim desteğinin yetersizliği gibi faktörler iş-aile çatışmasına neden olabilmektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985; Hennessy, 2005). Başka bir ifadeyle kavram, bireyin iş ve ailesine ilişkin olarak üstlenmesi gereken rollerin birey açısından aynı derecede önemli olması ve bu anlamda rollerden birini seçmede zorlanması durumunu ifade eder (Fayganoğlu, 2021).

Görevler arası çatışmanın başka bir yönüne işaret eden aile-iş çatışması, aile alanından kaynaklanan beklenti ve sorunların, kişilerin çalışma alanındaki görev ve sorumluluklarını yerine getirmelerine engel oluşturmasından kaynaklanmaktadır (Frone, 2003; Greenhaus ve Beutell, 1985). Bu bağlamda çalışanın medeni durumu, çocukların sayısı ve yaşları, bakımından sorumlu olunan engelli ya da yaşlı birey bulunması, eşlerin her ikisinin de çalışıyor olması gibi aile ile ilgili pek çok faktör aile-iş çatışması yaşanmasına neden olabilmektedir (Kinnunen ve Mauno, 1998). Yapılan bir araştırma bir çalışanın aile alanına dair yaşadığı gerginliğin çalışma koşullarını değerlendirmesini olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir (Kelloway, Gottlieb ve Barham, 1999). Başka bir araştırma, çalışanın olumsuz ruh halinin onu çalışma ortamındaki olumsuz uyaranlara karşı daha duyarlı hale getirdiğini, işle ilgili talep ve beklentileri aşırı yoğun hissettirdiğini ve nihayetinde genel refahına zarar verdiğini göstermektedir. (Mathews, 1993; Firth-Cozens ve Hardy, 1992).

Her iki yönde de iş-aile çatışması (iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması), bireyi mutsuz eden ve en genel bakış açısıyla yaşam kalitesini düşüren istenmeyen bir durumdur (Kossek ve Ozeki, 1998). İş ve aile alanlarına ait çatışmaların ayrı ayrı ele alınmasından ziyade bütüncül bir yaklaşımla değerlendirmenin uygun olacağı düşünülmektedir. Zira bir alanda normalin üzerinde bir seviyede meydana gelebilecek herhangi bir çatışmanın diğer alanda doğrudan olumsuz etkilere sahip olabileceği değerlendirilmektedir. Aslında, bu varsayımı destekleyen yayılma modeli (spillover model) her iki alanın da birbirine bağlı olduğunu ve alanlardan birindeki stres veya zorlanmanın diğer alana yayılacağını önermektedir (Leiter ve Durup, 1996; Kossek ve Özeki, 1998; Bragger, Rodriguez-Srednicki, Kutcher, Indovino ve Rosner, 2005; Demerouti, Bakker ve Schaufeli, 2005; Chesley, 2005). Bu nedenle, yönü ne olursa olsun, bireyin başa çıkmakta güçlük çekeceği

aşırı iş-aile çatışmasının örgütsel ortamdaki tutum ve davranışlarını olumsuz etkileyeceği varsayılmaktadır.

İş-aile çatışmasının bir gerginlik, stres ve depresyon kaynağı olduğu düşünüldüğünde (Leiter ve Durup, 1996; Allen, Herst, Bruck, ve Sutton, 2000; Geurts, Kompier, Roxburgh, ve Houtman, 2003; Kossek ve Ozeki, 2003; Demerouti vd., 2005;), aşırı iş-aile çatışmasının neden olduğu yüksek düzeyde gerginlik, stres ve/veya depresyon nedeniyle dikkat kontrolü bozulan bir bireyin, dikkat kaynaklarını iş veya aile ile ilgili belirli sorunlara adanması zorunda kalması beklenmektedir (Eysenck, Derakshan, Santos ve Calvo, 2007; Derakshan ve Eysenck, 2009). Hedef odaklı (yukarıdan aşağıya) ve uyarıcı güdümlü (aşağıdan yukarıya) dikkat sistemlerinin dengesindeki bozulma nedeniyle, bu kişilerin iş ve aile alanlarında odaklanma ve yukarıdan aşağıya hedeflere ulaşmak için dikkat stratejilerini ayarlama daha az başarılı olması beklenir (Corbetta ve Shulman, 2002; Allsop ve Gray, 2014). Çalışma ortamında mutluluğu olumsuz etkilenen, gerginliği artan ve memnuniyet düzeyi azalan ve hatta memnuniyetsizlik yaşamaya başlayan bir çalışanın, organizasyonun hedef ve beklentilerinden uzaklaşması, diğer çalışan ve amirlerle ilişkilerde ve etkileşimlerde sorunlar yaşaması ihtimali yüksektir (Cropanzano ve Wright, 2001; Hoeven, Van Zoonen, ve Fonner, 2016; Han, Kim, ve Kim, 2017). Akılcı düşünme yeteneğinin azaldığı bilişsel bir süreçte, örgütsel ortamda işle ilgili pek çok olay, bilgi, politika ve uygulamayı doğru algılamak ve analiz etmek, doğru sonuçlar ile performans standartlarına ulaşmak ve beklentileri karşılamak zor olabilir (Eysenck vd., 2007).

2.3. Teknostres ve İş-Aile Çatışması Arasındaki İlişki

Bilgi iletişim teknolojileri çalışanların işlerini daha etkili bir şekilde yapmalarını sağlarken bir yandan da çalışanları olumsuz etkileyebilmektedir (Wang, Liu, ve Parker, 2020). Zira yeni teknolojiler vasıtasıyla iş yerine gitmeye gerek kalmadan evden çalışabilme imkânı bazı çalışanlar için faydalı olabilse de bu fayda aslında iş-ev sınırlarının belirsizleşmesi sonucunu beraberinde getirebildiği (Mann ve Holdsworth 2003), bu durumun ise gerilim (strain) kaynağı olduğu ifade edilmektedir (Duxbury ve Higgins 1991). Normal şartlarda iş ile ilgili bir teknolojik cihaza çalışanların uyum sağlayabilmesi için eğitimler gerçekleştirilirken (Lautsch, Kossek ve Eaton, 2009), COVID-19 salgınının beklenmedik bir anda tüm dünyayı sarması böyle bir eğitim sürecine izin vermemiştir. Çalışanlar herhangi bir hazırlık aşaması olmadan yeni bir teknoloji kullanmak durumunda kaldıklarında teknostres yaşayabilmektedir (Ragu-Nathan vd., 2008). Diğer yandan, daha uzun ve daha çok çalışan ve sürekli iş için ulaşılabilir durumda olmak zorunda olan çalışanlar için de ev ve işyeri arasındaki sınırlar belirsiz hale gelebilmektedir (Tarafdar vd., 2007). Teknostres, etkili çalışmaya engel olması ve sınırları belirsizleştirmesinin yanı sıra bu çalışanların daha fazla iş-aile çatışması yaşamasına da neden olabilmektedir (Butts, Becker ve Boswell, 2015; Leung ve Zhang, 2017; Vaziri, Casper, Wayne ve Matthews,

2020). Özellikle tekno-aşırı yüklenmenin iş ile ilgili çıktılar bağlamında olumsuz sonuçları bilinirken, çalışanların aile hayatına olumsuz yansımalarının çok fazla irdelenmediği ifade edilmektedir (Harris, Harris, Carlson ve Carlson, 2015). Diğer yandan, evde/işte harcanan saat süresinin iş-aile çatışmasının olası öncülü olduğu (Byron, 2005) düşünüldüğünde, evde uzun süreli teknoloji alt yapılı çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin yaşadığı teknostresin iş-aile alanlarının gerektirdiği roller konusunda da çatışmaya yol açma olasılığının yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Teknostres ve iş-aile çatışmasına yönelik yukarıda bahsedilen kavramsal çerçeve, teoriler ve söz konusu değişkenler arasındaki daha önceki çalışmalardan elde edilen sonuçlar ve değerlendirmeler neticesinde aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

Hipotez 1: Teknostres kişilerin İş-Aile Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 1a: Tekno-Aşırı Yüklenme kişilerin İş-Aile Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 1b: Tekno-Karmaşıklık kişilerin İş-Aile Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 1c: Tekno-Belirsizlik kişilerin İş-Aile Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 2: Teknostres kişilerin Aile-İş Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 2a: Tekno-Aşırı Yüklenme kişilerin Aile-İş Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

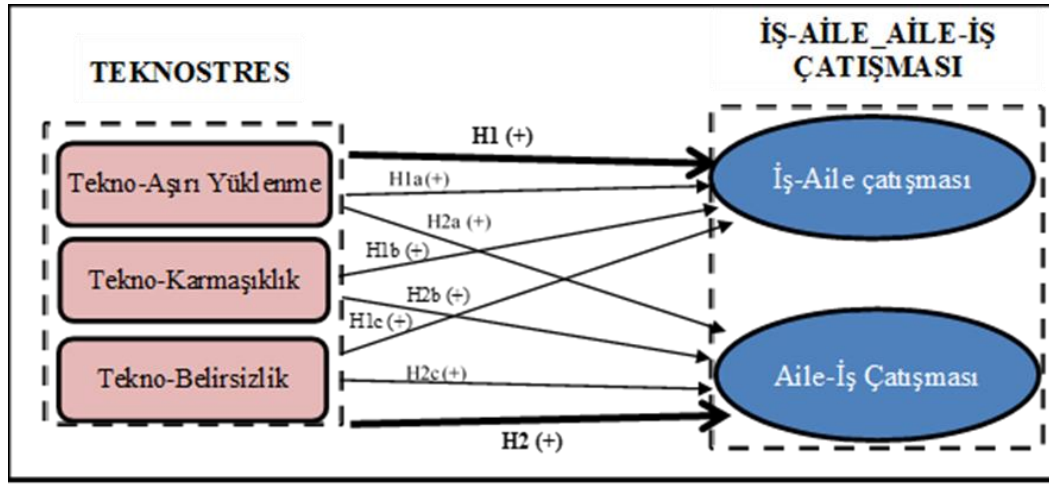
Hipotez 2b: Tekno-Karmaşıklık kişilerin Aile-İş Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

Hipotez 2c: Tekno-Belirsizlik kişilerin Aile-İş Çatışmasını pozitif yönde ve anlamlı olarak etkiler.

3. Yöntem

Araştırmanın modeli korelasyonel araştırma şeklindedir. Model ve geliştirilen hipotezler Şekil-1'de yer almaktadır. Söz konusu model, çalışmada kullanılan değişkenler arasındaki nedensel ilişkiye odaklanmaktadır. Bu maksada hizmet edecek şekilde çalışmada ele alınan değişkenler arası ilişkilerin tespitinin mümkün olması için (Büyüköztürk vd., 2008) araştırma katılımcılarından değişkenlere ilişkin ölçekler kullanılarak ve kolayda örneklem yönteminden istifade edilerek veriler elde edilmiştir. Analiz safhasında, her bir değişkene ait

doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapısal eşitlik modeli (AMOS uygulaması) kullanılarak yapılmıştır. Ancak kullanılan veri seti özelinde hangi ölçek maddesinin hangi değişkeni ölçtüğü belirsiz olduğundan ve her veri setinde farklı bir kompozisyon çıkabileceğinden öncelikle ölçeklere Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) uygulanmıştır. Ölçeklere ait örnekleme AFA'da Temel Bileşenler (Principal Component) metodu uygulanmış ve Varimax yöntem ile döndürülmüştür. Değişkenler arası ilişkileri ortaya koymak için korelasyon analizi, hipotezlerin test etmek için hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli ve Geliştirilen Hipotezler

3.1. Araştırma Katılımcıları

Araştırma katılımcılarını Ankara ili ve çevresinde görev yapan Milli Eğitim Bakanlığına bağlı olan okullarda görev yapan öğretmenler oluşturmaktadır. COVID-19 pandemi döneminde ilköğretim, orta öğretim ayırımı yapılmaksızın tüm öğretmenlerin uzaktan eğitim yaptıkları düşünülerek katılımcılarda görev yaptıkları okul düzeyi ayırımı yapılmamıştır. Bu kapsamda ölçekler elektronik ortamda tanımlanan evren içerisindeki 507 katılımcıya ulaştırılmıştır. Katılımcılardan 310'undan geri dönüş alınmış ancak uygun cevaplanmayan ve uç analizi neticesinde analize uygun olmayan 68 ölçeğe ait veriler analize katılmamış ve 242 katılımcı verileri ile çalışmaya devam edilmiştir.

Araştırma katılımcılarının %53'ü (128) kadın, %47'si (114) erkektir. Eğitim düzeyleri açısından; %3'ü (7) lise/ön lisans ve dengi okullardan mezun olmuş, %66'sı (159) lisans, %21'i (51) yüksek lisans, %10'u (25) ise doktora ve üstü eğitim almışlardır. Yaş kategorisi bakımından; %19'u (46) 20-29 yaş aralığında, %49'u (119) 30-39 yaş aralığında, %27'si (65) 40-49 yaş aralığında, %5'i (12) ise 50 yaş ve üstündedir. Ayrıca katılımcıların %73'ü (176) evli, %27'si (66) ise bekârdır. Katılımcıların %66'sı (161) devlet okullarında görev yaparken, %34'ü (81) ise özel okullarda çalışmaktadır. Özellikle pandemi döneminde katılımcıların

%73'ü (177) uzaktan çalışırken, %27'si uzaktan çalışmamaktadır. Ayrıca bir gün içerisinde teknoloji kullanım süreleri açısından katılımcıların %19'u (46) 0-1 saat, %21'i (50) 1-3 saat, %26'sı (63) 3-5 saat, %34'ü (83) ise 5 saat ve üzerinde bilgisayar ve diğer teknoloji ürünlerini kullandıklarını beyan etmişlerdir.

3.2. Ölçekler

Çalışmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgi ve analizlere geçmeden önce değişkenlere ait veri setinin çok değişkenli normallik testi yapılmıştır. Bu kapsamda her iki değişkene ait çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerine bakılmıştır. İş-Aile_Aile-İş Çatışması ölçeğine ait bu değerler sırasıyla 0.402 ve -0.059, teknostres için 0.464 ve 0.121 olarak tespit edilmiştir. Bu değerlerin +1.500 ve -1.500 arasında olması verinin normal dağıldığını göstermektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013).

İş-Aile_Aile-İş Çatışması Ölçeği: Çalışanların iş-aile/aile-iş çatışması düzeyleri Netemeyer, Boles ve McMurrian (1996) tarafından geliştirilen ölçek ile ölçülmüştür. Ölçek iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması olmak üzere iki boyuttan ve her boyut 5 madde olmak üzere toplam 10 maddeden oluşmaktadır. Netemeyer vd. (1996) tarafından rapor edilen Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı iş-aile çatışması için 0.88 ve aile-iş çatışması ölçeği için ise 0.86 olarak bulunmuştur. Ölçeklerin Türkçe'ye uyarlanması Apaydın (2004) tarafından yapılmış ve Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0.89 ve 0.76 olarak tespit edilmiştir. Bu çalışmada daha önce kullanılan ve Türkçe'ye uyarlanması yapılan söz konusu ölçeğin geçerliliği için AFA uygulanmış ve yapısal eşitlik modelinden istifade edilerek DFA yapılmıştır. AFA sonuçları Tablo-1'de yer almaktadır.

DFA kapsamında yapılan birincil seviye uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde bulunmamış ancak ikincil seviye DFA uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde tespit edilmiştir. Ölçeğin alt boyutlar bazında değerlendirilebilmesi için her bir alt boyut (iş-aile, aile-iş çatışması) tek faktörlü olarak ele alınarak tekrar DFA yapılmıştır. Bu şekilde yapılan tek faktörlü DFA uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu tespit edilmiş ve her iki alt boyut için uyum iyiliği değerleri ile ikincil seviye DFA sonuçları Tablo-2'de belirtilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik analizleri (GA) kapsamında alt boyutlar bazında Cronbach alfa değeri iş-aile çatışması için 0.94, aile-iş çatışması için 0.89 ve ölçeğin tamamı için ise 0.91 olarak bulunmuş ve GA değerleri Tablo-1'de ayrıca belirtilmiştir.

Teknostres Ölçeği: Çalışmada bireylerin teknostres düzeyleri ölçmek üzere Tarafdar vd. (2007) tarafından geliştirilen ve Alam (2015) tarafından sadeleştirilen 14 maddeli ve 3 boyutlu teknostres ölçeği kullanılmıştır. Teknostresi tekno-aşırı yüklenme (5 madde), tekno karmaşıklık (5 madde) ve tekno belirsizlik (4 madde) olmak üzere 3 alt boyutta inceleyen söz konusu ölçeğin Türkçe uyarlanması Türen, Erdem ve Kalkın (2015) tarafından gerçekleştirilmiştir.

Teknostres ölçeğinin bu çalışmada geçerlenmesi ve kullanılabilmesi için öncelikle AFA uygulanmış daha sonra DFA yapılmıştır. AFA sonuçları Tablo-1’de gösterilmektedir. DFA sonucunda birincil ve ikincil seviye uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde tespit edilmiş ve sonuçlar Tablo-2’de paylaşılmıştır. Ölçeğin alt boyutları bazında güvenilirlik analizleri (GA) tekno aşırı yüklenme için 0.91, tekno karmaşıklık için 0.78 ve tekno belirsizlik için 0.85 olarak bulunmuştur. Ölçeğin tamamı için ise güvenilirlik katsayısı ise 0.82’dir. GA değerleri Tablo-1’de ayrıca yer almaktadır.

Tablo 1: Açımlayıcı Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Ölçek	Faktör (Alt Boyut)	Madde	AFA				GA			
			Faktör Yükleri	Açıklanan Toplam Varyans (%)	KMO Testi	Bartlett Testi (p)	Toplam (α)	(α)	CR	AVE
İş-Aile_Çatışması Ölçeği	İş-Aile Çatışması (İAÇ)	1-5	0,679-0,837	57,641	0,815	0,000	0,91	0,94	0,92	0,67
	Aile-İş Çatışması (AİÇ)	6-10	0,690-0,811	63,651	0,892	0,000		0,89	0,90	0,64
Teknostres (TS)	Tekno-Aşırı Yüklenme (TAY)	1-5	0,708-0,879	73,245	0,887	0,000	0,82	0,91	0,93	0,66
	Tekno-Karmaşıklık (TK)	6-10	0,710-0,793					0,78	0,81	0,58
	Tekno-Belirsizlik (TB)	11-14	0,681-0,832					0,85	0,87	0,65

Yapılan AFA ile ölçeklerin geçerliliği ve güvenilirliği benzeşim geçerliliği (convergent validity) ve ayrışım geçerliliği (discriminant validity) açısından da değerlendirilmiştir. Benzeşim geçerliliği için ölçeklerin her boyutu ve tümü için bileşik güvenilirlik (Composite Reliability-CR) ve ortalama açıklanan varyans (Average Variance Extracted-AVE) değerleri hesaplanmıştır. CR değerinin 0.70 ve üzeri, AVE değerlerinin ise 0.50 ve üzeri olması benzeşim geçerliliği için arzu edilmektedir (Hair vd., 2010; Malhotra, 2010). Tablo-1’de ölçeklerin boyutlarına ilişkin CR ve AVE değerlerinin istenilen sınırlar içerisinde olduğu görülmektedir. Ayrışım geçerliliği için değişkenlere ait boyutlar arası korelasyonlar hesaplanmış ve AVE değerlerinin kareköklerinin bu değerlerinden büyük olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar ölçeklerin geçerlendiğini ve çalışmamızda kullanılabileceğini göstermektedir.

Tablo 2: DFA Neticesinde Ölçeklere Ait Uyum İyiliği Değerleri

	$\Delta\chi^2$	sd	$\Delta\chi^2/sd$ <5	RMSEA <.08	CFI >.90	GFI >.85	AGFI >.85
İş-Aile Çatışması (Tek Faktörlü Model)	11.135	5	2.227	0.071	0.995	0.981	0.944
Aile-İş Çatışması (Tek Faktörlü Model)	5.985	5	1.197	0.029	0.999	0.990	0.971
İş-Aile_Aile-İş Çatışması (2'nci Seviye Çok Faktörlü Model)	83.793	32	2.619	0.077	0.973	0.939	0.895
Teknostres (1'inci Seviye Çok Faktörlü Model)	148.09 7	69	2.146	0.069	0.954	0.925	0.887
Teknostres (2'nci Seviye Çok Faktörlü Model)	134.74 8	68	1.982	0.064	0.961	0.932	0.896

3.3. Bulgular

Katılımcılarından toplanan veri ışığında çalışmada ele alınan teknostres ile iş aile-aile-iş çatışması değişkelerine ilişkin ortalamalar, standart sapmalar, korelasyon analizi sonuçları Tablo-3'te yer almaktadır.

Tablo 3: Ortalama, Standart Sapma ve Değişkenler Arası Korelasyon Değerleri

	Ort.	Ss.	İAÇ	AİÇ	İAÇ_AİÇ	TAY	TK	TB
İş-Aile Çatışması (İAÇ)	2,947	1,157						
Aile-İş Çatışması (AİÇ)	2,128	,923	,505**					
İş-Aile_Aile-İş Çatışması (İAÇ_AİÇ)	2,537	,904	,898**	,834**				
Tekno-Aşırı Yüklenme (TAY)	2,737	1,167	,436**	,400**	,483**			
Tekno-Karmaşıklık (TK)	2,231	,815	,208**	,362**	,318**	,308**		
Tekno-Belirsizlik (TB)	2,888	1,028	-,058	,005	-,040	,115	,076	
Teknostres (TS)	2,599	,678	,332**	399**	,416**	,796**	,651**	,536**

*p<,005, **p<,001,

Tablo-3'e bakıldığında, genel olarak TS ile İAÇ_AİÇ arasında pozitif ve korelasyon katsayısının mutlak değer olarak 0.70-0.30 arasında olmasından dolayı (r=0,416, p<0,01) orta düzeyde anlamlı ilişkinin varlığından söz edilebilir (Büyüköztürk vd., 2008). Alt boyutlar bazında bakıldığında ise; TAY ile hem İAÇ hem de AİÇ arasında ve genel olarak ta İAÇ_AİÇ arasında (r=0,483, p<0,01) pozitif ve orta düzeyde anlamlı ilişki tespit edilmiştir. TK ile yine İAÇ ve AİÇ arasında pozitif ve genel olarak İAÇ_AİÇ ile de pozitif ve orta düzeyde anlamlı

ilişki bulunmuştur. TB ile genel olarak İAÇ_AİÇ arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Ayrıca araştırmada ele alınan demografik değişkenlerin teknostres ve iş-aile çatışması üzerine etkilerine bakmak ve söz konusu demografik değişkenlerin ortalamaları arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığını kontrol etmek için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve t-testi yapılmıştır. Analizler neticesinde, katılımcıların eğitim durumları, cinsiyetleri ve medeni durumları TS ve İAÇ_AİÇ ortalamaları arasında anlamlı bir fark yaratmazken, TS ile yaş arasında anlamlı fark gözlemlenmiştir [$F(3;238)=3,233$; $p<0,05$]. Bu bulguya göre, yaş arttıkça teknostres ortalaması yükselmekte, bu sonuç gençlerin yaşlılara göre daha az teknostres yaşadığını göstermektedir. Ulaşılan bu sonuç daha genç yaştaki öğretmenlerin genel olarak teknolojiye yaşı ilerleyen öğretmenlere göre daha yatkın ve kullanma düzeylerinin daha fazla olmasından kaynaklanabildiği ve bu nedenle daha az teknostres yaşadıkları şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca devlet okullarında çalışan öğretmenler ile özel okullarda çalışan öğretmenlerin TS ortalamaları arasında da anlamlı fark tespit edilmiştir [$t(240)=-2,343$; $p<0,05$]. Bu bulgu özel okullarda çalışan öğretmenlerin devlet okullarında çalışan öğretmenlere oranla daha fazla TS yaşadığını ortaya koymaktadır. Bu durumda özel okulların öğrencilerinin okul başarılarının düşmemesi anlamında öğretmenlerini öğrenciler ile daha fazla ilgilenmeleri, ders materyallerini artırmaları bir anlamda uzaktan eğitimde teknolojiden daha fazla istifade etmeleri yönünde zorlamalarından kaynaklanabileceği düşünülmektedir. Öğretmenlerin özellikle pandemi döneminde uzaktan çalışıp çalışmama durumlarına göre onların TS ve İAÇ_AİÇ'lerinin ortalamaları arasında anlamlı farklılıklara bakıldığında İAÇ_AİÇ'leri arasında anlamlı farklılıklar bulunmazken, uzaktan çalışanların TS ortalamaları uzaktan çalışmayanlara göre daha yüksek bulunmuştur [$t(240)=2,275$; $p<0,05$]. Bu sonuç uzaktan eğitim verirken daha fazla teknoloji kullanan ve teknolojiyi öğrenmek durumunda olan öğretmenlerin daha fazla teknostres yaşadıkları şeklinde değerlendirilebilir. Son olarak, bir günde teknoloji kullanım sürelerine bakıldığında, teknoloji kullanım süresi arttıkça TS ortalamalarında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir [$F(3;238)=7,222$; $p<0,01$]. Bu bulgu günde 5 saat ve daha fazla teknoloji kullananların TS ortalamalarının daha az kullananlara göre daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Çalışmada, TS'nin İAÇ_AİÇ'ye olan etkilerini hem genel olarak hem de alt boyutlar bazında ölçmek ve çalışmada geliştirilen hipotezlerin sınanması amacıyla hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Analizlerde demografik değişkenlerin etkilerini kontrol altına almak amacıyla ilk aşamada söz konusu demografik değişkenler analize dâhil edilmiş, daha sonraki aşamada ise bağımlı değişken olan İAÇ_AİÇ değişkeni ve alt boyutları modele dâhil edilerek, bağımsız değişken olan TS ve alt boyutları üzerindeki etkilerinin neler olduğuna yer verilmiştir. Yapılan regresyon analizlerine ilişkin sonuçlar Tablo 4'tedir.

Tablo 4: İş-Aile, Aile-İş Çatışmasını Yordayan Teknostresin Hiyerarşik Regresyon Analiz Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	İş-Aile Çatışması (İAÇ)		Aile-İş Çatışması (AİÇ)		İş-Aile_Aile_İş Çatışması (İAÇ_AİÇ)	
	β	ΔR^2	β	R^2	β	ΔR^2
1.Demografik		,077		,068		,053
Eğitim	-,004		,092		,044	
Yaş	-,295**		-,075		-,185*	
Cinsiyet	,066		,170		,118	
Çalışma Süresi	,097		,080		,089	
Medeni Durum	-,029		-,424*		-,226	
Kurum	-,049		-,054		-,051	
Uzaktan Çalışma	,199		,044		,122	
Tek. Kullanım Süresi	,146*		,020		,083	
ΔF		2,153*		1,869		1,449
2.Teknostres (TS)						
Tekno-Aşırı Yüklenme (TAY)	,374**	,182	,316**	,267	,345**	,286
Tekno-Karmaşıklık (TK)	,230*		,312**		,271**	
Tekno-Belirsizliklik (TB)	-,107		-,075		-,091	
ΔF		18,718**		30.645**		33.069**

*p<0,05 **p<0,01

Tablo 4'e bakıldığında, İAÇ_AİÇ'nin genel olarak demografik değişkenler tarafından yordanmadığı ($\Delta F=1.449$, $\Delta R^2=0.053$, $p>0,05$), yalnız yaşın İAÇ_AİÇ'yi yordadığı ($\beta=-1,85$, $p<0,05$) görülmektedir. Ancak alt boyutlar bazında genel olarak demografik değişkenler İAÇ'yi yordarken ($\Delta F=2.153$, $\Delta R^2=0.077$, $p<0,05$), özellikle yaş ve teknoloji kullanım süresi İAÇ'yi anlamlı olarak etkilemektedir. Öğretmenlerin medeni durumları ise AİÇ'yi anlamlı olarak etkilemekte fakat demografik değişkenler genel olarak AİÇ'yi yordamamaktadır ($\Delta F=1.869$, $\Delta R^2=0.068$, $p>0,05$).

Ayrıca analizler neticesinde, genel olarak TS'nin İAÇ_AİÇ'yi olumlu olarak yordadığı ($\beta=0,468$, $p<0,01$) ve İAÇ-AİÇ'nin toplam varyansının % 28.6'sını açıkladığı söylenebilir ($\Delta R^2=0,286$, $p<0,01$). TS, öğretmenlerin İAÇ ($\beta=0,362$, $p<0,01$) ve AİÇ'lerini ($\beta=0,463$, $p<0,01$) de olumlu ve anlamlı olarak etkilemekte ve sırasıyla toplam varyansın % 18.2 ve % 26.7'sini açıklamaktadır. Bu bulgular, araştırmaya katılan öğretmenlerin TS'lerinin onların İAÇ ve AİÇ'lerini artırarak gerek iş ortamında, gerekse aile içerisinde sıkıntı ve olumsuzluklar yaşamalarına sebep olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu araştırma bulguları, teknolojinin günümüzün yadsınamaz ve hayatı kolaylaştıran bir gerçeği olmasının yanında kişilerin hayatlarında çok önemli olan aile ve iş ortamında istenmeyen durumların

ve problemlerin meydana gelmesine de vesile olabileceğini de gözler önüne sermektedir. Regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular çalışmada geliştirilen alt hipotezlerden H1c ve H2c hipotezleri haricindeki diğer tüm hipotezleri desteklemektedir. Geliştirilen alt hipotezlerin bazılarının istatistiksel olarak doğrulanmamış olmasına rağmen genel olarak TS, İAÇ_AİÇ'yi pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Bu anlamda genel olarak çalışmanın hipotezlerini doğrulandığı ve desteklendiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

4. Sonuç ve Öneriler

Hali hazırda dünyada etkisini devam ettiren COVID-19, eğitim sistemlerinde tarihteki en büyük krize neden olmuş (UN, 2020) ve neredeyse tüm ülkelerde çevrimiçi ya da uzaktan eğitim olarak adlandırılan sistem dahilinde evlerinde çalışmaya devam etmek durumunda kalan öğretmenler yoğun bir şekilde dijital kaynaklar kullanmak zorunda kalmışlardır. Yüz yüze eğitim sürecinde aynı fiziki ortamda daha canlı bir etkileşime dayalı yöntemi tercih eden birçok öğretmen bu süreçte bir taraftan daha önce yaygın bir şekilde kullanılmadığından dolayı kalmadıkları bilişim teknolojilerine uyum sağlamak, diğer taraftan da iş saatlerini tamamen ev sınırlarına taşımak mecburiyetinde kalmışlardır/bırakılmışlardır. Bu çalışmada öğretmenlerin COVID-19 pandemisi sebebiyle çevrimiçi eğitime geçişlerinin sebep olabileceği teknostres ve iş-aile çatışmasının muhtemel ilişkileri incelenerek elde edilen bulgulara ve ulaşılan sonuçlara yer verilmiştir.

Çalışma sonuçlarına göre, öğretmenlerin pandemi sürecinde yaşadıkları teknostres düzeyleri iş-aile çatışmasını pozitif ve anlamlı şekilde etkilemektedir. Diğer bir ifade ile çevrimiçi eğitime geçerek evden çalışmak mecburiyetinde olan ve bu süreçte yoğun şekilde bilişim teknolojileri kullanmak zorunda kalan öğretmenler söz konusu teknolojik cihaz ve uygulamaların gerektirdiği bilgi ve yoğunlukla başa çıkmakta sıkıntılar çekmekte ve teknostres yaşamaktadırlar. Yazında yoğun olarak iş yeri kaynaklı teknoloji kullanım zorunluluğunun sonucu olarak ele alınan teknostresi öğretmenlerin bu defa iş yeri olarak kullandıkları evlerinde yaşadıkları görülmektedir. Yeni çalışma şartlarının beraberinde getirdiği teknostresin ise öğretmenlerde iş ve aile alanları arasındaki sınırları belirsizleştirerek her bir alanın sorumluluklarını yerine getirme konusunda çatışma yaşamalarına neden olduğu değerlendirilmektedir. Alt boyutlar bakımından bakıldığında ise teknostresin tekno-belirsizlik boyutu dışında hem tekno-aşırı yüklenme hem de tekno-karmaşıklık boyutlarının iş-aile çatışmasının iki boyutunu da pozitif ve anlamlı olarak yordadığı, diğer bir ifade ile iki boyutta da çatışmaya neden olduğu görülmektedir. Çalışma sonuçlarımız; Cho, Lee ve Kim (2019) ile Butts, Becker ve Boswell, (2015); Leung ve Zhang (2017)'ın sonuçlarına paralel olarak teknostres yaşayan çalışanların iş ve özel hayatlarını bu süreçten koruyamadığını ve bu iki alan arasında çatışma yaşadıklarını ortaya koymaktadır.

Diğer yandan demografik faktörlerin değişkenlerle ilişkisine yönelik analiz sonuçlarına göre, çalışanların yaş ve işleri için teknoloji kullanım sürelerinin hem

yaşadıkları teknostres düzeylerini hem de iş-aile çatışmasını etkilediği görülmüştür. Buna göre çalışanların yaşı ilerledikçe yaşadıkları teknostres düzeyleri artmıştır. Bu durumun yaş ilerledikçe yeni teknolojilere adaptasyonun zorlaşmasından kaynaklanabileceği değerlendirilmektedir. Diğer yandan, özel okullarda çalışan öğretmenlerin daha fazla teknostres yaşadığı sonucuna varılmıştır. Bu durumun sebebinin ise özel okullarda hem idare hem de veli beklentilerinin daha yüksek olmasının öğretmenleri hali hazırda yoğun bir şekilde kullandıkları bilişim teknolojilerini aynı zamanda daha etkin bir şekilde kullanarak daha verimli bir öğretim süreci gerçekleştirme baskısının olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca teknoloji kullanım süresi arttıkça teknostres düzeyinin de arttığı sonucuna varılmıştır. Bu sonucun daha uzun süreler teknolojik altyapı ile öğrencilere ulaşarak sanal ortamda etkin bir öğretim süreci gerçekleştirilmeye çalışan öğretmenler için şaşırtıcı olmadığı söylenebilir. Zira genel olarak bakıldığında teknostresin kaynağının teknoloji olduğu düşünüldüğünde bu stres kaynağına maruz kalma süresi arttıkça yaşanan stresin artması da rasyonel bir durumdur. Diğer yandan çalışmada yaş ilerledikçe ve teknoloji kullanım süresi arttıkça iş aile çatışmasının da arttığı görülmüştür. Bu noktada daha ileri yaşlardaki çalışanların çoğunlukla evli ve çocuklu oldukları düşünüldüğünde bu çalışanların ev yaşantılarının da daha fazla sorumluluk getirmesi kaçınılmaz görülmektedir. Dolayısıyla iş hayatının yanı sıra ev hayatında da yerine getirmesi gereken sorumlulukları artan bir insan daha fazla çatışma yaşamaya da olağan değerlendirilebilir.

Bu çalışmanın ortaya koyduğu bulgu ve sonuçlar ışığında, ileride yapılacak çalışmalar için bazı önerilerde bulunulabilir. Öncelikle bu çalışmanın içinde bulunulan pandemi sürecinin beraberinde getirdiği “yeni normal”den en çok etkilenen meslek mensuplarından biri olan öğretmenlerin yaşadıkları teknostres ve devamındaki iş ve özel hayat sorumlulukları arasında hissettikleri çatışmayı ortaya koymasından önemli olduğunu değerlendirilmektedir. Çalışma sonuçları yeni bir stres türü olan teknostres kavramının halihazırdaki varlığını ortaya koymuştur. Bilişim teknolojilerinin organizasyonlara ve çalışanlara faydalarına odaklanan sayısız çalışmanın yanı sıra organizasyonların çalışanların yaşayabilecekleri teknostres gerçeği ve teknostresi engelleyebilecek önlemler alma konusunda farkındalık düzeylerinin önemli olduğu düşünülmektedir. Özellikle uluslararası yazında COVID-19 sürecinde genel olarak çalışanların özelde de eğitimcilerin (Nisafani, Kiely ve Mahoney, 2020; Molino vd., 2020; Sharma vd., 2020; De, Pandi ve Pal, 2020; Vaziri vd., 2020; Akour vd., 2020; Christian, Purwanto, ve Wibowo, 2020; Hyde, Casper ve Wayne, 2020) yaşadıkları/yaşayabilecekleri teknostres düzeyini ve iş-aile çatışmasını ele alan pek çok çalışma olması konunun önemini ortaya koyarken yerel yazında özellikle içinde bulunulan pandemi sürecinde iki değişkeni beraber ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Pandemi sürecinin ne zaman son bulup eski normal çalışma düzenine geçilebileceği kesin olarak belli değildir. Kaldı ki “eski normal”e dönülse dahi bilişim sistemlerinin iş hayatında ve özelde eğitim süreçlerinde çok

daha etkin şekilde kullanılmaya devam edileceği öngörülmektedir. Dolayısıyla öğretmenlerin bundan sonraki süreçte de teknoloji kaynaklı stres ve çatışma yaşamaları olasılığı yüksek görünmektedir. Bu yüzden Türkiye’de teknostresin hem öğretmenler hem de diğer meslek mensupları üzerindeki etkisinin sadece iş-aile çatışması üzerine etkisi bakımından değil daha farklı değişkenlerle çalışılması ile yazına katkı sağlanabileceği ve örgüt yöneticilerine ışık tutabileceği değerlendirilmektedir. Bu kapsamda elde edilen bulgulara göre öğretmenlerin amirleri konumundaki okul müdürleri ve yöneticilerine hem söz konusu pandemi döneminde hem de muhtemelen pandemi sonrası dönemde de teknolojinin artık yoğun olarak kullanılacağı gerçeğinden hareketle öğretmenlerin kendilerini teknolojik konuda rahat hissetmelerini sağlamak amacıyla adımlar atmalarının faydalı olabileceği önerisinde bulunulabilir. Örneğin, öğretmenlerin kendilerini teknoloji kullanımı konularında yetiştirmelerine imkân verecek ayrıca teknoloji kullanımının aslında onların iş ve aile hayatlarını nasıl kolaylaştırabildiğine yönelik okul, ilçe, il hatta tüm Milli Eğitim Bakanlığı bünyesinde seminerler verilebilir, kurs ve eğitim programları düzenlenebilir.

Çalışmada ele alınan konu ve değişkenler hakkında daha genellenebilir çıkarımlar yapılabilmesi için teknostresin öncülleri ve sonuçları ile ilgili farklı meslek gruplarında da araştırmalara ihtiyaç vardır. Böylelikle aynı konudaki çalışmaların bir araya getirilerek meta analizlere olanak sunulabilir. Çalışma bazı sınırlılıklar içermektedir. İlk olarak, bu çalışmada elde edilen bulgular katılımcı özellikleriyle sınırlıdır ve katılımcılar Ankara’da devlet okullarında ve özel okullarda görev yapan öğretmenlerden oluşmaktadır. İkinci olarak, veri katılımcıların kendi değerlendirmelerini yansıtmaktadır ve dolayısıyla sonuçlar değerlendirilirken ortak yöntem varyansı ve sosyal beğenirlik faktörleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Kaynakça

- Ahmad, U. N. U., ve Amin, S. M. (2012).The dimensions of technostress among academic librarians. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 65, 266-271.
- Ahmad, U. N. U., Amin, S. M. ve Ismail, W. K. W. (2012). The relationship between technostress creators and organizational commitment among academic librarians. *Procedia Social Behavior Science*, 40, 182-186.
- Agerfalk, P., Conboy, K. ve Myers, M. (2020). Information systems in the age of pandemics: COVID-19 and beyond. *European Journal of Information Systems*, 29(3), 1–7.
- Akour, A., Ala’a, B., Barakat, M., Kanj, R., Fakhouri, H. N., Malkawi, A. ve Musleh, G. (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic and Emergency Distance Teaching on the Psychological Status of University Teachers: A

- Cross-Sectional Study in Jordan. *The American journal of tropical medicine and hygiene*, 103(6), 2391-2399.
- Alam, M. A. (2015), Techno-Stress and Productivity: Survey Evidence from The Aviation Industry, *Journal of Air Transport Management*, *First On-line*. doi:10.1016/j.jairtraman.2015.10.003.
- Al-Fudail, M. ve Mellar, H. (2008). Investigating teacher stress when using technology. *Computers and Education*, 51, 1103-1110.
- Allen, R.J. (1983) *Human Stress: It's Nature and Control*. New York:Mc Millan Pub.
- Allen, T. D., Herst, D. E. L., Bruck, C. S. ve Sutton, M. (2000). Consequences Associated with Work-to-Family Conflict: A Review and Agenda for Future Research. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5, 278–308.
- Allsop, J. ve Gray, R. (2014). Flying Under Pressure: Effects of Anxiety on Attention and Gaze Behavior in Aviation. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 3, 63-71.
- Al-Qallaf, C. (2006), “Librarians and technology in academic and research libraries in Kuwait: perceptions and effects”, *Libri*, 56 (3), 168-179,
- Apaydın, M.D. (2004). *Çift Kariyerli Ailelerde İş-Aile ve Aile-İş Çatışmalarının Kendini Kurgulama Düzeyleri İle İlişkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Arnetz, B. B. ve Wiholm, C. (1997). Technological stress: psychophysiological symptoms in modern offices. *Journal of Psychosomatic Research*, 43(1), 35-42.
- Arroba, T. ve James, K. (1990). Reducing the cost of stres: An organiational model. *Personnel Review*, 19, 21-27.
- Ayyagari, R., Grover, V. ve Purvis, R. 2011. "Technostress: Technological Antecedents and Implications," *MIS Quarterly*, 35(4), 831-858.
- Barley, S.R. (1990). The alignment of technology and structure through roles and networks. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 61-103.
- Blair-Loy, M. (2003), *Competing devotions: Career and family among women executives*. Cambridge: Harvard University Press.

- Branscombe, M. (2020). The network impact of the global COVID-19 pandemic. April 14, Retrieved June 6, 2020, from The New Stack <https://thenewstack.io/the-network-impact-of-the-global-covid-19-pandemic/>.
- Brod, C. (1982). Managing technostress: optimizing the use of computer technology. *Personnel Journal*, 61(10), 753-57.
- Brod, C. 1984. *Technostress: The Human Cost of Computer Revolution*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Boyer-Davis, S. (2019). Technostress in Accounting Professionals: A Quantitative Examination of the Differences Between Managers and Non-Managers. *Journal of Accounting and Finance*, 19(2), 25-41.
- Boyer-Davis, S. (2020). Technostress in higher education: An examination of faculty perceptions before and during the COVID-19 pandemic. *Journal of Business and Accounting*. 13(1), 42-58.
- Boyle, G. J., Borg, M. G., Falzon, J. M. ve Baglioni, A. J., Jr. (1995). A structural model of the dimensions of teacher stress. *British Journal of Educational Psychology*, 65, 49-67.
- Bragger, J. D., Rodriguez-Srednicki, O., Kutcher, E. J., Indovino, L. ve Rosner, E. (2005). Work-Family Conflict, Work-Family Culture, and Organizational Citizenship Behavior Among Teachers. *Journal of Business and Psychology*, 20, 303-324.
- Butts, M. M., Becker, W. J., ve Boswell, W. R. 2015. Hot buttons and time sinks: The effects of electronic communication during nonwork time on emotions and work-nonwork conflict. *Academy of Management Journal*, 58,763-788.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö.E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2008), *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, (Geliştirilmiş 2. Baskı). Pegem Akademi, Ankara.
- Byron, K. (2005). A meta-analytic review of work-family conflict and its antecedents. *Journal of Vocational Behavior*, 67(2), 169-198.
- Champion, S.G. (1988). Technostress: Technology's toll, *School Library Journal*, 35, 48-51.
- Chandra, S., Shirish, A. ve Srivastava, S. C. (2019). Does Technostress Inhibit Employee Innovation? Examining the Linear and Curvilinear Influence of Technostress Creators. *Communications of the Association for Information Systems*, 44, 299-331.

- Christian, M., Purwanto, E. ve Wibowo, S. (2020). Technostress Creators on Teaching Performance of Private Universities in Jakarta During Covid-19 Pandemic, *Technology Reports of Kansai University*, 62(6), 2799-2809.
- Chen, P. Y. ve Spector, P. E. (1992). Relationships of work stressors with aggression, withdrawal, theft and substance use: An exploratory study. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 177-184.
- Chesley, N. (2005). Blurring Boundaries? Linking Technology Use, Spillover, Individual Distress, and Family Satisfaction. *Journal of Marriage and Family*, 67,1237-1248.
- Cho, J., Lee, H. E. ve Kim, H. (2019). Effects of communication-oriented overload in mobile instant messaging on role stressors, burnout, and turnover intention in the workplace. *International Journal of Communication*, 13, 21.
- Clute, R. (1998). *Technostress: A Content Analysis*: Kent State University. Master's Research Paper.
- Corbetta, M. ve Shulman, G. L. (2002). Control of Goal-Directed and Stimulus-Driven Attention in The Brain. *Nature Reviews. Neuroscience*, 3, 201-215.
- Cropanzano, R. ve Wright, T. A. (2001). When a " Happy" Worker is Really a " Productive" Worker: A Review and Further Refinement of The Happy Productive Worker Thesis. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 53(3), 182-199.
- Çoklar, A. N., Efilti, E., Şahin, Y.L. ve Akçay, A. (2016) Determining the Reasons of Technostress Experienced by Teachers: A Qualitative Study. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)*, 7(2), 71-96.
- Davison, R. M. (2020). The transformative potential of disruptions: A viewpoint. *International Journal of Information Management*, 55, 102149.<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102149>
- De', R., Pandey, N. ve Pal, A. (2020). Impact of digital surge during Covid-19 pandemic: A viewpoint on research and practice. *International Journal of Information Management*.[102171https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102171](https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102171)
- Demerouti, E., Bakker, A. B. ve Schaufeli, W. B. (2005). Spillover and Crossover of Exhaustion and Life Satisfaction Among Dual-Earner Parents. *Journal of Vocational Behavior*, 67, 266–289.

- Derakshan, N. ve Eysenck, M. W. (2009). Anxiety, Processing Efficiency, and Cognitive Performance: New Developments from Attentional Control Theory. *European Psychologist*, 14(2), 168-176.
- Desrochers, S., Hilton, J. M. ve Larwood, L. (2005). Preliminary Validation of The Work–Family Integration-Blurring Scale. *Journal of Family Issues*, 26(4), 442–466.
- Devi, K.R. ve Rani, S.S. (2016). The Impact of Organizational Role stres and Work Family Conflict: Diognosis Sources of Difficulty at Work Place and Job Satisfaction among Women in IT Sector, Chennai, Tamil Nadu. *Social and Behavioral Sciences*, 219, 214-220.
- Dubin, R. (1976). Theory building in applied areas. In *Handbook of industrial and organisational psychology* (17-39), M. Dunnette (Ed.). Chicago: Rand McNally.
- Duxbury, L. E. ve Higgins, C. A. 1991. "Gender Differences in Work-Family Conflict," *Journal of Applied Psychology*, 76(1), 60-74.
- Efilti, E. ve Çoklar, A.N., (2019). Teachers' Technostress Levels as an Indicator of Their Psychological Capital Levels. *Universal Journal of Educational Research*, 7(2), 413-421.
- Enis, L.A. (2005). Much of What I Found Out about Technostress and Librarians. *Computers in Librarians*. September, 10-12.
- Eysenck, M. W., Derakshan, N., Santos, R. ve Calvo, M. G. (2007). Anxiety and cognitive Performance: Attentional Control Theory. *Emotion*, 7, 336–353.
- Fayganoğlu, P. (2019). Bilgi Yoğun Örgütler Öznesinde Örgütsel Güç ve Örgüt İçi Koalisyon Kavramları. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(2), 119-138.
- Fayganoğlu, P. (2021). İş Aile Çatışması İle Örgütsel Bağlılık İlişkisinde Örgütsel Sinizmin Aracılık Rolü. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 40, 293-321. DOI: 10.17134/khosbd.1001243
- Firth-Cozens, J. ve Hardy, G. E. (1992). Occupational Stress, Clinical Treatment and Changes in Job Perceptions. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 81–88.
- Fox, L.M. ve Dale, K. (2008). Leadership styles and organizational commitment: Mediating effect of role stress, *Journal of Managerial Issues*, 109-130.

- Frone, M. R. (2003). Work–Family Balance. J. Campbell Quick ve L. E. Tetrick (Ed.), *Handbook of Occupational Health Psychology* içinde (s.143–162). Washington, DC: American Psychological Association.
- Frone, M.R., Russell, M. ve Cooper, M.L. (1992). Antecedents and outcomes of work family conflict: Testing a model of the work family interface. *Journal of Applied Psychology*, 77(1), 65-78.
- Genoud, P. A., Brodard, F. ve Reicherts, M. (2009).Facteurs de stress et burnout chez les enseignants de l'école primaire [Stress factors and burnout in elementary school teachers]. *Revue européenne de psychologie appliquée/European Review of Applied Psychology*, 59, 37–45.
- Geurts, S. A. E., Kompier, M. A. J., Roxburgh, S. ve Houtman, I. L. D. (2003). Does Work–Home Interference Mediate the Relationship Between Workload and Wellbeing? *Journal of Vocational Behavior*, 63, 532–559.
- Greene R. W., Abidin R. R. ve Kmetz C. (1997) The index of teaching stress: a measure of student-teacher compatibility. *Journal of Schoological Psychology*, 35, 239-259.
- Greenglass, E. R. ve Burke, R. J. (2003).Teacher stress. M. F. Dollard, A. H. Winefield, ve H. R. Winefield (Ed.), *Occupational stress in the service professions* içinde (s. 213–236). New York, NY: Taylor and Francis.
- Greenhaus, J. H., ve Beutell, N. J. (1985). Sources of Conflict Between Work and Family Roles. *Academy of Management Review*, 10(1), 76–88.
- Griffith, J., Steptoe, A., ve Cropley, M. (1999). An investigation of coping strategies associated with job stress in teachers. *British Journal of Educational Psychology*, 69, 517–531.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis (7th ed.)*. Pearson Education.
- Han, S., Kim, K. J. ve Kim, J. H. (2017). Understanding Nomophobia: Structural Equation Modeling and Semantic Network Analysis of Smartphone Separation Anxiety. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 20(7), 419-427.
- Harris, K. J., Harris, R. B., Carlson, J. R. ve Carlson, D. S. (2015). Resource loss from technology overload and its impact on work-family conflict: Can leaders help? *Computers in Human Behavior*, 50, 411-417.

- Harper, S. (2000). *Managing Stress in UK Libraries: A Realistic Guide* (Electronic version). Retrieved 10 January 2018 from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.4640&rep=rep1&type=pdf>
- Hauk N., Göritz A.S. ve Krumm S. (2019) The mediating role of coping behavior on the age-technostress relationship: A longitudinal multilevel mediation model. *PLoS ONE*, 14(3), 1-22.
- Hennessy, K.D. (2005). *Work-family conflict self-efficacy: A scale validation study*. Masters of Arts, University of Maryland, USA.
- Hoeven, C. L. T., Van Zoonen, W. ve Fonner, K. L. (2016). The Practical Paradox of Technology: The Influence of Communication Technology Use on Employee Burnout and Engagement. *Communication Monographs*, 83(2), 239-263.
- Hyde, S.A., Casper, W.J. ve Wayne, J.H. (2020). Putting role resources to work: The cross-domain thriving model. *Human Resources Management Review*. (In Press). <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2020.100819>
- Jena, R.K. (2015). Technostress in ICT enabled collaborative learning environment: An empirical study among Indian academician. *Computers in Human Behavior*, 51, 1116-1123.
- Joo, Y. J., Lim, K. Y. ve Kim, N. H. (2016). The effects of secondary teachers' technostress on the intention to use technology in South Korea. *Computers & Education*, 95, 114–122.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R., Snoek, J. D. ve Rosenthal, R. A. (1964). *Organizational Stress*. New York: Wiley.
- Kalia, A. (2020). The Zoom boom: How video-calling became a blessing – and a curse. May 21, Retrieved June 6, 2020, The Guardian <https://www.theguardian.com/technology/2020/may/21/the-zoom-boom-how-video-calling-became-a-blessing-and-a-curse>.
- Kanter, R.M. (2006). Beyond the myth of separate worlds. M. Pitts-Catsouphes, E.E Kossek., S. Sweet (Eds.). *The work and family handbook: multidisciplinary perspectives, methods, and approaches* içinde. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Kelloway, E. K., Gottlieb, B. H. ve Barham, L. (1999). The Source, Nature, And Direction of Work and Family Conflict: A Longitudinal Investigation. *Journal of Occupational Health*.

- Kinnunen, U. ve Mauno, S. (1998). Antecedents and outcomes of work-family conflict among employed women and men in Finland. *Human Relations*, 51(2), 157-177.
- Klassen, R.M., Foster, R.Y., Rajani, S. ve Bowman, C. (2009). Teaching in the Yukon: Exploring teacher's efficacy beliefs, stress and job satisfaction in a remote setting. *International Journal of Educational Research*, 48, 381-394.
- Kossek, E. E. ve Ozeki, C. (1998). Work-Family Conflict, Policies, and the Job-Life Satisfaction Relationship: A Review and Directions for Organizational Behavior-Human Resources Research. *Journal of Applied Psychology*, 83, 139-149.
- Kyriacou, C. (2001). Teacher Stress: Directions for future research. *Educational Review*, 53, 27-35.
- Lautsch B.A., Kossek EE. ve Eaton S.C. (2009). Supervisory approaches and paradoxes in managing telecommuting implementation. *Human Relations*, 62(2), 795-827.
- Lazarus, R.S. ve Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. New York, NY: Springer Publishing Company.
- Leidner, D. E. (2020). Editorial reflections: Lockdowns, slow downs, and some introductions. *Journal of the Association for Information Systems*, 21(2), 10.
- Leiter, M. P. ve Durup, M. J. (1996). Work, Home, and In-Between: A Longitudinal Study of Spillover. *Journal of Applied Behavioral Science*, 32(1), 29-47.
- Leung, L. ve Zhang, R. (2017). Mapping ICT use at home and telecommuting practices: A perspective from work/family border theory. *Telematics and Informatics*, 34(1), 385-396.
- Lim, B. (2012). Analysis of the elementary school teachers' needs on digital textbooks and its implications on the policy making. *Korean Journal of Educational Technology*, 28(2), 317-346.
- Malhotra, N. K. (2010). *Marketing Research: An Applied Orientation* (6th ed.). New Jersey: Pearson Education.
- Mann, S. ve Holdsworth, L. (2003). "The Psychological Impact of Teleworking: Stress, Emotions and Health," *New Technology, Work and Employment*, 18(3), 196-211.

- Maslach, C. ve Jackson, S. E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Organizational Behavior*, 2, 99–113.
- Mathews, A. (1993). Biases in Processing Emotional Information. *The Psychologist*, 6, 493–499.
- Michel, J. S., Mitchelson, J. K., Kotrba, L. M., LeBreton, J. M. ve Baltes, B. B. (2009). A Comparative Test of Work-Family Conflict Models and Critical Examination of Work-Family Linkages. *Journal of Vocational Behavior*, 74(2), 199-218.
- Molino, M., Ingusci, E., Signore, F., Manuti, A., Giancaspro, M. L., Russo, V. ve Cortese, C. G. (2020). Wellbeing Costs of Technology Use during Covid-19 Remote Working: An Investigation Using the Italian Translation of the Technostress Creators Scale. *Sustainability*, 12(15), 5911.
- Netemeyer, Richard G., Boles, James, McMurrian ve Robert C. (1996). Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales. *Journal of Applied Psychology*, 80, 400-409.
- Nimrod, G. (2018), "Technostress: measuring a new threat to well-being in later life", *Aging & Mental Health*, 22(8), 1080-1087.
- Nisafani, A. S., Kiely, G. ve Mahony, C. (2020). Workers' technostress: a review of its causes, strains, inhibitors, and impacts. *Journal of Decision Systems*, 1-16.
- O'Leary, D. E. (2020). Evolving information systems and technology research issues for COVID-19 and other pandemics. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 1–8.
- Orlikowski, WJ. (1992). The duality of technology: Rethinking the concept of technology in organizations. *Organization Science*, 3(3), 398-427.
- Quinn, B. A. (2007). Overcoming Technostress in Reference Service to Adult Learners. Library Faculty Research, *Texas Tech University (eScholarship Repository)*(1-23), Retrieved on February 15, 2012, from http://esr.li.ttu.edu/lib_fac_research/2019.
- Rafter, M. (1998). Technostress Takes Toll on Internet Users. *Akron Bacon Journal* (January), D8.
- Ragu-Nathan, T.S., Tarafdar, M., Ragu-Nathan, B. ve Tu, Q. (2008). The consequences of technostress for end users in organizations: Conceptual development and empirical validation. *Information Systems Research*, 19(4), 417–433.

- Raitoharju, R. (2005). Information Technology-Related Stress. Paper presented at the. 28th Information System Research Seminar in Scandinavia (IRIS28), Kristians and, Norway.
- Richter, A. (2020). Locked-down digital work. *International Journal of Information Management*. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102157> p. 102157.
- Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2007). *Organizational Behavior* (12th ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education Inc.
- Schafer, W. (1987). *Stress Management for Wellness*. New York:Mc Graw Hill.
- Schonfeld, I. S. (1992). Alongitudinal study of occupational stressors and depressive symptoms in first-year female teachers. *Teaching & Teaching Education*, 8, 151–158.
- Sharma, M. K., Anand, N., Ahuja, S., Thakur, P. C., Mondal, I., Singh, P., ... & Venkateshan, S. (2020). Digital burnout: COVID-19 lockdown mediates excessive technology use stress. *World Social Psychiatry*, 2(2), 171.
- Stich, J.F., Tarafdar, M. ve Cooper, C., (2018). Electronic communication in the workplace: boon or bane?. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 5(1), 98- 106.
- Syvänen, A., Mäkinieniemi, J.P., Syrjä, S., Heikkilä-Tammi, K. ve Viteli, J. (2016). When does the educational use of ICT become a source of technostress for Finnish teachers?, Seminar.net - *International journal of media, technology and lifelong learning*, 12(2).
- Tabachnick, B.G. ve Fidell. L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics (Sixth Edition)* Pearson, Boston.
- Tarafdar, M., Tu, Q., Ragu-Nathan, B.S. ve Ragu-Nathan, T.S. (2007). The Impact of technostress on role stress and productivity. *Journal of Management Information Systems*, 24(1), 301-328.
- Tarafdar, M., Tu, Q., Ragu-Nathan, T. S., ve Ragu-Nathan, B. S. (2011). Crossing to the dark side: Examining creators, outcomes and inhibitors of technostress. *Communications of the ACM*, 54, (9), 113-120.
- Travers, C.J. ve Cooper, C.L. (1993).Mental health, job satisfaction and occupational stress among UK teachers. *An International Journal of Work, Health & Organizations*, 7(3), 203-219.

- Trist, E.L. ve Bamforth, K.W. (1951).Some social and psychological consequences of the Longwall method of coal getting. *Human Relations*, 4, 3-38.
- Türen, U., Erdem, H. ve Kalkın, G. (2015). İş Yerinde Tekno-Stres Ölçeği: Havacılık ve Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 6(1), 1-19.
- United_Nations, (2020). *Policy Brief: Education during COVID-19 and beyond*. In Revista Iberoamericana De Tecnología En Educación Y Educación En Tecnología; United Nation: New York, USA.
- Vaziri, H., Casper, W. J., Wayne, J. H. ve Matthews, R. (2020). Changes to the work-family interface in times of crisis: Examining predictors and implications using latent transition analysis. *Journal of Applied Psychology*, 105(10), 1073–1087. <https://doi.org/10.1037/apl0000819>.
- Wang K., Shu Q. ve Tu Q. (2008) Technostress under different organizational environments: an empirical investigation. *Computers in Human Behavior*, 24(6), 3002–3013.
- Wang, B., Liu, Y. ve Parker, S. K. (2020). How does the use of information communication technology affect individuals? A work design perspective. *Academy of Management Annals*, 2018. 0127.<http://dx.doi.org/10.5465/annals.2018.0127>
- Weil, M. M. ve L. D. Rosen. (1999). Don't let technology enslave you: Learn how technostress can affect the habits of your employees and yourself. *Workforce*, 78(2) 56–59.
- Zohar, D. (1999). When things go wrong: The effect of daily work hassles on effort, exertion and negative mood. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72, 265–283.

Technostress and Work-Family Conflict During COVID-19 Pandemic

Extended Abstract

1. Introduction

While information communication technologies enable employees to do their jobs more effectively, they can also negatively affect employees (Wang, Liu, & Parker, 2020). Because, although the opportunity to work from home without the need to go to the workplace through new technologies may be beneficial for some employees, this benefit may actually result in the blurring of work-home boundaries (Mann and Holdsworth 2003) and cause strain (Duxbury and Higgins 1991). Under normal conditions, while trainings were carried out to enable employees to adapt to a work-related technological device (Lautsch, Kossek, & Eaton, 2009), the unexpectedly sweeping globalization of the COVID-19 epidemic did not allow such a training process. Employees may experience technostress when they have to use a new technology without any preparation (Ragu-Nathan et al., 2008). On the other hand, the boundaries between home and workplace may become unclear for employees who work longer with heavy work loads and have to be accessible for work any time (Tarafdar et al., 2007). In addition to hindering effective work and blurring boundaries, technostress can also cause these employees to experience more work-family conflicts (Butts, Becker, & Boswell, 2015; Leung & Zhang, 2017; Vaziri, Casper, Wayne, & Matthews, 2020). The following hypotheses have been developed as a result of the above-mentioned conceptual framework, theories, and the results and evaluations obtained from previous studies on technostress and work-family conflict.

Hypothesis 1: Technostress positively and significantly affects Work-Family Conflict (WFC).
Hypothesis 1a: Techno-Overload positively and significantly affects Work-Family Conflict.
Hypothesis 1b: Techno-Complexity positively and significantly affects Work-Family Conflict.
Hypothesis 1c: Techno-Uncertainty positively and significantly affects Work-Family Conflict.

Hypothesis 2: Technostress positively and significantly affects Family-Work Conflict (FWC).
Hypothesis 2a: Techno-Overload positively and significantly affects Family-Work Conflict.
Hypothesis 2b: Techno-Complexity positively and significantly affects Family-Work Conflict.
Hypothesis 2c: Techno-Uncertainty positively and significantly affects Family-Work Conflict.

2. Method

A model focusing on the causal relationship between variables was used in the study. For this purpose, data were obtained from the research participants by using the scales related to the variables and by making use of the easy sampling method in order to determine the relations between the variables discussed in the study (Büyüköztürk et al., 2008). In the analysis phase, confirmatory factor analysis (CFA) of each variable was performed using the structural equation model (AMOS). The sampling of the scales was applied with the Principal Component method in exploratory factor analysis (EFA) and rotated with the Varimax method. Correlation analysis was used to reveal the relationships between variables, and hierarchical regression analysis was employed to test the hypotheses.

3. Results and Discussion

As a result of the analyses, it can be said that in general, technostress predicted WFC-FWC positively ($\beta=0.468$, $p<0.01$) and explained 28.6% of the total variance of WFC-FWC ($\Delta R^2=0.286$, $p<0.01$). Technostress also positively and significantly affects teachers' WFC ($\beta=0.362$, $p<0.01$) and FWC ($\beta=0.463$, $p<0.01$) and explains 18.2% and 26.7% of the total

variance, respectively. These findings show that teachers' technostress participating in the research increase their WFC and FWC and cause them to experience difficulties both in the work environment and in the family domain. In addition, these research findings reveal that technology is an undeniable and life-facilitating fact of today, and it can also cause problematic situations and problems in the family and work domain, which are very crucial in people's lives. The findings obtained as a result of the regression analysis support all hypotheses except the H1c and H2c hypotheses developed in the study. Although two of the sub-hypotheses have not been statistically confirmed, in general, technostress has a positive and significant effect on WFC-FWC. In this sense, it can be evaluated that the hypotheses of the study were confirmed and supported in general.

4. Conclusion

Currently, the impact of COVID-19 in the world has caused the biggest crisis in education systems in history (UN, 2020) and teachers who have to continue working at home within the system called online or distance education in almost all countries have to use digital resources intensively. In this study, the possible relationships between technostress and work-family conflict, which may be caused by teachers' transition to online education due to the COVID-19 pandemic, are examined.

According to the results of the study, teachers who have to switch to online education and work from home and have to use information technologies intensively in this process have difficulties in coping with the knowledge and intensity required by these technological devices and applications and experience technostress. It is seen that technostress, which is discussed as a result of the necessity of using workplace-based technology in the literature, is experienced by teachers in their homes, which they use as a workplace this time. It is evaluated that the technostress brought about by the new working conditions causes teachers to experience conflicts in fulfilling their responsibilities by blurring the boundaries between work and family areas. In terms of sub-dimensions, it is seen that apart from the techno-uncertainty dimension of technostress, both techno-overload and techno-complexity dimensions positively and significantly predict both dimensions of work-family conflict, in other words, it causes conflict in both dimensions. The results of Cho, Lee and Kim (2019); Butts, Becker and Boswell (2015) and Leung and Zhang (2017) support our findings. This study have revealed that employees who experience technostress cannot protect their work and private lives from this process and they experience conflict between these two areas.

It is not clear when the pandemic will end and return to the old normals. Moreover, it is obvious that information systems will continue to be used much more effectively in work life and in education processes in particular. Therefore, it seems likely that teachers will experience technology-induced stress and conflict in the future. For this reason, it is considered that studies on the effect of technostress on both teachers and other professionals can contribute to literature and shed light on the managers of the organization to help the workers againts undesirable results.

Araştırma Makalesi

Tüketicilerin Organik Gıdaları Satın Alma Niyetine Etki Eden Tasarruf Eğilimi, İnanç ve Çevresel Faktörlerin İncelenmesi

Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA

*Çankırı Karatekin Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu,
Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü
nurcaglar@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6047-2718*

Tülin DURUKAN

*Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
t-durukan@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-5228-3274*

Serhat KARAOĞLAN

*Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
serhat@karaoglan.net, ORCID: 0000-0002-4120-4013*

Öz

Bu araştırma tasarruf eğilimi, inanç ve çevresel faktörlerin tüketicilerin satın alma niyetlerine olan etkisini incelemek amacıyla yapılmıştır. Organik gıdaların zengin besin içeriği ve besin değerine sahip olmaları nedeniyle endüstriyel gıdalara göre daha sağlıklı olduklarına yönelik inanç araştırmanın organik gıdalara yönelik inanç ve satın alma niyeti arasındaki ilişkinin incelenmesinde etkili olmuştur. Aynı zamanda literatürde çevresel faktörlerin tüketicilerin organik ürünlere yönelik tutumlarına olan etkisini inceleyen çalışmaların varlığı çevresel tutum ve algılanan çevresel etki değişkenlerinin modele eklenerek analiz edilmesini gerektirmiştir. Yapılan analizler sonucunda organik gıdaya ilişkin inancın ve çevresel tutumun organik gıdaya ilişkin tutum ile pozitif yönde anlamlı bir ilişki içinde olduğu görülmüştür. Tasarruf eğiliminin, algılanan çevresel etki düzeyinin, organik gıdaya ilişkin tutumun ve çevresel tutumun ise organik gıda satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu görülmüştür.

Anahtar kelimeler: Organik gıda, satın alma niyeti, yapısal eşitlik modeli, organik tutum, çevresel etki.

Jel Sınıflandırma Kodları: L11, M31, K32

Analysis of Saving Tendency, Belief and Environmental Factors Affecting Consumers' Intention to Purchase Organic Foods¹

Abstract

This research was carried out to examine the effect of saving tendency, belief, and environmental factors on consumers' purchasing intentions. The belief that organic foods are healthier than industrial foods due to their rich nutritional content and nutritional value was effective in examining the relationship between belief in organic foods and purchase intention. At the same time, due to the existence of studies examining the effects of environmental factors on consumers' attitudes towards organic products in the literature, it is necessary to analyze environmental attitudes and perceived environmental impact variables by adding them to the model. It has been observed that the tendency to save, the level of perceived environmental impact, the attitude towards organic food, and the environmental attitude affect the intention to purchase organic food.

Keywords: Organic food, purchase intention, structural equation model, organic attitude, effect on environment

Jel Classification Codes : L11, M31, K32

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 11.02.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 21.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Çağlar Çetinkaya, N., Durukan, T. ve Karaoğlu, S. (2021). Tüketicilerin Organik Gıdaları Satın Alma Niyetine Etki Eden Tasarruf Eğilimi, İnanç ve Çevresel Faktörlerin İncelenmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 731-754. Doi: 10.18074/ckuiibfd.878456.

1. Giriş

Giderek artan dünya nüfusu besin kaynaklarının hızla yok olmasına zemin hazırlamaktadır. İnsan sağlığı ve beslenme açısından önemli bir role sahip olan ve tarım alanında giderek önem kazanan organik tarım ürünleri günümüz dünyasında insanların sağlıklı yaşamak amacıyla yoğun olarak başvurdukları bir besin türüdür. Ekolojik sisteme zarar vermeden ve insan sağlığını korumak amacıyla başvurulan organik tarım ürünleri çevre dostu üretim sistemleri anlayışı ile üretilmiş ürünlerdir. Belirli kurallar ve denetimler neticesinde daha güvenilir ve çevreye olumsuz etkileri olmayan bir üretim şekli olan organik tarım; ilaç, gübre, herbisit, böcek ilacı, antibiyotikler ve genetiği değiştirilmiş organizmalar (GDO) gibi yapay kimyasalların kullanılmadığı doğal gıda maddelerinin üretimlerini kapsamaktadır (Marwa ve Scott, 2013, s. 1712). Üretiminde herhangi bir kimyasalın kullanılmadığı, tümüyle ruhsatlı girdilerden oluşan ve çevreye dost üretim teknikleri ile kontrol altında üretilen organik gıdalar sertifikaya sahip gıdalardır. Uluslararası ticarete de önemli bir yere sahip olan organik gıda pazarı IFOAM (Uluslararası Organik Tarım Hareketleri Federasyonu)'ın kurulması ile dünya genelinde tüm organik gıda üreticilerini bir araya getirerek organik tarımın belirli kurallar etrafında sürdürülmesini sağlamıştır. Türkiye'de organik gıda yetiştiriciliği 1980'li yıllarda başlamış, 2004-2005 yıllarında yayımlanan kanun ve yönetmelikler ile uygulamaya konulmuş, bugün ise destekleyici pek çok tebliğ ile son şeklini almıştır.

Organik tarımın giderek yaygınlaşması ve tüketicilerin gıda konusunda yaşadığı hassasiyet ve endişeler organik gıdalara yönelik talebi artırmaktadır. Tüketicilerin yaşam kalitelerini artırma isteği, gıdalarda tat unsurunun aranır hale gelmesi, artan çevre bilinci ve gıda güvenliği konusunda artan hassasiyet tüketicileri organik gıda talebine yönlendiren başlıca faktörlerdir.

Tüketicilerin satın alma kararlarında kişisel ve çevresel faktörlerin yanı sıra pazarlama karması unsurlarının da etkili olduğu bilinmektedir (Cohen ve Areni, 1991; Lin ve Lu, 2010). Tüketicilerin daha sağlıklı olduğuna inanmaları ve çevreye zarar vermeden üretilen organik gıda ürünlerine yönelik artan talep pazarlama alanı açısından da oldukça büyük önem taşımaktadır. Zira besin değerinin yüksek olması ve besin içeriğinin kimyasallardan arındırılmış olması tüketicilerde organik ürün kullanımına yönelik inancı ve dolayısı ile tüketicilerin tutum ve satın alma niyetlerini etkilemektedir (Lourerio vd., 2001; Hughner vd., 2007, Jang vd., 2011). Bu durum organik gıdalar üzerine yapılan çalışmaların ne denli önem taşıdığını gösterir niteliktedir.

İnsanların temel ihtiyacı olan gıda tüketimi aynı zamanda canlılığın devamını da sağlamaktadır (Gottschalk ve Leistner, 2013, s. 139). Tüketicilerin organik gıda tüketimini etkileyen faktörler arasında sağlığa yönelik kaygıların ilk sırada gelmesi besin değeri ve besin içeriğine yönelik algıların önemini ortaya koymaktadır (Paul ve Rana, 2012). Tüketicilerin organik gıdaların daha sağlıklı

olduklarına yönelik inançlarının yanı sıra endüstriyel gıdalara göre daha lezzetli, besin içeriğinin ve besin değerinin yüksek olması tüketiciler için önemli bir tercih nedenidir (Zanoli, Gambelli ve Vario, 2012, s. 47).

Organik gıda üretimi endüstriyel yöntemlere göre daha fazla çaba ve maliyet getirmektedir. Bu çaba ve maliyetin karşılığında artan fiyatlar doğal olarak tüketiciye yansımaktadır. Tüketicilerin organik gıdaya bakış açısını görebilmek hem işletmeler açısından hem de tüketiciler açısından önem taşımaktadır. Tüketicilerin organik ürünleri kabul etmesi ve talebin artması, doğal olarak arzı yükseltecek ve fiyat seviyelerinde düşüşe sebep olabilecektir (Bahşi ve Akça, 2019, s. 27). Böylece tüketiciler doğal ürünlere daha makul fiyatlarla erişme şansına sahip olabileceklerdir.

Bu araştırma tasarruf eğilimi, inanç ve çevresel faktörlerin tüketicilerin organik gıda satın alma niyetlerine olan etkisini incelemek amacıyla hazırlanmıştır. Mevcut araştırmalar tüketicilerin sağlığını korumak amacıyla organik ürünleri satın alma niyetinde olmalarını ve çevresel etkilerin tüketicilerin organik gıdaya yönelik tutumlarını etkilediğini gösterir niteliktedir (Wandel ve Bugge, 1997; Squires, Juric ve Cornwell, 2001; Kareklas, Carlson ve Muehling, 2012). Besin içeriği inancı ve besin değeri inancı, organik gıdalara yönelik tutumu ve tutumun aracılık etkisi ile satın alma niyetini etkilemektedir. Araştırmada oluşturulan model kapsamında söz konusu dolaylı etkiler de analiz edilmektedir.

Araştırmanın takip eden kısmında öncelikle araştırma kapsamında incelenen değişkenlere ait kavramsal çerçeve yer almaktadır. Bu doğrultuda organik gıda kavramı, organik gıdaların besin içeriği ve besin değeri, çevresel tutum, organik gıdalara yönelik tutum, tasarruf etkisi, çevresel etki ve organik gıda satın alma niyeti kavramları incelenmiş ve araştırma hipotezleri oluşturulmuştur. Kavramsal çerçevenin oluşturulmasının ardından araştırmada sırası ile metodoloji ve bulgular yer almaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Organik Gıda Kavramı

Halk arasında doğal ürün, köy ürünü, GDO'suz ürün olarak da adlandırılan organik gıdalar son yıllarda tüketicilerin sıklıkla tercih ettikleri ürünlerdir. Ayrıca organik gıdalar; yetiştirilmesinde suni gübrelerin, böcek ilaçlarının, hormonların, antibiyotiklerin, koruyucu ve renklendiricilerin kullanılmadığı gıdalardır. Son yıllarda organik gıda üretiminde gözlenen artışın nedeni tüketicilerin bu ürün gruplarına yönelik artan talepleridir (Williams ve Hammitt, 2001, s. 329). Genetik deformasyona uğramamış, çevrenin korunmasına yönelik üretilen bu ürünlerin üretiminde (Stobbelaar, Casimir, Borghuis, Marks, Meijer, ve Zebeda, 2006, s. 352) doğal girdiler, hayvanların refahı, besleyici nitelikte olma ve sürdürülebilirlik esas alınmıştır. Genellikle yerli üretim şeklinde üretilen organik

gıdalar; üretimlerinde üretim yeri menşei üretim faktörlerinin kullanılması sonucu elde edilmektedir (Akbayır ve Yereli, 2019, s. 412).

Oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahip olan organik ürünlerden başlıcaları; meyve, sebze, kuruyemişler, tohumlar, baklagiller, meyve suları, süt ve süt ürünleri, yumurta, kozmetik ürünler, temizlik maddeleri ve kâğıt ürünleridir (Aarset, Beckman, Bigne, Beveridge, Bjorndal, Bunting vd, 2004, s. 97). Tüketiciler tarafından organik gıdalar, sonraki kuşaklar için çevre ve sağlığın korunmasını da amaçlayan, kimyasal içermeyen, geleneksel ürünlere göre daha sağlıklı ve daha güvenilir ürünler olarak tanımlanmaktadır (Paul ve Rana, 2012, s. 415). Tüketicilerin sağlık ve çevresel endişeler gerekçesiyle organik ürünlere olan talebi giderek artmaktadır.

Tüketiciler tarafından organik ürünlere kolay ulaşım da en az organik ürünler kadar önem taşımaktadır. Organik gıda tüketimine yönelik literatür incelendiğinde genel olarak organik gıda tüketimini etkileyen ürün ve tüketicilerin demografik özelliklerinin incelendiği görülmektedir. Schifferstein ve Ophuis (1998) tarafından yapılan çalışmada organik gıda tüketiminin belirleyici faktörleri incelenmiş ve aralarındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmada sağlık bilinci yüksek olan tüketicilerin organik gıda satın alımına yönelik tüketiciler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gil, Gracia, ve Sanchez (2000) çalışmalarında İspanya’da farklı tüketici gruplarının organik ürünlere yönelik daha fazla ödeme istekliliklerini incelemiş, sağlık ve çevresel bozulmaya duyarlı kişilerin yüksek bedel ödemeye razı oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Magnusson, Arvola, Hursti, Aberg ve Sjöden, (2001) ise İsveçli tüketicilerin organik gıdalara yönelik tutumlarını ve satın alma sıklıklarını incelemiş, az sayıda tüketicinin düzenli olarak organik gıda satın aldıkları ve bu satın almada tat, sağlıklı olması ve kalite faktörlerinin önem taşıdığı belirtilmiştir. Squires vd. (2001) ise organik gıda tüketiminde tüketicilerin endişeleri ve pazardaki gelişim süreci arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Chinnici, D’Amico ve Pecorino (2002) yaptıkları çalışmada organik pazarları daha iyi anlama ve tüketicilerin organik ürün satın alma ve fiyat duyarlılıklarını gözlemlemişlerdir. Fotopoulos ve Krystallis (2002) yaptıkları çalışmada tüketicilerin organik ürünlere yönelik tutum, satın alma niyeti ve farkındalık açısından üç ayrı tüketici tipi olduğunu savunmuşlardır. Magnusson, Arvola, Hursti, Åberg ve Sjöden (2003) tarafından yapılan çalışmada ise organik gıda satın almanın insan sağlığı açısından algılanan fayda ile olan ilişkisi araştırılmıştır. Lea ve Worsley (2005) tarafından yapılan çalışmada tüketicilerin organik gıdalar konusundaki inanç ve sosyo-demografik özellikleri arasındaki ilişkide katılımcıların büyük çoğunluğunun organik gıdaları daha sağlıklı, leziz ve çevreci olduğuna inandıkları sonucuna ulaşılmıştır. Chen (2007) çalışmasında tüketicilerin hangi güdülerin etkisi ile organik gıda satın almaya yöneldikleri incelemiştir. Ayrıca tüketicilerin organik gıda satın alma niyetlerini de inceleyen çalışmalara literatürde sıklıkla rastlanmaktadır (Arvola, Vassallo, Dean, Lampila, Lähteenmäki ve Shepherd, 2008; Roitner-Schobesberger, Darnhofer, Somsook ve

Vogl, 2008; Hjelmar, 2011; Paul ve Rana, 2012; Nedra, Sharma ve Dakhli, 2015; Hsu, Chang ve Lin, 2016; Kim, 2019).

2.2.Organik Gıdaların Besin İçeriği ve Besin Değeri

Gıda Pazarlama Enstitüsü tarafından 2005 yılında hazırlanan rapora göre tüketicilerin %81'i organik gıdaları besin değerlerinin yüksek olması nedeniyle tercih etmektedir. Worthington (2001) tarafından yapılan bir çalışmada organik şeftali ve domates gibi ürünlerin organik olmayanlara göre daha fazla C vitamini içerdiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca birçok organik ve organik olmayan ürün gruplarında içerik karşılaştırması yapılmış, organik olmayan gıdaların üretiminde kullanılan kimyasal maddelerin gıdalardaki antioksidan derecesini düşürdüğü bu nedenle organik gıdaların organik olmayan gıdalara göre antioksidan derecelerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yine Asami, Hong, Barrett ve Mitchell (2003) ve Benbrook (2005) tarafından yapılan çalışmalarda da benzer şartlar altında yetiştirilen organik ve organik olmayan gıdalar karşılaştırılmış, organik gıdaların olmayanlara göre %30 daha fazla antioksidana sahip olduğu gözlenmiştir. Benzer çalışmalar tahıllar ve hayvansal gıdalar için de bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarda organik gıdaların besin değerinin organik olmayan gıdalara göre aminoasit, antioksidan, vitamin, karotenoid, yağ asidi ve mineral açısından daha zengin ve daha yoğun besin içeriğine sahip olduğunu göstermektedir.

Son dönemlerde tüketiciler tarafından benimsenen “ne yiyorsan o’sun” sloganı (Abraham, Normal ve Corner, 2000), tüketicilerin kimyasal içermeyen organik gıdalara olan inançlarını en doğru şekilde ifade etmektedir. Gerek tüketiciler gerekse çiftçiler tarafından çevre dostu ürünler hemen her dünya ülkesinde kabul görmüş bu durum tüketici tutumuna da yansımıştır. Organik gıdaların besin içeriği ve besin değeri açısından tüketicilerin beklentilerini karşılaması organik gıdalara yönelik tüketici tutumunda değişime neden olmuştur. Aynı zamanda organik gıdalar tüketicilerin daha iyi bir yaşam kalitesine ulaşmaları amacıyla da tercih edilmektedir. Tüketicilerin beslenme alışkanlıklarında sağlıklı bir değişimi teşvik etmek amacıyla pazarlama uzmanları tarafından organik gıdaların daha sağlıklı olduklarını vurgulayan tanıtım faaliyetleri uygulanmaktadır. Ancak bunun için pazarlamacıların organik gıdaları tanıtabilecekleri potansiyel tüketiciler hakkında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

İnanç, tutum, niyet ve davranış hiyerarşi içinde birbirlerini etkileyen faktörler olup inançların tutumları etkilediği bilinmektedir (Fishbein ve Ajzen, 1975; Feldman ve Lynch, 1988). Organik gıdaya konusunda yapılan birçok çalışmada da inancın tutumu etkilediği görülmektedir (Lodorfo ve Dennis, 2008; Zagata, 2012; Kareklas, Carlson ve Muehling, 2014; Ham, 2019). Araştırmada inanç değişkeni besin değeri ve besin içeriği alt boyutlarından oluşmaktadır. Bu doğrultuda değerlendirilen literatür kapsamında araştırmanın H₁ ve H₂ hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H₁: Besin değeri organik gıdaya yönelik tutumu pozitif yönde etkilemektedir.

H₂: Doğal içerik inancı organik gıdaya yönelik tutumu pozitif yönde etkilemektedir.

2.3. Çevresel Tutum

Çevresel tutumu çevreye duyarlı davranış biçimleri şeklinde açıklamak mümkündür. Organik gıda tüketimine yönelen tüketicilerin çevre bilincinde oldukları görülmektedir (Paul ve Rana, 2012, s.415). Bu kavramın tüketicilerin organik gıdalara yönelik tutumlarını ve satın alma niyetlerini olumlu etkilediğini gösteren çalışmalara literatürde sıklıkla rastlanmaktadır. En az sağlık endişesi kadar çevre ile ilgili konularda da duyarlı olan tüketiciler organik gıda tüketimine de destek vermektedir. Giderek artan tüketim, kaynakların kullanımını olumsuz yönde etkilemektedir. Doğal çevrenin giderek yok olma tehlikesi ile karşı karşıya kalması ve çevresel kaynaklardaki azalma tüketiciler açısından çevre bilincinin değerini arttırmaktadır. Bireylerin çevreye karşı davranışları ve hisleri çevreye karşı duyarlı davranışların sergilenmesine neden olmaktadır. Bu nedenle çevre bilinci fazla olan tüketicilerin doğaya zarar vermeyen ve kimyasallardan arınmış gıdaları tüketmeleri organik gıda tüketimini arttırmakta, tüketicilerin organik gıda satın alma niyetini etkilemektedir.

Arvola vd. (2008) tüketicilerin organik tarımın olumlu çevresel sonuçlarının farkında olma eğiliminde olduğunu, organik gıda seçiminin ahlaki açıdan doğru bir şey olarak deneyimlendiğini ve organik gıda satın alma niyetleriyle ilişkili olduğunu belirtmektedirler. Aertsens, Mondelaers ve Huylenbroeck (2009) organik gıda tüketiminin çevresel tutum ile ilişkili olduğunu ve evrensel değerler çerçevesinde değerlendirilebileceğini söylemektedir. Yazdanpanah ve Forouzani (2015) çevresel tutumu ve çevreci davranışları planlı davranış teorisi çerçevesinde değerlendirmişler ve tutum ile pozitif yönlü ilişkide olduğunu tespit etmişlerdir. Agovino, Crociata, Quaglione, Sacco ve Sarra (2017) organik ürünleri seçmenin tüketicilerin çevresel kaygıları ile ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Böylelikle araştırmada çevresel tutum ile ilişkili H₂ ve H₃ hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H₃: Çevresel tutum, organik gıdaya yönelik tutumu pozitif yönde etkilemektedir.

H₄: Çevresel tutum organik gıda satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir.

2.4. Organik Gıdaya Yönelik Tutum

Tutum; tüketicilerin organik gıda satın alma niyetinin en önemli belirleyicisidir. Bir nesne, kişi, kurum veya olguya yönelik olumlu ya da olumsuz yanıt vermek için bir eğilimi temsil eden tutum davranış ile ilişkili bir kavramdır (Ajzen ve

Fishbein, 1980; Toklu ve Ustaahmetoğlu, 2016, s. 47). Davranışın öncülü olan tutum, bireyin nesne ile ilgili karar vermesini sağlamaktadır.

Sağlık ve çevre ile ilgili konulara duyarlı olan tüketicilerin organik ürünleri satın almaları konusunda olumlu tutumlara sahip olduğu düşünülmektedir (Paul ve Rana, 2012). Ancak bireylerin organik gıda tüketiminde tutum ile birlikte öznel ve kişisel normların da organik gıda tüketimini etkilediği bilinmektedir (Aertsens vd., 2009). Gıdalar üzerindeki besin değeri ve besin içeriği bilgilerinin yer aldığı ve sağlıklı olduklarını iddia eden etiketlerin varlığı tüketicilerin tutumlarını ve satın alma niyetlerini güçlü bir şekilde etkilemektedir. Bu çabalar tüketicilerin sağlıklı yaşam hakkında daha bilinçli olduğunu ve kimyasallara karşı giderek daha endişeli hale geldiğini göstermektedir. Bu nedenle tüketicilerin sağlıklı ürün tüketimi ve besin değeri yüksek, besin içeriği yoğun gıdaları tüketmek istedikleri görülmektedir.

Organik gıda tercihlerinde yaşlı tüketicilerin sağlık, genç tüketicilerin ise çevre hassasiyetlerine sahip oldukları gözlenmiştir. Kadınlarda ve çocuklu ailelerde ön plana çıkan organik gıda duyarlılığı ile tüketicilerin yaşları arasında da doğrusal bir bağlantı bulunmaktadır. Gıda ve beslenme ile ilgili olarak yaşanan problemlerin giderek artması tüketicileri organik gıda tüketimine yönlendirmektedir. Organik olmayan gıdalara göre organik gıdaların daha pahalı olduğu inancına sahip olan tüketiciler organik gıdalarda da yine yerli üretim ürünleri tercih etmektedirler. Aynı zamanda organik gıda tüketimine yönelen tüketicilerin çevreye ve doğaya da duyarlı oldukları gözlemlenmiştir.

Tutumların davranışları etkilediği gerek pazarlama literatüründe gerekse davranışlarla ilişkili diğer bilim alanlarında sıklıkla dile getirilmektedir. Davranış olarak bu araştırmada organik gıdaların satın alma niyeti ele alınmaktadır. Bu çerçevede de çok sayıda çalışma yapılmıştır. Örneğin Dean, Raats ve Shepherd (2012); Yazdanpanah ve Forouzani (2015); Suh, Eves ve Lumbers (2015); Yadav ve Patak (2016) tarafından yapılan çalışmalarda organik gıdaya ilişkin tutumun organik gıda satın alma niyeti ile ilişkili olduğu gösterilmektedir. Buradan hareketle araştırmada H₄ hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H₅: Organik gıdaya ilişkin tutumun artması organik gıda satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir.

2.5. Çevresel Etki

Bazı tüketiciler çevreye duyarlı tüketim yapmaktadırlar. Bu tüketiciler ikinci el ürünleri ve ekolojik ürünleri tercih ederken çevreye olumsuz etkisi olan ürünlerden kaçınabilmekte, bu durum ürünlerin daha pahalı olması veya zor bulunması gibi birtakım maliyetleri de beraberinde getirmektedir (Nordlund ve Garvill, 2002). Bununla birlikte, tüketici artan maliyetlere katlanmaya razı olabilmektedir. Organik gıdaların çevreye etkisi de satın alma davranışına etki

etmektedir. Organik gıda tarımı ile birlikte azalan kimyasal kullanımı göllere ve akarsulara karışan madde miktarını ve toprak kirliliğini azaltma yönünde etki göstermektedir. Ayrıca tarım ilaçları kullanımını da azaltmaktadır. Tüketiciler de organik gıda tüketerek çevreye olumlu yönde etki edeceğini düşünebilecektir. Örneğin Magnusson vd. (2003) yaptıkları çalışmada tüketicilerin organik gıda satın alarak herbisit ve böcek ilacı kullanımını, toprak kirliliğini, suya karışan madde miktarının azaldığına ve çevrenin genel durumunun iyileşmesine katkıda bulunulduğuna inandıklarını vurgulamışlardır. Thøgersen (2009) çalışmasında organik gıdaya karşı tutumun çevresel etki algısı ile ilişkili olduğunu belirtmektedir. Benzer şekilde Mondelaers (2009) de organik gıdaların tüketiciler tarafından çevre dostu olarak algılandığını belirtmektedir. Bu sebeple organik gıdaların çevreye olumlu yönde etkisi olduğuna ilişkin algı organik gıda satın alma eğilimini de arttıracaktır diyebilmek mümkündür. Bu görüşlerden hareketle araştırmada H₆ hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur.

H₆: Algılanan çevresel etki organik gıda satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir.

2.6. Tasarruf Eğilimi

En basit tanımıyla gelirin harcanmayan kısmını oluşturan tasarruf tüketicilerin gelirine bağlı olarak değişmektedir. Tüketicilerin tasarruf eğilimleri üzerinde aile çevresi faktörlerinin etkisi olduğu kadar aile dışındaki çevrenin de etkisi bulunmaktadır. Tasarruf sahiplerinin karar alma süreçlerini ise kişisel, finansal ve çevresel faktörler etkilemektedir. Tüketicilerin yaşam tarzları, cinsiyetleri, yaşı, sağlık durumları, hayattan beklentileri, geliri ve psikolojik durumu gibi faktörler tasarruf eğilimini etkileyen kişisel faktörlerdir. Enflasyon ise tasarruf eğilimini etkileyen başlıca finansal faktördür. Çevresel faktörler ise tüketicilerin içinde yer aldığı bir grup ya da derneğin tüketicilerin üzerindeki etkileridir. Bu nedenle tüketicilerin tasarruf eğilimlerinde yakın çevresinin etkisi altında olduğunu söylemek kaçınılmazdır.

Organik gıdaların organik olmayan gıdalara karşı daha yüksek fiyatta olmaları tüketicilerin satın alma niyetini etkilediği gibi tasarruf eğilimlerini de etkilemektedir. Sağlık ve çevre konusunda giderek bilinçlenen tüketicilerin değişen yaşam tarzları tasarruf eğilimlerini etkileyen kişisel faktörlerin alt boyutunu oluşturmaktadır. Aynı zamanda bir ürünün rakiplerine göre fiyatı, söz konusu fiyatın kabul edilebilir düzeyde olması, tüketiciler tarafından yüksek fiyat ödeme istekliliği ve pahalı olsa dahi yaşam kalitelerini korumak amacıyla yüksek fiyatlı ürünü satın alma istekleri tüketicilerin tasarruf eğilimlerine bakış açılarını ve satın alma niyetini doğrudan etkilemektedir.

Literatürde yer alan çalışmalar irdelendiği zaman tasarruf eğiliminin satın alma niyetine etkisine ilişkin farklı sonuçlar elde edilmiştir. Organik gıdaların ve çevre dostu ürünlerin ikame ürünlerden daha yüksek fiyatlara satılıyor olması negatif

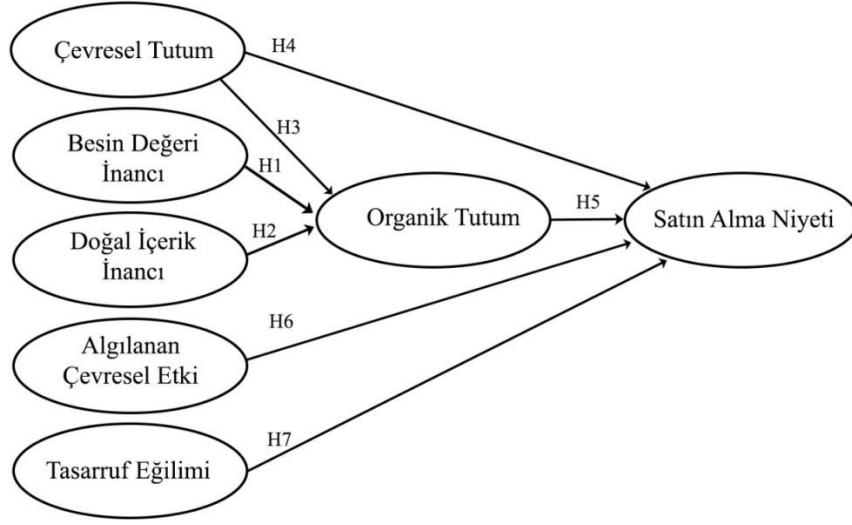
etkiyi doğurmaktadır. Örneğin, Kareklas vd. (2014) tarafından yapılan çalışmada tasarruf eğilimi organik gıda satın alma niyetini ters yönde etkilemektedir. Bir diğer çalışmada, fiyat bilincinin organik gıdaları satın alma niyetine etkisinin doğrudan ve olumsuz olduğu bildirilmiştir (Katt ve Meixner, 2020). Wang, Ma, Bai ve Zhang (2021) tarafından yapılan araştırmada tasarruf eğilimi ile yeşil ürünleri satın alma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Ancak organik gıdaların ve çevre dostu ürünlerin ödenen paraya göre yüksek performans vermesi, parasal tasarrufun yanında yer alan getiriler sayesinde de pozitif yönlü ilişkiler elde edilmiştir. Örneğin, Owusu ve Anifori (2013), tüketicilerin organik gıdalara özellikle de kalıntı içermemeleri sebebiyle daha fazla ödemeye razı olduklarını söylemektedir. Chen, Ren ve Zhang (2019) tarafından yapılan çalışmada da tasarruf eğilimi ile çevre dostu ürünleri satın alma arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Awais, Samin, Gulzar, Hwang ve Zubair (2020) araştırmaları kapsamında, tasarruf eğiliminin sürdürülebilir ürünlerin tüketim niyetini arttırdığını belirtmektedir. Bu araştırmada ise tüketicilerin organik gıdaları akıllı birer seçim olarak görmekte olduğu varsayımı altında tasarruf eğiliminin satın alma niyetini arttıracığı varsayımı altında hipotez aşağıdaki gibi kurulmuştur.

H₇: Tasarruf eğilimi organik gıda satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir.

2.7. Organik Ürünlere Yönelik Satın Alma Niyeti

Tüketicilerin yaşam koşullarındaki iyileşmeler, gelişen eğitim düzeyleri, bilgiye kolay erişim, sosyal ve çevresel bilinçlenme gibi olumlu gelişmeler organik kavramının farkındalığını ve tüketicilerin organik ürüne yönelik satın alma niyetini artırmaktadır. Tüketicilerin organik ürün satın alma niyetleri gelişen sağlık bilinci, besin değeri ve besin içeriği, tat unsurunun aranır hale gelmesi, çevresel endişeler ve organik gıdalara yönelik güven olarak sıralanmaktadır. Organik ürünleri satın almama niyetine etki eden faktörler ise organik olmayan ürünlere göre fiyatlarının daha yüksek olması, planlama faaliyetlerinin yeterli olmaması ve organik ürün etiketlerine duyulan güvensizlik olarak sıralanmaktadır (Hughner, McDonagh, Prothero, Schultz ve Stanton, 2007).

Organik gıdalar hakkında bilgi düzeyleri artan tüketiciler daha fazla ödemeye razı olmaktadır. Aynı zamanda organik gıdaların organik olmayan gıdalara göre daha sağlıklı olarak algılanması da satın alma niyetini etkileyen bir diğer faktördür. Yukarıda çerçevesi çizilen teorik değerlendirmeler kapsamında oluşturulan hipotezleri takiben elde edilen araştırma modeli Şekil 1’de verilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3. Metodoloji

3.1. Araştırma Evreni

Araştırmanın evrenini Türkiye’de yaşayan ve perakende gıda satın alan tüketiciler oluşturmaktadır. Gıda tüketen her bir bireyin potansiyel organik gıda tüketicisi olması sebebiyle araştırma evreni bu şekilde belirlenmiştir. Bu amaçla Mayıs-Temmuz 2019 dönemleri arasında 18 yaş üstü tüketicilerle yüz yüze görüşmeler aracılığıyla bir anket uygulaması yapılmış ve 521 gönüllü katılım sağlanmıştır. Erkek katılımcıların daha fazla olduğu araştırmada (%56,6 erkek, %43,4 kadın) katılımcıların çoğunlukla 18-29 yaş arası (391 kişi), lisans mezunu (303 kişi), düşük (327 kişi) ve orta-düşük (121 kişi) gelir seviyesinde oldukları görülmekte ve demografik değişkenlere ilişkin frekans dağılımları Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1: Katılımcılara İlişkin Frekans Dağılımları

Cinsiyet	Kadın		Erkek		
	226 (%43,4)		295 (56,6)		
Medeni Durum	Evli		Bekâr		
	129 (%24,8)		392 (%75,2)		
Yaş	18-29	30-39	40-49	50 ve üzeri	
	391 (%75)	61 (%11,7)	42 (%8,1)	27 (%5,2)	
Gelir seviyesi (Aylık ₺)	2000 ve altı	2001-4000	4001-6000	6001 ve üzeri	
	327 (%62,8)	121 (%23,2)	54 (%10,4)	19 (%3,6)	
Eğitim	İlköğretim	Lise	Önlisans	Lisans	Lisansüstü
	22 (%4,2)	98 (%18,8)	86 (%16,5)	303 (%58,2)	12 (%2,3)

3.2. Ölçek ve Anket Formu

Araştırmada kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm katılımcılara ait demografik özelliklerin belirlenmesi amacıyla yöneltilen soruları içermektedir. İkinci kısımda yer alan organik gıda ile ilişkili değişkenlere ait 23 soruluk bölüm Kareklas vd. (2014) tarafından yapılan çalışmanın son bölümünden uyarlanmıştır. Bunun sebebi ise iyi bir ölçme ve anket tasarımı için araştırmanın amacına tam olarak ulaşmayı sağlayan soruların yazılmasını sağlamak, mümkün olan en doğru yanıtları alabilmek ve yanıtlayıcılar üzerinde zaman yükünü en aza indirmek (Biemer ve Lyberg, 2003) için daha önceden sorulmuş, güvenilirliği ve geçerliliği test edilmiş soruların zaman tasarrufu ve diğer faydaları sağlaması adına kullanılmasıdır (Hyman, Lamb ve Bulmer, 2006). Tekrarlama çalışmaları sosyal bilimlerde çok yaygın olmamasına rağmen, kişisel hatalar, dikkatsizlik, yazılım hataları ve hatta bilerek yapılan sahtekârlıklar gibi durumlar sebebiyle farklı sonuçların elde edilebilmesi ihtimali veya önceden elde edilmiş sonuçların doğrulanması adına önemlidir (Burman, Reed ve Arm, 2010). İstatistik teknikler de farklı sonuçlar alınmasına sebep olabilmektedir. Yönetim bilimlerinde de yenilik ve özgünlük konusunda bir baskı olmasına, yeni bulguların daha ilgi çekici gelmesine rağmen ampirik olarak tekrar testlerin yapılmaması literatürde yeni bir bilgi oluşmamasına, araştırmaların güvenilirliğini ve pratik faydasını tehdit edecek sonuçların ortaya çıkmasına sebebiyet verebilir ve tekrar çalışmalarına teorik boşlukları doldurmak için ihtiyaç duyulmaktadır (Block ve Kuckertz, 2018). Easley, Madden ve Dunn (2000) pazarlama araştırmalarında araştırma sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak tekrarlama çalışmalarının önemine vurgu yapmaktadır ve doğa bilimlerinde yaygın olan bu durumun sosyal bilimlerde de gerçekleşmesi gerektiğini belirtmektedir. Ayrıca bulguların başka popülasyonlarda da genelleştirilmesi ve dış geçerliliğin sağlanması için tekrar çalışmalarının olması gerekmektedir (Campbell ve Stanley, 1979). Uyarlanan çalışma, yukarıda açıklanmış olan literatür bağlamında modelde değişiklik yapılarak uygulanmıştır. Bu değişiklik inanç faktörü altında yer alan algılanan çevresel etkinin ayrıca bir bağımsız faktör olarak tanımlanmasıdır. Bunlara ek olarak, temel alınan çalışma ABD’de gerçekleştiği için coğrafi olarak da farklılık içermektedir. Böylelikle, 5’li Likert formatında sorulan sorular Şekil 1’de verilmiş olan yapıyı oluşturmaktadır. Besin değeri inancı, doğal içerik inancı, çevresel tutum, algılanan çevresel etki ve tasarruf eğilimi faktörleri katılımcılar tarafından “kesinlikle katılmıyorum (1)” ile “kesinlikle katılıyorum (5)” arasında değerlendirilmiştir. Anket formunda yer alan satın alma niyetini ölçmeye yönelik sorular “çok düşük ihtimal” ile “çok büyük ihtimal” seçenekleri arasında yanıtlanmış, katılımcıların organik gıdaya ilişkin tutumları ise üç maddede “aleyhte-lehte, kötü-iyi ve negatif-pozitif” şeklinde cevaplanmıştır.

3.3. Veri Analizi ve Bulgular

Araştırma kapsamında kullanılan değişkenler, ortalamaları, standart sapmaları, doğrulayıcı faktör analizi sonucu elde edilen standardize regresyon katsayıları ile değişkenlerin oluşturduğu faktörler, Cronbach's Alfa ve CR (Bileşik Güvenilirlik) değerleri Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Ortalamalar, Katsayı Değerleri ve Güvenilirlik

Faktörler	Ortalama	Standart Sapma	Katsayı	Alfa	CR
Besin Değeri İnancı				0,892	0,897
BD1-Daha fazla vitamin ve mineral	3,9213	1,1196	0,817		
BD2-Daha besleyici	3,8599	1,0961	0,943		
BD3-Yüksek protein	3,8004	1,0753	0,822		
Doğal İçerik İnancı				0,912	0,915
DI1-Katkı maddesi yok	3,4069	1,1366	0,891		
DI2-Yapay içerik yok	3,3781	1,1168	0,941		
DI3-Kimyasal ve hormon kalıntısı yok	3,3762	1,1062	0,818		
Çevresel Tutum				0,777	0,795
CT1-Geri dönüşümlü ürün tercihi	3,501	1,0762	0,644		
CT2-Çevre dostu ürün tercihi	3,9616	0,8607	0,913		
CT3-Az ambalaj tercihi	3,7639	0,9302	0,680		
Algılanan Çevresel Etki				0,825	0,828
CE1-Suya kimyasal karışımını azaltır	3,6084	0,9943	0,764		
CE2-Toprak kirliliğini azaltır	3,7774	0,9905	0,836		
CE3-Tarım ilacı kullanımını azaltır	3,7409	0,9157	0,753		
Tasarruf Eğilimi				0,868	0,869
TE1-Dikkatli harcama	3,4203	1,2223	0,871		
TE2-Öz disiplin	3,4012	1,1087	0,901		
TE3-Doğru alışveriş zamanı	3,382	1,1359	0,748		
TE4-Satın almaya karşı koyma	3,3685	1,1513	0,621		
Organik Tutum				0,908	0,916
OT1-Lehte	3,9597	1,0563	0,768		
OT2-İyi	4,0537	0,9532	0,955		
OT3-Pozitif	4,1248	0,9124	0,923		
Satın Alma Niyeti				0,894	0,893
SN1-Organik süt tercihi	3,6756	1,0361	0,715		
SN2-Organik et tercihi	3,8119	1,0318	0,745		
SN3-Organik meyve tercihi	3,8772	0,9768	0,913		
SN4-Organik sebze tercihi	3,8484	1,0405	0,903		

Alfa ve CR değerlerinin 0,70'in üzerinde (Hair, Black, Babin ve Anderson, 2014) beklenmektedir. Ölçümde güvenilirlik sorunu olmadığını söylemek mümkün olacaktır. Doğrulayıcı Faktör Analizi sonucunda uyum iyiliği değerleri, $\chi^2=508,100$; $\chi^2/sd=2,431$; GFI=0,924; AGFI=0,900; CFI=0,961; RMSEA=0,052 ve TLI= 0,953 olarak elde edilmiştir. Elde edilen uyum iyiliği değerlerinin iyi olduğu anlaşılmıştır (Marsh ve Hocevar, 1985; Thompson, 2000; Hair vd., 2014).

Geçerlilikleri kontrol etmek için Tablo 3'te AVE (Ortalama Açıklanan Varyans), MSV (Maksimum Ortak Varyans), korelasyon tablosunda her faktörün kendisi ile kesiştiği yerde açıklanan varyansların karekökleri ve faktörler arası korelasyonlar verilmektedir.

Tablo 3: Geçerlilik ve Faktörler Arası Korelasyon Değerleri

	AVE	MSV	BD	DI	CT	CE	TE	OT	SN
BD	0,744	0,298	0,862						
DI	0,781	0,300	0,546	0,885					
CT	0,571	0,107	0,267	0,157	0,755				
CE	0,617	0,300	0,484	0,548	0,294	0,785			
TE	0,629	0,030	0,173	0,071	0,096	0,123	0,793		
OT	0,785	0,210	0,406	0,336	0,327	0,280	0,120	0,886	
SN	0,679	0,210	0,418	0,312	0,316	0,317	0,158	0,458	0,824

AVE değerinin de 0,50'nin üzerinde (Fornell ve Larcker, 1981) olması beklenmektedir ve böylelikle de uyum geçerliliği (convergent validity) sorunu olmadığı anlaşılmaktadır. AVE değerlerinin köklerinin faktörlerin korelasyonlarından ve aynı anda da hesaplanan tüm AVE değerlerinin hesaplanan MSV değerlerinden yüksek olması sayesinde analizde ayırt edici geçerlilik (discriminant validity) sorunu olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 2 ve Tablo 3'te verilen değerlerin elde edilmesinin, araştırmanın güvenilir ve geçerli olduğunu sonuçlarına ulaşılmasının ardından yapının test edilmesine geçilmiştir. Bu amaçla IBM SPSS AMOS programı ile Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) uygulanmıştır. Yapısal eşitlik modeli ile yapılan analizin sonucunda uyum iyiliği değerleri, $\chi^2=769,766$; $\chi^2/sd=3,499$; GFI=0,880; AGFI=0,849; CFI=0,928; RMSEA=0,069 ve TLI= 0,917 olarak elde edilmiştir. Bu değerler modelin uyumunun iyi olduğunu göstermektedir. Analiz sonucunda elde edilen standardize regresyon katsayıları Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 4: Yem Sonucunda Elde Edilen Standardize Regresyon Katsayıları

İlişki		Katsayı	t-değeri	
Organik Tutum	<---	Besin Değeri İnancı	0,281	6,199
Organik Tutum	<---	Doğal İçerik İnancı	0,176	4,011
Organik Tutum	<---	Çevresel Tutum	0,245	5,107
Satın Alma Niyeti	<---	Organik Tutum	0,361	7,334
Satın Alma Niyeti	<---	Algılanan Çevresel Etki	0,170	3,706
Satın Alma Niyeti	<---	Çevresel Tutum	0,155	3,271
Satın Alma Niyeti	<---	Tasarruf Eğilimi	0,090	2,065

Elde edilen bulguların ardından hipotezlere ait testlerin anlamlılık değerleri incelendiğinde besin değeri inancı ve organik tutum, besin içeriği inancı ve organik tutum, çevresel tutum ve organik tutum, organik tutum ile satın alma niyeti ve çevresel etki ve satın alma niyeti arasında $p < 0,001$ anlamlılık düzeyinde bir ilişki bulunmaktadır. Çevresel tutum ve satın alma niyeti arasında $p < 0,01$, tasarruf eğilimi ile satın alma niyeti arasında ise $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Standardize regresyon tablosundan da görülebileceği üzere tüm ilişkiler pozitif yönlüdür. Böylelikle H_1 , H_2 , H_3 , H_4 , H_5 , H_6 ve H_7 hipotezleri kabul edilmiştir.

Ayrıca araştırma modelinde çevresel tutumun organik tutum aracılığı ile de satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu görülmektedir. Bunun için çevresel tutumun satın alma niyeti üzerindeki toplam etkisine ve dolaylı etkisine bakılmıştır. Standardize regresyon katsayıları sırası ile 0,243 ve 0,088 olarak elde edilmiştir ve bu değer $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Araştırmada elde edilen bulgular kapsamında çevresel tutumun satın alma niyeti üzerinde dolaylı etkisi görülmüştür denilebilecektir.

4. Sonuç

Araştırmada ortaya konulan teorik yapının test edilmesi sonucunda tüketicilerin organik gıda satın alma niyetlerini etkileyen faktörler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Organik gıdalara karşı olan inancın ve çevresel tutumun organik gıdaya olan tutumu pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bu durum Arvola vd. (2008), Aertsens vd. (2009) ve Yazdanpanah ve Forouzani (2015)'nin çalışmalarından elde etmiş oldukları sonuç ile örtüşür niteliktedir. Benzer şekilde Pagiaslis ve Kroutalis (2014) tarafından yapılan çalışmada da tüketicilerin taşıdığı çevresel endişelerin çevre dostu ürünleri satın alma eğilimini doğrudan ve olumlu yönde etkilediği görüşü de araştırmadan elde edilen sonuç ile eşdeğerdir. Organik gıdaların besin değerleri ve doğal olmayan içerikleri bulundurmamasına ilişkin inancın artırılması tüketicilerin organik gıdalara daha olumlu yaklaşacağı anlamına gelmektedir. Asami vd. (2003) ve Benbrook (2005)'a ait çalışmalarda da belirtildiği üzere organik gıdaların organik olmayan gıdalara göre daha fazla antioksidan içermesi tüketicilerin organik gıdalara yönelmelerinde etkili olan başlıca unsurlardan biridir. Ancak besin içerikleri konusunda organik olmayan gıdalara göre bir farklılık olmasa dahi doğal olmayan içeriklerin bulunmaması konusunda yapılabilecek belgelendirmeler tüketicilerin inancını olumlu yönde etkileyecektir. Çevresel tutum ile organik gıdaya yönelik tutumun ilişkili olması ve aynı zamanda çevresel tutumun satın alma niyeti üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı etkisi olması, tüketicilerin doğal ürünler ile çevreyi bir arada değerlendiriyor olduğunu göstermektedir.

Çevresel tutumun yanı sıra çevresel etki faktörü de satın alma niyetine etki eden bir unsur olarak bulgularda elde edilmiştir. Bu durum Akehurst, Afonso ve Goncalves (2012), Irianto (2015) ve Yadav (2016) tarafından yapılan çalışmalarda da çevreye yönelik duyarlılığın organik gıda satın almaya yönelik tutum ve niyet üzerinde etkili olduğu sonucu ile örtüşmektedir. Doğal içerik inancında olduğu gibi organik gıdaların çevreye etkisi ile ilgili yapılacak bilgilendirmeler ve sertifikasyonlar, tüketicilerin organik gıdaya yönelimi arttıracaktır. Organik gıdaya ilişkin tutumu olumlu olan tüketicilerin de satın alma eğilimlerinin yüksek olması elde edilen bulgulardan birisidir ve tüketicilerin tutumlarındaki değişimler talebin artmasına neden olacaktır.

Tasarruf eğilimi yüksek olan tüketicilerin organik gıda satın alma niyetlerinin yüksek olması da aslında organik gıdaya ilişkin yapılan harcamaların ödenen paraya değer olduğu görüşünü yansıttığını söylemek mümkündür. Bu durum Kareklas vd. (2014) ve Katt ve Meixner (2020) tarafından yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlar ile çelişirken, Owusu ve Anifori (2013), Chen, Ren ve Zhang (2019) ve Awais vd. (2020) tarafından yapılan çalışmalar ile örtüşmektedir. Zira parasını daha dikkatli harcayan, parasından daha doğru şekilde faydalanmaya çalışan, doğru alışveriş zamanını bekleyen ve satın almaya karşı koymaya çalışan tüketicilerin organik gıda satın alma niyetlerinin yüksek oluşu bu durumu göstermektedir. Böylelikle, işletmeler ve politika yapıcılar tarafından organik gıdaların algılanan faydalarının yükseltilmesine yönelik yapılacak çalışmalar, tüketici için maliyeti daha yüksek olsa bile artan fayda algısı sebebiyle organik gıdaya yönelimi arttıracaktır.

Organik tarımın, hayvancılığın ve gıda üretiminin artması sayesinde tüketiciler daha sağlıklı besinler tüketecektir. Aynı zamanda kimyasal kullanımının azalması kirliliği önleyecek, doğal yaşama ve gezegene katkıda bulunacak ve sürdürülebilir bir üretim ile gelecek nesillerin daha sağlıklı olmasının yolunu açacaktır.

Araştırmanın kısıtları sıralanacak olursa öncelikle sınırlı bütçe ve zaman diliminde gerçekleştirilmiş olmasını belirtmek gerekir. Ayrıca kolayda örneklem yolunun tercih edilmesi ve sonuç olarak katılımcıların çoğunluğunun eğitimli gençlerden oluşması da bir diğer sınırlılıktır. Daha geniş bir zaman diliminde daha kapsayıcı bir örneklem ile yapılacak bir araştırma ile araştırma tekrar edilebilir. Organik gıdaya yönelik tutumu ve organik gıda satın alma niyetini etkileyen başka faktörlerin de eklenmesi ile teorik çerçeve genişletilebilecektir. Organik gıda satın alan ve satın almayan tüketicilerle yapılabilecek karşılaştırmalı bir araştırmanın sonuçları hem literatüre hem de işletmelere katkı sağlayabilecektir. Ayrıca, organik gıda satın alan tüketiciler gruplandırılarak gruplar arası farklılıklar da irdelenebilir.

Kaynakça

- Aarset, B., Beckmann, S., Bigne, E., Beveridge, M., Bjorndal, T., Bunting, J. ve diğer. (2004). The european consumers' understanding and perceptions of the "organic" food regime: the case of aquaculture. *British Food Journal*, 106(2), 93-105. doi:10.1108/00070700410516784.
- Abraham, C., Norman, P. ve Corner, M. T. (2000). *Understanding and changing health behaviour: from health beliefs to self-regulation*. 1st Edition, London: Psychology Press.
- Aertsens, J., Mondelaers, K. ve Huylenbroeck, G.V. (2009). Differences in retail strategies on the emerging organic market. *British Food Journal*, 111(2), 138-154. doi:10.1108/00070700910931968
- Ajzen, I. ve Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. NJ: Prentice Hall.
- Agovino, M., Crociata, A., Quaglione, D., Sacco, P. ve Sarra, A. (2017). Good taste tastes good. cultural capital as a determinant of organic food purchase by Italian consumers: evidence and policy implications. *Ecological Economics*, 141, 66-75. doi:10.1016/j.ecolecon.2017.05.029
- Akbayır, F. ve Yereli, A. B. (2019). Bir iktisadi denge meselesi: tüketimde yerli mal tercihi. *Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(18), 409-417.
- Akehurst, G., Afonso, C. ve Gonçalves, H. M. (2012). Re-examining green purchase behaviour and the green consumer profile: new evidences. *Management Decision*, 50(5), 972-988. doi:10.1108/00251741211227726
- Arvola, A., Vassallo, M., Dean, M., Lampila, P., Saba, A., Lähtenmäki, L. ve diğer. (2008). Predicting intentions to purchase organic food: the role of affective and moral attitudes in the theory of planned behaviour. *Appetite*, 50(2), 443-454. doi:10.1016/j.appet.2007.09.010
- Asami, D.K., Hong, Y. J., Barrett, D. M. ve Mitchell, A. E. (2003). Comparison of the total phenolic and ascorbic acid content of freeze-dried and air-dried marionberry, strawberry, and corn grown using conventional, organic, and sustainable agricultural practices. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, 51(5), 1237-1241. doi:10.1021/jf020635c
- Awais, M., Samin, T., Gulzar, M. A., Hwang, J. ve Zubair, M. (2020). Unfolding the association between the big five, frugality, e-mavenism, and sustainable consumption behavior. *Sustainability*, 12(2), 1-25. doi:0.3390/su12020490

- Bahşi, N. ve Akça, A. (2019). Tüketicilerin organik tarım ürünlerine bakış açılarının belirlenmesi üzerine bir araştırma: Osmaniye ve Şanlıurfa illeri örneği. *KSÜ Tarım ve Doğa Dergisi*, 22(1), 26-34. doi:10.18016/ksutarimdoga.vi.443228
- Benbrook, C. M. (2005). *Elevating antioxidant levels in food through organic farming and food processing*. USA: The Organic Center.
- Biemer, P. P. ve Lyberg, L. R. (2003). *Introduction to survey quality*. USA: John Wiley & Sons.
- Block, J., ve Kuckertz, A. (2018). Seven principles of effective replication studies: strengthening the evidence base of management research. *Management Review Quarterly*, 68, 355-359. doi:0.1007/s11301-018-0149-3
- Burman, L. E., Reed, W. R., ve Alm, J. (2010). A call for replication studies. *Public Finance Review*, 38(6), 787-793. doi:0.1177/1091142110385210
- Campbell, D. T., ve Stanley, J. C. (2015). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. USA: Houghton Mifflin Company.
- Chen, K., Ren, C., Gu, R. ve Zhang, P. (2019). Exploring purchase intentions of new energy vehicles: from the perspective of frugality and the concept of “mianzi”. *Journal of Cleaner Production*, 230, 700-708. doi:10.1016/j.jclepro.2019.05.135
- Chen, M. F. (2007). Consumer attitudes and purchase intentions in relation to organic foods in Taiwan: moderating effects of food-related personality traits. *Food Quality and Preference*, 18(7), 1008-1021. doi:10.1016/j.foodqual.2007.04.004
- Chinnici, G., D’Amico, M. ve Pecorino, B. (2002). A multivariate statistical analysis on the consumers of organic products. *British Food Journal*, 104(3/4/5), 187-199. doi:10.1108/00070700210425651
- Cohen, J. B. ve Areni, C. (1991). *Affect and consumer behavior*. T. S. Robertson ve H. H. Kassarian (Ed). Handbook of Consumer Behavior içinde (s. 297-347). Prentice-Hall
- Dean, M., Raats, M. M. ve Shepherd, R. (2012). The role of self-identity, past behavior, and their interaction in predicting intention to purchase fresh and processed organic food. *Journal of Applied Social Psychology*, 42(3), 669-688. doi:10.1111/j.1559-1816.2011.00796.x

- Easley, R. W., Madden, C. S., ve Dunn, M. G. (2000). Conducting marketing science: The role of replication in the research process. *Journal of Business Research*, 48(1), 83-92. doi:10.1016/S0148-2963(98)00079-4
- Feldman, J. M. ve Lynch, J. G. (1988). Self-generated validity and other effects of measurement on belief, attitude, intention, and behavior. *Journal of Applied Psychology*, 73(3), 421-435. doi:10.1037/0021-9010.73.3.421
- Fishbein, M. ve Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39–50. doi:10.2307/3151312
- Fotopoulos, C. ve Krystallis, A. (2002). Organic product avoidance: reasons for rejection and potential buyers' identification in a countrywide survey. *British Food Journal*, 104(3/4/5), 233-260. doi:10.1108/00070700210425697
- Gil, J. M., Gracia, A. ve Sanchez, M. (2000). Market segmentation and willingness to pay for organic products in Spain. *The International Food and Agribusiness Management Review*, 3(2), 207- 226. doi:10.1016/S1096-7508(01)00040-4
- Gottschalk, I. ve Leistner, T. (2013). Consumer reactions to the availability of organic food in discount supermarkets. *International Journal of Consumer Studies*, 37(2), 136-142. doi:10.1111/j.1470-6431.2012.01101.x
- Hair, J. F. Jr., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis*. 7th ed., Essex: Pearson.
- Ham, M. (2019). Beliefs about effects of organic products and their impact on intention to purchase organic food. *Ekonomski Vjesnik*, 32(1), 69-80.
- Hjelmar, U. (2011). Consumers' purchase of organic food products. a matter of convenience and reflexive practices. *Appetite*, 56(2), 336-344. doi:10.1016/j.appet.2010.12.019
- Hsu, S. Y., Chang, C. C. ve Lin, T. T. (2016). An analysis of purchase intentions toward organic food on health consciousness and food safety with/under structural equation modeling. *British Food Journal*, 118(1), 200-216. doi:10.1108/BFJ-11-2014-0376

- Hughner, R. S., McDonagh, P., Prothero, A., Schultz II, C. J., ve Stanton, J. (2007). Who are organic food consumer? a compilation and review of why people purchase organic food. *Journal of Consumer Behaviour*, 6(2-3), 94-110. doi:10.1002/cb.210
- Hyman, L., Lamb, J., ve Bulmer, M. (2006). *The use of pre-existing survey questions: Implications for data quality*. Proceedings of the European Conference on Quality in Survey Statistics içinde (s. 1-8). Wales, UK: Cardiff.
- Irianto, H. (2015). Consumers' attitude and intention towards organic food purchase: An extension of theory of planned behavior in gender perspective. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 4(1), 17-31.
- Jang, Y. J., Kim, W. G. ve Bonn, M. A. (2011). Generation Y consumers' selection attributes and behavioral intentions concerning green restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 30(4), 803-811. doi:10.1016/j.ijhm.2010.12.012
- Kareklas, I., Carlson, J. R. ve Muehling, D. D. (2012). The role of regulatory focus and self-view in "green" advertising message framing. *Journal of Advertising*, 41(4), 25-39. doi:10.1080/00913367.2012.10672455
- Kareklas, I., Carlson, J. R. ve Muehling, D. D. (2014). I eat organic for my benefit and yours: egoistic and altruistic considerations for purchasing organic food and their implications for advertising strategists. *Journal of Advertising*, 43(1), 18-32. doi:10.1080/00913367.2013.799450
- Katt, F. ve Meixner, O. (2020). Is it all about the price? an analysis of the purchase intention for organic food in a discount setting by means of structural equation modeling. *Foods*, 9(4), 458. doi:10.3390/foods9040458
- Kim, Y. H. (2019). Organic shoppers' involvement in organic foods: self and identity. *British Food Journal*, 121(1), 139- 156. doi:10.1108/BFJ-03-2018-0202
- Lea, E. ve Worsley, T. (2005). Australians' organic food beliefs, demographics and value, *British Food Journal*, 107(11), 855-869. doi:10.1108/00070700510629797
- Lin, L. L. ve Lu, C. Y. (2010). The influence of corporate image, relationship marketing, and trust on purchase intention: The moderating effects of Word-of-mouth. *Tourism Review*, 65(3), 16-34. doi:10.1108/16605371011083503

- Lodorfos, G. N. ve Dennis, J. (2008). Consumers' intent: in the organic food market. *Journal of Food Products Marketing*, 14(2), 17-38. doi:10.1080/10454440801918218
- Loureiro, M. L., McCluskey, J. J. ve Mittelhammer, R. C. (2001). Assessing consumer preferences for organic, eco-labeled and regular apples. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 26(2), 404-416.
- Magnusson, M. K., Arvola, A., Hursti U. K. K., Aberg, L. ve Sjöden, P. O. (2001). Attitudes towards organic foods among swedish consumers, *British Food Journal*, 103(3), 209-227. doi:10.1108/00070700110386755
- Magnusson, M. K., Arvola, A., Hursti, U. K. K., Åberg, L. ve Sjöden, P. O. (2003). Choice of organic foods is related to perceived consequences for human health and to environmentally friendly behaviour. *Appetite*, 40(2), 109-117. doi:10.1016/S0195-6663(03)00002-3
- Marsh, H.W. ve Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept. first- and higher order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, 97(3), 562-582. doi:10.1037/0033-2909.97.3.562
- Marwa, G. M. ve Scott, D. (2013). An extension of the benefit segmentation base for the consumption of organic foods: a time perspective. *Journal of Marketing Management*, 29(15-16), 1701-1728. doi:10.1080/0267257X.2013.800896
- Mondelaers, K., Verbeke, W. ve Huylenbroeck, G. V. (2009). Importance of health and environment as quality traits in the buying decision of organic products. *British Food Journal*, 111(10), 1120-1139. doi:10.1108/00070700910992952
- Nedra, B. A., Sharma, S. ve Dakhli, A. (2015). Perception and motivation to purchase organic products in mediterranean countries: an empirical study in tunisian contex. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 17(1), 67-90. doi:10.1108/JRME-07-2014-0015
- Nordlund, A. M. ve Garvill, J. (2002). Value structures behind proenvironmental behavior. *Environment and Behavior*, 34(6), 740-756. doi:10.1177/001391602237244
- Owusu, V. ve Anifori, M. O. (2013). Consumer willingness to pay a premium for organic fruit and vegetable in Ghana. *International Food and Agribusiness Management Review*, 16(1), 67-86.

- Pagiaslis, A. ve Bacon, D. R. (2014). Green consumption behavior antecedents: environmental concern, knowledge, and beliefs. *Psychology & Marketing*, 31(5), 335-348. doi:10.1002/mar.20698
- Paul, J. ve Rana, J. (2012). Consumer behavior and purchase intention for organic food. *Journal of Consumer Marketing*, 29(6), 412-422. doi:10.1108/07363761211259223
- Thøgersen, J. (2009). *Consumer decision making with regard to organic food products*. T. N. Vaz, P. Nijkamp ve J. Rastoin (Ed.). Traditional food production and rural sustainable development içinde (s. 173-192). Farnham: Ashgate
- Thompson, B. (2000). *Ten commandments of structural equation modeling*. L. Grimm ve P. Yarnold (Ed.). Reading and understanding more multivariate statistics içinde (s. 261-284). Washington: American Psychological Association.
- Toklu, İ. S. ve Ustaahmetoğlu, E. (2016). Tüketicilerin organik çaya yönelik tutumlarını ve satın alma niyetlerini etkileyen faktörler: Bir alan araştırması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(29), 41-61. doi:10.17130/ijmeb.20162922022
- Roitner-Schobesberger, B., Darnhofer, I., Somsook, S. ve Vogl, C. R. (2008). Consumer perceptions of organic foods in Bangkok, Thailand. *Food Policy*, 33(2), 112-121. doi:10.1016/j.foodpol.2007.09.004
- Schifferstein, H. N. J. ve Ophuis, P. A. M. O. (1998). Health-related determinants of organic food consumption in the Netherlands. *Food Quality and Preference*, 9(3), 119-133. doi:10.1016/S0950-3293(97)00044-X
- Siti, N. B. A. (2010). Organic food: a study on demographic characteristics and factors influencing purchase intentions among consumers in Klang Valley, Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 5(2), 105-118. doi:10.5539/ijbm.v5n2p105
- Squires, L., Juric, B. ve Cornwell, T. B. (2001). Level of market development and intensity of organic food consumption: cross-cultural study of Danish and New Zealand consumers. *Journal of Consumer Marketing*, 18(5), 392-409. doi:10.1108/07363760110398754
- Stobbelaar, D. J., Casimir, G., Borghuis, J., Marks, I., Meijer, L. ve Zebeda, S. (2006). Adolescents attitudes towards organic food: a survey of 15-to16-year old school children. *International Journal of Consumer Studies*, 31(4), 349-356. doi:10.1111/j.1470-6431.2006.00560.x

- Suh, B. W., Eves, A. ve Lumbers, M. (2015). Developing a model of organic food choice behavior. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(2), 217-230. doi:10.2224/sbp.2015.43.2.217
- Wandel, M. ve Bugge, A. (1997). Environmental concern in consumer evaluation of food quality. *Food Quality and Preference*, 8(1), 19–26. doi:10.1016/S0950-3293(96)00004-3
- Wang, H., Ma, B., Bai, R. ve Zhang, L. (2021). The unexpected effect of frugality on green purchase intention. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 102385. doi:10.1016/j.jretconser.2020.102385
- Williams, P. R. ve Hammitt, J. K. (2001). Perceived risks of conventional and organic produce: Pesticides, pathogens, and natural toxins. *Risk Analysis*. 21(2), 319-330. doi:10.1111/0272-4332.212114
- Worthington V. (2001). Nutritional quality of organic versus conventional fruits, vegetables, and grains. *The Journal of Alternative and Complementary Medicine*, 7(2), 161-173. doi:10.1089/107555301750164244
- Yadav, R. (2016). Altruistic or egoistic: which value promotes organic food consumption among young consumers? a study in the context of a developing nation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 33, 92–97. doi:10.1016/j.jretconser.2016.08.008
- Yadav, R. ve Pathak, G. S. (2016). Intention to purchase organic food among young consumers: Evidences from a developing nation. *Appetite*, 96, 122-128. doi:10.1016/j.appet.2015.09.017
- Yazdanpanah, M. ve Forouzani, M. (2015). Application of the theory of planned behaviour to predict Iranian students' intention to purchase organic food. *Journal of Cleaner Production*, 107, 342-352. doi:10.1016/j.jclepro.2015.02.071
- Zagata, L. (2012). Consumers' beliefs and behavioural intentions towards organic food. Evidence from the Czech Republic. *Appetite*, 59(1), 81-89. doi:10.1016/j.appet.2012.03.023
- Zanoli, R., Gambelli, D. ve Vario, D. (2012). Scenarios of the organic food market in Europe. *Food Policy*, 37(1), 41-57. doi:10.1016/j.foodpol.2011.10.003

Analysis of Saving Tendency, Belief and Environmental Factors Affecting Consumers' Intention to Purchase Organic Foods

Extended Abstract

1. Introduction

Organic agricultural products have an essential role in human health and nutrition, and they are gaining importance in agriculture. These products are food that people intensely apply for a healthy life today. Organic agriculture is carried out with the understanding of environmentally friendly production systems to protect human health without harming the ecological system. The increasing prevalence of organic agriculture and the sensitivity and concerns of consumers about food increase the demand for organic foods. The main factors that lead consumers to organic food demand are the desire to increase consumers' quality of life, demand for taste in foods, increasing environmental awareness, and increasing sensitivity to food safety.

The increasing demand for organic food products, which consumers believe that healthier, is decisive in the marketing discipline. Because belief in organic products with high nutritional value and rich nutritional content also affects consumers' attitudes and purchase intentions (Lourerio et al., 2001; Hughner et al., 2007; Jang et al., 2011). It is seen that consumers who tend to organic food consumption have environmental awareness (Paul and Rana, 2012). For this reason, the desire of consumers with high environmental awareness to consume foods that do not harm the environment and are free from chemicals increases the consumption of organic food. It is thought that consumers who are sensitive to health and environmental issues have positive attitudes towards purchasing organic products (Paul & Rana, 2012). The presence of labels containing nutritional value and nutritional content information on foods and claiming to be healthy strongly affects consumers' attitudes and purchase intentions (Dean, Raats, & Shepherd, 2012; Yazdanpanah & Forouzani, 2015; Suh, Eves & Lumbers, 2015; Yadav and Patak, 2016).

Consumers think that organic food consumption will reflect positively on the environment. Consumers think that organic food consumption will positively impact the environment. Consumers' perception of organic food as environmentally friendly and having a positive effect on the environment increases the tendency to buy organic food (Thøgersen, 2009; Mondelaers, 2009). Organic products, which require more effort and cost in their production than industrial methods, are high-priced, and these prices directly reflect the consumer. If consumers demand organic foods more, the organic food supply will increase, and price levels will decrease.

2. Method

This study examines the effects of nutritional value belief, natural content belief, saving tendency, environmental impact, and environmental attitude on organic food purchase intention. The research also includes the effect of attitude towards organic food on purchase intention. A questionnaire was applied to consumers over 18 who live in Turkey for the research purpose. The data obtained from the survey application were analyzed with the Structural Equation Model (SEM).

3. Result and Discussion

According to the study's findings, it was concluded that the nutritional value, natural content belief, saving tendency, environmental impact, and environmental attitude factors of organic foods all have a significant and positive relationship with the organic food purchase intention. In addition, it has been determined that there is a significant and positive relationship between

environmental attitude and saving tendency with purchase intention. Finally, the relationship between environmental attitude and purchase intention was examined, and it was determined that there was a significant relationship between them.

As a result of testing the theoretical structure in the research, it was tried to reveal the factors affecting the consumers' organic food purchase intention. It has been observed that the belief in nutritional value, belief in natural content, and environmental attitude towards organic food positively affect the attitude towards organic food. Increasing the belief that organic foods have high nutritional values and do not contain unnatural ingredients means consumers will take a more positive attitude towards organic foods. Environmental attitude and attitude towards organic food are related. At the same time, the environmental attitude has both direct and indirect effects on purchase intention. This condition shows that consumers evaluate natural products and the environment together. The environmental impact factor examined in the research is another factor that affects purchase intention. Thus, it has been concluded that environmental awareness affects the attitude and intention to buy organic food. One of the findings obtained is that consumers who have a positive attitude towards organic food have a high purchasing tendency. Changes in consumer attitudes will lead to an increase in demand. As a result of the findings obtained from the research, it is possible to say that consumers with a high tendency to save have a high intention to buy organic food, reflecting the view that organic food expenditures are worth the money.

4. Conclusion

The research has determined that the nutritional value, natural content belief, saving tendency, environmental impact, and environmental attitude of organic foods affect organic food purchase intention. Consumers will consume healthier foods with the increase in organic agriculture, animal husbandry, and food production. At the same time, reducing the use of chemicals will prevent pollution, contribute to natural life and the planet, and pave the way for healthier future generations with sustainable production.

Becoming widespread of organic agriculture, the sensitivity and concerns of consumers about food increase the demand for organic foods. The desire of consumers to increase their quality of life, the search for taste in foods, increasing environmental awareness, and increasing sensitivity to food safety are the main factors that lead consumers to organic food demand. Individuals can benefit both themselves and the environment by a single purchase. They also make a positive contribution to society. Seeing consumers' points of view towards organic food is essential for both businesses and consumers.

When consumers' perceptions of organic food and the structural model are analyzed, it has been found that organic food is both healthier and richer in nutrients and that organic food consumption is more environmentally friendly.

Based on the relationship between saving tendency and purchase intention in the research, it can be said that the high price application may discourage some consumers from purchasing organic food. For this reason, businesses need to determine their price levels well. In addition, the fact that environmental impact and attitude are related to environmental awareness and environmental sensitivity of individuals emphasizes that businesses should focus on environmental-themed issues. If businesses can be defined in this way in the consumer's mind, they will have followed a successful competitive strategy.

The theoretical framework can be expanded by adding other factors that affect the attitude towards organic food and the intention to purchase organic food. The results of comparative research that can be done with consumers who buy and do not buy organic food will contribute to both the literature and businesses. In addition, the differences between the groups can be examined by grouping the consumers who buy organic food.

Derleme

Incoterms 2000, 2010 ve 2020 Revizyonlarına Genel Bakış

Özge Elmas GÜNAYDIN

*İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü,
ozge.gunaydin@kavram.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3959-1357*

Öz

Incoterms ticari işlemler içerisinde tarafların haklarına ve sorumluluklarına açıklık getiren kurallardır. Ticari gelişimler sebebiyle yapısal ve içerik olarak en son 2000, 2010 ve 2020 yıllarında revize edilmiştir. Araştırmanın amacı 2000, 2010 ve 2020 revizyonları arasındaki içerik farkının incelenmesidir. Nitel araştırma desenine sahip olan araştırma, ulusal ve uluslararası yayın ve elektronik kaynakların yazın taraması yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; 2000-2020 yılları arasında dört teslim şekli çıkarılmış, iki teslim şekli eklenmiş, bir teslim şeklinde isim değişikliği yapılmıştır. 2020 revizyonundaki radikal değişimler; maliyetlerin net şekilde ifade edilmesi, sigorta farklılığı, üçüncü taraf olmadan taşıma yapılabilmesi, yükleme konşimentosu kullanımı ve teslim yeri ibaresinin netleştirilmesidir. Gelecekteki revizyonlarda teknolojik gelişmeler dikkate alınabilir.

Keywords: Dış Ticaret, Teslim Şekilleri, İhracatçı, İthalatçı.
JEL Sınıflandırması: F1, N7, L91.

Overview of Incoterms 2000, 2010 and 2020 Revisions¹

Abstract

Incoterms are rules that clarify the rights and responsibilities of parties in commercial transactions. Due to commercial developments, it was last revised in terms of structure and content in 2000, 2010 and 2020. The aim of the research is to examine the content difference between the 2000, 2010 and 2020 revisions. The research, which has a qualitative research design, was carried out by the method of literature review of national and international publications and electronic resources. According to the research results; Between 2000-2020, four delivery types were removed, two delivery types were added, and a name change was made in one delivery form. Radical changes in the 2020 revision; clear expression of costs, insurance difference, transportation without third parties, use of loading bill of lading and clarification of place of delivery. Technological developments may be taken into account in future revisions.

Keywords: International Trade, Incoterms, Exporter, Importer
JEL Classification: F1, N7, L91.

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 04.02.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 24.10.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Günaydın, Ö. E. (2021). Incoterms 2000, 2010 ve 2020 revizyonlarına genel bakış. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 755-779. Doi: 10.18074/ckuiibfd.871338

1. Giriş

Karşılıklı olarak yer, zaman ve konum faydası elde edilmesini sağlayan ticaret, üretim faktörü sınırlılığı, ekonomik durum ve jeopolitik konum gibi olumsuz etkileri bulunan durumları azaltıcı özelliğe sahip olan önemli ekonomik faaliyetlerden birisidir. Uluslararası satış sözleşmelerinde alıcı ve satıcı arasında teslimat prosedürlerinin oluşturulması, risk transferi, malların taşınması ve sigorta, nakliye vb. giderlerin bölünmesi gibi sorunlar bulunmaktadır (Caruntu ve Lapaduşi, 2010, s.99). Tarafların çokluğu para, mal ve bilgi akışı koordinasyonun standart şekilde sağlanmasını zorlaştırmakta, taraflar arasında ortaklaşa olarak kabul edilen standartların bulunmasını gerekli kılmaktadır. Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) ithalat ve ihracat işlemlerinin serbest ve kolay biçimde gerçekleştirilebilmesi için uluslararası teslim şekillerinde standartlar belirlemiştir (Gürsoy, 2018, s.20). Uluslararası satış sözleşmelerinin kilit unsuru olan teslim şekilleri emtianın ihracatçıdan ithalatçıya taşınması, ithalat, ihracat ve güvenlikteki belirsizlik ile maliyet ve risk dağılımı konularında taraflara ne yapılacağını belirtmektedir (Ramberg, 2011, s.16). Teslim şekillerinin içeriğini iyi şekilde bilmek taraflara karşılaşılma riski olan anlaşmazlıkların çözümü ve hangi konuların kapsama dahil olup olmadığını anlayabilme hususunda kolaylık sağlamaktadır. İlk olarak 1936 yılında yayınlanan uluslararası teslim şekilleri 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2011 yıllarında güncellenmiştir (Bergami, 2013, s.326). Sürekli olarak gelişen küresel ticarete ayak uydurabilmek için en son güncelleme 2019 yılının Eylül ayında gerçekleştirilen (International Chamber of Commerce (ICC), 2019a) ve 1 Ocak 2020'den itibaren geçerli olan Incoterms 2020'dir.

Literatür kapsamında Incoterms ile ilgili farklı çalışmalar bulunmakla beraber, ağırlıklı olarak çalışmalar son ve önceki revizyon karşılaştırması ya da son revizyon incelemesi şeklinde gerçekleştirilmiştir. Stapleton ve Saunier (1999) ve Ramberg (2005) 2000 revizyonunu, Özkan (2012), Malfliet (2011) ve Bergami (2012) 2010 revizyonunu, Yılmaz vd. (2011), Bergami (2012) ve Özkan (2012) 2000 ve 2010 revizyon karşılaştırmasını incelemiştir. 2020 revizyonunun yakın zamanda gerçekleşmiş olması kaynaklı olarak ilgili konuda daha az sayıda kaynak bulunmaktadır. Kim (2019), LLamazares (2020), Ağaoğlu (2020), Ercan (2021) ve Pazniakou (2020) 2020 revizyonu; Çalık (2020); Öztürk ve Öztürk (2021) 2010 ve 2020 revizyon karşılaştırması incelemesinde bulunmuştur. Ek olarak literatürde güncel revizyon ve kloz incelenmesi şeklinde yapılan çalışmalar da bulunmaktadır. Çalışkan (2021) 2020 revizyonunda yapılan değişiklikleri ve hasar geçişi konusunu, Doğan (2021) teslim şekilleri, ödeme şekilleri ve TFRS 15 ile hasılat raporlanmasını, Arslandere (2021) ihracat şirketlerin teslim şekillerini kullanımını, Susaraksa, Amchang ve Sawatwong (2020) otomotiv firmalarının Incoterms 2020 kuralları seçiminde etkili olan faktörleri, Davis ve Vogt (2021) ise Incoterms kurallarının

gelecekteki bir sayısında elde edilebilecek iyileştirmeleri incelemiştir. Bu bağlamda çalışmada Incoterms kavramı, tarihsel süreci ve gerçekleştirilen son üç revizyon değişimleri birlikte incelenerek, 2020 revizyon klozlarının incelenmesi ve revizyon farklılıklarının sade bir anlatım ile sunulması amaçlanmıştır. Çalışma nitel bir araştırma desenine sahip olup, ulusal ve uluslararası bilimsel yayınların ve elektronik kaynakların yazın taraması yöntemi yapılarak incelenmesi şeklinde gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucuna göre, 2000, 2010 ve 2020 yılları arasında Incoterms üzerinde içerik ve yapısal olarak değişimler gerçekleştirilmiştir. Incoterms 2000'de yapılan dörtlü sınıflandırma 2010 ve 2011 yıllarında yerini ikili bir sınıflandırmaya bırakmıştır. 2000 ve 2010 revizyonu arasındaki farklılıklar sigorta, içerik değişimi ve eklenen kloz konularını kapsarken, 2010-2020 revizyonu arasındaki farklılık konuları ise sigorta, masraf, yükleme konşimentosu, taşıma düzeni, kloz ismi değişimi ve güvenlidir. Elde edilen diğer sonuçlara göre, EXW teslim şeklinin ticari hayata uygunluğu, kloz seçiminde etkili olan etmenler, denizyolu taşımacılığında ağırlıklı olarak kullanılan klozlar, klozların maliyete etkisi incelenen konular içerisinde yer almakta iken, teknolojik gelişmelerin Incoterms kapsamında yer alması gerektiği vurgulanmaktadır. Çalışmanın 2020 revizyonuna yoğunlaşması, yakın zamanda gerçekleştirilen üç revizyon değişimini daha düzenli ve toplu bir şekilde sunması ve çalışma bulgularıyla değerlendirmesi literatüre sağlanan katkı içerisinde değerlendirilmektedir. Ek olarak güncel revizyonun 2020 yılı içerisinde gerçekleştirilmesi sosyal bilimler içerisinde güncel bir konunun ele alınmış olması açısından önemlilik arz etmektedir. Ortakarpuz'un (2020) dış ticaretin gelişimi ve kolaylaşmasına yönelik güncel konular içerisinde ekonomik işbirlikleri, ödeme şekilleri, gümrük ve lojistik uygulaması, e-dış ticaret, dış ticarete blok zincir teknolojisi ile beraber teslim şekillerine de yer vermiş olması konunun güncelliğini ve sosyal bilimler içerisindeki önemi destekler niteliktedir.

2. Incoterms

2.1. Tarihçesi

İlkçağlarda takas ile birlikte hayatımıza giren ticaret, Sanayi Devrimi'nden önce 1936 yılına kadar yazılı kurallar olmadan örf ve adetlere göre yapılmaktaydı. Sanayi Devrimi ile birlikte 18. yüzyıldan itibaren ticari faaliyetler yapısını değiştirerek zaman içinde ilerlemiş ve uluslararası ticaret gelişmeye başlamıştır. Tarafların çokluğu hata riskini artırmakta ve bu durum teamüllere göre gerçekleştirilen dış ticaret işlemleri ile bir araya geldiğinde örf, adet ve geleneklere dayalı olarak ortaya çıkan yorumlama farklılığı hataları daha da artırmaktaydı. Yüzyıllar boyunca gerçekleştirilmesine rağmen uluslararası ticaret içerisinde ihracatçının ya da ithalatçının karşılaşmış olduğu sorunlar hakkında dünya genelinde ulaştırma alanı ile ilgili farklı yorumlamalar yapılmaktadır (Bergami, 2012, s.34). Dış ticaret

içerisindeki yeniliklere ve gelişimlere ayak uydurulurken, aksaklıkları giderebilmek, ticari hayatı kolaylaştırmak, ticaret artışını ve kurallarda çağdaşlığın korunmasını sağlamak amacıyla ICC tarafından alanında uzman olan kişilerce belirli aralıklarla düzenlemeler gerçekleştirilmektedir (Başlangıç, 2015, s.44). Ticari işlemlere kesinlik getirmek, satıcı ile alıcı arasındaki anlaşmazlığı azaltmak ve yorumlama sorununu ele almak için Uluslararası Teslim Şekilleri yayınlanmıştır (Bergami, 2012, s.34). Uluslararası teslim şekilleri ile uluslararası ticari işlemlerin gerçekleştirilmesi için birtakım belirsiz yasal şartlar sunulmaktadır (Foekens vd., 1997, s.459). Örf, adet ve geleneklere dayalı teamüller ile gerçekleştirilen ticari faaliyetler bu değişimler ile yerini yazılı hukuk kurallarına bırakmıştır.

Uluslararası ticari terimler ilk olarak 1923'te Incoterms öncesi baskısında altı terim olarak kodlanmış olup (Bergami, 2012, s.34), yol gösterici nitelikte üç ülkede uygulanmaktaydı. 1925 yılında Berlin Kongresi'nde kuralların tekdüze olmama ve karmaşıklık durumunu ortadan kaldırmak için yeknesak kuralların ortaya konulması gerekliliği fikri ortaya atılmıştır. 1936 yılında ICC tarafından uluslararası ticari terimlerin standart biçimde anlaşılabilmesini sağlayan ilk revizyon yayınlanmıştır. Incoterms'in ilk versiyonu açıkça emtia ticaretine odaklanmış olup, geminin yanı veya gemi üzerinde malların alındığı anı önemli teslimat noktası olarak belirlenmiştir (Ramberg, 2011, s.8). Teknoloji ve çağın gelişimi ile beraber değişen ulaşım ve ticaret olanakları ticari hayatı etkilemiş, teslim şekillerinin zaman içerisinde geliştirilerek yeni versiyonları çıkarılmış ve gelişen ticaret ile uyumlu hale getirilmiştir (Ezel, 2013, s.18). Teknoloji ve ulaşım alanında meydana gelen gelişimler neticesinde 1936 yılında oluşturulan uluslararası teslim şekilleri kuralları ilk kez 1953 yılında değiştirilmiş olup, benzer gerekçeler ile 1967, 1974, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 ve son olarak 2020 yılında değişikliğe uğramıştır (Glitz, 2011, s.110; Yılmaz vd., 2015, s.3815; ICC, 2019).

2.2. Tanımı ve Özellikleri

Incoterms, International Commercial Terms ifadesinin baş harflerinden türetilmiş bir kısaltma olup, akademi ve iş hayatında Uluslararası Teslim Şekilleri olarak benimsenmekte ve kullanılmaktadır (Gürgen, 2020, s.31). Malların taşınması, mülkiyeti, temini konularında devletin, alıcının ve satıcının rolünü tanımlayan uluslararası kabul görmüş ticari terimlerdir (Caruntu ve Lapaduşi, 2010, s.99). Önceden tanımlanmış bir satış sözleşmesinin standart koşullarıdır (Kozak ve Tyshko, 2021, s. 290).

Kendi içerisinde bir bütünlüğe sahip olan Incoterms ülkeler arasındaki farklılıkları ortadan kaldırıp, taraflar arasında ortak dil oluşturarak firmaların daha kolay ve güvenli ticaret yapma imkanı elde etmesini sağlar. Kapsamında teslim, varış

noktasına ulaşana kadar hasar geçişi, masraf paylaşımı ve belgelere dair yükümlülüklerin neler olması gerektiği vb. ticari konular yer almaktadır (Hamşioğlu, 2012, ss.8-15). Malların ihracat ülkesinden ithal ülkesine gönderilmesi sürecinde hangi taşıma türünün kullanılacağı, hangi tarafın nereye kadar iş sürecini yöneteceği, riskin nereye kadar kime ait olacağını, süreçte oluşabilecek masrafların kim tarafından ödeneceğini belirlemeye yarayan teslim şekilleri dış ticaret işlemleri için kilit noktalardan birisidir (Yılmaz, 2015, s.127). Uyulması zorunlu olmamakla birlikte yeknesak yorum kuralları olarak nitelendirilir (Gürgeç, 2020, s.35). Incoterms öncelikli olarak uluslararası satışlara yönelik olsa da yurt içi sözleşmelerde de referans olarak uygulanabilmektedir (Ramberg, 2011, s.16). Uluslararası Teslim Şekilleri ödeme ölçütü olarak anlaşılabilir. Ancak sadece malların maliyetini değil, aynı zamanda nakliye, sigorta, lisans ve gümrükleme gibi sorumlulukları da düzenlediği için ana işlevi risk transferi olup, riskleri dağıtmanın en basit yoludur (Glitz, 2011, ss.110-111).

Her ülke farklı özelliklere sahip olduğundan dolayı ticari işlemler esnasında anlaşmaları zorlaşmaktadır. Incoterms satıcıdan alıcıya malların taşınması, ithalat ve ihracat izni, maliyetler ve taraflar arasındaki risk dağılımı, mallara eşlik eden gerekli belgeleri edinmek konusunda ne yapılacağını belirler (Foekens, 1999, s.460). Revizyon türlerinin her birinde teslim konusu; ihracatçının göndereceği emtiyaya ait risklerin geçiş zamanının belirlenmesidir (Yılmaz, 2014, s.55). Hasarın geçiş anı aslında emtianın ihracatçıdan ithalatçıya geçmiş olduğu teslim anıdır (Hamşioğlu, 2012, s.9). Incoterms taşıma esnasında ihracatçının binasından menşe ülkesi ön taşıma sınırına, menşe ülke sınırından varış noktasındaki ana taşıyıcının ülke sınırına ve varış ülkesinin sınırından araç üzerinde alıcının bulunduğu yere kadar üç bölüme ayrılabilir (Tan ve Thoen, 2000, s.392). Firmalar kurallardan hangisini seçecekleri konusunda çok iyi düşünmelidir. Çünkü tarafların teslim şekillerinin özelliklerini bilmesi ve anlaması ticari açıdan oluşabilecek riskleri azaltmada çok önemlidir. Incoterms seçiminde etkili olan kriterler içerisinde işletme maliyeti, bilgi ve anlayış, işbirliği ve pazarlık gücü ile operasyon süreci yer almaktadır (Suraraks vd., 2020, s. 466). Ayrıca alıcı ve satıcının sözleşme esnasında belirlemiş olduğu teslim ve ödeme şekilleri hasılatın ve tahsilatın ortaya çıkış dönemlerinde farklılık yaratabilmekte ve vergilendirme döneminin değişmesine neden olabilmektedir (Doğan, 2021). Bu nedenle tüccarlar, malların satıcıdan alıcıya devri ile ilgili risk, maliyet, yükümlülük, sorumluluk gibi her konuda dağılımı netleştirmek adına ticari kısaltmaları kullanma eğilimindedir.

3. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Araştırmanın amacı, Incoterms 2000, 2010 ve 2020 revizyon türlerinin incelenerek var olan değişimleri kombine ve sade bir şekilde sunmaktır. Değişimlerin incelenmesi

noktasında ICC kılavuzundaki yapısal değişikliklerden ziyade, içerik değişikliklerine yer verilmiştir. Bu amaç doğrultusunda ulusal ve uluslararası makaleler, kitaplar ve elektronik kaynaklar yazın taraması yapılarak incelenmiştir. Son üç revizyon olan Incoterms 2000, 2010 ve 2020 bir arada incelenerek, Incoterms 2020 revizyonunun yapısal değişikliği ve revizyona yönelik fikir ve görüşler değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda kullanılan yöntem bakımından araştırma nitel araştırma desenine sahip olup, keşfedici bir araştırmadır. Keşfedici araştırmalar yeni konuları incelemek, nispeten az çalışılmış konuları keşfetmek ve daha sonradan yapılması planlanan araştırmalar için hazırlık oluşturmak amacıyla yapılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2014, s. 99).

4. Bulgular

4.1. Incoterms 2000

Incoterms 2000’de taraflar açısından farklı hak ve sorumlulukların bulunduğu dörtlü gruplandırılan on üç adet teslim şekli bulunmaktadır. İlgili teslim şekilleri E, D, C ve F grubu şeklinde gruplandırılmıştır (Foekens vd., 1997, s.460; Kaya, 2011, s.152; Malfliet, 2011, ss.164-165.). Gruplandırma taraflar arasındaki yükümlülükler ve son teslim noktası baz alınarak teslim şekillerinin ilk harflerine göre yapılmıştır (Yağcı, 2019, s.72). Incoterms 2000 revizyonunda E grubu klozu EXW, C grubu klotları; CIF, CIP, CPT ve CFR, D grubu klotları DDP, DEQ, DES, DDU ve DAF; F grubu klotları; FOB, FAS ve FCA olarak belirtilmiştir. Gruplara yönelik bilgiler ise şu şekildedir (Malfliet, 2011, s.164-165; Özkan, 2012, s.5; Koban ve Yıldırım Keser, 2015, s.29);

- ❖ E Grubu “Çıkış” olup, mallar satıcının sorumluluğunda alıcının emrine bırakılmakta, satıcı emtiaları kendi iş yerinde teslim etmektedir.
- ❖ F grubu “Navlunu Ödenmemiş” olup, satıcı emtiaları ithalatçının istediği bir taşıyıcı firmaya teslim etmekte ve alıcı uluslararası taşımacılıkla ilgili riskve masraflardan sorumlu olmaktadır.
- ❖ C Grubu “Navlunu Ödenmiş” olup, satıcı uluslararası taşımacılık ücretini ve bazı teslim şekillerinde ise sigortayı ödemektedir.
- ❖ D Grubu “Varış” olup, satıcı teslim noktasına kadar olan süreçteki tüm masraflara ve risklere katlanmaktadır.

3.2. Incoterms 2010 ve Incoterms 2000 ile Karşılaştırması

Gerçekleşen yenilikler doğrultusunda ticari denge ve düzenin sağlanması için 1 Ocak 2011 tarihinde Incoterms 2010 yürürlüğe girmiştir. Incoterms 2010'un yürürlüğe girmesiyle birlikte 2000 ve öncesindeki versiyonları da kapsayacak şekilde alıcı ve satıcı aralarındaki sözleşmede kullanılan teslim şekli versiyonunu belirttiklerinde sadece ilgili versiyon geçerli olacaktır (Yılmaz vd., 2011, s. 3817). Bir önceki versiyon olan Incoterms 2000'den farklılıkları şu şekilde sıralanmaktadır (Yılmaz, 2015, ss.130-131; Koban ve Yıldırım Keser, 2015, ss.29-33; Küçük, 2015, ss.88-89; Gürsoy, 2018, ss.52-53);

- ❖ Incoterms 2000'de E, D, C ve F şeklinde yapılan gruplandırma yerine Incoterms 2010'da tüm taşıma türlerinde ve sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan klotlar olmak üzere ikili bir gruplandırma yapılmıştır.
- ❖ Satıcı CIP ve CIF klotlarında mal sigortası yapmak zorunludur.
- ❖ DES, DEQ, DDU ve DAF teslim şekilleri 2011 yılından itibaren geçerli olmak kaydı ile kaldırılıp yerine DAP ve DAT teslim şekilleri getirilmiş ve bu durumda teslim şekli sayısı on bire indirilmiştir.
- ❖ FAS, FOB, CFR ve CIF teslim şekillerinin içeriğinde değişiklik yapılarak modernize edilmiştir. Incoterms 2000 kapsamında FOB, CFR ve CIF teslim şekillerinde risk alıcıya teslim yükümlülüğünden önce geçmekte iken, Incoterms 2010 ile risk alıcıya teslim yükümlülüğünü yerine getirdiği anda geçmektedir (Yılmaz ve Özken, 2011: 105). İlgili teslim şekillerinin Türk Ticaret Kanunu ile diğer mevzuatlara eklenmesi ticari yaşamda güven artışı sağlayacaktır (Ceylan, 2020, s.36).
- ❖ Mal ve malı taşıyan taşıma aracının güvenliği ön plana çıkarılmıştır.

Gerçekleştirilen yenilikler kapsamında Incoterms 2010 revizyonunda toplam 11 klot bulunmaktadır. Tüm taşıma modlarında kullanılan klotlar EXW, CPT, CIP, DDP, FCA, DAT ve DAP olmak üzere yedi adet olarak belirtilirken, sadece deniz taşımacılığında kullanılan klotlar CFR, CIF, FAS ve FOB olmak üzere dört adet olarak belirtilmiştir. FOB teslim şekli Incoterms 2000'den farklı olarak konteyner taşımacılığında kullanılamamaktadır (Shiphub, 2021a). Incoterms 2010 revizyonu kullanılırken, sözleşmede kurallara atıf yapılmasına, uygun kuralın seçilmesine, yer ve liman isimlerinin belirtilmesine ve marka tescilinin doğru kullanılmasına dikkat edilmelidir (Yılmaz vd., 2011: s.3821).

3.3. Incoterms 2020 ve Incoterms 2010 ile Karşılaştırması

Incoterms 2020'nin temel dayanağı zaman kaybını önlemeyi sağlayacak basitlik ve yalınlık olmakla birlikte hem karışıklık yaratan ifadeler kaldırılmış hem de bilgi çağına uygun şekilde telefonlara indirilebilen bir uygulaması programlanmıştır (Ağaoğlu, 2020, s.1127). Incoterms 2020 kurallarının her biri nakliye maliyetlerinin dağılımına, alıcının taşınan malların kaybolması, zarar görmesi veya kazara imha edilmesi riskinden sorumlu olan satıcıyı değiştirdiği an kritik an olmasına ve satıcının malları satıcı veya nakliye şirketinin bir temsilcisi aracılığıyla teslim etme yükümlülüklerini fiilen yerine getirmesi gereken tam zaman noktasına odaklanmaktadır (Kozak ve Tyshko, 2021, s. 290). 1 Ocak 2020 tarihinde Incoterms 2020 revizyonu yürürlüğe girmiş olup, Incoterms 2010 ile olan içerik farklılıkları şu şekildedir (Kim, 2019; Ağaoğlu, 2020, ss.1127-1128; Turanlı, 2020, ICC (2021a)):

❖ FCA teslim şekli ve gemiye yüklemelerde işlemin tamamlandığını gösteren yükleme konşimentolarının (on-board diğer bir ifade ile gemiye yüklenmiş) düzenlenmesi: Incoterms 2020'ye göre alıcı taşıma firması ile navlun sözleşmesi yapmak zorunda olup, yükleme konşimentosunu satıcıya vermesi için taşıyıcıya talimat verebilmektedir (Ercan, 2021, s.1192). Denizyolu taşımacılığı dışındaki akreditifli taşımalarda FCA kullanılabilir (Özber, 2019). FCA teslim şeklinde ihracatçı malları ithalatçının istediği bir noktada teslim eder. Örneğin, sözleşmede "FCA İzmir Alsancak Port" ibaresi var ise ihracatçı yüklemeyi yaparak ürünleri Alsancak limanına göndermelidir. Ürünün taşınması limanda son bulmaktadır. Ancak akreditifli bir satış söz konusu ise konşimento içeriğindeki hatalardan dolayı ihracatçı sorunlar yaşayabilmektedir. İthalatçı Incoterms 2020 ile taşıma riskini üstlenerek, ihracatçının onayını alarak, nakliyeciyeye talimat verebilecek ve böylece ihracatçı firma ile konşimento talimatı ve banka teslim aşamalarında sorumluluk paylaşmış olacaktır (İhracat.co, 2021a).

❖ Her bir teslim şekli kapsamındaki masrafların A9/B9 olan tek bir iç kural ile sıralanması: Tüm Incoterms kurallarında güvenlik ve maliyet ile ilgili hususlar daha net bir şekilde açıklanmaktadır. İlgili durumun düzenlemeyle uyumlu olup olmadığı tarafların doğrulamasında olup, maliyetlerin açık listelenmesi için tek bir maliyet listesi altında listelenmiştir (İhracat.co, 2021b). Gerçekleştirilen değişiklik maliyetlere yönelik tarafların daha ayrıntılı bilgiye sahip olmasını sağlamaktadır. Incoterms 2020 ile nakliye yükümlülüğü ve maliyetlerine güvenlik ile ilgili gereksinimlerin eklenmesi yapılmıştır. Incoterms kurallarının her birinde karşılaşılabilecek muhtemel birtakım riskler ve risklere bağlı ortaya çıkabilecek maliyetler bulunmaktadır. Bu değişikliğe göre Incoterms 2010'da terör ve şiddet olayları nedeniyle konteynerlerin taranması vb. güvenlik önlemleri getirilmiş, Incoterms 2020'de ise bu güvenlik önlemlerine yönelik maliyetlerin paylaşılması

hususuna yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Uluslararası ticari işlemlerde emtiaların ülke sınırlarını aşması nedeniyle bazı önlemlerin ve kontrollerin yapılması gerekliliğini ön plana çıkarmaktadır. Konteyner taranması ürünlerin ihraç ve ithal esnasında malın ayniyetini koruyup korumamasının kontrolü yanında, ticari ahlaka uygun bir şekilde gerçekleştirildiğinin de kontrolünü sağlamaktadır. Incoterms 2020 ile güvenlik gereksinimlerinin nakliye maliyetlerine eklenmesi tarafların maliyet kontrolü sağlamasında önemlidir.

❖ CIP ve CIF klozlarındaki sigorta kapsamı farklılığı: CIF ve CIP arasında içerik bakımından fark olmamakla beraber grup farklılığı bulunmaktadır. Incoterms 2010'da CIF ve CIP teslim şekillerinde satıcı tarafından C klozu (dar kapsamlı) sigorta yapılırken, Incoterms 2020'de CIP teslim şekli toplu mal ticaretinde daha fazla kullanılması ve daha yüksek sigorta gerektirmesinden dolayı A klozu sigortaya yükseltilmiş, CIF için ise değişiklik yapılmayarak C klozu sigorta yapılmasına devam edilmektedir (Özbir, 2019; ICC Academy, 2020). Diğer bir değiş ile alıcının ülkesinde limanda teslim ve alıcının ülkesinde adrese teslim olan CIF ve CIP teslim şekillerinde sigorta yükümlüğü, CIF için asgari sigorta, CIP için ise tüm riskler dahil sigorta yapılmasını zorunlu kılmaktadır (İhracat.co, 2021c). CIP teslim şeklinin tüm taşıma modlarında kullanılabilir olması nedeniyle karşılaşılan risk CIF teslim şekline göre çeşitlilik gösterebilmektedir. Incoterms 2020 ile risk çeşitliliğine oranla sigorta durumunun genişletilmesi taraflara kolaylık sağlayacaktır.

❖ FCA, DAP, DPU ve DDP klozlarında satıcının veya alıcının taşıma düzenini kendi araçlarıyla yapması: Incoterms 2010'da taşımanın ait olduğu durumlarda üçüncü taraf olmadan taşıma yapılabileceğine dair bir açıklama yoktur (Ercan, 2021, s.1193). Ancak Incoterms 2020 ile gelen bu değişikliğe göre taşıma yükümlülüğüne sahip olan taraf (alıcı ya da satıcı) üçüncü bir taşıyıcı olmaksızın kendi aracı ile emtia taşıyabilecektir. Ticari taşımalarda ürünün üretim noktasından alıcıya ulaştırılana kadar geçen süreçte taşıma faaliyeti en önemli hususlardan birisidir. Ürünün zarar görmesi, aracın taşımaya elverişli olup olmaması, yükleme boşaltma anlarındaki problemler gibi sorunların karşılaşıma ihtimali her zaman çok yüksektir. Bu durumda FCA teslim şeklinde belirlenen noktada malların teslim edilmesi; DAP ve DDP teslim şekillerinde ürünlerin boşaltılmadan DPU'da ise boşaltılarak teslim edilmesi taşıma organizasyonunun kontrolünü gerekli kılmaktadır. Incoterms 2020 ile gelen üçüncü taraf şartı olmaksızın taşıma ilgili durumdaki kontrolün kolaylığına önemli derece katkı sağlamaktadır.

❖ İçerik olarak bir fark bulunmamakla birlikte DPU olarak değiştirilen DAT teslim şekli: Incoterms 2010'da yer alan DAT klozundaki terminal ifadesi tarafları sadece terminalde teslim yapılabileceği yanlışına düşürebildiğinden dolayı Incoterms 2020'de adres kelimesi kullanılarak bu yanlış ortadan kaldırılmıştır

(Ercan, 2021, s.1191; Özbir, 2019). Teslim yeri tarafların her biri için çok önemlidir. Çünkü bir tarafın sorumluluğunun bittiği diğer tarafın sorumluluğunun başladığı nokta olma özelliğine sahiptir. Tarafların hangi noktanın teslim yeri olacağına dair bir yanlışlığa düşmesi ya da anlam karmaşası yaşamaları önemli problemlere yol açacaktır. Böylece Incoterms 2020 ile malın teslim edileceği noktanın sadece terminal değil uygun bir yer olacağı belirtilmiş ve tarafların yaşayabileceği anlam karmaşası riski ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

Incoterms 2020 ile uluslararası ticari sözleşmeye taraf olanlar kurallardan herhangi birine atıf yaptıklarında emtia teslimi, masraf paylaşımı, vesaik yükümlülüğü ve hasar geçişi konularında anlaşma sağlamış olmaktadır (Çalışkan, 2021, s.257). Gerçekleştirilen yenilikler kapsamında Incoterms 2020’de ikili gruplandırılan on üç adet teslim şekli bulunmaktadır. Tüm taşıma modlarında kullanılan klotlar EXW, CPT, CIP, DDP, FCA, DPU ve DAP; sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan klotlar FAS, FOB, CFR ve CIF olarak belirlenmiştir. Tablo 1’de Incoterms 2000, 2010 ve 2020 revizyonlarına ait klotlar verilmiştir.

Tablo 1: Incoterms 2000 - 2010 ve 2020 Revizyon Grupları ve Klotlar

Incoterms 2000		Incoterms 2010		Incoterms 2020			
Grubu	Kısaltması	Grubu	Kısaltması	Grubu	Kısaltması		
E Grubu	EXW	Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Klotlar	EXW	Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Klotlar	EXW		
C Grubu	CFR		FCA		FCA		
	CIF		CPT		CPT		
	CPT		CIP		CIP		
	CIP		DAT		DPU		
D Grubu	DAF		DAP		DAP		
	DES		DDP		DDP		
	DEQ		Sadece Denizyolu Taşımacılığında Kullanılan Klotlar		FAS	Sadece Denizyolu Taşımacılığında Kullanılan Klotlar	FAS
	DDU				FOB		FOB
DDP	CFR				CFR		
FCA	CIF	CIF					
F Grubu	FAS						
	FOB						

Kaynak: Yazar tarafından Bergami (2006, s.54); ICC (2021b); ICC (2021c) kaynaklarından derlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 1’de görüldüğü üzere 2000 yılında 13, 2010 yılında 11 ve 2020 yılında 11 adet kloz bulunmaktadır. Incoterms 2020 içerisinde yer alan kloz türleri aşağıda açıklanmaktadır.

EXW: “Ex Works” diğer bir ifade ile “Ticari İşletmede Teslim” tüm taşıma modlarında kullanılan bir teslim şeklidir. Ticari İşletmede Teslimde ihracatçı emtiaları kendi tesisinde alıcı için hazırlama yükümlülüğünde (Tan ve Thoen, 2000, s.390) iken, ihraç gümrükleme, taşıma ve sigorta gibi risk türleri alıcının sorumluluğundadır (Kınık, 2018, s.56). Alıcının tüm lojistik süreci yürütmesi ve tercih ettiği ulaşımın gümrükleme kapsama zorunluluğu nedeniyle ICC EXW teslim şeklinin yerel ticarete tercih edilmesini önermektedir (Öztürk ve Öztürk, 2021, s.40). Firmaların EXW teslim şeklini tercih etmelerinin sebebi taşıma maliyetine alıcının katlanması ve ek bir taşıma maliyetinin oluşmamasıdır (Çetin vd., 2021, s.219-220). Alıcının ihracat izni alması gerekliliği her zaman mümkün olmamakla beraber, kuralın dezavantajı nedeniyle artan oranda çoğu girişimci FCA teslim koşullarını tercih etmektedir (Shiphub, 2021b). EXW teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğunun az olması ciddi bir avantaj iken, birtakım sorunları da beraberinde getirebilmektedir. Bu bağlamda çalışmalarda EXW teslim şekli özellikle incelenebilmektedir. Arslandere’ye (2021) göre EXW teslim şeklini tercih eden firmalar ihracat oranı düşük olan firmalar iken, Çetin’e (2021, s.220) göre satıcı için ek bir maliyet oluşturmasa da alıcılar için düşük fiyat sunulmasını gerekli kılmaktadır.

CPT:“Carriage Paid to” diğer bir deyiş ile “Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim” tüm taşıma modlarında kullanılabilen bir teslim şeklidir. Havayolu, denizyolu, karayolu veya demiryolu taşımacılığı fark etmeksizin birden fazla taşıma şeklinin söz konusu olduğu durumlarda da kullanılabilen CPT, ihracatçının ithalatçı ile önceden kararlaştırılan bir yer yok ise ihracatçının kendi seçtiği taşıyıcıya malları teslim etmesi ve teslim anından itibaren varış noktasına kadar olan taşıma sözleşmesini yaparak masrafları kendisinde kalmak üzere hasar ve zararları ithalatçıya devrettiği teslim şeklidir (Yıldırım Keser, 2015, s.38; Küçük, 2015, s.92). Incoterms 2010 ile karşılaştırıldığında 2020 yılından itibaren satıcı alıcının sigorta talebi üzerine bilgi vermek zorunluluğu bulunmaktadır (Shiphub, 2021c).

CIP:“Carriage, Insurance Paid to” diğer bir deyiş ile “Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim” tüm taşımacılık modlarında kullanılabilen bir teslim şeklidir. Satıcının malları taşıyıcıya ya da satıcı tarafından belirlenmiş bir kişiye belirlenen yerde (taraflar arasında anlaşmaya varılmışsa) teslim ettiği ve satıcının varış noktasına kadar gerekli olan taşıma ücretini ödeme ve sigorta sözleşmesini yapma zorunluluğunun bulunduğu teslim şeklidir (Brodie, 2015, ss.172-173; Gürsoy, 2018, s.65). Sigorta dış ticaret işlemlerinde riskli konular içerisinde yer almaktadır.

CIP teslim şeklinde bu durum sigortanın kim tarafından yapılacağı belirtilmesiyle azaltılmaktadır. Ayrıca sigorta taşıyan emtia fiyatının %10'unu kapsamalı ve sözleşmede belirtilen emtia fiyatları ile aynı para biriminde olmalıdır (Shiphub, 2021d).

DDP:“Delivered Duty Paid” diğer bir deyiş ile “Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim” her türlü taşıma modunda kullanılabilen teslim şeklidir. Satıcının ihracat ve ithalat gümrüklemesini yapmak, gümrük vergilerini ödemek ve malların varış noktasına ulaşana kadar ortaya çıkabilecek tüm risklere katlanmak zorunda olduğu teslim şeklidir (Brodie, 2015, s.173). DDP teslim şeklinde satıcı malların ithalat gümrüklemesini de gerçekleştirerek varış noktasında veya taraflar arasında kararlaştırılan bir yerde, malları taşıma aracından boşaltmaya hazır şekilde alıcıya teslim etmek yükümlülüğündedir (Koban ve Yıldırım Keser, 2015, s.46). DDP satıcının en fazla sorumluluğa sahip olduğu teslim şeklidir. Shiphub (2021e) sitesinde yer alan bilgiye göre Çinli ihracatçılar DDP teslim şeklini tam olarak anlamamakla birlikte kötüye kullanabilmektedir.

FCA:“Free Carrier” diğer bir deyiş ile “Taşıyıcıya Teslim” tüm taşıma modlarında kullanılabilen bir teslim şeklidir. FCA teslim şekli ihracatçının malların ihracat gümrükleme işlemlerini gerçekleştirerek, satıcının iş yerinden farklı bir yerde satıcının belirlediği bir taşıyıcıya veya alıcının seçmiş olduğu bir taşıyıcıya teslim etmesi ile mallara dair oluşabilecek her türlü masraf ve navlun ücretini alıcıya devrettiği teslim şeklidir (Küçük, 2015, s.91; Gürsoy, 2018, s.56; Ağaoğlu, 2020, s.1132). Operasyonel bütçeleme ve maliyet işlemleri ticari işlemler içerisinde çok önemlidir. Taraf ve işlem çokluğu ek maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Susuraksa vd.'e (2020) göre FCA klotunun her taşımacılıkta kullanılabilir olması ve taşıma aracı ile belirlenen yerde teslim edilerek teslimat sağlanması operasyon bütçesinin tahmine yardımcı olmaktadır. Sigortanın alıcının sorumluluğunda olduğu FCA teslim şekli en fazla kullanılan klot olup, dünya sözleşmelerinin %40'ı bu kurala göre yapılmaktadır (Shiphub, 2021f). Bu durum FCA kuralı uluslararası ticaret için en uygun kuraldır (Suraraksa vd., 2020, s.468).

DPU:“Delivered at Place Unloaded” diğer bir deyiş ile “Belirlenen Yerde Boşaltılmış Olarak Teslim” tüm taşıma modlarında kullanılabilen teslim şeklidir. DPU teslim şekli satıcının malları varma yerinde boşaltılmasını gerektiren tek kuraldır (Ağaoğlu, 2020, s.1138). Incoterms 2010'da Terminalde Teslim (DAT) olarak değinilen bu kuralda satıcı depo ya da taşıma merkezi gibi herhangi bir sınırlaması olmayan bir alanda gelen nakil aracından malları boşaltarak teslim etmekle sorumludur (Incoterms Explained, 2019). Bu durumda teslimat yeri ve varış noktası aynı yer anlamına gelmektedir.

DAP: “Delivered at Place” diğer bir deyiş ile “Belirlenen Yerde Teslim” tüm taşıma modlarında kullanılabilen bir teslim şeklidir. DAP teslim şekli, satıcının malları belirlenen varış noktasında ya da taraflar arasında bir yer kararlaştırılmamışsa varma yerindeki bir noktada araçtan boşaltmadan, ancak boşaltılmaya hazır şekilde alıcıya teslim etmesini gerektirmektedir (Kınık, 2018, s.60; Ağaoğlu, 2020, s.1136). Incoterms 2010 DAP’ta belirtilenden farklı olarak 2020’den itibaren alıcının sigorta yaptırmaya talebine yönelik satıcı bilgi vermek zorunda değildir (Shiphub, 2021g).

FAS: “Free Alongside Ship” diğer bir deyiş ile “Gemi Doğrultusunda Masrafsız Teslim” sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan bir teslim şeklidir.FAS teslim şeklinde ihracatçı ithalatçı tarafından belirtilen yükleme limanında malları gemi doğrultusunda (rıhtım ya da mavna) yerleştirmekle yükümlü olup,ihracat için gerekli izinleri alıp, gümrükleme işlemlerini tamamlayarak gemi yanında ithalatçının kendisine teslim etmelidir (Okur, 2019, s.36; Ağaoğlu, 2020, s.1139).

FOB: “Free on Board” diğer bir ifade ile “Gemi Bordasında Teslim” sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan bir teslim şeklidir. Satıcı limanda malların gemi güvertesine yüklenene kadar oluşabilecek her türlü hasar riskinden mükelleftir (Tan ve Thoen, 2000, s.390). FOB teslim şeklinde satıcı malları gemi üzerine yüklemek ve sözleşmeye uygun hale getirmek zorunda olup, taraflar FOB’un multimodal taşımacılık için tasarlanan konvansiyona uygun olmadığını göz önünde bulundurmalıdır (Ceylan, 2020, s.26-36). Daha önce deniz taşımacılığında kullanılan FOB teslim yöntemi, lojistik hizmet sağlayıcılar tarafından kombine taşımacılık hizmetlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte her türlü taşıma için kullanılmaya başlanmıştır (Durdağ ve Delipınar, 2021, s.205). Ayrıca FOB teslim şekli denizyolu taşımacılığında ticari güvenlik bakımından önemli bir yere sahiptir (Ceylan, 2020, s.27).

CFR: “Cost and Freight” diğer bir deyiş ile “Masraflar ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim” sadece deniz ve içsu yolu taşımacılığında kullanılan bir teslim şeklidir. CFR teslim şeklinde satıcı malları kendi seçmiş olduğu gemi üzerinde alıcıya teslim etmekle yükümlü olmakta ve malların gemi üzerine boşaltılmasından sonraki sorumlulukları (kayıp veya hasar) ithalatçıya devrederek, varış noktasına kadar olan masrafları üstlenmektedir (Brodie, 2015, s.174; Başlangıç, 2015, s.70). CFR, CIF ve FOB teslim şekli ihracat performansı yüksek olan firmalar tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Bu durum ithalatçı müşterileri daha fazla memnun etmekte ve böylece müşteri sayısı ve ciroları artabilmektedir (Arslandere, 2021, s.104).

CIF: “Cost, Insurance and Freight” diğer bir deyiş ile “Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim” sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan bir teslim şeklidir.İlgili teslim şeklinde satıcı malları ithalatçıya gemi üzerinde

boşaltılmış şekilde teslim ederek oluşabilecek hasarı ithalatçıya devretmekte, ancak varış noktasına kadar oluşabilecek masrafları üstlenmek ve deniz sigortası yaptırmak zorundadır (Brodie, 2015, s.174; Küsmez, 2016, s.46). CIF teslim şeklinde satıcı alıcıya karşı asgari riskler için sigorta sözleşmesi akdetmek zorunda olduğundan sözleşme esnasında bu hususa dikkat edilmelidir (Ceylan, 2020, s. 36). Sevinç Kuyucu (2020) çalışmasında CIF satışlarda kurulan sigorta sözleşmesi ve satış bedelini menfaat bakımından değerlendirmiş, Yargıtay kararlarında ihracatçı hesabındaki sigorta sözleşmesinde, sigortacının halef sıfatı hakkının satış bedelinin ödenmesine göre tespitinin doğru olmadığına ulaşmıştır. CIF kuralı, FOB haricinde, denizyolu taşımacılığında dökme yük taşımada en sık kullanılan kuraldır (Shiphub, 2021h). Ülkemizde aksi belirtilmedikçe ihracat işlemlerinde FOB teslim şekli, ithalat işlemlerinde ise CIF teslim şekli alışılmış işlem yapma şekli haline gelmiştir (Durdağ ve Delipınar, 2021, s.205).

Uluslararası teslim şekillerinin sürekli olarak yenilediğinden dolayı kanuna konulmamıştır. Ancak taraflar talepleri doğrultusunda kurallara her zaman yer verebilir (Tamer, 2021, s.26). Verimliliği işlem maliyetlerini azaltma yeteneği göz önünde bulundurularak değerlendirilirken, hukuki niteliği, amacı ve kapsamı egemen bir otoritenin olmadığı ve ticaretin hızlı bir şekilde geliştiği uluslararası çerçevenin kendine özgü özellikleri dikkate alınarak bir bütün değerlendirilmelidir (Del Mastro, 2020). Ünal ve Metin'in (2021) ithalatçı ve ihracatçının Incoterms seçimindeki farklılıklarını incelediği çalışmasına göre, hem ihracatçı hem de ithalatçı için en önemli faktör nakliye maliyetleri iken, firma büyüklüğü en az öneme sahiptir. İhracatçı için nakliye acentesi ile ilişkiler ve mesafe daha etkili iken, ithalatçı için malın türü ve nakliyenin karmaşıklığı daha etkilidir. Lojistiğin kısımlarından biri olan teslimat ithalat ve ihracat işlemlerinde de en önemli konulardan birisidir. Ülkelerin ekonomik gelişimleri Incoterms ve lojistik performans göstergeleri ile ilişki iken, lojistik performansında Incoterms üzerinde önemli etkisi bulunmaktadır (Stojanovic ve Ivetic, 2020). Erdoğan ve Kavas (2020) çalışmasında drone'ları ulaşım, teslimat yeri, teslimat maliyeti ile kurallar ve yönetmelikler, lojistik ve teslim şekillerine katkı ve değişim açısından incelemiştir. Dardağ ve Delipınar'a (2021, s.205-206) göre lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde yaşanan gelişmelerle birlikte ihracatçı ve ithalatçı arasındaki ilişkilerde değişmeye başlamıştır. Drone kullanımı, tüp benzeri araçlarla çok kısa sürede uzun mesafeleri aşmak, yapay zeka gelişmeleri, bulut bilişim sisteminin kapıt tabanlı ticareti aşması gelecekte beklenen değişimlerden birkaçıdır. Incoterms 2030 için olmasa da 2040 yılında sayı ve içerik anlamında ciddi değişimler yaşanacağını ileri sürmektedir. Ek olarak lojistik ve tedarik zinciri yönetimi hız odaklılığa ağırlık verdikçe ve sanal ortamda uygulama alanı buldukça Incoterms'ün kökten değişeceği ya da ortadan kalkacağını da ileri sürmektedir. Incoterms 2020'nin multimodal taşımacılık için tüm kurallarını göz önünde bulundurarak, taşımacılığın organizasyonunda önemli bir rol oynayan nakliye

maliyetlerinin satıcı ve alıcı arasındaki dağılımı, teslimat tarihlerinin belirlenmesi vb. önemli konuları düzenlemektedir (Kozak ve Tyshko, 2021, s.291). Incoterms 2020 ile ticari tarafların işlem süreçleri kolaylaştırılmaya çalışılırken revizeye yönelik önerilerde bulunmaktadır. Davis ve Vogt (2021) Incoterms 2020'nin Incoterms 2010'un kademeli olarak genişletilmiş hali olduğunu belirterek, kurallar ile akreditifin uyumlu hale getirilmesi ve böylece ödeme şekilleriyle birleşmesi, CFR, CIF, CPT ve CIP tek bir C kuralına dönüştürmesi ve paketleme, işaretleme, bildirimler ve teslimat belgeleri gibi konularda dil tanımının yapılması alanlarında önerilerde bulunmuştur.

4. Sonuç

Ülkelerin istikrarlı ilerleyebilmesi için ticari faaliyetlere ayrı bir önem vermesi gerekmektedir. Dış ticaret işlemleri çeşitlilik arz ettiğinden ve tarafların çokluğundan dolayı ürün üreten ihracatçı ve meblağ ödeyen ithalatçı gibi basit sorumluluklar ile ifade edilememektedir. Durum ve koşullara göre tarafların hak ve yükümlülükleri de farklılaşmaktadır. İhracatçı ve ithalatçının masraf, maliyet, sigorta, taşıma, yükleme boşaltma, gümrükleme gibi konularda hak ve yükümlülüklerini tam olarak bilmesi her iki taraf içinde işlem sürecini kolaylaştırarak, aradaki risk belirsizliğini ortadan kaldırmaktadır. Bu durumu belirli noktalarda çözücü ifadelerle sahip olan Incoterms 1936 yılında Milletlerarası Ticaret Odası tarafından yayımlanmış olup, yayın tarihinden itibaren yıllar içerisinde sayı, isim ve içerik olmak üzere yeniliklerden geçmiştir. Incoterms emtianın üretimden ulaşıma kadar olan organizasyonu üç harfli teslim şekliyle özetleyerek ihracatçı ve ithalatçı arasında ortak bir dil oluşturarak taraflara büyük kolaylık sağlamaktadır (Yılmaz vd., 2011, s.3824). Bir sözleşmede emtianın teslimi için taraflara özel haklar ve yükümlülükler yükleyen Incoterms yasal manada ihtiyari olup tarafların istediğine bağlıdır; taraflar kendi aralarında anlaşarak diğer özel gerekliliklerini sözleşmelerine dahil edebilirler (Caruntu ve Lapaduşi, 2010, s.99). En güncel revizyon 1 Ocak 2020'den itibaren kabul edilmiş olan Incoterms 2020 olmak üzere 2000 ve 2010 yıllarında da revize gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışma nitel araştırma desenine sahip olup, keşfedici bir araştırmadır. Çalışmanın amacı 2000, 2010 ve 2020 yıllarında yayımlanan uluslararası teslim şekillerinin yazın taraması yapılarak incelenmesi ve sade bir şekilde sunulmasıdır. Bu amaç doğrultusunda, güncel olan çalışmaların incelenmesine ağırlık verilerek ulusal ve uluslararası bilimsel çalışmalar ve elektronik kaynaklardan yararlanılmıştır.

Yapılan tarama sonucunda Incoterms 2000'de teslim şekilleri E, C, D ve F grubu olmak üzere dört başlık altında incelenmektedir. E grubu; EXW teslim şeklini, C grubu; CFR, CIF, CPT ve CIP teslim şekillerini, D Grubu; DAF, DES, DEQ, DDU ve DDP teslim şekillerini, F grubu FCA, FAS ve FOB teslim şekillerini içermektedir.

Incoterms 2000’de yer alan on üç teslim şekli 27.09.2010 tarihinde toplamda on bir teslim şeklini içeren şekilde güncellenmiş olup, 01.01.2011 yılında Incoterms 2010 olarak yayımlanmıştır. Incoterms 2010 ile Incoterms 2000 arasındaki farklılıklar; dörtlü gruplandırma yerine, tüm taşıma modlarında ve sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan teslim şekilleri olmak üzere ikili bir gruplandırma yapılması, DAF, DES, DEQ ve DDU şekillerinin kaldırılarak DAP ve DAT teslim şekillerinin getirilmesi, CIP ve CIF teslim şekillerindeki sigorta zorunluluğu, ürün ve taşıyıcısının güvenliğinin ön plana çıkarılmasıdır. Incoterms 2010’da taşıma modlarının tümünde kullanılan teslim şekilleri EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ve DPP iken, sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan teslim şekilleri FAS, FOB, CFR ve CIF’dir. 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla uygulamaya konulan Incoterms 2020 ise Incoterms 2010’da olduğu gibi tüm taşıma modlarında ve sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılan ikili bir gruplandırmaya devam edilmiştir. Toplamda on bir adet teslim şekli bulunmaktadır. Incoterms 2020’de DAT teslim şekli kaldırılarak yerine DPU teslim şekli getirilmiştir. 2020 yılı revizyonunda yapılan değişiklikler yükleme konşimentolarının kullanılması, masrafların tek bir iç kural ile sıralanması, CIP teslim şeklinde A klotu CIF teslim şeklinde ise C klotu sigorta yapılması, FCA, DDP, DPU ve DAP kurallarında üçüncü bir taraf olmadan satıcının taşıma yapabilmesi, içerik açısından fark olmamakla birlikte DAP teslim şekli yerine DPU getirilmesidir. Bu doğrultuda Incoterms 2020 ile ithalatçı ihracatçı ile sorumluluk paylaşmakta, maliyetlere yönelik daha fazla ve net bilgi sunulmakta, sigorta hususunda teslim şekillerinin taşıma moduna göre ayrımı bulunmakta, taraflar üçüncü bir taraf olmaksızın taşıma yapabilmekte ve taşıma yeri anlam bulanıklığı yaratmayacak şekilde daha net bir biçimde ifade edilebilmektedir.

Incoterms kurallarının yıllar içerisinde değiştirilmesinin sebebi; teknolojik ve ekonomik gelişmeler doğrultusunda yaşanan değişimlere ticari yaşamı entegre edebilmektir. Bu nedenle ticari işlemleri gerçekleştiren tarafların kuralları iyi şekilde özümsemesi ve işlem süreçlerinde kullanması; iş süreçlerindeki aksamaların önüne geçilmesinde önlemlerin başında gelmektedir. Incoterms kapsamında yapılan çalışmalara bakıldığında ilk olarak revizyonlar arası farklılıklara ağırlık verildiği görülmektedir. Ayrıca EXW, FCA, FOB, CIF ve CFR teslim şekillerinin üzerinde diğer klotların değerlendirilmesine oranla daha fazla durulmaktadır. EXW teslim şeklinin ticari kolaylığı riskleri ile karşılaştırıldığında dengelenmelidir. İhracat performansının teslim şekli seçimi etkilemesi ve taraflar arasında benzer şekilde risk algısını ortadan kaldıramaması teslim şekillerinin uluslararası olması durumuna soru işareti getirebilmektedir. Firma farklılıklarının kural seçiminde etki düzeyini azaltıcı birtakım standartların sağlanabilmesi gereklidir. Revizyonlarda teknolojik değişimlere bağlı olarak drone, bulut bilişim ve yapay zeka vb. göz önünde bulundurulmalıdır.

5. Kısıtlar, Katkı ve Öneriler

Çalışma literatür taraması yöntemi ile gerçekleştirildiğinden dolayı ulaşılabilen alanyazın ile sınırlıdır. İncelenen literatür kapsamında teslim şekillerine yönelik çeşitli çalışmalar bulunmakla beraber, ilgili çalışmalarda güncel revizyon, son iki revizyonun karşılaştırılması, revizyon içerisindeki değişimlerden birine yönelik uygulama, revizyon içerisindeki klostardan herhangi birine yönelik uygulama şeklinde gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada alanda yapılan çalışmalarla desteklenerek son güncel revizyon geçmiş iki revizyon ile beraber sunularak literatüre katkı sağlamak amaçlanmıştır. Bu bağlamda yerli literatürde geliştirilebilecek çalışma alanlarına da vurgu yapılabilmektedir. İlerleyen çalışmalarda nitel araştırma yöntemlerine ağırlık verilerek, kuralların ticari kolaylık sağlaması açısından ticari tarafların görüş ve önerileri alınabileceği gibi yıllar arasındaki revizyon değişimlerine yönelik karşılaştırmalar da yapılabilir. Kuralların seçiminde etkili olan kriterlerin firma karlılığı, müşteri seçimi vb. faktörler açısından etkileri nicel yöntemlerle incelenebilir. Bu doğrultuda gelecek revizyonlarda tarafların görüş ve önerileri dikkate alınabilir hale getirilebilir.

Kaynakça

- Ağaoğlu, C. (2020). Incoterms® 2020. *Public and Private International Law Bulletin*, 40(2), 1123-1159.
- Arslandere, Murat. İhracatta Incoterms kullanımı, firma karakteristikleri ve performans: Türkiye örneği. *İşletme Bilimi Dergisi* 9(1), 87-110.
- Başlangıç, S.Ö. (2015). Uluslararası Lojistik Uygulamalarında Teslim Şekilleri ve Teslim Şekli Seçimini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Aydın.
- Bergami, R. (2006). The link between Incoterms 2000 and letter of credit documentation requirement and payment Risk. *Journal of Business Systems, Governance*, 1(4), 49-58.
- Bergami, R. (2012). Incoterms 2010: The newest revision of delivery terms. *Acta Universitatis Bohemicae Meridionalis*, 15(2), 33-40.
- Bergami, R. (2013). Managing Incoterms 2010 risks: Tension with trade and banking and practices. *International Economics and Business Research*, 6(3), 324-338.
- Brodie, P. (2015). *Commercial Shipping Handbook*. Third Edition, New York: LLP.
- Caruntu, C. ve Lapaduşi, M. L. (2010). Complex issues regarding the role and importance of internationally codified rules and Incoterms. *Economic Sciences Series*, 12(1), 98-110.
- Ceylan, S. (2020). Deniz taşımacılığı ve Incoterms: Fob'a ilişkin bir değerlendirme. *Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 13-39.
- Çalık, F. E. (2020). Uluslararası ticarete yenilenen Incoterms 2020 ile 2010 kurallarının karşılaştırılması. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İstanbul.
- Çalışkan, Y. (2021). Uluslararası Satımda 2020 INCOTERMS® Kuralları ve Hasarın Geçişi. *Public and Private International Law Bulletin*, 41(1), 231-259.
- Çetin, S., Genç, E., Köse, M.S., Topcu, Y. E.. & Karlı, H. (2021). KOBİ'lerin İhracat Engelleri: Bartın İli Örneği. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (23), 207-231.

- Davis, J. ve Vogt, J. (2021). Incoterms® 2020 and The missed opportunities for the next version. *International Journal of Logistics Research And Applications*, 1-24. DOI: [10.1080/13675567.2021.1897974](https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1897974)
- Del Mastro, S. I. M. O. N. A. (2020). Incoterms® As Instrument of harmonization: an account of their evolution and efficiency.
- Doğan, Ö. (2021). Incoterms 2020 ve TFRS 15 müşteri sözleşmelerinin hasılat standardı kapsamında raporlanması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*. 14 (1), 313-341. <https://doi.org/10.29067/muvu.721625>
- Durdağ, C., ve Delipınar, G. E. (2021). The past, today and future of incoterms in international delivery: A review on the innovations in logistics. *Journal of Economics Library*, 7(4), 201-207.
- Ercan, T. (2021). Incoterms 2020 kılavuzundaki teslim şekillerinin analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(3), 1187-1199.
- Erdogan, M., ve Kavas, E. (2020). Incoterms and new transport types: The importance of drones. In *Handbook of Research on the Applications of International Transportation and Logistics for World Trade* (Pp. 151-180). Igi Global.
- Ezel, H. (2013). Uluslararası ticarete teslim şekilleri. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İzmir.
- Foekens, A., Mitrakas, A. ve Yao-Hua T. (1997). Facilitating international electronic commerce by formalising the incoterms. *Proceedings of The Thirtieth Hawaii International Conference on System Sciences*. Vol:4, 458-467. doi:10.1109/hicss.1997.663419
- Glitz, F. (2011). Transfer of contractual risk and incoterms: brief analysis of their application in Brazil. *Journal of International Commercial Law and Technology*, 6(2), 108-119.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz. 2. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gürgen, B. (2020). Incoterms Uygulamalarının Gelişimi ve Incoterms 2020 Düzenlemesine İlişkin Bir Değerlendirme. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara.

- Gürsoy, Y. (2018). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. Bursa: Ekin Yayıncılık.
- Hamşioğlu, I. (2012). Incoterms 2010 Kuralları Çerçevesinde CIF (SİF) Satışta Tarafların Yükümlülükleri. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü: Ankara.
- ICC Academy. (5 Mart 2020). Incoterms® 2020 vs 2010: What's Changed? <https://icc.academy/incoterms-2020-vs-2010-whats-changed/> (Erişim Tarihi: 18.08.2021).
- International Chamber of Commerce (2019). Incoterms Rules History. <https://bit.ly/3hiC2iP>(Erişim Tarihi:20.12.2019).
- International Chamber of Commerce (2021a).What Are The Key Changes in Incoterms 2020. <https://bit.ly/3tHfCdA>(Erişim Tarihi: 10.05.2021).
- International Chamber of Commerce (2021b). Incoterms 2010.<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/> (Erişim Tarihi: 27.08.2021).
- International Chamber of Commerce (2021c). Incoterms 2020. <https://iccwbo.org/publication/incoterms-2020-introduction/> (Erişim Tarihi: 27.08.2021).
- Incoterms Explained (2019). Delivered at Place Unloaded DPU (Incoterms 2020). <https://bit.ly/3uFQC7I> (Erişim Tarihi: 25.12.2019).
- İhracat.co (2021a). FCA Free Carrier Teslim Şekli. <https://www.ihracat.co/p/fca-free-carrier-belirlenen-yerde.html> (Erişim Tarihi: 22.09.2021).
- İhracat.co (2021b). ICC Incoterms 2020 Teslim Şekilleri Detaylı Rehber. <https://www.ihracat.co/2019/12/icc-incoterms-2020-teslim-sekilleri.html> (Erişim Tarihi: 22.09.2021).
- İhracat.co (2021c). ICC Incoterms 2020 Teslim Şekilleri Detaylı Rehber. <https://www.ihracat.co/2019/12/icc-incoterms-2020-teslim-sekilleri.html> (Erişim Tarihi: 22.09.2021). cıfli olan
- Kaya, F. (2011). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Kınık, M. S. (2018). Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekillerinin İncelenmesi: Türkiye’de Tekstil Sektöründe Bir Araştırma. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara.
- Kim, S. M. (2019). A Study on The Major Changes in the Incoterms® 2020. *Law Journal*, 67, 259-287.
- Koban, E. ve Yıldırım Keser, H. (2015). *Dış Ticarete Lojistik*. Bursa: Ekin Yayın Dağıtım.
- Kozak, L., ve Tyshko, D. (2021). *Use of Incoterms 2020 in Multimodal Transportation* (Doctoral Dissertation, National Aviation University).
- Küçük, O. (2015). *Uluslararası Lojistik*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Küsmez, Y. N. (2016). Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri. *Yayımlanmamış Tezsiz Yüksek Lisans Dönem Projesi*, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Nevşehir.
- Malfliet, J. (2011). Incoterms 2010 and the Mode of Transport: How to Choose the Right Term. *Management Challenges in the 21st Century: Transport and Logistics: Opportunity for Slovakia in the Era of Knowledge Economy*, 163-179. City University of Seattle Bratislava.
- Okur, M. (2019). Uluslararası Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri: Karınca Lojistik Örneği. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İstanbul.
- Ortakarpuz, M. (2020). Uluslararası Ticaretin Gelişimine ve Kolaylaştırılmasına Yönelik Güncel Gelişmeler, Gedik, A. ve Antepli A. (Ed.). *Sosyal Bilimlerde Güncel Konular*. (101-128 ss.). Konya: Eğitim Yayınevi
- Özbirdir, Y. (2019). Incoterms 2020 ile Gelen Değişiklikler. <http://www.yagizozbir.com/index.php/2019/11/17/incoterms,2020/> (Erişim Tarihi: 17.08.2021).
- Özkan, Ö. (2012). Incoterms 2010 ile Getirilen Yenilikler. *Akademik Bakış Dergisi*, 31, 1-15.
- Öztürk, L. ve Öztürk, E. (2021). Incoterms 2020 ve 2010’un Mukayeseli Analizi, Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi, 4(1): 37-48.

- Pazniakou, P. (2020). The Application of The Incoterms 2020 to The International Trade. 37-38.
- Ramberg, J. (2011). *ICC Guide to Incoterms 2010 Understanding and Practical Use*. Paris: ICC Services Publications.
- Ramberg, J. (2005). To What Extent Do Incoterms 2000 Vary Articles 67 (2), 68 and 69?. *Journal of Law and Commerce*, 25(1/2), 219-222
- Stapleton, D. M. ve Saulnier, V. (1999). Defining Dyadic Cost and Risk in International Trade: A Review of Incoterms 2000 with Strategic Implications. *Journal of Transportation Management*, 11(2), 25-43.
- Sevinç Kuyucu, A.(2020). CIF Satışlarda Kurulacak Sigorta Sözleşmesi ve Satış Bedelinin Ödenmemesinin Sigorta Konusu Menfaat Bakımından Değerlendirilmesi. *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(2), 724-739.
- Shiphub. (2021a). Incoterms 2020 FOB. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-fob/> (Erişim Tarihi: 18.08.2021).
- Shiphub. (2021b). Incoterms 2020 EXW. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-exw/> (Erişim Tarihi: 19.08.2021).
- Shiphub. (2021c). Incoterms 2020 CPT. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-cpt/> (Erişim Tarihi: 19.08.2021).
- Shiphub. (2021d). Incoterms 2020 CIP. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-cip/> (Erişim Tarihi: 19.08.2021).
- Shiphub. (2021e). Incoterms 2020 DDP. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-ddp/> (Erişim Tarihi: 18.08.2021).
- Shiphub. (2021f). Incoterms 2020 FCA. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-fca/> (Erişim Tarihi: 18.08.2021).
- Shiphub. (2021g). Inocterms 2020 DAP. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-dap/> (Erişim Tarihi: 19.08.2021).
- Shiphub. (2021h). Incoterms 2020 CIF. <https://www.shiphub.co/incoterms-2020-cif/> (Erişim Tarihi: 19.08.2021).

- Stojanović, Đ., & Ivetić, J. (2020). Possibilities of Using Incoterms Clauses in A Country Logistics Performance Assessment and Benchmarking. *Transport Policy*, 98, 217-228.
- Suraraksa, J., Amchang, C., & Sawatwong, N. (2020). Decision-Making on Incoterms 2020 of Automotive Parts Manufacturers in Thailand. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(10), 461-470.
- Tamer, H. (2021). Ticari Satımlar ve Hukuki Sonuçları. *Journal of Business and Trade*, 1(2), 17-27.
- Tan, Y. H. ve Thoen, W. (2000). INCAS: A Legal ExpertSystemforContractTerms in Electronic Commerce. *DecisionSupportSystems*, 29(4), 389-411.
- Turanlı, Ö. H. (2020). Incoterms 2020 (Uluslararası Teslim Şekilleri 2020 Versiyonu). <https://ugm.com.tr/incoterms-2020-uluslararasi-teslim-sekilleri-2020-versiyonu>
- Ünal, T. D. ve Metin, I. (2021). Do The Factors Affecting Incoterms® Selection Differ for Exporters and Importers? A Fuzzy Analytical Hierarchy Process (Fahp) Application. *Logforum*, 17(2).
- Yağcı, S. S. (2019). Milletlerarası Ticaret Hukukunda Incoterms Kurallarının Yeri- Bu Kuralların Sözleşmenin İfa Yeri Kapsamında Dikkate Alınıp Alınamayacağı Sorunu. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İzmir.
- Yılmaz, M. (2015). *İthalat ve İhracat Yönetimi Yeni Stratejiler ve Güncel Uygulamalar*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Yılmaz, M., Özken, A. ve Şahin, N. (2011). Incoterms 2000 ve 2010'un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler. *Journal of Yasar University*, 23(6), 3814-3825.

Overview of Incoterms 2000, 2010 and 2020 Revisions

Extended Abstract

1. Introduction

Foreign trade transactions cover the trade activities of goods or services from outside the country in accordance with the customs regulations of the countries. There are many auxiliary and supportive institutions within the supply chain. The multiplicity of relevant institutions causes even more complex commercial transactions. After production, there may be disputes between the parties on transportation, insurance, damage, freight, etc. Incoterms, published by the International Chamber of Commerce (ICC), clarify certain issues in international trade from the perspective of the parties.

Incoterms determines what to do about the transport of goods from seller to buyer, import and export permit, costs and risk distribution between the parties, obtaining the necessary documents accompanying the goods (Foekens, 1999, p.460). Knowing the content of the incoterms well helps the parties to resolve potential disputes and to understand the issues included in the rules. Along with the changes in commercial life, revisions are made in terms of content, number and title in the incoterms. The last three revisions of the Incoterms are incoterms 2000, 2010 and 2020.

When the literature is examined, it is seen that different studies are carried out on Incoterms. However, the studies were mainly done in the form of the final version, the comparison of the last two versions, or the main changes in the final version. In this study, the last three revisions were examined together and supported by the application studies for the changes. The aim of the research is to examine the last three Incoterms revisions together and present the changes in a simple way. It is also to provide content creation or expansion suggestions for future revisions.

2. Method

While the study is an exploratory research in terms of its purpose, it has a qualitative research design in terms of method. In the research, literature was searched by using national and international articles, books and electronic resources.

3. Results and Discussion

Incoterms 2000, there are thirteen clauses, grouped into four groups, with different rights and responsibilities for the parties. Group E is "Exit" and includes the EXW clause. Group F includes the "Freight Paid" FCA, FAS and FCA clauses. Group C is "Paid for Freight" and includes CIF, CIP, CPT and CFR clauses. Group D is "Arrival" and includes DDP, DEQ, DES, DDU and DAF clauses.

Differences between Incoterms 2010 and Incoterms 2000 (Yılmaz, 2015, p.130-131; Koban and Yıldırım Keser, 2015, p.29-33; Küçük, 2015, p.88-89; Gürsoy, 2018, p.52-53); incoterms was double classification in 2010, including clauses used in sea transportation and all modes of transport; DES, DEQ, DDU and DAF clauses have been removed; DAP and DAT delivery form has been introduced instead of the removed clauses; the content of FAS, FOB, CFR and CIF clauses has been changed and vehicle safety carrying the product and product is at the forefront. Accordingly, there are eleven

clauses in Incoterms 2010: EXW, CPT, CIP, DDP, FCA, DAT and DAP in all transport modes, and CFR, CIF, FAS and FOB clauses in sea transportation.

On January 1, 2020, Incoterm 2020 came into force. The differences between Incoterms 2020 and Incoterms 2010 revision are as follows; (Kim, 2019; Agaoglu, 2020, p.1127-1128; Turanlı, 2020, ICC (2021a)); the use of loading bill of lading in the form of FCA delivery; the ranking of costs as a single internal rule; the difference in the insurance scope of CIF and CIP clauses; the ability of the buyer and seller to use their own vehicle in the transport order in the FCA, DAP, DPU and DDP clauses; the arrival of the DPU clause instead of the DAT clause. Accordingly, there are eleven clauses in Incoterms 2020: EXW, CPT, CIP, DDP, FCA, DPU and DAP in all transport modes, and CFR, CIF, FAS and FOB clauses in sea transportation.

4. Conclusion

There are differences between the Incoterms 2000, 2010 and 2020 revisions in terms of content and number of clauses. DES, DEQ, DDU and DAF clauses in the 2000 revision were removed and replaced with DAP and DAT clauses. Accordingly, the number of clauses, which was thirteen in Incoterms 2000, was reduced to eleven in Incoterms 2010. The number of clauses in the 2020 version is eleven as in the 2010 version. In the 2020 revision, the DAT clause is titled as DPU. In terms of content, the revisions were expanded and solutions were brought to the rights and responsibilities between the parties. In the 2020 revision, the responsibility is shared, the costs are explained clearly, the insurance coverage is expanded, expansion is being made for the use of transport vehicles and the transportation location is clarified. In future revisions, field studies should be expanded at the point of expanding the clauses and the missing points should be tried to be determined. Although the studies on the subject of Incoterms vary, there are points that need to be improved in the field and in revisions. First of all, the parties in international trade transactions should understand the revisions and their contents very well. Thus, they will know their rights and responsibilities more clearly. Other clauses should be added to the work done with EXW, FCA, FOB, CIF and CFR delivery methods and the opinions of the parties should be taken. Considering the innovations brought by the technological developments in the revisions, topics such as drone use and artificial intelligence should be added. In the study, while the last three revisions were presented in a combined way, the studies on revision changes were examined and it was tried to contribute to the field. The research is limited to the literature reached.

Derleme

Entegre Raporlamanın Sürdürülebilir Kalkınma ve İşletmeler Üzerindeki Etkisine İlişkin Kavramsal Çerçeve

Cihan ALPTEKİN

Sorumlu Yazar, Muş Alparslan Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO,
Muhasebe ve Vergi Bölümü
c.alptekin@alparslan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7699-4628

İsmail CAN

Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
ican67@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9404-8034

Öz

Endüstri devriminden 1970'li yıllara kadar yaşanan süreçte ülkeler kalkınma olgusunu ekonomik büyümeyle özdeşleştirdikleri için sanayileşmeye öncelik verilmiş, işletmelerin sosyal ve doğal çevre üzerindeki olumsuz etkileri görmezden gelinmiştir. Aynı dönemde işletme paydaşlarının bilgi talepleri de finansal bilgidenden ibaret olmuştur. Ancak meydana gelen çevresel ve finansal olumsuzluklar ile küreselleşme olgusu hem kalkınma kavramında hem de kurumsal raporlamada önemli değişimleri beraberinde getirmiştir. Böylece ülkelerin gündeminde sürdürülebilir kalkınma olgusu yer almaya başlarken; işletmeler de finansal bilgilerin yanında sürdürülebilirlik bilgilerini raporlamaya başlamıştır. Bu kapsamda çalışmanın amacı mevcut literatür incelenerek, kurumsal raporlamanın ulaştığı son aşama olan entegre raporlamanın işletmeler ve paydaşları için sağladığı faydaların yanı sıra sürdürülebilir kalkınma ile işletmelerin sürdürülebilirliği üzerindeki etkisine dair kavramsal bir çerçeve ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, Kalkınma, Entegre Raporlama.

JEL Sınıflandırma Kodları: O11, O12, M41

Conceptual Framework for the Impact of Integrated Reporting on Sustainable Development and Businesses¹

Abstract

In the process from the industrial revolution to the 1970s, industrialization was prioritized because countries associated the development phenomenon with economic growth, and the negative effects of businesses on the social and natural environment were ignored. In the same period, information requests of business stakeholders consisted of financial information. However, environmental and financial negativities and the phenomenon of globalization have brought along important changes both in the concept of development and in corporate reporting. Thus, while the concept of sustainable development started to take place on the agenda of the countries; businesses have started to report sustainability information as well as financial information. In this context, the aim of the study is to examine the existing literature and to present a conceptual framework regarding the benefits of integrated reporting, which is the last stage of corporate reporting, for businesses and their stakeholders, as well as its impact on sustainable development and the sustainability of businesses.

Keywords: Sustainability, Development, Integrated Reporting.

JEL Classification Codes: O11, O12, M41

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 09.10.2021 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 10.12.2021

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Alptekin, C. ve Can, İ. (2021). Entegre raporlamanın sürdürülebilir kalkınma ve işletmeler üzerindeki etkisine ilişkin kavramsal çerçeve. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11 (2), 781-803. Doi: 10.18074/ckuiibfd.1007561.

1. Giriş

İnsanlık var olduğu günden itibaren kıtlık problemi ile karşı karşıya kalmıştır. Bu sorunu aşabilmek için doğadaki kaynakları kullanan insanoğlu, yerleşik hayata geçmeden önce avcılık ve toplayıcılık yapmış, yerleşik hayata geçtikten sonra ise tarımsal faaliyetlerde bulunmuştur. Söz konusu dönemlerde kendisini de doğanın bir parçası olarak gören insanoğlu, doğadan tabii yollarla elde ettikleriyle yetinmiş ve doğa üzerindeki tahribatı da sınırlı düzeyde kalmıştır. Ancak 18. yüzyılda yaşanan Endüstri Devrimi, üretim miktarını artırdığı gibi buna bağlı olarak kaynak kullanım miktarını da artırmıştır (Karabıçak ve Armağan, 2004, s. 204). Daha önceleri sınırsız kabul edilen doğal kaynakların, Sanayi Devrimi'yle birlikte ulaşılan yüksek üretim ve tüketim süreci neticesinde, tükenmeye başladıkları görülmüş ve bu yeni sürecin doğal dengeyi tahrip ettiği fark edilmeye başlanmıştır (Ergün ve Çobanoğlu, 2012, s. 98).

Küresel çapta yaşanan çevresel kirlilik, ozon tabakasının incilmesi ve canlı türlerinin yok olmaya başlaması gibi sorunlar, ekonomi ile çevrenin karşılıklı bir etkileşim içerisinde yer aldığını ve dolayısıyla bunların beraber gözetilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Nitekim ekonomi ile doğanın karşılıklı bağımlılığının, ülkelerin kalkınma planlarında göz önünde bulundurulması gerektiğiyle ilgili olarak geniş çaplı ilk uyarı Roma Kulübü tarafından 1972 yılında yayımlanan “Büyümenin Sınırları” isimli raporla yapılmıştır. Yine 1972 yılında Birleşmiş Milletler Çevre Konferansı'nda doğal çevre ile kalkınma arasındaki ilişkiye dikkat çekmek için “ekokalkınma” politikası kapsamında sürdürülebilir kalkınmanın ana unsurları olan “insan merkezilik” ile “gelecek kuşakların kaynaklarının korunması” konuları ön plana çıkarılmıştır (Dulupçu, 2001'den akt. Toprak, 2006, s. 148). Birleşmiş Milletler tarafından 1992 yılında Brezilya'nın Rio de Janeiro kentinde düzenlenen ve 178 ülkenin katılım gösterdiği Çevre ve Kalkınma Konferansı da sürdürülebilir kalkınma kavramının kapsamını genişleten bir organizasyon olmuştur. Bu konferansta kabul edilen Gündem 21 isimli belge ile sürdürülebilir kalkınmanın yanı sıra sürdürülebilir kentleşme, sürdürülebilir tarım ve kırsal gelişim, sürdürülebilir dağ ve orman gelişimi ile yönetim gibi birçok alan üzerinde detaylı bir şekilde durulmuştur (Bozlağan, 2010, s. 1020).

Rio de Janeiro'da düzenlenen Çevre ve Kalkınma Konferansı, sürdürülebilir kalkınma konusunun uluslararası gündemde ağırlıklı olarak yer alması bakımından yeni bir dönemin başlangıcını oluşturmuştur. Bununla birlikte 2000 yılında gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesi ise yoksullukla mücadele, ekolojik sürdürülebilirlik, eğitimde fırsat eşitliği ve cinsiyet ayrımcılığına karşı 15 yıllık bir süreçte yapılması gerekenlerin hedef olarak belirlendiği uluslararası bir organizasyon olmuştur (Doğru, 2017, s. 34).

Sürdürülebilirlik konusunda ülkeler nezdinde bu gelişmeler yaşanırken, işletmeler açısından da benzer bir süreç söz konusu olmuştur. Nitekim ekonomik olarak

işletmelerde temel amacın kâr maksimizasyonu olduğu 1970’li yıllara kadar kurumsal raporlama yalnızca finansal raporlamadan ibaret olmuştur (Önder, 2018, s. 32). İşletme faaliyetlerinin toplum ve çevre üzerindeki etkilerinin daha fazla tartışılmaya başlandığı 1980’li yıllardan itibaren, finansal raporlamanın tek başına işletmelerin gerçek durumunu yansıtamadığı görüşü önem kazanmıştır. Bu yüzden kurumsal raporlamada, finansal raporların yanında işletme yönetiminin açıklamaları, yönetim ve ücretlendirmeye dair bilgiler ve çevresel raporlar da yayımlanmaya başlamıştır (Aydın, 2015, s. 21). 2000’li yıllarda çevresel raporlama; sosyal, çevresel, yönetim ve ekonomik faktörleri kapsayacak şekilde genişleyerek, sürdürülebilirlik raporlamasına dönüşmüştür (Sevim ve Bayhan, 2018, s. 11). Ancak işletmeler tarafından, birbirlerinden bağımsız olarak yayımlanan finansal ve sürdürülebilirlik raporlarının aşırı detaylı olmaları ve aralarındaki kopukluk, işletme paydaşlarının bu raporları anlamalarını ve dolayısıyla işletmelerin uzun vadede nasıl değer yarattıklarını anlamalarını zorlaştırmıştır (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 37). Aynı ayrı hazırlanıp bilgi kullanıcılarının kullanımına sunulan raporların işletmelerin gerçek değerleri, performansları ve gelecekleriyle ilgili kapsamlı bir bakış açısına sahip olmamaları, farklı bir raporlama ihtiyacını ortaya çıkarmıştır (Kaya, 2015, s.114).

Geleneksel raporlamanın eksikliklerini gidermek amacıyla ortaya çıkan kurumsal raporlama şekli entegre raporlama olarak ifade edilmektedir. Biçimsel olarak, finansal raporlamayla sürdürülebilirlik raporlamasının tek dokümanda birleştirilmesi olarak tarif edilebilen entegre raporlama, işletmelerin nasıl değer yarattıklarını, sürdürülebilirlik verilerinin finansal verileriyle olan ilişkilerini, iş modellerini, stratejilerini, geleceğe dair beklentilerini, risk ve fırsatlarını, güçlü ve zayıf taraflarını, paydaşlarıyla olan ilişkilerini, kullandıkları sermaye öğelerini, faaliyetlerinin çevre ve toplum üzerindeki etkilerini şeffaf, öz ve etkili bir şekilde paylaşabilecekleri bir kurumsal raporlama şeklidir.

Bu çalışma kapsamında temel olarak entegre raporlamanın, ekonominin en önemli yapı taşları olan işletmelerin sürdürülebilirliği ve sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu bakımdan öncelikle sürdürülebilirlik, sürdürülebilir kalkınma ve entegre raporlama kavramları hakkında gerekli bilgiler verilmiş, daha sonra entegre raporlama uygulamasının işletmelerin sürdürülebilirliğine katkısı ve bu işletmelerin de sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir.

2. Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma Kavramları

Sürdürülebilirlik kavramı, kökeni bakımından Latince “sustinere” kelimesinden türetilen ve İngilizce bir kavram olan “sustainability” kelimesinin Türkçe karşılığı olup; sözlüklerde sürdürmek, devam ettirmek, var olmak ve sağlamak şeklinde karşılık bulmaktadır (Onions, 1964, 2095’ten akt. Tıraş, 2012, s. 59). Kavram olarak sürdürülebilirlik, herhangi bir şeyin devam etmesi ya da devam ettirilmesi anlamına gelirken, içinde bulunulan zaman dilimine ve gelecek zamana birlikte

atıf yapmaktadır. Bu kapsamda ekonomi ile ilişkilendirildiği vakit sürdürülebilirlik, nihai amacı kâr sağlamak olan geleneksel kalkınma modellerinin tersine, mevcut dünya kaynaklarının korunmasını ve gelecek kuşaklara da aktarılmasını sağlamak olarak ifade edilebilir (Karabıçak ve Özdemir, 2015, s. 44).

Sürdürülebilirlik kavramının gelişimine bakıldığında, kavramın ilk olarak makro düzeyde ülkelerin ekonomik gelişmişliğini ifade etmek amacıyla kullanıldığı, daha sonra ise mikro düzeyde işletmelerin kurumsal sürdürülebilirliğini ifade etmek için kullanıldığı görülmektedir (Önder, 2017, s. 939). Kurumsal sürdürülebilirlik, ilk zamanlar işletmelerin çevreye karşı daha duyarlı davranmalarını ve çevre üzerindeki negatif etkilerini azaltmalarını gerektiren bir yaklaşım olarak görülmüş ancak bu bakış açısı süreç içerisinde yerini “sürdürülebilirliğin üç ayağı” şeklinde ifade edilen ve işletmelerin ekonomik, toplumsal ve çevresel amaçlarının bir denge içerisinde gözetilmesi gerektiğini savunan yaklaşıma bırakmıştır. İlk defa 1997 yılında John Elkington tarafından ortaya atılan “triple bottom line” kavramıyla, geleneksel muhasebe uygulamalarına işletmelerin finansal performans bilgileriyle birlikte toplumsal ve çevresel performanslarına ilişkin bilgilerin de dahil edilmesi gerektiği dile getirilmiştir. Buna göre, söz konusu alanlardan herhangi birinin ihmal edilmesi, işletmelerin tüm faaliyetlerinin ve dolayısıyla kurumsal sürdürülebilirliklerinin tehlikeye atılması anlamına gelecektir (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 24).

Sürdürülebilirlik konusunda işletmelere rehberlik etmek ve sürdürülebilirlik raporlaması için küresel boyutta ortak bir dil oluşturmak amacıyla 1997 yılında bağımsız bir uluslararası kuruluş olarak Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative-GRI) kurulmuştur. GRI, çok paydaşlı ve bağımsız bir kuruluş olarak dünya çapında hem işletmelerin şeffaf ve hesap verebilir olmalarını sağlamak üzere sürdürülebilirlik raporlaması yapmalarını teşvik etmeyi hem de bu raporların güvenilir, tutarlı ve karşılaştırılabilir olmalarını sağlamayı amaç edinmektedir. Bu amaçla GRI, sürdürülebilirlik raporlaması yapmak isteyen işletmeler için 2000 yılında G1 olarak isimlendirilen sürdürülebilirlik raporlaması kılavuzunu yayımlamış, daha sonra söz konusu kılavuzu 2002 yılında güncelleyerek G2 olarak, 2006 yılında G3 ve 2013 yılında G4 olarak işletmelerin kullanımına sunmuştur (GRI, 16.09.2021). Buna ek olarak, işletme paydaşlarının haklarını ve çıkarlarını korumak amacıyla 1999 yılında OECD tarafından adillik, şeffaflık, sorumluluk ve hesap verebilirlik çerçevesinde belirlenen kurumsal yönetim ilkeleri yayımlanmıştır. Böylelikle GRI tarafından yayımlanan sürdürülebilirlik raporlaması kılavuzları ve OECD tarafından belirlenen kurumsal yönetim ilkeleri ile işletmelerin paydaş teorisi kapsamında sürdürülebilir yapı kazanmaları amaçlanmıştır (Kevser, 2020, s. 4232).

Sürdürülebilirlik kavramında olduğu gibi kalkınma kavramına da toplumların gelişme süreçlerine bağlı olarak farklı dönemlerde farklı anlamlar yüklenmiştir.

Bazen aynı zaman dilimi içerisinde farklı anlamlarda kullanımı da söz konusu olmuştur. Kalkınma kavramı, kimi zaman sanayileşmeyi, modernleşmeyi, ekonomik büyümeyi, ilerlemeyi ve yapısal değişimi ifade etmek için veya doğrudan onların yerine kullanılmıştır. Bu durum da kavramın anlamının kaymasına neden olmuş ve içeriğinin yeterince açık ve anlaşılır olmamasına sebebiyet vermiştir (Yavilioğlu, 2002, s. 59).

Genel bir anlatımla kalkınma, birçok ülkenin erişmek istediği temel amaç ve bununla birlikte ekonomik ve ekonomik olmayan bazı değişkenlerde radikal değişikliklere neden olan bir süreç olarak ifade edilebilir. Kalkınma kavramının yaygın şekilde kullanılmaya başlandığı dönem II. Dünya Savaşı sonrasına denk gelmektedir. Buna karşın önceki dönemlerde iktisat biliminde kalkınma kavramı yerine “ilerleme” kavramının kullanıldığı da bilinmektedir. Bu bakımdan Adam Smith’in kullandığı “maddi ilerleme” ve John Stuart Mill’in kullandığı “ekonomik ilerleme” terimleri kalkınma kavramı ile özdeşleştirilebilir (Mıhçı, 1996, s. 65). Bilhassa II. Dünya Savaşı sonrası meydana gelen gelişmeler ile bağımsızlıklarına yeni kavuşan birçok ülkenin, geç kaldıkları sanayileşme süreciyle ilgili olarak ciddi atılımlar yapmaları, bu dönemde kalkınma olgusunun sanayileşmeyle özdeşleştirilmesine sebebiyet vermiştir (İlkin, 1988, s. 1’den akt. Yaylı, 2012, s. 154).

Dinamik ve karmaşık bir süreç olan kalkınma olgusu, yalnızca bir unsura bağlanarak açıklanamayacağı için, kalkınmaya dair göstergeler de çeşitlilik arz etmektedir. Bu bakımdan kalkınmayı salt ekonomik büyüme ile açıklamak olası değildir. Toplumun hayat standartlarının yükselmesi, sosyal gelişmenin sağlanması ve adil gelir dağılımı gibi unsurlar da kalkınmanın önemli göstergelerindedir. Buna ek olarak, kalkınmanın sağlanması kadar bunun sürdürülebilir olması da önem kazanmıştır. Bu bakımdan kalkınmanın, ekonomik büyümeyle birlikte sosyal ve kültürel gelişmeye ve çevrenin korunmasına da katkıda bulunması, dahası bunu sürdürülebilir hâle getirmesi gerekmektedir (Ataçay, 2020, s. 443). Bu açıdan bakıldığında sürdürülebilir kalkınma, Sanayi Devrimi’yle başlayan ve günümüzde de devam etmekte olan, hammaddenin işlenerek nihai ürüne dönüştürülmesi sürecinin, sadece ekonomik faydayı önceleyen ve uzun dönemli sosyal ve ekolojik gelişmenin önünü tıkayan sistematiğine alternatif olarak ileri sürülen bir kavram (Akgül, 2010, s. 135) olarak ifade edilebilir.

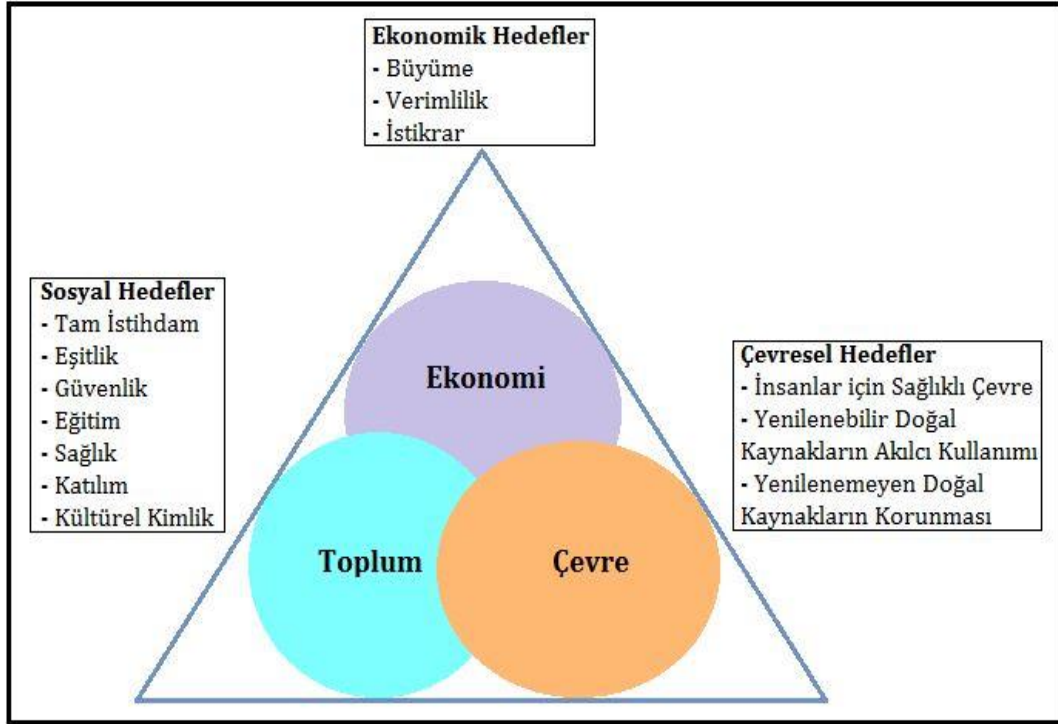
Sürdürülebilir kalkınma kavramı, günümüzde kullanılan anlamıyla ilk olarak, Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından 1987 yılında yayımlanan Brundtland Raporu’nda “gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinden ödün vermeden, bugünün ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma” şeklinde ifade edilmiştir (UN, 1987). Başka bir anlatımla sürdürülebilir kalkınma kavramı, insan sağlığının ve doğal dengenin korunarak, doğal kaynakların rasyonel bir biçimde kullanılması ve sonraki nesillere iyi bir doğal, fiziksel ve sosyal çevre bırakılması

yaklaşımıdır. Bu şekilde bir yaklaşım, küresel çapta kalkınma çabalarının her aşaması için iktisadi, siyasi ve sosyal politikaların çevre politikalarıyla beraber yürütülmesini gerekli kılmaktadır (Altunbaş, 2003, ss. 103-104).

Sürdürülebilir kalkınma olgusunun ortaya çıkma sürecine bakıldığında gerek Klasik İktisat Görüşü'nün gerekse Keynesyen İktisadi Görüş'ün hâkim olduğu dönemlerde ekonomik büyümeye, sanayileşmeye ve üretim artışına öncelik verildiği; buna karşın doğal kaynakların bilinçsizce kullanımının, çevresel kirliliğin, iklim değişikliğinin, canlı türlerinin azalmasının, ormanların yok edilmesinin ve yoksulluğun yaygınlık kazanmasının görmezden gelindiği anlaşılmaktadır. İnsan ile doğal çevre arasındaki ilişkide, dengenin sürekli olarak çevre aleyhine bozulması ve doğal çevrenin kendini yenileyebilme kapasitesinin azalmaya başlaması, 1960'lı yıllara gelindiğinde fark edilmeye başlamıştır. 1970'li yıllardan itibaren ise sürdürülebilir kalkınma konusunda uluslararası gündem oluşmaya başlamıştır (Tıraş, 2012, ss. 61-62).

Sürdürülebilir kalkınma kavramının, ekonomik, sosyal ve ekolojik olmak üzere üç tane boyutu bulunmaktadır. Bu kapsamda kavramın ekonomik boyutu hem bireysel hem de toplumsal ihtiyaçların etkin bir biçimde giderilmesini ve buna bağlı olarak tüketim alışkanlıklarının da yeniden gözden geçirilmesini gerekli kılmaktadır. Kavramın sosyal boyutu hem yerelde hem de küresel ölçekte sosyal dayanışmayı ve adil paylaşımı gerektirmektedir. Sürdürülebilir kalkınmanın ekolojik boyutu ise doğal dengenin uzun vadeli olarak güvenceye alınmasını, bu kapsamda tüketimin kontrol altında tutulmasını, üretim süreçlerinde öncelikle yenilenebilir kaynakların kullanılmasını ve doğanın kendini yenileyebilmesine izin verilmesi gerektiğini zorunlu kılmaktadır (Ergün ve Çobanoğlu, 2012, s. 119). Söz konusu boyutlar kapsamında sürdürülebilir kalkınmanın çeşitli hedefleri Şekil 1'de özetlenmiştir.

Şekil 1 incelendiğinde, sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutu olan ekonomi, toplum ve çevrenin birbiriyle belirli noktalarda kesiştikleri dolayısıyla birbirlerine bağımlı oldukları anlaşılmaktadır. Sürdürülebilir kalkınmanın hedeflerine bakıldığında, ekonomik hedeflerin büyüme, verimlilik ve istikrar olduğu; sosyal hedeflerin tam istihdam, eşitlik, güvenlik, eğitim ve sağlık imkânlarının iyileştirilmesi, toplumsal hayata katılımın artırılması ve kültürel kimliklerin korunması olduğu; çevresel hedeflerin ise insanlar için sağlıklı bir çevreye sahip olma, yenilenemeyen doğal kaynakların korunması ve yenilenebilir doğal kaynakların da rasyonel bir şekilde kullanılması olduğu görülmektedir. Söz konusu hedeflere ulaşmaya çalışılırken bazılarının diğerlerine tercih edilmemesi gerekmektedir. Zira sürdürülebilir kalkınmanın gereği olarak ekonomik hedeflere ulaşmaya çalışılırken toplumun ve çevrenin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

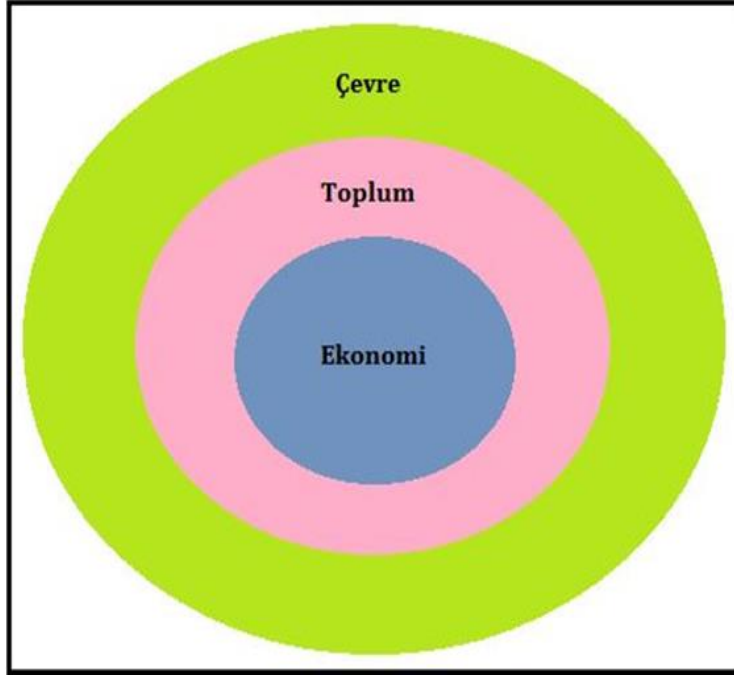


Şekil 1: Sürdürülebilir Kalkınmanın Hedefleri

Kaynak: Soubbotina, 2004, s. 10'dan uyarlanmıştır.

Sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutunu Şekil 1'deki gibi birbirleriyle belirli noktalarda kesişen kümeler şeklinde değil de bunların birbirini kapsayan ve aralarındaki bağımlılığı daha belirgin biçimde gösteren Şekil 2'deki gibi modellenmesi gerektiğini ifade eden görüşler de mevcuttur.

Giddings, Hopwood ve O'Brien (2002)'e göre, sürdürülebilir kalkınma boyutlarının Şekil 1'deki gibi tasvir edilmesi, bütünden ziyade parçalar üzerinde yoğunlaşmaya sebebiyet verebilmekte ve boyutlardan birinin diğerlerine göre öncelenmesine neden olabilmektedir. Nitekim politik gerçeklik genellikle ekonomiye öncelik vermekte, çevre ile toplumu ise doğal ve beşerî kaynakların temin edileceği yerler olarak görmektedir. Oysa gerçek durum, ekonominin toplum ve çevre ile iç içe olduğunu hatta çevre olmadan toplumun var olamayacağını, toplum olmadan da ekonomiden bahsedilemeyeceğini göstermektedir. Bu bakımdan modelde ekonomiyi merkeze almak onun, diğer boyutların etrafında döndüğü merkez olarak görülmesi gerektiği anlamına gelmemekte, aksine diğerlerinin alt kümesi ve onlara bağımlı olduğu anlamına gelmektedir.



Şekil 2: Sürdürülebilir Kalkınma Boyutlarına Alternatif Yaklaşım

Kaynak: Giddings, Hopwood ve O'Brien, 2002: s. 192'den uyarlanmıştır.

Günümüz iş dünyasının koşullarını belirleyen küresel ekonomi kavramı, liberalizm, globalleşme ve sürdürülebilirlik gibi özellikleriyle işletmelerin faaliyetleri, ihtiyaçları ve toplumun işletmelerden olan beklentileri üzerinde etkili olmaktadır. Bunun yanı sıra internet ve sosyal medya platformlarının yaygınlaşması neticesinde, işletmelerin sadece hissedarlarına değil bütün paydaşlarına karşı sorumlu davranmaları ve faaliyetleriyle ilgili olarak tüm toplumu şeffaf bir şekilde bilgilendirmeleri talep edilmeye başlanmıştır. Bu beklentiyle beraber işletmelerin hem paydaşlarına hem de genel olarak topluma karşı sorumlulukları çeşitlenmiştir. Dinamik ve rekabetin yüksek olduğu bir piyasada ayakta kalmak isteyen işletmelerin, toplumun gerek finansal gerekse sosyal ve çevresel taleplerini görmezden gelerek başarılı olmaları mümkün olmayacaktır. Bu bakımdan işletmeler faaliyette bulunurken ve stratejilerini oluştururken toplumsal ve çevresel faktörleri göz önünde bulundurmalı ve varlıklarının sürdürülebilirliği için de gerek finansal gerekse sosyal ve çevresel faaliyetlerini şeffaflık ilkesi kapsamında tüm paydaşlarıyla paylaşmalıdır. Bu noktadan hareketle geleneksel finansal raporlamanın tarihi veriler kullanılarak yapılması, sosyal ve çevresel konularda yeterince bilgi içermemesi, süreç içerisinde bu konularda paydaşlara ihtiyaç duydukları bilgileri sunan sürdürülebilirlik raporlamanın ve son olarak entegre raporlamanın ortaya çıkmasını sağlamıştır (Battal, 2018, s. 394).

3. Entegre Raporlama Kavramı

Entegre raporlama, işletme faaliyetlerinin finansal ve sürdürülebilirlik bilgilerini kapsayan, bu bilgiler arasındaki ilişkileri ortaya koyan, kısa, orta ve uzun vadede işletmelerin değer yaratma süreçlerine odaklanan, işletmelerin gelecekte karşılaşılabilecekleri riskleri ve fırsatları dikkate alan, işletmelerin iş modellerini ve stratejilerini yansıtan kapsamlı ve bütünsel bir kurumsal raporlama yaklaşımıdır. Entegre raporlama, başta yatırımcılar olmak üzere, tüm paydaşlara işletmenin finansal ve sürdürülebilirlik bilgileri arasında bağlantı kurma, işletmenin süreçlerini ve stratejilerini anlama, işletmenin karşılaşılabileceği riskleri ve fırsatları ölçülebilir bir şekilde görme fırsatı sağlamaktadır. Entegre raporlama aracılığıyla işletmenin geçmiş performansına dair bütünsel bir fotoğraf ortaya konulduğu gibi, işletmenin gelecekteki hedeflerine nasıl ulaşacağı, nasıl değer yaratacağı ve sürdürülebilirliğini nasıl sağlayacağı da açıklanmaktadır (Öztürk, 2019, s. 3). Bu bakımdan işletmelerin finansal ve finansal olmayan bilgilerini bir arada sunan entegre raporlama kavramı, finansal ve sürdürülebilirlik raporlarının basitçe birleşiminden oluşan bir dokümandan fazlasını ifade etmektedir (Krzus, 2011, s. 271).

Kurumsal raporlamanın yıllar içinde geçirmiş olduğu değişimin son safhası olan entegre raporlama, aynı zamanda kurumsal raporlama uygulamalarının gelmiş olduğu son seviyeyi ve bu uygulamaların geleceğini temsil etmektedir (Yıldırım ve Uzun Kocamış, 2018, s. 37).

Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi (International Integrated Reporting Council IIRC)'ne göre entegre raporlama, "Bir kuruluşun stratejisinin, kurumsal yönetiminin, performansının ve beklentilerinin kuruluşun dış çevresi bağlamında kısa, orta ve uzun vadede değer yaratmayı nasıl sağlayacağını kısa ve öz bir şekilde bildirilmesidir." (IIRC, 2013, s. 7). King III Raporu (King Report on Governance for South Africa 2009)'na göre ise entegre raporlama, işletme performansının hem finansal hem de sürdürülebilirlik açısından bütünsel ve entegre bir sunumdur (Institute of Directors Southern Africa, 2009, s. 108).

Entegre raporlamanın öncüsü kabul edilen IIRC'nin eski başkanı Mervyn King'e göre; entegre raporlama, bir işletmenin kazandığı paranın miktarıyla değil, o parayı nasıl kazandığıyla ilgilidir (TKYD, 2014, s. 18). King'e göre; mevcut finansal raporlama modeli işletmelerin sadece finansal durumuna odaklanırken; entegre raporlama, işletmelerin kâr elde ederken sosyal, çevresel ve finansal bakımdan piyasa üzerinde bıraktığı etkiye yoğunlaşır. Böylece işletmelerin faaliyetlerini uzun vadede nasıl sürdüreceğini ortaya koyarak, işletme paydaşlarının işletmeyle ilgili rasyonel kararlar almalarına imkân sağlamaktadır (Kaya, 2015, s. 115).

Entegre raporlamanın geçmişine bakıldığında, Güney Afrika Cumhuriyeti'nin tam demokrasiye geçiş yaptığı 1994 yılına kadar dayandığı görülmektedir. O yıl

başkan seçilen Nelson Mandela, kamuoyunun ülkedeki şirketlere olan güvenini artırabilmek amacıyla eski bir Yüksek Mahkeme yargıcı olan Mervyn King'i kurumsal yönetim alanında çalışmalar yapacak bir komite kurması ve bu komiteye rehberlik etmesi için görev vermiştir (WBCSD, 2014, s. 6). Kurulan komite, 1994 yılında Güney Afrika'da en yüksek kurumsal yönetim standartlarını teşvik etmek amacıyla, King I (King Report on Corporate Governance) olarak bilinen raporu yayımlamıştır. Yayımlandığı dönemde iyi amaçlara hizmet etmiş olmasına rağmen, gelişen küresel ekonomik ortam ve yasal düzenlemeler King I'in güncellenmesini gerekli kılmış ve 2002 yılında King II Raporu yayımlanmıştır. King II Raporu'nda işletmelerden, faaliyetlerinin ekonomik, çevresel ve toplumsal etkilerini açıklamaları istenmiştir (Cliffe Dekker Attorneys, t.y., s. 2).

Etkilerini tüm dünyada gösteren 2008 yılı mali krizi geleneksel raporlamanın, uzun ve karmaşık yapısına rağmen, artık riskleri ele alma konusunda yeterli olmadığını göstermiştir. Bu bağlamda, 2009 yılında yatırımcılar, işletmeler ve kamuoyu arasında güven tesis etmek amacıyla, işletmelerin hem finansal hem de sürdürülebilirlik açısından performanslarının bütüncül bir sunumu olan, entegre raporlama kavramının yer aldığı King III Raporu yayımlanmıştır. King III Raporu'ndan sonra, hisseleri Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası (Johannesburg Stock Exchange-JSE)'nda işlem gören şirketlerin 1 Mart 2010 tarihinden itibaren entegre raporlama yapmaları, yapmıyorlarsa sebebini açıklamaları zorunlu hale getirilmiştir (WBCSD, 2014, s. 6). Böylece entegre raporlamanın, hisseleri borsada işlem gören işletmelere zorunlu kılındığı ilk ülke Güney Afrika olmuştur. Güney Afrika'dan sonra Fransa, Danimarka ve Portekiz gibi bazı ülkeler de işletmelerden birtakım finansal olmayan bilgilerini açıklamayı zorunlu hale getirmişlerdir (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 41).

Güney Afrika'da bu gelişmeler yaşanırken, 17 Aralık 2009 tarihinde Galler Prensi, Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative-GRI)'ne ve Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (International Federation of Accountants-IFAC)'na kurumsal raporlamaya uluslararası bağlantılı ve entegre bir yaklaşım geliştirmesi amacıyla "Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi" (IIRC)'ni kurmaları için çağrıda bulunmuştur. Nitekim IIRC, bu işlevi yerine getirmek amacıyla 2010 yılında, paydaşları sivil toplum kuruluşları, yatırımcılar, muhasebeciler, yasal düzenleyiciler, akademisyenler ve standart belirleyicilerden oluşan uluslararası bir koalisyon olarak kurulmuştur (Morros, 2016, ss. 338-339).

IIRC gerek kamu sektöründe gerekse özel sektörde kurumsal raporlama biçimi olarak entegre raporlamanın kullanıldığı ve kurumlarda entegre düşüncenin yerleştiği bir dünyayı vizyonu olarak belirtmiştir (IIRC, 2013, s. 2). İşletmelere entegre raporlama konusunda yol gösterecek ve uluslararası geçerliliği olan bir raporlama çerçevesi oluşturmayı amaç edinen IIRC, 2011 yılında bir taslak yayımlayarak, dünya genelinden kurum, kuruluş ve akademisyenlerin de

görüşlerini almış ve 2013 yılında çerçevenin bitmiş hâlini yayımlamıştır. Entegre raporlama yapan işletmeler, raporlarını hazırlarken bu çerçeveyi kılavuz olarak kullanmaktadır (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 42).

3.1. Entegre Raporlamanın Amacı ve İçeriği

Dräger (2014)'a göre entegre raporlamanın temelinde, işletmelerin değerini çok sayıda faktörün belirlediğine dair algı yer almaktadır. Bu faktörlerden bazıları finansal ya da somut nitelikte olup, işletmelerin finansal tablolarında kolayca gösterilebilirken (örneğin; nakit, stoklar, maddi duran varlıklar vs.), bazılarının somut bir varlıkları söz konusu olmayıp, finansal tablolarda gösterilmeleri olanaksızdır (örneğin; enerji güvenliği, entelektüel sermaye, rekabet durumu vs.). Entegre raporlama, işletmelerin kısa, orta ve uzun dönemde değer yaratmak için sahip oldukları maddi ve maddi olmayan tüm kaynakları nasıl kullandıklarını, aralarındaki ilişkilerle birlikte ortaya koymaktadır.

İşletmelerin uzun vadeli değer yaratma kabiliyetlerine odaklanan entegre raporlamanın başlıca amaçlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (IIRC, 2013, s. 2):

- Sermayenin daha etkili bir şekilde tabana yayılması için hissedarlara sunulan bilginin kalitesini artırmak.
- Kurumsal raporlamayı daha bütüncül ve verimli bir perspektif ile yapmak.
- Sermaye türleri (finansal sermaye, fikri sermaye, beşerî sermaye, doğal sermaye vs.) için hesap verebilirliği güçlendirmek ve bu sermaye türleri arasındaki bağımlılığın anlaşılmasını sağlamak.
- Amacı kısa, orta ve uzun vadede değer yaratmak olan entegre düşünce sürecini desteklemek.

İşletmeler, entegre raporlama aracılığıyla faaliyetlerinin ekonomik, toplumsal ve çevresel ilişkilerini ortaya koyarken, sadece geçmiş faaliyet sonuçlarını değil, gelecekleriyle ilgili uzun vadeli planlamalarını da ifade etme imkânı bulabilmektedirler. Entegre raporlama ile işletmelerin tedarik zinciri boyunca karşılaşılabilecekleri finansal ve finansal olmayan riskler ve fırsatlar daha iyi değerlendirilebilmekte ve söz konusu risklerin nasıl ele alındığı açıklanabilmektedir (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 43).

İyi bir entegre rapor, menfaat gruplarının birbirinden farklı çıkarlarına ilişkin bilgiler sunduğu gibi; işletmenin faaliyet gösterdiği çevre, iş modeli, sahip olduğu sermaye türleri, stratejisi, karşı karşıya kaldığı risk ve fırsatları, performansı ve geleceğe ilişkin beklentileri hakkında da anlaşılır bir dille, kısa ve öz bilgiler vermelidir. Entegre rapor, bir taraftan işletmenin cari dönemde gerçekleştirdiği faaliyetlerle ilgili en önemli konulara odaklanırken diğer taraftan işletmenin geleceğine ilişkin de bilgiler sunar. Çünkü entegre raporlamayı diğer raporlama türlerinden ayıran en belirgin özelliği gelecek odaklı olmasıdır. Entegre

raporlamanın bu özelliği, işletmenin gelecekteki değer yaratma yeteneği ve karşılaşılabileceği risk ve fırsatlar hakkında bilgi kullanıcılarına fikir vermesi bakımından önemli görülmektedir (King ve Roberts, 2017, s. 91).

3.2. Entegre Raporlamanın Faydaları

Entegre raporlama yapmanın işletmelere ve işletme çıkar gruplarına sağladığı (ya da sağlayacağı düşünülen) faydaları aşağıdaki gibi maddeler halinde sıralamak mümkündür (Kanzer, 2010, ss. 46-47; IIRC, 2011, s. 21; Çalkıvık, 2013, s. 74; Aras ve Sarıoğlu, 2015, ss. 46-49; Kaya, 2015, ss. 123-124; Bhasin, 2017, s. 21):

İşletmeler için;

- Çok sayıda rapor yerine entegre bir raporun yayımlanması işletmenin raporlama maliyetlerini azaltabilir.
- Entegre raporlama, işletmenin hem iç hem de dış paydaşlarıyla daha güçlü iletişim kurmasına yardımcı olur.
- Entegre raporlama, sürdürülebilirlik konusunun işletmenin yalnızca bir departmanını değil tüm işletmeyi ilgilendirdiğini ortaya koyar.
- Entegre raporlama düzgün yapıldığı takdirde, işletmenin hem finansal hem de sürdürülebilirlik performansını artırdığı gibi bunların birbiriyle uyumlu olmasını da sağlar.
- İşletme tarafından yayımlanan iç ve dış raporların tutarlı olmasını sağlar.
- İşletmenin iyi ve kötü taraflarının birlikte paylaşılması, işletmeye güven duyulmasını sağlayacaktır.
- İşletmelerin marka değerini artırıp, itibar riskini azaltır.
- İşletmelerin finansman ihtiyaçlarını daha kolay giderebilmelerine yardımcı olarak, sermaye maliyetlerini azaltabilir.
- Azalan maliyetler, artan marka değeri ve verimlilik ile işletmeler rekabet avantajı elde edebilir.
- Yönetimin riskleri ve fırsatları daha iyi değerlendirmesini sağlar.
- Entegre raporlama, işletmelerin mevcut sistem ve süreçlerinde değişiklikler yaparak, işletmelerin nasıl sürdürülebilir değer yarattıklarını daha iyi anlamalarını sağlar.
- İşletmeler entegre raporlama aracılığıyla sürdürülebilir kalkınmanın iş modellerinin merkezinde yer aldığını gösterebilir.
- Entegre raporlama, işletmelerin kendi hikayelerini daha iyi bir şekilde anlatabilecekleri bir araç olabilir.

Yatırımcılar için;

- Çoğu analistin yalnız başına göz ardı ettiği sürdürülebilirlik raporu, entegre raporlama sayesinde, finansal bilgilerle olan bağı kurulup bunların kullanımına sunulabilir.

- Yatırımcıların işletmenin uzun vadeli potansiyelini daha iyi anlamalarını sağlar.
- Sadece finansal değil sosyal ve çevresel kriterlerin de göz önünde bulundurulduğu bir finansman piyasasının ortaya çıkmasına yardımcı olabilir.
- İşletme ile pay sahipleri arasında daha iyi iletişim kurulmasını sağlayarak, karşılıklı yüksek düzeyli bir güven ortamı tesis edebilir.

Diğer çıkar grupları için;

- İşletmenin tüm paydaşlarıyla daha iyi iletişim kurmasını sağlar.
- Paydaşların işletmeler ile ilgili daha doğru değerlendirmeler yapmalarına yardımcı olur.
- Paydaşların ihtiyaç duyduğu gibi kısa ve öz olarak hazırlanan entegre rapor, bilgi kirliliğine neden olmaz.
- İşletmenin tedarikçileriyle olan ilişkisini ve iş birliğini artırır.
- Toplumun sürdürülebilirlikle ilgili farkındalığını artırır.

3.3. Sürdürülebilir Kalkınma Açısından Entegre Raporlama Uygulamasının Değerlendirilmesi

Günümüzde sürdürülebilir kalkınmanın önündeki en büyük engeller güvenlik, çalışma şartlarıyla ilgili çeşitli sosyal sorunlar, sağlık ve eşitlik gibi konular olmaktadır. İşletmelerin en açık toplumsal rolleri, istihdam yaratmaları ve bu sayede hem ekonomik hem de sosyal olarak kalkınmaya katkı sağlamalarıdır (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 26). Ancak toplumun işletmelerden beklentisi ekonomik, yasal ve etik sorumluluklarının ötesinde, işletmelerin toplumsal fayda için gerçek bir çaba içerisinde olmalarıdır. Söz gelimi, çalışanlara rahatça geçinebilecekleri ücretler verilmesi, daha temiz bir çevre, vahşi yaşamın ve habitatın korunması, satılan ürünlerin makul bir şekilde fiyatlandırılması gibi talepler toplumun işletmelerden olan beklentileri arasında yer almaktadır (Banık, 2015, s. 162). Bu beklentilere koşut olarak işletmeler de hem faaliyetlerinin hem de uzun vadeli kârlılıklarının sürdürülebilirliğinin sosyal adalete ve çevrenin korunmasına bağlı olduğunun farkına varmış durumdadır (GRI, 2014, s. 3).

Salt ekonomik unsurları dikkate alarak elde edilen büyümenin artık yalnız başına dünyadaki temiz su, sağlık ve eğitim hizmetlerine ulaşım ve yoksulluk gibi problemleri gidermediği görülmüştür. Küresel nüfusun hızlı artışıyla beraber artan tüketim ve buna bağlı olarak azalmakta olan doğal kaynaklar, söz konusu kaynakların daha adaletli ve etkin bir şekilde paylaşılmasını sağlayabilecek sürdürülebilir bir ekonomik modeli zorunlu hâle getirmiştir. Ekonomik sürdürülebilirlik olarak isimlendirilen söz konusu model, işletmelerin kâr elde etme amaçlarını gerçekleştirirken, faaliyetlerinin içinde buldukları çevreye ve topluma zarar vermemeleri şeklinde ifade edilmektedir. Sürdürülebilirlik ve kârlılık kimi zaman birbirleriyle çatışan amaçlar olarak ele alınsa da tersine

bunların birbirlerini destekleyen kavramlar olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Aras ve Sarıoğlu, 2015, ss. 24-25).

Geçmişte işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri, faaliyetlerinin devamlılığına bağlı iken, günümüzde bu durum işletmelerin insana ve çevreye olan duyarlılığına ve iyi kurumsal yönetim uygulamalarına bağlı hâle gelmiştir. Küresel ölçekte artık işletmelerin hem günümüz insanlarına hem de gelecek kuşaklara karşı sorumlu davranmaları gerektiği konusunda bir bilinç oluşmuştur. Gelecek kuşaklara karşı sorumlu davranma hem dünyayı daha yaşanabilir hâle getirmekte hem de çevrenin korunarak, insanların yaşam standartlarının yükselmesine etki etmektedir. Bu sebeple, işletmelerin faaliyetlerinin sadece finansal boyutlarını değil toplumsal ve ekolojik boyutlarını da göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Nitekim kısa dönemli ve salt kâr odaklı yaklaşımların uzun vadede sürdürülebilir olmadıkları ve böyle yaklaşımların toplum tarafından da kabul görmeyecekleri aşikârdır. Bireysel menfaatlerin yerine toplumsal faydanın öncelendiği bu dönemde, işletmelerin değeri de toplumsal faydaya yaptıkları katkıya göre belirlenmektedir. Ayrıca paydaşların işletme faaliyetlerinin finansal bilgilerinin yanında finansal olmayan bilgilerini de talep etmeleri, işletmelerin sürdürülebilirlik konusunda çeşitli stratejiler oluşturmaları, bu stratejileri iş süreçlerine entegre etmeleri ve sürdürülebilirlik konusunda raporlama yapmaları bakımından bir baskı unsuru olmaktadır. Bu nedenlerden ötürü işletmeler, ekonomik, toplumsal, ekolojik ve kurumsal yönetimle ilgili unsurların bir bütün olarak gözetildiği ve bu unsurlara bağlı risklerin ve fırsatların etkili bir şekilde yönetildiği kurumsal sürdürülebilirliği benimsemektedirler. (Aksoy, 2019, s. 325).

Muhasebenin temel kavramlarından biri olan işletmenin sürekliliği kavramı, işletme faaliyetlerinin sahip ya da sahiplerinin yaşam sürelerine bağlı olmaksızın sürdürüleceğini ifade etmektedir. Başta yatırımcılar olmak üzere, paydaşlar işletmeyle ilgili karar alırken veya işletmenin sürdürülebilirliğini değerlendirirken finansal bilgilerin yanında en az onlar kadar değerli finansal olmayan bilgileri de kullanmak isterler. Özellikle son yıllarda yalnızca rapor edilmiş kârlılık oranları değil sosyal ve çevresel faktörler de dikkate alınarak, işletmelerin gelecekteki durumları görülmek istenmekte ve böylelikle işletmelerin sürdürülebilirlikleri test edilmeye çalışılmaktadır. Paydaşların bu ihtiyaçları kapsamında dünyadaki kurumsal raporlama uygulamalarının gelişimine bakıldığında, gelinen nihai noktanın entegre raporlama olduğu görülmektedir (Gücenme Gençoğlu ve Aytaç, 2016, s. 52).

Entegre raporlama, küresel ekonominin, iş dünyasının, piyasa koşullarının ve iş yapma biçimlerinin değişmesi neticesinde ortaya çıkan ve işletmelerle ilgili bütünsel bir yaklaşım sunan çağdaş bir raporlama şeklidir. İş dünyasında yaşanan değişme ve gelişmeler, kamu sektörü özel sektör ayrımı gözetilmeksizin işletme paydaşlarının bilgiye olan ihtiyacını ve bilgi talebini de değiştirmiştir. Bu

bakımdan işletme paydaşları artık sadece finansal bilgi ile yetinmemekte aynı zamanda işletme faaliyetlerinin sürdürülebilirlik boyutu ile ilgili bilgileri de talep etmektedirler. Tarihi verilerle oluşturulan finansal bilgi her zamanki önemini korumakla birlikte yalnız başına işletmenin geçmiş ve gelecek durumuyla alakalı bir perspektif sunmamaktadır. İşletmenin geleceğine dair paydaşlara bir perspektif sağlayan entegre raporlama, işletmenin kısa, orta ve uzun vadeli olarak hem kendisi hem de paydaşları için nasıl değer yaratacağını da ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra entegre raporlama, kurumsal yönetim ilkelerine uygun şekilde işletmelerin şeffaflığını ve hesap verebilirliğini artırmakta; işletmelerin kendilerini daha iyi değerlendirebilmelerine imkân vererek, güçlü ve zayıf taraflarını, fırsat ve tehditlerini daha iyi analiz edebilmelerini sağlamaktadır. Bu bakımdan entegre raporlar ile aralarında etkileşim kurularak sunulan finansal ve sürdürülebilirlik bilgileri, işletme paydaşlarının daha isabetli kararlar almalarını sağlayabilmektedir (Kevser, 2020, s. 4232).

Kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımıyla hareket edip, bunu karar alma süreçlerine entegre eden işletmelerin uzun dönemde maliyetlerinin düştüğü, verimlilik ve kârlılıklarının yükseldiği bununla birlikte kurumsal itibarlarının ve marka değerlerinin arttığı bilinmektedir. Kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımı her ne kadar kısa dönemde AR-GE, personel eğitimi ve risk yönetimiyle ilgili olarak işletmelere ek maliyetler yüklese de uzun vadede kurumsal kültürün oluşması ve yeni teknolojilerin kullanılması sayesinde işletme performansını artırmaktadır. Ayrıca kurumsal sürdürülebilirliğin benimsenmesi, işletmelere toplum nazarında bir meşruiyet kazandırmakta ve toplumsal desteğe sahip olan işletmeler de piyasada rekabet avantajı elde edebilmektedirler. Bunun yanı sıra yatırımcılar açısından da işletmelerin sürdürülebilirliği önemli bir faktör olmaktadır. Finansal, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetimle ilgili riskleri başarılı şekilde yöneten işletmeler gerek yerli gerekse yabancı yatırımcıların ilgisini çekmekte ve ihtiyaç duydukları fonları para ve sermaye piyasalarından kolaylıkla temin edebilmektedirler (Gücenme Gençoğlu ve Aytaç, 2016, s. 64).

Bu bilgiler ışığında, faaliyetlerinin sürekliliği için büyük önem arz eden doğal kaynakları etkin şekilde kullanıp hammadde güvenliğini temin eden, maliyetlerini düşüren, paydaşlarıyla şeffaf iletişim içerisinde olan, yatırımcıların ve tüketicilerin güvenini kazanan işletmeler uzun vadede sürdürülebilirliklerini garanti altına alabilmektedirler (Aras ve Sarıoğlu, 2015, s. 25). Ülke ekonomilerinin en önemli aktörleri olmaları bakımından, işletmelerin sürdürülebilir yapıda faaliyet göstermeleri de doğrudan kalkınma çabalarına etki etmekte ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamaktadır.

4. Sonuç

İktisat biliminin ortaya çıkmasında da etkili olan kaynakların kıt olması meselesi, insanlığın sürekli olarak baş etmesi gereken bir sorun olmuştur. Tarihsel olarak ele alındığında, üretim faaliyetlerinin 1700'lü yılların ortalarına kadar genellikle

emeğe dayalı olarak kısıtlı bir şekilde yapıldığı, buna bağlı olarak doğal kaynakların da kısıtlı bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Ancak 18. yüzyılın ortalarında Avrupa ülkelerinde başlayan sanayileşme hareketleriyle birlikte üretimde makineleşmenin yaygınlaşması neticesinde, insanlar ihtiyaçlarından daha fazla üretim yapmaya başlamış ve üretim artışına bağlı olarak kaynak kullanımı da artmıştır. Söz konusu dönemden 20. yüzyılın başlarına kadar ekonomide hâkim olan Klasik İktisadi Görüş, kalkınmanın ekonomik büyümeye bağlı olduğunu ve ekonomik büyümenin de ancak sanayileşme ile gerçekleşebileceğini savunmuştur. Ancak hem Klasik hem de Keynesyen İktisadi Görüş, ekonomik büyümeye ve sanayileşmeye öncelik verirken doğal çevrenin tahrip edilmesini görmezden gelmiştir. 1960'lı yıllara kadar devam eden bu durumun sürdürülemeyeceği fark edilince, salt ekonomik büyümeye dayalı kalkınma modeli yerini, sosyal ve doğal çevreye önem veren sürdürülebilir kalkınmaya bırakmıştır.

Sürdürülebilir kalkınma olgusu çerçevesinde ülkelerin, refah seviyelerini yükseltirken, gelecek nesilleri de göz önünde bulundurarak hareket etmeleri gerektiği, doğal kaynakların sınırsız olmadığı, kalkınmanın sürekli olabilmesi için doğanın kendini yenileyebilmesine imkân tanınması, üretimde yenilenebilir kaynakların kullanımına öncelik verilmesi gerektiği gibi konular önemsenmeye başlamıştır. Öte yandan sanayi devriminden itibaren doğal kaynakları tüketen, çevresel kirliliğe, küresel ısınmaya, biyoçeşitliliğin azalmasına vs. neden olan işletmelerin de artık faaliyetlerinde sorumlu davranmaları ve bunu yayımladıkları raporlarda tüm paydaşlarıyla paylaşmaları yönünde toplumsal talepler de artmaya başlamıştır.

Nitekim kurumsal raporlamanın gelişimine bakıldığında, ekonomik büyümenin öncelendiği 1960'lı yıllara kadar işletmelerin sadece finansal raporlama yaptıkları, 1960'lı yıllardan itibaren değişen koşullardan ötürü ve toplumun işletmelerden olan beklentileri neticesinde, süreç içerisinde finansal raporlamanın yanında, kurumsal sorumluluk raporları, kurumsal sosyal sorumluluk raporları, kurumsal yönetim ilkelerine uyum raporları, faaliyet raporları ve son olarak bu raporların yerine sürdürülebilirlik raporları yayımlanmıştır. Finansal raporların yanında yayımlanan söz konusu finansal olmayan bu raporlar, temelde işletmelerin sürdürülebilirlik konusunda paydaşlarını bilgilendirmek için kullandıkları araçlar olmuştur. Ancak farklı zamanlarda ve birbirlerini desteklemeyen hatta bazen birbiriyle çelişen ve aşırı detay bilgiler içeren bu raporlar, başta yatırımcılar olmak üzere bilgi kullanıcılarının ihtiyaç duydukları nitelikli bilgiyi sağlamaktan uzak olmuştur.

Yapılan literatür incelemesi sonucunda da geleneksel kurumsal raporlamanın işletme paydaşlarının gereksinim duyduğu bilgiyi sağlayamadığı anlaşılmıştır. İşletme paydaşlarının ihtiyaç duyduğu nitelikli bilgiyi öz bir şekilde sağlama gereğinden ortaya çıkan entegre raporlama, tek doküman ile finansal ve

sürdürülebilirlik bilgilerinin paylaşılmasını sağlamaktadır. Kurumsal yönetim ilkeleriyle uyumlu şekilde hazırlanan entegre raporlar işletmelerin şeffaflığına ve hesap verebilirliğine katkıda bulunmaktadır. Bunun yanı sıra işletmelerin nasıl sürdürülebilir değer yarattıkları da entegre raporlama ile açıklanabilmektedir.

İlgili literatüre bakıldığında, işletmelerin artık sadece kârlılıklarının değil bu kârlılığı nasıl sağladıklarının ve durumun sürdürülebilir olup olmadığının da önemli kıstaslar hâline geldiği anlaşılmaktadır. Bu bakımdan kurumsal itibarını artırmak ve toplumun güvenini kazanmak isteyen işletmelerin, faaliyetleriyle ilgili gerek finansal gerekse sosyal ve çevresel etkilerini paydaşlarıyla şeffaf bir şekilde paylaşması gerekmektedir. Öte yandan para ve sermaye piyasalarının sağlıklı gelişimi için de zaruri olan nitelikli bilgiyi yine entegre raporlama ile sağlamak mümkündür.

Sonuç olarak sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak isteyen ülkelerin sürdürülebilir yapıda faaliyet gösteren işletmelere sahip olması gerekmekte ve işletmelerin sürdürülebilir şekilde faaliyette bulunabilmeleri için de güvenilir, şeffaf, hesap verebilen, katma değer yaratan, insana ve çevreye saygılı işletmeler olduklarını topluma göstermeleri gerekmektedir. Bu bakımdan, işletmelerin kendilerini en iyi ifade edebilecekleri kurumsal raporlama biçiminin de entegre raporlama olduğu söylenebilir.

Kaynakça

- Akgül, U. (2010). Sürdürülebilir kalkınma: uygulamalı antropolojinin eylem planı. *Antropoloji*, (24), 133-164.
- Aksoy, F. (2019). İşletmelerde sürdürülebilirlik raporlama çerçeveleri. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21(2), 324-346.
- Altunbaş, D. (2003). Uluslararası sürdürülebilir kalkınma ekseninde Türkiye'deki kurumsal değişimlere bir bakış. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1-2), 103-118.
- Aras, G. ve Sarioğlu, G. U. (2015). *Kurumsal raporlamada yeni dönem: entegre raporlama*. İstanbul: TÜSİAD Yayınları, Yayın No: T/2015,10-567.
- Ataçay, M. N. (2020). Çin reform tecrübesinin kalkınma kavramı çerçevesinde yeniden değerlendirilmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(2), 442-456.
- Aydın, S. (2015). *Entegre raporlama*. İstanbul Türkmen: Kitabevi.
- Banik, A. (2015). Conclusions. A. Banik, A. D. Gupta and P. K. Bhaumik (Ed.). *Corporate governance, responsibility and sustainability: initiatives in emerging economies* içinde (s.158-163). London: Palgrave Macmillian.
- Battal, Ü. (2018). Sürdürülebilirlik raporlaması ve entegre raporlama: Türk Hava Yolları ve Güney Afrika Hava Yolları incelemesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(3), 393-423.
- Bhasin, L. M. (2017). Integrated Reporting: the future of corporate reporting. *International Journal of Management and Social Sciences Research*, 6(2), 17-31.
- Bozlağan, R. (2010). Sürdürülebilir gelişme düşüncesinin tarihsel arka planı. *Journal of Social Policy Conferences*, 0(50), 1011-1028.
- Cliffe Dekker Attorneys (t.y.). King report on corporate governance for South Africa 2002. https://www.mervynking.co.za/downloads/CD_King2.pdf. (Erişim Tarihi: 18.09.2021).
- Çalkıvık, K. (2013). Entegre raporlama dönemi başlıyor. *EKOIQ*, (32), 74.
- Doğru, B. (Ed.) (2017). *100 maddede sürdürülebilirlik rehberi*. İstanbul: SKD Türkiye.

- Dräger, H. (2014). Daha anlamlı kurumsal raporlamaya yeni yaklaşımlar. *Kurumsal Yönetim Dergisi*, (24), 42-43.
- Ergün, T. ve Çobanoğlu, N. (2012). Sürdürülebilir kalkınma ve çevre etiği. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 97-123.
- Giddings, B., Hopwood, B. ve O'Brien, G. (2002). Environment, economy and society: fitting them together into sustainable development. *Sustainable Development*, 10(4), 187-196.
- GRI (16.09.2021). <https://www.globalreporting.org/>.
- GRI (2014). G4 sürdürülebilirlik raporlaması kılavuzları: raporlama ilkeleri ve standart bildirimler. <https://surdurulebilirlik.garantibbva.com.tr/media/1059/turkish-g4-part-one.pdf>. (Erişim Tarihi: 19.08.2021).
- Gücenme Gençoğlu, Ü. ve Aytaç, A. (2016). Kurumsal sürdürülebilirlik açısından entegre raporlamanın önemi ve BIST uygulamaları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (72), 51-66.
- IIRC (2011). Towards integrated reporting communicating value in the 21st century. https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf. (Erişim Tarihi: 29.08.2021).
- IIRC (2013). Uluslararası <ER> çerçevesi. <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-Turkish.pdf>. (Erişim Tarihi: 29.08.2021).
- Institute of Directors Southern Africa (2009). King report on governance for South Africa 2009. https://cdn.ymaws.com/www.iodsa.co.za/resource/resmgr/king_iii/King_Report_on_Governance_fo.pdf. (Erişim Tarihi: 29.08.2021).
- Kanzer, A. M. (2010). Toward a model for sustainable capital allocation. R. G. Eccles, B. Cheng and D. Saltzman (Ed.). *The landscape of integrated reporting reflections and next steps* içinde (s. 45-57). Massachusetts: Harvard Business School.
- Karabıçak, M. ve Armağan, R. (2004). Çevre sorunlarının ortaya çıkış süreci, çevre yönetiminin temelleri ve ekonomik etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 203-228.
- Karabıçak, M. ve Özdemir, M. B. (2015). Sürdürülebilir kalkınmanın kavramsal temelleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 6(13), 44-49.

- Kaya, H. P. (2015). Entegre raporlama sisteminin ortaya çıkış sebepleri ve şirketlere sağlayacağı faydalar. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (45), 113-130.
- Kevser, M. (2020). Entegre raporlama ve kamu bankalarında uygulanabilirliği üzerine karşılaştırmalı bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 4231-4251.
- King, M. ve Roberts, L. (2017). *Entegre düşünce*. (E. Erimez, Çev.). İstanbul: Argüden Yönetişim Akademisi Yayınları, Yayın No: 10.
- Krzus, M. P. (2011). Integrated reporting: if not now, when?. *IRZ*, Heft 6, Juni, 271-276.
- Mıhçı, H. (1996). Kalkınma: bir terim neyi anlatır?. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(23), 65-86.
- Morros, J. (2016). The integrated reporting: a presentation of the current state of art and aspectsof integrated reporting that need further development. *Intangible Capital*, 12(1), 336-356.
- Önder, Ş. (2017). İşletme karlılığına kurumsal sürdürülebilirliğin etkisi: BİST’te bir uygulama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 19(4), 937-956.
- Önder, Ş. (2018). *Kurumsal raporlamanın yeni trendi entegre raporlama*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Öztürk, S. (2019). Geleceğin kurumsal raporlama yaklaşımı olarak entegre raporlama: Garanti Bankası örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (81), 1-20.
- Sevim, Ş. ve Bayhan, B. (2018). *Kamu sektöründe entegre raporlama: üniversitelerde entegre raporlama mimarisi*. Ankara Gazi: Kitabevi.
- Soubbotina, T. P. (2004). *Beyond economic growth: an introduction to sustainable development*. Second Edition. Washington: The World Bank.
- Tıraş, H. H. (2012). Sürdürülebilir kalkınma ve çevre: teorik bir inceleme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 57-73.
- TKYD (2014). Dünyadan haberler. *Kurumsal Yönetim Dergisi*, (24), 18.
- Toprak, D. (2006). Sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde çevre politikaları ve mali araçlar. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(4), 146-169.

- UN (1987). Report of the world commission on environment and development: our common future.
<https://www.are.admin.ch/are/en/home/media/publications/sustainable-development/brundtland-report.html>. (Erişim Tarihi: 11.12.2021).
- WBCSD (2014). Integrated reporting in South Africa: from concept to practice.
<https://integratedreporting.org/resource/integrated-reporting-in-south-africa-from-concept-to-practice/>. (Erişim Tarihi: 18.09.2021).
- Yavilioğlu, C. (2002). Kalkınmanın anlambilimsel tarihi ve kavramsal kökenleri. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(1), 59-77.
- Yaylı, H. (2012). Çevre etiği bağlamında kalkınma, çevre ve nüfus. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15), 151-169.
- Yıldırım, G. ve Uzun Kocamış, T. (2018). *Entegre raporlama: sürdürülebilir ve daha iyi bir yönetim için entegre raporlama*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Conceptual Framework for The Impact of Integrated Reporting on Sustainable Development and Businesses

Extended Abstract

1. Introduction

Throughout history, human beings have benefitted from the surrounding resources to survive. Until the industrial revolution in the 18th century, the ecological equilibrium was not damaged because the resources used by humankind did not exceed the capacity of nature to rejuvenate itself. However, the mechanization, mass production, and excessive consumption starting with the industrial revolution brought along the excessive consumption of natural resources; moreover, the fact that the governments took the development identical to industrialization and economic growth caused the ecological balance to be quickly disrupted. The natural environment, sacrificed for the sake of countries' economic growth until the 1960s, drew attention from that time on as it failed to rejuvenate itself; thus, the concept of development left its place over to sustainable development since the 1970s. Since those years, various international institutions and organizations, governments, and various non-governmental organizations, primarily the United Nations, have worked on issues envisaging businesses both to carry out more environment-sensitive activities and share them with society through their reports. Indeed, when looking into the history of corporate reporting, it is observed that enterprises carried out purely profit-oriented activities, made only financial reporting until the 1960s, and since then, published various non-financial reports as well as financial ones, as a result of changing economic conditions and society's expectations. However, that the numerous reports published by the businesses were both lengthy and over-detailed, and even failing to establish a connection between the financial data and the sustainability data caused an insufficiency for meeting the qualified information needs of business stakeholders, primarily the investors. In order to meet the qualified information needs of business stakeholders concisely, the concept of integrated reporting has been included in corporate reporting. The aim of this study is to scrutinize the consequence of integrated reporting practice, which is a new approach in corporate reporting, on businesses and sustainable development.

2. Theoretical Framework

Adverse conditions such as global warming, climate change, extinction of living species, large-scale forest fires, pollution of the air and seas, and finally, the COVID-19 pandemic being suffered worldwide since 2019 have strikingly revealed the importance of protecting the natural environment and the resources. The adversary conditions occurring in the natural environment and the public awareness on ecology stipulated the countries and the businesses, previously ascribing their sustainability to economic growth and financial profitability, to put the protection of the environment and the environmental policies on their agenda. Today, investors and other stakeholders care not only about the financial profitability of businesses but also about how this profitability is achieved and whether it is sustainable in the long term. Therefore, in order for businesses to meet these expectations, it does not suffice to publish financial reports alone, so they publish sustainability reports as well. However, the independent publication of those two report types fails to fully reflect the mutual interaction of the data in each of the reports. In fact, after the global financial crisis in 2008, when the deficiencies of traditional reporting were clearly figured out, the integrated reporting practice started to occupy much more space on the agenda of businesses all around the world.

3. Conclusion

Today, when trust is quite substantial in the business world, transparency and accountability are essential for the dignity of businesses in the public's esteem. Corporate reporting needs to be as effective as possible, as it is the most important instrument of businesses for expressing themselves and communicating with their stakeholders. Considering the change that corporate reporting has undergone from past to present, it is observed that integrated reporting practice can be the most effective instrument of transparency and accountability for businesses. This is because through that form of reporting, businesses can concisely reveal how they create value in the short, medium, and long term, and the financial results of their non-financial activities, and share their business models and future-oriented strategies with their stakeholders. Thus, the businesses, which meet the information requirements of their stakeholders and stay in transparent communication with them, can be considered being exempt from the dignity risk.

To conclude, countries need businesses operating in sustainable structures for the achievement of their sustainable development goals. Businesses have to make profit in order to gain a sustainable structure, and today, a business has to respond to social demands to make profit. When viewed from this aspect, integrated reporting practice can be considered to positively affect the sustainability of the businesses, and therefore sustainable development.

As an advice to researchers who will work on integrated reporting in the future, they can meet with the managers of integrated reporting companies and get information about the positive and negative effects of this type of reporting.