

E-ISSN: 2651-3307

ISSN: 2651-3234



**BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ**



*Bingöl University
Journal of Economics and Administrative Sciences*

Türkçe ve İngilizce Yayınlanan
ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİDİR

INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL

Published in Turkish and English

Yıl/Year: 7

Cilt/Volume: 7

Sayı/Issue: 1

Haziran/June: 2023



T.C.
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Journal of Economics and Administrative Sciences

Yıl/Year: 7 Cilt/Volume: 7 Sayı/Issue: 1 Haziran/June: 2023

Türkçe ve İngilizce Yayımlanan Uluslararası Hakemli Dergi
International Peer-Reviewed Journal Published in Turkish and English



T.C.
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl/Year: 2023 Sayı/Issue: 1

ISSN: 2651-3234

E-ISSN: 2651-3307

YAYIN SAHİBİ / PUBLISHER

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına /

On Behalf of Bingöl University Faculty of Economics and Administrative Sciences Prof. Dr. | Prof. Ersin
ERKAN (Dekan / Dean)

BAŞ EDITÖR / EDITOR IN CHIEF

Doç. Dr. | Assoc. Prof. Müslüm POLAT

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ / EDITORIAL MANAGER

Dr. | Dr. Doğan BARAK

EDİTÖRLER / EDITORS

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Erdiñ KOÇ (İşletme/Management)

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Yunus Emre AYNA

(Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi/Political Science and Public Administration)

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Mustafa ÜNLÜ (Ekonometri/Econometrics)

Dr. | Dr. Doğan BARAK (İktisat/Economics)

Dr. | Dr. Muhsin TAN (İşletme/Management)

Dr. | Dr. Ahmet Melik SAHABİ (Finans/Finance)

Dr. | Dr. Yunus Emre KARACA (Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler /Political Science and International Relations)

İNGİLİZCE DİL EDITÖRÜ / ENGLISH LANGUAGE EDITOR

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Ahmet KOÇAK

REDAKTÖR / REDACTOR

Arş. Gör. | Res. Asst. Ali İrfan ÖZEREN

SEKRETERYA / SECRETARIAT

Arş. Gör. | Res. Asst. Salih ŞİMŞEK

GRAFİK TASARIM / GRAPHIC DESIGN

Arş. Gör. | Res. Asst. Tolga UCAR

YAZIŞMA ADRESİ / CORRESPONDING ADDRESS

Selahaddin-i Eyyübi Mah. Aydınlık Cad. No: 1, Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
12000, Merkez/Bingöl Tel: +90 (426) – 216 00
12/13-14-15 / 1720 Faks: +90 (426) – 216 00 18

WEB SAYFASI / WEB PAGE

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/biibfad>

E-POSTA / E-MAIL:

biibfad@bingol.edu.tr / biibfad@gmail.com

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Dalar (Abant İzzet Baysal University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Sait Patır (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. İbrahim Ethem Taş (Kahramanmaraş Sütçü İmam University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Abdulvahap Baydaş (Düzce University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Halim Tatlı (Bingöl University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Hasan Murat Ertuğrul (Undersecretariat of Treasury, Republic of TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Çağlar Yurtseven (Bahçeşehir University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Mehmet B. Aslan (Bingöl University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Bilal Bağış (Bingöl University – TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Fevzi Kaçer (Bingöl University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. İsmail Narin (Bingöl University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Jean Paul Rabanal (Dolby College –USA)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Ren Wang (Hunan University – CHINA)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Sylvain Benoit (Université Paris-Dauphine – FRANCE)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Aadil Nakhoda (IBA Karachi-PAKISTAN)
- Dr. | Dr. Mohd Nor Hakim Bin Yusoff (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Rafi Yaacob (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)
- Senior Treasury Specialist Hüsnü Tekin (The Turkish Treasury – TURKEY)

BİİBFAD, yılda iki sayı olarak Haziran ve Aralık aylarında çıkarılmaktadır. Her hakkı saklıdır.

Yayımlar için ücret talep edilmez. Derginin adı belirtilmeden hiçbir alıntı yapılamaz.

BİİBFAD is published biannually, in June and December, respectively. Publication is free of charge. No quotation may be made without an explicit reference to the magazine.

YAYIN DANIŞMA KURULU / EDITORIAL ADVISORY BOARD

- Prof. Dr. | Prof. Barry Eichengreen (UC Berkeley - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Kenneth Kletzer (UCSC - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Francisco L. Rivera-Batiz (Columbia University - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Asutay (Durham University-UNITED KINGDOM)
- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Barca (Social Sciences University of Ankara-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Burç Ülengin (İstanbul Technical University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Faruk Aysan (İstanbul Şehir University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. İsmail Bakan (Sütçü İmam University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Remzi Altunışık (Sakarya University- TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Erkan Oktay (Atatürk University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Seyfettin Erdoğan (İstanbul Medeniyet University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Mikail Erol (Çanakkale 18 Mart University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Gürbüz (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Fazıl Hüsnü Erdem (Dicle University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Yatkın (Fırat University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Yakup Bulut (Mustafa Kemal University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Vasile Dogaru (West University of Timisoara- ROMANIA)
- Prof. Dr. | Prof. Jorge Eduardo Carrera (University of La Plata - ITALY)
- Prof. Dr. | Prof. Rafal Matera (University of Lodz - POLAND)
- Prof. Dr. | Prof. Muammer Erdoğan (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Sait Patır (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Muhittin Kaplan (İstanbul University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Hüseyin Özer (Atatürk University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. E. Muhsin Doğan (Ondokuz Mayıs University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Doğan Uysal (Celal Bayar University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Çınar (Bursa Uludağ University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Tuncay Çelik (Erciyes University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Rouhia Noomene (Universitat Autònoma de Barcelona-SPAIN)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Tabakoğlu (Marmara University -TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Servet Bayındır (İstanbul University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Abdulvahap Baydaş (Düzce University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Ferit İzci (Van Yüzüncü Yıl University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Flaudette May Datuin (University of Phillipines, PHILIPPINES)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Said Büherâva [Bouheraoua] (ISRA Kuala Lumpur-MALAYSIA)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Ahsen (Ahsen) Lahsasna (INCEIF Kuala Lumpur - MALAYSIA)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Buerhan Saiti (Malaysia Islam University-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Nor Hakimin Bin Yusoff (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Rafi Yaacob (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)

HAKEM KURULU / REFEREE BOARD

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (BİİBFAD), en az iki hakemin görev aldığı çift taraflı kör hakemlik sistemi kullanmaktadır. Hakem isimleri gizli tutulmakta ve yayımlanmamaktadır. Hakemlerimize DergiPark sistemi üzerinden hakemlik belgesi gönderilmektedir. Hakemlik belgesi ulaşmayan hakemlerimiz biibfad@bingol.edu.tr adresinden hakemlik belgesi talebinde bulunabilirler. Hakemlik davetimizi kabul edip değerli görüş ve düşüncelerini bizimle paylaşan hakemlerimize teşekkür ederiz.

Dergimizin bu sayısına (Haziran 2023) gönderilen makaleleri değerlendiren tüm hakemlerimize teşekkür ederiz.
We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us review the articles sent for the current issue (June 2023).

AMAÇ VE KAPSAM

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde yayımlanan dergimiz; ekonomi ve finans, beşeri ve sosyal bilimler, işletme ve yönetim, İslam iktisadı ve hukuku ile kamu yönetimi gibi başlıkların oluşturduğu geniş bir alanda bilimsel çalışmalarını desteklemeyi ve yayımlamayı amaçlayan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi kapsamında, araştırmacılar ve akademisyenler için küresel ölçekte kabul edilebilir bir bilgi üretimi ve paylaşımı ortamının sağlanması, toplumun bilimsel ve entelektüel birikimine ulusal ve uluslararası düzeyde müspet katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Dergi, özgün makalelerin yanı sıra, editöre mektuplar, toplantı ve konferans raporları, kitap kritiği ve yayın kurulunun kararıyla özel sayılarının da yayımlandığı uluslararası bir iktisat, işletme, finans, İslam iktisadı ve finansı ile kamu yönetimi dergisi olma özelliği taşımaktadır. Tüm makalelerin Türkçe ya da İngilizce yayımlanabildiği dergi, yayın etiğinin en yüksek standartlarını benimsemeyi taahhüt etmekte ve herhangi bir etik dışı tutuma karşı olası tüm önlemleri almaktadır.

Bingöl İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, yılda iki sayı olarak çıkarılmaktadır. Her hakkı saklıdır. Yayınlar için ücret talep edilmez. Derginin adı belirtilmeden hiçbir alıntı yapılamaz.

AIMS AND SCOPE

This journal is published under the umbrella of Bingöl University Faculty of Economics and Administrative Sciences, and it is an international peer-reviewed journal that aims to support and publish scientific studies in a wide range of fields such as economics and finance, humanities and social sciences, business and management, Islamic economics and law, and public administration. The journal aims to provide a globally acceptable knowledge production and sharing environment for researchers and academics and to contribute positively to society's scientific and intellectual accumulation at national and international levels. The journal is an international journal of economics, business administration, finance, Islamic economics and finance, and public administration that publishes original articles and letters to the editor, meeting notes, conference reports, book reviews, and special issues upon the decision of the editorial board. The journal, where all articles can be published in Turkish or English, is committed to adopting the highest standards of publication ethics and takes all possible measures against unethical behaviour. Bingöl Journal of Economics and Administrative Sciences is published twice a year. All rights reserved. No fee is charged for publications. However, no citation can be made without mentioning the journal's name.

İçerik / Content

- Ekonomi ve Finans / *Economics and Finance*,
- Beşeri ve Sosyal Bilimler / *Humanities and Social Sciences*,
- Kamu Yönetimi / *Public Administ.*
- İşletme ve Yönetim Bilimleri / *Business and Management Sciences*,
- İslam İktisadı ve Finansı / *Islamic Economics and Finance*,
- Kamu Maliyesi / *Public Finance*.

Dergimizde yayımlanan yazıların her türlü sorumluluğu (bilimsel, mesleki, hukuki, etik v.b.) yazarlara aittir. Yayımlanan yazıların telif hakkı dergiye aittir ve referans gösterilmeden aktarılamaz. / *All responsibilities (scientific, professional, legal, ethical, etc.) of the articles published in this journal belong to the authors. Copyright of the published texts belongs to the journal and can not be transferred without an explicit reference.*

İÇİNDEKİLER

İrem Deniz BULUT ve Esmâ GÜLTEKİN TARLA Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden İncelenmesi: Online ve Geleneksel Alışveriş Karşılaştırması 9 <i>Examining Consumer Behavior From Behavioral Economics Perspective: A Comparison of Online and Traditional Shopping</i>
Sevcan KAPKARA KAYA ve Abdullah GÖV BRICS Ülkeleri ve Türkiye Örneğinde Ekolojik Ayak İzine Yönelik Çevresel Politika Şokları Kalıcı mı? 31 <i>Are the Environmental Policy Shocks to the Ecological Footprint Permanent in the Example of BRICS Countries and Türkiye?</i>
Emre BULUT ve Aykut BAŞOĞLU Boşanmanın Ekonomik Belirleyicileri: Türkiye Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Panel Veri Analizi 45 <i>Economic Determinants of Divorce: A Panel Data Analysis on the Level 2 Regions of Türkiye</i>
Murat AKÇA ve Vedat KAYA Effectiveness of Unconventional Monetary Policy Tools on Financial Stability: A NARDL Approach for Turkey 63 <i>Geleneksel Olmayan Para Politikası Araçlarının Finansal İstikrar Üzerindeki Etkinliği: Türkiye İçin Bir NARDL Yaklaşımı</i>
Nazir TUTUŞ ve Muhammet DÜŞÜKCAN Akademisyenlerin Örgütsel Güven Düzeyleri ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi 81 <i>Examination of the Relations Between Academicians' Organizational Trust Levels and Organizational Citizenship Behavior</i>
Ömer Faruk TAN Is There Any Impact of the World Uncertainty Spillover Index (WUSI) on Firm Investment? Evidence from Turkey 97 <i>Dünya Belirsizlik Yayılma Endeksi'nin (WUSI) Firma Yatırımları Üzerinde Herhangi Bir Etkisi Var mı? Türkiye'den Kanıtlar</i>
Ahmet İNNECİ ve İsmail BİÇER Covid-19 Döneminde Vergi ile İlgili Yapılan Çalışmaların İçerik Analizi 109 <i>The Content Analysis of Tax-Related Studies Published During The Covid-19 Period</i>

Emre BULUT ve Ahmed İhsan ŞİMŞEK The Relationship Between the Stock Market Volatility, Liquidity, Exchange Rate Return, and Stock Return During the COVID-19 Period: The case of the BIST 100 Index <i>COVID-19 Döneminde Hisse Senedi Volatilitesi, Likidite, Döviz Kuru Getirisi Ve Hisse Senedi Getirisi Arasındaki İlişki: BİST-100 Örneği</i>	121
Süleyman Cem BOZDOĞAN The Mediating Role of Creative Self-Efficacy in The Relationship Between Knowledge Sharing Behavior and Employee Innovation Behavior: A Study in The Recycling Industry <i>Bilgi Paylaşımı Davranışı ile Çalışan İnovasyon Davranışı Arasındaki İlişkide Yaratıcı Öz- Yeterliğin Aracılık Rolü: Geri Dönüşüm Sektöründe Bir Araştırma</i>	137
Melek HALİFEOĞLU Kapitalist Devleti Anlamak: Poulantzas Üzerine Kuramsal Bir İnceleme <i>Understanding the Capitalist State: A Theoretical Review on Poulantzas</i>	155
Çağatay AKDOĞAN ve Yasin YILMAZTÜRK Tüketici Yeşil Yıkama Algısının Yeşil Marka Denkliğine Etkisi: Yeşil Algılanan Risk ve Yeşil Kafa Karışıklığının Aracılık Rolü <i>The Effect of Consumer Greenwashing Perception on Green Brand Equity: The Mediating Role of Green Perceived Risk and Green Confusion</i>	169
Bekir ELMAS, Mehtab ÇELİK ve Ersin KORKMAZ İç Kontrol Sisteminin COSO İç Kontrol Modeli ile İncelenmesi ve Finansal Performans Üzerine Etkisi: Katılım Bankalarında Bir Araştırma <i>Examination of the Internal Control System with The COSO Internal Control Model and Its Effect on Financial Performance: A Research on Participation Banks</i>	189
Yusuf DÜNDAR, Cemal Ersin SİLİK ve Ertuğrul DÜZGÜN Marketing Philosophies In Hospitality Businesses: The Case Of Bolu <i>Konaklama İşletmelerinde Pazarlama Felsefeleri: Bolu Örneği</i>	207
Yunus ZENGİN ve Nagihan BAYRAM İnsana Yakışır İşin Öznel İyi Oluş ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi <i>The Effect of Decent Work on Subjective Well-Being and Itention to Leave Work</i>	223
Yusuf USAL ve Sezen BOZYİĞİT Kültürel Kimlik ve Tüketici Etnosentrizminin Müşteri Tatmini, Müşteri Katılımı ve Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi <i>An Investigation of The Effect of Cultural Identity and Consumer Ethnocentrism on Customer Satisfaction, Customer Participation And Repurchase Intention in The Context of Gender</i>	241

Mustafa BAYLAN ve Onur ÇELİK

Empirical Analysis of Emigration to Europe from Türkiye: Evidence from the Gravity Model Including the Covid-19 Effect for the Period 2015-2021

259

Türkiye'den Avrupa'ya Göçün Ampirik Analizi: 2015-2021 Dönemi İçin Covid-19 Etkisini İçeren Çekim Modelinden Kanıtlar

Ahmet TUNÇ

OECD Ülkelerinde Tarımsal İşgücü Verimliliğinin Yakınsama Dinamikleri

273

The Convergence Dynamics of Agricultural Labor Productivity in OECD Countries



Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Bingöl University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Cilt/Volume: 7, Sayı/Issue: 1
Yıl/Year: 2023, s. 9-30
DOI: 10.33399/biibfad.1192583
ISSN: 2651-3234/E-ISSN: 2651-3307
Bingöl/Türkiye

Makale Bilgisi /Article Info

Geliş/Received: 21/10/2022 Kabul/ Accepted: 26/01/2023



Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden İncelenmesi: Online ve Geleneksel Alışveriş Karşılaştırması*

Examining Consumer Behavior From Behavioral Economics Perspective: A Comparison of Online and Traditional Shopping

İrem Deniz BULUT**
Esma GÜLTEKİN TARLA***

Öz

Davranışsal iktisat yaklaşımı aracılığıyla, tüketicilerin davranışları incelendiğinde karar verme süreçlerindeki bireysel farklılıkların varlığı ortaya çıkmaktadır. Geleneksel iktisadın savunduğu rasyonalitenin aksine tüketicilerin, bilişsel yargıları ile hareket ettiği gözlemlenmiştir. Bu bağlamdan yola çıkarak çalışmada geleneksel ve online alışveriş açısından tüketici tercihleri davranışsal iktisat perspektifinden ele alınmıştır. Bu çalışmayla, tüketicilerin, geleneksel ve online alışveriş söz konusu olduğunda salt rasyonel kararlar verip vermedikleri demografik bağlamda ölçülmek istenmiştir. Söz konusu ilişkinin incelenmesi için çalışmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak, online anket yöntemi aracılığıyla 750 kişi ile analiz gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular, tüketicilerin online ve geleneksel alışverişte aynı sorulara farklı cevaplar verdiğini göstermiştir. Geleneksel alışveriş söz konusuken demografik bağlamda anlamlı bir değişiklik tespit edilmezken, online alışverişte cinsiyet faktörü hariç diğer demografik bulguların anlamlı çıkması tüketicilerin online ve geleneksel alışveriş olarak çerçevelenen tüketim tercihlerinde zihinsel muhasebe yapabilme konusunda sorun yaşadıklarını ve bilimsel çelişkiye düşüklerini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Geleneksel, online, alışveriş, satın alma, davranışsal

JEL Kodları: M; Z; Z0

Abstract

When the behavior of consumers is examined through the behavioral economics approach, the existence of individual differences in decision-making processes emerge. Contrary to the rationality advocated by traditional economics, it has been observed that consumers act with their cognitive judgments. Based on this context, consumer

* Çalışma, "Davranışsal İktisat Perspektifinden Online ve Geleneksel Alışveriş Açısından Tüketim Tercihlerinin Karşılaştırılması" başlıklı tezden üretilmiştir.

** Fırat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, iremdenizbulutt@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5089-6392>

*** Dr., Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, egultekin@firat.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5897-0462>

preferences in terms of traditional and online shopping are discussed from the perspective of behavioral economics in this study. This study aims to measure whether consumers make purely rational decisions when it comes to traditional and online shopping, in the demographic context, due to biases such as cognitive bias, mental accounting, expectation theory and loss aversion, which are the subject of behavioral economics. In order to examine the relationship in question, the analysis was carried out with 750 people through the online survey method, using the convenience sampling method in the study. The findings show that consumers tend to make different online and traditional shopping choices, although they remain under the same conditions. While there is no change in the demographic context when it comes to traditional shopping, the fact that other demographic findings except the gender factor, are significant in online shopping shows that consumers have problems in making mental accounting in their consumption preferences framed as online and traditional shopping.

Keywords: Traditional, online, shopping, purchasing, behavioral

JEL Codes: M; Z; Z0

1. GİRİŞ

Adam Smith (1759) Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments) kitabında bireylerin duygularının yok sayılmayacağını öne sürerek, bu bağlamda sempati kavramını ele almıştır. İnsanların diğer insanları da düşünerek hareket ettiğini savunarak, herkes aynı kararı verirse (salt rasyonalitede her birey akılcı olacağı için aynı kararı vermesi beklenmektedir) ekonominin işleyemeyeceğini savunmaktadır. Karabulut (2017: 23), 'Mutluluk ve İktisat' adlı kitabında Hume'un bireylerin diğerlerinin zevk ve acılarına duyarsız olamayacağını hatta başkalarının kederinin diğer insanlara da acı vereceğini açıklarken Smith'i, Hume'dan ayıran en önemli noktanın Smith'in sonuca değil niyete önem vermesi olduğunu ifade etmiştir. Demir (2022: 1), ise bireylerin karar alma sürecinde özellikle önyargı ve duyguların göz ardı edilemeyeceğini ve rasyonellikten sapmaya sebep olan bu tercihlerin psikoloji ile açıklanmasının ortaya davranışsal iktisat bilimini çıkarttığını öne sürmektedir.

Bireyi rasyonel kabul eden iktisat bilminde birçok teori matematiksel yöntemler ışığında açıklanmıştır. Klasik iktisat yöntemleriyle açıklanamayan birçok durum, bireyin duyguları olan, bulunduğu çevre ve koşullardan etkilenen bir canlı olduğunun göz ardı edilmesiyle ilişkilendirildiğinden ortaya çıkan davranışsal iktisat kavramını geleneksel iktisattan ayıran en önemli yön ise klasik iktisat teorileriyle açıklanamayan birçok durumun psikoloji bilimiyle entegre edilerek ele alınması olarak özetlenebilir. Aktan ve Yavuzaslan (2020: 110), davranışsal iktisat ve geleneksel iktisatı 8 alt başlıkta karşılaştırmıştır;

i) İnsan modeli; Geleneksel Ekonomi (G.E)'de, homo economicus yani çıkar maksimizasyonuna odaklanmış olduğunu öne sürerken Davranışsal Ekonomi (DE.)'de, hataya açık ve daha duygusal bir insan modeli olduğunu savunmuşlardır.

ii) Rasyonalite; G.E'de tam rasyonalite söz konusuysen, D.E'de sınırlı rasyonalite söz konusudur.

iii) Enformasyon G.E'de tam enformasyon vardır ancak D.E'de eksik enformasyon söz konusudur.

iv) Optimasyon; G.E'de maksimize etme çabası, mükemmeliyetçilik söz konusu iken, D.E'de tatmin olma, memnuniyet duyguları ön plandadır.

v) Denge; G.E'de Denge Teorisi, Beklenen Fayda Teorisi hakimken, D.E'de Dengesizlik ve Beklenti Teorisi hakimdir.

vi) Araştırma yöntemi; G.E'de pozitif iktisat+normatif iktisat hakimken, D.E'de daha çok pozitif iktisat yaklaşımı söz konusudur.

vii) Metodolojik; G.E, hem teorik ve analitik hem de geometrik ve ampirik ağırlıklıdır. D.E’de ise çalışmalar daha çok deneysel ve ampirik ağırlıklıdır.

viii) Perspektif; G.E’nin diğer disiplinlerden bağımsız olduğunu, D.E’nin ise interdisipliner bir alan olduğunu savunmuşlardır.

Yukarıda kısaca ifade edilen davranışsal olgusu bağlamında tüketici tercihlerinin, demografik açıdan davranışsal iktisat perspektifiyle incelenmesi gerekliliği olduğu görülmektedir. Bu amaç doğrultusunda ilgili literatürde davranışsal iktisat bağlamında geleneksel ve online alışveriş açısından tüketici tercihlerini kıyaslamaya yönelik bir çalışma olmaması çalışmanın özgün değerini göstermektedir. Çalışmanın devamında ilgili alan yazını sunulacak ardında analiz sonuçları yorumlanarak sonuç ve öneriler verilecektir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

İlgili literatüre kısaca değinilecek olursa; Azizağaoğlu ve Altunışık (2012)’a göre tüketim kavramını psikolojik, imgesel ve sosyolojik yönüyle ele almak gerekmektedir. Örneğin, bulaşık makinesi gibi eskiden zorunlu tüketim malı olmayan bir ürün ya da hizmet günümüz tüketicileri için zorunlu gereksinim haline gelmiştir. Yürük (2017: 37) ise bireysel farklılıkların tüketici davranışlarında çeşitliliğe neden olduğu savunmaktadır. Her birey kendine has karaktere, hayat tecrübesine, alım gücüne sahip olduğu için söz konusu tüketim tercihi de kendini diğer bireylerden ayıracaktır. Tüketicilerin satın alma tercihlerinin neden farklılaştığını anlamdırabilmek adına tüketiciyi de anlamak gerekmektedir. Neredeyse tüketici sayısı kadar ayrı tüketici davranışı olduğundan özellikle hizmet ve mal üreten firmalar, tüketici tercihlerine göre piyasaya mal ve hizmet sunmak isteyeceklerdir. Bu firmalar tüketici tercihlerinin önemini farkında olduğundan piyasaya ürün sunmak için üretilen mal ve hizmeti tüketici talebine göre kategorize ederek sunacaklardır.

Kurt (2019), tüketici davranışlarını kültürel/demografik/psikolojik/sosyal etmenlerle ele alarak davranışsal iktisat açısından incelemektedir. Bireylerin irrasyonel tercihler yapmalarında yaşam tarzları ve sosyal çevre gibi dışsal etmenlerin etkili olduğu sonucuna ulaşılırken, marka ve simgesel tüketim söz konusuyken de irrasyonel davranışlarını gözlemlemektedir. Ayrıca çerçeveleme etkisi ile ürünlerin sunuluş tarzının da rasyonalite de sapmalara neden olduğunu da tespit etmektedir.

Demir (2022), ise davranışsal iktisadın çerçeveleme etkisi/batık maliyet/zihinsel muhasebe/referansa bağlılık faktörlerinin yenilikçilik ve demografik özellikler açısından tüketimle ilişkisini incelemektedir. Tüketicilerin oluşturulan durum-koşuldan etkilenerek hareket ettikleri sonucuna ulaşılırken bu sapmaların nedenini psikolojik nedenler olduğunu ve rasyonaliteden uzak olduğunu tespit etmektedir.

Kılıç (2021), tüketim söz konusuyken bireylerin rasyonel karar verip vermediklerini, kesin kazanç ve kayıp durumlarında karar alma/batık maliyet etkisi/ çerçeveleme etkisi/çıpalama etkisi perspektifinden ele alıp bunları demografik özellikler üzerinden değerlendirmektedir. Araştırmanın bulgularına göre tüketiciler, bilişsel etmenlerden etkilenerek karar vermekte ve irrasyonel davranışlar sergilemektedir ayrıca demografik faktörlerin de karar vermede anlamlı bir farklılık oluşturduğu tespit edilmiştir.

Ayhan (2022), maliyet hatası söz konusuyken ileri yaş ve ilköğretim/lise mezunu bireylerin riskten kaçındıklarını, zihinsel muhasebe söz konusuyken, bireylerin nakit kaybındansa kupon, indirim kaybı gibi durumlara daha duyarlı olduğunu tespit etmektedir. Ayrıca nakliye ücretine batık maliyet olarak baktıkları, sınırlı rasyonaliteyi ölçmek için yapılan çalışmada ise sözselsel risk algısının etkisinde kaldıklarını ve bu yüzden irrasyonel

davrandıklarını tespit etmektedir. Çerçeveleme etkisinin ölçüldüğü soru da ise tüketicilerin olumlu ifadelerle daha duyarlı olduklarını, bedava etkisindeki senaryoda ise tüketici fikirlerinin sabit olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Araştırmaya göre sürü davranışına duyarlı oldukları tespit edilen tüketicilerin tuzak etkisi söz konusuysen başta ucuz olanı seçip rasyonel davranışlar bile daha sonra kalite faktörü de eklenince ne yüksek fiyatlı ne de ucuz tercih edilmeyerek orta düzeydeki fiyatlı ürün tercih edildiği gözlemlenmiştir.

3. METOT, UYGULAMA VE SONUÇLAR

3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni Türkiye’de ikamet eden kişilerdir. Araştırmada seçkisiz olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi seçilmiş olup, online anket hazırlanarak Türkiye’nin çeşitli illerine ulaşma noktasında kazanım sağlanmıştır. Bu bakımdan bir milyon üzeri evren için toplam ulaşılması gereken minimum kişi sayısı Sekeran (2000: 95)’a göre 384 iken, Haşiloğlu, Baran ve Aydın (2015: 27) ise nedensel araştırma örneklem büyüklüğü için 693 kişinin yeterli olduğunu savunmuş bu araştırma için ise 22 Aralık 2021-13 Ocak 2022 ayları arasında geçerli anket sayısı 750’dir.

3.2. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Tüketicilerin geleneksel alışveriş açısından satın alma algıları demografik özelliklerden; a: cinsiyet, b: yaş, c: eğitim düzeyi, d: aylık gelire göre rasyoneldir.

H2: Tüketicilerin online alışveriş açısından satın alma algıları demografik özelliklerden; a: cinsiyet, b: yaş, c: eğitim düzeyi d: aylık gelire göre rasyoneldir.

3.3. Araştırma Verilerinin Toplanması ve Analizi

Araştırmada, veri toplamada maliyet, yapılabirlik ve zaman gibi engelleri aşmak için birincil veri toplama yöntemlerinden olan anket yöntemi kullanılmıştır. Anket soruları hazırlanırken Purutoğlu (2019) tarafından yapılan Geleneksel ve Online Alışveriş Açısından Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi (Türk ve Hollandalı Tüketiciler Üzerinde Uygulamalı Bir Araştırma) adlı yüksek lisans tez çalışmasındaki ankette yararlanılmıştır. Anketteki soruların açık ve anlaşılır olmasına, araştırmanın amacına uygunluğuna özen gösterilmiş ve çalışmaya ilişkin etik kurul izni Fırat Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Etik Kurulundan 07.09.2021 tarihinde 6 nolu karar ile alınmıştır. Anket formu, toplam 80 soru ve üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, araştırmaya katılanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 4 soru yer almaktadır.

İkinci ve üçüncü bölümde katılımcıların satın alma davranışlarına (geleneksel alışveriş ve online alışveriş) ilişkin 5’li likert ile derecelendirilmiş 37+37 ifaden oluşan ölçek bulunmaktadır. Ölçek, 8 alt boyutu kapsamaktadır. Ölçeğin çevre bilinci boyutunu oluşturan ifadeler s1,s2,s3,s4; fiyat ve kalite boyutunu oluşturan ifadeler s5,s6,s7; değer bilinci, s8,s9,s10,s11,s12; fiyat bilinci boyutunu oluşturan ifadeler s13,s14,s15,s16; indirim boyutunu oluşturan ifadeler s17,s18,s19,s20,s21,s22; prestij boyutunu oluşturan ifadeler s23,s24,s25,s26,s27; planlı ve plansız boyutunu oluşturan ifadeler s28,s29,s30,s31,s32; önerme ve yenilikçilik boyutunu oluşturan ifadeler s33,s34,s35,s36,s37 olarak belirlenmiştir.

Tablo 1: Normallik Analizi

Satın Alma Davranış Ölçeği (Geleneksel Alışveriş)	N	Skewness	Kurtisios
Geleneksel Alışveriş Genel	329	-0.582	1.428
Çevre Bilinci	329	-0.407	-0.202
Fiyat ve Kalite	329	0.125	-0.889
Değer Bilinci	329	-0.890	0.113
Fiyat Bilinci	329	-0.640	-0.045
İndirim	329	0.003	-0.458
Prestij	329	0.512	-0.551
Planlı ve Plansız	329	-0.077	0-.004
Önerme ve Yenilikçilik	329	-0.136	-0.191
Satın Alma Davranış Ölçeği (Online Alışveriş)	N	Skewness	Kurtisios
Online Alışveriş Genel	421	-0.523	1.479
Çevre Bilinci	421	-0.299	-0.396
Fiyat ve Kalite	421	0.130	-0.863
Değer Bilinci	421	-0.825	0.101
Fiyat Bilinci	421	-0.674	0.145
İndirim	421	-0.035	0.418
Prestij	421	0.416	-0.649
Planlı ve Plansız	421	-0.041	0.118
Önerme ve Yenilikçilik	421	-0.168	-0.105

Tablo 1’de verilen satın alma davranış (online ve geleneksel alışveriş) ölçeği normallik analizi bulgularına göre, online ve geleneksel alışveriş satın alma davranışı ölçeği ve alt boyutlarının Çarpıklık (S, Skewness) ve Basıklık (K, Kurtosis) değerleri -2 ve +2 aralığındadır. Bu bağlamda çalışma kapsamındaki ölçek ve alt boyutları için K ve S değerlerinin söz konusu normal dağılım aralığında olduğu görülmektedir (George ve Mallery, 2010). Normal dağılım dolayısıyla çalışmanın devamında parametrik testler uygulanmıştır.

4. GEÇERLİLİK VE GÜVENİRLİK ANALİZİ

Tablo 2: Satın Alma Davranışın Geleneksel Alışveriş Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

Faktör	Maddeler	Faktör Yükleri								Açıklanan Varyans
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Çevre Bilinci	s2	0.829								35.751
	s4	0.845								
	s2	0.740								
	s1	0.785								
Fiyat ve Kalite	s7		0.790							12.947
	s6		0.798							
	s5		0.854							
Değer Bilinci	s11			0.720						6.311
	s9			0.670						
	s12			0.786						
	s10			0.785						
Fiyat Bilinci	s8			0.841						4.948
	s14				0.755					
	s15				0.726					
	s13				0.522					
İndirim	s16				0.571					4.064
	s19					0.507				
	s18					0.597				
	s21					0.490				
	s17					0.622				
	s22					0.530				
Prestij	s20					0.614				3.300
	s23						0.644			
	s25						0.693			
	s27						0.687			
	s24						0.692			
Planlı ve Plansız	s26						0.545			2.849
	s28							0.475		
	s30							0.457		
	s32							0.450		
	s31							0.497		
Önerme ve Yenilikçilik	s29							0.484		2.697
	s37							0.427		
	s33							0.426		
	s36							0.571		
	s34							0.534		
	s35							0.486		

KMO: 0.921
Bartlett K. T.:
Ki-kare: 9276.309; df: 666; Önem: 0.000
Toplam Açıklanan Varyans: 72.866

Tablo 2’de geleneksel alışveriş satın alma davranışına ilişkin ölçekte faktör analizi bulguları sonucunda, ölçek plan boyutu ile plansız boyutu maddeleri birleştirerek plan/plansız boyutu olarak yeniden oluşturulmuştur. KMO değeri 0.921 olarak hesaplanmıştır. Değerin bu şekilde oluşması faktör analizi yapabilmemize olanak sağlayacak örnekleme ulaştığımızı göstermektedir. Faktör yükleri .426 ile .854 arasında değişkenlik göstermektedir. Toplam varyans ise, 72.866 olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak, geleneksel alışveriş ölçeğine ilişkin gerçekleştirilen faktör analizi bulguları, söz konusu ölçeğin faktör yapısını ve geçerliliğini desteklemektedir (Büyüköztürk, 2012: 169).

Cronbach's Alpha Güvenirlik Katsayısını değerlendirmesinde baz alınan ölçüt aralıkları şu şekildedir (Kılıç, 2016: 48):

$0.00 \leq \alpha \leq 0.40$ ise ölçek güvenilir değildir. $0.41 \leq \alpha \leq 0.60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir. $0.61 \leq \alpha \leq 0.80$ ise ölçek orta güvenilirliktedir. $0.81 \leq \alpha \leq 1.00$ ise ölçek yüksek güvenilirliktedir.

Tablo 3: Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Ölçeğine Ait Güvenirlik Analizi

Ölçek	Cronbach's Alpha	Güvenirlik Seviyesi
Satın Alma Davranış (Geleneksel Alışveriş) Genel	0.948	Güvenilir
Çevre Bilinci	0.859	Güvenilir
Fiyat ve Kalite	0.853	Güvenilir
Değer Bilinci	0.855	Güvenilir
Fiyat Bilinci	0.709	Güvenilir
İndirim	0.835	Güvenilir
Prestij	0.870	Güvenilir
Planlı ve Plansız	0.652	Güvenilir
Önerme ve Yenilikçilik	0.741	Güvenilir

Tablo 3 incelendiğinde satın alma davranış (geleneksel alışveriş) ölçek genel değerinin .948 ve alt boyutlarının ise .652 ve .870 arasında değer aldığı gözlemlenmiştir. Sonuç olarak, ölçek ve alt boyutlarının orta ve yüksek güvenilirlikte olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

Faktör	Maddeler	Faktör Yükleri								Açıklanan Varyans
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Çevre Bilinci	s1	0.846								37.016
	s4	0.863								
	s3	0.775								
	s2	0.828								
Fiyat ve Kalite	s6		0.770							12.450
	s7		0.791							
	s5		0.824							
Değer Bilinci	s11			0.754						6.386
	s9			0.646						
	s8			0.774						
	s10			0.802						
	s12			0.841						
Fiyat Bilinci	s13				0.764					5.047
	s16				0.697					
	s14				0.413					
	s15				0.588					
İndirim	s21					0.562				3.766
	s19					0.702				
	s17					0.780				
	s20					0.713				
	s18					0.693				
	s22					0.548				
Prestij	s24						0.764			3.525
	s26						0.827			
	s23						0.817			
	s25						0.771			
	s27						0.572			
Planlı ve Plansız	s29							0.787		2.866
	s30							0.808		
	s28							0.650		
	s32							0.457		
	s31							0.705		
Önerme ve Yenilikçilik	s37								0.602	2.807
	s35								0.671	
	s36								0.725	
	s34								0.751	
	s33								0.435	

KMO: 0.930

Bartlett K. T.:

Ki-kare: 12137.590; df: 666; Önem: 0.000

Toplam Açıklanan Varyans: 73.863

Tablo 4'te satın alma davranış (online alışveriş) ölçeğine ilişkin yapılan faktör analizi bulguları sonucunda ölçek plan boyutu ile plansız boyutu maddeleri birleştirilerek plan/plansız boyutu olarak yeniden oluşturulmuştur. KMO değeri 0.930 olarak hesaplanmıştır. Bu veri ölçeğe faktör analizi yapabilmek adına örneklem büyüklüğünün yeterli sayıda olduğunu göstermektedir. Faktör yükleri .413 ile .863 arasında değişkenlik göstermektedir. Toplam varyans ise, 73.863 olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak, online alışveriş ölçeğine ilişkin gerçekleştirilen faktör analizi bulguları, söz konusu ölçeğin faktör yapısını ve geçerliliğini desteklemektedir (Büyüköztürk, 2012: 169).

Tablo 5: Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Ölçeğine Ait Güvenirlik Analizi

Ölçek	Cronbach's Alpha	Güvenirlik Seviyesi
Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Genel	0.952	Güvenilir
Çevre Bilinci	0.889	Güvenilir
Fiyat ve Kalite	0.865	Güvenilir
Değer Bilinci	0.853	Güvenilir
Fiyat Bilinci	0.708	Güvenilir
İndirim	0.839	Güvenilir
Prestij	0.873	Güvenilir
Planlı ve Plansız	0.750	Güvenilir
Önerme ve Yenilikçilik	0.742	Güvenilir

Tablo 5 incelendiğinde satın alma davranış (online alışveriş) ölçek genel değerinin .952 ve alt boyutlarının ise .708 ve .889 arasında değer aldığı gözlemlenmiştir. Sonuç olarak, ölçek ve alt boyutlarının orta ve yüksek güvenilirlikte olduğu görülmektedir. Tablo 6'de ise katılımcılara yönelik demografik bulgular verilmektedir.

Tablo 6: Demografik Bulgular

KATILIMCI PROFİLİ		
Cinsiyet	F	%
Erkek	342	45.6
Kadın	408	54.4
Yaş	F	%
20 ve altı	175	23.3
21-30	372	49.6
31-40	90	12.0
41-50	64	8.5
51-60	36	4.8
61+	13	1.7
Eğitim Düzeyi	F	%
İlköğretim ve altı	16	2.1
Lise ve dengi	127	16.9
Önlisans/Lisans	534	71.2
Lisansüstü	73	9.7
Medeni Durum	F	%
Evli	175	23.3
Bekar	534	71.2
Diğer (boşanmış, nişanlı)	41	5.5
Mesleki Türü	F	%
Kamu	125	16.7
Özel	88	11.7
Serbest meslek	56	7.5
Öğrenci	423	56.4
Çalışmıyor	58	7.7
Aylık Geliriniz	F	%
0-2.825 TL	455	60.7
2.826-8.000 TL	233	31.1
8.001-14.000 TL	48	6.4
14.001 TL +	14	1.9
Alışveriş Tercihi	F	%
Geleneksel Alışveriş	329	43.8
Online Alışveriş	421	56.2

Tablo 6'da ilgili demografik bulgu sonuçları görülmüştür. Alışveriş tercihinin bakıldığında ise, katılımcıların %43'ü geleneksel alışverişi ve %56.2'sinin ise online alışverişi tercih ettiği görülmüştür. Bu sonuçlar, katılımcıların çoğunlukla yaşı genç, bekar, eğitim

seviyesi yüksek, gelir seviyesi asgari ücret ve altı olan ayrıca ağırlıklı olarak online alışverişi tercih eden kişilerden oluştuğunu göstermektedir.

4.1. Ölçek Puanları

Ölçek ortalama puanlarının değerlendirilmesinde aritmetik ortalamalar dikkate alınmıştır. Değerlendirilmede dikkate alınan ölçüt aralıkları aşağıda verilmiştir (Tekin, 2017):

Tablo 7: Ölçek Puan Aralıkları

Puan Aralıkları	Ölçeğe Gelen Karşılık
$1.00 \leq \text{ort.} \leq 1.80$	Kesinlikle katılmıyorum
$1.80 \leq \text{ort.} \leq 2.60$	Katılmıyorum
$2.60 \leq \text{ort.} \leq 3.40$	Kararsızım
$3.40 \leq \text{ort.} \leq 4.20$	Katılıyorum
$4.20 \leq \text{ort.} \leq 5.00$	Kesinlikle katılıyorum

Tablo 8: Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Ölçeği Toplam ve Alt Boyut Puan Ortalamaları

Ölçek Alt Boyutları	Ort	ss.
Çevre Bilinci	3.14	1.08
Fiyat ve Kalite	2.69	1.13
Değer Bilinci	3.55	1.01
Fiyat Bilinci	3.20	.85
İndirim	2.91	.95
Prestij	2.23	1.05
Planlı ve Plansız	2.78	.82
Önerme ve Yenilikçilik	2.77	.87
Toplam Ölçek Genel	2.91	.75

Tüketicilerin geleneksel alışverişteki satın alma davranış ölçeği toplam puan ortalaması 2.91 ± 0.75 tir. Alt boyutlara yönelik puan ortalamaları ise, çevre bilinci boyutunda 3.14 ± 1.08 , fiyat ve kalite boyutunda 2.69 ± 1.13 , değer bilinci boyutunda 3.55 ± 1.01 , fiyat bilinci boyutunda 3.20 ± 0.85 , indirim boyutunda 2.91 ± 0.95 , prestij boyutunda 2.23 ± 1.05 , planlı ve plansız boyutunda 2.78 ± 0.82 ve önerme ve yenilikçilik boyutunda 2.77 ± 0.87 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar, tüketicilerin geleneksel alışveriş perspektifinde satın alma davranışı algılarının orta ve iyi düzeyde olduğunu göstermektedir.

Tablo 9: Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Ölçeği Toplam ve Alt Boyut Puan Ortalamaları

Ölçek Alt Boyutları	Ort	ss.
Çevre Bilinci	3.17	0.91
Fiyat ve Kalite	2.96	1.10
Değer Bilinci	3.56	0.92
Fiyat Bilinci	3.19	0.78
İndirim	3.02	0.84
Prestij	2.57	1.00
Planlı ve Plansız	2.89	0.75
Önerme ve Yenilikçilik	2.90	0.72
Toplam Ölçek Genel	3.03	0.50

Tüketicilerin değerlendirilmesiyle satın alma davranışının online alışveriş ölçeği toplam puan ortalaması 3.03 ± 0.50 'dir. Alt boyutlara yönelik puan ortalamaları ise, çevre bilinci boyutunda 3.17 ± 0.91 , fiyat ve kalite boyutunda 2.96 ± 1.10 , değer bilinci boyutunda 3.56 ± 0.92 , fiyat bilinci boyutunda 3.19 ± 0.78 , indirim boyutunda 3.02 ± 0.84 , prestij boyutunda 2.57 ± 1.00 , planlı ve plansız boyutunda 2.89 ± 0.75 ve önerme ve yenilikçilik boyutunda 2.90 ± 0.72 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar, tüketicilerin satın alma davranış (online alışveriş) algılarının iyi ve orta düzeyde olduğunu göstermektedir.

Online ve geleneksel alışveriş toplam ve alt boyut puan ortalamaları incelendiğinde ise iki alışveriş türünde de değer bilinci alt boyutu en yüksek değere, prestij alt boyutu en düşük değere sahiptir. Ancak geleneksel alışverişte değer bilincinden sonra fiyat bilinci daha yüksek değere sahipken online alışverişte çevre bilincinin daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

4.2. Tüketicilerin Demografik Özellikleriyle Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Ölçeğine İlişkin Analiz Bulguları

Tüketicilerin cinsiyet etmenine göre satın alma davranışının geleneksel alışveriş ölçek değerlerinin istatistiki açıdan anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini ölçülmesi amacıyla yapılan Bağımsız örneklem t-Testi sonuçları alt boyutları ile Tablo 10' da yer almaktadır.

Tablo 10: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Cinsiyet Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Cinsiyet	N	Ort.	ss.	t	p
Satın Alma Davranış (Geleneksel Alışveriş) Genel	Kadın	162	2.99	0.57	0.390	0.696
	Erkek	167	2.97	0.66		
Çevre Bilinci	Kadın	162	3.28	0.92	0.809	0.419
	Erkek	167	3.22	1.00		
Fiyat ve Kalite	Kadın	162	2.53	1.06	-2.428	0.016
	Erkek	167	2.83	1.18		
Değer Bilinci	Kadın	162	3.68	0.97	2.062	0.040
	Erkek	167	3.42	1.20		
Fiyat Bilinci	Kadın	162	3.20	0.81	1.286	0.199
	Erkek	167	3.12	0.87		
İndirim	Kadın	162	3.06	0.93	1.639	0.102
	Erkek	167	2.89	0.96		
Prestij	Kadın	162	2.33	1.00	-1.417	0.158
	Erkek	167	2.52	1.08		
Planlı ve Plansız	Kadın	162	2.89	0.75	0.988	0.324
	Erkek	167	2.84	0.84		
Önerme ve Yenilikçilik	Kadın	162	2.82	0.75	-0.170	0.865
	Erkek	167	2.83	0.84		

Not: $p < 0.05 =$ Kabul; $p > 0.05 =$ Ret

Tablo 10' da yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algıları ölçek geneli cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir ($p > 0.05$). Buna karşın fiyat/kalite ve değer bilinci puanı arasında bir farklılık görülmüştür. Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algısının tüketicilerin cinsiyetleri açısından farklılık gösterdiğini belirten H1a hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 11: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Yaş Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Yaş	N	Ort.	ss.	F	p
Satın Alma Davranış (Geleneksel Alışveriş) Genel	20 ve altı	69	2.97	0.77	1.348	0.244
	21-30	145	2.97	0.74		
	31-40	52	2.87	0.76		
	41-50	31	2.74	0.66		
	51-60	29	2.76	0.81		
	61+	3	2.22	0.53		
Çevre Bilinci	20 ve altı	69	3.00	0.98	1.962	0.084
	21-30	145	3.25	1.08		
	31-40	52	3.21	1.14		
	41-50	31	3.08	0.96		
	51-60	29	3.00	1.27		
	61+	3	1.58	1.01		
Fiyat ve Kalite	20 ve altı	69	2.61	1.10	1.371	0.235
	21-30	145	2.71	1.16		
	31-40	52	2.72	1.10		
	41-50	31	2.84	1.15		
	51-60	29	2.67	1.07		
	61+	3	1.11	0.192		
Değer Bilinci	20 ve altı	69	3.46	1.16	0.674	0.644
	21-30	145	3.62	1.05		
	31-40	52	3.59	1.18		
	41-50	31	3.50	1.06		
	51-60	29	3.45	1.10		
	61+	3	2.66	1.30		
Fiyat Bilinci	20 ve altı	69	3.17	0.94	0.890	0.488
	21-30	145	3.31	0.90		
	31-40	52	3.09	0.95		
	41-50	31	3.01	0.89		
	51-60	29	3.18	1.05		
	61+	3	2.91	1.12		
İndirim	20 ve altı	69	2.93	.99	0.724	0.606
	21-30	145	2.98	1.08		
	31-40	52	2.92	1.02		
	41-50	31	2.60	0.93		
	51-60	29	2.83	1.21		
	61+	3	2.72	.78		
Prestij	20 ve altı	69	2.64	1.10	3.341	0.006
	21-30	145	2.19	1.12		
	31-40	52	2.20	0.96		
	41-50	31	1.92	0.91		
	51-60	29	1.88	1.00		
	61+	3	1.66	1.15		
Planlı ve Plansız	20 ve altı	69	2.86	0.85	0.346	0.346
	21-30	145	2.85	0.82		
	31-40	52	2.74	0.79		
	41-50	31	2.56	0.70		
	51-60	29	2.65	0.95		
	61+	3	2.33	0.70		
Önerme ve Yenilikçilik	20 ve altı	69	2.98	0.86	3.066	0.010
	21-30	145	2.87	0.85		
	31-40	52	2.55	0.84		
	41-50	31	2.56	0.76		
	51-60	29	2.50	0.97		
	61+	3	2.26	1.02		

Not: p<0.05= Kabul; p>0.05= Ret

Tablo 11’ de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algıları ölçek geneli yaşa göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir ($p>0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algısının tüketicilerin yaşları açısından farklılık gösterdiğini belirten H1b hipotezi reddedilmiştir. Mittal ve Kamakura (2001), ise yapmış oldukları çalışmada yaş arttıkça tüketim konusunda bireylerin yenilikçi olmadıklarını alışkanlıklarına tutkuyla bağlı olduğu tespit etmiştir. Alt faktörler açısından ele alındığında bu çalışma için de benzer bir sonuca ulaşılmıştır. Bu bağlamda yaş arttıkça tüketicilerin tercihlerinin değişmesinin zor olduğunu bilinen marka ve üründen vazgeçmek istemeyeceklerini bu yüzden yaşlı nüfusun irrasyonel tercihlere daha yakın hareket ettiğini söyleyebiliriz.

Tablo 12: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Eğitim Düzeyi Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Eğitim Düzeyi	N	Ort.	ss.	F	p
Satın Alma Davranış (Geleneksel Alışveriş) Genel	İlköğretim ve altı	5	2.99	1.18	0.692	0.557
	Lise ve dengi	63	3.01	0.80		
	Önlisans/Lisans	216	2.84	0.74		
	Lisansüstü	45	3.06	0.68		
Çevre Bilinci	İlköğretim ve altı	5	2.50	1.73	1.899	0.128
	Lise ve dengi	63	3.02	1.01		
	Önlisans/Lisans	216	3.13	1.10		
	Lisansüstü	45	3.41	0.99		
Fiyat ve Kalite	İlköğretim ve altı	5	2.66	1.54	1.161	0.324
	Lise ve dengi	63	2.74	1.24		
	Önlisans/Lisans	216	2.64	1.09		
	Lisansüstü	45	2.82	1.15		
Değer Bilinci	İlköğretim ve altı	5	3.80	1.23	1.774	0.152
	Lise ve dengi	63	3.59	1.11		
	Önlisans/Lisans	216	3.46	1.14		
	Lisansüstü	45	3.87	0.84		
Fiyat Bilinci	İlköğretim ve altı	5	3.65	1.08	1.209	0.306
	Lise ve dengi	63	3.28	0.95		
	Önlisans/Lisans	216	3.12	0.95		
	Lisansüstü	45	3.45	0.73		
İndirim	İlköğretim ve altı	5	3.60	1.36	1.007	0.389
	Lise ve dengi	63	3.03	1.03		
	Önlisans/Lisans	216	2.81	1.04		
	Lisansüstü	45	3.14	1.02		
Prestij	İlköğretim ve altı	5	2.00	1.73	2.335	0.074
	Lise ve dengi	63	2.55	1.24		
	Önlisans/Lisans	216	2.15	1.02		
	Lisansüstü	45	2.17	1.02		
Planlı ve Plansız	İlköğretim ve altı	5	2.80	1.24	1.492	0.215
	Lise ve dengi	63	2.86	0.92		
	Önlisans/Lisans	216	2.73	0.80		
	Lisansüstü	45	2.91	0.73		
Önerme ve Yenilikçilik	İlköğretim ve altı	5	2.72	1.30	.080	0.971
	Lise ve dengi	63	2.97	0.97		
	Önlisans/Lisans	216	2.72	0.83		
	Lisansüstü	45	2.77	0.83		

Not: $p<0.05$ = Kabul; $p>0.05$ = Ret

Tablo 12’ de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algıları ölçek geneli eğitim açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir ($p>0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (geleneksel

alışveriş) algısının tüketicilerin eğitimleri açısından farklılık gösterdiğini belirten H1c hipotezi reddedilmiştir. Yani eğitim durumu geleneksel alışverişte tüketim tercihini değiştiren bir etken değildir. Şen ve Kozak (2013: 82), eğitimi artan bireylerin gelir durumunun da artacağını dolayısıyla da tüketim oranlarının artacağını savunmaktadır. Rasyonel iktisatta kabul gören bu doğrusal oranlı ilişki geleneksel alışverişte reddedilmiştir.

Tablo 13: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Geleneksel Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Gelir Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Gelir	N	Ort.	ss.	F	p
Satın Alma Davranış (Geleneksel Alışveriş) Genel	0-2.825 TL	122	3.00	0.69	1.904	0.129
	2.826-8.000 TL	161	2.81	0.77		
	8.001-14.000 TL	33	2.95	0.77		
	14.001 TL +	13	3.11	0.90		
Çevre Bilinci	0-2.825 TL	122	3.19	0.98	0.277	0.842
	2.826-8.000 TL	161	3.11	1.15		
	8.001-14.000 TL	33	3.05	1.13		
	14.001 TL +	13	3.26	1.16		
Fiyat ve Kalite	0-2.825 TL	122	2.61	1.12	1.144	0.331
	2.826-8.000 TL	161	2.68	1.14		
	8.001-14.000 TL	33	2.81	1.05		
	14.001 TL +	13	3.17	1.32		
Değer Bilinci	0-2.825 TL	122	3.61	1.02	0.639	0.590
	2.826-8.000 TL	161	3.47	1.14		
	8.001-14.000 TL	33	3.58	1.16		
	14.001 TL +	13	3.81	1.26		
Fiyat Bilinci	0-2.825 TL	122	3.32	0.86	1.369	0.252
	2.826-8.000 TL	161	3.10	0.97		
	8.001-14.000 TL	33	3.19	0.91		
	14.001 TL +	13	3.38	1.09		
İndirim	0-2.825 TL	122	3.07	1.01	1.479	0.220
	2.826-8.000 TL	161	2.81	1.07		
	8.001-14.000 TL	33	2.84	1.00		
	14.001 TL +	13	2.82	1.19		
Prestij	0-2.825 TL	122	2.36	1.07	3.789	0.011
	2.826-8.000 TL	161	2.03	1.01		
	8.001-14.000 TL	33	2.53	1.15		
	14.001 TL +	13	2.61	1.42		
Planlı ve Plansız	0-2.825 TL	122	2.88	0.81	2.180	0.090
	2.826-8.000 TL	161	2.67	0.82		
	8.001-14.000 TL	33	2.90	0.83		
	14.001 TL +	13	3.03	0.86		
Önerme ve Yenilikçilik	0-2.825 TL	122	2.90	0.85	2.035	0.109
	2.826-8.000 TL	161	2.67	0.86		
	8.001-14.000 TL	33	2.73	0.89		
	14.001 TL +	13	3.00	1.01		

Not: $p < 0.05 =$ Kabul; $p > 0.05 =$ Ret

Tablo 13' de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algıları istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir ($p > 0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (geleneksel alışveriş) algısının tüketicilerin geliri açısından farklılık gösterdiğini belirten H1d hipotezi reddedilmiştir. Yani gelirin miktarı geleneksel alışveriş söz konusuysen tüketim tercihlerinde etkili bir değişken değildir.

4.3. Tüketicilerin Demografik Özellikleriyle Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Ölçeğine İlişkin Analiz Bulguları

Tablo 14: Tüketicilerin Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Cinsiyet Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Cinsiyet	N	Ort.	ss.	t	p
Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Genel	Kadın	180	3.01	0.64	0.477	0.634
	Erkek	241	2.98	0.68		
Çevre Bilinci	Kadın	180	3.10	1.02	0.251	0.802
	Erkek	241	3.08	1.03		
Fiyat ve Kalite	Kadın	180	2.79	1.15	-1.367	0.172
	Erkek	241	2.90	1.16		
Değer Bilinci	Kadın	180	3.55	.96	0.934	0.351
	Erkek	241	3.49	1.04		
Fiyat Bilinci	Kadın	180	3.24	.86	1.079	0.281
	Erkek	241	3.17	.89		
İndirim	Kadın	180	3.10	.94	1.607	0.109
	Erkek	241	2.96	.95		
Prestij	Kadın	180	2.50	1.05	-1.219	0.224
	Erkek	241	2.62	1.08		
Planlı ve Plansız	Kadın	180	2.91	.80	0.570	0.569
	Erkek	241	2.87	.83		
Önerme ve Yenilikçilik	Kadın	180	2.85	.85	-0.454	0.650
	Erkek	241	2.88	.86		

Not: $p < 0.05 =$ Kabul; $p > 0.05 =$ Ret

Tablo 14' de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (online alışveriş) algıları ölçek geneli ve alt boyut puanları arasında cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir ($p > 0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (online alışveriş) algısının tüketicilerin cinsiyetleri açısından farklılık gösterdiğini belirten H2a hipotezi reddedilmiştir. Hem geleneksel hem de online alışverişte cinsiyet faktörü değerler birbirine yakın olduğu için satın alma ve alt faktörler açısından anlamsızdır.

Tablo 15: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Yaş Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Yaş	N	Ort.	ss.	F	P
Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Genel	20 ve altı	106	3.11	0.44	3.083	0.010*
	21-30	227	3.05	0.53		
	31-40	38	2.98	0.48		
	41-50	33	2.85	0.53		
	51-60	7	2.71	0.22		
	61+	10	2.68	0.31		
Çevre Bilinci	20 ve altı	106	3.16	0.80	1.297	0.264
	21-30	227	3.18	0.96		
	31-40	38	3.28	0.84		
	41-50	33	3.12	0.90		
	51-60	7	3.46	0.83		
	61+	10	2.52	0.83		
Fiyat ve Kalite	20 ve altı	106	2.98	1.01	1.320	0.255
	21-30	227	2.89	1.16		
	31-40	38	3.26	1.13		
	41-50	33	3.21	1.05		
	51-60	7	3.04	0.73		
	61+	10	2.60	0.81		
Değer Bilinci	20 ve altı	106	3.79	0.75	6.806	0.000
	21-30	227	3.62	0.92		
	31-40	38	3.25	0.99		
	41-50	33	3.24	1.00		
	51-60	7	2.91	0.84		
	61+	10	2.52	0.50		
Fiyat Bilinci	20 ve altı	106	3.36	0.65	6.346	0.000
	21-30	227	3.26	0.77		
	31-40	38	2.96	0.77		
	41-50	33	2.88	0.92		
	51-60	7	2.35	0.53		
	61+	10	2.55	0.70		
İndirim	20 ve altı	106	3.08	0.83	1.927	0.089
	21-30	227	3.07	0.87		
	31-40	38	2.85	0.72		
	41-50	33	2.86	0.88		
	51-60	7	2.30	0.51		
	61+	10	2.86	0.48		
Prestij	20 ve altı	106	2.62	1.10	0.578	0.717
	21-30	227	2.52	0.96		
	31-40	38	2.71	1.01		
	41-50	33	2.50	1.09		
	51-60	7	2.54	0.66		
	61+	10	2.92	0.64		
Planlı ve Plansız	20 ve altı	106	3.02	0.64	2.361	0.039
	21-30	227	2.93	0.74		
	31-40	38	2.88	0.88		
	41-50	33	2.50	0.96		
	51-60	7	2.57	0.70		
	61+	10	2.96	0.37		
Önerme ve Yenilikçilik	20 ve altı	106	2.98	0.65	1.801	0.111
	21-30	227	2.91	0.73		
	31-40	38	2.81	0.76		
	41-50	33	2.68	0.78		
	51-60	7	2.80	0.76		
	61+	10	2.44	0.72		

Not: $p < 0.05 =$ Kabul; $p > 0.05 =$ Ret

Tablo 15' de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin online alışveriş algıları ölçek geneli, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p < 0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (online alışveriş) algısının tüketicilerin yaşları açısından farklılık gösterdiğini belirten H2b hipotezi kabul edilmiştir. Demografik faktörlerden yaş etmeni söz konusu olduğunda geleneksel de anlamlı bir farklılık elde edilmezken online alışverişte yaş etmeni anlamlı bir fark oluşturmaktadır. Alışveriş ortamı değiştiğinde cevabı değişen tüketicilerin bilişsel yanlılık yaşadıkları ve zihinsel muhasebe yapamadıkları söylenebilir. Ayrıca alt faktörlerden değer bilinci ve fiyat bilincine 20 ve altı, 21-30 yaş arası genç nüfus tüketicilerin daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 16: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Eğitim Düzeyi Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Eğitim Düzeyi	N	Ort.	ss.	F	p
Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Genel	İlköğretim ve altı	11	2.89	0.60	3.880	0.009*
	Lise ve dengi	64	2.88	0.47		
	Önlisans/Lisans	318	3.07	0.50		
	Lisansüstü	28	3.12	0.51		
Çevre Bilinci	İlköğretim ve altı	11	3.05	0.59	0.751	0.522
	Lise ve dengi	64	3.32	0.82		
	Önlisans/Lisans	318	3.14	0.92		
	Lisansüstü	28	3.11	1.02		
Fiyat ve Kalite	İlköğretim ve altı	11	3.70	0.78	2.591	0.052
	Lise ve dengi	64	3.19	1.01		
	Önlisans/Lisans	318	2.90	1.12		
	Lisansüstü	28	2.90	1.07		
Değer Bilinci	İlköğretim ve altı	11	3.37	1.12	6.515	0.000
	Lise ve dengi	64	3.17	0.93		
	Önlisans/Lisans	318	3.68	0.88		
	Lisansüstü	28	3.35	0.97		
Fiyat Bilinci	İlköğretim ve altı	11	2.80	1.13	7.013	0.000
	Lise ve dengi	64	2.86	0.85		
	Önlisans/Lisans	318	3.29	0.73		
	Lisansüstü	28	3.04	0.77		
İndirim	İlköğretim ve altı	11	2.88	1.33	1.543	0.203
	Lise ve dengi	64	2.83	0.71		
	Önlisans/Lisans	318	3.07	0.86		
	Lisansüstü	28	2.96	.77		
Prestij	İlköğretim ve altı	11	3.64	0.94	3.943	.009
	Lise ve dengi	64	2.56	0.95		
	Önlisans/Lisans	318	2.57	1.00		
	Lisansüstü	28	2.39	1.00		
Planlı ve Plansız	İlköğretim ve altı	11	3.17	0.83	6.281	0.000
	Lise ve dengi	64	2.58	0.76		
	Önlisans/Lisans	318	2.97	0.69		
	Lisansüstü	28	2.72	0.97		
Önerme ve Yenilikçilik	İlköğretim ve altı	11	2.53	0.75	3.574	0.014
	Lise ve dengi	64	2.73	0.76		
	Önlisans/Lisans	318	2.95	0.70		
	Lisansüstü	28	2.70	0.76		

Not: $p < 0.05 =$ Kabul; $p > 0.05 =$ Ret

Tablo 16' da yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (online alışveriş) algıları ölçek geneli, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p < 0.05$). Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (online alışveriş) algısının tüketicilerin eğitimleri açısından farklılık gösterdiğini belirten H2c hipotezi kabul edilmiştir. Prestij faktörü söz

konusu iken, ilköğretim ve altı eğitim seviyesindekiler daha duyarlıdır. Ancak fiyat bilinci, değer bilinci, önerme ve yenilikçilik gibi alt faktörler söz konusu iken, Lisans/Önlisans eğitim seviyesine sahip olanlar online alışverişte daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda eğitim seviyesi arttıkça bilinçli tüketimin arttığı söylenebilir. Çünkü eğitim seviyesi düşük olan tüketiciler prestije önem verirken eğitim oranı arttıkça tüketimde çok boyutlu düşünüp satın alma gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

Tablo 17: Tüketicilerin Satın Alma Davranışının Online Alışveriş Algısı ve Alt Boyut Puanlarının Gelir Düzeyi Etmenine Göre Dağılımı

Faktör	Gelir	N	Ort.	ss.	F	p
Satın Alma Davranış (Online Alışveriş) Genel	0-2.825 TL	333	3.06	0.50	2.010	0.112
	2.826-8.000 TL	72	2.90	0.50		
	8.001-14.000 TL	15	3.06	0.54		
	14.001 TL +	1	2.86	-		
Çevre Bilinci	0-2.825 TL	333	3.17	0.89	0.851	0.467
	2.826-8.000 TL	72	3.22	0.93		
	8.001-14.000 TL	15	2.88	1.14		
	14.001 TL +	1	4.00	-		
Fiyat ve Kalite	0-2.825 TL	333	2.95	1.08	0.339	0.797
	2.826-8.000 TL	72	3.01	1.13		
	8.001-14.000 TL	15	3.04	1.47		
	14.001 TL +	1	2.00	-		
Değer Bilinci	0-2.825 TL	333	3.63	0.89	3.789	0.011
	2.826-8.000 TL	72	3.23	1.01		
	8.001-14.000 TL	15	3.66	0.87		
	14.001 TL +	1	3.40	-		
Fiyat Bilinci	0-2.825 TL	333	3.25	0.75	2.658	0.048
	2.826-8.000 TL	72	2.98	0.84		
	8.001-14.000 TL	15	3.05	0.79		
	14.001 TL +	1	2.75	-		
İndirim	0-2.825 TL	333	3.04	0.84	1.057	0.367
	2.826-8.000 TL	72	2.90	0.82		
	8.001-14.000 TL	15	3.14	1.01		
	14.001 TL +	1	2.16	-		
Prestij	0-2.825 TL	333	2.57	1.00	0.090	.966
	2.826-8.000 TL	72	2.58	0.96		
	8.001-14.000 TL	15	2.66	1.22		
	14.001 TL +	1	2.20	-		
Planlı ve Plansız	0-2.825 TL	333	2.95	0.70	4.642	0003
	2.826-8.000 TL	72	2.60	0.84		
	8.001-14.000 TL	15	3.09	0.93		
	14.001 TL +	1	2.80	-		
Önerme ve Yenilikçilik	0-2.825 TL	333	2.91	0.70	1.011	0.388
	2.826-8.000 TL	72	2.77	0.81		
	8.001-14.000 TL	15	2.88	0.75		
	14.001 TL +	1	3.60	-		

Not: p<0.05= Kabul; p>0.05= Red

Tablo 17' de yer alan analiz bulgularına göre, tüketicilerin satın alma davranış (online alışveriş) algıları sadece değer bilinci, fiyat bilinci, planlı/plansız puanı arasında bir farklılık görülmüştür. Bu sonuç doğrultusunda satın alma davranış (online alışveriş) algısının tüketicilerin geliri açısından farklılık gösterdiğini belirten H2d hipotezi ret edilmiştir.

5. SONUÇ

İktisat literatüründe ekonomiyi ve tüketimi açıklayan araştırmalar ele alındığında, iktisadi düşüncelerde rasyonalitenin ön planda olduğu görülmektedir. Ancak insanı tek bir kalıba sığdıran rasyonel insan kavramı davranışsal iktisatla beraber geçerliliğini yitirmektedir. Çünkü günümüzde bireylerin çeşitli faktörlerden etkilenerek davranışlar sergiledikleri kabul edilmektedir. Geleneksel iktisatta kaynaklar sınırlı ihtiyaçlar sınırsız olduğu için birey daima çıkarıcı ve sınırlı kaynaklarla kendi faydasını maksimize edecek seçeneği seçen rasyonel kararlar alan bir canlıdır. Ayrıca Kahnemann ve Tversky'nin 70'li yıllarda yaptığı çalışmayla bireylerin sistematik hatalara açık olduğunu ve sınırlı rasyonel olduklarını öne sürmüşlerdir ve çalışmalarını beklenti teorisine dayandırıp çerçeveleme etkisi altında kalan bireyin, ön yargılarına ve zihinsel kısa yollarına başvurarak tercihlerini şekillendirdiğini dolayısıyla da kararını maksimize edemediğini savunmaktadırlar (Kamilçebe, 2019: 132). Sınırlı bütçeyle hem kendi hem de toplum için en iyi olanı seçen, istekleri ve tercihlerinde tutarlı olan, nerede yaşıyor olursa olsun satın alacağı ürün veya hizmet hakkında tam bilgiye erişebilen ve diğer tüm alternatifleri hesaplayarak kendisi için en faydalı olanı seçebilen, tutarlı olabilen ve bencil kişiler rasyonel birey olarak ele alınmaktadır (Can Kamber, 2018: 172).

Bu bağlamda tüketici davranışını etkileyen faktörler incelendiğinde, demografik faktörler, durumsal faktörler ve psikolojik faktörler olarak sınıflandırılmıştır. Bu çalışmanın bulguları incelendiğinde, geleneksel alışveriş söz konusu iken demografik bulgulardan a: cinsiyet, b: yaş, c: eğitim düzeyi, d: aylık gelire göre anlamlı bir farklılık söz konusu değilken, online alışveriş söz konusu olduğunda faktörlerden a: cinsiyet ve d: aylık gelir hipotezleri reddedilirken, b: yaş, c: eğitim düzeyine göre anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu da bireylerin diğer şeyler aynı iken alışveriş türü değiştiğinde demografik faktörlere göre zihinsel muhasebe yapmakta zorlandıklarını ve sınırlı rasyonel olduklarını göstermektedir. Ayrıca Cevizli ve Bilen (2021)'de yapmış oldukları çalışmada benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Bireylerin "çerçeveleme etkisi altında kaldıklarını ve böylece "zihinsel muhasebe" yapmakta zorlandıkları sonucuna ulaşmışlardır. Son olarak tüketicilerin 329'u geleneksel satın almayı tercih ederken 421'i online alışverişini tercih etmektedir. Bunun nedeni olarak gelişen teknoloji ve dönemin koşulları (covid-19 salgının olduğu dönem) gösterilebilir. Bu da tüketim söz konusu iken bireylerin durumsal faktörlerden etkilenmesi olarak yorumlanabilir.

Demografik bağlamda alt faktörler incelendiğinde Cinsiyet durumuna göre; hem online hem geleneksel alışverişte cinsiyet etmeni anlamlı çıkmamıştır.

Özel (2019) yapmış olduğu çalışmayla gelir artımının daha irrasyonel tüketime neden olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Bu çalışmada ise geleneksel alışveriş söz konusu iken benzer sonuçlar elde edilmiştir geleneksel alışverişte 14.000+ gelir grubuna sahip kişiler prestije daha önem verirken 0-2.825 TL (asgari ücret) gelir grubuna sahip kesim indirim ve fiyat bilinci alt faktörüne daha duyarlıdır. Ancak online alışverişte 8.001 TL-14.000 TL gelir grubuna ait kişiler prestij, indirim ve fiyat bilincine daha duyarlıdır. Bu da gelir söz konusu iken geleneksel ve online alışverişte bireylerin bilişsel yanlılık yaşadığının tam olarak zihinsel muhasebe yapamadıklarının bir göstergesidir.

Yaş alt faktörüne göre; hem online hem geleneksel alışverişte 20 yaş altı ve 21-30 yaş arasındaki tüketicilerin indirim, değer bilinci, yenilikçilik gibi alt boyutlara daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Bu da genç nüfusun alışveriş konusunda yeniliklere hem daha açık olduğunu hem de geleneksel ve online alışverişte fiyat, indirim, kalite, değer bilinci gibi etkenlere 50-60, 61+ nüfusa oranla daha fazla dikkat ettiklerini yani ileri yaş grubuna nazaran çok boyutlu düşünerek daha rasyonel tüketim yapmaya çalıştıkları söylenebilir. Bilir (2021),

ise yapmış olduğu çalışmayla bu çalışmanın aksine sonuçlar elde etmiştir. Genç nüfusun daha irrasyonel davrandığını yani satın alma yaparken fiyata dikkat etmeme, anlık satın alma yapma, ihtiyaç fazlası alma gibi tüketime daha yatkın olduğunu tespit etmiştir.

Eğitim durumuna göre alt faktörler; satın alma davranışı söz konusu iken geleneksel alışverişe eğitim durumu anlamsızken online alışveriş söz konusu iken, eğitim seviyesinin artması daha bilinçli tüketime yöneltmiştir. Örneğin prestij, fiyat ve kalite gibi alt boyutlara online alışverişte ilköğretim ve altı eğitim seviyesindekiler diğerlerine göre daha duyarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmayla demografik bağlamda sınırlı rasyonellik, zihinsel muhasebe ve bilişsel çelişki ölçülmüş ve bireylerin hem online alışverişte hem de geleneksel alışverişte zihinsel muhasebe ve bilişsel çelişki yaşadıkları gözlemlenmiştir. Ayrıca farklı ölçek kullanarak davranışsal iktisattaki diğer yanlılıklar da iki alışveriş türü arasında incelenebilir. Son olarak indirim faktörü söz konusu olduğunda iki alışveriş türü arasında tüketici algıları esnek olan ve esnek olmayan mal sepeti belirlenerek karşılaştırmalı olarak incelenebilir

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışmanın etik kurul izni Fırat Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Etik Kurulundan 07.09.2021 tarihinde 6 nolu karar ile alınmıştır.

Yazar Katkıları: 1. yazar, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, veri analizi ve raporlama bölümlerinde katkı sağlamıştır. 2. yazar, literatür ve verilerin toplanması aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı yaklaşık olarak %60, 2. yazarın katkı oranı ise %40'tır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Aktan, C. C., & Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal iktisat: bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2), 100-120.
- Altınışık, İ., & Peker, H. S. (2008). Eğitim ve gelir dağılımı eşitsizliği. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2008(2), 101-118.
- Ayhan, Ş. (2022). *Tüketici tercihlerinin davranışsal iktisat bağlamında incelenmesi: Erzurum mobilya alışverişleri örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Siirt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Azizağaoğlu, A., & Altınışık, R. (2012). Postmodernizm, sembolik tüketim ve marka. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 33-50.
- Bilir, İ. (2021). *Davranışsal iktisat çerçevesinde tüketici davranışlarının incelenmesi: Adıyaman ili örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Adıyaman Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Büyükoztürk, Ş. (2012). Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı. 16. Baskı, Ankara: Pegem Akademi.
- Can Kamber, S. (2018). Davranışsal iktisat ve rasyonellik varsayımı: literatür incelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 168-199.
-

- Cevizli, İ., & Bilen, M. (2021). Duyguların rasyonel iktisadi kararlarımız üzerindeki etkisi. *İnsan ve Toplum*, 11(2), 19-46.
- Demir, E. (2022). *Davranışsal ekonomi yaklaşımlarının yenilikler karşısında tüketici karar verme şekilleri ile açıklanması* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- George, D. ve Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference*. 17.0 update (10a ed.) Boston: Pearson.
- Haşiloğlu, S. B., Baran, T., & Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: Kolayda örnekleme ve sıklık ifadedi ölçek maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, (1), 19-28.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal iktisat*, (pdf), Yayıncı: IJOPEC, ISBN: 978-1-912503-83-4.
- Karabulut, G. (2017). *Mutluluk ve iktisat*, Derin Yayınları, ISBN 978-605-4993-86-4.
- Kılıç, O. H. (2021). *İktisadi rasyonelite ve tüketici davranışlarının rasyonelliği üzerine bir inceleme* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kılıç, S. (2016). Cronbachs alpha reliability coefficient. *Journal of Mood Disorders*, 6(1), 47-48.
- Kurt, M. (2019). *Tüketici davranışlarının davranışsal iktisat açısından açıklanması: Batman üniversitesi örneği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mittal, V., & Kamakura, W.A. (2001). Satisfaction, repurchase intent, and repurchase behavior: investigating the moderating effect of customer characteristics. *Journal of Marketing Research*, 38, 131-142.
- Özel, A (2019). *Demografik özelliklerin satın alma kararları üzerindeki etkisinin davranışsal iktisat bağlamında incelenmesi: Malatya örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.
- Purutoğlu, N. (2019). *Geleneksel ve online alışveriş açısından tüketicilerin satın alma davranışlarının incelenmesi. Türk ve Hollandalı tüketiciler üzerinde uygulanmalı bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Bayburt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bayburt.
- Sekeran, U. (2000). *Research methods for business: a skill-building approach*. UK: Wiley&Sons.
- Smith, A. (1979). *The theory of moral sentiments* (Pantianos Classics, 1759-Tekrar Basım 2011), 112.
- Şen Demir, Ş. ve Kozak, M. (2013). *Tüketici davranışları*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Tekin, H. (2017). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Yargı Yayınevi.
- Yürük. S. (2017). *Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: örnek çıpalama uygulaması*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Examining Consumer Behavior From Behavioral Economics Perspective: A Comparison of Online and Traditional Shopping

Extended Abstract

Aim: In the accepted science of economics, individuals are always expected to act rationally and rationally. However, behavioral economics argues that individuals' emotional states and moods are effective in their preferences, especially regarding consumption. However, in terms of consumers, it is also accepted in the literature that this phenomenon is guided by traps such as the framing effect, which is based on not reflecting the situation as it is, and the baiting effect, which leads consumers to a certain product or service through marketing strategies. This can be expressed as proof that individuals are open to manipulation when it comes to consumption, that is, they are not purely rational. The primary purpose of the research is to evaluate purchasing behaviors (online and traditional shopping) from the perspective of behavioral economics. In the literature, many demographic, cultural and psychological phenomena related to consumer preferences have been examined in the context of behavioral economics. However, the lack of a study examining the buying behavior in traditional shopping and online shopping in the context of behavioral economics shows the importance of the subject.

Method(s): In the research, the survey method, one of the primary data collection methods, was used to overcome the obstacles such as cost, feasibility and time in data collection. While preparing the survey questions, the survey in the master's thesis study named Investigation of Consumers' Purchasing Behaviors in terms of Traditional and Online Shopping (An Applied Research on Turkish and Dutch Consumers) conducted by Purutoğlu (2019) was used. Care was taken to ensure that the questions in the questionnaire were clear and understandable, and that they were suitable for the purpose of the research, and necessary adjustments were made by taking expert opinions. The questionnaire form consists of a total of 80 questions and three parts. In the first part, there are six questions to determine the demographic characteristics of the participants. In the second and third sections, there is a scale consisting of 37+37 statements graded with a 5-point Likert regarding the purchasing behaviors of the participants (traditional shopping and online shopping).

Findings: While consumers who choose traditional shopping do not show a significant variable in terms of demographics, consumers who choose online shopping are not significant in terms of income and gender. H1a, H1b, H1c and H1d hypotheses are rejected when it comes to traditional shopping. Regarding online shopping, H2a, H2d rejection, H2b, H2c hypotheses are accepted. It has been determined that when the sub-factors are in question, consumers have difficulty in mental accounting, and they cannot measure the perception of price, quality, discount and value awareness well while consuming.

Conclusion and Discussion: In the literature, online and traditional shopping havenot been discussed from behavioural economics perspective. However, traditional shopping and online shopping are handled separately. In this context, it has been determined that consumers sometimes act purely rationally, as in the literature.



Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Bingol University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Cilt/Volume: 7, Sayı/Issue: 1
Yıl/Year: 2023, s. 31-44
DOI: 10.33399/biibfad.1192998
ISSN: 2651-3234/E-ISSN: 2651-3307
Bingöl/Türkiye

Makale Bilgisi / Article Info
Geliş/Received: 21/10/2022 Kabul/ Accepted: 30/01/2023



BRICS Ülkeleri ve Türkiye Örneğinde Ekolojik Ayak İzine Yönelik Çevresel Politika Şokları Kalıcı mı?

Are the Environmental Policy Shocks to the Ecological Footprint Permanent in the Example of BRICS Countries and Türkiye?

Sevcan KAPKARA KAYA*
Abdullah GÖV**

Öz

Bu çalışmanın amacı, BRICS ülkelerinde (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ve Türkiye’de (BRICS+T) kişi başına düşen ekolojik ayak izi (EF) serisinin durağanlığını incelemektir. Bu amaç doğrultusunda, her bir ülkeye ait seri yapısı doğrusal olma ve doğrusal olmama bakımından sınıflandırılmıştır. Elde edilen doğrusallık durumu sonuçlarına göre her bir ülke verisinin analizinde uygun birim kök testi tercih edilmiştir. Bu durağanlık incelemesi sayesinde bu ülkelerin ekolojik ayak izinde ortaya çıkan şokların kalıcı olup olmadığına ilişkin çıkarımlar yapılmıştır. Çalışmada, 1961-2017 dönemine ait yıllık veriler doğrusal olan ve doğrusal olmayan birim kök testleri ile sınanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgularda, Sollis (2009) test sonuçlarına göre sadece Rusya’da ekolojik ayak izi serisinin durağan olduğu; Harvey vd. (2013) test sonuçlarına göre ise Rusya ve Türkiye’de ekolojik ayak izi serisinin durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer ülkelere ait sonuçlar ise ekolojik ayak izi serisinin düzey değerlerinde durağan olmadığını ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Çevresel kalite, ekolojik ayak izi, doğrusal birim kök, doğrusal olmayan birim kök

JEL Kodları: C22; Q50; Q57; Q58

Abstract

The aim of this study is to examine the stationarity of the ecological footprint (EF) per capita in the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China and South Africa) and Türkiye (BRICS+T). In this direction, the series structure of each country is classified in terms of linear and non-linearity, and according to these results, appropriate unit root tests are preferred. Thanks to this stationarity analysis, inferences are made as to whether the shocks in the ecological footprint of these countries are permanent or not. In the study, annual data was used for the period 1961-2017, and then this data set was tested with linear and nonlinear unit root tests. In the findings obtained from the study, according to Sollis (2009) test results, the ecological footprint series is stationary only in Russia; Harvey et al. (2013) test results show that the ecological footprint series is stationary in Russia and Türkiye. The results of other countries revealed that the ecological footprint series is not stationary at level values.

* Dr. Öğr. Üyesi, Samsun Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, sevcan.kaya@samsun.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7864-0505>

** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Arel Üniversitesi, İ.İ.B.F., Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, abduhahgov@arel.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9400-6275>.

Keywords: Environmental quality, ecological footprint, linear unit root, nonlinear unit root

JEL Codes: C22; Q50; Q57; Q58

1. GİRİŞ

Toplumların maddi refahı, gezegende yaşayan türlerin zenginliği de dahil olmak üzere biyosferin doğal sermayesi üzerine kuruludur (Galli vd., 2013: 121). Son 50 yılda dünyamız küresel ticaret, tüketim ve nüfus artışının yanı sıra kentleşme yönünden de ciddi bir dönüşüm yaşamaktadır (WWF, 2020: 6). Bu dönüşümler insanların refahını iyileştirmenin yanında dünyanın kaynaklarının hızla tükenmesine ve buna bağlı olarak çeşitli çevresel sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu sorunların başında gelen küresel ısınma, iklim değişikliği, çevre kirliliği gibi sorunlar çevrenin ekonomik ve kıt bir kaynak olduğu düşünüldüğünde çevre konularının ilgi odağı haline gelmesine neden olmuştur. Küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin olumsuz etkileri tüm dünyada ilgi görürken, iklim değişikliği ile mücadele için CO₂ salınımının azaltılması hedefi 1997 yılında Kyoto Protokolü, 2018 yılında Katowice ve Paris anlaşması ile güvence altına alınmış durumdadır (Işık, vd., 2021: 32649). Birleşmiş Milletler, 2030 sürdürülebilir kalkınma hedefinde, sürdürülebilir kalkınmanın “ekonomik, sosyal ve çevresel” boyutlarını dengeli ve entegre bir şekilde geliştirmeyi planladığını belirtmektedir (Birleşmiş Milletler, 2015: 6).

İnsanlığın karşı karşıya olduğu en büyük tehditlerden biri olan çevresel bozulma, atmosferde sera gazlarının (GHGs) birikmesi nedeniyle hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelerde ön plana çıkan sorunlardan biri haline gelmiştir (Solarin, 2019: 6167). İncelenen en önemli çevresel sorunlardan biri, CO₂ salınımının neden olduğu sera etkisidir. Atmosferdeki sera gazlarının artmasının temel nedeni, ekonomik büyüme ve kömür, petrol, doğalgaz gibi fosil yakıtların yakılmasıdır (Işık vd., 2021:32649). Ancak çevre kirliliğini analiz ederken sadece bir göstergelyi (veya sadece bir kirlilik türünü) dikkate almak, çevre analizlerinde kısmi ölçümler yapmaya neden olabilmektedir. Bu nedenle, söz konusu sorunun büyüklüğünün tespitinde hatalar meydana gelebileceği gibi bu soruna yönelik alınabilecek tedbirlerin belirlenmesinde doğru ve etkili çözümler üretilemeyebilir.

İlgili literatürde sıklıkla çevresel bozulma ve/veya çevresel kalite ile ilgili çalışmalarda CO₂ değişkeni kullanılmaktadır. Ancak son yıllarda bu konuda daha kapsamlı bir gösterge olan ekolojik ayak izi göstergesinin kullanımı da yaygınlaşmaktadır. Ekolojik ayak izi (EF), Rees (1992), Wackernagel (1994) ve Rees vd. (1996) tarafından geliştirilmiş ve insanların doğal kaynaklar üzerindeki talebini yansıtan toplu bir göstergedir (Ulucak ve Lin, 2017:337). EF bazı kaynak stoklarına odaklandığından, EF temelinde yapılan politik çıkarımlar, yalnızca bir kirlilik göstergesi temelinde yapılan çıkarımlardan daha etkilidir (Işık vd., 2021:32649). Bu nedenle çevresel kirliliği veya bozulmayı ele alan çalışmalarda, EF’yi kullanan çalışma sonuçları daha kapsamlı bir inceleme olanağı sağlamaktadır. Dolayısı ile bu gösterge kullanılarak yapılan çalışma sonuçlarının diğer dar kapsamlı göstergeler ile oluşturulan çalışmalar ile kıyaslandığında gerçeğe daha yakın sonuçlar verdiğini söylemek mümkündür.

Ekolojik ayak izi (EF) bir popülasyonun, organizasyonun veya sürecin, kaynaklarını üretmek ve mevcut teknolojiyi kullanarak atıklarını emmek için ne kadar biyolojik kapasiteye ihtiyaç duyduğunun bir ölçüsüdür (Wackernagel ve Monfreda, 2004: 1). EF, tarım arazisi ayak izi, karbon tutma ayak izi, orman ayak izi, otlak ayak izi, yapılaşmış alan ayak izi ve balıkçılık sahası ayak izi olarak etiketlenen altı bileşenden oluşmaktadır (Işık vd., 2021:32649). EF, aynı zamanda küresel biyolojik kaynaklar üzerindeki insan talebini açıklayan bir göstergedir. Bu gösterge tüketim seviyesini mevcut biyo-üretken kara ve deniz alanı miktarıyla karşılaştırmaktadır. Başlangıçta ulusların, bireylerin veya insan topluluklarının çevresel

etkilerinin bir göstergesi olarak geliştirilmiş olan EF, organizasyonel ve kurumsal çevresel performansın ve hatta ürünlerin sürdürülebilirliğinin bir göstergesi olarak da kullanılmaktadır (Wiedmann ve Barrett, 2010: 1646).

Bu çalışmada BRICS+T ülkelerinde kişi başına düşen ekolojik ayak izinin durağanlık özellikleri doğrusal ve doğrusal olmayan zaman serileri teknikleri kullanılarak araştırılmaktadır. Çalışma “ele aldığı dönem, kapsamlı bir çevresel bozulma göstergesi olan ekolojik ayak izi değişkeninin durağanlığını test ederek, seride şokların kalıcı olup olmadığını araştırması, çalışmada durağanlık sınamasının doğrusal olma ve doğrusal olmama durumunu dikkate alarak uygun testin kullanımı ile gerçekleştirilmesi ve çalışmanın, ilgili yazında ele alınmamış olan BRICS+T ülkelerini ele alması” bakımından özgündür. Çalışma şu şekilde organize edilmiştir: Birinci bölümde ekolojik ayak izi ile ilgili genel bilgilendirmenin yapıldığı giriş bölümüne, ikinci bölümde konu ile ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde veri, yöntem ve bulgular, son bölümde ise çalışmadan elde edilen sonuç ve değerlendirmeler yer almaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Durağanlık analizi, bir serinin geçmiş davranışlarına bakarak bu serinin gelecekteki hareketleri ve şokların bir değişken üzerindeki etkisinin geçici mi yoksa kalıcı mı olduğu hakkında bilgi vermektedir. Bu nedenle bir zaman serisinin durağanlığının test edilmesi karar vericiler tarafından uygun politikaların oluşturulmasında önem arz etmektedir (Ulucak ve Lin, 2017: 337). Literatürde çevresel bozulma göstergesi olarak en çok kullanılan değişken CO₂'dir. Ancak son yıllarda, CO₂'ye kıyasla daha kapsamlı bir gösterge olması nedeniyle ekolojik ayak izi değişkeni de sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Bu bölümde öncelikle karbondioksit emisyonu için durağanlık sınaması yapan çalışmalardan bazı örneklerle; daha sonra ise ekolojik ayak izi değişkeninin durağanlığını araştıran çalışmalar için bazı örneklerle yer verilecektir.

Çevresel kalite ile ilgili araştırmalarda, CO₂ en çok kullanılan değişkenlerdendir. Pek çok çalışma çevresel kalitenin artırılmasına yönelik uygulamaya konulan politikalarından kaynaklı şokların kalıcı olup olmadığını, CO₂ değişkeninin durağanlığına bakarak test etmiştir. Bu çalışmalardan biri Heil ve Selden (1999)'a ait çalışmadır. Çalışmada, 1950-1992 döneminde 135 ülkenin karbondioksit emisyonu verisinin birim kök özellikleri test edilmiştir. Elde edilen bulgular, bu ülkelerden sadece 20 tanesinde CO₂ emisyonunun durağan olduğu yönündedir. Lanne ve Liski (2004) çalışmasında 1870-1998 döneminde 16 gelişmiş ülkeye ait CO₂ emisyonu serisinin durağanlık özelliklerini analiz etmiştir. McKittrick ve Strazicich (2005) çalışmasında 1950-2000 dönemi için 121 ülkede CO₂ emisyonlarındaki birim kök özelliklerini incelemiştir. Elde edilen bulgular sonucunda örnekleme dahil edilen ülkelerin büyük çoğunluğunda serinin durağan olmadığı görülmüştür. Tiwari vd. (2016), 1960-2009 dönemini inceleyen çalışmasında 35 Sahra Altı Afrika ülkesinin karbondioksit emisyonu verisinin durağanlık özelliklerini incelemiştir. Bu özelliklerin incelenmesinde doğrusal olmayan zaman serisi birim kök ve panel birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Çalışmada uygulanan Becker ve diğerlerinin (2006) testinden elde edilen sonuçlar, 27 ülkenin kişi başına CO₂ emisyonlarında ortalamaya geri dönüş yaşandığını ortaya koymuştur. Çalışmada, Chotareas ve Kapetanios'un (2009) panel birim kök testi kullanıldığında analize dahil edilen ülkelerden 15'inin kişi başına düşen karbondioksit emisyonu serisinin durağan olduğu; Chotareas ve Kapetanios'un (2009) birim kök testine Fourier terimi eklenildiğinde ise tüm ülkelere ait CO₂ emisyonu serisinin durağan özellik sergilediği gözlenmiştir. Gil-Alana vd. (2017) BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ve G7 (Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik

Krallık, Japonya, Kanada, Almanya, Fransa ve İtalya) ülkeleri için karbon emisyonlarının durağanlığını incelemektedir. Çalışmanın sonuçları Amerika Bileşik Devletleri, Almanya ve Birleşik Krallık dışındaki ülkeler için karbondioksit emisyonlarının durağan olmadığını göstermiştir.

Ekolojik ayak izinin durağanlığını test ederek çevresel politika şoklarının kalıcı mı yoksa geçici mi olduğu konusunda literatüre kazandırılmış çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan biri Ulucak ve Lin (2017)'e aittir. Yazarlar çalışmasında 1961-2013 döneminde ABD örneğinde ekolojik ayak izinin durağanlığını geleneksel birim kök ve Fourier birim kök testleri ile test etmiştir. Elde edilen bulgular, ekolojik ayak izi serisinin düzeyde durağan olmadığını göstermektedir. Solarin ve Bello (2018) çalışmasında, 128 ülke örneğinde ekolojik ayak izinin durağanlığını 1961-2013 dönemine ait verilerle doğrusal (Narayan ve Popp, 2010) ve doğrusal olmayan (Kruse, 2011)) birim kök testleri kullanarak incelemiştir. Elde edilen bulgular, 128 ülkenin 96'sının ekolojik ayak izi serisinin durağan olmadığını göstermekte olup, bu ülkelerde EF serisi üzerindeki şokların uzun vadeli ve kalıcı etkilerinin olacağını ifade etmektedir. Özcan vd. (2019) düşük, orta ve yüksek gelir grubu ülkeleri örneğinde, 1961-2013 dönemine ait ekolojik ayak izi serisinin durağanlığını Kapetanios, Shin ve Snell (2003) tarafından geliştirilen panel birim kök testi ile test etmiştir. Ampirik sonuçlar, ekolojik ayak izinin tüm yüksek gelirli ülkeler ile düşük gelirli ve üst-orta gelirli ekonomilerin yaklaşık yarısı için durağan bir sürece sahip olduğunu göstermekte olup düşük-orta gelirli ekonomiler için ise serinin durağan olmadığını doğrulamaktadır. Yılcı vd. (2019), 25 OECD ülkesinde 1961-2013 döneminde ekolojik ayak izi ve bileşenlerinin durağanlık özelliklerini incelemeyi amaçladıkları çalışmada Bahmani-Oskooee vd. (2014) tarafından geliştirilen panel birim kök testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular karbon ayak izi, orman ve otlak alan ayak izi, tarım alanı ayak izi ve inşaat alanı ayak izi göstergeleri için durağanlığın sağlandığını ancak balıkçılık alanı ayak izinde saplanmadığını göstermektedir. Alper ve Alper (2021) çalışmasında MINT ülkelerinde ekolojik ayak izi ve bileşenlerinin durağanlığını incelemektedir. Çalışmada 1961- 2016 dönemi verileri Fourier birim kök testi ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, Meksika'nın tarım alanı ayak izi, Endonezya için toplam ekolojik ayak izi ve inşaat alanı ayak izi, Nijerya için tarım alanı ve otlak alan ayak izi, Türkiye için balıkçılık alanı ve orman ürünleri ayak izi alt bileşenlerinin durağan olduğunu göstermiştir. Ayrıca sonuçlar, tüm MINT ülkelerinde karbon ayak izi alt bileşeninin durağan olmadığını ortaya koymuştur.

3. VERİ SETİ, METODOLOJİ VE BULGULAR

3.1. Veri Seti

Çalışmada, BRICS ülkelerine ve Türkiye'ye ait "ekolojik ayak izi" verileri kullanılmıştır. İlgili veriler Global Footprint Network'ün resmi internet adresinden (<https://www.footprintnetwork.org/>) temin edilmiştir. Çalışmada, kişi başına düşen ekolojik ayak izine ait ulaşılabilen en geniş veri aralığı olan 1961-2017 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Ancak sadece Rusya için 1992-2017 dönemi verileri kullanılmıştır. İlgili literatürde bu ülke grubu için kişi başına düşen ekolojik ayak izinin hem doğrusal hem doğrusal olmayan özelliklerini dikkate alarak durağanlık özelliklerini inceleyen bir çalışmaya rastlanmamış olması ve bu ülkelerin benzer ekonomik performans sergilemeleri çalışmada BRICS+T ülkelerinin incelenmesinin başlıca nedenleridir.

3.2. Metodoloji

Zaman serilerinin birim kök sınavasından önce serinin doğrusal veya doğrusal-dışı yapısının tespit edilmesi büyük önem arz etmektedir. Birim kök sınavasında serinin doğrusal

yapı özelliği göstermesi durumunda doğrusal birim kök testlerinin; doğrusal-dışı yapı özelliği göstermesi durumunda ise doğrusal-dışı birim kök testlerinin tercih edilmesi önerilmektedir. Çalışmada serilerin doğrusal özelliklerinin sınanmasında Harvey vd. (2008) ile Harvey ve Leybourne (2007) tarafından literatüre kazandırılan doğrusallık testlerinden yararlanmıştır.

3.2.1. Harvey ve Leybourne (2007) Doğrusallık Testi

Harvey ve Leybourne (2007), bir zaman serisinde doğrusallığın olmadığını varsayan alternatif hipoteze (H_1) karşı doğrusallığın olduğu temel hipotezi (H_0) test etmek için bir doğrusallık yöntemi önermişlerdir. Yazarlar hem doğrusal I(0) hem de I(1) süreçlerine dirençli bir test istatistiğini elde etmek için Vogelsang'ın (1998) modifikasyon yöntemini genişletmişlerdir. Harvey ve Leybourne (2007) doğrusallık test istatistiğinin elde edilmesinde aşağıdaki denklem kullanılmaktadır:

$$y_t = \eta_0 + \eta_1 y_{t-1} + \eta_2 y_{t-1}^2 + \eta_3 y_{t-1}^3 + \eta_5 (\Delta y_{t-1})^2 + \eta_6 (\Delta y_{t-1})^3 + \sum_{s=1}^q \eta_{4,s} \Delta y_{t-s} + \vartheta_t \quad (1)$$

Burada hem I(0) hem de I(1) sürecinin varlığı dikkate alınmaktadır. Harvey ve Leybourne (2007) testinin hipotezleri aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$H_0 : \eta_1, \eta_2, \eta_3, \eta_5, \eta_6 = 0,$$

$$H_1 : \text{En az bir } \eta_1, \eta_2, \eta_3, \eta_5, \eta_6 \neq 0.$$

Harvey ve Leybourne'nin (2007) W_T^* doğrusallık test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$W_T = \frac{RSS_1 - RSS_0}{RSS_0/T} \quad (2)$$

$$W_T^* = \exp(-b|DF_T|^{-1})W_T \quad (3)$$

Eşitlik (2)'de yer alan RSS_0 kısıtsız regresyon modelin (Denklem (1)) en küçük kareler (EKK) yöntemiyle tahmin edilmesi sonucunda elde edilen artıkların kareler toplamını ifade etmektedir. RSS_1 kısıtlı regresyon modelin (Denklem 4) EKK ile tahmin edilmesi sonucunda hesaplanan artıkların kareler toplamını ve T ise gözlem sayısını belirtmektedir. Eşitlik (3)'de yer alan DF_T Denklem (4)'ten elde edilen standart Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) t-istatistiğini ifade etmektedir. Denklemde yer alan b 'nin değeri sıfırdan farklı olmak üzere belirlenen α önem düzeyine bağlıdır.

$$y_t = \pi_0 + \pi_1 y_{t-1} + \sum_{s=1}^q \delta_s \Delta y_{t-s} + \vartheta_t \quad (4)$$

W_T^* doğrusallık test istatistiği 4 serbestlik dereceli ki-kare dağılımına uygunluk göstermektedir.

3.2.2. Harvey vd. (2008) Doğrusallık Testi

Harvey vd. (2008), tümleşme mertebesinin bilgisini gerektirmeyen Harvey ve Leybourn'un (2007) geliştirdikleri doğrusallık testinin prosedürünü takip ederek yeni bir doğrusallık testi geliştirmişlerdir. Bu testte bir zaman serisinin doğrusal olduğunu gösteren temel hipotez, doğrusallığın olmadığını varsayan alternatif hipoteze karşı sınanmaktadır.

Harvey vd. (2008) tarafından önerilen testin istatistiği, iki wald test istatistiğinin veriye bağlı basit ağırlıklı ortalamasından oluşmaktadır. Bu wald test istatistiklerinden birincisi veriler bir I(0) süreci tarafından üretildiğinde; ikincisi ise veriler bir I(1) süreci tarafından üretildiğinde etkindir. Harvey vd. (2008) tarafından geliştirilen doğrusallık test istatistiği (W_λ) standart ki-kare dağılımına uygunluk göstermektedir.

W_λ test istatistiğinin elde edilmesi için zaman serisinin I(0) ve I(1) varsayımı altında yararlanılan kısıtsız regresyon modelleri sırasıyla aşağıdaki formdadır:

$$y_t = \eta_0 + \eta_1 y_{t-1} + \eta_2 y_{t-1}^2 + \eta_3 y_{t-1}^3 + \sum_{s=1}^q \eta_{4,s} \Delta y_{t-s} + \vartheta_t \quad (5)$$

$$\Delta y_t = \lambda_1 \Delta y_{t-1} + \lambda_2 (\Delta y_{t-1})^2 + \lambda_3 (\Delta y_{t-1})^3 + \sum_{s=1}^q \lambda_{4,s} \Delta y_{t-s} + \vartheta_t \quad (6)$$

Zaman serisinin I(0) durumu için W_0 wald istatistiği ve I(1) durumu için W_1 wald istatistiği hesaplanarak W_λ test istatistiği elde edilmektedir:

$$W_\lambda = [1 - \lambda]W_0 + \lambda W_1 \quad (7)$$

3.2.3. Harvey vd. (2013) Birim Kök Testi

Makroekonomik zaman serilerinde trend kırılmaları genellikle görülmektedir. Bu nedenle makroekonomik zaman serileri genellikle kırılmalı trend fonksiyonları ile karakterize edilmiştir (Bknz. Perron (1989), Zivot ve Andrews (1992), Perron ve Rodriguez (2003), Stock ve Watson (2005), Lamsdell ve Papell (1997), Perron (1997), Lee ve Strazich (2003, 2004), Carrion-i-Silvestre vd. (2009)). Dolayısıyla modellenmemiş trend kırılmalarının güç üzerindeki ciddi etkilerinden kaçınmak isteniliyorsa, birim kök testlerinde bunların hesaba katılması gerekmektedir. Harvey vd. (2013), kırılmış bir aralıktaki tüm aday kırılma noktaları boyunca, merkezi Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) trendinden arındırılmış Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) tipi istatistiklerinin infimumunu alarak elde edilen, trendde çoklu kırılmalara izin veren yeni bir birim kök testi önermiştir. Bu testte örneklem için her bir gözlem göz ardı edilmeden dikkate alınarak tüm olası yapısal kırılma noktalarının hesaba katılması sağlanmaktadır.

Harvey vd. (2013)'de kullanılan model yapısı şu şekildedir:

$$y_t = \mu + \beta t + \gamma DT_t(\tau_0) + u_t, \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (8)$$

$$u_t = \rho_T u_{t-1} + \varepsilon_t, \quad t = 2, 3, \dots, T \quad (9)$$

Burada, $\tau_0 := [\tau_{0,1}, \tau_{0,2}, \dots, \tau_{0,m}]'$ varsayılan trend kırılma fraksiyonlarının (bilinmeyen) vektörüdür, $\gamma := (\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_m)'$ ilişkilendirilmiş kırılma büyüklüğü parametreleridir; bu nedenle $\{y_t\}$ 'de $\gamma_i \neq 0$ olmak üzere $i = 1, \dots, m$ olduğunda bir trend kırılması meydana gelmektedir.

Tüm i 'ler için $\tau_{0,i} \in \Lambda$ kırılma fraksiyonlarını göstermektedir. Burada τ_L ile τ_U kırılma parametreleri ve $0 < \tau_L < \tau_U < 1$ olmak üzere $\Lambda := [\tau_L, \tau_U]'$ dir. Buna ilaveten $i \neq j$ olmak üzere tüm i, j 'ler için $|\tau_{0,i} - \tau_{0,j}| \geq \eta > 0$ olduğu varsayılır. Öyleki, Veri Üretme Süreci (DGP), Λ aralığı boyunca bilinmeyen noktalarda meydana gelen (en fazla) m seviye kırılmasını kabul emektedir.

Harvey vd. (2013) çalışmasında verilerde eğilim kırılmaları olup olmadığını bilmeden $H_1: \rho_T = 1 - c/T, c > 0$ alternatif hipoteze karşı $H_0: \rho_T = 1$ temel birim kök test hipotezinin sınanması odaklanmıştır. Bu çalışmada ADF-GLS sınamasının $m=1,2$ ve 3 trend kırılmalı durumu ele alınmakta ve bu üç durum için kritik değer tablolaştırılmıştır.

3.2.4. Sollis (2009) Birim Kök Testi

Sollis 2009 yılında yaptığı çalışmasında simetrik veya asimetric üstel yumuşak geçişli otoregresif (ESTAR) doğrusal olmama alternatif hipotezine karşı yeni bir birim kök testini önermektedir. Bu çalışmasında birim kök hipotezinin reddedilmesi durumunda, simetrik ve asimetric ESTAR doğrusal olmama durumunun basit bir testini de önermektedir. Burada geliştirilen ve asimetric ESTAR (AESTAR) modeli olarak adlandırılan genişletilmiş ESTAR modeli aşağıdaki gibidir:

$$\Delta y_t = G_t(\gamma_1, y_{t-1}) + [S_t(\gamma_2, y_{t-1})\rho_1 + (1 - S_t(\gamma_2, y_{t-1}))\rho_2]y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (10)$$

$$G_t(\gamma_1, y_{t-1}) = 1 - \exp(-\gamma_1(y_{t-1}^2)), \quad \gamma_1 \geq 0 \quad (11)$$

$$S_t(\gamma_2, y_{t-1}) = (1 - \exp(-\gamma_2(y_{t-1})))^{-1}, \quad \gamma_2 \geq 0 \quad (12)$$

Burada ε_t 'nin sıfır ortalama ve sabit varyansla (σ^2) bağımsız ve özdeş dağılan bir rassal değişken olduğu varsayılmaktadır. Sollis (2009), orijinal simetrik ESTAR modelinde olduğu gibi, AESTAR modelini (Denklem (10)) daha yüksek mertebeden dinamik terimlerdeki geçişlere izin verecek şekilde genişletmiştir:

$$\Delta y_t = G_t(\gamma_1, y_{t-1}) + [S_t(\gamma_2, y_{t-1})\rho_1 + (1 - S_t(\gamma_2, y_{t-1}))\rho_2]y_{t-1} + \sum_{j=1}^d K_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (13)$$

Burada y_t 'yi $y_t^* = y_t - \hat{\mu}$ veya $y_t^* = y_t - \hat{\alpha}_1 - \hat{\alpha}_2 t$ ile yer değiştirerek sıfır olmayan bir ortalama ve deterministik eğilime izin verilebilmektedir. $E(y_t) = \mu$ ve $\hat{\mu}$, $\hat{\alpha}_1$ ve $\hat{\alpha}_2$ ESTAR modeli tahmin edilmeden önce en küçük kareler yöntemiyle elde edilen ilgili anakütle parametrelerinin tahminleridir.

Sıfır ortalama durumunda, birim kök hipotezi, Denklem (13)'de $H_0: \gamma_1 = 0$ test edilerek bir birim kök merkezi rejimi ile küresel olarak durağan simetrik veya asimetrik ESTAR doğrusal olmama alternatif hipotezine karşı test edilebilir. Diğer yandan Denklem (11)'de γ_2, ρ_1 ve ρ_2 tanımlanamayan parametreler bulunduğu için, $H_0: \gamma_1 = 0$ temel hipotezinin test edilmesinde geleneksel yöntemler kullanılamamaktadır. Bu nedenle Sollis, orijinal modeldeki üstel fonksiyonunun $\gamma = 0$ etrafında birinci mertebeden Taylor açılımını alarak bir yardımcı model üretmiştir ve bu yardımcı modeli test için kullanmıştır. Sollis (2009) birim kök testinde, Taylor açılımından yararlanılarak Denklem (13)'ün düzenlenmiş versiyonu olan yardımcı model aşağıdaki gibidir:

$$\Delta y_t = \phi_1 y_{(t-1)}^3 + \phi_2 y_{(t-1)}^4 + \sum_{j=1}^d K_j \Delta y_{t-j} + \zeta_t \quad (14)$$

Denklem (11)'deki $H_0: \gamma_1 = 0$ temel hipotezi aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$H_0: \phi_1 = \phi_2 = 0 \quad (15)$$

Sollis (2009) tarafından önerilen AESTAR modelinin bir özelliği, standart bir F testi (veya t veya LM testi) ile $H_0: \phi_2 = 0$ 'ı $H_1: \phi_2 \neq 0$ 'a karşı test ederek ve Denklem (14)'deki yardımcı model kullanılarak birim kök hipotezi durağan simetrik veya asimetrik ESTAR doğrusal olmama alternatifine karşı reddedildiğinde, simetrik ESTAR doğrusal olmama temel hipotezinin asimetrik ESTAR doğrusal olmama alternatif hipotezine karşı sınanabilmesidir. Sollis, Denklem (14)'de $H_0: \phi_1 = \phi_2 = 0$ temel birim kökü test etmek için önerdiği F test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$F = (R\hat{\beta} - r)'[\hat{\sigma}^2 R'(\sum_t X_t X_t' | R')^{-1} (R\hat{\beta} - r)]/m \quad (16)$$

Denklem (16)'da yer alan F test istatistiğini sınamak için standart kritik değerler kullanılmamaktadır. Sollis (2009) çalışmasında, buradaki F test istatistiğinin kritik değerlerini sıfır-ortalama (F_{AE}), sıfır olmayan-ortalama ($F_{AE,\mu}$) ve deterministik-trend ($F_{AE,t}$) durumları için tabulaştırmıştır.

3.3. Bulgular

Bu çalışmada öncelikle BRICS-T ülkelerine ilişkin ekolojik ayak izi serilerinin doğrusallık sınaması gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla Harvey ve Leybourne (2007) ile Harvey vd. (2008)'nin geliştirdikleri testlerden yararlanılmıştır. Doğrusallık testlerinin sonuçları Tablo 1'de verilmiştir. Doğrusallık test bulgularından yararlanılarak doğrusal yapı özelliği

göstermeyen serilerin birim kök sınavını yapmak amacıyla Sollis (2009) birim kök testinden yararlanılmıştır. ESTAR ve LSTAR zaman serisi modelleri ekonominin farklı dinamiklerini göz önüne aldıklarından literatürde bu modellerin zaman serisi verilerinin analizinde kullanımı popüler olmuştur. Bu çalışmada kullanılan Sollis (2009) testi ESTAR ve LSTAR modellerine dayandığı için tercih edilmiştir. Bu sayede ekonomideki rejim değişim kavramı iki farklı yönde analiz edilmiştir.

Makroekonomik zaman serilerinde trend kırılmalarının genellikle görülmesi nedeniyle makroekonomik zaman serileri genellikle kırılmalı trend fonksiyonlarıyla karakterize edilmektedir. Modellenmiş trend kırılmaları güç üzerindeki olumsuz ve ciddi etkileri azaltabilmekte ve birim kök testlerinde trend kırılmalarının hesaba katılması büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, veri üretme sürecinde tek veya iki yapısal kırılmanın olması ve bu yapısal kırılma/ların göz ardı edilmesi birim kök temel hipotezinin reddedilmemesine yol açabilmektedir (Göv ve Köstekçi, 2022). Bu bilgiler ışığında çalışmada uygulanan doğrusallık testlerinin bulgularına göre, doğrusal özellik gösteren ülkeler için ekolojik ayak izi serisinin birim kök sınavını yapmak amacıyla yapısal kırılmalara izin veren Harvey vd. (2013) birim kök testi kullanılmıştır.

Tablo 1: Doğrusallık Test Sonuçları

Ülke	Harvey vd. 2008	Harvey ve Leybourne (2007)		
	W_λ İstatistiği	%1	%5	%10
Brezilya	7.97 ^b	10.30	10.20 ^b	10.15 ^c
Çin	8.17 ^b	23.46 ^a	23.13 ^b	22.95 ^c
Hindistan	9.31 ^a	7.38	7.32	7.29
Rusya	3.21	13.50 ^a	13.37 ^b	13.31 ^c
Güney Afrika	5.15 ^c	5.05	5.01	4.98
Türkiye	2.51	3.27	3.13	3.05

NOT: a, b ve c sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde doğrusallık sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Harvey vd. (2008) test istatistiğinin %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki kritik değerleri sırasıyla 9,21, 5,99 ve 4,60; Harvey ve Leybourne (2007) test istatistiğinin %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki kritik değerleri sırasıyla 13,27, 9,48 ve 7,77' dir.

BRICS-T ülkelerine ilişkin ekolojik ayak izi serilerinin doğrusallık testi için yararlanılan Harvey ve Leybourne (2007) testinin bulgularına göre Brezilya, Çin ve Rusya'nın ekolojik ayak izi serileri doğrusal olmayan yapıdadır. Harvey vd. (2008) testinin bulgularına göre ise Brezilya, Çin, Hindistan ve Güney Afrika'nın ekolojik ayak izi serileri doğrusal olmayan yapıdadır. Her iki doğrusallık testinin sonuçları Brezilya ve Çin'e ait ekolojik ayak izi serisinin doğrusal olmayan yapıda olduğunu ve sadece Türkiye'nin ekolojik ayak izi serisinin doğrusal yapıda olduğunu göstermiştir. Diğer taraftan Hindistan, Rusya ve Güney Afrika'nın ekolojik ayak izi serileri için doğrusallık testleri farklı sonuçlar verdiği için bu seriler için hem doğrusal birim kök testi hem de doğrusal olmayan birim kök testi uygulanmıştır. Uygulanan birim kök test sonuçları Tablo 2'de ve Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 2: Sollis (2009) Birim Kök Test Sonuçları

Ülke	$F_{AE,\mu}$		$F_{AE,t}$	
	Gecikme	Test İstatistiği	Gecikme	Test İstatistiği
Brezilya	0	2.294	0	2.653
Çin	1	0.198	1	1.204
Hindistan	3	0.746	3	2.424
Rusya	1	8.591 ^a	1	8.184 ^b
Güney Afrika	0	1.762	0	1.633

NOT: $F_{AE,\mu}$ ve $F_{AE,t}$ $H_0: \phi_1 = \phi_2 = 0$ temel hipotezinin sınavması için sırasıyla ortalamadan arındırılmış ve trendden arındırılmış yapıların test istatistikleridir. $F_{AE,\mu}$ istatistiğinin 1%, %5 ve %10 önem düzeyindeki kritik değerleri

sırasıyla 6.891, 4.886 ve 4.009; $F_{AE,t}$ istatistiğinin 1%, %5 ve %10 önem düzeyindeki kritik değerleri sırasıyla 8.799, 6.596 ve 5.415'dir. Kritik değerler Sollis'in (2009) çalışmasından (Tablo 1) alınmıştır. a ve b sırasıyla %1 ve %5 önem düzeyinde birim kök sıfır hipotezinin reddedildiğini ifade etmektedir. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Akaike bilgi kriteri kullanılmıştır.

Doğrusal olmayan özellik gösteren 5 ülke için ekolojik ayak izi serisinin birim kök içerip içermediğini sınamak amacıyla Sollis (2009) birim kök testi kullanılmıştır. Tablo 2'de verilen test sonuçlarına göre sadece Rusya'da ekolojik ayak izi serisinin hem ortalamadan arındırılmış yapısının hem trendden arındırılmış yapısının durağanlık özelliğini sağlandığı saptanmıştır.

Tablo 3: Harvey vd. (2013) Birim Kök Test Sonuçları

Ülke	MDF ₁ İstatistiği	MDF ₂ İstatistiği	TB1 TB2
Hindistan	-2.327	-3.384	2001 2009
Rusya	-3.639 ^c	-4.897 ^b	2011 2014
Güney Afrika	-2.882	-3.766	2001 2009
Türkiye	-4.544 ^a	-4.659 ^b	2001 2009
Kritik Değer	%1	-4.40	-5.10
	%5	-3.85	-4.58
	%10	-3.57	-4.30

NOT: *, %5 önem düzeyinde birim kök temel hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde genelden özele t-istatistiği yöntemi kullanılmıştır. TB1 ve TB2 sırası ile birinci ve ikinci yapısal kırılma tarihlerini ifade etmektedir.

Doğrusal özellik gösteren 4 ülke için ekolojik ayak izi serisinin durağanlık özelliklerini sınamak amacıyla yapısal kırılmalara izin veren Harvey vd. (2013) birim kök testi kullanılmıştır. Tablo 3'de verilen test sonuçlarına göre Türkiye ve Rusya'da ekolojik ayak izi serisinin hem ortalamadan arındırılmış yapısı hem trendden arındırılmış yapısı için durağanlık özelliğinin geçerli olduğu saptanmıştır.

4. SONUÇ

Ekolojik ayak izi, insanların çeşitli tercihleri ve faaliyetleri sonucunda çevreye yaptıkları baskıyı veya etkiyi ölçen, insanlar ile doğa arasındaki talep-arz ilişkisini yansıtan, toplulaştırılmış bir sürdürülebilir çevre göstergesidir. Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF), ekolojik ayak izinin 6 bileşenden oluştuğunu belirtmektedir. Bu bileşenler, "karbon ayak izi, orman ayak izi, tarım arazisi ayak izi, otlak ayak izi, yapılandırılmış alan ayak izi ve balıkçılık sahası ayak izi" şeklindedir. Son yıllarda çevre ile ilgili çalışmalarda daha kapsamlı bir gösterge olması nedeniyle ekolojik ayak izi, CO₂ gibi değişkenlere ikame olarak kullanılmaktadır.

İnsanlar, çeşitli eylem ve tercihleri ile hayatlarını kolaylaştırmak, hayattan aldıkları hazzı arttırmak ve daha kaliteli bir yaşam sürmek isterlerken aynı zamanda gelecekteki konforlarından ve kaliteli yaşam sürme haklarından bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde vazgeçmek durumunda kalmaktadır. Günümüzde halen çoğu insan doğal kaynaklarımızın tükendiğinin, dünyamızın kirlendiğinin ve yaşam kalitemizin giderek daha da kötüleştiğinin farkında değildirler. Bazı insanlar ise bu durumun farkında oldukları halde tercihlerinden ödün vermemekte ve normal yaşamlarına devam ederek, konfor alanlarını daha da konforlu hale getirmek istemekte olup, buna bağlı olarak ortaya çıkan çevresel bozulma gerçeğini göz ardı etmektedirler. Elbette bu olumsuz gidişatın farkında olan ve sürecin tersine dönmesi için çabalayan "çevreci" diye adlandırabileceğimiz bilinçli bir azınlık da bulunmaktadır. Ancak

burada en önemlisi karar alıcıların ve politika yapıcıların çevresel kararları ile uyguladıkları politikalar ve bu olumsuz gidişatı olumluya dönüştürecek her türlü plan ve projelerdir. Çünkü politika yapıcılar ile karar alıcıların uygulamaları tüm ülke insanını yakından ilgilendiren ve bu insanlara sorumluluk yükleyen uygulamalardır. Dolayısı ile çevresel bozulmanın önüne geçilmesinde azınlıkların çabaları ile kıyaslandığında daha etkili sonuç vermesi beklenebilmektedir.

BRICS+T ülkelerinde kişi başına düşen ekolojik ayak izinin durağanlık özelliklerinin incelendiği bu çalışmada, 1961-2017 dönemine ait yıllık veriler Sollis (2009) doğrusal olmayan birim kök testi ve Harvey vd. (2013) doğrusal birim kök testi ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, Sollis (2009) doğrusal olmayan birim kök testi sonuçlarının “Brezilya, Çin, Hindistan ve Güney Afrika” ülkelerindeki ekolojik ayak izi serisinin durağan özellik göstermediğini, bu ülkelerde ekolojik ayak izinde ortaya çıkan şokların etkisinin kalıcı olduğunu ortaya koymaktadır. Harvey vd. (2013) doğrusal birim kök test sonucu ise Hindistan ve Güney Afrika’nın ekolojik ayak izi serisinin durağan özellik sergilemediğini ve bu serideki şokların bu ülkeler için kalıcı olduğunu ortaya koymaktadır. Sollis (2009) test sonucuna göre Rusya’nın; Harvey vd. (2013) test sonucuna göre ise Rusya’nın ve Türkiye’nin ekolojik ayak izi serilerinin durağan yapı sergilediği görülmektedir. Bu sonuçlar, Rusya ve Türkiye’nin ekolojik ayak izi serisine gelen şokların etkisinin geçici nitelikte olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile bu sonuçlar, Rusya ve Türkiye gibi ekolojik ayak izinin durağan özellikler gösterdiği ülkelerde ekolojik ayak izinde ortaya çıkan artışların önüne geçilmesinde, mevcut çevresel kaliteyi artırmaya yönelik uygulanan politikaların etkili olmadığı anlamına gelmektedir. EF’deki bu artışların önüne geçilmesinde, çevre vergisi uygulamalarının düzenlenmesi, çevresel bilinci arttırmaya ve temiz enerji kullanımına yönelik uygulamaların geliştirilmesi ve diğer çevreci politikaların iyileştirilmesi gibi çevreci düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: Sevcan KAPKARA KAYA, çalışmada literatür, verilerin toplanması ve sonuçların değerlendirilmesi bakımından katkı sağlamıştır. Abdullah GÖV, konunun belirlenmesi, verilerin analizi ve raporlama aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı %50, 2. yazarın katkı oranı ise %50’dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu’na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Alper, A. E., & Alper, F. Ö. (2021). Persistence of policy shocks to the ecological footprint of MINT countries. *Ege Academic Review*, 21(4), 427-440.
- Carrion-i-Silvestre, J. L., Kim, D. & Perron, P. (2009). GLS-based unit root tests with multiple structural breaks under both the null and the alternative hypotheses. *Econometric Theory*, 25, 1754-1792.
- Galli, A., Wackernagel, M., Iha, K., & Lazarus, E. (2014). Ecological footprint: Implications for biodiversity. *Biological Conservation*, 173, 121-132.
-

- Göv, A. & Köstekçi, A. (2022). Dış borç yatırımlar için önemli mi? Türkiye'den kanıtlar. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 7(2), 399-423.
- Harvey, D. I., Leybourne, S. J. & Robert Taylor, A.M. (2013). Testing for unit roots in the possible presence of multiple trend breaks using minimum Dickey-Fuller statistics. *Journal of Econometrics*, 177, 265-284.
- Gil-Alana, L.A., Cunado, J. & Gupta, R. (2017). Persistence, mean-reversion and non-linearities in CO₂ emissions: evidence from the BRICS and G7 Countries. *Environ. Resour. Econ*, 67, 869-883.
- Global Footprint Network, [Çevrimiçi kaynak]. <https://www.footprintnetwork.org/> [Erişim: 14.10.2022].
- Harvey, D.I. & Leybourne, S.J. (2007). Testing for Time Series Linearity. *Econometrics Journal*, 10, 149-165.
- Harvey, D. I., Leybourne, S. J., & Xiao, B. (2008). A powerful test for linearity when the order of integration is unknown. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 12(3), 1-24.
- Heil, M. T., & Selden, T. M. (1999). Panel stationarity with structural breaks: carbon emissions and GDP. *Applied Economics Letters*, 6(4), 223-225.
- Işık, C., Ahmad, M., Ongan, S., Ozdemir, D., Irfan, M., & Alvarado, R. (2021). Convergence analysis of the ecological footprint: Theory and empirical evidence from the USMCA countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(25), 32648-32659.
- Lanne, M. & Liski, M. (2003). Trends and breaks in per-capita carbon dioxide emissions. *IAEE Energy J.* 25 (4), 1870-2028.
- Lee, J., & Strazicich, M. C. (2003). Minimum Lagrange multiplier unit root test with two structural breaks. *Review of economics and statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lee, J. & Strazicich, M. (2004). Minimum LM unit root test with one structural break. Department of Economics, Appalachian State University, Unpublished Manuscript. [Çevrimiçi kaynak]. <https://econ.appstate.edu/RePEc/pdf/wp0417.pdf> [Erişim: 14.10.2022].
- Lumsdaine, R.L. & Papell, D. H. (1997). Multiple trend breaks and the unit-root hypothesis. *The Review of Economics and Statistics*, 79, 212-218.
- McKittrick R. & Strazicich M.C. (2005). Stationarity of global per capita carbon dioxide emissions: Implications for global warming scenarios. *Working Papers 05-03*, Department of Economics, Appalachian State University.
- Ozcan, B., Ulucak, R. & Dogan, E. (2019). Analyzing long lasting effects of environmental policies: Evidence from low, middle and high income economies. *Sustainable Cities and Society*, 44, 130-143.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57, 1361-1401.
- Perron, P. (1997). Further evidence of breaking trend functions in macroeconomic variables. *Journal of Econometrics*, 80, 355-385.
- Perron, P., Rodriguez, G. (2003). GLS detrending, efficient unit root tests and structural change. *Journal of Econometrics*, 115, 1-27.

- Rees, W.E. (1992). Ecological footprints and appropriated carrying capacity: What urban economics leaves out. *Environ. Urbanization*, 4 (2), 121-130.
- Rees, W. & Wackernagel, M. (1996). Urban ecological footprints: why cities cannot be sustainable – and why they are a key to sustainability. *Environ. Impact Assess. Rev.*, 16 (4-6), 223-248.
- Solarin, S. A. (2019). Convergence in CO₂ emissions, carbon footprint and ecological footprint: evidence from OECD countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(6), 6167-6181.
- Solarin, S.A. & Bello, M.O. (2018). Persistence of policy shocks to an environmental degradation index: the case of ecological footprint in 128 developed and developing countries. *Ecological Indicators*, 89, 35-44.
- Sollis, R. (2009). A simple unit root test against asymmetrical STAR nonlinearity with an application to real exchange rates in nordic countries. *Economic Modelling*, 26(1), 118-125.
- Stock, J. & Watson, M.W. (2005). Implications of dynamic factor analysis for VAR models. *NBER Working Paper*, 11467.
- Tiwari, A. K., Kyophilavong, P., & Albulescu, C. T. (2016). Testing the stationarity of CO₂ emissions series in Sub-Saharan African countries by incorporating nonlinearity and smooth breaks. *Research in International Business and Finance*, 37, 527-540.
- Ulucak, R. & Lin, D. (2017). Persistence of policy shocks to Ecological Footprint of the USA. *Ecological Indicators*, 80, 337-343.
- United Nations, G.A. (2015). Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development. A/RES/70/1, [Çevrimiçi kaynak].<https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenElement> [Erişim: 01.09.2022].
- Vogelsang, T.J. & Perron, P. (1998). Additional tests for a unit root allowing the possibility of breaks in the trend function. *International Economic Review*, 39, 1073-1100.
- Wackernagel, M. (1994). Ecological Footprint and Appropriated Carrying Capacity: A Toll for Planning Toward Sustainability. The University of British Columbia, PhD Thesis.
- Wackernagel, M., & Monfreda, C. (2004). Ecological footprints and energy. *Encyclopedia of energy*, 2(1), 1-11.
- Wackernagel, M. & Rees, W.E. (1996). Our ecological footprint: reducing human impact on the earth. New Society Publishers, Gabriola Island, BC, Canada.
- Wiedmann, T. & Barrett, J. (2010). A review of the ecological footprint indicator-perceptions and methods. *Sustainability*, 2(6), 1645-1693.
- World Wildlife Fund (WWF) (2020). Living Planet Report 2020 – Bending the curve of biodiversity loss. Almond, R.E.A., Grooten M. and Petersen, T. (Eds). WWF, Gland, Switzerland.
- Yilanci, V., Gorus, M. S., & Aydin, M. (2019). Are shocks to ecological footprint in OECD countries permanent or temporary?. *Journal of cleaner production*, 212, 270-301.

Zivot, E. & Andrews, D.W.K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10, 251–270.

Are the Environmental Policy Shocks to the Ecological Footprint Permanent in the Example of BRICS Countries and Türkiye?

Extended Abstract

Aim: The aim of this study is to examine the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, and South Africa) and the time series behavior of Türkiye's per capita ecological footprint series in the 1961-2017 period by testing the structure of the series with linear and non-linearity tests in accordance with the results obtained, the unit root properties of the series by using linear and/or non-linear unit root tests.

Method(s): In the study, in testing the linear properties of the ecological footprint series, it was benefited from the linearity tests brought to the literature by Harvey et al. (2008), Harvey and Leybourne (2007). According to these test results, Harvey et al. (2013) used a linear unit root test for countries with linear features, and Sollis (2009) used a nonlinear unit root test for nonlinear countries.

Findings: According to the findings of Harvey and Leybourne (2007) test, the ecological footprint series of Brazil, China, and Russia are nonlinear. However, according to the findings of the Harvey et al. (2008) test, the ecological footprint series of Brazil, China, India, and South Africa are non-linear. On the other hand, since linearity tests gave different results for the ecological footprint series of India, Russia, and South Africa, both linear unit root tests and non-linear unit root tests were applied to these series. According to the unit root test results obtained, Sollis (2009) reveals that the ecological footprint series of the non-linear unit root test results in Brazil, China, India and South Africa countries do not show a static feature, and the effect of the shocks on the ecological footprint in these countries is permanent. Harvey et al. (2013) linear unit root test result reveals that the ecological footprint series of India and South Africa do not exhibit static properties and that the shocks in this series are permanent for these countries. On the other hand Sollis (2009) and Harvey et al. (2013) unit root tests results show that the ecological footprint series of Russia exhibit a stationarity structure. In addition, Harvey (2013) test results provided evidence that Turkey's ecological footprint has a stationarity structure.

Conclusion and Discussion: Ecological footprint as a comprehensive environmental indicator is frequently used in environmental studies, especially in recent years. For example Ulucak and Lin (2017) stated that the ecological footprint is a composite indicator of humanity's demand for natural resources. This indicator carries useful information about the environment and is an important indicator for empirical analysis in explaining the relationships between global environmental degradation, local environmental pressure, and economic activities. The main purpose of this study is to test the stationarity properties of the ecological footprint series per capita in BRICS+T countries, taking into account the linear and non-linearity situations, and thus to make inferences about whether the shocks to this series in these countries are temporary or permanent. Accordingly, it can be put forward whether the environmental policies implemented in these countries are effectively increases in the ecological footprint. When the findings obtained from the study are considered it is seen that only Russia and Turkey, among the BRICS+T countries, have stasis properties in the ecological footprint series. Hence, the effects of shocks resulting from some environmental practices are not permanent in these countries. On the other hand, in Brazil, India, China, and South

Africa, the impact of shocks on the ecological footprint series is permanent. In other words, the ecological footprint series, which has an increasing trend, might be reduced with effective environmental policies and practices.



Boşanmanın Ekonomik Belirleyicileri: Türkiye Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Panel Veri Analizi

Economic Determinants of Divorce: A Panel Data Analysis on the Level 2 Regions of Türkiye

Emre BULUT*
Aykut BAŞOĞLU**

Öz

Boşanma, çeşitli nedenlere bağlı olarak gerçekleşebilmektedir. Bu nedenlerden bazıları ekonomik sebeplere dayanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amacı, enflasyonun, yetişkin erkek işsizliğin ve kadın istihdamının yetişkin boşanmaları üzerindeki etkilerinin Türkiye Düzey 2 Bölgeleri için araştırılmasıdır. 2005-2021 döneminin ele alındığı çalışmada Driscoll-Kraay (1998) Standart Hatalar Yöntemi kullanılmıştır. Kurulan temel model yetişkin nüfus (25+) ve oluşturulan üç alt yaş grubu (25-34, 35-54 ve 55+) için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; 25+, 25-34 ve 35-54 yaş gruplarında yetişkin kadın istihdamı boşanmanın en önemli belirleyicisidir. Yetişkin erkek işsizliğinin ve kadın istihdamının boşanma üzerindeki etkisi ileri yaş evrelerinde önce artmakta sonra azalmaktadır. Enflasyon oranı ise bütün yaş gruplarında boşanmayı pozitif etkilemekte ve etkisi ileri yaş evrelerinde giderek artmaktadır. Ekonomide işsizliğin ve enflasyon oranının düşürülmesine odaklı politikalar ve çalışan kadınlara yönelik düzenlemeler boşanmaların da azalmasını sağlayacaktır. Enflasyonun olumsuz etkilerini hafifletmek için yapılacak sosyal politika tercihlerinde, ileri yaş gruplarının gözetilmesi ayrıca aile birliğinin korunmasına ve toplumsal yapının istikrarına katkıda bulunacaktır.

Anahtar Kelimeler: Boşanma, erkek işsizlik, kadın istihdamı, enflasyon, Türkiye Düzey 2 Bölgeleri.

JEL Kodları: J01; J12; E24; E31

Abstract

There are many reasons for divorce, some of which are economical. The current study aims to investigate the effects of inflation, adult male unemployment, and female employment on adult divorces in Türkiye's Level 2 regions. The study covers the period between 2005 and 2021 and uses the Driscoll-Kraay (1998) standard error method. The basic model was estimated separately for the adult population (25+) and the three age subgroups (25-34, 35-54, and 55+). The results show that women's employment in the 25+, 25-34, and 35, 54 age groups is the most significant determinant of divorce. The effect of adult male unemployment and female employment on divorce initially increases in older age groups and decreases. The inflation rate positively affects divorce across all age groups, but its effect increases progressively at advanced age stages. From this perspective, it can be said that policies focusing on reducing unemployment and inflation in the economy and regulations for working women will reduce divorces. Moreover, in social policy decisions to mitigate the effects of inflation, considering older age groups will also help to preserve family unity and the stability of the social structure.

* Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, emre.bulut@trabzon.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9453-9749>.

** Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, basoglu@ktu.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2071-6829>.

Keywords: Divorce, Male Unemployment, Female Employment, Inflation, Türkiye's Level 2 Regions.

JEL Codes: J01; J12; E24; E31

1. GİRİŞ

Boşanma, eşlerden birinin boşanma ilamı almasıyla evlilik halinin son bulmasıdır. Boşanma kanuni bir hak olmakla birlikte aile birliğinin bozulmasına yol açmaktadır. Aile birliğinin bozulması ise sağlıklı bir toplum yapısının sürdürülebilirliğini engelleyebilmekte ve gelecek kuşakların gelişimi açısından sorun teşkil edebilmektedir. Boşanmanın yetişen nesil üzerinde neden olduğu olumsuz etkiler toplumsal yapının ve beşeri sermayenin gelişimi için önemli bir kısıt olabilmektedir. Çünkü ebeveynleri boşanmış çocuklar yetişkinlik dönemlerinde ebeveynleri boşanmamış çocuklara nazaran birçok konuda dezavantajlı olmaktadır. Bu dezavantajlar; daha kısa süreli eğitim ve düşük eğitim seviyesi, sağlıksız yaşam koşulları, psikolojik ve fizyolojik sağlık sorunları, yüksek işsizlik, düşük evlilik seviyesi ve kalitesi şeklinde sıralanabilir (Huurre, Junkkari ve Aro, 2006: 256-259). Bu olumsuzluklar aile ve toplum yapısı, kamu düzeni, piyasalar vb. gibi kurumsal yapılara zarar vererek sosyal ve beşeri sermayenin aşınmasına yol açmaktadır (Fagan ve Churchill, 2012). Dolayısıyla boşanma olgusu bir kısmı sosyoekonomik sebep ve gelişmeler olmak üzere birçok nedene bağlı olarak gerçekleşmekte ve yine sosyoekonomik yapı üzerinde etkiler meydana getirmektedir.

Türkiye’de boşanmaların yıllar içerisinde arttığı görülmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Evlenme ve Boşanma İstatistikleri, 2021’e göre 2005 yılında toplam boşanma sayısı 96 bin civarındayken bu sayı yıllar içerisinde artarak 2019 yılında yaklaşık 157 bine ulaşmış, 2020 yılında 137 bin civarına gerilemiş ve 2021 yılında tekrar artarak 174 bin olarak kayıtlara geçmiştir (TÜİK, 2022). 2020 yılında yaşanan düşüş, Covid-19 pandemisi nedeniyle Nisan ve Mayıs aylarında boşanmaların bir önceki yılın aynı ayına göre %97 oranında azalmasından kaynaklanmıştır (TÜİK, 2021a). Benzer bir tablo kaba boşanma hızı içinde geçerlidir. 2005 yılında kaba boşanma hızı ‰ 1.40 iken 2019 yılında ‰ 1.90; 2020 yılında ‰ 1.62 ve 2021 yılında ‰ 2.07 olarak gerçekleşmiştir. Boşanma birçok nedenle gerçekleşebilmektedir. Bu nedenlerin bir kısmı psikolojik, sosyolojik ve demografik değişimlerden kaynaklanmaktadır. Diğer bir kısmı ise ekonomik gelişmeler ve değişimler sonucu ortaya çıkmaktadır.

Türkiye uzun yıllardır yüksek işsizlik ve enflasyonla mücadele eden ve bu alanlarda yetersiz performansa sahip ülke konumundadır. Benzer şekilde kadın istihdamı konusunda da Türkiye’nin gelişmiş ülkelerin gerisinde kaldığı görülmektedir.¹ Bu tablonun toplumsal yapıya yansımaları kaçınılmazdır. Bu yansımaların görüleceği alanlardan biri de boşanmalardır. Bu bağlamda çalışmada yetişkin erkek işsizlik, yetişkin kadın istihdamı ve enflasyonun boşanma üzerindeki etkileri 2005-2021 döneminde Türkiye Düzey 2 bölgeleri için panel veri analizi yardımıyla araştırılmıştır. Yetişkin nüfus, 25 yaş üstü (25+) nüfusu belirtmektedir. Analiz dönemi içerisinde ortalama evlenme yaşı kadınlarda 24.1 ve erkeklerde 27.26 olduğu için 15-24 yaş nüfusu ifade eden genç nüfus araştırma kapsamına dahil edilmemiştir. Yetişkin nüfus, boşanma ve işsizlik verileri dikkate alınarak üç gruba ayrılmıştır.

¹ Nitekim OECD verilerine göre, 2005-2021 döneminde kadın istihdam oranı, işsizlik oranı ve enflasyon oranı Türkiye’de sırasıyla %25.5; %11.1 ve %10.2 iken OECD ortalaması sırasıyla %47.9; %6.9 ve %2.2 olarak gerçekleşmiştir.

Kurulan model her bir yaş grubu ve 25+ grubu için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Çalışma erişilebilen literatürden birkaç noktada ayrılmaktadır. Yaygın literatürden farklı olarak çalışmada, genel işsizlik, genel kadın istihdamı ve toplam boşanmalar yerine, yetişkin erkek işsizlik, yetişkin kadın istihdamı ve yetişkin nüfus içerisindeki boşanmalar dikkate alınmıştır. Bilindiği kadarıyla boşanma literatüründe yetişkin nüfus ve farklı yaş kategorileri için yapılan ilk çalışmadır. Ayrıca boşanma literatüründe hemen hemen hiç yer verilmeyen enflasyon, ekonomik geçim sıkıntısı nedeniyle gerçekleşen boşanmalar üzerinde etkili olabileceği gerekçesiyle bu çalışmada tahmin edilen modele dahil edilmiştir. Çalışmanın takip eden bölümlerinde teorik altyapıya değinilmiş, literatürden seçilmiş çalışmalar özetlenmiş, veri seti tanıtılmış, yöntem ve bulgulara yer verilmiş, ardından sonuç ve değerlendirme bölümü ile çalışma tamamlanmıştır.

2. İŞSİZLİK, KADIN İSTİHDAMI, ENFLASYON VE BOŞANMA İLİŞKİSİ

Ekonomik ve demografik değişimler tüketim ve boş zaman kalıpları üzerinde etkili olurken ev işlerinde uzmanlaşma düzeyini de değiştirerek evliliğin taraflara sağlayacağı kazançları etkileyebilmektedir. Benzer dinamikler doğurganlığı ve evliliğe özgü yatırımları² da etkileyebilmekte ve bu durumda evlilik birliği üzerinde bağlayıcı bir etkiye sahip olabilmektedir. Evlilikten beklenen kazançlar piyasa ve ev işlerde uzmanlaşma olanağı şeklinde ifade edilebilir. Bu bağlamda eşler işbölümü yaparak fayda maksimizasyonu çerçevesinde ev işleri ve piyasa işleri arasında uzmanlaşırlar ve daha fazla boş zaman, daha yüksek beşeri sermaye, gelir, tüketim ve refah gibi kazanımlar elde edebilirler (Nunley, 2010: 3368). Bu açıdan evliliğin beklenen kazançları ortak faydanın maksimizasyonuna imkan tanıyan fırsatlardır. Öte yandan ailenin gelir ve satın alma gücünün zayıflaması, kadının ekonomik bağımsızlık ve statü kazanması gibi gelişmeler özellikle erkek egemen toplumsal yapılarda erkeğin psikolojik ve sosyolojik baskı altında kalmasına neden olarak evliliğin kalitesini düşürme ve boşanmayı arttırma potansiyeli taşımaktadır.

Boşanmayı etkileyen ekonomik faktörlerin başında işsizlik gelmektedir. İşsizlik hem kısa hem de uzun dönemde boşanma riskini arttırmaktadır. Üstelik sadece erkeğin değil kadının işsiz kalması da benzer bir etki ortaya çıkartmaktadır (Eliason, 2004: 2). Ancak kadının işsiz kalmasında bu risk daha düşük seviyelerdedir (Sandalcılar, 2012: 227). İşsizliğin boşanma üzerindeki etkileri genellikle işsizliğin yarattığı psikososyal etkiler yaklaşımı ve boşanmanın maliyeti yaklaşımı çerçevesinde değerlendirilmektedir. İlk yaklaşıma göre işsizliğin boşanmayı arttırması, ikinci yaklaşıma göre ise işsizliğin boşanmayı azaltması beklenmektedir (Jones, 1988: 99-100; Amato ve Beattie, 2011: 706-707). İşsizlik, gelir kaybına neden olarak evin ekonomik olarak geçiminin sağlanamaması durumunu ortaya çıkartmakta; eşler için stres, endişelenme ve çatışma sebebi olmaktadır (Roy, 2010: 1). Nitekim Amato, Booth, Johnson ve Rogers (2007: 133) işsizlik nedeniyle ortaya çıkan gelir kaybını, aile içi mutsuzluk ve iletişimsizlik, evlilikte daha fazla çatışma ve nihayetinde daha yüksek boşanma oranı ile ilişkilendirmektedirler. Öte yandan işsizlik süresinin uzaması, bireylerin hem içinde bulunulan zaman için hem de gelecek zaman için kaygılanmalarına neden olabilmektedir. Bu kaygı duyma durumu süreklilik arz ettiğinde evliliğin kalitesi azalabilmekte, aile içi çatışmalar artabilmekte ve bu çatışmalar boşanma ile sonuçlanabilmektedir (Amato ve Beattie, 2011: 706). Eşlerden birinin veya her ikisinin işini kaybetmesi başka bir gelir kaynağı olmadığı

² Becker, Landes ve Michael (1977)'ye göre evliliğe özgü yatırımlar, ev işlerinde veya piyasada uzmanlaşmak için yapılan beşeri sermaye yatırımlarını ve kazanılan bilgi-beceri düzeyini ifade etmektedir.

durumda ailenin alışılmış tüketim kalıplarını bozarak, mevcut ve beklenen yaşam standartlarında ani bir düşüş ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu düşüş süreleri uzadıkça boşanmaya kadar varacak aile içi çatışmalar başlayabilir (Jones, 1989: 101-102). Öte yandan işsizliğin boşanmayı azaltabileceğini ileri süren görüşlerde mevcuttur. Bu görüşlerin ekonomik dayanağı boşanmanın yaşam standardını düşürmesi ve servet kayıplarına neden olan maliyetlerle ilgilidir. Boşanma durumunda karşılaşılabilecek resmi masraflar, evlerin ayrılması ve bu kararlar ortaya çıkacak ilave harcamalar, kazanılmış servetin bölünmesi, evliliğin neden olduğu ölçek ekonomileri avantajlarının ortadan kalkması vb. gibi hususlar boşanmanın maliyetleri olarak sıralanabilir. Bu maliyetler, işsizlik dönemlerinde bireyler tarafından daha yüksek düzeyde hissedilmektedir. Bu durumda boşanma arzusunun ertelenmesi ve azalması söz konusu olabilmektedir (Amato ve Beattie, 2011: 706). Eşlerden her ikisinin de aile gelirin ve servetine katkıda bulunduğu ve kadın istihdamının yüksek olduğu toplumlarda bu tarz etkilerin görülmesi daha muhtemeldir.

Eşlerin beraberliklerinin boşanma ile sonuçlanmasına neden olabilecek diğer bir unsur kadınların iş hayatına girmiş olmalarıdır. Nitekim yaklaşık yarım yüzyıldır bütün endüstrileşmiş ekonomilerde kadınların iş hayatına katılımı artmaktadır. Aynı zamanda söz konusu dönem boyunca boşanma oranları da yükselmektedir (Vignoli, Matysiak, Styrç ve Tocchioni, 2018: 1060). Kadın istihdamı, birbirine zıt iki etki meydana getirmektedir. Kadının işgücüne ve istihdama katılması, bir yandan kadının ekonomik olarak bağımsızlık kazanmasına (bağımsızlık etkisi) ve boşanmaların artmasına yol açabilmektedir. Zira ekonomik özgürlük kazanan, sosyal ve kültürel çevresi genişleyen kadın, aile içi çeşitli çatışmalar söz konusu olduğunda boşanma kararını daha kolay alabilmektedir (Poortman ve Kalmijn, 2002: 178-179). Diğer yandan kadının çalışması ailenin gelirini ve yaşam standartlarını yükselterek (gelir etkisi) boşanma olasılığını azaltabilmektedir (Bremmer ve Kesselring, 2004: 188).

Çalışma hayatında aile ve iş sorumluluklarının yerine getirilmesi önemli, ancak bir o kadar da zordur. Çünkü işin ve ailenin gerektirdiği sorumluluklar birbirinden farklıdır (Akın ve Karakulak, 2019:326). Dolayısıyla eşler farklı alanlarda, ev işlerinde ve çalışma hayatında, uzmanlaşırlar. Bu bakımdan kadının istihdama dahil olması farklı alanlardaki uzmanlaşma seviyesinin azalmasına yol açabilir. Evlilikten beklenen faydanın düşmesine neden olabilen bu tarz bir eksik uzmanlaşma, boşanma ihtimalini arttırabilmektedir (Becker 1985; Schoen, Astone, Kim, Rothert ve Standish, 2002: 644; Vignoli vd., 2018: 1062). Eşler arasındaki ücret ve statü farklılığı boşanmaya yol açabilecek faktörlerden bir diğeridir. Brennan, Barnett, ve Gareis (2001: 169)'un belirttiği gibi kadınların kocalarından daha fazla gelir elde ettikleri evlilikler, yüksek gelirli kocaların ev hanımı veya yarı zamanlı çalışan kadınlarla yaptıkları geleneksel evliliklere nispeten daha yüksek boşanma riskine sahiptir. Çünkü kadının görece daha yüksek gelir ve statü sahibi olması, erkeğin ailedeki rolünü sorgulamasına ve erkek üzerinde psikolojik baskıya sebep olabilmektedir.

Becker vd. (1977: 1143-1145)'a göre boşanma ihtimali evliliğin kazançları azaldıkça artmaktadır. Enflasyonun boşanma üzerindeki olası etkisi bu bağlamda değerlendirilebilir. Çünkü enflasyon evliliğin getirisini azaltabilecek bir sorundur. Paranın satın alma gücünü aşındıran enflasyon, piyasa ve ev temelli malların tüketimini ve boş zamanı azaltarak hane halkının ekonomik koşullarını kötüleştirmekte ve evlilik üzerinde önemli bir stres kaynağı oluşturmaktadır. Enflasyonun yükseldiği dönemler, evli çiftlerin çalışma hayatına odaklandığı, aile ve ev işlerine yeterli zaman ayıramadığı dönemlerdir. Evli çiftler, enflasyonun tüketim ve boş zaman üzerindeki olumsuz etkisini telafi edebilmek ve enflasyon öncesi tüketim ve boş zaman seviyelerine ulaşabilmek için iş gücü arzını arttırmak zorunda

kalmaktadır. Eşler işte daha fazla zaman geçirdikçe boş zaman ve evde geçen zaman azalacağı için evliliğin getirisi de azalacaktır. Öte yandan enflasyon boşanma üzerinde uzun dönemli bir etkiye de sahip olabilir. Yükselen fiyatlar, belirsizlik nedeniyle evlilik içinde yapılabilecek geleceğe dönük yatırımları engelleyebilir. Bu düşük yatırım seviyesi boşanmanın fırsat maliyetinin azalmasına neden olmakta ve boşanmayı daha olası hale getirmektedir (Nunley, 2010: 3368-3370).

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Boşanma literatürü incelendiğinde boşanma, işsizlik ve kadın istihdamının genel olarak ele alındığı, yetişkin nüfusun ve bu nüfus büyüklüğüne ait alt yaş kategorilerine yönelik bir ayırım yapılmadığı görülmektedir. Türkiye'yi konu alan ve genel işsizliğin açıklayıcı değişken olarak kullanıldığı çalışmalardan Topbaş ve Kurt (2007), Erkan ve Yamak (2017) ve Koç (2019) genel işsizliğin boşanmanın nedeni olduğunu, Bayrak (2019) ise genel işsizlik ve boşanma arasında çift yönlü bir nedensellik bulunduğunu tespit etmişlerdir. Kutlar, Torun ve Turgut Işık (2016) ve Aksu (2018) işsizliğin boşanmayı arttırdığı, Sandalcılar (2012) ve Cafri ve Çukadar (2018) işsizliğin boşanmayı azalttığı sonucuna varmışlardır. Yabancı ülkelere odaklanan çalışmalarda da herhangi bir yaş grubu ayırımına gidilmediği, analizlerde genel işsizliğin dikkate alındığı görülmüştür. Örneğin, Huang (2003) Tayvan'da genel işsizlik oranındaki artışın boşanma oranını yükselteceğini belirtmiştir. Alola, Arikewuyo, Akadiri ve Alola (2020), OECD ülkelerinde erkek işsizliğin boşanmayı pozitif etkilediğini ortaya koymuşlardır. Kadın istihdamı ve boşanmayı araştıran çalışmalardan Üçler ve Kızılkaya (2014) ile İğdeli ve Ay (2021) Türkiye'de kadın istihdamının boşanmayı arttırdığı, Vignoli vd., (2018) İtalya ve Polonya'da kadın istihdamının boşanmaya neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmalarda ve kadın istihdamı boşanma ilişkisi araştıran literatürdeki diğer çalışmalarda yine yaş ayırımına gidilmediği tespit edilmiştir. Öte yandan enflasyonun boşanma üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar ise oldukça sınırlıdır. Bu çalışmalardan, örneğin, Nunley (2010), ABD'de enflasyonun boşanma üzerinde pozitif ve kalıcı bir etkisi olduğunu ileri sürmüştür. Farzanegan ve Gholipour (2014), enflasyonun İran'da boşanmaları azalttığını tespit etmişler ve bu durumu enflasyonun boşanmanın maliyetini arttırması ile açıklamışlardır. Boşanma literatürüne ilişkin seçilmiş çalışmalar Tablo 1'de ayrıca özetlenmiştir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yazarlar	Dönem/Bölge	Yöntem	Bulgular
Boşanma ve İşsizlik			
Jensen ve Smith (1990)	1979-1984 Danimarka	Panel Logit Modeli	Erkek işsizlik oranı boşanma oranını arttırmaktadır. Kadın işsizliğinin boşanma üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır.
Lester (1996)	1950-1985 12 Ülke	EKK	12 ülkenin dokuzunda işsizlik oranı boşanma oranını pozitif yönde etkilemektedir.
Topbaş ve Kurt (2007)	1970-2005 Türkiye	VAR Analizi	İşsizlik boşanmanın istatistiksel olarak anlamlı bir nedenidir.
Amato ve Beattie (2011)	1960-2005 ABD 50 eyalet	Panel Sabit Etkiler	1960-1980 arası dönemde, işsizlik boşanmayı pozitif; 1981-2005 döneminde ise negatif etkilemektedir.
Sandalcılar (2012)	2004-2010 Türkiye Düzey 2	Panel Eşbütünleşme	Değişkenler arasında eşbütünleşme mevcuttur. Kısa ve uzun dönemde işsizlikten boşanmaya nedensellik söz konusudur ve işsizlik oranı artarken boşanma oranı azalmaktadır.
Özer ve Topal (2017)	2004-2016 Türkiye Düzey 2	Panel Regresyon, Dumitrescu-Hurlin Nedensellik	Genç işsizlik boşanmalar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilidir. Genç işsizlik boşanmanın nedenidir.
Gonzalez-Val ve Marcen (2018)	1998-2013 İspanya-50 şehir	Panel Sabit Etkiler	İspanya'nın iç bölgelerinde işsizlik oranı boşanma oranı yükselmekte, sahil bölgelerinde işsizlik oranı boşanma oranı azalmaktadır.

Aksu (2018)	1980-2015 Türkiye	Granger ve Toda- Yamamoto Nedensellik, ARDL	İşsizlik ile boşanma arasında kısa ve uzun dönem nedensellik söz konusudur. Ayrıca işsizlik boşanmayı pozitif etkilemektedir.
Bayrak (2019)	1980-2017 Türkiye	Toda-Yamamoto Nedensellik	Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur. İşsizlik ve boşanma arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur.
Koç (2019)	1930-2018 Türkiye	Maki Eşbütünleşme	Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır. İşsizlik oranı boşanma oranını pozitif yönde etkilemektedir. Kadın işsizlik boşanmayı negatif etkilerken, erkek işsizlik boşanmayı pozitif etkilemektedir. Ayrıca kadın ve erkek işsizlikten boşanmaya tek yönlü bir nedensellik bulunmaktadır.
Alola vd. (2020)	1995-2016 OECD ülkeleri	Panel ARDL, Dumitrescu- Hurlin Nedensellik	

Boşanma ve Kadın İstihdamı

Bremmer ve Kesselring (2004)	1960-2001 ABD	Johansen Eşbütünleşme, VAR Analiz	Kadınların iş gücüne katılımının boşanma üzerinde bir etkisi yoktur. Etki-tepki fonksiyonlarına göre kadın işgücüne katılımı boşanma oranını pozitif etkilemektedir.
Kutlar vd (2012)	1988-2009 Türkiye	Johansen-Juelius Eşbütünleşme Granger Nedensellik	Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki mevcut olup kadın işgücüne katılım ve boşanma arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Boşanma ile işgücüne katılım arasında nedensellik ilişkisi ise yoktur.
Üçler ve Kızılkaya (2014)	2004-2013 Türkiye Düzey 1	Panel Eşbütünleşme, FMOLS, DOLS	Kadın istihdamı boşanmayı pozitif etkilemektedir. Etki bölgeler arasında farklılaşmaktadır.
Alpekin ve Luo (2015)	1990-2012 OECD Ülkeleri	Panel Sabit Etkiler	Kadın işgücüne katılım oranı boşanma oranını pozitif etkilemektedir.
Kutlar vd. (2016)	2004-2013 Türkiye Düzey 2	Panel Tesadüfi Etkiler	Kadın işgücüne katılım ve toplam işsizlik oranları boşanmayı pozitif etkilemektedir. Ayrıca değişkenlerin boşanma üzerindeki etkileri bölgesel düzeyde farklılaşmaktadır.
Erkan ve Yamak (2017)	2007-2015 Türkiye Düzey 2	Panel Sabit ve Tesadüfi Etkiler	Kadın işgücüne katılımı ve işsizlik oranı kaba boşanma hızını arttırmaktadır. Erkek işsizlik oranı ve boşanma arasında ters yönlü bir ilişki vardır.
Cafri ve Çukadar (2018)	2013 Türkiye Düzey 3	Mekânsal Analiz	İşsizlik oranı boşanmayı negatif, kadın istihdamı ise boşanmayı pozitif etkilemektedir.
Telatar (2020)	1988-2013 Türkiye	Johansen Eşbütünleşme	Çalışan evli kadın sayısı ve boşanma arasında uzun dönem ilişkisi bulunmamaktadır. Boşanmalardan çalışan boşanmış kadın sayısına pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Tarımda kadın istihdamı ve erkek işsizlik boşanmayı pozitif etkilemektedir. Etkiler sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine göre bölgeler arasında farklılaşmaktadır.
İğdeli ve Ay (2021)	2008-2017 Türkiye	Panel Sabit Etkiler	

Boşanma ve Enflasyon

Nunley (2010)	1955-2004 ABD	Gözlenemeyen Bileşen Modelleri	Enflasyon boşanmayı arttırmaktadır. İşsizliğin etkisi ise diğer değişkenlere ve model spesifikasyonuna göre değişmektedir.
Farzanegan ve Gholipour (2014)	2002-2010 İran-30 bölge	Panel Sabit Etkiler, Genelleştirilmiş Momentler Metodu	İşsizlik oranı boşanmayı pozitif etkilerken, enflasyon oranı negatif etkilemektedir.

4. VERİ SETİ, YÖNTEM VE BULGULAR

Çalışmada yetişkin erkek işsiz sayısı, yetişkin kadın istihdam sayısı ve enflasyonun boşanma sayısı üzerindeki olası etkileri statik panel veri yöntemiyle araştırılmıştır. 2005-2021 dönemini kapsayan çalışmada Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflaması Düzey 2'ye göre 26 istatistik bölge dikkate alınmıştır. İşgücü istatistiklerinin hesaplanmasında yapılan çeşitli revizyonlarla üretilen yeni göstergeler karşılaştırılabilirliği sağlayabilmek için istatistiksel ve

ekonometrik yöntemlerle 2005 yılına kadar geriye dönük olarak hesaplanmıştır.³ Bu sebeple çalışma 2005-2021 dönemi ile sınırlandırılmıştır. Yetişkin nüfus, 25 yaş üstü (25+) nüfusu ifade etmekte olup, farklı yaş gruplarında boşanma dinamiklerinin değişebileceği hipotezinden hareketle 25+ nüfus üç alt yaş grubuna ayrılmıştır. Alt yaş grupları, TÜİK işgücü ve boşanma istatistikleri dikkate alınarak 25-34, 35-54 ve 55+ şeklinde belirlenmiştir.

Çalışmada oluşturulan temel model eşitlik 1’de gösterilmiştir.

$$LBS_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 LEİS_{it} + \beta_2 LKİST_{it} + \beta_3 LENF_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Burada *i* çalışmanın yatay kesiti olan bölgeleri, *t* zaman boyutunu ve *u* hata terimlerini ifade etmektedir. Eşitlik 1’de yer alan değişkenler ve değişkenlerin tanımları Tablo 2’de verilmiştir. Değişkenlerin tamamı logaritmik dönüşüme tabi tutulmuştur. Oluşturulan model 25+ ve alt yaş grupları için ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Tablo 2: Veri Seti

Değişken	Tanım	Kaynak
BS	Boşanma Sayısı	
EİS	Yetişkin Erkek İssiz Sayısı	TÜİK Bölgesel İstatistikler
KİST	Yetişkin Kadın İstihdam Sayısı	
ENF	Bölgesel Enflasyon Oranı	

İncelenen dönemde Türkiye genelinde yetişkin nüfus için boşanma sayısı ortalama 68 bin düzeyindedir. Bu sayı, 25-34 yaş grubunda yaklaşık 31.5 bin, 35-54 yaş grubunda 33 bin ve 55+ yaş grubunda 3.5 bin olarak gerçekleşmiştir. Tüm yaş gruplarında İstanbul, nüfus büyüklüğü nedeniyle boşanma sayısının en fazla olduğu bölgedir. Boşanma sayısının en az olduğu bölge ise tüm taş grupları için TRB2 bölgesidir. Çalışma dönemi içerisinde Türkiye’deki ortalama yetişkin kadın istihdam sayısı yaklaşık 3,9 milyon kişidir. 25+ nüfus için kadın istihdam sayısının en yüksek olduğu bölge İstanbul, en düşük olduğu bölge TRC3 bölgesidir. Kadın istihdam sayısının en yüksek olduğu yaş grubu 35-54 yaş grubudur. 2014-2019 döneminde Türkiye’de yetişkin erkek işsiz sayısı ortalama 932 bin kişi civarındadır. Yetişkin erkek işsiz sayısı açısından bölgeler arasında ciddi farklılıkların olduğu görülmektedir. İşsiz sayısı bakımından İzmir, Ankara ve özellikle İstanbul gibi büyük şehirler başı çekmektedir. Erkek işsiz sayısının en yüksek olduğu yaş grubu ise 35-54 yaş grubudur. Enflasyon oranı Türkiye genelinde %11.6 olarak gerçekleşmiştir. Bölgeler arasında enflasyon oranı açısından önemli ölçüde farklılaşma söz konusu değildir.

³ 2014 Şubat dönemiyle birlikte, AB yönetmeliklerine uyum amacıyla işsizlik ve iş aramayla ilgili; iş arama süresi “son 3 ay” yerine, Eurostat’ın iş arama kriteri olan “son 4 hafta” ile değiştirilerek uygulama farklılığının giderilmesi sağlanmıştır (TÜİK, 2021b:8). 2021 yılında ilgili AB yönetmelikleri doğrultusunda Hanehalkı İşgücü Araştırmasında yeni tanım ve kavramlar uygulanmaya başlanmıştır. Yapılan yeni düzenlemeler sonrası üretilen yeni göstergeler karşılaştırılabilirliği sağlamak amacıyla, istatistiksel ve ekonometrik yöntemlerle 2005 yılı Ocak ayına kadar geriye dönük olarak hesaplanmıştır (Ayrıntılı bilgi için 15.02.2022 tarihli Hanehalkı İşgücü Araştırması Hakkında Kamuoyu duyurusuna bakınız).

Panel veri uygulamalarında statik ve dinamik olmak üzere iki yaklaşım benimsenmektedir. Modelde bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerleri yer alıyorsa bu modeller dinamik model olarak adlandırılmaktadır. Eğer bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak modelde yer alıyorsa otoregresif model, bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerleri yer alıyorsa gecikmesi dağıtılmış panel veri modeli söz konusudur. Statik panel veri modellerinde ise bağımsız değişkenler arasında gecikmeli değerler yer almamaktadır (Akay, 2015: 81). Statik panel veri modelleri zaman boyutunun kısıtlı olduğu durumlarda tercih edilmektedir (Ünal ve Polat, 2019: 97). Çalışmada zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük olduğu için statik panel veri analizi kullanılmıştır.

Çalışmanın analiz kısmında öncelikle serilerin yatay kesit bağımlılık ve durağanlık analizleri yapılmıştır. Yatay kesit bağımlılığı Pesaran (2004) CD testi ile araştırılmış ve seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu tespit edilmiştir (Tablo 3). Serilerin durağanlık sınaması için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2007) CADF testi kullanılmıştır. Tablo 3’de gösterilen CADF test sonuçlarına göre 25+ yaş grubu boşanma sayısı, 25-34 yaş grubu boşanma sayısı ve 55+ yaş grubu erkek işsiz sayısı dışındaki tüm değişkenlerin hem trendli hem de trendsiz modellerde, 25+ yaş grubu boşanma sayısı ve 55+ yaş grubu erkek işsiz sayısı değişkenlerinin trendsiz modelde ve 25-34 yaş grubu boşanma sayısı değişkeninin ise trendli modelde seviyesinde durağan olduğuna karar verilmiştir.

Statik panel veri analizinde havuzlanmış, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelleri ile tahmin yapılabilmektedir. (Faustino ve Leitao, 2007: 321). Sabit ve eğim parametrelerinin zamana ve birime göre sabit olduğu modeller havuzlanmış model olarak adlandırılmaktadır. Havuzlanmış model, birimlerin homojen olduğunu varsaymakta ve tüm birimler için ortak bir sabit terim tahmin etmektedir. Buna karşın eğim parametrelerinin zaman ve birime göre değişmediği fakat sabitin birimlere göre değiştiği modeller sabit etkiler modeli olarak bilinmektedir. Sabit etkiler modelinde, bağımsız değişkenlerin hata terimi ile ilişkisiz olduğu, birim etki ve bağımsız değişkenlerin korelasyonlu olduğu varsayılmaktadır. Sabit etkiler modelinde her bir birime ait sabit terimin tahmin edilmesine izin verilmektedir. Buna göre birimler arasındaki farklılıklar sabit terimdeki farklılıklarla ortaya konmaktadır. Sabit etkiler modelinin bir dezavantajı tahmin edilen parametrelerin çokluğuna bağlı olarak serbestlik derecesinin düşmesidir. Bu sorunu dikkate alarak geliştirilen alternatif model tesadüfi etkiler modelidir. Tesadüfi etkiler modelinde birim etki rassaldır ve sabit etkiler modelinin aksine sabit terimde değil hata terimi içerisinde değerlendirilmektedir. Ayrıca, tesadüfi etkiler modelinde birim etkinin açıklayıcı değişkenlerle korelasyonsuz olduğu varsayılmaktadır (Gujarati, 2003: 641-652; Baltagi, 2005: 12-15; Asteriou ve Hall, 2007: 345-349).

Tablo 3: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Pesaran CD	Pesaran CADF	
		Trendli	Trendsiz
LBS 25+	68.15773 ^a	-2.301	-2.317 ^a
LBS 25-34	57.53303 ^a	-2.559 ^c	-1.968
LBS 35-54	69.30794 ^a	-2.668 ^b	-2.618 ^a
LBS 55+	52.92021 ^a	-3.331 ^a	-2.691 ^a
LEİS 25+	33.51149 ^a	-2.797 ^a	-2.232 ^a
LEİS 25-34	25.62985 ^a	-2.704 ^b	-2.384 ^a
LEİS 35-54	34.92609 ^a	-3.030 ^a	-2.490 ^a
LEİS 55+	27.73585 ^a	-0.853	-2.512 ^a
LKİST 25+	44.38004 ^a	-3.278 ^a	-2.762 ^a
LKİST 25-34	30.83890 ^a	-3.132 ^a	-2.852 ^a
LKİST 35-54	52.12031 ^a	-3.243 ^a	-2.916 ^a
LKİST 55 +	33.71449 ^a	-2.636 ^a	-4.992 ^a
LENF	70.55078 ^a	-4.401 ^a	-4.351 ^a

Not: Değerler test istatistiklerini; a, b ve c sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlılığı göstermektedir.

Havuzlanmış, sabit etkili ve tesadüfi etkili modeller arasından uygun olan yaklaşımın seçimi için F testi, Olabilirlik Oranı (LR) testi ve Hausman testi kullanılmıştır. F testi ile sabit etkiler modeli ve havuzlanmış model; LR testi ile tesadüfi etkiler modeli ve havuzlanmış model; Hausman testi ile de sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli kıyaslanarak hangisinin uygun olduğuna karar verilmektedir (Baltagi, 2005: 12-20).

F testinde tüm birim etkilerin sifıra eşit olduğu temel hipotezi sınanmaktadır. Eğer temel hipotez reddedilemezse havuzlanmış modelin uygun olduğu sonucuna varılmaktadır (Park, 2011: 8). F testi sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır. Kurulan dört model için de F istatistiği istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlıdır. Buna göre temel hipotez reddedilmiş ve havuzlanmış modelin uygun olmadığına karar verilmiştir.

Tablo 4: F-Testi Sonuçları

	25+		25-34		35-54		55+	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
F(25, 413)	179.10	0.0000	174.02	0.0000	126.07	0.0000	110.95	0.0000

LR testi havuzlanmış modeli tesadüfi etkiler modeline karşı test etmektedir. Burada havuzlanmış modelin uygun olduğu şekilde kurulan temel hipotezin reddedilmesi durumunda tesadüfi etkiler modelinin uygun olduğunda karar verilmektedir. Tablo 5'ten takip edileceği üzere LR test sonuçlarına ilişkin 1 serbestlik dereceli χ^2 test istatistikleri tüm yaş grupları için istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlıdır. Buna göre temel hipotez reddedilmiş ve havuzlanmış modelin uygun model olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: LR Test Sonuçları

	25+		25-34		35-54		55+	
	χ^2 İstatistik	Olasılık	χ^2 İstatistik	Olasılık	χ^2 İstatistik	Olasılık	χ^2 İstatistik	Olasılık
	552.51 (1)	0.0000	898.26 (1)	0.0000	778.37 (1)	0.0000	576.36 (1)	0.0000

F testi ve LR test sonuçları kurulan modellerin sabit etkiler veya tesadüfi etkiler modeliyle tahmin edilmesi gerektiğini ortaya koymaktadırlar. Bu tahminçiler arasında seçim yapmak için Hausman (1978) spesifikasyon testi kullanılmıştır. Hausman testi, tesadüfi etkiler tahminçisini sabit etkiler tahminçisine karşı sınamak için kullanılmakta olup tesadüfi etkiler tahminçisinin uygun olduğunu iddia eden temel hipotezi k serbestlik dereceli χ^2 istatistik değeri ile alternatif hipoteze karşı test etmektedir. Tablo 6'de özetlenen Hausman test sonuçlarına göre yaş gruplarına ait modellerde temel hipotez %1 anlamlılık düzeyinde

reddedilmektedir. Bu sonuçlara göre birim etkili modellerde sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 6: Hausman ve Temel Varsayımların Test Sonuçları

	25+		25-34		35-54		55+	
	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık
Hausman Testi	41.65	0.0000	39.87	0.0000	43.28	0.0000	68.41	0.0000
Pesaran CD Testi	24.115	0.0000	20.908	0.0000	25.649	0.0000	24.219	0.0000
Değiştirilmiş Wald Testi	281.42	0.0000	331.94	0.0000	479.65	0.0000	726.26	0.0000
Durbin-Watson Testi	0.8882966		0.8134073		0.9905973		1.1645857	

Panel veri modellerinde hata terimlerinin birimler arasında korelasyonsuz olduğu (yatay kesit bağımlılığının olmaması), hata terimlerinin birim içinde ve birimler arasında eşit varyanslı olduğu (homoskedastik olduğu) ve hata terimlerinin birim içerisinde korelasyon barındırmadığı (otokorelasyon olmadığı) varsayılmaktadır. Panel veri modellerinde bu varsayımlardan en az biri geçerli olmadığında parametrelerde etkinlik kaybı ve standart hataların yanlış tahmin edilmesi sorunları ile karşılaşılacak ve elde edilecek tahmin sonuçları güvenilir olmayacaktır (Ün, 2015: 71; Topaloğlu, 2018: 28). Bu çalışmada yatay kesitsel bağımlılık, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının olup olmadığı sırasıyla Pesaran (2004) CD testi, Değiştirilmiş Wald testi ve Bhargava, Franzini ve Narendranathan (1982) Durbin-Watson testi ile araştırılmıştır.

Birim boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumlarda etkin sonuçlar üreten ve birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olmadığı temel hipotezini test eden Pesaran CD testi ile hata terimlerinin varyansının birimlere göre değişmediği şeklinde kurulan temel hipotezi test eden Değiştirilmiş Wald testi sonuçları Tablo 6'da verilmiştir. Bulgular her iki teste ait temel hipotezin farklı yaş gruplarına ait modellerde %1 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir. Diğer yandan otokorelasyonu araştırmak için Bhargava vd. (1982) Durbin-Watson testi kullanılmıştır. Hesaplanan test istatistiğinin 2'den küçük değerler alması otokorelasyon sorununun olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 214). Tüm yaş grupları için tahmin edilen modellerde hesaplanan Durbin-Watson istatistiğinin 2'den küçük değer alması (Tablo 6) otokorelasyon sorunu olduğunu göstermektedir. Tahmin edilen modellerde birimler arası bağımlılığın yanı sıra değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının tespit edilmiş olması dirençli standart hatalar üreten tahminciler kullanılmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda çalışmada, Driscoll ve Kraay (1998) tahmincisi kullanılmıştır. Driscoll ve Kraay'ın metodolojisi, yatay kesit ortalamaları serisi için Newey-West türü düzeltme yapmaktadır. Bu şekilde düzeltilmiş standart hata tahminleri, yatay kesit boyuttan bağımsız olarak kovaryans matris tahmincilerinin tutarlılığını sağlamaktadır. Bu tahminci, büyük T ve N durumunda bile heteroskedastite varlığında tutarlı, uzamsal ve dönemsel korelasyonun genel formlarında dirençli standart hatalar üretmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2013: 266). Kısacası, bu tahminci, dirençli standart hatalar ile temel varsayımlardan sapmaları düzeltmekte ve sabit etkiler altında etkin sonuçlar üretmektedir.

Çalışmada, Driscoll-Kraay Standart Hatalı Sabit Etkiler Modeli öncelikle ana kitle olan 25+ grup için tahmin edilmiştir. Sonrasında açıklayıcı değişkenlerin boşanma üzerindeki etkileri alt yaş grupları için araştırılmıştır. Tahmin sonuçları Tablo 7 ve Tablo 8'de verilmiştir. Tablo 7'de sunulan 25+ nüfusa ait tahmin sonuçlarına göre yetişkin erkek işsiz sayısı, yetişkin kadın istihdam sayısı ve enflasyon oranı %1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı ve boşanma sayısını pozitif etkilemektedir. Bununla birlikte kadın istihdam sayısının boşanma

sayısı üzerindeki gerek pozitif etkisi gerekse de bu etkinin istatistiksel olarak anlamlılık düzeyi erkek işsiz sayısının ve enflasyon oranının etkisinden daha büyüktür. Dolayısıyla incelenen dönemde kadın istihdam sayısı boşanmanın en önemli belirleyicisi konumundadır. Bu bağlamda Türkiye’de 25+ yaş grubunda yetişkin kadın istihdamının bağımsızlık etkisinin gelir etkisinden baskın olduğu söylenebilir. Kadın istihdamını teşvik edecek politikalar Üçler ve Kızılkaya (2014) ve Cafri ve Çukadar (2018)’in iddia ettiği gibi boşanma sayılarını arttırabilecektir.

Tablo 7: Driscoll-Kraay Modeli Tahmin Sonuçları-25+

Bağımlı Değişken(LBS)	25+		
	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği
LEİS	0.1711	0.0597	2.86 ^a
LKİST	0.3889	0.0361	10.77 ^a
LENF	0.1880	0.0375	5.01 ^a
Sabit	0.8749	0.0718	1.21
R ² (Grup İçi)		0.69	
F (3, 25)		68.97 ^a	
Grup Sayısı= 26			

Not: a, %1 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Farklı yaş gruplarında boşanma davranışının değişip değişmediğini test edebilmek amacıyla eşitlik (1) alt yaş grupları için ayrı ayrı tahmin edilmiş ve bulgular Tablo 8’de gösterilmiştir. 25-34 ve 35-54 yaş gruplarına ilişkin bulguların tüm örneklemde elde edilen tahmin sonuçları ile paralel olduğu görülmektedir. 25-34 yaş grubunda tüm açıklayıcı değişkenlerin boşanma sayısı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir. Ancak yetişkin kadın istihdam sayısı 25+ yaş grubunda olduğu gibi boşanma sayısı üzerinde erkek işsiz sayısı ve enflasyon oranından daha büyük etkiye sahiptir. Buna göre kadın istihdam sayısında meydana gelecek %1’lik bir artış boşanma sayısını yaklaşık %0.39 arttıracaktır. Diğer yandan bu yaş grubunda boşanma sayısı üzerinde en düşük etkiye sahip olan değişken enflasyon oranıdır.

35-54 yaş grubunda tüm açıklayıcı değişkenlerin boşanma sayısı üzerindeki etkilerinin arttığı Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu bağlamda bu yaş grubunda da yetişkin kadın istihdam sayısı boşanma sayısı üzerinde en yüksek etkiye sahipken, yetişkin erkek işsiz sayısının boşanma sayısı üzerindeki etkisi en düşüktür. Buna göre kadın istihdam sayısı, enflasyon oranı ve erkek işsiz sayısında meydana gelecek %1’lik bir artış boşanma sayısını sırasıyla yaklaşık %0.42; %0.29 ve %0.20 arttıracaktır. Ayrıca kadın istihdam sayısı ve enflasyon oranı 35-54 yaş grubunda boşanma sayısı üzerinde erkek işsiz sayısına kıyasla istatistiksel olarak daha anlamlı etkiye sahiptirler.

Tablo 8: Driscoll-Kraay Modeli Tahmin Sonuçları-Alt Yaş Grupları

Bağımlı Değişken (LBS)	25-34			35-54			55+		
	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği
LEİS	0.1401	0.0462	3.03 ^a	0.2021	0.0790	2.56 ^b	0.1598	0.0948	1.65
LKİST	0.3860	0.0426	9.05 ^a	0.4160	0.0369	11.25 ^a	0.1795	0.0533	3.36 ^a
LENF	0.0924	0.0300	3.08 ^a	0.2876	0.0389	7.39 ^a	0.3106	0.0549	5.65 ^a
Sabit	1.1812	0.5574	2.12 ^b	-0.5512	0.9776	-0.56	0.6778	1.1944	0.57
R ² (Grup İçi)		0.55			0.72			0.47	
F (3, 25)		44.79 ^a			103.89 ^a			15.83 ^a	
Grup Sayısı= 26									

Not: a ve b sırasıyla %1 ve %5 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir.

55+ yaş grubunda yetişkin erkek işsiz sayısının boşanma sayısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Buna karşın, yetişkin kadın istihdam sayısı ve enflasyon oranı boşanma sayısını pozitif etkilemektedir. Bununla birlikte enflasyon oranının boşanma sayısına etkisi kadın istihdam sayısının etkisinden daha baskındır. Enflasyon oranı ve kadın istihdam sayısında yaşanacak %1'lik bir artış bu yaş grubunda boşanma sayısını sırasıyla yaklaşık %0.31 ve %0.18 arttıracaktır. Diğer yaş gruplarında ulaşılan sonuçlarla karşılaştırıldığında 55+ yaş grubunda enflasyon oranının boşanma sayısı üzerindeki etkisinin ve anlamlılığının arttığı, buna karşın kadın istihdam sayısının etkisinin ve anlamlılığın azaldığı dikkat çekmektedir.

Farklı yaş grupları üzerinden tahmin edilen modellerde elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde tüm yaş gruplarında yetişkin kadın istihdam sayısı ve enflasyon oranı boşanmanın önemli belirleyici konumundadır. Yetişkin erkek işsiz sayısı 55+ yaş grubu hariç diğer yaş gruplarında boşanma sayısını pozitif etkilemektedir. Ancak etkisi ileri yaş gruplarında giderek azalmaktadır. Enflasyon oranı ise tam tersi bir seyir izlemektedir. Erken yaş evrelerinde enflasyon oranının boşanma sayısı üzerindeki pozitif etkisi nispeten düşük iken ileri yaş evrelerinde etki giderek artmaktadır. Kadın istihdam sayısının boşanma sayısı üzerindeki etkisi ise erken yaş evrelerinde zamanla önce artmakta 35-54 yaş grubunda zirve yapmakta, sonrasında ise ileri yaş evrelerinde etki azalmaktadır. Buna göre yetişkin nüfusun erken yaş evrelerinde kadın istihdam sayısı nispeten boşanmanın önemli belirleyici iken ileri yaş evrelerinde etkisi azalmakta ve enflasyon oranı boşanma sayısı üzerinde daha hâkim bir faktör olmaktadır.

5. SONUÇ

Çalışmada yetişkin erkek işsiz sayısının, yetişkin kadın istihdam sayısının ve enflasyon oranının boşanma üzerindeki etkileri Türkiye Düzey 2 bölgeleri kapsamında araştırılmıştır. İşsizlik ve istihdam verilerinin hesaplanmasında yapılan revizyonlar nedeniyle çalışma 2005-2021 dönemini ile sınırlandırılmıştır. Çalışma döneminde Türkiye'de ortalama evlenme yaşı kadınlar için 24.1 ve erkekler için 27.26 olduğundan çalışmada 25+ nüfusu ifade eden yetişkin nüfus dikkate alınmış ve genç nüfus kapsam dışında tutulmuştur. Farklı yaş gruplarında boşanma davranışının değişip değişmediğini ortaya koyabilmek için yetişkin nüfus ayrıca 25-34, 35-54 ve 55+ nüfus olarak kategorize edilmiş ve oluşturulan model her bir yaş grubu için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Tahmin yönteminin seçiminde F testi, LR testi ve Hausman testi kullanılmıştır. Test sonuçlarına göre birim etkili modellerde sabit etkiler tahmincisinin uygun olduğuna karar verilmiştir. Tahmin edilen modellerin temel varsayımları Pesaran (2004) CD testi, Değiştirilmiş Wald testi ve Bhargava vd.'nin (1982) Durbin-Watson testi ile araştırılmıştır. Elde edilen bulgular modellerde yatay kesit bağımlılığının, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının olduğuna işaret etmiştir. Farklı yaş gruplarına ait modellere ilişkin katsayılar, belirtilen sorunların varlığı nedeniyle Driscoll ve Kraay (1998) dirençli standart hatalar tahmincisi ile elde edilmiştir.

25+ nüfus için tahmin edilen model sonuçları yetişkin erkek işsiz sayısının, kadın istihdam sayısının ve enflasyon oranının boşanma sayısı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu değişkenlerde yaşanacak artışlar boşanma sayısını da arttıracaktır. Öte yandan kadın istihdam sayısı boşanmanın en önemli belirleyicisi konumundadır. Kadınların işgücü piyasasına girişleri ve istihdama dahil olmalarıyla gelir elde etmesi bağımsızlık etkisi yaratarak boşanma davranışını tetikleyebilmektedir. İşsizliğin erkekler üzerinde neden olduğu psikososyal baskının ve hanenin ekonomik gelir düzeyinin azalmasının eşler arasında çatışmaları tetikleyerek boşanma ortamı oluşturacağı söylenebilir.

Benzer şekilde enflasyonun gelirin satın alma gücünü azaltması aile birliğini bozarak boşanmayı arttırabilmektedir.

Yetişkin nüfus üç farklı alt yaş grubuna ayrılarak, açıklayıcı değişkenlerin farklı yaş gruplarında boşanma sayısı üzerindeki etkileri çalışmada ayrıca incelenmiştir. Elde edilen bulgular yetişkin erkek işsiz sayısının boşanma sayısı üzerindeki etkilerinin 25-34 ve 35-54 alt yaş gruplarında benzer olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte işsizliğin boşanma üzerindeki anlamlılığının ileri yaş gruplarında giderek azaldığı ve nihayet 55+ yaş grubunda istatistiksel olarak etki yaratmadığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda işsizliğin erkekler üzerindeki baskısı ve işsizliğe bağlı evin ekonomik gelirinin azalması erken ve orta yaş evrelerinde, başka bir ifade ile evlilikte geçen süre arttıkça, aile içi çatışmaları ve boşanmaları daha fazla olası hale getirebilmektedir. 55+ yaşın ise emeklilik yaş sınırı içerisinde bulunması, bu yaş gruplarında erkek işsizliğinin boşanma üzerinde bir etki yaratmamasının nedeni olarak ileri sürülebilir.

Yetişkin kadın istihdamının alt yaş gruplarının tamamında boşanmayı pozitif etkilediği, etkinin ileri yaş evrelerinde önce arttığı sonra ise azaldığı alt yaş gruplarına ilişkin tahmin edilen modellerde tespit edilen diğer bulgulardır. Dolayısıyla kadının istihdam edilmesi ile kazanılan ekonomik özgürlüğün boşanmayı arttıracak görüşü Türkiye’de tüm alt yaş grupları için geçerlidir. 25-34 yaş yetişkin nüfus içerisinde erken bir yaş evresidir. Ortalama evlilik yaşları dikkate alındığında ayrıca bu yaş grubunda evlilikte geçen sürenin nispeten daha az olduğu söylenebilir. Evlilik birliğinin henüz olgunlaşmaya başladığı evliliğin ilk aşamalarında, eşler iş hayatının ve evliliğin gerektirdiği farklı sorumluluklar arasındaki dengeyi sağlamakta zorlanabilmektedir. Diğer yandan orta yaş grubunda çalışma hayatına bağlı olarak kadının farklı sosyal çevresinin oluşması, çalışma hayatı nedeniyle eve ve aileye ayrılan sürenin nispeten düşük kalması evlilik etkileşiminin yeterince gelişmesini engelleyebilir. Sıralanan nedenlerle evlilik etkileşiminin nispeten düşük kalması, kadının ekonomik bağımsızlığı ve diğer faktörler boşanma kararının alınmasını kolaylaştırabilmektedir.

Çalışmada dikkat çeken bir başka bulgu enflasyon oranının boşanma sayısı üzerindeki etkisinin ve anlamlılığının yaş gruplarıyla birlikte giderek artmasıdır. Buna göre enflasyon oranının boşanma sayısını arttırıcı etkisi 25-34 yaş grubunda nispeten düşükken 55+ yaş grubunda yüksektir. Dolayısıyla ileri yaş evrelerinde enflasyon oranı boşanma sayısının en önemli belirleyicisi olmaktadır. İleri yaş evrelerinde, çocuk sahipliğiyle birlikte ailedeki birey sayısının artması, ihtiyaçların çeşitliliğini ve miktarını da arttırmaktadır. Enflasyon ise satın alma gücünü aşındırarak bireylerin ve ailenin tüketim kalıplarının değişmesine, ailenin artan ihtiyaçlarının karşılanamamasına ve zaman içerisinde tüketim ve refah kaybına neden olmaktadır. Bu durumda ortaya çıkabilecek muhtemel aile içi çatışmalar ileri yaş evrelerinde enflasyon nedeniyle boşanmaların artmasıyla sonuçlanabilir.

Çalışmada elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, tüm yaş gruplarında yetişkin erkek işsizliğin (55+ yaş grubu hariç), yetişkin kadın istihdamının ve enflasyon oranının incelenen dönemde boşanmayı pozitif etkilediği; enflasyon oranının etkisinin ileri yaş evrelerinde arttığı; erkek işsiz sayısının ve kadın istihdamının erken ve orta yaş evrelerinde boşanmaları daha fazla etkilediği; ileri yaş evrelerinde ise etkilerinin azaldığı söylenebilir. Bu çerçevede, erkek işsiz sayısı için elde edilen sonuçlar literatürde yer alan Jensen ve Smith (1990), Farzanegan ve Gholipour (2014), Aksu (2018), Koç (2019), Alola vd. (2020), İğdeli ve Ay (2021) gibi çalışmaların sonuçlarını desteklemekte; Sandalcılar (2012) ve Cafri ve Çukadar (2018) sonuçları ile çelişmektedir. Öte yandan, enflasyon oranına ilişkin sonuçlar Nunley (2010) sonuçları ile uyumlu iken, Farzanegan ve Gholipour (2014) sonuçları

ile uyumlu değildir. Ayrıca, yetişkin kadın istihdam sayısı sonuçları Üçler ve Kızılkaya (2014), Cafri ve Çukadar (2018) ve Vignoli vd. (2018) sonuçları ile örtüşmektedir.

Türkiye ekonomisinin iki önemli ekonomik sorunu olan ve bireylerin/ailelerin gelir düzeylerini ve gelirin satın alma gücünü azaltan işsizlik ve enflasyon ile mücadele ekonomik sistem yanında aile kurumu üzerinde de olumlu etkiler oluşturacaktır. Diğer yandan işsizliğin ve enflasyonun olumsuz etkilerini hafifletmek için uygulanan sosyal politikaların farklı yaş düzeylerini gözetmesi önemlidir. Zira boşanma davranışı yaş gruplarına göre farklılaşmaktadır. Bununla birlikte, gelir kayıplarını telafi etmeye yönelik politikaların sosyal ve psikolojik destek programları ile desteklenmesi de aile birliğindeki çözümleri ve olası boşanmaların olumsuz etkilerini engellemede önemli bir mekanizmadır. Bu destek programlarının uygulanmasında merkezi otorite yanında, yerel yönetimler, özel sektör, vakıflar, sivil toplum örgütleri gibi piyasa dışı kurumların da aktif rol alması gerekmektedir. Kadınların eğitim ve beşerî sermaye düzeylerinin artmasıyla kadınların emek piyasasına girişinde artışlar yaşanmıştır. Ekonomik gelişmenin sürdürülebilirliği için önemli olan kadın istihdamı gelir ve bağımsızlık etkileri yaratarak aile birliği üzerinde belirleyici olmaktadır. Diğer yandan kadınların istihdama dahil olması ve gelir elde etmesi karşılıklı bağımlılığa yol açarak eşler arasındaki rol paylaşımını ve uzmanlaşmayı etkilemektedir. Bu bağlamda kadınların çalışma koşullarının iyileştirilmesine ve erkeklerin de ev işlerinde rol almasını sağlayamaya yönelik kamusal düzenlemelerin hayata geçirilmesi ve var olan düzenlemelerin etkinliğinin artırılması eşler arasındaki rol paylaşımının istikrarını koruyarak kadın istihdamının boşanma üzerindeki etkisini zayıflatılabilir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: İki yazarın da çalışmaya katkısı %50 olup; Bulut, konunun belirlenmesi, giriş, teori, literatür ve sonuç bölümlerinde; Başoğlu ise teori, verilerin toplanması, yöntem, bulguların değerlendirilmesi ve sonuç bölümlerinde çalışmaya katkı sağlamıştır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarından dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Akay, E. Ç. (2015). Dinamik panel veri modelleri. Güriş, S. (Ed.), *STATA ile Panel Veri Modelleri* içinde (81-101), İstanbul: DER Yayınları.
- Akın, Ö., & Karakulak, H. (2019). İş-aile ve aile-iş çatışması, iş, aile ve hayat tatmininin işten ayrılma niyeti üzerine etkisi: Karşılıklı ve demografik değişkenli etkileşimler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 5(2), 381-403.
- Aksu, L. (2018). İşsizlik, suç, boşanma, intihar oranları ile iktisadi büyüme ilişkisinin nedensellik testleri ile analizi: Türkiye örneği. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 58-100.
- Alola, A. A., Arikewuyo, A. O., Akadiri, S., & Alola, M. I. (2020). The role of income and gender unemployment in divorce rate among the OECD countries. *Journal of Labor and Society*, 23(1), 75-86. <https://doi.org/10.1111/wusa.12460>
- Alpekin, D., & Luo, Y. (2015). The relationship between female labor force participation and divorce: Panel data analysis on OECD countries. *IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal*, 6(18), 1-29.

- Amato, P. R., Booth, A., Johnson, D. R. & Rogers, J. (2007). *Alone together: How marriage in America is changing*. Cambridge: Harvard University Press.
- Amato, P. R., & Beattie, B. (2011). Does the unemployment rate affect the divorce rate? An analysis of state Data 1960-2005. *Social Science Research*, 40(3), 705-715. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2010.12.012>
- Asteriou, D., & Hall, G. (2015). *Applied econometrics (revised edition)*. New York: Palgrave Macmillan.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. 3rd Edition, Chichester: John Wiley & Sons.
- Bayrak, S. (2019). Türkiye’de işsizlik ve boşanma ilişkisi: 1980-2017 dönemi için nedensellik analizi. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 10(1), 39-54.
- Becker, G. S., Landes, E. M., & Michael, R. T. (1977). An economic analysis of marital instability. *Journal of Political Economy*, 85(6), 1141-1187.
- Becker, G. S. (1985). Human capital, effort, and the sexual division of labor. *Journal of Labor Economics*, 3(1, Part 2), 33-58.
- Bhargava, A., Franzini, L., & Narendranathan, W. (1982). Serial correlation and the fixed effects model. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 533-549.
- Bremmer, D., & Kesselring, R. (2004). Divorce and female labor force participation: Evidence from times-series data and cointegration. *Atlantic Economic Journal*, 32(3), 175-190.
- Brennan, R. T., Barnett, R. C., & Gareis, K. C. (2001). When she earns more than he Does: A longitudinal study of dual-earner couples. *Journal of Marriage and Family*, 63(1), 168-182.
- Cafrı, R., & Çukadar, P. Ö. (2018). Boşanmanın sosyo-ekonomik nedenleri üzerine mekânsal ekonometrik bir inceleme. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 407-424.
- Covizzi, I. (2008). Does union dissolution lead to unemployment? A longitudinal study of health and risk of unemployment for women and men undergoing separation. *European Sociological Review*, 24(3), 347-361. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn006>
- Driscoll C. H., & Kraay A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *The Review of Economics and Statistics*, (80), 549-560.
- Eliason, M. (2004). *Lost jobs, broken marriages*. ISER Working Paper Series. No. 2004-21, Colchester: Institute for Social and Economic Research.
- Erkan, E., & Yamak, R. (2017). Türkiye’de boşanma olgusunun belirleyicileri: panel veri analizi. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economics Journal*, (8), 75-94.
- Fagan, P. F., & Churchill, A. (2012). The effects of divorce on children. *Marri Research*, 1, 1-48.
- Farzanegan, M. R., & Gholipour, H. F. (2016). Divorce and the cost of housing: evidence from Iran. *Review of Economics of the Household*, 14(4), 1029-1054.
- Faustino, H. C., & Leitão, N. C. (2007). Intra-industry trade: A static and dynamic panel data analysis. *International Advances in Economic Research*, 13(3), 313-333.
- González-Val, R., & Marcén, M. (2018). Unemployment, marriage and divorce. *Applied Economics*, 50(13), 1495-1508.

- Gujarati, D. N. (2003). *Basic Econometric*. 4th Edition, New York: McGraw-Hill.
- Hausman, J. A. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.
- Huang, J. T. (2003). Unemployment and family behavior in Taiwan. *Journal of Family and Economic Issues*, 24(1), 27-48.
- Huurre, T., Junkkari, H., & Aro, H. (2006). Long-term psychosocial effects of parental divorce. *European Archives of Psychiatry and Clinical Neuroscience*, 256(4), 256-263.
- İğdeli, A., & Merve, A. Y. (2021). Boşanma hızının sosyo-ekonomik belirleyicileri: Bölgesel panel veri analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 1-22.
- Jensen, P., & Smith, N. (1990). Unemployment and marital dissolution. *Journal of Population Economics*, 3(3), 215-229.
- Jones, L. (1989). The relationship between unemployment and divorce. *Journal of Divorce*, 12(1), 99-112.
- Koç, P. (2019). Türkiye'de boşanma oranları ve işsizlik oranları arasındaki uzun dönemli ilişkinin analizi. *4th International Symposium on Innovative Approaches in Social, Human and Administrative Sciences* içinde (ss. 65-68). Samsun: SETSCI Yayınları.
- Kutlar, A., Erdem, E., & Aydın, F. F. (2012). Kadınların işgücüne katılması ile doğurganlık, boşanma ve ücret haddi arasındaki ilişki: Türkiye üzerine bir araştırma. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 7(1), 149-168.
- Kutlar, A., Torun, P., & Turgut Işık, T. (2016). Türkiye'de bölgesel boşanma farklılıkları: 2004-2013 dönemi. *International Congress of Management Economy and Policy* içinde (ss. 2985-2992). İstanbul: Umuttepe Yayınları.
- Lester, D. (1996). The impact of unemployment on marriage and divorce. *Journal of Divorce and Remarriage*, 25(3-4), 151-154.
- Nunley, J. M. (2010). Inflation and other aggregate determinants of the trend in US divorce rates since the 1960s. *Applied Economics*, 42(26), 3367-3381.
- Özer, U., & Topal, M. H. (2017). Genç işsizliği, suç, göç, intihar ve boşanma düzeyleri ile ilişkili midir? Türkiye'den ampirik bir kanıt. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(5), 50-63.
- Park, H. M. (2011). *Practical guides to panel data modeling: A step-by-step analysis using stata*. Niigata: International University of Japan.
- Pesaran, M. H. (2004). *General diagnostic tests for cross section dependence in panels*. Cambridge Working Papers in Economics. No. 0435, Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- Poortman, A. R., & Kalmijn, M. (2002). Women's labour market position and divorce in the Netherlands: evaluating economic interpretations of the work effect. *European Journal of Population*, 18(2), 175-202.
- Roy, S. (2011). Unemployment rate and divorce. *Economic Record*, 87(1), 56-79. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.2011.00746.x>
- Sandalcılar, A. R. (2012). İşsizlik boşanmayı etkiliyor mu? Bölgesel panel nedensellik. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 225-225.

- Schoen, R., Astone, N. M., Kim, Y. J., Rothert, K., & Standish, N. J. (2002). Women's employment, marital happiness, and divorce. *Social Forces*, 81(2), 643-662.
- Telatar, O. M. (2020). The relationship between women's employment and divorce: An empirical analysis on Turkey. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 6(1), 143-155.
- Topaloğlu, E. E. (2018). Bankalarda finansal kırılma etkileyen faktörlerin panel veri analizi ile belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13(1), 15-38.
- Topbaş, F., & Kurt, S. (2007). İşsizlik ve boşanma ilişkisi: 1970-2005 VAR analizi. *Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7, 30-43.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2021a). Evlenme ve Boşanma İstatistikleri 2020. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Evlenme-ve-Bosanma-Istatistikleri-2020-37211>, (Erişim tarihi: 02 Mart 2021).
- Türkiye İstatistik Kurumu (2021b). İşgücü İstatistikleri Mikro Veri Seti 2020. Erişim adresi: <https://www.tuik.gov.tr/media/microdata/pdf/isgucu.pdf>, (Erişim tarihi: 24 Aralık 2021).
- Türkiye İstatistik Kurumu (2022). Evlenme ve Boşanma İstatistikleri 2010. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Evlenme-ve-Bosanma-Istatistikleri-2021-45568>, (Erişim tarihi: 08 Ocak 2023).
- Üçler, G., & Kızılkaya, O. (2014). Kadın istihdamının boşanma ve doğurganlık üzerine etkileri: Türkiye üzerine bölgesel panel veri analizi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 28-43.
- Ün, T. (2015). Stata ile Panel Veri Analizi. Gürış, S. (Ed.), *STATA ile Panel Veri Modelleri içinde* (40-79), İstanbul: DER Yayınları.
- Ünal, H., & Polat, S. (2019). Çevresel kalite ve ekonomik büyüme ilişkisi: OECD ülkeleri için statik panel veri analizi. *Maliye Dergisi*, 177, 87-103.
- Vignoli, D., Matysiak, A., Styrac, M., & Tocchioni, V. (2018). The positive impact of women's employment on divorce: context, selection, or anticipation? *Demographic Research*, 38(37), 1059-1110.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2013). İleri panel veri analizi. 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

Economic Determinants of Divorce: A Panel Data Analysis on the Level 2 Regions of Türkiye

Extended Abstract

Aim: This study aims to investigate the effects of adult male unemployment, adult female employment and inflation on adult divorces in the period of 2005-2021 for the Türkiye Statistical Regional Units Classification Level 2, which consists of 26 statistical regions.

Method(s): This study used a static panel data method. F test, Likelihood Ratio (LR) test and Hausman (1978) specification tests were used to select the appropriate approach among pooled, fixed effect and random effect models. According to the results of F test, LR test and Hausman (1978) specification tests, it was decided that the fixed effects estimator is valid in unit effect models. In this study, whether there are cross-sectional dependence, heteroscedasticity and autocorrelation problems was investigated by the Pesaran (2004) CD

test, Modified Wald test and Bhargava et al. (1982) Durbin-Watson test, respectively. The Driscoll-Kraay (1998) estimator, which produces resistant standard errors, was used because the cross-sectional dependence, heteroscedasticity and autocorrelation problems were detected in the estimated models. Thus, the established basic model was estimated separately for the adult population (25+) and the three sub-age groups created, 25-34, 35-54 and 55+.

Findings: According to the estimation results of the 25+ population, the adult male unemployment, adult female employment, and the inflation rate are statistically significant at the 1% level and positively affect the number of divorces. However, the positive effect of adult female employment on divorce is greater than the effect of the others. So, the independence effect of adult female employment in the 25+ age group predominates the income effect in the examined period. All explanatory variables have a positive and statistically significant effect on the number of divorces in the 25-34 and 35-54 age groups, as in the 25+ age group. The effect of adult female employment on divorce is the greatest in these age groups. On the other hand, the inflation rate is the dominant variable on divorce in the 55+ age group, but male unemployment has no statistically significant effect. Regarding the results, it was observed that the effect of male unemployment and women's employment on divorces increases first in advanced age groups and then decreases. Also, the inflation rate's effect gradually increases in the advanced age stages. In conclusion, a 1% increase in adult female employment, the inflation rate, and adult male unemployment will increase the number of divorces by 0.39%, 0.19%, and 0.17% in the 25+ age group; by 0.39%, 0.09%, and 0.14% in the 25-34 age group; by 0.42%, 0.29%, and 0.20% in the 35-54 age group; by 0.18% and 0.31% in the 55+ age group, respectively.

Conclusion and Discussion: The struggle with unemployment and inflation, which are two crucial economic problems of the Turkish economy and reduce the income levels of individuals/families and the purchasing power of the income, will have positive effects on the family institution as well as the economic system. In addition, the regulations for females who are in employment to improve their labor life can reduce the effect of female employment on divorces. On the other hand, it is also a prominent factor that the social policies implemented to alleviate the adverse effects of inflation should consider different age levels.



Effectiveness of Unconventional Monetary Policy Tools on Financial Stability: A NARDL Approach for Turkey*

Geleneksel Olmayan Para Politikası Araçlarının Finansal İstikrar Üzerindeki Etkinliği: Türkiye İçin Bir NARDL Yaklaşımı

Murat AKÇA**
Vedat KAYA***

Abstract

The primary purpose of central banks is to achieve and maintain price stability. Until the global financial crisis in 2008, it was accepted that financial stability was achieved in an economy where price stability was achieved. However, after the crisis, it was seen that financial stability could not be achieved in economies where price stability was achieved, and alternative policies began to be sought. In this context, many developed and developing countries have started using unconventional monetary policy tools to ensure financial stability along with price stability. As a result of the expansionary policies implemented by the central banks of developed countries, there has been an intense capital inflow to Turkey, which has led to credit expansion and overvaluation of the domestic currency. Therefore, as of 2011, the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) started to use non-traditional monetary policy instruments to support financial stability. In this study, a financial stability index has been calculated for the Turkish economy and the effects of interest rate corridor and required reserve implementations on this index were examined with the Non-Linear Auto Regressive Distributed Lag (NARDL) model. According to the results of the analysis, it has been understood that the effects of unconventional monetary policy tools in ensuring financial stability are limited and monetary policy implementations alone are insufficient.

Keywords: Unconventional monetary policy tools, financial stability, CBRT, NARDL

JEL Codes: E43; E44; E52; E58

Öz

Merkez bankalarının birincil amacı fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmektir. 2008 yılında yaşanan küresel finans krizine kadar fiyat istikrarının sağlandığı bir ekonomide finansal istikrarın da sağlandığı kabul ediliyordu. Fakat kriz sonrasında fiyat istikrarının sağlandığı ekonomilerde finansal istikrarın sağlanamadığı görülmüş ve alternatif politika arayışları başlamıştır. Bu bağlamda, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, fiyat istikrarı ile birlikte finansal istikrarı sağlamak için geleneksel olmayan para politikası araçlarını kullanmaya başlamıştır. Gelişmiş ülke merkez bankalarının uyguladığı genişletici politikalar sonucunda Türkiye'ye yoğun bir sermaye girişi olmuş ve bu durum kredi genişlemesine ve yerli paranın aşırı değerlenmesine neden olmuştur. Bu nedenle 2011 yılı itibarıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), finansal istikrarı desteklemek amacıyla geleneksel olmayan para

* Bu çalışma, Murat AKÇA tarafından Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Bilim Dalında Hazırlanan Doktora Tez Çalışmasından Üretilmiştir.

**Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, muratakca336@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9974-8697>.

***Prof.Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, vkaya@atauni.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7206-4236>.

politikası araçlarını kullanmaya başlamıştır. Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi için bir finansal istikrar endeksi hesaplanmış ve TCMB tarafından kullanılan faiz koridoru ve zorunlu karşılık uygulamalarının bu endeks üzerindeki etkileri, Doğrusal Olmayan Oto Regresif Dağıtılmış Gecikme (NARDL) modeli ile incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, geleneksel olmayan para politikası araçlarının finansal istikrarın sağlanmasındaki etkilerinin sınırlı olduğu ve para politikası uygulamalarının tek başına yetersiz olduğu anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Geleneksel olmayan para politikası araçları, finansal istikrar, TCMB, NARDL.

JEL Kodları: E43; E44; E52; E58

1. INTRODUCTION

The global financial crisis marked the transition from what many called the "Great Moderation" to the "Great Recession". The stress experienced by the financial sector that began in the summer of 2007 put an end to several years of strong growth for the world economy, accompanied by moderate inflation rates in most advanced market economies (Potter and Smeth, 2019: 6). At the time of the global financial crisis, interest rates in developed countries such as the USA, Japan, United Kingdom and Canada were at or near zero. Since traditional monetary policy practices mainly worked by determining interest rate levels, this meant that traditional policies had already reached their limits in these countries (Morgan, 2009: 163). The set of policy interventions introduced during this period has been termed unconventional monetary policy to distinguish it from the typical (traditional) pre-global financial crisis policy measures (Potter and Smeth, 2019: 8). Quantitative easing, credit easing, interest commitment, interest rate corridor and required reserve implementations were frequently used by central banks as an unconventional monetary policy tool in the post-crisis period. These policy tools were mostly used to combat deflationary pressures and recession (Atılğan, 2016: 250). These monetary expansion policies implemented by the central banks of developed countries also had significant effects on the Turkish economy. In this period of intense short-term capital inflows, rapid credit growth was experienced, and the local currency gained excessive value. This situation threatened price stability by causing macro-financial risks and external imbalances, and also increased the risks to financial stability (Bascı and Kara, 2011: 2). Given these developments, the CBRT designed a new monetary policy framework by taking financial stability as a complementary target in order to reduce macrofinancial risks arising from global imbalances (Binici et al., 2013: 2). With the new policy approach, the implementation of inflation targeting continued, but additional policy instruments were developed to consider financial stability. For this purpose, it tried to reach price stability and financial stability targets by using liquidity management tools, reserve requirement ratios and interest rate corridor application together (Kara, 2012: 2-6).

One of the purposes of the study is to calculate a comprehensive financial stability index to show the course of financial stability in the Turkish economy. Another purpose of the study is to empirically test the effectiveness of the monetary policies implemented by the CBRT to ensure financial stability in the post-crisis period. When the studies on the Turkish economy (Binici et al., 2013; Haznedaroğlu, 2014; Bulut, 2015; Alper et al., 2018; Kaya, 2017; İlhan, 2018 etc.) are examined, it is seen that financial stability is represented by a single indicator, generally credit growth or the amount of non-performing loans, in studies examining the effects of monetary policy practices on financial stability. From this point of view, it is thought that this study is more inclusive than other studies in the literature, since it includes a long-term and comprehensive financial stability index calculation and tests the effects of different monetary policy practices on financial stability with the help of a nonlinear model.

For this purpose, in section 2, details of the methodology employed in constructing the financial stability index and its constituent sub-indexes are represented. Section 3 presents an

overview of the literature. Section 4 presents the model, data and methodology. Section 5 covers the estimation results, and in section 6, policy implications and the conclusion are presented.

2. AGGREGATE FINANCIAL STABILITY INDEX

According to the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT), the definition of price stability, which is shown as the main target of central banks; *“It is the condition of maintaining a low and stable inflation rate that will not be effective in the decision-making processes of economic agents for the main long-term objectives of monetary policy such as growth and employment.”* Although there is no consensus on the definition of the concept of financial stability, which is considered a basic objective together with price stability after the crisis, it can be defined as the situation in which economic functions such as efficient distribution of resources, payment system and risk distribution can be performed regularly even in periods of fluctuation, shock or structural change (Darıcı, 2012: 2).

While calculating the financial stability index for the Turkish economy, the Aggregated Financial Stability Index developed by Morris (2010) was used. This index provides a more comprehensive measurement opportunity by using the Financial Development Index, Financial Vulnerability Index and Financial Strength Index as sub-indexes which are frequently used in the literature (Özcan, 2006; Dhal et al., 2011; Başkaya et al., 2016; Aydi and Aguir, 2017; Kuek et al., 2019; Arip et al., 2019 etc.) to measure financial stability or instability. As in the rest of the world, the banking system constitutes a large part of the financial system in Turkey. For this reason, indexes created to measure financial stability or instability generally focus on banking data. In addition to banking data, the Aggregated Financial Stability Index includes macroeconomic data for the relevant country and various indicators from around the world. Considering that financial globalization has reached enormous dimensions in the world economy, especially with the recent developments, it can be argued that the financial system in a country is affected not only by the indicators of its own country, but also by the indicators of other countries with which it interacts. For this reason, the Aggregated Financial Stability Index was used in the study, since it is thought to give more realistic results regarding the financial situation of the Turkish economy. Table 1 shows the index created by Morris and the effects of the variables on the index.

Table 1: Aggregate Financial Stability Index

Sub-Index	Indicators	Impact	Source
Financial Development Index	Total Credit/GDP ¹	+	CBRT
	Market Capitalization/GDP	+	BIST/CBRT
	Interest Spread	-	CBRT
	Herfindahl-Hirschmann Index (HHI)	+	BAT
	Inflation Rate	-	CBRT
Financial Vulnerability Index	General Budget Deficit/Surplus (%GDP)	+	MTF-CBRT
	General Account Deficit/Surplus (%GDP)	+	CBRT
	REER (Change)	-	CBRT
	Non Governmental Credit/Total Credit	+	CBRT
	Loans/Deposits	-	BRSA
	Deposits/M2	+	BRSA/CBRT
	(Reserves/Deposits)/(Note&Coins/M2)	+	BRSA/CBRT
Financial Soundness Index	Capital/ Assets	+	BRSA
	Non-Performing Loans/Total Loans	-	BRSA
	Z-Score	+	BRSA
World Economic Climate Index	Liquidity Ratio	+	BRSA
	World Economic Growth	+	OECD
	World Inflation Rate	-	OECD
	Economic Climate Index	+	CESifo

Abbreviations: BAT: The Banks Association of Turkey, MTF: Ministry of Treasury and Finance, BRSA: Banking Regulation and Supervision Agency

Source: Morris, 2010: 7

The Aggregated Financial Stability Index shown in Table 1 has been calculated for the Turkish economy to cover the period 2004M1-2019M12. Since the value ranges of the variables in the index are different, the data must be standardized before the index is created. After compiling the data in the index, the data of all variables were normalized between 0-1 by means of Equation (1) shown below and the index was calculated with these values.

$$X_{normalize} = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \quad (1)$$

After the variables in the index were normalized, each sub-index was calculated over arithmetic averages with the equal weighting method. Then, the Financial Stability Index was calculated by combining the sub-indices. The formulas used in the calculation are as shown below:

¹ In the literature, the Total Credit/GDP variable is taken as an indicator of financial depth and is not seen as a negative situation for financial stability up to a certain extent. Kara et al. (2013) calculated optimal Credit/GDP and credit growth rates that would not threaten financial stability for the Turkish economy. According to the results of the study; The Loan/GDP ratio, which will not threaten the financial stability for the Turkish economy, has been determined as 55% and loan growth as 15%. At the time of the study, the current loan growth in Turkey was calculated as 7.5% annually and it was stated that this rate should be reduced gradually in order not to threaten financial stability in the coming years. Since the loan growth was below 15% during the period covered in this study, the effect of the Total Credit/GDP variable on the index was taken as positive while calculating the index.

$$FDI = \frac{\sum_{j=1}^4(I_{gj})}{4} \quad (2)$$

$$FVI = \frac{\sum_{j=1}^8(I_{kj})}{8} \quad (3)$$

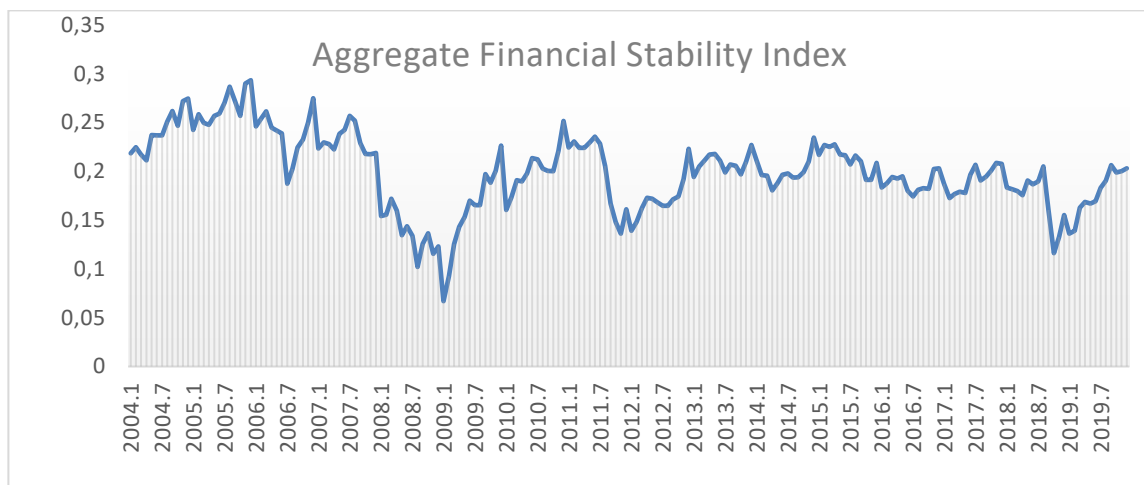
$$FSI = \frac{\sum_{j=1}^4(I_{sj})}{4} \quad (4)$$

$$WECI = \frac{\sum_{j=1}^3(I_{dj})}{3} \quad (5)$$

$$AFSI = \left(\frac{4FDI+8FVI+4FSI+3WECI}{19} \right) \quad (6)$$

Calculated index values can take negative values because there are variables that negatively affect in the index. As the index value approaches 1, the strength of the relevant index increases. Graph 1 shows the Aggregate Financial Stability Index of Turkey for the period of 2004M1-2019M12.

Figure 1: Aggregate Financial Stability Index (2004M1-2019M12)



When the calculated financial stability index is analyzed, the negative effects of the 2008 crisis can be clearly seen in Turkey as well as in the rest of the world. The index value, around 0.3 before the crisis, dropped below 0.1 after the crisis. The index, which entered the recovery process after the crisis, experienced a break again with the 2011 European debt crisis, which was described as the continuation of the 2008 global financial crisis. The index, which recovered again in the second quarter of 2012, started to decline again in 2018 with the exchange rate crisis in Turkey. The effects of the crises experienced both on a global and local scale can be clearly seen. Therefore, the index is considered to be an explanatory indicator of the relevant period.

3. LITERATURE REVIEW

Since there is no generally accepted definition and indicator of financial stability, it is seen that different variables are used to represent financial stability in studies. In some of the studies, financial stability is measured with the help of an index, while in others it is measured with a single variable. In this section, studies on financial stability are examined under two headings: studies using indexes and studies using a single variable. The literature on unconventional monetary policy tools will be examined under a separate heading. In Table 2, studies measuring financial stability with an index are shown.

Table 2: Studies Measuring Financial Stability with an Index

Author/s	Year	Period	Country Group	Variables Used	Method ²
Albulescu	2008	1997-2007	Romania	AFSI	Chanut-Laroque Method
Albulescu	2010	1997-2009	Romania	AFSI, Growth Rate, Interbank Interest Rate, ROBOR, BET, Foreign Currency Loans/GDP	OLS, VAR Simulation
Morris	2010	1997-2010	Jamaica	AFSI, M2, Treasury Bill Yield	Monte Carlo Simulation
Morales and Estrada	2010	1995-2008	Colombia	FSI	ARIMA-VECM
Cheang and Choy	2010	1996-2010	Macao	AFSI	PC Method
Dhal et al.	2011	1996-2012	India	BSI, GDP, Inflation Rate, Interest Rate	VAR, Granger Causality
Jakubík and Slačík	2013	1999-2011	Emerging Market Economies (Europe)	FII, Macroprudential Indicators	GMM
Arzamasov and Penikas	2014	2003-2013	Israel	IFSI	PC Method
Arzamasov and Penikas	2014	2002-2013	48 Countries	Financial Soundness Indicators (IMF), ER	Linear Regression
Sere-Ejembi et al.	2014	2007-2012	Nigeria	BSSI	PC Method
Nayn and Siddiqui	2014	2004-2011	Bangladesh	AFSI	PC Method
Popovska	2014	2005-2012	Macedonia	FSI, Z-Skor, S-Skor	CAMELS
Asian Development Bank	2015	2008-2012	Vietnamese	FSI	CAMELS
Keliuotytė and Staniulėnienė	2015	2004-2013	Lithuania-Estonia-Czech Republic-Slovakia	AFSI, FVI	Panel Regression
Manolescu and Manolescu	2017	2004-2016	Romania	FSI, GDP	VAR
Nasreen and Anwar	2017	1980-2012	South Asia Countries	AFSI, EINT, FINT, EG, GEXP	ARDL
Koong et al.	2017	1997-2011	Malaysia	FSI, Credit Expansion	GMM
Fidanoski et al.	2018	2006-2016	Macedonia	FSI, Inflation Rate, Growth Rate	ARDL
Thach et al.	2019	2000-2015	Vietnamese	FSI, Fiscal Policy, Macroprudential Policies	SEM
Nasreen and Anwar	2019	1980-2014	South Asia Countries	AFSI, Interest Rate, Inflation Rate, Growth Rate, Exchange Rate	ARDL

Abbreviations: FSI: Financial Soundness Index – Financial Stability Index AFSI: Aggregate Financial Stability Index BSI: Banking Soundness Index, FII: Financial Instability Index, ROBOR: Romanian Interbank Offer Rate, BET: Bucharest Stock Exchange Rate, IFSI: Integral Financial Stability Index, ER: Resilience of the Economy, BSSI:

² If there is only one variable about an index Method columns show the calculation methods of the Financial Stability Index, if there is more than one variable Method columns show the methods that are used to analyze the impact of macro variables on financial stability.

Banking System Stability Index, BAFSI: Balkan Aggregate Financial Stability Index, FVI: Financial Vulnerability Index, EINT: Economic Integration, FINT: Financial Integration, EG: Economic Growth, GEXP: Government Consumption Expenditure, SEM: Structural Equation Modeling.

In the study of Morris (2010), it was concluded that the increase in interest rates negatively affected financial stability. Dhal et al. (2011) concluded that low interest rates support financial stability without threatening price stability. In their study, Keliuotytė and Staniulėnienė (2015) highlighted the need for financing, public health expenditures and public debt stock as fiscal fragility variables that exert negative pressure on financial stability. Nasreen and Anwar (2017) stated that trade openness and foreign capital flows are an important source of growth for developing countries, but they can destabilize financial stability if necessary domestic measures are not taken. Koong (2017) stated that the expansion in commercial loans negatively affected financial stability. Fidanoski (2018), found a negative relationship between real growth rate and financial stability and economic stability, and a positive relationship with price stability.

When the studies using the index are examined; it is seen that the indices created in a large part of the studies are created by "principal component analysis" and generally banking data is used intensively. In some of the studies, only the index is calculated and evaluated on tables and graphics, while in others, the calculated index is taken as a dependent variable, and an empirical analysis is made. While the "VAR" model came to the fore in the empirical analyzes made before 2016, it is seen that the "ARDL" model is used extensively in the studies conducted after this year. The most used independent variables in these studies are inflation rate, growth rate and exchange rate. Studies measuring financial stability with a single variable are shown in Table 3.

Table 3: Studies Measuring Financial Stability with a Single Variable

Author	Year	Period	Country Group	Variables Used	Method
Babihuga	2007	1998-2005	96 Countries	FSI, Inflation Rate, Interest Rate, Growth Rate, GDP per Capita, Unemployment Rate	OLS, GMM
Berger et al.	2009	1999-2005	23 Developed Countries	Z-Skor, Capital/Total Assests, Non-Performing Loans/Total Loans, Market Structure, Banking Controls, Business Cycle	GMM
Kuttner and Shim	2013	1980-2011	57 Countries	Real Estate Prices, Real Estate Loans, Macroprudential Measures	Panel Regression
Creel et al.	2015	1998-2011	European Union	Economic Performance Indicators, Financial Depth Indicators, Financial Stability Indicators	GMM
Lee et al.	2015	2000-2013	10 Asia Countries	Credit Expansion, Real Estate Prices, Macroprudential Policies	Qual VAR
Zdzienicka et al.	2015	1969-2008	USA	Real Banking Loans, Real Estate Price Index, Macroprudential Policies	DL, OLS, VAR
Noman et al.	2017	1990-2014	Southeast Asian Countries	Z-Skor, Non-Performin Loan Ratio, Capital Asset Raito, HHI, Lerner Index, Panzar-Rosse H Statistic	GMM
Kim and Mehrotra	2018	2000-2012	Australia, Indonesia, Korea ve Thailand	Credit Expansion, Inflation Rate, Macroprudential Policy Index	Panel VAR
Akinci and Rumsey	2018	2000-2013	57 Countries	Total Loans, Real Estate Loans, Real Estate Prices, Macroprudential Measures	Dynamic Panel
Klingelhöfer and Sun	2019	2000-2015	China	Credit Expansion, Macroprudential Measures	SVAR
Phan et al.	2021	1996-2016	23 Countries	Z-Skor, Economic Policy Uncertainty, Inflation Rate, GDP per Capita, Growth Rate, Market Structure Indicators	Panel Regression

Babihuga (2007) stated that high inflation, high interest rate and high exchange rate negatively affect financial soundness indicators. Lee et al. (2015) concluded that macroprudential policies can be effective in ensuring financial stability in Asian countries. Zdzienicka et al. (2015), was concluded that monetary policy shocks have significant and permanent effects on financial conditions and can reduce long-term financial instability, while the effect of macroprudential policies on financial conditions is faster but shorter. In their study, Kim and Mehrotra (2018) stated that the macroprudential policies implemented were effective in limiting credit growth and contributed to financial stability. Klingelhöfer and Sun (2019) stated that macroprudential policies can be used as a complement to monetary policy

without triggering an economic slowdown and balancing the accumulation of financial vulnerabilities. Phan et al. (2021), it is concluded that economic policy uncertainty has a negative effect on financial stability and that a one-unit standard deviation in economic policy uncertainty has a negative effect of 5 per cent on financial stability on average.

When the studies measuring financial stability with a single variable are examined; It is seen that "credit volume" and "non-performing loans" are taken in most studies representing financial stability. Other variables used to represent financial stability stand out as the financial development and financial soundness indices calculated and published as annual data by the IMF, and the "Z-Score" value calculated for the banking system. While the "GMM" method is preferred more in the empirical analysis, macroprudential policies, inflation rate and growth rate are used as an independent variable. Studies on unconventional monetary policy tools are shown in Table 4.

Table 4: Studies on Unconventional Monetary Policy Tools

Author	Year	Period	Country Group	Variables Used	Method
Tovar et al.	2012	2003-2011	Latin America Countries	Credit Volume, Reserve Requirement Ratios, Macroprudential Policies	Panel VAR
Glocker and Towbin	2012	1997-2010	Brazil	Interest Rates, Reserve Requirement Ratios	BVAR
Binici et al.	2013	2005:Q1-2010:Q10 2010:Q11-2012:Q12	Turkey	Interest Rate Corridor, Reserve Requirement Ratios, Commercial Loans, Deposits	VAR- Panel GMM
Cordella et al.	2014	1970-2011	52 Countries	Credit Expansion, Interest Rate, Reserve Requirement Ratios, Exchange Rate	Panel VAR
Bulut	2015	2011-2015	Turkey	Commercial Loans, Consumer Loans, Reserve Requirement Ratios, Liquidity Ratio	Johansen and Maki Cointegration
Alper et al.	2018	2010-2015	Turkey	Credit Volume, Macroprudential Policy Index, Reserve Requirement Ratios	Dynamic Panel
Fendoğlu	2017	2000-2013	18 Countries		Dynamic Panel

Tovar et al. (2012) stated that reserve requirement ratios have a temporary effect on financial stability and play a complementary role in monetary policy. Glocker and Towbin (2012) stated that the reserve requirement application can be used as a complement to the interest rate policy in ensuring financial stability. Binici et al. (2013) stated that the asymmetric interest rate corridor policy applied together with an active liquidity management strategy can affect loan and deposit rates through different channels, and therefore, the interest rate corridor policy can be used as a macroprudential policy tool to adjust the credit margin. Cordella et al. (2014) stated that an increase in reserve requirement ratios reduces credit expansion by increasing the spread of interest rates and can be used effectively together with the interest rate. In his study, Bulut (2015) stated that the CBRT could slow down credit growth with the uncertainty in the corridor and the interest rate corridor could be used as a macroprudential tool to affect loans and aggregate demand in Turkey.

When the studies on unconventional monetary policy tools are examined; It is seen that more studies have been done at the national level. In both national and international studies, analyzes on the effects of the "reserve requirements" come to the fore. In the studies on the

interest rate corridor, there is an intensity in the studies carried out in Turkey. While the "VAR" models are generally preferred in the analyzes, the effects of unconventional monetary policy tools on credit volume are examined.

4. MODEL DATA AND METHODOLOGY

In the study, based on the monetary policy texts published by the CBRT³, the linear equation shown in Equation (7) was created in order to examine the effect of unconventional monetary policy tools implemented as of the end of 2010 on financial stability.

$$AFSI_t = \beta_0 + \beta_1 WACF_t + \beta_2 TLRR_t + \beta_3 FCRR_t + u_t \quad (7)$$

Here, $AFSI_t$ is the financial stability index value at time t ; $WACF_t$ is the weighted average cost of funding at time t ; $TLRR_t$ is the Turkish Lira required reserve ratio applied by the CBRT at time t ; $FCRR_t$ shows the required reserve ratio applied to foreign currency deposits by the CBRT at time t .

Monthly data covering the period 2011M1-2019M12 were used in the study. The financial stability index variable used in the analysis; Since it includes seasonally changing values such as inflation rate, current account deficit, budget deficit and loans, it was included in the analysis by being seasonally adjusted before being included in the analysis. Information about the variables used in the study is shown in Table 5.

Table 5: Variables Used in Analysis

Variables	Definiton	Data Source
AFSI	Aggregate Financial Stability Index	Author Calculation
WACF	Weighted Average Cost of Funding	CBRT
TLRR	Turkish Lira Required Reserve	CBRT
FCRR	Foreign Currency Required Reserve	CBRT

The index developed by Morris (2010) representing the financial stability used as the dependent variable in the study was calculated monthly for Turkey. Information on the calculation of the index has been explained in detail in the previous section. Interest rate corridor and required reserve implementations were taken as unconventional monetary policy tools in the study. Weighted Average Cost of Funding, which is used as an indicator by the CBRT, is taken as an indepented variable for the represantation to interest rate corridor. The weighted average cost of funding is calculated by weighting the lending interest rate, which is the upper band of the interest rate corridor, and the policy interest rate. For the required reserve application, which is another non-traditional monetary policy instrument, the weighted averages of the required reserve ratios (up to 1.3 and 6 months, up to 1 year, more than 1 year, up to 3 years, more than 3 years) applied by the CBRT to TL and foreign deposits are included in the study. Required reserve ratios are announced twice in some months and three times in some months during the year. While the reserve requirement ratios were included in the study, a single ratio was obtained for each month by taking the geometric averages of the ratios announced within a month.

In the study, the relationship between the variables was examined with the NARDL model developed by Shin et al. (2014). There is no definite opinion on the effect of funding costs or reserve requirement ratios on financial stability in the theoretical and applied literature. Financial stability can be supported by increasing or decreasing these ratios

³CBRT (2010). *Monetary and Exchange Rate Policy in 2011*, Ankara: CBRT , CBRT (2011). *Monetary and Exchange Rate Policy in 2012*, Ankara: CBRT.

depending on the state of the economy. For this reason, it was considered to use an asymmetric model in the study and the NARDL model was applied. The basis of the NARDL model is based on the ARDL model, but unlike the ARDL model, it shows the asymmetrical relationship between the variables as well as the symmetrical relationship. When examining this relationship in the NARDL model, the cumulative sums of the positive and negative changes of the independent variables are used. After calculating the cumulative totals, the NARDL model is constructed as shown in Equation (8).

$$\begin{aligned} \Delta AFSI_t = & \alpha_0 + \rho AFSI_{t-1} + \beta_1^+ WACF_{t-1}^+ + \beta_2^- WACF_{t-1}^- + \theta_1^+ TLRR_{t-1}^+ + \theta_2^- TLRR_{t-1}^- \\ & \phi_1^+ FCRR_{t-1}^+ + \phi_2^- FCCRR_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{p-1} \gamma \Delta AFSI_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_1^+ \Delta WACF_{t-1}^+ + \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_2^- \Delta WACF_{t-1}^- + \\ & \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_3^+ \Delta TLRR_{t-1}^+ + \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_4^- \Delta TLRR_{t-1}^- + \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_5^+ \Delta FCRR_{t-1}^+ + \sum_{i=0}^{q-1} \lambda_6^- \Delta FCCRR_{t-1}^- + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (8)$$

5. ESTIMATION RESULTS

In order to measure the effects of the unconventional monetary policy tools that CBRT put into practice as of the end of 2010, on financial stability, the NARDL model was applied to cover the period 2011:1-2019:12. Although the NARDL model allows for cointegration analysis between series that are stationary at different orders, Pesaran et al. (2001) did not give any value for I(2) so the series should be tested for stationarity before starting the analysis. First of all, the Phillips-Perron unit root test, which is a traditional unit root test, was applied to the variables. Afterwards, the Zivot and Andrews unit root test was applied, which takes into account the structural breaks in the series. Finally, Sollis unit root test was performed in accordance with the NARDL model applied in the study. Table 6 shows the unit root test results.

Table 6: Unit Root Test Results

Variables	Phillips-Perron Test Statistic		Zivot and Andrews Test Statistic		Sollis Test Statistic
	Level	1 st difference	Level	1 st difference	
AFSI	-3.016190	-8.050543*	-4.501939	-8.139489*	4.52740
WACF	-2.264568	-8.455340*	-4.984523	-9.669909*	7.07281*
TLRR	-1.068924	-10.34804*	-6.25511*	-11.01996*	0.97454
FCRR	-1.944650	-6.997384*	-3.379558	-7.810720*	5.47898

Note: *, ** and *** denote the 1%, 5% and 10% significance levels, respectively.

After examining the stationarity of the series with unit root tests, the NARDL model was established to examine the cointegration relationship between the series. After the NARDL model was established, the long- and short-term asymmetrical relations between the variables were tested with the help of the Wald test and the analysis results were interpreted according to the results. Table 7 shows the results of the NARDL model.

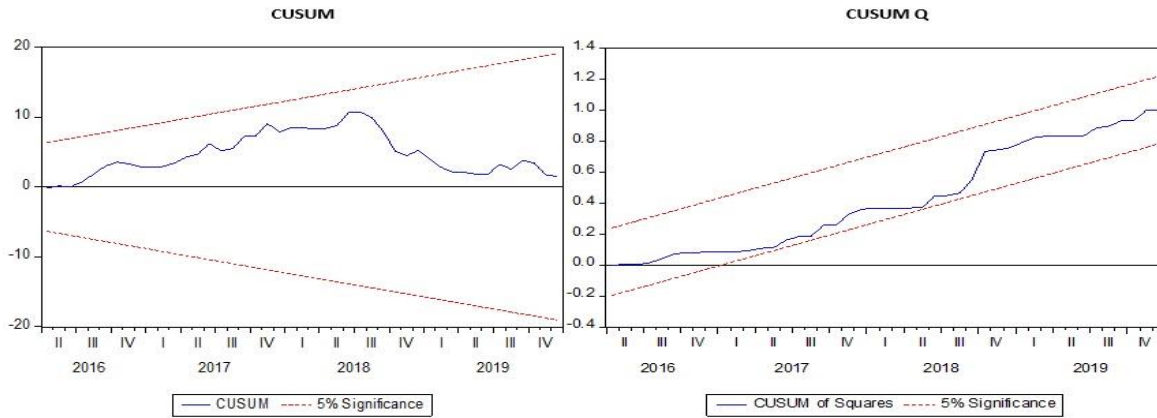
Table 7: NARDL F Bound Test and Diagnostic Results

Test Statistic	Value	k
F-Statistic	9.655380*	6
Estimated Model		Optimal Lag Structure (AIC)
AFSI/ WACF ⁺ , WACF ⁻ , TLRR ⁺ , TLRR ⁻ , FCRR ⁺ , FCRR ⁻		3,6,1,8,7,7,7
Diagnostic Results		
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test		0.4122*
Heteroskedasticity Test: White		0.9999*
Ramsey Reset		0.1137*
Jarque - Bera		0.7200*

Note: *,** and *** denote the 1%, 5% and 10% significance levels, respectively.

The results of the CUSUM and CUSUMQ tests performed to measure the stability of the long-term coefficients are shown in Graph 2. Since the curves obtained from the CUSUM and CUSUM Q test statistics are between the critical limit of 5% significance, it can be said that the estimated coefficients are stable in the long run.

Figure 2: Plots of CUSUM and CUSUMQ



As a result of the diagnostic tests of the model, it was concluded that the model was significant. However, before interpreting the long- and short-term coefficients of the variables, Wald tests should examine whether there is an asymmetrical relationship between the variables. If it is decided that there is no asymmetrical relationship between the variables as a result of the Wald tests, the results of the NARDL model cannot be interpreted, in this case only the coefficients should be interpreted with the ARDL model. The long- and short-term asymmetrical relationships between the variables are shown in Table 8.

Table 8: Long and Short Term Wald Test Results

	Long Run	WLR	Short Run	WSR	Result
WACF-AFSI	5.219778** (0.022)		23.53361 *** (0.000)		Long and Short Term Asymmetric
TLRR-AFSI	9.496027*** (0.002)		32.49338 *** (0.000)		Long and Short Term Asymmetric
FCRR-AFSI	0.844641 (0.3612)		8.8943420*** (0.002)		Long Term Symmetric Short Term Asymmetric

Note: ** and *** indicate that the long- and short-term symmetry null hypotheses are rejected at the 5% and 1% significance levels, respectively.

According to the Wald test results shown in Table 8, there is an asymmetrical relationship between WACF and TLRR and AFSI in both the long and short term. There is an asymmetrical relationship in the short term and a symmetrical relationship in the long term between FCRR and AFSI. After determining the existence of an asymmetrical relationship

between the variables, the results of the NARDL model can be interpreted. NARDL model estimation results are shown in Table 9.

Table 9: NARDL Model Estimation Results

WACF-AFSI		TLRR-AFSI		FCRR-AFSI	
$AFSI_{t-1}$	-0.251925*** (0.0626)	$AFSI_{t-1}$	-0.251925*** (0.0626)	$AFSI_{t-1}$	-0.251925*** (0.0626)
$WACF_{t-1}^+$	-0.259043*** (0.0457)	$TLRR_{t-1}^+$	4.744457*** (1.0024)	$FCRR_{t-1}^+$	-0.734846*** (0.1319)
$WACF_{t-1}^-$	-0.091469** (0.0366)	$TLRR_{t-1}^-$	-0.543967*** (0.0787)	$FCRR_{t-1}^-$	-0.590227*** (0.2199)
$\Delta AFSI_{t-1}$	-0.260438*** (0.0867)	$\Delta AFSI_{t-1}$	-0.260438*** (0.0867)	$\Delta AFSI_{t-1}$	-0.260438*** (0.0867)
$\Delta AFSI_{t-2}$	-0.542644*** (0.0917)	$\Delta AFSI_{t-2}$	-0.542644*** (0.0917)	$\Delta AFSI_{t-2}$	-0.542644*** (0.0917)
$\Delta WACF_{t-3}^+$	-0.126699** (0.0607)	$\Delta TLRR_{t-1}^+$	-6.853466*** (1.9018)	$\Delta FCRR_{t-1}^+$	0.601400** (0.2384)
$\Delta WACF_{t-4}^+$	-0.225621*** (0.0583)	$\Delta TLRR_{t-3}^+$	-7.316774*** (2.0715)	$\Delta FCRR_{t-6}^+$	-4.394904** (1.7934)
$\Delta WACF_{t-5}^+$	-0.179864*** (0.0620)	$\Delta TLRR_{t-4}^+$	-4.394904** (1.7934)	$\Delta FCRR_t^-$	-2.749690*** (0.5895)
Constant	-3.159912*** (0.5863)	$\Delta TLRR_{t-5}^+$	-4.008890** (1.6683)	$\Delta FCRR_{t-2}^-$	2.591178*** (0.5993)
L_{WACF}^+	-1.028***	$\Delta TLRR_{t-6}^+$	-0.595235*** (0.1770)	$\Delta FCRR_{t-6}^-$	-2.032949*** (0.5028)
L_{WACF}^-	0.363***	$\Delta TLRR_{t-7}^+$	-0.913492*** (0.1529)	Constant	-0.913492*** (0.1529)
		$\Delta TLRR_{t-1}^-$	0.417296*** (0.1468)	L_{FCRR}^+	-2.916***
		$\Delta TLRR_{t-2}^-$	0.684002*** (0.1360)	L_{FCRR}^-	2.342**
		$\Delta TLRR_{t-3}^-$	1.095756*** (0.1626)		
		$\Delta TLRR_{t-4}^-$	0.833741*** (0.1612)		
		Constant	-3.159912*** (0.5863)		
		L_{TLRR}^+	18.832***		
		L_{TLRR}^-	2.159***		

*After calculating the coefficients for negative shocks, they are added to the table by multiplying with (-1). The values in parentheses show the standard errors of the coefficients. ** and *** indicate 5% and 1% significance levels, respectively.

In the model, the Stepwise Least Squares (STEPLS) method was used to perform Wald tests and to separate the short- and long-term coefficients. This method removes the nonsignificant lags of the variables in the short run from the model and estimates the model with only significant lags.

When the table results are examined, there is an inverse relationship between WACF and AFSI in the long run. As the WACF value increases, the AFSI value decreases and as the WACF value decreases, the AFSI value increases. However, since there is an asymmetric relationship between WAC and AFSI, the effects of positive and negative shocks are different from each other. According to the results, the effect of positive shocks in WACF is greater than the effect of negative shocks. When the results between TLRR and AFSI are examined, both positive and negative shocks occurring in TLRR have a positive effect on AFSI. However, the effect of positive shocks is much greater than the effect of negative shocks. The fact that the

effect of positive and negative shocks in TLRR is the same and very different in coefficients clearly shows the asymmetrical relationship between the two variables. When the results between FCRR and AFSI are examined, it is seen that the effects of positive and negative shocks occurring in FCRR are close to each other in the long run. As a result of the Wald tests performed above, it was concluded that there was an asymmetrical relationship between FCRR and AFSI in the short-term but symmetrical in the long run. When the coefficients of positive and negative shocks occurring in FCRR are examined, it is seen that there is an inverse relationship between FCRR and AFSI.

The results of the analysis, examining the effects of the unconventional monetary policy instruments used by the CBRT within the framework of the new monetary policy strategy, on the financial stability index calculated by us, yielded results in line with the targets set by the CBRT when adopting this application. In order to support financial stability in this period, a monetary policy consisting of low policy rates, a wide downward interest rate corridor and high reserve requirement ratios was designed (CBRT, 2011). In the study conducted by Başçı and Kara (2011) in which the first effects of the CBRT's new monetary policy strategy were analyzed, it was stated that a low policy interest rate, high required reserves and a wide interest rate corridor would be an appropriate strategy to reduce financial risks and eliminate macroeconomic imbalances. Although the implemented policies are effective in the first period, it is seen that these effects decrease in the long term. In order to prevent the decrease in the exchange rate and the increase in the loan amount in the period of intense capital inflows, the interest rate corridor and required reserves were used as effective policy tools. However, the increases in both the exchange rate and inflation in the following years reduced the effectiveness of monetary policy implementation alone.

The results of this study are generally in line with the CBRT implementation targets and the studies in the literature (Özcan, 2006; Babihuga, 2007; Dhal, 2011; Tiryaki & Yılmaz, 2012; Glocker & Towbin, 2012; Tetik & Ceylan, 2015). However, this study differs from the studies in the literature in several aspects. Firstly, in the studies on the interest rate corridor in the literature, the benchmark interest rates within the interest rate corridor are included in the analysis. In this study, the weighted average funding cost, which emerged with the liquidity management application, which is used as a policy tool that supports the interest rate corridor, and which shows the interest rate that the market needs, is used. In other words, the results of both the interest rate corridor and the liquidity management application were tested together with this variable. Secondly, while Turkish Lira required reserves are generally included in the analysis in studies on the Turkish economy, in this study both Turkish Lira and foreign currency reserve requirements are included in the analysis. The third and most important one is the analysis method used in the study. While linear methods are generally used in studies on financial stability or unconventional monetary policy instruments, a nonlinear model was used in this study, in which the effects of positive and negative changes in the independent variables on the dependent variable can be examined separately.

6. CONCLUSION

In the study, the effect of unconventional monetary policy instruments on financial stability was examined. In order to measure this effect, a financial stability index was calculated. The NARDL method, which is an asymmetric analysis, was used in the study. According to the findings, it was concluded that the effect of unconventional monetary policy instruments on financial stability is limited. When the financial stability index calculated for the Turkish economy and the results of the analysis are evaluated, it is seen that the financial

system in Turkey is in a fragile structure and has been greatly affected by the crises. The policies implemented by the central bank have an impact on financial stability, but this effect remains at a limited level. According to the results of the analysis, a change in reserve requirement ratios has a greater impact than a change in interest rates. The most effective monetary policy instrument of central banks, both before and after the crisis, was the interest rate. However, changes in interest rates in the Turkish economy did not have a significant impact on financial stability. Since price stability has already been achieved with traditional monetary policy practices in developed countries, they have succeeded in providing financial stability with unconventional tools after the crisis. However, price stability could not be fully achieved in Turkey in the pre-crisis period. Although the monetary policies implemented to ensure financial stability along with price stability after the crisis were successful in the first periods, it is seen that both price stability and financial stability are moved away from it in the following years.

It can be said that the unconventional monetary policy practices implemented in this period were insufficient to support financial stability, since the financial stability index remained at low levels throughout the period examined in this study and tended to decline in the post-crisis period. If we need to make an assessment specific to the Turkish economy, it can be said that a new policy should be followed in order to ensure price stability and financial stability as well. It is seen that it is difficult to achieve both price stability and financial stability targets by a single institution, namely the CBRT, and financial stability cannot be achieved by monetary policy practices alone. It is thought that the implementation of monetary policies together with fiscal policies and in a supportive manner will yield more efficient results in terms of ensuring both price and financial stability.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all processes of this study. In case of detection of a contrary situation, BİİBFAD Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: 1st author contributed to determining of the subject, literature, data analysis and reporting sections. 2nd author contributed to the determining of the subject and design of the article. 1st author's contribution rate is approximately 70%, 2nd author's contribution rate is 30%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the author's.

Acknowledgement: We would like to thank the Editorial Board of BİİBFAD Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

References

- ADB (2015). Financial soundness indicators for financial sector stability in Vietnam. Manila: Asian Development Bank.
- Akinci, O. & Olmstead-Rumsey, J. (2018). How effective are macroprudential policies? An empirical investigation. *Journal of Financial Intermediation*, 33, 33-57.
- Albulescu, C. T. (2008). Assessing Romanian financial sector stability: The importance of the international economic climate. *MPRA*, Paper No. 16581, 1-21.
- Albulescu, C. T. (2010). Forecasting the Romanian financial system stability using a stochastic simulation model. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 13(1), 81-98.
- Alper, K., Binici, M., Demiralp, S., Kara, H. & Özlü, P. (2018). Reserve requirements, liquidity risk, and bank lending behavior. *Journal of Money, Credit and Banking*, 50(4), 817-827.

- Arip, M.A., Kuek, T.H., & Puah, C.H. (2019). Forecasting financial vulnerability in Malaysia: A non-parametric indicator approach. *Asian Journal of Business Research*, 9(2), 113-120.
- Aydi, M. & Aguir, A. (2017). Financial development and economic growth: The empirical evidence of the southern mediterranean countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 196-209.
- Arzamasov, V. & Penikas, H. (2014a). A financial stability index for Israel. *Procedia Computer Science*, 31, 985-994.
- Arzamasov, V. & Penikas, H. (2014b). Modeling integral financial stability index: A cross-country study. *Higher School Of Economics Research Paper No. WP BRP*, 75.
- Atılğan, M. H. (2016). Yeni para politikası anlayışı ve finansal istikrar. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 249-268.
- Babihuga, R. (2007). Macroeconomic and financial soundness indicators: An empirical investigation. *IMF Working papers*, 2007(115).
- Başçı, E. & Kara, H. (2011). Finansal istikrar ve para politikası. *İktisat İşletme ve Finans*, 26(302), 9-25.
- Başkaya, Y., Kenç, T., Shim, I. & Turner, P. (2016). Financial development and the effectiveness of macroprudential measures. *Macroprudential Policy*, vol. 86, 103-116, BIS.
- Berger, A.N., Klapper, L.F. & Turk-Arris, R. (2009). Bank competition and financial stability. *Journal of Financial Services Research*, 35, 99-118.
- Binici, M., Erol, H., Kara, A. H., Özlü, P. & Ünalımsı, D. (2013). Interest rate corridor: a new macroprudential tool? (No. 1320). Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.
- Bulut, U. (2015). The interest rate corridor as a macroprudential tool to mitigate rapid growth in credits: Evidence from Turkey. *Theoretical & Applied Economics*, 22(4), 133-144.
- Cheang, N. & Choy, I. (2011). Aggregate financial stability index for an early warning system. *Research and Statistics Department, Monetary Authority of Macao*.
- Cordella, T., Federico, P., Vegh, C. & Vuletin, G. (2014). Reserve requirements in the brave new macroprudential world. World Bank Publications.
- Creel, J., Hubert, P. & Labondance, F. (2015). Financial stability and economic performance. *Economic Modelling*, 48, 25-40.
- Darıcı, B. (2012). Finansal istikrar ve finansal istikrara yönelik kamusal sorumluluk çerçevesinde para politikası: Türkiye analizi. *TBB Bankacılar Dergisi*. 23(83), 34-66.
- Dhal, S., Kumar, P. & Ansari, J. (2011). Financial stability, economic growth, inflation and monetary policy linkages in India: An empirical reflection. *Reserve Bank of India Occasional Papers*, 32(3), 1-35.
- Fendoğlu, S. (2017). Credit cycles and capital flows: Effectiveness of the macroprudential policy framework in emerging market economies. *Journal of Banking & Finance*, 79, 110-128.
- Fidasoski, F., Lazarov, D., Simeonovski, K. & Sergi, S.B. (2018). Where macroeconomic instability meets economic growth. *Monetary Policy After Global Crisis. 2018 WEA Online Conference*.

- Glocker, C. & Towbin, P. (2012). The Macroeconomic effects of reserve requirements. WIFO Working Papers 420, WIFO.
- Haznedaroğlu, A.B. (2014). *Finansal istikrar: Türkiye’de finansal istikrara yönelik olarak uygulanan faiz koridorunun etkinliği üzerine bir analiz (2006-2013)* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İlhan, A. (2018). *Finansal istikrarı sağlamaya yönelik makro ihtiyati politikalar: Türkiye örneği* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Bursa: Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Jakubík, P. & Slačık, T. (2013). Measuring financial (in) stability in emerging europe: A new index-based approach. *Financial Stability Report*, 25, 102-117.
- Kara, H. (2012). Küresel kriz sonrası para politikası. *TCMB Çalışma Tebliği*, 12(17), 1-25.
- Kaya, O. (2017). *Türkiye’de finansal istikrar odaklı orthodox olmayan politikaların etkinliği* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Keliuotytė-Staniulėnienė, G. (2015). Fiscal sustainability and its impact on financial stability in Lithuania and other new member states of The European Union. *Ekonomika*, 94, 28-46.
- Kim, S. & Mehrotra, A. (2018). Effects of monetary and macroprudential policies – evidence from four inflation targeting economies. *Journal of Money, Credit and Banking*, 50(5), 967-992.
- Klingelhöfer, J. & Sun, R. (2019). Macroprudential policy, central banks and financial stability: Evidence from China. *Journal of International Money and Finance*, 93, 19-41.
- Koong, S. S., Law, S. H. & Ibrahim, M. H. (2017). Credit expansion and financial stability in Malaysia. *Economic Modelling*, 61, 339-350.
- Kuek, T.H., Pua, C.H., & Arip, M.A. (2019). Predicting financial vulnerability in Malaysia; Evidence from the signal approach. *Research in World Economy*, 10(3), 89-98.
- Kuttner, K.N. ve Shim, I. (2013). Can non-interest rate policies stabilise housing markets? Evidence from a panel of 57 economies. BIS Working Papers.
- Lee, M., Asuncion, R.C. ve Kim, J. (2015). Effectiveness of macroprudential policies in developing Asia: An empirical analysis. ADB Economics Working Paper Series.
- Manolescu, C. M. & Manolescu, E. (2017). The financial stability index-an insight into the financial and economic conditions of Romania. *Theoretical & Applied Economics*, 24(4).
- Morales, M. A. ve Estrada, D. (2010). “A financial stability index for Colombia”. *Annals of Finance*, 6(4), 555-581.
- Morgan, P. (2009). The role and effectiveness of unconventional monetary policy. ADBI Working Paper Series, Asian Development Bank Institute, No. 163.
- Morris, V. C. (2010). Measuring and forecasting financial stability: The composition of an aggregate financial stability index for Jamaica. *Bank of Jamaica*, 6(2), 34-51.
- Nasreen, S. & Anwar, S. (2017). Financial stability and the role of economic and financial integration in South Asia: Evidence from time-series data. *The Singapore Economic Review*, 63(1), 1-31.

- Nasreen, S. & Anwar, S. (2019). Financial stability and monetary policy reaction function for south asian countries: An Econometric Approach. *The Singapore Economic Review*, 1-30.
- Nayn, M. Z. & Siddiqui, M. S. (2014). Measuring financial stability: The composition of an aggregate financial stability index for Bangladesh. *Bank Parikrama*, 39(2), 109-134.
- Noman, A. H. M., Gee, C. S. & Isa, C. R. (2017). Does competition improve financial stability of the banking sector in ASEAN countries? An empirical analysis. *PloS one*, 12(5), e0176546.
- Özcan, S. (2006). *Para politikası tercihleri ile finansal istikrar arasındaki ilişki, enflasyon hedeflemesi politikasında finansal istikrar ve Türkiye analizi* (Uzmanlık Yeterlilik Tezi). Ankara: CBRT.
- Peseran, M.H., Shin, Y. & Smith, J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Phan, D. H. B., Iyke, B. N., Sharma, S. S. & Affandi, Y. (2021). Economic policy uncertainty and financial stability-Is there a relation?. *Economic Modelling*, 94, 1018-1029.
- Phillips, P.C.B. & Perron, P. (1988). Testing for unit roots in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Popovska, J. (2014). Modelling financial stability: The case of the banking sector in Macedonia. *Journal of Applied Economics and Business*, 2(1), 68-91.
- Potter, S. M. & Smets, F. (2019). Unconventional monetary policy tools: A cross-country analysis. BIS Working Papers.
- Sere-Ejembi, A., Udom, I. S., Salihu, A., Atoi, N. V. & Yaaba, B. N. (2014). Developing banking system stability index for Nigeria. *CBN Journal of Applied Statistics (JAS)*, 5(1), 4.
- Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. In: Sickles R., Horrace W. (Eds) *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications* (pp. 281-314). New York Springer.
- Sollis, R. (2009). A simple unit root test against asymmetric STAR nonlinearity with an application real exchange rates in Nordic countries. *Economic Modelling*, (26), 118-119.
- Thach, N. N., Oanh, T. T. K. & vChuong, H. N. (2019). The interaction between fiscal policy, macroprudential policy and financial stability in Vietnam-An application of structural equation modeling. In *International Conference of the Thailand Econometrics Society* (pp. 275-288). Springer, Cham.
- Tovar Mora, C. E., Garcia-Escribano, M. & Vera Martin, M. (2012). Credit growth and the effectiveness of reserve requirements and other macroprudential instruments in Latin America. IMF Working Paper.
- Zdzienicka, M. A., Chen, M. S., Kalan, F. D., Laseen, S. & Svirydzenka, K. (2015). Effects of monetary and macroprudential policies on financial conditions: Evidence from the United States. International Monetary Fund.
- Zivot, E. & Andrews, D.W.K. (1992). Further evidence on the G-7 great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), 251-270.



Akademisyenlerin Örgütsel Güven Düzeyleri İle Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi*

Examination of the Relations Between Academicians' Organizational Trust Levels and Organizational Citizenship Behavior

Nazir TUTUŞ**

Muhammet DÜŞÜKCAN***

Öz

Bu araştırmada, katılımcı personellerin, yöneticilerine, iş arkadaşlarına ve kurumlarına duydukları güvenin nasıl oluştuğu ve akademik personelinin örgütsel güven duyguları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkisi incelenmiştir. Araştırma ilişkisel tarama modelindedir. Çalışmanın evreni kapsamında Fırat Üniversitesi Personel Daire Başkanlığı'ndan Kasım 2021'de alınan bilgiler ışığında evren toplam 2105 personeli kapsamaktadır. Araştırmada kolayda örnekleme ve buna bağlı olarak nicel veri tekniğine bağlı olan anket yöntemi kullanılmıştır. Hazırlanan anket formları 450 personele dağıtılmış ve 337 akademik personel çalışmamıza katılmış. Veriler, "Örgütsel Güven Ölçeği" ve "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği" ile toplanmıştır. Verilerin analizinde, örneklem grubunun tanımlayıcı özelliklerini belirlemek için yüzde ve frekans istatistiklerinden yararlanılmıştır. Örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı düzeylerini belirlemek için ortalama ve standart sapma istatistikleri kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde, korelasyon analizine başvurulmuştur. Araştırma sonucunda akademisyenlerin örgütsel vatandaşlık davranış düzeylerinin örgütsel güven düzeylerinden daha yüksek olduğu ve örgütsel güven düzeyleri ile örgütsel vatandaşlık davranış düzeyleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel güven, örgütsel vatandaşlık davranışı, akademisyen

JEL Kodları: M12

Abstract

In this research, how the trust of the participating personnel in their managers, colleagues and institutions is formed, and the relationship between organizational trust and organizational citizenship behaviors of academic staff were examined. The research is in a relational screening model. Within the scope of the study, the information received from the Fırat University Personnel Department in November 2021, the universe includes 2105 personnel. In the research, the survey method, which is based on convenience sampling and quantitative data technique, was used. The prepared questionnaires were distributed to 450 personnel, and 337 academic personnel participated to our research. Data were collected with the "Organizational Trust Scale" and "Organizational Citizenship Behavior Scale". In data analysis, percentage and frequency statistics were used to determine the descriptive characteristics

*Bu çalışma, ikinci yazarın danışmanlığında tamamlanan birinci yazarın yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

**Doktora Öğrencisi, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, nazirtutus@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8308-1747>

***Doç. Dr., Fırat Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, mdusukan@firat.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5742-1787>

of the sample group. Mean and standard deviation statistics were used to determine organizational trust and organizational citizenship behavior levels. In determining the relationships between variables; correlation analysis was used. As a result of the research, it was determined that the organizational citizenship behavior levels of the academics were higher than the organizational trust levels and that there was a positive and significant relationship between the organizational trust levels and the organizational citizenship behavior levels.

Keywords: Organizational trust, organizational citizenship behavior, academician

JEL Codes: M12

1. GİRİŞ

Güven kavramı, günümüz gelişen ve değişen toplumunda önemini arttırmıştır. Güven, bireylerin birbirlerine, olaylara veya durumlara karşı duyduğu eminlik ve itimat olarak tanımlanabilmektedir. Aynı zamanda güven bireylerin birbirlerine karşı duyacakları eminliği talep etme durumu olarak da tanımlanmaktadır (Morgan ve Hunt, 1993). Güvenin birçok tanımı vardır. Bu tanımlar çalışmanın devamında detaylı olarak anlatılacaktır.

Gelişen sanayi toplumlarıyla beraber yaşanan durumlar da çeşitlenmiş ve örgüt sayıları da artış göstermiştir. Bu gelişim doğrultusunda bireylerin yaşayacakları durum ve girecekleri örgüt yelpazesi de genişlemiştir. Bu durum da bireylerin güven duygularını azaltmıştır. Her bireyin güven kriteri farklılık göstermektedir. Bu farklılık doğrultusunda gireceği örgütün de belirtilen kriterlere uygunluk göstermesi gerekmektedir. Bireylerin seçim yapabileceği örgüt sayısı fazlalaştıkça güven kriterleri de o kadar şekillenecektir.

Bir bireyin sağlıklı ve uzun süreli ilişkiler kurabilmesinin temeli güvenden geçmektedir. Güven tüm ilişkilerin temel taşıdır. Güvenin olmadığı ilişkilerin uzun soluklu ve sağlıklı olması söz konusu olmamaktadır. Bireyler karşısındaki davranışlarına ve sözlerine itimat etmek istemekte ve ilişkilerini bu itimat üzerine kurmaktadır. İtimat edilebilirliğin olmadığı ilişkilerde diğer tüm boyutların varlığından söz edilememektedir.

Güven, bireyler arası ilişkilerin sağlam olmasını ve uzun süreli olmasını sağlamaktadır. Örgütsel güven ise örgüt içerisinde çalışanlar arası veya çalışanlar ile yöneticiler arası kurulan güven bağı olarak tanımlanmaktadır. Örgütsel güvenin varlığından söz edilen bir kurum içerisinde işlerin doğru bir şekilde yürütmesi olası bir durumdur.

İş yeri içerisinde çalışanlar, çalışma arkadaşları ve yöneticilerine karşı inanç içinde olurlarsa ve olası bir durumda adil davranacaklarına itimat ederlerse örgüte olan bağlılıkları da aynı derecede yüksek olacaktır. Örgütsel bağlılığın olduğu noktada ise iş verimi ve kazanç da fazlalaşacaktır. Bir kurumun çalışanlarını kuruma bağlamasının temel taşı yöneticinin verdiği güvenden geçmektedir. Çalışanlar kar noktası düşünüldüğünde yöneticilerinin adil davranacağını ve sadece kendi çıkarlarını gözetmeyeceklerini düşünmek isterler. Bu noktada yöneticiye itimat ettiklerinde örgütsel güvenin oluşması gecikmeyecektir. Bu da örgüt içerisinde samimi, dürüst ve şeffaf bir iletişimin varlığını beraberinde getirecektir.

Örgütsel güven hakkında literatüre eklenmiş dört farklı model bulunmaktadır. Bunlardan ilki Mishra güven modelidir. Bu modele göre güvenin dört farklı boyutu bulunmaktadır. İlk boyut yeterliliktir. Yeterlilik, boyutuna göre bireyin karşı tarafa güvenmesi için gereken kriterlerin yeterli olup olmadığını görmesidir (Aydın, 2017). Bu boyutta birey karşı tarafta tüm vasıfların tatmin edici kadar olduğunu görürse ona güvenecektir. İkinci boyut açıklık boyutudur. Bu boyutta iki tarafın birbirine karşı doğru, dürüst ve şeffaf olması temeldir. İki tarafın da birbirine karşı tavırları güven derecesini belirlemektedir.

Üçüncü boyut ilgililik boyutudur. Bu boyutta güvenen ve güvenilen tarafın birbirine karşı duyduğu samimiyet ve duygusal bağ ele alınmaktadır. İki tarafın da birbirine karşı sevgi

beslemesi güven oluşum noktasında etkili olmaktadır. Duygusal bağ kurulan bir kişi, kurum veya olaya güvenmek birey için daha kolay olacaktır. Modelin son boyutu ise itimat edilebilirlik boyutudur. Bu boyutun temelini güvenilen tarafın tutarlı davranışları oluşturmaktadır. Güvenen taraf güvenilen tarafın olaylara karşı tutarlı ve adil davranacağına inanmak istemektedir. Bu noktada inanç sağlanabilirse ilerleyen süreçlerde yaşanacak diğer olaylarda güven daha kolay oluşacaktır. Bu güven modeli çalışmanın devamında detaylı şekilde ele alınmıştır.

Güven hakkında oluşturulan bir diğer model ise Schockley - Zalabak, Ellis ve Winograd güven modelidir. Bu modelde Zabalak vd., Mishran'ın dört boyutunu kabul ederek ek olarak "özdeşleşme" boyutunu eklemiştir. Özdeşleşme boyutu güvenen tarafın, kurumun fikir misyon ve davranışları ile bütünleşip bütünleşmediğini araştırmaktadır. Bu boyuta göre birey, yer aldığı örgütün sahip olduğu düşünceleri benimsemeli ve davranışlarının bu doğrultuda şekillendirmelidir. Özdeşleşmenin oluşmasının ardından yaşanacak tüm olaylar karşısında fikir ve düşünceler ortak olacağı gibi davranışlarda ortak olacaktır. Çalışanlar bu durum karşısında edindikleri gözlem doğrultusunda yaşayacakları diğer olaylarda da kuruma olan güvenlerini koruyacaktır. Aynı zamanda özdeşleşmenin olduğu bir kurumda yöneticiler ve çalışanlar arasında samimi bir bağ oluşacak ve bu bağ doğrultusunda çalışanların kuruma bağlılıkları da artış gösterecektir. Model, aşağıda detaylı anlatılacaktır:

Bir diğer model olan Bromiley ve Cummings güven modelinde temel alınan konu bireysel güven ile örgütsel güvenin birbirinden ayrı işlenmesi gerektiğidir. Aynı zamanda bu model güveni üç farklı boyutta işlenmektedir. Bunlarda ilki olan bilişsel boyutta bireylerin sözleri ve davranışları arasındaki tutarlılık ele alınmaktadır. Söylediği şeyler ile sergilediği tutumlar birbiri ile orantılı olan bireyler güvenilmeye meyilli bireyler olarak görülmektedir.

Modelin ikinci boyutu duygusal boyuttur. Bu boyut bireyin özdeşleşmesi ile birlikte kuruma karşı olan inancının yükselmesini ele almaktadır. Birey kurum içerisinde kendisine bir yer görebilirse kuruma olan güveni de artacaktır. Bireyin örgütsel güven hissedebilmesi özdeşleşmeden geçmektedir. Örgüt ile özdeşleşen birey, karar alma sürecinde kendi faydasını göz ardı ederek örgütün faydasını gözetmektedir. Bu da örgüt içerisinde başarıyı getirecektir.

Modelin son boyutu niyetsel boyuttur. Bu boyutta birey olası durumlarda karşı tarafın kendi çıkarını gözetmeyeceğinden emin olmak istemektedir. Birey, fayda söz konusu olduğunda her iki tarafında çıkar düşünmeden eşit davranışlar sergilemesini beklemektedir. Bu beklentisi karşılandığında bireyin güven süreci daha kolay olacaktır. Aynı zamanda bir olay karşısından birey karşı tarafın çıkar gözetmediğini gözlemlediği takdirde bundan sonra yaşanacak olaylarda daha kolay güvenebilecektir. Tüm bu boyutlardan ve modelden çalışmanın devamında detaylıca bahsedilmiştir.

Güvenin bir diğer modeli Mayer, Davis ve Shoorman örgütsel güven modelidir. Bu modelde güvenen taraf ile güvenilen taraf birbirinden ayrı olarak ele alınmıştır. Bunun sebebi her iki tarafın da güven açısından farklı gereksinimlere ihtiyaç duymasından kaynaklanmaktadır. Güvenen taraf güvenilen taraftan fayda gözetmemesini, adil ve eşit olmasını, tutarlı davranışlar sergilemesini beklerken; güvenilen taraf güvenen tarafın kendisine itimat etmesini, ilişkisini uzun soluklu tutmasını beklemektedir. Her iki tarafında beklentileri karşıladığı bir ilişkide güven kaçınılmaz olacaktır. Ayrıca bu tip ilişkiler uzun soluklu olacak ve iki taraf içinde faydalı bir ilişki haline gelecektir. Mayer vd. (1995) bu modeli oluştururken bir takım güvenilirlik unsurlarının varlığından söz etmişlerdir. Bunlar yetenek, dürüstlük, yardımseverlik olarak sıralanabilmektedir. Tüm unsurlardan ve model detaylarından çalışmanın devamında söz edilmiştir (Mayer vd., 1995).

Örgütsel güvenin var olduğu kurum veya gruplarda sağlıklı iletişimlerden söz etmek mümkündür. Bireylerarası güvenin var olması ile birlikte dürüstlük devreye girecek ve şeffaf bir iletişim ortamı oluşacaktır. Yönetici ve çalışan arasında dürüstlük ve güvenin var olması kurum için çok önemli bir unsurdur. Bir çalışan öncelikli olarak yöneticisi veya liderine güvenebilmek ister. Bunun yolu da yöneticinin çalışanına karşı dürüst tutumlar sergilemesinden geçmektedir. Yöneticinin dürüst olduğu bir örgütte çalışanların da dürüst davranışlar sergilemesi kaçınılmaz olacaktır.

Çalışanların yöneticileri ile olan iletişiminin yanı sıra çalışan arkadaşları ile olan iletişimi de örgüt için önemli bir unsurdur. Çalışanlar kendi içlerinde samimi bir iletişim kurarlarsa örgüt ile özdeşleşme de o kadar kolay olacaktır. Çıkar, söz konusu olduğunda çalışanlar takım arkadaşlarının sadece kendi çıkarlarını gözetmeyeceklerine emin olmak istemektedir. Bunun da temeli, yöneticinin adalet kavramından geçmektedir. Adil bir yöneticinin liderlik ettiği bir örgütte çalışanların da adalet bilincinde olması beklenmektedir. Örgüt üyelerinin çıkar çatışması yapmadığı bir örgütte özdeşleşme daha hızlı oluşacak ve bu da beraberinde başarıyı getirecektir. Başarının temelini örgüt içi iletişimin sağlıklı olması ve yöneticinin tutarlı, adil, dürüst tutumları oluşturmaktadır. Bu faktörlerin tamamını karşılayan bir örgüt başarı merdivenlerini tırmanacaktır.

Örgütsel vatandaşlık kavramı, örgütsel güven bağlamında büyük önem taşımaktadır. Bireylerin örgüt içerisinde örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemesi hem verimi hem de bağlılığı arttıracaktır. Örgütsel vatandaşlık kavramının bir örgüt içerisinde var olması o örgütün sağlam temeller üzerine kurulmasını sağlamaktadır. Bir örgütteki bireyler örgütsel vatandaşlık kavramına ne kadar sadık kalırsa, örgüt içerisindeki bağlılık o kadar artacaktır.

Bir örgüt içerisinde örgütsel vatandaşlık kavramının varlığından bahsedebilmek için birtakım belirtilere bakılmaktadır. Bunlardan ilki yardımseverliktir. Yardımseverlik, örgüt içerisindeki üyelerin birbirlerine verdikleri desteği kapsayan bir boyuttur. Herhangi bir kriz anında üyenin girdiği zor durumu diğer üyelerin anlayışla karşılaması ve destek olması örgütsel vatandaşlık kavramı açısından önem taşımaktadır.

Organ ve Bateman'ın örgütsel davranış boyutları ölçeğine göre yardımseverlik örgüt içerisinde verilen göreve veya soruna karşı diğer bir çalışana yardım etme yani bütün çalışanların yardım ve desteğiyle görevi işbirliği ve bütünlük içerisinde senkronize bir halde halletme davranışıdır (Organ ve Ryan, 1995; Podsakoff vd., 2000; Allison vd., 2001).

Oluşan bir sorun veya hastalık halinde örgüt üyelerinin, diğer örgüt üyesi arkadaşlarına gönüllü olarak destek vermesi ve yardımda bulunması yardımseverlik boyutunun içeriğidir. Birbirlerine gönüllü olarak yardımda bulunan çalışma arkadaşlarının arasındaki bağ kuvvetlendikçe örgüt içerisindeki hiyerarşiye uyma ve çalışma istekleri de aynı düzeyde artacaktır. Bu artış örgütün iş gücü ve verimini de olumlu yönde etkileyecektir (Demirel vd., 2011).

Yardımseverlik boyutunda, gösterilen desteğin gönüllü olması en önemli kaidedir. Aksi takdirde zorla yaptırılan bir yardım örgüt üyeleri arasındaki bağı zedeler ve iş bölümü kısmında sıkıntılar çıkaracaktır. Gönüllü olarak yapılmayan bir yardım kişinin kendisini kullanılmış hissetmesine sebep olacak ve örgüt içerisindeki pozisyonundan şüphe etmesini doğuracaktır. Herhangi bir pozisyon şüphesi bireyin örgüte olan inancını zedeleyecektir. Zedelenen inanç ise örgüt içerisinde çalışma isteğini ve dolayısıyla verimi azaltacaktır.

Diğer bir boyut vicdanlılıktır. Bir örgüt üyesinin, kendi görevi olmamasına rağmen, örgütün faydasını gözeterek birtakım vazifeleri üstlenmesi vicdanlılık boyutunu açıklamaktadır. Bir örgüt üyesinin mesai saatlerine sadık kalması, görevini zamanın da

bitirmesi vicdanlılık boyutunun içeri niteliğindedir. Kendi işine duyduğu saygı ve sorumluluk bilinci ile bir örgüt üyesi, örgüte fayda sağlayacaktır. Bu noktada yöneticilere de büyük iş düşmektedir. Bir örgüt üyesinin iş tanımının doğru yapılması ve çalışma sınırlarının iyi anlatılması o örgüt üyesinin aydınlanmasını sağlayacaktır. Bu durumda kendi sınırlarını iyi bilen örgüt üyesi vicdanlılık boyutuna uyarsa bu sınırların dışına çıkmayacak ve sorumluluklarını yerine getirecektir.

Sorumluluk bilincinin olması örgüt içerisinde büyük önem taşımaktadır. Her birey kendi sorumluluklarını yerine getirirse örgüt üyeleri arasında çatışma azalacak ve performans da aynı oranda yükselecektir. Bu boyuta uymayan herhangi bir örgüt üyesi, örgüt içerisindeki bütün taşları yerinden oynatabilir. Sorumluluklarını yerine getirmeyen ve çalışma saatlerine sadık kalmayan bir örgüt üyesinin varlığı, örgütün diğer üyeleri arasında anlaşmazlığa yol açacaktır ve onların da sorumluluklarını aksatmalarına yol açacaktır. Bu durum örgütün bütün işleyişini bozacak ve verimi düşürecektir. Sportmenlik, bir diğer tanımla centilmenlik boyutu bireylerin örgüt içerisinde oluşabilecek krizlere karşı gösterdikleri tutumları ele alan boyuttur. Bir örgüt üyesi, örgüt içerisinde oluşmuş veya oluşması muhtemel bir olumsuzluk durumunda pozitif kalabilmeli ve örgütün diğer üyelerini sakinleştirici davranışlar sergileyebilmelidir. Eğer böyle olursa örgütün bu krizi daha kolay atlattığı sağlanabilir ve işler hızlıca yoluna koyulabilir.

Oluşabilecek herhangi bir olumsuz durum örgüt üyelerini paniğe sokacaktır. Yaşanılan bu panik iş görme gücünün azalmasına ve verimin düşmesine sebebiyet verecektir. Bu tarz kriz durumlarında başta yöneticiler olmak üzere tüm örgüt üyelerinin sportmen bir şekilde yaklaşmaları ve olumlu davranışlar sergilemeleri, krizin daha kısa sürede çözülmesine katkı sağlayacaktır.

Nezaket boyutu, bireylerin örgüt içerisinde oluşabilecek olumsuzlara karşı öngörülü olmaları ve çözümü bulma çabalarını içermektedir. Bir birey kendi örgütün faydası için birtakım problemleri oluşmadan tahmin etmeye çalışmalı ve çözüm yollarını düşünmelidir. Aksi takdirde yaşanılacak herhangi bir sorunda örgüt bocalayacak ve sarsıntıya uğrayacaktır. Nezaket; çalışanların, çalışma arkadaşları için ortaya çıkabilecek sorunları önceden fark etme ve bu sorunlara karşı önerilerde bulunup çözüm oluşturmayı kapsamaktadır. Sorun haline gelmeden çözüme ulaşmayı ifade etmektedir (Organ ve Ryan, 1995; Podsakoff vd., 2000).

Örgüt üyesi, bulunduğu örgütün diğer üyelerinin de faydasını düşünmelidir. Çalışma arkadaşlarının zarar görmesini veya örgüte zarar vermesini engelleyici davranışlar sergilemelidir. Bu davranış doğrultusunda nezaket boyutunu uygulamış olacaktır. Bir örgüt üyesi çalışma arkadaşlarını, örgütün faydasına olacak davranışlar sergilemeye teşvik etmelidir. Bir başka çalışanın örgüte verebileceği zararı önceden tahmin eden ve çözüm yolu üreten bir örgüt üyesi, örgütün faydasına olacak bir davranış sergileyecek ve nezaket boyutunu hayata geçirmiş olacaktır.

Örgütsel erdem boyutu, örgüt üyelerinin kendi örgütlerini ve çalışma arkadaşlarını korumaya yönelik gösterdikleri davranışları tanımlamaktadır. Bir örgüt üyesi ne kadar örgütün ve çalışma arkadaşlarının faydasını düşünürse, örgütteki performans da o kadar yükselecektir. Örgüt üyelerinin, örgüt içerisinde aktif rol almaları örgütün problemlerini saptayabilmeleri ve çözüm odaklı olmaları örgüt için büyük önem taşımaktadır (Gürbüz, 2006).

Örgüt üyelerinin, örgüt faydası için özveri de bulunması kendisinin de faydasına olacaktır. Bir örgüt için yapılan çabalar ve gösterilen özveri yöneticiler tarafından fark

edilecektir. Aynı zamanda çalışma arkadaşlarının faydalarını da gözeten bir birey, onlarla arasında kuvvetli bir bağ kuracak bu durum da örgüt içerisindeki refahı arttıracaktır.

Örgütsel vatandaşlık kavramı, örgüt içerisinde yadsınamayacak bir öneme sahiptir. Çalışanların kendi aralarında, yöneticileriyle ve örgütleriyle arasındaki bağı kurabilmeleri açısından örgütsel vatandaşlık kavramı hayati önem taşımaktadır. Bu kavrama sadık olunan örgütte verim ve başarı da doğru orantıda yükselecektir.

Bu çalışmada Fırat Üniversitesi akademik kadrosunda görev yapmakta olan çalışanların üzerinde Örgütsel Güven ve Örgütsel Vatandaşlık kavramlarının etkilerini öğrenmek, Örgütsel Güven ve Örgütsel Vatandaşlık kavramları arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

2. METODOLOJİ

Bu çalışmaya ilişkin etik kurul izni Fırat Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'ndan 31.03.2021 tarihli ve 08 toplantılı 4 sayılı Etik Kurul Onayı ile alınmıştır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmada, katılımcı personellerin, yöneticilerine, iş arkadaşlarına ve kurumlarına duydukları güvenin nasıl oluştuğu ve Fırat Üniversitesi akademik personelinin örgütsel güven duyguları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkisi incelenmiştir.

2.2. Araştırmanın Sınırlılıkları/Karşılaşılan Güçlükler

Bu araştırmanın sınırlılıkları aşağıda belirtildiği gibidir.

- ✓ Araştırma Fırat Üniversitesi dışında kalan üniversiteler açısından sınırlılık arz etmektedir.
- ✓ Araştırma, Fırat Üniversitesi akademik çalışanları dışında kalan çalışanlar açısından sınırlılık arz etmektedir.
- ✓ Araştırma Ekim 2021-Ocak 2022 tarihlerini sınırlamaktadır.
- ✓ Araştırma, araştırmanın yeterliliği, ulaşılabilirliği, belirlenen amaçlar ve elde edilen veriler ile sınırlıdır.

Araştırma kapsamında Fırat Üniversitesi akademik personelinin yoğun olduklarını ileri sürerek ankete katılmamak istememeleri araştırmanın güçlüklerini oluşturmaktadır.

2.3. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Çalışma Fırat Üniversitesi akademik çalışanları üzerinde gerçekleşmiştir. Bu bakımdan çalışmanın evrenini Fırat Üniversitesi'nde çalışan akademik personel oluşturmaktadır. Çalışmanın evreni kapsamında Fırat Üniversitesi Daire Başkanlığı'ndan Kasım 2021'de alınan bilgiler ışığında evren toplam 2105 personeli kapsamaktadır. Araştırmada kolayda örnekleme ve buna bağlı olarak nicel veri tekniğine bağlı olan anket yöntemi kullanılmıştır. Hazırlanan anket formları elden 450 personele dağıtılmış 337 akademik personelden geri dönüş alınmıştır.

2.4. Verilerin Toplanması ve Analizi

Çalışmanın hipotezlerini test edebilmek için veriler anket aracılığıyla elde edilmiştir. Ölçümlerin gerçekleştirilmesi için uygun olan ölçeklerle anket formu oluşturulmuş ve katılımcılara elden ulaştırılmıştır. Bu kapsama çalışma kapsamında uygulama anket tekniğiyle gerçekleştirilmiştir. Oluşturulan anket formunda üç bölüm bulunmaktadır. İlk bölümde çalışmaya katılan akademik personelin örgütüne, yöneticisine ve çalışma

arkadaşlarına karşı olan güvenini tespit etmeye yönelik 27 ifade bulunmaktadır. Bu ifadelerden 8 tanesi katılımcıların örgütüne ne kadar güvendiği, 10 tanesi yöneticisine ne kadar güvendiği ve 9 tanesi de çalışma arkadaşlarına ne kadar güvendiğiyle ilgilidir.

İkinci kısımda, çalışmaya katılan akademik personelin örgütsel vatandaşlık davranışı derecesini tespit edebilmek için 20 ifadeye yer verilmiştir. Bu ifadelerden 4 tanesi yardımseverlik, 4 tanesi vicdanlılık, 4 tanesi sportmenlik, 4 tanesi nezaket ve 4 tanesi de örgütsel erdemle ilgilidir. Son kısımda ise, çalışmaya katılan akademik personelin demografik özellikleri amacıyla sorulan sorulara yer verilmiştir. Bu durumda katılımcıların, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, kurumda çalışma süreleri, hizmet yılı gibi sorular sorulur.

2.4.1. Çalışmanın Ölçekleri

Çalışmada, katılımcıların örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışının derecesini belirlemeye yönelik ölçümler gerçekleştirilmiştir. İki ölçeğe ait bilgilere de aşağıda yer verilmiştir.

Örgütsel Güven Ölçeği: Örgütsel Güven Ölçeği, Tokgöz ve Seymen (2013) tarafından çalışanların örgüte güven seviyelerini belirlemek amacıyla kullanılmıştır. Ölçekte 5'li likert tipi derecelendirme ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan her bir madde "5 = Tamamen Katılıyorum, 4 = Katılıyorum, 3 = Biraz Katılıyorum, 2 = Katılmıyorum, 1= Kesinlikle Katılmıyorum" şeklinde kodlanmaktadır. Toplanan veriler 5'ten 1'e kadar bir değerle kodlanmıştır. Ölçek 27 maddeden oluşmaktadır. Ölçekten alınacak en yüksek puan 135, en düşük puan ise 27'dir. Ölçek formu üç alt boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar: 1,2,3,4,5,6,7,8 maddelerinden oluşan örgüte güven; 9,10,11,12,13,14,15,16,17,18 maddelerinden oluşan yöneticiye güven ve 19,20,21,22,23,24,25,26,27 maddelerinden oluşan çalışma arkadaşlarına güven şeklinde oluşturulup adlandırılmıştır. Ölçeğin güvenilirlik analiz sonuçlarına Tablo 4'de değinilmiştir. Ölçeğin yapı geçerlilik değerleri ise $\chi^2 = 848.94$, $df = 490$, $RMSEA = 0,05$, $CFI=0,98$, $NNFI=0,98$, $IFI=0,97$ şeklinde elde edilmiştir.

Örgütsel Vatandaşlık Davranış Ölçeği: Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği, Bolat ve Bolat (2008) tarafından katılımcıları örgütlerine karşı sergiledikleri vatandaşlık davranışının derecesini tespit etmek için kullanılmıştır. Ölçekte 5'li Likert tipi derecelendirme ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan her bir madde "5 = Tamamen Katılıyorum, 4 = Katılıyorum, 3 = Biraz Katılıyorum, 2 = Katılmıyorum, 1= Kesinlikle Katılmıyorum" şeklinde kodlanmaktadır. Toplanan veriler 5'ten 1'e kadar bir değerle kodlanmıştır. Ölçek 20 maddeden oluşmaktadır. Ölçekten alınacak en yüksek puan 100, en düşük puan ise 20'dir. Ölçek formu beş alt boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar: 1.2.3.4 maddelerinden oluşan özgecilik davranışı; 5.6.7.8 maddelerinden oluşan vicdanlılık davranışı; 9.10.11.12 maddelerinden oluşan nezaket davranışı; 13.14.15.16 maddelerinden oluşan centilmenlik davranışı ve 17.18.19.20 maddelerinden oluşan sivil erdem davranışı şeklinde oluşturulup adlandırılmıştır. Ölçek maddelerinden iki ifade ters kodlanmaktadır. Bu ifadeler analizlere, çevrildikten sonra dâhil edilmiştir. Ölçeğin güvenilirlik analiz sonuçlarına Tablo 4'de değinilmiştir. Ölçeğin yapı geçerlilik değerleri ise $\chi^2 = 154,20$, $df = 121$, $RMSEA = 0,05$, $CFI=0,993$, $NNFI=0,985$, $IFI=0,990$ şeklinde elde edilmiştir.

Çalışmada, ölçeklere ilişkin normallik analizi yapılmıştır. Analiz bulguları Tablo 1' de verilmiştir.

Tablo 1: Normallik Analizi

Ölçekler	Skewness (Basıklık)	Kurtisios (Çarpıklık)
Örgütsel Güven	-0.121	-0.637
Örgüte Güven	-0.023	-0.788
Yöneticiye Güven	-0.377	-0.694
Çalışma Arkadaşlarına Güven	-0.248	-0.814
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	0.558	0.788
Özgecilik Davranışı	0.612	0.666
Vicdanlılık Davranışı	0.638	1.251
Nezaket Davranışı	0.666	0.994
Centilmenlik Davranışı	-0.441	-0.315
Sivil Erdem Davranışı	0.795	1.252

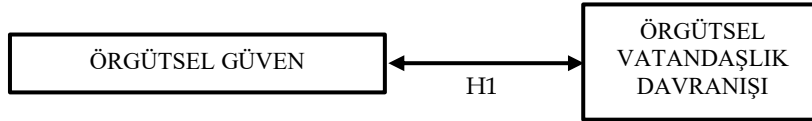
Araştırmanın hipotez testlerinde kullanılacak testlerin parametrik testler mi veya parametrik olmayan testler mi olacağına kararlaştırılması amacıyla gerçekleştirilen normallik incelemesinin sonuçlarına Tablo 1’de yer verilmiştir. Normallik incelemesi kapsamında araştırmanın bağımlı değişkenleri olarak kabul edilen ölçek ve ölçek alt boyutlarının çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmiştir. -2 ve +2 arasında elde edilen çarpıklık ve basıklık değerleri verilerin normal olarak dağıldığını ve hipotez testlerinde parametrik testlerinin kullanılmasını gerektiğini ifade etmekte bu değerlerin dışında elde edilen çarpıklık ve basıklık değerleri ise verilerin normal dağılmadığına ve hipotez testlerinde parametrik olmayan testlerin kullanılmasının gerekliliğine işaret etmektedir. Elde edilen değerler incelendiğinde ölçeğin hem çarpıklık hem de basıklık değeri -2 ile +2 arasında gerçekleşmiş ve verilerin normal dağıldığına işaret etmektedir (George ve Mallery, 2010; Demir ve Narlıkaya, 2021: 114). Bundan dolayı araştırmanın hipotez testlerinde parametrik testlerin kullanılmasına karar verilmiştir.

Çalışmada veriler SPSS-22 programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizi için; betimsel analizler, güvenilirlik analizi ve Pearson korelasyon analizi yöntemleri tercih edilmiştir.

2.5. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmada, akademisyenlerin örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranış düzeyleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda önceki bölümlerde sunulmuş olan yazına bağlı olarak, araştırmada önerilen model şekil 1’de yer almaktadır.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Araştırma amacı doğrultusunda oluşturulan araştırma hipotezi ise aşağıdaki gibidir:

H1: Akademisyenlerin örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranış düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

2.6. Güvenirlilik Analizi

Çalışmada, ölçeklere ve alt boyutlarının güvenilirliğinin değerlendirmesinde Cronbach’s Alpha Güvenirlilik Katsayısı dikkate alınmıştır. Cronbach’s Alpha Güvenirlilik Katsayısını değerlendirmesinde baz alınan ölçüt aralıkları aşağıda yer almaktadır (Kılıç, 2016: 48; Düşükcan vd., 2019: 437):

- 0.00 ≤ α ≤ 0.40 ise ölçek güvenilir değildir.
0.41 ≤ α ≤ 0.60 ise ölçek düşük güvenilirliktedir.
0.61 ≤ α ≤ 0.80 ise ölçek orta güvenilirliktedir.
0.81 ≤ α ≤ 1.00 ise ölçek yüksek güvenilirliktedir.

Tablo 2: Güvenirlik Analiz

Ölçekler	Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
Örgütsel Güven	0.972	27
Örgüte Güven	0.988	10
Yöneticiye Güven	0.965	8
Çalışma Arkadaşlarına Güven	0.970	9
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	0.927	20
Özgecilik Davranışı	0.933	4
Vicdanlılık Davranışı	0.925	4
Nezaket Davranışı	0.921	4
Centilmenlik Davranışı	0.922	4
Sivil Erdem Davranışı	0.924	4

Tablo 2'de ölçeklere ve alt boyutlarına ilişkin Cronbach's Alpha Güvenirlik Katsayısı değerleri verilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde ölçekler ve alt boyutlarının yüksek güvenirlikte olduğu görülmektedir.

2.7. Bulgular

2.7.1. Demografik Bulgular

Tablo 3'te katılımcılara ait demografik bulgular verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre 135 (%40) katılımcı kadın, 202 (%60) katılımcı ise erkek olmaktadır.

Katılımcılar Medeni durum bakımından incelendiğinde 221 (%65) katılımcı evli, 116 (%35) katılımcı ise bekâr olmaktadır. Eğitim Durumu dağılımı incelendiğinde ise 34 (%10) katılımcı ön lisans ve lisans mezunu olmakta 303 (%90) katılımcı ise lisansüstü mezunu olmaktadır. Araştırma katılımcılarının çalışılan birim sayısı bulguları şu şekilde dağılım göstermektedir 202 (%60) katılımcı 1 birimde çalışmış, 79 (%23) katılımcı 2 birimde, 29 (%9) katılımcı 3 birimde ve son olarak da 27 (%8) katılımcı ise 4 ve üzeri sayıda birimde çalışmıştır. Son olarak da birim değişikliği düşüncesinin sorgulandığı değişkenin dağılımına göre 103 (%31) katılımcı birimini değiştirmeyi düşünmekte, 234 (%69) katılımcı ise çalıştığı birimi değiştirmeyi düşünmemektedir.

Tablo 3: Demografik Değişkenlerin Dağılımları

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	135	40
	Erkek	202	60
Medeni Durum	Evli	221	65
	Bekar	116	35
Eğitim Durumu	Önlisans-Lisans	34	10
	Lisansüstü	303	90
Çalışılan Birim	1	202	60
	2	79	23
	3	29	9
	4 ve üzeri	27	8
Birim Değişikliği	Evet	103	31
	Hayır	234	69
Toplam		337	100

Aşağıda yer alan Tablo 4’de ise araştırmanın demografik değişkenlerinin ortalama değerleri yer almaktadır. Elde edilen bulgular incelendiğinde katılımcıların ortalama yaşı $38,5\pm 8,5$, ortalama kurumda çalışma süresi $11\pm 8,3$ yıl ve ortalama hizmet yılı ise $12,5\pm 8,4$ olarak tespit edilmiştir.

Tablo 4: Demografik Değişkenlerin Ortalamaları

	Ort±Ss	Min-Max
Yaş	38.5±8.5	20-66
Kurumda Çalışma Süresi	11±8.3	1-44
Hizmet Yılı	12.5±8.4	1-44

2.7.2. Ölçek Puanları

Ölçek ortalama puanlarının değerlendirilmesinde aritmetik ortalamalar dikkate alınmıştır. Değerlendirilmede dikkate alınan ölçüt aralıkları aşağıda verilmiştir (Tekin, 2017; Çelik Baykoca ve Sezgin, 2021: 513):

Tablo 5: Ölçek Puan Aralıkları

Puan Aralıkları	Ölçeğe Gelen Karşılık
$1.00 \leq \text{ort.} \leq 1.80$	Kesinlikle katılmıyorum
$1.80 \leq \text{ort.} \leq 2.60$	Katılmıyorum
$2.60 \leq \text{ort.} \leq 3.40$	Biraz Katılıyorum
$3.40 \leq \text{ort.} \leq 4.20$	Katılıyorum
$4.20 \leq \text{ort.} \leq 5.00$	Kesinlikle katılıyorum

Aşağıda yer alan Tablo 6’da ise araştırma ölçekleri olan Örgütsel Güven ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve alt boyutlarının ortalama skorları yer almaktadır.

Tablo 6: Ölçek Puan Aralıkları

	Ort±Ss
Örgütsel Güven	3.1±0.9
Örgüte Güven	2.9±1
Yöneticiye Güven	3.2±1
Çalışma Arkadaşlarına Güven	3.2±1
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	4.1±0.5
Özgecilik Davranışı	4.1±0.7
Vicdanlılık Davranışı	4.2±.7
Nezaket Davranışı	4.2±0.7
Centilmenlik Davranışı	3.9±0.7
Sivil Erdem Davranışı	3.9±.7

Bulgular incelendiğinde ortalama Örgütsel Güven puanı $3,1\pm 0,9$ olarak ortalama düzeyde gerçekleşmekte ve alt boyutlardan elde edilen ortalama puanlarda buna paralel olmaktadır. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı puanı ise $4,1\pm 0,5$ ile ortalama üzerinde olarak gerçekleşmekte ve yine aynı şekilde ölçeğin alt boyutlarından elde edilen ortalama skorlar da buna paralel olarak gerçekleşmektedir.

2.7.3. Hipotez Testleri

Çalışmanın bu bölümünde araştırma amaçları doğrultusunda oluşturulan hipotezlerin uygun test yöntemleri olarak kararlaştırılan parametrik test yöntemleri ile sınamaya sonuçlarına yer verilmiştir. Bu kapsamda hipotez testlerinde Pearson Korelasyon testi kullanılmıştır.

Aşağıda tablo 7’de araştırma ölçekleri olan Örgütsel Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve ölçek alt boyutları kapsamında istatistiksel anlamlı ilişkilerin tespiti amacıyla gerçekleştirilen Pearson Korelasyon testinin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 7: Araştırma Ölçek ve Ölçek Alt Boyutları Korelasyon Analizi

		Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	Özgecilik Davranışı	Vicdanlılık Davranışı	Nezaket Davranışı	Centilmenlik Davranışı	Sivil Erdem Davranışı
Örgütsel Güven	r	0.258**	0.221**	0.175**	0.154**	0.244**	0.240**
Örgüte Güven	r	0.170**	0.128*	0.094	0.066	0.180**	0.215**
Yöneticiye Güven	r	0.177**	0.109*	0.114*	0.091	0.218**	0.174**
Çalışma Arkadaşına Güven	r	0.321**	0.341**	0.244**	0.241**	0.224**	0.233**

*= $p < 0,05$; **= $p < 0,01$

Elde edilen bulgular incelendiğinde Örgütsel Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf şiddette bir korelasyon ilişkisi bulunmaktadır ($r=0,258$; $p < 0,01$) bu ilişkiye göre bireylerin Örgütsel Güven Düzeyleri arttıkça Örgütsel Vatandaşlık Davranışları da artmakta veya aynı şekilde azalış göstermektedir. Diğer bir taraftan benzer doğru orantılı, zayıf şiddette ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki Örgütsel Güven ile Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Nezaket Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı arasında da tespit edilmiştir.

Örgütsel Güven alt boyutlarından Örgüte Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve alt boyutları kapsamında elde edilen ilişkiler incelendiğinde ise Örgüte Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Örgüte Güven düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azalış göstermektedir.

Yöneticiye Güven alt boyutu kapsamındaki bulgular incelendiğinde ise Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Yöneticiye Güven Düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azaldıkça azalış göstermektedir.

Yöneticiye Güven alt boyutu kapsamındaki bulgular incelendiğinde ise Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Nezaket Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Çalışma Arkadaşlarına Güven düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azaldıkça azalış göstermektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, katılımcı personellerin, yöneticilerine, iş arkadaşlarına ve kurumlarına duydukları güvenin nasıl oluştuğu ve Fırat Üniversitesi akademik personelinin örgütsel güven duyguları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkisi incelenmiştir. Araştırmaya ilişkin bulgular aşağıda yer almaktadır.

Ölçeklere ilişkin puan ortalamaları incelendiğinde; Örgütsel Güven puanı $3,1 \pm 0,9$ olarak ortalama düzeyde gerçekleşmekte ve alt boyutlardan elde edilen ortalama puanlarda buna paralel olmaktadır. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı puanı ise $4,1 \pm 0,5$ ile ortalama üzerinde olarak gerçekleşmekte ve yine aynı şekilde ölçeğin alt boyutlarından elde edilen ortalama skorlar da buna paralel olarak gerçekleşmiştir.

Örgütsel Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve ölçek alt boyutları kapsamında istatistiksel anlamlı ilişkilerin tespiti amacıyla gerçekleştirilen Pearson Korelasyon testi bulguları incelendiğinde; Örgütsel Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf şiddette bir korelasyon ilişkisi bulunmaktadır ($r=0,258$; $p<0,01$) bu ilişkiye göre bireylerin Örgütsel Güven Düzeyleri arttıkça Örgütsel Vatandaşlık Davranışları da artmakta veya aynı şekilde azalış göstermektedir. Diğer bir taraftan benzer doğru orantılı, zayıf şiddette ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki Örgütsel Güven ile Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Nezaket Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı arasında da tespit edilmiştir.

Örgütsel Güven alt boyutlarından Örgüte Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve alt boyutları kapsamında elde edilen ilişkiler incelendiğinde ise Örgüte Güven ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Örgüte Güven düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azalış göstermektedir.

Yöneticiye Güven alt boyutu kapsamındaki bulgular incelendiğinde ise Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Yöneticiye Güven Düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azaldıkça azalış göstermektedir.

Yöneticiye Güven alt boyutu kapsamındaki bulgular incelendiğinde ise Örgütsel Vatandaşlık Davranışı, Özgecilik Davranışı, Vicdanlılık Davranışı, Nezaket Davranışı, Centilmenlik Davranışı ve Sivil Erdem Davranışı istatistiksel olarak anlamlı, doğru orantılı ve zayıf yönlü bir korelasyon ilişkisi tespit edilmiş bu ilişkiye göre örneklemin Çalışma Arkadaşlarına Güven düzeyi arttıkça bu davranışlarda artış göstermekte veya tam tersi şekilde azaldıkça azalış göstermektedir.

Sonuç olarak bir örgüte güven örgütün yapı taşlarından biridir. Örgüt üyelerinin örgüte güven duyması örgütün verimini ve refah düzeyini arttıracaktır. Aynı zamanda örgüt içerisinde bulunan bireylerin örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri de örgütün verimi ile doğru orantılı olacaktır. Yapılan anket çalışmasında bireylerin farklı etkenleri göz önüne alınarak örgüte duydukları güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme oranları irdelenmiştir. Çalışma içerisinde verilen hipotez ile anket çalışmasının sonuçları kıyaslanmış ve anlamlı bir sonuç elde edilmiştir. Ayrıca çalışmaya konu olan örneklem kitlesi daha da genişletilerek, kültürlerarası farklılıkları incelemek adına farklı coğrafyalarda test edilebilir. Ayrıca araştırma zaman anlamında kesitsel bir yapıya sahiptir. Bu doğrultuda ileriki araştırmalarda, farklı zaman periyodları içerisinde aynı örneklem grubuna ilişkin bulgular karşılaştırmalı olarak sunulabilir. Son olarak, ileriki araştırmalarda birbiriyle ilişkili farklı araştırma değişkenlerinin birbiri arasındaki ilişkiler de irdelenebilir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışmaya ilişkin etik kurul izni Fırat Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'ndan 31.03.2021 tarihli ve 08 toplantılı 4 sayılı Etik Kurul Onayı ile alınmıştır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Allison, B. J., Voss, R. S. & Dryer, S. (2001). Student classroom and career success: the role of organizational citizenship behavior. *Journal of Educational for Business*, 76 (5), 282-294.
- Aydın, S. (2017). *Örgütsel güven-iş tatmini ilişkisi: istanbul'daki 4-5 yıldızlı otellerde çalışanlar üzerinde bir araştırma* (yüksek lisans tezi). Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bolat, O. İ., & Bolat, T. (2008). Otel işletmelerinde örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(19), 75-94.
- Çelik Baykoca, R. Z. & Sezgin, E. E. (2021). Hastane çalışanlarının işyerinde dışlanma algıları ile çalışan sessizliği arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 7(3), 505-519.
- Demir, Ö. & Narlıkaya, Z. (2021). Muhasebe meslek mensuplarının büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardına yönelik algılarının incelenmesi: Elazığ ili örneği. *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 8(16), 105-125.
- Demirel, Y., Seçkin, Z. & Özçınar, M. F. (2011). Örgütsel iletişim ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 33- 48.
- Düşükcan, M., Sezgin E. E. & Kaya, E. (2019). Elazığ 112 acil sağlık hizmetleri istasyonlarında görev yapan sağlık çalışanlarında iş streslerinin işten ayrılma niyetine etkisi. *Journal of Academic Value Studies*, 5(3), 433-442.
- George, D. & Mallery, M. (2010). SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference. 17.0 update (10a ed.) Boston: Pearson.
- Gürbüz, S. (2006). Örgütsel vatandaşlık davranışı ile duygusal bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 49-56.
- Kılıç, S. (2016). Cronbachs alpha reliability coefficient. *Journal of Mood Disorders*, 6(1), 47-48.
- Mayer, R. C., James, H. D. & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *The Academy of Management Review*, 20, 709-734.
- Morgan, R. & Hunt, S. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Organ, D.W., & Ryan, K. (1995). A meta-analytic review of attitudinal and dispositional predictors of organizational citizenship behavior. *Personel Psychology*, 48, 775-802.

Podsakoff, P. M., Mackenzie, S. B., Paine, J. B. & Bachrach D. G. (2000). Organizational citizenship behaviors: A Critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of Management*, 26 (3), 513-563.

Tekin, H. (2017). Eğitimde ölçme ve değerlendirme. Ankara: Yargı Yayınevi.

Tokgöz, E. & Aytemiz Seymen, O. (2013). Örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki: Bir devlet hastanesinde araştırma. *Öneri Dergisi*, 10(39), 61-7.

Examination of the Relations Between Academicians' Organizational Trust Levels and Organizational Citizenship Behavior

Extended Abstract

Aim: In this study, how the participant staff's trust in their managers, colleagues and institutions is formed and the relationship between organizational trust and organizational citizenship behaviors of Firat University academic staff were examined.

Method(s): The research is in a relational screening model. The research population consists of 2105 academic staff working at Firat University. The sample group consisted of 337 academic staff selected by convenience sampling method. After obtaining the necessary permissions from the relevant institution, the researcher administered the questionnaires to the volunteer participants using a face -to-face interview. Data were collected with the "Organizational Trust Scale" and "Organizational Citizenship Behavior Scale". In data analysis, percentage and frequency statistics were used to determine the descriptive characteristics of the sample group. Mean and standard deviation statistics were used to determine organizational trust and organizational citizenship behavior levels. In determining the relationships between variables orrelation analysis was used.

Findings: In the study, when the Pearson Correlation test findings, which were carried out to determine the statistically significant relationships within the scope of Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior and scale sub-dimensions, were examined There is a statistically significant, directly proportional and weak correlation relationship between Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior ($r=0.258$; $p<0.01$). According to this relationship, Organizational Citizenship Behaviors increase or decrease as the Organizational Trust Levels of individuals increase. On the other hand, a similar direct proportional, weak and statistically significant relationship was also found between Organizational Trust and Altruism Behavior, Conscientiousness Behavior, Courtesy Behavior, Gentleman Behavior and Civil Virtue Behavior.

Conclusion: As a result, trust in an organization is one of the building blocks of the organization. Organization members' trust in the organization will increase the efficiency and welfare of the organization. At the same time, the level of organizational citizenship behavior of individuals in the organization will be directly proportional to the efficiency of the organization. In the survey study, individuals' trust in the organization and their rates of exhibiting organizational citizenship behavior were examined by considering different factors. The hypothesis given in the study and the survey results were compared, and a meaningful result was obtained. In addition, the sample group subject to the study can be expanded further and tested in different geographies i to examine intercultural differences. In addition, the research has a cross-sectional structure in terms of time. In this direction, findings related to the same sample group in different time periods can be presented comparatively in future

studies. Finally, the relationships between different interrelated research variables can be examined in future research.



Is There Any Impact of the World Uncertainty Spillover Index (WUSI) on Firm Investment? Evidence from Turkey

Dünya Belirsizlik Yayılma Endeksi'nin (WUSI) Firma Yatırımları Üzerinde Herhangi Bir Etkisi Var mı? Türkiye'den Kanıtlar

Ömer Faruk TAN*

Abstract

This paper examines the impact of the World Uncertainty Spillover Index-United States (WUSI-USA) on the corporate investment policy of 164 Turkish manufacturing firms between 2005 and 2019. According to the findings, the WUSI-USA has a negative impact on the investment policy of firms. Based on the real options theory, firms prefer to postpone their investments under uncertain conditions. The use of alternative measurements of investment confirms the validity of our results. Overall, this study reveals that uncertainty coming from the US affects the investment decisions of firms in Turkey. Therefore, Turkish firms should include uncertainty spillovers in their financial decisions and adjust their strategies based on firm-specific factors in times of uncertainty spillovers. Furthermore, policymakers and firm managers should consider the US uncertainty spillover effects while generating their investment strategies.

Keywords: Uncertainty spillovers, firm performance, corporate investment, Turkey

JEL Codes: D89; B23

Öz

Bu makale, Dünya Belirsizlik Yayılma Endeksi-Amerika Birleşik Devletleri'nin (WUSI-USA) 164 Türk imalat firmasının 2005 ve 2019 yılları arasındaki yatırım politikası üzerindeki etkisini incelemektedir. Bulgulara göre, WUSI-USA'nin firmaların yatırım politikası üzerinde olumsuz bir etkisi vardır. Reel opsiyon teorisine göre firmalar belirsiz koşullar altında yatırımlarını ertelemeyi tercih etmektedirler. Alternatif yatırım ölçümlerinin kullanılması, sonuçlarımızın geçerliliğini doğrulamaktadır. Genel olarak, bu çalışma ABD'den gelen belirsizliğin firmaların yatırım kararlarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Türk firmaları finansal kararlarına belirsizlik yayılmalarını dahil etmeli ve stratejilerini belirsizliğin yayıldığı zamanlarda firmaya özgü faktörlere göre ayarlamalıdır. Politika yapıcılar ve firma yöneticileri, yatırım stratejilerini oluştururken ABD'deki belirsizlik yayılma etkilerini dikkate almalıdır.

Anahtar Kelimeler: Belirsizlik yayılmaları, firma performansı, kurumsal yatırım, Türkiye

JEL Kodları: D89; B23

1. INTRODUCTION

Uncertainty affects the economy, and consequently firms, through different channels and primarily results in canceling or postponing investments and recruitment activities (Bendall and Stent, 2003; Bloom et al., 2013; United Nations, 2019). As theoretical analyses show, it potentially affects hiring, consumption, financing costs, asset prices and other

* Asst. Prof. Dr., Marmara University, Faculty of Business Administration, Department of Accounting and Finance, omer.tan@marmara.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8875-4696>

economic outcomes (Davis, 2016). Based on the assumption in economic theory, more uncertainty tends to reduce investment spending, and the reversal of capital expenditures is costly (Abberger et al., 2016; Broadbent, 2019; Carruth et al., 2000). The results of some studies, albeit in small numbers, reveal that uncertainty may increase in the investment of firms with certain characteristics (Glover and Levine, 2015). Beyond the effects of uncertainty, the impact of domestic policies, especially that of the United States and developed European Union (EU) member countries, on other economies -spillover effect- has received increased attention recently. The discussion is whether the risk caused by uncertainty is country-specific or not. More specifically, can an uncertainty related to developed countries possibly affect Emerging Market Economies (EMEs)? Studies assume that uncertainty may spread from one country to another and affect financial results in other countries (Brogaard et al., 2020). The main findings have shown that in times of uncertainty caused by major economic or political events, stock market volatility increases dramatically, spreading to the markets and causing financial instability. It is also seen that EMEs experienced a greater decline in consumption and investment as uncertainty spread globally (Carrière-Swallow and Céspedes, 2013; Chiang, 2020; Choudhry et al., 2020; Christou et al., 2019; Claeys, 2017; Li, 2020; Liu et al., 2020; Luk et al., 2020; Rapach et al., 2013; Trung, 2019a).

Uncertainty in developed economies matters for uncertainty around the world. The fact that the relevant countries (the US and the EU members) are the main driving force of the economic activities in the rest of the world and the direct and indirect spread of the uncertainty to other countries with which they interact is effective (Ahir et al., 2021). What are the international spillover effects of uncertainty fluctuations in the US? Given the increasing integration of emerging market economies (EMEs) into the world financial market, how is the US financial uncertainty transferred to these countries? These questions have been receiving increased attention recently. Considering the answers to these questions, the general opinion is that unexpected changes in the US uncertainty have significant financial and macroeconomic impacts on EMEs (Bhattarai et al., 2020). Research shows that firms in emerging markets experience decreases in investment and private consumption after external uncertainty shocks (Carrière-Swallow and Céspedes, 2013).

The World Uncertainty Spillovers Index (WUSI) created by Ahir et al. (2021) reveals two essential facts. First, the uncertainty in systemic economies is crucial for the uncertainty in the world. Second, only the US and the UK have significant uncertainty spillover effects, while other systemic economies play a minor role on average. In addition, uncertainty in the US has been a significant source of uncertainty worldwide for the last few decades (Ahir et al., 2021).

The existing literature explores the impact of economic policy uncertainty on corporate investment holdings in some countries, such as the U.S., EU countries, and BRIC countries. However, none of them investigates the impact of world uncertainty spillover effects on corporate investment. We fill this gap in the literature by investigating whether the World Uncertainty Spillover Index affects firms' corporate investment in Turkey as an emerging market.

Turkey is a different country from other traditional economies in many aspects because it is strategically located between Eastern Europe and the Middle East. Turkey has tremendous trade and investment links with each of these regions. In response to the global financial crisis in 2008, the Federal Reserve System (the Fed) implemented a quantitative easing strategy, which resulted in a capital inflow from developed to emerging markets. Once the quantitative easing program ended, the Fed began raising gradually raised interest rates, placing downward pressure on emerging markets. The 2016 election environment, and Trump's

triumph, increased uncertainty, and the US economy has taken a more cautious stance. Furthermore, the trade battles with China impacted the global economy negatively. When the political and economic links between Turkey and the US are considered together, the uncertainty in the US has an impact on Turkey's economy. From an economic perspective, the US and Turkey have experienced a long-standing trade partnership. The US is one of Turkey's top exporting countries. The quantitative easing policy after the global financial crisis contributed to the inflow of foreign direct investment (FDI) into Turkey. The Fed's tapering policy, on the other hand, had a negative impact on FDI inflows and currency rates in Turkey. Pastor Brunson's case heightened tensions between the two countries. The Turkish lira collapsed, as a result of which Turkey faced a currency crisis in August 2018.

All these difficulties led to the conclusion that uncertainty spillovers originating from the US have an impact on the management policies of firms operating in Turkey. In this study, based on the information above, we try to analyze the influence of uncertainty spillovers on Turkish firms' investments from 2005 to 2019. The U.S. World Uncertainty Spillover Index (WUSI-USA) is considered as the uncertainty spillover proxy. We want to fill this gap in our study, which is, to the best of our knowledge, the first to analyze the influence of the WUSI-USA on corporate investment policy. Our key results are as follows: The uncertainty spillovers have a negative effect on corporate investment. Regarding the real options perspective, the US uncertainty spillovers cause Turkish firms to postpone their corporate investments. Our results align with the previous literature (Akron et al., 2020; X. Chen et al., 2020; Gulen and Ion, 2016; Kang et al., 2014; Madanoglu and Ozdemir, 2019; Yizhong Wang et al., 2014). The remainder of this paper is organized as follows: Section 2 reviews the related literature and presents the hypotheses. Section 3 explains the data and research methodology. Section 4 indicates the empirical results. Finally, section 5 is the conclusion part.

2. LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESIS

Using the policy uncertainty index, Klößner and Sekkel (2014) estimate the spillover effects of policy uncertainty. They find that slightly more than a quarter of the dynamics of policy uncertainty causes spillovers, and this share increases to half during the financial crisis. Examining the spillover effects of economic policy uncertainty on macroeconomic indicators, Trung (2019a, 2019b) measures the spillover effects of US uncertainty shocks on other economies. They suggest that the US uncertainty shocks reduce capital inflows, investment, consumption, exports, and production of emerging economies and have a significant impact on guiding the business cycle fluctuations in the world economy. While Yin and Han (2014) do not find any trend regarding the spillover effects of economic policy uncertainty on advanced economies. Huang et al. (2018), on the other hand, determine that economic policy uncertainty spreads unidirectionally from the USA to China. Accordingly, Feng and Li (2020) determine that this spread puts real economic activities under pressure. Antonakakis et al. (2018) find a significant spread of uncertainty from the EU to the USA. Caggiano et al. (2019) confirm that the uncertainties in the US economic policy feed the economic policy uncertainty in Canada and lead to a temporary increase in unemployment.

Gupta et al., (2020) analyze the spillover effects of US uncertainty on the Gross Domestic Product (GDP) of 50 developed and emerging economies. They find large heterogeneity in the response of developed and emerging economies to US uncertainty shocks. The increase in US uncertainty reduces GDP in other economies slightly more, as in the US. They also identify that the exchange rate regime and financial fragility accounted for a large part of the contraction in activity for developed markets rather than for emerging markets.. S. Lee (2018)

investigates the impact of the US economic policy uncertainty on the Korea-US exchange rate risk and finds a strong and consistent spillover. Han et al. (2019) analyze the relationship between uncertainty and currency performance of advanced and emerging countries and detect that the government-induced spillover effect of the US uncertainty due to the state creates shocks on exchange rates. Kido (2016) studies the spillover effects of the US economic policy uncertainty shocks on real effective exchange rates. While the correlation between high-yielding currencies is negative, it is positive for the US, EPU and the Japanese yen. Studies on the spillover effect of economic policy uncertainty on asset prices are as follows. E.Wang and Lee (2020) determine a net spillover effect of economic policy uncertainty on WTI crude oil returns.

Bhattarai et al. (2020); Brogaard et al. (2020); Istiak and Alam, (2020); Nguyen et al. (2020); Škrinjarić and Orlović, (2020) prove that the spread of economic policy uncertainty significantly affects stock returns. Zhang et al., (2019) investigate the effects of economic policy uncertainty on stock, credit, energy and commodity markets in the US and China, and deal with those concerns about the competition between the two countries stemming from political reasons rather than economic ones. Biljanovska et al. (2017) suggest that economic policy uncertainty reduces growth in private investment and that nearly two-thirds of the negative impact is due to other countries. Moreover, they observe that uncertainty in the US, Europe and China reduce economic activity in the rest of the world. Luk et al. (2020) examine the extent to which economic policy uncertainty shocks in advanced economies affect real economic activity in small open economies. Using Hong Kong as a case study, they identify large uncertainty spreads from advanced economies to Hong Kong. They also observe that an increase in domestic economic policy uncertainty reduces domestic production growth, leading to tighter financial conditions, lower investment and vacancy postings. K. Lee et al. (2020) determine that when Chinese economic policy uncertainty increases, corporate investments of the US firms also decrease, and this situation is more effective for firms located in the US with more exports to China. From this point of view, they reveal the importance of the global supply chain connection in understanding the companies' investment decisions. Based on the literature, we create the following hypothesis:

Hypothesis: There is a negative relationship between WUSI-USA and corporate investment in Turkey.

3. DATA AND METHODOLOGY

In this study, listed manufacturing firms in the Borsa Istanbul (BIST) are analyzed for the period between 2005 and 2019. All firm-level data and macroeconomic variables are obtained from Thomson Reuters DataStream. If there is a missing value in the firm-level data, it is taken from the firms' annual reports. The World Uncertainty Index data is obtained from its website. The age of the firm data is manually gathered from Google Search. The original sample is subjected to several sample selection parameters. Firms are contained in or omitted from the sample based on the following factors: (a) manufacturing firms are analyzed because their physical capital investment intensity is high; (b) firms with missing data are excluded from the sample; (c) firms are included if they have at least four consecutive years of data available to implement panel data methodology; (d) all variables are winsorized at 1% and 99% percentiles to reduce the effect of outliers. All firm-level variables are denominated in US Dollars. After data processing, we have unbalanced data from 164 manufacturing firms, representing 2127 firm-year observations. Because the listed firms' initial public offerings

vary, an unbalanced panel regression method is used to test the hypotheses (Ozlem and Tan, 2022; Tan et al. 2022).

The study is started by estimating the effects using an initial model. In equation (1), it does not include any control variables to examine the potential impact of uncertainty spillovers on corporate investment behavior. In the augmented equation (2), it contains firm-specific control variables, namely, the natural logarithm of total assets, cash flow, market-to-book ratio, tangibility, leverage, and age of the firm. Also, the macroeconomic variable, which is the annual growth rate of Gross Domestic Product (GDP) is added. Our baseline regression model as follows:

$$INV_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 WUSI - USA_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$INV_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 WUSI - USA_{i,t} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 CF_{i,t} + \beta_4 M/B_{i,t} + \beta_5 TANG_{i,t} + \beta_6 LEV_{i,t} + \beta_7 AGE_{i,t} + \beta_8 GDP_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

In this model, the *WUSI_USA* is our main independent variable, the natural logarithm of the annual average of quarterly data for the World Spillovers Index-USA (Ahir et al., 2021). *INV* is the ratio of the capital expenditure to total assets and is a dependent variable in the model. In addition, we include five control variables for firm-level characteristics. *SIZE* is the natural logarithm of total assets. *M/B* is the ratio of the market value of a firm to its book value. *TANG* is the ratio of the net fixed asset to total assets. *LEV* is the ratio of the total debt to total assets. *AGE* is the logarithm of the foundation year of the firm. Finally, *GDP* is the annual growth rate of Turkey. Table 1 presents the definition of each variable. In addition, the descriptive statistics of variables are given in the appendix.

Table 1: Definition of Variables

Explanatory Variables	Definitions	Source
INV	Ratio of capital expenditure to total assets	Thomson Reuters
CF	Pretax income + depreciation/amortization to total assets	As Above
TANG	The ratio of the net fixed assets to total assets	As Above
SIZE	Natural logarithm of total assets in current USD	As Above
M/B	Market-to-book ratio	As Above
LEV	The ratio of the total debt to total assets	As Above
GDP Growth	Growth rate of gross domestic product (%)	As Above
WUL_USA	Natural logarithm of the annual average of quarterly data for the World Uncertainty Spillovers Index-United States	https://worlduncertaintyindex.com/data/
AGE	The foundation year of the firm	Google Search

4. EMPIRICAL RESULTS AND DISCUSSIONS

We initially examine whether our model is suitable for pooled OLS (POLS), fixed effects (FE) or random effects (RE), respectively. First, it is analyzed whether FE, RE or pooled OLS would be appropriate. According to the F-test and the Breusch-Pagan LM test, the FE and the RE models are more suitable than the POLS. Then, according to both the Hausman and cluster-robust Hausman test results (p-value is not statistically significant), RE is suitable for our model. Due to the presence of autocorrelation and heteroscedasticity problems based on diagnostic tests, we cluster the standard errors by the firm to address the lack of independence of observations because the same firm can enter the regression multiple times (Rogers, 1993). All standard errors are corrected for heteroscedasticity (White, 1980). Year dummies are included (Servaes and Tamayo, 2013). The findings are displayed in Table 2, where column (1) reports the results of the initial model. Column (2) shows the results of the extended equation.

The results denote that the relationship between corporate investment and WUSI-USA is statistically negative and significant at the 1% level for both initial and extended versions. In other words, a higher degree of uncertainty spillover is associated with less investment. According to the real options and investment irreversibility theory, firms reduce investment and are unwilling to invest, preferring to wait until uncertainty disappears (Bernanke, 1983; McDonald and Siegel, 1986; Pindyck, 1988). Our result confirms our *Hypothesis* and is consistent with the previous findings (Akron et al., 2020; X. Chen et al., 2020; Gulen and Ion, 2016; Kang et al., 2014; Madanoglu and Ozdemir, 2019; Yizhong Wang et al., 2014). SIZE indicates positive and significant results at the 10% level for the control variables of firm characteristics. The increase in total assets of firms has a positive effect on investment (Abdoh and Maghyreh, 2020; George et al., 2011; Yong Wang et al., 2020). The TANG can be used to indicate financial distress. Greater fixed assets indicate less financial distress. We find a positive relationship between fixed assets and corporate investment. A positive coefficient indicates that firms invest more when they are in less financial trouble. We include the market-to-book assets ratio (M/B) to capture the growth opportunities of the firm. Hence, firms with a high M/B ratio is expected to have higher growth opportunities. Based on the analysis, a high M/B ratio positively and significantly affects corporate investment. Firms realize their growth opportunities through investing (Akron et al., 2020; Kogan and Papanikolaou, 2014). AGE has a negative and significant effect on corporate investment. As firms mature, they complete most of their investment, so there is a negative relationship between a firm's age and corporate investment. Finally, GDP growth has a positive and significant impact on investment. Under better (worse) economic conditions, firms prefer to increase (decrease) their investments (An et al., 2016; Guizani, 2020).

Table 2: Regression Results

Variables	1	2
WUSI_USA	-0.0258*** (0.009)	-0.0171*** (0.006)
SIZE		0.0093*** (0.003)
M/B		0.0059* (0.003)
CF		0.0056 (0.005)
LEV		0.0033 (0.009)
TANG		0.0757*** (0.017)
AGE		-0.0122** (0.005)
GDP		0.0021** (0.001)
Constant	0.3476*** (0.100)	0.1554** (0.069)
Year Fixed Effects	YES	YES
Firm Fixed Effects	YES	YES
Prob>chi2	0.000	0.000
Cluster-Robust Hausman Test (p-value)	0.3463	0.133
R-square	0.0240	0.058
Observations	2127	2127
Number of Firms	164	164

Note: t-statistics, based on robust standard errors clustered by firms, are in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 3 indicates the alternative measurements of corporate investment. Our baseline model uses the ratio of the capital expenditure to total assets. For robustness check, the natural logarithm of capital expenditure, the ratio of the capital expenditure to the net fixed assets and the ratio of the capital expenditure to the total annual sales are used as dependent variables, respectively. Finally, the augmented equation model is repeated, and the results are presented in Table 3. The results remain unchanged and statistically significant, showing that uncertainty spillovers decrease the corporate investment of firms in Turkey.

Table 3: Alternative Measurement of Corporate Investment

Variables	log (CAPEX)	CAPEX/PPE	CAPEX/SALES
WUSI_USA	-0.6435*** (0.188)	-0.1546*** (0.059)	-0.0329* (0.018)
Constant	15.0844*** (2.143)	1.9651*** (0.692)	0.4445** (0.212)
Year Fixed Effects	YES	YES	YES
Firm Fixed Effects	YES	YES	YES
Prob>chi2	0.000	0.000	0.000
Cluster-Robust Hausman Test (p-value)	0.3463	0.8285	0.3950
R-square	0.0240	0.0137	0.0128
Observations	2093	2127	2127
Number of Firms	164	164	164

Note: t-statistics, based on robust standard errors clustered by firms, are in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

5. EMPIRICAL RESULTS AND DISCUSSIONS

Uncertainty can be caused by factors (social, political, economic, etc.) within the countries themselves or in the surrounding countries, as well as by the situations in developed markets, such as the U.S., U.K., China, and Germany, with which they have commercial and political relations. Political, economic, and social events in these developed countries can lead to economic consequences at both macro and micro levels in many parts of the world, especially in emerging markets, by showing a spillover effect. As it is also stated in the literature, the general opinion is that firms reduce their investment in an environment of uncertainty or postpone their investment until the uncertainty disappears. This study analyzes the influence of uncertainty spillovers on 164 Turkish manufacturing firms' investments from 2005 to 2019. The World Uncertainty Spillovers Index-USA (WUSI-USA) created by Ahir et al. (2021) is used as a proxy for uncertainty. The political and economic conditions in the US have a direct influence on the economic policies of Turkey. As Ahir et al., (2021) mention "*only the U.S. and the U.K have a significant uncertainty spillover effect, while other economic systems have little effect*". It is found that uncertainty spillovers have a negative effect on corporate investment in Turkey. Based on the real options theory, firms postpone their investments during uncertain times and prefer to wait for uncertainty to disappear. Our findings provide several insights that are relevant to policymakers and practitioners. First, in times of uncertainty spillovers, Turkish firms should include uncertainty spillovers in their financial decisions and alter their strategies based on the firm-specific characteristics. Second, Turkish policymakers should strive to devise strategies to limit the harmful consequences of the US uncertainty spillovers. Third, in an unpredictable economy, regulators should offer more favorable policies to corporations. This study has some limitations, which only considers firms in listed in the Borsa Istanbul. In future studies, firms in the emerging markets can be added to the analysis. Furthermore, future studies can use the spillover index of the UK as an uncertainty proxy.

Ethics Statement: The author declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, BİİBFAD Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Acknowledgement: We would like to thank the Editorial Board of BİİBFAD Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

References

- Abberger, K., Dibiasi, A., Siegenthaler, M., & Sturm, J.-E. (2016). *The effect of policy uncertainty on investment plans: Evidence from the unexpected acceptance of a farreaching referendum in Switzerland*. KOF Working Papers, No. 406. Zurich. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.3929/ethz-a-010636396>
- Abdoh, H., & Maghyreh, A. (2020). Product market competition, oil uncertainty and corporate investment. *International Journal of Managerial Finance*. <https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2020-0042>
- Ahir, H., Bloom, N., & Furceri, D. (2021). What the continued global uncertainty means for you. Retrieved February 10, 2021, from <https://blogs.imf.org/2021/01/19/what-the-continued-global-uncertainty-means-for-you>
- Akron, S., Demir, E., Díez-Esteban, J. M., & García-Gómez, C. D. (2020). Economic policy uncertainty and corporate investment: Evidence from the U.S. hospitality industry. *Tourism Management*, 77. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.104019>
- An, H., Chen, Y., Luo, D., & Zhang, T. (2016). Political uncertainty and corporate investment: Evidence from China. *Journal of Corporate Finance*, 36, 174–189. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.11.003>
- Antonakakis, N., Gabauer, D., Gupta, R., & Plakandaras, V. (2018). Dynamic connectedness of uncertainty across developed economies: A time-varying approach. *Economics Letters*, 166, 63–75. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.02.011>
- Bendall, H., & Stent, A. F. (2003). Investment strategies in market uncertainty. *Maritime Policy & Management*, 30(4), 293–303. <https://doi.org/10.1080/0308883032000145609>
- Bernanke, B. S. (1983). Irreversibility, uncertainty, and cyclical Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 98(1), 85. <https://doi.org/10.2307/1885568>
- Bhattacharai, S., Chatterjee, A., & Park, W. Y. (2020). Global spillover effects of US uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, 114, 71–89. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.05.008>
- Biljanovska, N., Grigoli, F., & Hengge, M. (2017). *Fear Thy Neighbor: Spillovers from Economic Policy uncertainty* (WP/17/240). IMF Working Paper. <https://doi.org/10.1111/roie.12531>
- Bloom, N., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2013, March). Held Back by Uncertainty. *Finance & Development*.
- Broadbent, B. (2019). Investment and uncertainty: The value of waiting for news. *Bank of England, Speech*.
- Brogaard, J., Dai, L., Ngo, P. T. H., & Zhang, B. (2020). Global political uncertainty and asset prices. *The Review of Financial Studies*, 33(4), 1737–1780. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz087>

- Caggiano, G., Castelnuovo, E., & Figures, J. M. (2019). Economic policy uncertainty spillovers in booms and busts. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82(1), 125–155.
- Carrière-Swallow, Y., & Céspedes, L. F. (2013). The impact of uncertainty shocks in emerging economies. *Journal of International Economics*, 90(2), 316–325. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.03.003>
- Carruth, A., Dickerson, A., & Henley, A. (2000). What do we know about investment under uncertainty? *Journal of Economic Surveys*, 14(2), 119–154. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00107>
- Chen, X., Le, C. H. A., Shan, Y., & Taylor, S. (2020). Australian policy uncertainty and corporate investment. *Pacific Basin Finance Journal*, 61. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101341>
- Chiang, T. C. (2020). US policy uncertainty and stock returns: evidence in the US and its spillovers to the European Union, China and Japan. *The Journal of Risk Finance*, 21(5), 621–657. <https://doi.org/10.1108/JRF-10-2019-0190>
- Choudhry, T., Hassan, S. S., & Shabi, S. (2020). U.S. economic uncertainty, EU business cycles, and the global financial crisis. *International Journal of Finance & Economics*, 25(1), 28–42. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1726>
- Christou, C., Gozgor, G., Gupta, R., & Lau, C.-K. (Marco). (2019). *Are uncertainties across the world convergent?* (No. 2019–07). *University of Pretoria Department of Economics Working Paper Series*. Pretoria.
- Claeys, P. (2017). Uncertainty spillover and policy reactions. *Ensayos Sobre Política Económica*, 35(82), 64–77. <https://doi.org/10.1016/j.espe.2017.01.003>
- Davis, S. J. (2016). *An Index of Global Economic Policy Uncertainty* (No. Working Paper 22740).
- Feng, Y., & Li, L. (2020). International monetary policy uncertainty spillover. *SSRN Electronic Journal*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3747852>
- George, R., Kabir, R., & Qian, J. (2011). Investment-cash flow sensitivity and financing constraints: New evidence from Indian business group firms. *Journal of Multinational Financial Management*, 21, 69–88. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2010.12.003>
- Glover, B., & Levine, O. (2015). Uncertainty, investment, and managerial incentives. *Journal of Monetary Economics*, 69, 121–137. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2014.11.004>
- Gulen, H., & Ion, M. (2016). Policy uncertainty and corporate investment. *Review of Financial Studies*, 29(3), 523–564. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhv050>
- Guizani, M. (2020). Investment-cash flow sensitivity: a macroeconomic approach. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 13(2), 115–139. <https://doi.org/10.1080/17520843.2020.1717570>
- Gupta, R., Olasenhinde-Williams, G., & Wohar, M. E. (2020). The impact of US uncertainty shocks on a panel of advanced and emerging market economies. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 29(6), 711–721.
- Han, L., Liu, Y., & Yin, L. (2019). Uncertainty and currency performance: A quantile-on-quantile approach. *North American Journal of Economics and Finance*, 48. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.04.019>
- Huang, H. H., Kerstein, J., & Wang, C. (2018). The impact of climate risk on firm performance

- and financing choices: An international comparison. *Journal of International Business Studies*, 49(5), 633–656. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0125-5>
- Istiak, K., & Alam, M. R. (2020). US economic policy uncertainty spillover on the stock markets of the GCC countries. *Journal of Economic Studies*, 47(1), 36–50.
- Kang, W., Lee, K., & Ratti, R. A. (2014). Economic policy uncertainty and firm-level investment. *Journal of Macroeconomics*, 39, 42–53. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2013.10.006>
- Kido, Y. (2016). On the link between the US economic policy uncertainty and exchange rates. *Economics Letters*, 144, 49–52. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2016.04.022>
- Klößner, S., & Sekkel, R. (2014). International spillovers of policy uncertainty. *Economics Letters*, 124(3), 508–512. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2014.07.015>
- Kogan, L., & Papanikolaou, D. (2014). Growth opportunities, technology shocks, and asset prices. *Journal of Finance*, 69(2), 675–718.
- Lee, K., Jeon, Y., Samarbakhsh, L., & Kim, I. (2020). Chinese economic policy uncertainty and U.S. corporate investment. *International Review of Finance*, 1–10. <https://doi.org/10.1111/irfi.12335>
- Lee, S. (2018). Economic policy uncertainty in the US: Does it matter for Korea? *East Asian Economic Review*, 22(1), 29–54.
- Li, H. (2020). Volatility spillovers across European stock markets under the uncertainty of Brexit. *Economic Modelling*, 84, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.03.001>
- Liu, T., Gong, X., & Tang, L. (2020). The uncertainty spillovers of China's economic policy: Evidence from time and frequency domains. *International Journal of Finance & Economics*, ijfe.2385. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2385>
- Luk, P., Cheng, M., Ng, P., & Wong, K. (2020). Economic policy uncertainty spillovers in small open economies: The case of Hong Kong. *Pacific Economic Review*, 25(1), 21–46. <https://doi.org/10.1111/1468-0106.12283>
- Madanoglu, M., & Ozdemir, O. (2019). Economic policy uncertainty and hotel operating performance. *Tourism Management*, 71, 443–452. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.10.012>
- McDonald, R., & Siegel, D. (1986). The value of waiting to invest. *Quarterly Journal of Economics*, 101(4), 707–728.
- Nguyen, C. P., Su, T. D., Wongchoti, U., & Schinckus, C. (2020). The spillover effects of economic policy uncertainty on financial markets: a time-varying analysis. *Studies in Economics and Finance*, 37(3), 513–543. <https://doi.org/10.1108/SEF-07-2019-0262>
- Özlem, Ş., & Tan, O. F. (2022). Predicting cash holdings using supervised machine learning algorithms. *Financial Innovation*, 8(1), 1–19.
- Pindyck, R. (1988). Irreversible investment, capacity choice, and the value of the firm. *American Economic Review*, 78(5), 969–985.
- Rapach, D. E., Strauss, J. K., & Zhou, G. (2013). International stock return predictability: What is the role of the United States? *The Journal of Finance*, 68(4), 1633–1662. <https://doi.org/10.1111/jofi.12041>

- Rogers, W. (1994). Regression standard errors in clustered samples. *Stata Technical Bulletin*, 3 (13), 1-32
- Škrinjarić, T., & Orlović, Z. (2020). Economic policy uncertainty and stock market spillovers: Case of selected CEE markets. *Mathematics*, 8(1077), 1–33. <https://doi.org/10.3390/math8071077>
- Servaes, H, & Tamayo, A. (2013). The impact of corporate social responsibility on firm value: The role of consumer awareness. *Management Science*, 59(5), 1045-1061
- Tan, O. F., Cavlak, H., Cebeci, Y., & Güneş, N. (2022). The impact of geopolitical risk on corporate investment: Evidence from Turkish Firms. *The Indonesian Capital Market Review*, 14(1), 2.
- Trung, N. B. (2019a). The spillover effect of the US uncertainty on emerging economies: a panel VAR approach. *Applied Economics Letters*, 26(3), 210–216. <https://doi.org/10.1080/13504851.2018.1458183>
- Trung, N. B. (2019b). The spillover effects of US economic policy uncertainty on the global economy: A global VAR approach. *North American Journal of Economics and Finance*, 48, 90–110. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.01.017>
- United Nations. (2019). *World Economic Situation and Prospects - Monthly Briefing*, No.130.
- Wang, E.-Z., & Lee, C.-C. (2020). Dynamic spillovers and connectedness between oil returns and policy uncertainty. *Applied Economics*, 52(35), 3788–3808.
- Wang, Yizhong., Chen, C. R., & Huang, Y. S. (2014). Economic policy uncertainty and corporate investment: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 26, 227–243. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2013.12.008>
- Wang, Yong, Liu, C., & Wang, G. (2020). Geopolitical risk revealed in international investment and world trade. *Risk Management*, 22(2), 133–154. <https://doi.org/10.1057/s41283-020-00058-z>
- White, A. (1980). A heteroscedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroscedasticity. *Econometrica*, 48, 817-838
- Yin, L., & Han, L. (2014). Spillovers of macroeconomic uncertainty among major economies. *Applied Economics Letters*, 21(13), 938–944.
- Zhang, D., Lei, L., Ji, Q., & Kutan, A. M. (2019). Economic policy uncertainty in the US and China and their impact on the global markets. *Economic Modelling*, 79, 47–56. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.09.02>

Appendix

Table: Descriptive statistics

Variables	bs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max	p1	p99
INV	2127	0.054	0.078	0	10.21	0	0.296
log (WUSI USA)	2127	10.423	1.388	6.977	12.191	6.977	12.191
SIZE	2127	11.696	1.601	7.061	16.16	8.34	15.813
CF	2127	0.119	0.484	-1.369	9.376	-0.376	1.651
M/B	2127	0.031	0.355	-.178	7.098	-0.002	0.043
TANG	2127	0.367	0.181	0.002	1.479	0.029	0.804
LEV	2127	0.25	0.32	0	7.237	0	0.911
log (AGE)	2127	3.656	0.402	1.099	4.691	2.303	4.357
GDP	2127	5.078	3.753	-4.9	11.Şub	-4.9	11.2



Covid-19 Döneminde Vergi ile İlgili Yapılan Çalışmaların İçerik Analizi

The Content Analysis of Tax-Related Studies Published During The Covid-19 Period

Ahmet İNNECİ*
İsmail BİÇER**

Öz

Covid-19 pandemisi, birçok ülkede başta vergi gelirleri olmak üzere kamu gelirlerinde önemli bir azalmaya neden olmuş ve ülke ekonomilerinde durgunluk riskini arttırarak ülkelerin ekonomik ve mali anlamda istikrarsız bir hale gelmelerine neden olmuştur. Covid-19 etkilerini en aza indirmeye çalışan ülkeler başta vergi politikaları olmak üzere, çeşitli politika araçlarını kullanarak süreçten en az zararlı çıkma çabası içine girmişlerdir. Bu çalışmanın konusu, Covid-19 döneminde ortaya çıkan ekonomik ve mali olumsuzlukların ortadan kaldırılmasında birçok ülkede öncelikli olarak uygulanan vergi politikaları ve diğer vergisel konular ile ilgili ulusal ve uluslararası alanda yapılan akademik çalışmaların içerik analizi ile incelenmesi olmuştur. 2019-2022 yılları arasında yapılan 13 ulusal ve 63 uluslararası olmak üzere toplam 76 çalışma analiz kapsamına dahil edilmiştir. Yapılan çalışmaların anahtar kelime sıklıklarına bakıldığında en çok kullanılan anahtar kelimelerin; Covid-19, vergi, vergi gelirleri, vergi düzenlemeleri ve vergi teşviği olduğu saptanmıştır. Ayrıca vergi politikaları, vergi uygulaması ve vergi indirimleri anahtar kelimeleri de çoğunlukla kullanılan kelimeler olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19 ve vergi, vergi politikaları, içerik analizi

JEL Kodları: H20; H30

Abstract

The Covid-19 pandemic caused a significant decrease in public revenues, especially tax revenues, in many countries and causing countries to become economically and financially unstable by increasing the risk of recession in the economies of countries. Countries attempting to minimize the effects of Covid-19 have endeavoured to get out of the process with the least damage by using various policy tools, especially tax policies. The subject of this study is the content analysis of academic studies conducted in the national and international literature related to tax policies and the other tax subjects applied primarily in many countries in eliminating the economic and financial negativities that emerged during the Covid-19 period. A total of 76 studies, 13 national and 63 international, conducted between 2019-2022 were included in the analysis. When we look at the keyword frequencies of the studies, the most used keywords are Covid-19, tax, tax revenues, tax regulations and tax incentives. In addition, the keywords of tax policies, tax application and tax reductions were determined as the most frequently used words.

Keywords: Covid-19 and tax, tax policies, content analysis

JEL Codes: H20; H30

* Öğr. Gör. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer MYO, ahmetinneci@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1229-7182>

** Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer MYO, ibicer@pau.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1878-0546>

1. GİRİŞ

Ülkelerin ekonomi ve maliye politikaları ekonomik kriz, savaş, doğal afetler, salgın hastalıklar gibi insan yaşamını olumsuz etkileyen olaylardan çokça etkilenmektedir. Bu tür olaylar insan yaşamını olumsuz etkilediği gibi, ülkelerin ekonomi ve maliye politikalarının uygulanmasını zorlaştırmakta, belirsizliği arttırmakta, ülkelerin bu tür olayların etkisinin azaltılması bakımından yeni önlemler almalarını gerekli kılmaktadır. 2019 yılının Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan yeni tip koronavirüs hastalığı (Covid-19) da ülkelerin ekonomi ve maliye politikalarını etkileyen önemli olaylardan biri olarak kabul edilebilir. Hızlı bulaşma özelliği ile kısa zamanda diğer dünya ülkelerine de yayılan Covid-19, yayılma hızı ve insan sağlığı üzerindeki etkileri nedeniyle Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak kabul edilmiştir. Bu süreçte ülkelerin pandemi önlemleri çerçevesinde insan hareketliliğini azaltmak amacıyla çeşitli önlemler aldıkları görülmektedir. Ülke giriş-çıkış işlemlerine sınırlamalar getirilmesi, kimi işletmelerin üretime ara vermeleri, kimilerinin ise kısmi çalışma düzenine geçmeleri, ülke içinde insan hareketliliğini arttıracak faaliyetlerin askıya alınması, sokağa çıkma yasaklarının uygulanması bu önlemlere örnek olarak gösterilebilir.

Covid-19'un ülke ekonomilerini birçok yönden etkilediği görülmektedir. Covid-19 pandemisi dünya ekonomisini hem arz hem de talep yönünden etkileyen benzeri olmayan küresel bir şoktur. Salgın, arz yönünde işgücü arzını ve üretkenliği azaltırken; karantinalar ve iş yerlerinin kapanması da arzın kesintiye uğramasına neden olmaktadır. Talep yönünde ise işten çıkarmalar ile hastalık, karantina ve işsizlik gibi nedenlerle ortaya çıkan gelir kaybı ve kötüleşen ekonomik beklentiler hane halkı tüketimini ve firmaların yatırımlarını azaltmaktadır (Chudik, Mohaddes, Pesaran, Raissi ve Rebucci, 2020). Covid-19'un belirsizlik ve hisse senedi getirilerindeki düşüş şeklinde borsaları olumsuz yönde etkileyerek sermaye akımlarını azalttığı ve bu azalmanın küresel finansal sistemde yatırım, proje finansmanı ve likidite varlığında engeller oluşturduğu görülmektedir (Padhan ve Prabheesh, 2021: 222). Bunlara ek olarak salgın özellikle turizm sektörünü önemli ölçüde etkileyerek turizm gelirlerinin azalmasına, ulusal ve uluslararası taşımacılık sektörlerini etkileyerek tedarik zincirinin hasar görmesine ve böylece arz yönlü sıkıntıların oluşmasına neden olmaktadır.

Covid-19'un ülke ekonomilerinde ortaya çıkardığı sorunlar, hükümetlerin sorunların çözümüne yönelik yeni ekonomi ve maliye politikaları oluşturmalarını zorunlu kılmıştır. Özellikle arz yönlü sıkıntılar bakımından çeşitli mali teşvikler, firmaların salgın dönemi öncesi üretim seviyelerine yeniden ulaşabilmeleri bakımından çokça kullanılmıştır. Vergi indirimleri, vergi ve ceza ertelemeleri, işçi ücretlerinin bir kısmının hükümetlerce karşılanması, sosyal güvenlik katkı paylarının hükümetlerce karşılanması, işçilere gelir desteği, kısa çalışma ödeneği, firma destek programları (kira, kredi vb.) vb. uygulamalar ile salgının ekonomik ve mali etkileri en aza indirilmeye çalışılmıştır.

Covid-19 döneminde salgının ortaya çıkardığı sorunların çözümünde vergi politikaları da etkin bir şekilde kullanılmıştır. Vergi politikaları gerek arz gerekse talep yönlü problemlerin çözümünde başvurulabilecek bir çözüm yoludur. Firmalara verilecek vergi teşvikleri sayesinde arzın artması sağlanabileceği gibi, üretilen ürünlerde yapılacak vergi indirimleri de ürünlere olan talebin artmasını sağlayacaktır. Yine gerçek kişilerin gelirleri üzerinden tahsil edilen vergilerin azaltılması yoluyla talebin artmasına katkı sağlanabilecektir. Bu gibi teşvikler devletin vergi kaybı anlamına gelse de salgın döneminde ortaya çıkan sorunların çözümü için elzem düzenlemeler olmuştur. Vergi politikalarının Covid-19'un olumsuz etkilerinin ortadan kaldırılmasındaki bu önemi, Covid-19 döneminde vergi ile ilgili yapılan akademik çalışmaları da önemli hale getirmektedir. Covid-19 ve vergi ile ilgili gerek

ulusal literatürde gerekse uluslararası literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Ulusal literatürde Covid-19'un vergi gelirleri üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmalar (Bişgin, 2022; Erdoğan, Demir ve Önder, 2021; Cengiz ve Sürücü, 2021; Özcan, 2020; Sandalcı, 2020; Sonkur ve Kılıçaslan, 2021) ile Covid-19 döneminde alınan vergisel önlemlerin incelendiği çalışmalar (Coşkun Karadağ, 2020; Koç ve Yardımcıoğlu, 2020; Bilgiç Ulun, 2020; Eroğlu, 2020; Yoruldu, 2020; Güner, 2021; Durmuş ve Şahin, 2020; Özdemir vd., 2020; Üzeltürk, 2020; Gökaya, 2020) öne çıkmaktadır. Uluslararası literatürde ise Covid-19 döneminde uygulanmakta olan vergisel teşviklerin incelendiği çalışmalar (Khairunnisa, Maryasih ve Nuraini, 2022; Xu ve Wei, 2021; Supriyati ve Hapsari, 2021; Murtiningtyas, Puspitasari, Sunarto ve Wiyarni, 2022) ile Covid-19'un vergisel anlamda etkilerinin incelendiği çalışmalar (Kaneva, Chugunov, Pasichnyi, Nikitishin ve Husarevych, 2022; Naydenov ve Tsenov, 2021; Tibulca, 2021) ön plana çıkmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı Covid-19 döneminde vergi ile ilgili yapılan çalışmaların içerik analizi ile incelenmesidir.

2. YÖNTEM VE GEREÇ

Bu çalışmanın amacı, 2019-2022 yılları arasında ulusal ve uluslararası literatürde Covid-19 hastalığı döneminde Covid-19 ve vergi konularında yayımlanan bilimsel makalelerin içerik analizi ile incelenmesidir. Bu kapsamda çalışma, Covid-19 döneminin özellikle vergi üzerine yapılan çalışmaları nasıl değiştirdiğini görebilmek adına önem arz etmektedir. Araştırma kapsamında amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın amacına uygun olarak belirlenen kriterlerden en önemlisi 2019-2022 yılları arasında vergi üzerinde yapılan çalışmaların Covid-19 ile ilişkilendirilmiş olmasıdır.

2.1. Veri Toplama Aracı ve Yöntemi

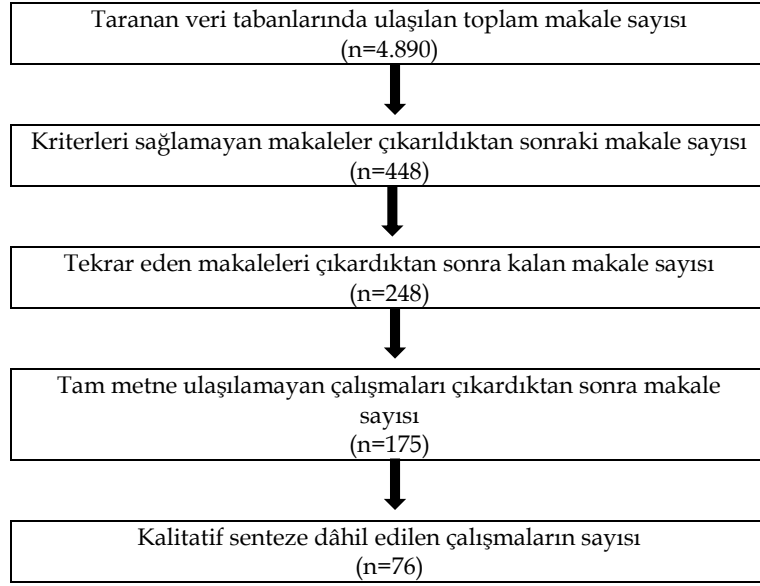
Çalışma kapsamında taranan ve çalışmaya dahil edilen makalelerden elde edilen ikincil veriler kullanılmıştır. Veri toplama aracı olarak doküman analiz yöntemi kullanılmıştır. Doküman analizi, yazılı belgelerin içeriğini titizlikle ve sistematik olarak analiz etmek için kullanılan bir nitel araştırma yöntemidir (Wach ve Ward, 2013: 1). Doküman analizi, basılı ve elektronik materyaller olmak üzere tüm belgeleri incelemek ve değerlendirmek için kullanılan sistemli bir yöntemdir. Nitel araştırmada kullanılan doküman analizi anlam çıkarmak, ilgili konu hakkında bir anlayış oluşturmak, ampirik bilgi geliştirmek için verilerin incelenmesini ve yorumlanmasını gerektirmektedir (Corbin ve Strauss, 1998: 268). Bu amaçla 01.12.2019-06.11.2022 tarihleri arasında Google Scholar, Science Direct ve EbscoHost veri tabanları kullanılarak ulusal ve uluslararası bilimsel makaleler taranmıştır. Çalışma kapsamında oluşturulan anahtar kelimeler ve tarama kriterleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Tarama Kriterleri ve Sonuçları

Veri Tabanları	Google Scholar Science Direct EbscoHost
Anahtar Kelimeler	Vergi Covid-19 ve Vergi Covid-19 and Tax Tax Makalelerin Türkçe ve İngilizce dilinde yazılmış olması Yayınlanmış makalelerin Covid-19 başlangıç döneminden günümüze kadar olması
Arama Kriterleri (sınırlılıklar)	Hakemli dergide yayınlanmış olması Tam metin makalelerin ulaşılabilir olması
Çıkan Sonuç	4.890
İncelemeden Sonra Elde Edilen Makale Sayısı	76

Makale taraması yapılırken anahtar kelimelerin makale başlığında, anahtar kelimelerinde ve özetinde yer alması şartı aranmıştır. Özellikle Covid-19 ile vergi kelimelerinin ayrı ayrı anahtar kelimeler olarak kullanılıp kullanılmadığı dikkate alınmıştır. Anahtar kelimelerinde sadece Covid-19 olan ve sadece vergi olan çalışmalar analiz kapsamına alınmamıştır. Birlikte kullanılma şartı aranmıştır. Çalışmanın amacı Covid-19 döneminde yapılan çalışmaların içerik analizi olduğu için özellikle Covid-19 döneminde yapılan çalışmalar dikkate alınmıştır. Bu sebeple geçmişte yaşanan pandemi dönemlerini yansıtabilecek pandemi gibi genel bir anahtar kelime dikkate alınmamıştır.

Şekil 1: Makalelerin Araştırma Sürecine Dahil Edilmesi



Veri tabanlarında taranan anahtar kelimeler sonucunda toplamda 4.890 adet makaleye ulaşılmıştır. Ulaşılan makaleler içinden araştırma kriterlerine uygun olarak eleme yapıldıktan sonra 76 makale ile analiz gerçekleştirilmiştir (Şekil 1). Tasarlanan bu çalışmanın özellikle Covid-19 döneminde yayınlanmış makalelerden olması, tezler, kitap bölümleri ve kongre bildirileri gibi çalışmaların kapsam dışında tutulması araştırmanın önemli bir sınırlılığıdır.

2.2. Verilerin Analizi

Çalışmada 2019-2022 tarihleri arasında Google Scholar, Science Direct ve EbscoHost veri tabanları kullanılarak ulusal ve uluslararası bilimsel makaleler taranmıştır. Makaleler kendi içerisinde; makale konusuna, makalenin yayımlandığı yıla, yazar sayısına, araştırma yöntem ve tasarımına, veri toplama araçlarına ve veri analiz yöntemlerine göre sınıflandırılmıştır. Veriler SPSS 22.0 paket programına uygun olarak yazarlar tarafından kodlanarak analize dahil edilmiştir. Kodlanan veriler betimsel analiz yöntemlerinden frekans ve yüzde kullanılarak yorumlanmıştır.

3. BULGULAR

Bu başlık altında çalışmanın amacı doğrultusunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Çalışmada araştırma kapsamındaki makaleler yayımlandığı yıl, yazar sayıları, yayımlandığı ülke, kullanılan araştırma yöntemleri ve kullanılan anahtar kelime sıklıkları bakımından sınıflandırılmış ve elde edilen bulgular tablolar halinde özetlenmiştir.

Tablo 2: Yıllara Göre Yayımlanan Makale Dağılımı

Makalenin Yayımlandığı Yıl	Ulusal	Uluslararası	Toplam (n)	%
2019	1	-	1	1,5
2020	6	21	27	35,5
2021	5	30	35	46
2022	1	12	13	17
Toplam	13	63	76	100

Tablo 2’de, makalelerin yayımlandıkları yıllar itibariyle ulusal ve uluslararası literatürdeki dağılımlarını göstermektedir. Buna göre 2019-2022 yılları arasında yayımlanan ve çalışma kapsamına alınan 76 makaleden 13 tanesi ulusal, 63 tanesi ise uluslararası literatüre aittir. 2019 yılında ulusal literatürde bir makale yayımlanmışken, uluslararası literatürde makale yayımlanmamıştır. Bu kapsamda yayımlanan makalelerin % 35,5’i 2020 yılında, % 46’sı 2021 yılında ve % 17’si 2022 yılında yayımlanmıştır. Makalelerin büyük bir kısmı 2020 ve 2021 yıllarında Covid-19 salgınının en yoğun olduğu dönemde yayımlanmıştır.

Tablo 3: Makalelerin Yazar Sayısına Göre Dağılımı

Yazar Sayısı	Ulusal	Uluslararası	Toplam(n)	%
1 Yazar	9	1	10	13,15
2 Yazar	3	34	37	48,68
3 Yazar	1	19	20	26,31
4 Yazar	-	5	5	6,5
5 Yazar	-	3	3	3,9
6 Yazar	-	1	1	1,3
Toplam	13	63	76	100

Yayımlanan makalelerin yazar sayılarına göre dağılımı Tablo 3’te görülmektedir. Bu kapsamda 76 makalenin %13,15’i tek yazarlı, %48,68’i iki yazarlı, %26,31’i üç yazarlı, %6,5’i dört yazarlı, %3,9’u beş yazarlı ve %1,3’ü altı yazarlı olarak tespit edilmiştir.

Tablo 4: Makalelerin Ülkelere Göre Dağılımı

Makalelerin Yapıldığı Ülke	n
Endonezya	18
Hindistan	15
Amerika Birleşik Devletleri	14
Türkiye	13
Diğer	16
Toplam	76

Makalelerin ülkelere göre dağılımı Tablo 4’te görülmektedir. Yapılan çalışmaların 18 tanesinin Endonezyada görev yapan akademisyenler tarafından yapıldığı görülmektedir. 15 tanesi Hindistanda, 14 tanesi Amerika Birleşik Devletleri’nde, 13 tanesi Türkiyede ve 16 tanesi ise çeşitli ülkelerde görev yapan akademisyenler tarafından yapılmıştır.

Tablo 5: Makalelerde Kullanılan Araştırma Türü

Araştırma Türü	Uluslararası	Ulusal	Toplam(n)	%
Nitel	45	11	56	73,68
Nicel	18	2	20	26,32
Toplam	63	13	76	100

Araştırmaların türü ile ilgili bulguların dağılımı Tablo 5’te gösterilmektedir. Yapılan çalışmalar araştırma yöntemine göre değerlendirildiğinde makalelerin %73,68’i nitel yöntemler kullanılarak yapılmıştır. Nitel yöntem kullanılarak yapılan çalışmaların %80’i uluslararası literatürde yer alırken, %20’si ulusal literatürde yer almaktadır. Araştırmaya dahil edilen çalışmaların %26,32’si nicel yöntemler kullanılarak yapılmıştır. Nicel yöntem

kullanılarak yapılan çalışmaların 3 tanesi anket toplama yöntemi ile yapılırken, 17 tanesinde ikincil veriler kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 6: Makalelerde Kullanılan Anahtar Kelimelerin Sıklıkları

Anahtar Kelime	n
Covid-19 ve Vergi	76
Vergi Gelirleri	35
Vergi Düzenlemeleri	25
Vergi Teşviği	20
Vergi Politikaları	16
Vergi Uygulaması	10
Vergi İndirimleri	9
Gelir Dağılımı	8
Mali Destek	3
Diğer	119
Toplam	321

Anahtar kelime sıklık kullanımları Tablo 6’da görülmektedir. 76 çalışmada toplamda 321 anahtar kelime kullanıldığı tespit edilmiştir. Yapılan çalışmaların anahtar kelime sıklıklarına bakıldığında en çok kullanılan anahtar kelimelerin; Covid-19 ve vergi, vergi gelirleri, vergi düzenlemeleri ve vergi teşviği olduğu saptanmıştır. Ayrıca vergi politikaları, vergi uygulaması ve vergi indirimleri anahtar kelimeleri de çokça kullanılan kelimeler olarak belirlenmiştir.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Dünya Sağlık Örgütü, Covid-19’u Mart 2020’de küresel bir salgın olarak ilan etmiştir. O zamandan beri, yeni koronavirüsün dünya çapındaki hızlı yayılımı, endişe verici bir küresel sağlık krizini tetiklemiştir. Birçok ülke hükümeti, toplumun günlük yaşamını önemli ölçüde etkileyen önlemler almıştır. Bu önlemler yalnızca nüfusun günlük hayatını etkilemekle kalmamış, aynı zamanda dünya çapında ekonomilerde önemli sonuçlara neden olmuştur (Kraus vd, 2020: 1067). Hükümetler çeşitli sektörlerdeki firmalara ciddi kısıtlamalar getirmiş, zorunlu sosyal mesafe ve sağlık koruma politikaları koymuş ve hatta birçok ülkede zorunlu olmayan işletmeler kapatılmış, bu da hem talep hem de arz yönlü sorunları tetiklemiştir (Rio-Chanona, Mealy, Pichler, Lafond ve Farmer, 2020: 95). Sağlık gibi sektörlerde talep hızla artarken; restoranlar, hava taşımacılığı, turizm gibi sektörlerde talep yok olmuştur. Özel hanelerdeki genel satın alma gücü ve tüketim de etkilenmiştir (Muellbauer, 2020). Salgından etkilenen ülkelerin çoğu ilk tedbir olarak merkez bankaları aracılığı ile para politikaları uygulamışlardır. Büyük ülkelerdeki merkez bankalarının çoğu, borç vermeyi teşvik etmek için faiz oranlarını düşürmeye başlamıştır. Bu standart para politikası önlemi, tatmin edici sonuçlar vermediği için çoğu ülke vergi reformlarına girişmiştir. Bu kapsamda Covid-19 döneminde vergi üzerine yapılmış olan çalışmaları incelemek ülkelerin vergi politikalarını değerlendirmek açısından önem arz etmektedir.

Covid-19 döneminde yapılmış 13’ü ulusal, 63’ü ise uluslararası literatürde yer alan toplamda 76 makalenin değerlendirilmeye alındığı bu çalışmada elde edilen bulgulara göre özellikle ulusal literatürde Covid-19 döneminde vergi ile ilgili çalışmaların çok sık yapılmadığı tespit edilmiştir. Anahtar kelime sıklıklarından da anlaşılacağı üzere yapılan çalışmaların çoğunlukla Covid-19’un vergi gelirleri üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmalar ile Covid-19 döneminde yapılan vergisel düzenlemelerle ilgili çalışmaların olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmaların ortak sonucu olarak Covid-19 salgın döneminin vergi gelirleri üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir ilişkisi olduğu tespiti yapılmıştır (Bişgin, 2022; Coffey, Doorley, O’Toole ve Roantree, 2020; Rephann, 2020; Tıbulcă, 2021). Dolayısıyla Covid-

19 salgın döneminde vergi gelirlerinin düştüğü gözlemlenmiştir (Bişgin, 2022: 576). Vergisel düzenlemeler açısından bakıldığında gerek ulusal gerekse uluslararası vergi politikaları bakımından genellikle Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi ve Katma Değer Vergisi ödemelerinin ertelendiği ya da oranlarının düşürüldüğü görülmektedir (OECD, 2021; Coşkun Karadağ, 2020: 408-410; Avcı ve Yeniçeri, 2020: 127). Bu düzenlemelerin temel amacı, işletmelerin yaşayacağı olası sıkıntıların ortadan kaldırılması veya hafifletilmesidir. Zira salgınla mücadelenin en önemli ayağı sosyal mesafe adıyla restoranların, kafelerin, barların, kuaförlerin vb. işletmelerin faaliyetlerini durdurması gibi önlemlerdir ve bu işletmelerin yaşayacağı olası gelir kaybından dolayı işletmelerin ödeyecekleri Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi ve Katma Değer Vergisi gibi vergilerin ödemeleri durdurulmuş veya ertelenmiştir. Ayrıca işten çıkarmaların engellenmesi için bazı maddelerde çeşitli şartlar dahilinde vergi indirimleri ve vergi ertelemelerine imkan tanınmıştır.

Yapılan çalışmaların anahtar kelime sıklıklarına bakıldığında en çok kullanılan anahtar kelimelerin vergi gelirleri, vergi düzenlemeleri ve vergi teşviği olduğu görülmektedir. Bunun temel sebebi, Covid-19'un doğrudan doğruya vergi gelirlerini etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak maliye politikasının en önemli araçlarından biri olan vergi politikalarının Covid-19'un ortaya çıkardığı olumsuzlukların en aza indirilmesinde sıklıkla kullanılan bir araç olmasından kaynaklanmaktadır. Nitekim Covid-19 döneminde vergi kanunlarında yapılan vergisel düzenlemeler ve vergi teşvik hükümleri ile Covid-19'dan etkilenen mükelleflerin bu süreçten daha az etkilenerek çıkmaları amaçlanmıştır.

Çalışma bulgularına göre yapılan çalışmaların büyük bir kısmının Asya ülkelerinde olduğu, Asya ülkelerinde vergilendirme alanında vergi indirimleri, vergi ertelemeleri gibi politikalar uygulandığı görülmektedir (OECD, 2020). Çoğu Asya ülkesi, politikalarını turizm sektörüne, belirli endüstrilere, çalışanlara, küçük ve orta ölçekli işletmelere fayda sağlamak üzerine kurmuştur. Doğrudan ve kısa vadeli olarak etkilenen alanlar ağırlıklı olarak turizm, konaklama ve havacılık alanlarıdır. Bazı Asya ülkesi hükümetleri ayrıca bir salgının uzun vadeli etkisiyle başa çıkmak için vatandaşlarına vergi indirimleri veya nakit hediyeler vererek teşvikler oluşturmuştur. Vergilendirme kamu hizmetleri, mükelleflerin vergilendirme hak ve yükümlülüklerini yerine getirmelerine yardımcı olacak şekilde geliştirilmiş, kolaylık ve etkinlik amacıyla elektronik vergi hizmetleri yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır.

Ülkeler arasında vergi politikası önlemlerinin uygulanmasındaki tutarsızlık, salgının ülkeyi etkileme miktarı ve salgının ortaya çıkardığı sonuçlar ile başa çıkmak için gerekli kaynaklara sahip olma yeterliliği nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak Covid-19 salgınının getirdiği küresel belirsizlik, vergi politikasına ilişkin gelecekteki araştırmalar üzerinde kalıcı bir etkiye sahip olacaktır. Yeni önlemler, her bir ülke için ulusal düzeyde sorunlara çözüm verirken, bölgesel tartışma ve uzlaşma eksikliği ticaret ve rekabet üzerinde olumsuz sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Ülkeler ve Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşlar, Covid-19 salgınının iyileşme aşamasında vergi konularında global bir diyalog için bir çağrı başlatabilir. Covid-19 salgınının ortaya çıkardığı olumsuz etkilerin giderilmesi amacıyla uygulanan vergi politikaları, sınırlı bir alandaki iş ve insan kaynağını ayakta tutmak amacıyla her ülke açısından kendine özgü hedeflere ulaşmada yardımcı olmaktadır. Kriz uzadıkça, artan borç, yeni halk sağlığı gereksinimleri ve bozulan ekonomik yapı, azalan vergi gelirleri nedeniyle bütçe kısıtlamaları ve büyümesi gibi sorunlar derinleşmekte ve ülkelerin önündeki en önemli ekonomik problemler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte, vergi tedbirleri, diğer mali, parasal ve idari politikaları tamamlayıcı nitelikte olması gerektiğinden, tek başına çözüm değildir. Daralan mali alan, batan vergi gelirleri ve dış borç sıkıntısı ile bu zorlu zamanlar için yaratıcı çözümlere ihtiyaç vardır. Ülkeler tarafından kısa

vadeli çözümler yürürlüğe konduğuna göre, bu kriz üzerinde düşünmek, geçmiş hatalardan ders çıkarmak ve işbirlikçi yaklaşımlarla revize edilmiş vergi sistemleri altında daha verimli ve şeffaf vergi idareleri geliştirerek ilerlemek gerekmektedir.

Bunlara ek olarak, Covid-19 salgını insanların tüketim alışkanlıklarında ve sosyal aktivitelerinde önemli değişimleri de beraberinde getirmiştir. Dijital ekonominin önemi artmıştır. Bu durum vergisel anlamda yeni sorunları beraberinde getirmekte, vergi politikalarının tüm alanları kapsayıcı bir şekilde güncellenmesini gerekli kılmaktadır. Nitekim yeni vergi kaynaklarının doğması, vergi kayıp ve kaçakları konusunda yeni önlemler alınması ve ülkelerin tam bir uzlaşma içinde dijital ekonominin vergilendirilmesinde ortaya çıkan sorunlar konusunda çözüm üretilmesi noktasında işbirliği içinde olmalarını ve yeni politikalar üretmelerini zorunlu kılmaktadır.

Özetle, geleceği ve 2020 krizi sonrasını düşünürken, gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilir ve dirençli ekonomik büyüme geliştirmeleri ve sonuç olarak net ve stratejik vergilendirme politikalarına ihtiyaçları vardır. Krizin vurduğu bir ekonomide vergilendirme politikasının olumsuz sonuçlar doğurmaması için bu alanda daha fazla uluslararası eylemlere ihtiyaç vardır.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: Yazar 1, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, verilerin toplanması, tartışma ve sonuç bölümlerinde katkı sağlamıştır. Yazar 2, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, verilerin toplanması ve analizi, tartışma ve sonuç aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı yaklaşık olarak %50, 2. yazarın katkı oranı ise %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- AVCI, O. & YENİÇERİ, H. (2020). Vergi sistemlerine pandemi ayarı. *Turkish Studies*, 15(6), 123-137.
- Bilgiç Ulun, A. (2020). Covid-19 salgınının küresel düzeyde incelenmesi: ekonomik etkiler ve vergisel önlemler. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 89-102. <https://doi.org/10.38009/ekimad.729646>
- Bişgin, A. (2022). Covid-19 pandemisinin vergi gelirleri üzerindeki etkisi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 570-578.
- Cengiz, V. & Sürücü, H. (2021). Covid-19'un vergi gelirlerine etkisi: Türkiye örneği. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 366-380.
- Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. K., Raissi, M. & Rebucci, A. (2020). Economic consequences of covid-19: A counterfactual multi-country analysis. <https://cepr.org/voxeu/columns/economic-consequences-covid-19-counterfactual-multi-country-analysis> (24 Ekim 2022).
- Coffey, C., Doorley, K., O'Toole, C. & Roantree, B. (2020). The effect of the COVID-19 pandemic on consumption and indirect tax in Ireland (No. 2021/3). *Budget Perspectives*. <https://doi.org/10.26504/bp202103.pdf>
- Corbin, J. & Strauss, A. (1998). *Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory*. (4th ed.) Sage publications.
- Coşkun Karadağ, N. (2020). Covid-19 pandemisi ve alınan önlemlerin vergi hukuku açısından

- değerlendirilmesi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29(3), 400-413. <https://doi.org/10.35379/cusosbil.749541>
- Durmuş, S. & Şahin, D. (2020). Covid-19 küresel salgında dünyada ve türkiye’de uygulanan ekonomi politikaları üzerine bir değerlendirme. *Turkish Studies*, 15(4), 923-943. <http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44506>
- Erdoğan, H., Demir, M. & Önder, R. (2021). Covid-19 salgınının türkiye’nin vergi gelirleri üzerine etkisi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 18(43), 6478-6506. <https://doi.org/10.26466/opus.931186>
- Eroğlu, E. (2020). Covid-19’un ekonomik etkilerinin ve pandemiyle mücadele sürecinde alınan ekonomik tedbirlerin değerlendirilmesi. *International Journal of Public Finance*, 5(2), 211-236. <https://doi.org/10.30927/ijpf.803572>
- Gökkaya, M. (2020). Covid-19 (sars-cov2) salgın durumu ile ilgili alınan vergisel önlemler. *Vergi Raporu*, 247, 36-46.
- Güner, K. C. (2021). Koronavirüs (covid-19) pandemisi ve uygulanan mali tedbirlerin değerlendirilmesi. *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 84-95.
- Kaneva, T., Chugunov, I., Pasichnyi, M., Nikitishin, A. & Husarevych, N. (2022). Tax policy for economic recovery and sustainable development after covid-19. *Problems of Sustainable Development*, 17(2), 102-109. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4220926>
- Khairunnisa, A., Maryasih, L. & Nuraini, A. (2022). The effect of tax incentives, trust in tax authorities, and fiscus services quality on msme taxpayer compliance during covid-19 pandemic. *Budapest International Research and Critics Institute Journal*, 5(2), 15668-15680. <https://doi.org/10.33258/birci.v5i2.5473>
- Koç, İ. & Yardımcıoğlu, F. (2020). Covid-19 pandemi sürecinde uygulamaya konulan mali tedbir ve teşviklerin karşılaştırmalı analizi: Türkiye ve seçilmiş AB ülkeleri karşılaştırması. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 124-152.
- Kraus, S., Clauss, T., Breier, M., Gast, J., Zardini, A. & Tiberius, V. (2020). The economics of COVID-19: initial empirical evidence on how family firms in five European countries cope with the corona crisis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(5), 1067-1092. <https://doi.org/10.1108/IJEER-04-2020-0214>
- Muellbauer, J. (2020). The coronavirus pandemic and US consumption. <https://cepr.org/voxeu/columns/coronavirus-pandemic-and-us-consumption>
- Murtiningtyas, T., Puspitasari, A. M. E., Sunarto, S. & Wiyarni, W. (2022). Tax incentive policy single login djp knowledge, and taxpayer compliance during covid-19 pandemic. *International Journal of Scientific and Management Research*, 5(7), 52-60. <http://doi.org/10.37502/IJSMR.2022.5705>
- Naydenov, L. & Tsenov, D. (2021). Covid-19 effects on tax gaps. *Economic Archive*, 1, 15-27.
- OECD. (2020). Revenue statistics in asian and pacific economies, *OECD Publishing*, Paris, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/d47d0ae3-en.pdf?expires=1673603183&id=id&accname=guest&checksum=4A14501AB6CD47728E9FEA344CDDA982>.
- OECD. (2021). Tax policy reforms 2021: Special edition on tax policy during the covid-19 pandemic, <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9e2dbb95-en/index.html?itemId=/content/component/9e2dbb95-en>.
- Özcan, Y. (2020). Covid-19 salgınının vergi gelirlerine etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(37), 342-354.
- Özdemir, H., Atak, O. & Hatıper, Z. (2020). Koronavirüs (covid-19) küresel salgını dolayısıyla türkiye ve bazı gelişmiş ülkelerde alınan ekonomik ve mali tedbirler. *Vergi Raporu Dergisi*, 248, 186-200.
- Padhan, R. & Prabheesh, K.P. (2021). The economics of covid-19 pandemic: a survey. *Economic*

- Analysis and Policy*, 70, 220-237. <https://www.doi.org/10.1016/j.eap.2021.02.012>
- Rephann, T. (2020). COVID-19 economic and tax revenue impacts: estimates for the commonwealth of Virginia and localities. *Center for Economic and Policy Studies Weldon Cooper Center for Public Service University of Virginia: Virginia, VA, USA*.
- Rio-Chanona, R. M., Mealy, P., Pichler, A., Lafond, F. & Farmer, D. (2020). Supply and demand shocks in the COVID-19 pandemic: An industry and occupation perspective. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(1), 94-137. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa033>
- Sandalcı, U. (2020). Koronavirüs (covid-19) ve vergi gelirleri. *Vergi Sorunları Dergisi*, 43(395), 109-126.
- Sonkur, G. & Kılıçaslan, A. (2021). Covid-19 pandemisinin Türk vergi gelirlerine etkisi: merkezi yönetim vergi gelirlerinin 2017-2021 dönemi analizi. *Studies on Social Science Insights*, 1(2), 12-29. <http://dx.doi.org/10.53035/SOSSCI.22>
- Supriyati, S. & Hapsari, I. (2021). Tax avoidance, tax incentives and tax compliance during the covid-19 pandemic: individual knowledge perspectives. *Journal of Accounting and Strategic Finance*, 4(2), 222-241. <https://doi.org/10.33005/jasf.v4i2.174>
- Tibulca, L. L. (2021). The impact of the covid-19 pandemic on tax revenues in the EU. *Economic Research*, 35(1), 1-18. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1954967>
- Üzeltürk, H. (2020). Koronavirüs salgını dönemi vergi gelişmeleri. *YÜHFD*, 17(2), 735-747.
- Wach, E. & Ward, R. (2013). Learning about qualitative document analysis. *IDS Practice Paper In Brief*, 13, <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/2989/PP%20InBrief%2013%20QDA%20FINAL2.pdf?sequence=4>
- Xu, J. & Wei, W., (2021). The effects of tax and fee reduction policy on mitigating shock of the covid-19 epidemic in china. *Applied Economics*, 53(46), 5303-5318. <https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1904119>
- Yoruldu, M. (2020). Covid-19 sürecinde finansal işlemlerde yapılan vergi düzenlemeleri ve muhasebeye yansımaları. *Atlas International Refereed Journal On Social Sciences*, 6(31), 631-637. <https://doi.org/10.31568/atlas.478>

The Content Analysis of Tax-Related Studies During The Covid-19 Period

Extended Abstract

Aim: The aim of this study is to analyze the scientific articles published in the national and international literature on Covid-19 and tax issues during the period of Covid-19 disease between the years 2019-2022 with content analysis.

Method(s): The document analysis method was used as a data collection tool. Document analysis is a systematic method used to examine and evaluate all documents, both printed and electronic materials. Document analysis used in qualitative research requires examining and interpreting data in order to make sense of it, to form an understanding of the relevant topic, and to develop empirical knowledge. For this purpose, national and international scientific articles were searched using Google Scholar, Science Direct and EbscoHost databases between 01.12.2019-06.11.2022.

Findings: According to the results of this study, in which a total of 76 articles, 13 of which are in the national and 63 of which are in the international literature, made during the Covid-19 period, it has been determined that tax-related studies are not carried out very often in the national literature. It is seen that the studies are mostly examining the effects of Covid-19 on tax revenues and studies examining the tax measures taken during the Covid-19 period. As a common result of the studies, it has been determined that the Covid-19 pandemic period has

a significant and negative relationship with tax revenues. Therefore, it has been observed that tax revenues have decreased during the Covid-19 pandemic period. When the keyword frequencies of the studies are examined, it is seen that the most used keywords are tax revenues, tax regulations and tax incentives. In addition, according to the findings of the study, it is seen that most of the studies are in Asian countries, and steps such as applying policies related to incentives or tax reductions in the field of taxation in Asian countries. The tax policies implemented in order to eliminate the negative effects of the Covid-19 help each country to achieve its own goals in order to keep the business and human resources in a limited area.

Conclusion and Discussion: The Covid-19 pandemic has significantly changed people's consumption habits and social activities. As a result the importance of the digital economy has increased. This situation brings new tax problems and makes it necessary to update tax policies inclusively. The emergence of new tax sources obliges countries to cooperate and produce new policies in order to take new measures on tax losses and evasion and to find solutions to the problems that arise in the taxation of the digital economy in full consensus. While thinking about the future and the post-2020 crisis, developing countries need to develop sustainable and resilient economic growth and, as a result, need to have clear and strategic taxation policies. More international actions are needed so that taxation policy does not have negative consequences in an economy hit by the crisis.



Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Bingol University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Cilt/Volume: 7, Sayı/Issue: 1
Yıl/Year: 2023, s. 121-135
DOI: 10.33399/biibfad.1222386
ISSN: 2651-3234/E-ISSN: 2651-3307
Bingöl/Türkiye

Makale Bilgisi /Article Info

Geliş/Received: 21/12/2022 Kabul/ Accepted: 26/04/2023



The Relationship Between the Stock Market Volatility, Liquidity, Exchange Rate Return, and Stock Return During the COVID-19 Period: The case of the BIST 100 Index

COVID-19 Döneminde Hisse Senedi Volatilitesi, Likidite, Döviz Kuru Getirisi Ve Hisse Senedi Getirisi Arasındaki İlişki: BİST-100 Örneği

Emre BULUT*
Ahmed İhsan ŞİMŞEK**

Abstract

The COVID-19 Pandemic, emerged in China at the end of 2019, negatively affected many sectors on global scale. This study examined the period between March 11, 2020, when the first case was seen in Turkey, and May 23, 2022, when the pandemic measures were largely lifted. The study aims to research the relationship between stock exchange return, stock exchange volatility, liquidity, and exchange rate return; and to research the movement characteristics of selected variables in different regimes by using Markov Switching Method during the COVID-19 period. The results showed a negative correlation between the BIST-100 Index Return of Borsa İstanbul (BIST) and volatility and exchange rate returns. Simultaneously there is a positive correlation between the BIST-100 Index Return and liquidity. Furthermore, it has been determined that the data movements in the examined period occurred within the framework of two different regimes. It has been observed that the probability of the BIST-100 Index Return, volatility, and exchange rate returns to remain in the same regime is high, and the probability of switching from one regime to another is relatively low.

Keywords: Volatility, exchange rate, BIST, stock return, emerging markets

JEL Codes: C32; C58; G15

Öz

2019 yılı sonunda Çin'de ortaya çıkan COVID-19 Pandemisi'nin küresel ölçekte pekçok sektör üzerinde olumsuz etkisi olmuştur. Bu çalışmada, Türkiye'de ilk COVID-19 vakasının görüldüğü 11 Mart 2020 ile salgın tedbirlerinin büyük ölçüde kaldırıldığı 23 Mayıs 2022 tarihleri arasındaki zaman dilimi incelenmiştir. Çalışma kapsamında, Markov Switching Yöntemi kullanılarak Borsa İstanbul'daki hisse senedi getirileri ile likidite, volatilité ve döviz kuru getirileri arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın amacı, COVID-19 döneminde borsa getirisi, borsa oynaklığı, likidite ile döviz kuru getirisi arasındaki ilişkiyi ve seçilen değişkenlerin farklı ekonomik trendlerdeki hareket özelliklerini araştırmaktır. Sonuçlar, Borsa İstanbul'da (BIST) işlem gören BIST-100 endeks getirisi ile volatilité ve döviz kuru getirisi arasında negative yönlü bir korelasyon olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda BIST-100 endeks getirisi ile likidite arasında pozitif yönlü bir korelasyon bulunmuştur. Ayrıca incelenen dönemde verilerin hareketlerinin iki farklı rejim çerçevesinde gerçekleştiği tespit edilmiştir. BIST-100 endeks getirisi,

* Dr., Fırat Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ebulut@firat.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2884-1405>

** Dr., Fırat Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, aisimsek@firat.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2900-3032>

volatilite ve döviz kuru getirilerinin aynı rejimde kalma olasılığının yüksek, bir rejimden diğerine geçme olasılığının ise görece düşük olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Volatilite, döviz kuru, BİST, hisse senedi getirisi, gelişmekte olan piyasalar

JEL Kodları: C32; C58; G15

1. INTRODUCTION

The COVID-19 first appeared in Wuhan, China, in December 2019 and quickly spread all over the world. The World Health Organization (WHO) announced the coronavirus outbreak as a pandemic on March 11, 2020. Although its effect has decreased recently with vaccines, according to WHO data, it has been transmitted to around 550 million people worldwide since it emerged and has caused the death of approximately 6.5 million people (covid19.who.int). Since the emergence of the coronavirus, countries have applied various drastic precautions to prevent the spread of the disease. Many industries have suffered as a result of these restrictions. There have been serious fluctuations in the financial markets after the COVID-19 pandemic. Financial markets have faced crises caused by the pandemic many times. For instance, the epidemics of SARS, H1N1, H5N1, Ebola, and Zika had a relatively limited impact on the financial markets. However, the recent COVID-19 pandemic has greatly affected the global economic system due to its consequences.

This study examined the time period when the effects of the COVID-19 pandemic on the economy and financial markets were felt intensely. It examines the relationship between stock returns and liquidity, volatility, and exchange rate returns in Turkish stock markets. In the literature research conducted by us, no other study was found that examined the characteristics of these variables against the trends observed in the period under review.

An introduction and literature research were made in the first part of our study. In the second part, information about the applied method is given, and the data set is introduced. The findings obtained within the scope of the research are explained in the third chapter. A general evaluation was made by discussing the results within the scope of the findings in the last part of our study.

2. LITERATURE REVIEW

In the literature, many studies examine the effects of the COVID-19 pandemic on financial markets. Some studies have examined the effects of the COVID-19 crisis on equities such as clean energy metals (Liu, Qiao and Hun, 2022), oil prices (Corbet, Hou, Hu and Oxley, 2021; Narayan, 2022a), oil and gold prices (Ahmed and Sleem, 2022). In addition, there are many studies examining the effects of the COVID-19 pandemic on financial markets (Baker et al., 2020; Eichenbaum, Rebelo and Trabandt, 2020; Kheni and Kumar, 2021; So, Chu and Chan, 2021; Haroon et al., 2021; Marobhe and Kansheba, 2022; Zhao, Yang, Wen and Zhang, 2022). When these studies are examined, it has been observed that some of the studies focused on the effects of the pandemic on stock market volatility (Baek, Mohanty and Glamboosky, 2020; Mirza, Naqvi, Rahat and Rizvi, 2020; Albulescu, 2021; Izzeldin, Muradoğlu, Pappas and Sivaprasad, 2021; Shahzad, Naeem, Peng and Bouri, 2021; Christopoulos, Kalantonis, Katsamposakis and Vergos, 2021; Engelhardt, Krause, Neukirchen and Porsch, 2021; Topcu, Yagli and Emirmahmutoglu, 2021; Uddin, Chowdhury, Anderson and Chaudhuri, 2021; Wang, Xu and Sharma, 2021; Bakry et al., 2022; Diaz, Henríquez, and Winkelried, 2022; Sreenu and Pradhan, 2022; Vera-Valdes, 2022; Xu, 2022). In addition, exchange rate returns volatility (Feng, Yang, Gong and Chang, 2021; Honarmandi and Zarei, 2022; Yıldırım, Erdoğan and Tari, 2022; Geng and Guo, 2022), stock return (Yiu and Tsang, 2022; Handoyo, Ibrahim and

Indrawan, 2022); returns and volatility (Rakshit and Neog, 2021; Bissoondoyal-Bheenick, Do, Hu and Zhong, 2021; Pyo, 2021; Ozdemir, Ercan, Grima and Romānova, 2021; Song, Bouri, Ghosh and Kanjilal, 2021; Li et al ., 2021; Kusumahadi and Permana, 2021; Wasiuzzaman, 2022), exchange rate returns and return (Torbecke, 2021; Narayan, 2022b), stock price and exchange rate returns (Hoshikawa and Yoshimi, 2021; Rai and Garg, 2022;), liquidity and return (Park and Newaz, 2021; Almutairi, 2022; Cardillo, Bendinelli and Torluccio, 2022), studies examining stock return, volatility and liquidity together have also been observed (Just and Echaust, 2020; Hong, Bian and Lee, 2021; Al-Maadid, Alhazbi and Al-Thelaya, 2022).

Some studies found a negative relationship between stock market return and volatility (Dimitriou and Simos, 2011; Chandra and Thenmozhi (2015), Jin (2017), Carr and Wu (2017), and Dahmene, Boughrara and Slim (2021). In addition, in some studies, on the contrary, a positive relationship was found between volatility and stock return (Li, Yang, Hsiao and Chang, 2005; Tan, Xiao, Huang and Zhou, 2021). Li et al. (2005) used the E-GARCH model in their study and examined the relationship between expected stock returns and volatility in the 12 largest international stock markets from January 1980 to December 2001. They find evidence of a significant negative relationship between expected returns and volatility in 6 out of the 12 markets when applying the Parametric EGARCH-M model. In contrast, most markets showed a positive but insignificant relationship during the sample period. On the other hand, Tan et al. (2021) implemented a fractionally co-integrated vector auto-regression (FCVAR) model. He examines at the time frame from February 2002 to December 2019. The global financial crisis occurred between January 2008 and December 2009, and while there is a positive relationship across the entire sample, a negative relationship was discovered during the financial crisis period.

A negative correlation between return and exchange rate has been discovered in several research (Berke, (2012); Chkili and Nguyen (2014), and Xie, Chen and Wu (2020)). On the contrary, Acar Boyacioglu and Curuk (2016) examined 42 companies operating in the manufacturing sector in the BIST-100 index by using the panel data analysis method and found a positive relationship between stock return and exchange rate. In addition, Erdoğan, Gedikli and Çevik (2020) examines Islamic stock markets in three major emerging countries India, Malaysia, and Turkey, using daily data from 2013 to 2019. As a result of the study, they found a partial relationship between stock return and exchange rate.

In the majority of studies examining the relationships between stock return and liquidity, no significant relationship was revealed (Marshall and Young, 2003; Martinez, Nieto, Rubio and Tapia, 2005; Chiang and Zheng, 2015; Hartian and Sitorus, 2015; Jun, Marathe and Shawky, 2003; Narayan and Zheng, 2011; Batten and Vo, 2014; Assefa and Mollick, 2014; Dinh 2017; Leirvik, Fiskerstrand and Fjellvikas, 2017; Bhattacharya, Bhattacharya and Basu, 2019; and Boloupremo 2020). As opposed to this, Chang, Faff and Hwang (2010) examined the Tokyo Stock Exchange and discovered a significantly negative relationship between stock return and liquidity. Using panel threshold methodology, Brana and Prat (2016) found evidence that global liquidity positively impacts asset prices during tranquil periods but negatively when risk aversion rises.

3. METHOD

In this study, the Markov Switching Method was used to investigate the effect of liquidity, volatility, and exchange rate return on the returns of the BIST-100 index. In Markov Switching Models, it is not known exactly which regime is dominant at which time, but the probability of a regime being dominant at any time can be calculated. After Hamilton (1989) examined the Markov Switching Model, this model started to be used in different fields. Hamilton's work is an expanded form of Goldfeld and Quant's work (1973).

The Markov Switching Model contains many equations involving different regimes in order to characterize the structures of time series. The value of the regime transition variable in the Markov chain, which is used as the transition parameter between the regimes, is determined depending on the transition variable of the previous period (Kuan, 2002: 40).

A two-regime Markov regime change model is expressed as shown in Equation 1:

$$y_t = \begin{cases} c_0 + \sum_{i=1}^p \phi_{1i} y_{t-i} + \varepsilon_{t0} & \text{if } s_t = 1 \\ c_1 + \sum_{i=1}^p \phi_{2i} y_{t-i} + \varepsilon_{t1} & \text{if } s_t = 2 \end{cases} \quad (1)$$

The parameters ϕ_{1i} and ϕ_{2i} in Equation 1 are autoregressive delay parameters of the first and second regimes. The parameters ε_{t0} and ε_{t1} represent independent white noise series. The term s_t , on the other hand, indicates the first-order Markov chain showing the transition probability between regimes and takes one of the values 0 or 1. If the examined time series is in the lower regime, the s_t value is 1, if it is in the upper regime, the s_t value is 2.

Accordingly, the two-regime Markov chain transition probabilities matrix is defined as follows:

$$P = \begin{pmatrix} P_{11} & P_{12} \\ P_{21} & P_{22} \end{pmatrix}$$

According to the matrix above;

$P_{11} = [S_t = 1 | S_{t-1} = 1] = p$; Possibility of switching from 1st to 1st regime,

$P_{12} = [S_t = 2 | S_{t-1} = 1] = 1 - p$; Possibility of switching from 1st to 2nd regime,

$P_{21} = [S_t = 1 | S_{t-1} = 2] = q$; Possibility of switching from 2nd to 1st regime,

$P_{22} = [S_t = 2 | S_{t-1} = 2] = 1 - q$; Possibility of switching from 2nd to 2nd regime.

While P_{11} indicates the probability that the system stays in regime 1 after one period, P_{12} indicates the probability of transition from regime 1 to regime 2. Similarly, P_{22} indicates the probability that the system stays in regime 2 when it is in regime 2, while P_{21} indicates the probability of transition from regime 2 to regime 1 (Enders, 2014: 447). More generally, p_{ij} is equal to the transition probability from regime i at time $t - 1$ to regime j at time t .

The Markov Switching Method model uses a chain of hidden Markov models to manage the transition from one conditional mean function to another. It differs from other nonlinear econometric models in the mean because of this characteristic, which employs the values of the lagged variables of the series for the change in regimes.

4. ANALYSIS RESULTS

4.1. Data Set and Variables

Our study used daily frequency data covering the period between March 11, 2020, when the first COVID-19 case in Turkey was seen, and May 23, 2022, when the mask ban was

significantly lifted. Data of the BIST-100 Index Return series used in our study are from Istanbul Stock Exchange Market (<https://datastore.borsaistanbul.com>); data used in calculating liquidity and volatility are from Istanbul Stock Exchange Market and online database website (<https://tr.investing.com>); and exchange rate return data were obtained from online database website (<https://tr.investing.com>).

The return data examined within the scope of the study were obtained by using the equation specified in Equation 2.

$$G_t = \ln \frac{x_t}{x_{t-1}} \quad (2)$$

In the equation x_t , represents the value of the variable at time t, x_{t-1} represents the previous day's value, G_t represents the return of the variable at time t, and \ln is the natural logarithm function.

Although various volatility calculation methods are used in the financial literature, in our study, the volatility of the BIST-100 index was obtained by taking the square root (standard deviation) of the variance value of the relevant series. Variance and Standard Deviation formulas are shown in Equation 3 and Equation 4 (Karabiyik and Anbar, 2007: 65).

$$x_t = \ln \left(\frac{S_t}{S_{t-1}} \right)$$

$$X = \frac{1}{n} \sum_1^n x_t$$

$$\sigma^2 = \frac{1}{n-1} \sum_1^n (x_t - X)^2 \quad (3)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_1^n (x_t - X)^2} \quad (4)$$

In the above formulas, S_t represents the value of S in time t; S_{t-1} represents the value of S in time t-1; \ln represents the natural logarithm function; x_t represents the rate of return in time t; X , represents the mean of x_t ; σ^2 , represents the variance; σ , represents the standard deviation; and n represents the number of observations.

In order to obtain the liquidity variable, the trading volume turnover ratio was used. In order to obtain the trading volume turnover ratio, the number of traded stocks is proportioned to the total number of stocks. In this context, the formula of liquidity is shown in Equation 5.

$$Liquidity = \frac{Trading\ Volume}{Total\ Value\ of\ Portfolio} \quad (5)$$

To calculate this ratio, the daily frequency of the BIST-100 index's trading volume in Turkish Lira (TL) is divided by the total portfolio value of the index at a monthly frequency.

Unit root tests are used to investigate the stationarity of the series. ADF (Augmented Dickey-Fuller) unit root test results for the analyzed variables are shown in Table 1. In both fixed, and constant and trend models, it is seen that all the variables are stationary at a difference of 1% significance level.

Table 1: ADF (Augmented Dickey-Fuller) Unit Root Test Results

Variables	With Constant	With Constant and Trend
BIST-100 return	-13.6995***	-13.5759***
Liquidity	-16.5825***	-16.4506***
Volatility	-9.7051***	-6.6597***
Exchange Return	-15.129***	-14.9363***
Critical values at a 1% significance level	-3.43	-2,58

*** symbol represents statistically significant values at the 1% significance level.

The Tsay and Mc.Leod.Li methods were applied to all variables in order to test the linearity of the variables studied. The results of the Tsay and Mc.Leod.Li linearity tests are presented in Table 2.

Table 2: Tsay ve Mc.Leod-Li Linearity Tests

Variables	Tsay		Mc.Leod.Li	
	Test Statistics	p Value	Test Statistics	p Value
BIST-100 Return	8.783	1.076e-05	552.0055	0.00
Liquidity	2.128	0.09572	552.0055	0.00
Volatility	7.58	2.409e-11	551.0055	0.00
Exchange Return	5.985	9.963e-39	552.0055	0.00

Considering the p values of the Tsay and Mc.Leod-Li test results in Table 2, the series of the BIST-100 Index Return, volatility and exchange rate returns are less than 0.01 for both tests; It is seen that the p-values of the liquidity series for both tests are less than 0.1. Hence, it can be said that the variables contain non-linearity findings. In this direction, it is concluded that analyzing the studied series with nonlinear methods will yield more accurate results.

4.2. Descriptive Statistics

Descriptive statistics for the variables of the study are given in Table 3.

Table 3: Descriptive Statistics

	BIST-100 Return	Liquidity	Volatility	Exchange Return
Mean	0.0014	3.0558	8.202e-03	0.0017
Median	0.0029	0.6879	5.602e-03	0.0011
Standard Deviation	0.0175	39.7086	0.0096	0.0166
Minimum Value	-0.1253	0.4322	3.255e-05	-0.2085
Maksimum Value	0.0626	726.2283	9.279e-02	0.1190
Distortion	-2.1382	16.7186	3.6671	-2.7868
Kurtosis	12.5145	281.07	20.5650	53.4942
Number of Observations	550	550	550	550

It is seen that the averages of the BIST-100 Index Return, exchange rate return, and volatility are close to zero. In the analyzed data set, it is seen that the smallest value belongs to volatility and the highest value belongs to liquidity. It has been determined that the highest standard deviation and mean are in the liquidity variable. It is seen that the standard deviations of the BIST-100 Index Return, exchange rate return, and volatility are quite low compared to the standard deviation of liquidity. It is seen that the means and standard deviations of the BIST-100 Index Return and the exchange rate return are quite close to each other. Accordingly, it is said that these two variables have similar returns and risks. It can be said that the BIST-100 Index Return is skewed to the left, so the negative returns in the BIST-100 Index Return series are more than the positive returns for the analyzed period. On the other hand, it is seen that liquidity, exchange rate return and volatility are skewed to the right.

The kurtosis coefficients of the examined variables were greater than 3, so extreme positive kurtosis was detected in all series.

4.3. Results

The correlation matrix of the variables of the study is given in Table 4.

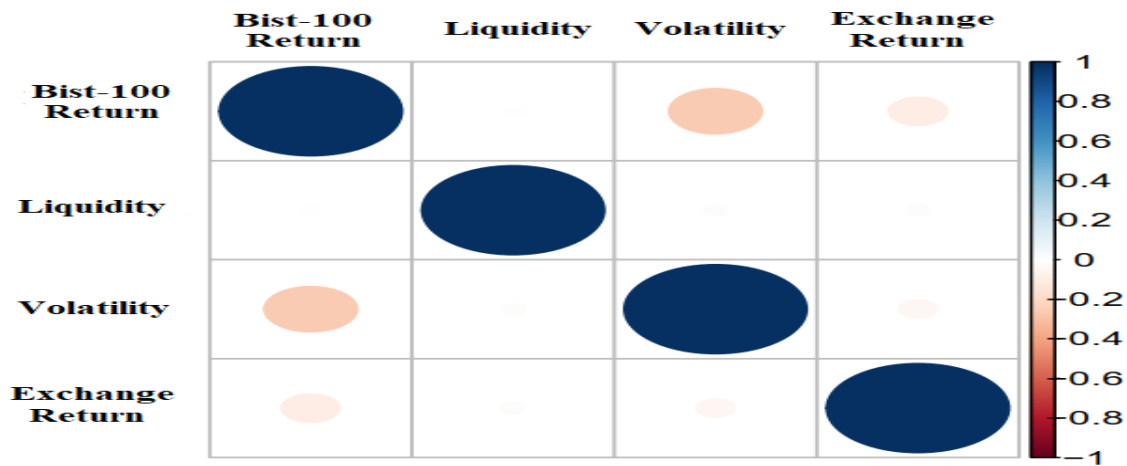
Table 4: Correlation Matrix

Variables	BIST-100 Return	Liquidity	Volatility	Exchange Return
BIST-100 Return	1	0.0098	-0.2588	-0.0999
Liquidity	0.0098	1	-0.0134	-0.0143
Volatility	-0.2588	-0.0134	1	-0.0418
Exchange Return	-0.0999	-0.0143	-0.0418	1

According to Table 4, which shows the correlation matrix of the variables, it is seen that the relationship between the variables is relatively low. It has been determined that the highest correlation is between the BIST-100 Index Return and volatility, and this relationship is at the level of -25.88%. The correlation between other variables was calculated to be less than 10%. The low correlation values indicate that there is no multicollinearity problem between the variables.

The correlation matrix, also called the correlogram, is shown in Chart 1.

Chart 1: Correlation Matrix



In the Correlation Matrix in Chart 1, positive correlations between variables are displayed in blue and negative correlations are displayed in red. The dominance of the colors of the shapes and the size of the shapes show the strength and direction of the correlation between the variables. Accordingly, it is seen that the correlation between the BIST-100 Index Return and volatility is negative and quite high compared to the correlation between other variables. In this context, the BIST-100 Index Return is strongly affected by the volatility in the market. The negative value of the correlation between the BIST-100 index and volatility indicates that uncertainty in the market has a negative effect on returns. In this context, our study reached similar results to Dimitriou and Simos (2011), Chandra and Thenmozhi (2015), Jin (2017), Carr and Wu (2017), Just and Echaust (2020), and Dahmene et al. (2021). However, unlike the findings we obtained in our study, Li et al. (2005) and Tan et al. (2021) found a positive relationship in their studies examining the relationship between volatility and returns. This is due to the fact that researchers use different econometric models and examine markets with different characteristics.

It is seen that the value of the correlation between the BIST-100 Index Return and exchange rate return is negative. Accordingly, it has been determined that as the BIST-100 Index Return increases, the exchange rate returns decrease. This negative relationship between BIST-100 Index Return and exchange rate returns is consistent with the studies of Berke (2012), Chkili and Nguyen (2014), and Xie et al. (2020). However, in the study of Acar Boyacıoğlu and Çürük (2016), a positive relationship was found between the BIST-100 Index Return and exchange rate returns. In addition, in the studies of Erdoğan et al. (2020), a partial positive relationship was found. The reason why these studies differ from the findings of our study is that the characteristics of the examined sectors, stock markets, and indices are different.

When the correlation between the BIST-100 Index Return and liquidity is analyzed, it is seen that the relationship between these two variables is positive and less than 1%. Accordingly, it has been determined that the effect of liquidity on the BIST-100 Index Return is quite low compared to the effect of other variables on the BIST-100 Index Return. This result shows that market liquidity does not significantly affect the BIST-100 Index Return. These results are similar to the results obtained by Marshall and Young' (2003), Martinez et al. (2005), Chiang and Zheng (2015), Hartian and Sitorus (2015), Jun et al. (2003), Narayan and Zheng (2011), Batten and Vo (2014), Assefa and Mollick (2014), Dinh (2017), Leirvik et al. (2017), Bhattacharya et al. (2019) and Boloupremo (2020). Unlike the findings we obtained in our study, Chang et al. (2010) showed a negative relationship between stock returns and liquidity; Brana and Prat (2016), on the other hand, found different directional relationships between stock returns and liquidity in different periods. The reason why these studies differ from the findings of our study is that the period and stock markets are different.

According to the findings of our study, it is seen that two different return regimes are statistically significant in the BIST-100 in the period under consideration. Of these two different regimes, Regime 1 represents the low-yielding period. Regime 2 illustrates the high return period.

Table 5: The Markov Regime Switching Probabilities Matrix

Variables		Regime 1	Regime 2
BIST-100 Return	Regime 1	0.8136	0.0344
	Regime 2	0.1863	0.9655
Liquidity	Regime 1	0.5128	0.5089
	Regime 2	0.4871	0.4910
Volatility	Regime 1	0.8105	0.0250
	Regime 2	0.1894	0.9749
Exchange Return	Regime 1	0.7238	0.0491
	Regime 2	0.2761	0.9508

According to the switching probabilities matrix in Table 5, the probability that the BIST-100 Index Return will remain in Regime 1 while in Regime 1 is 81.36%; 3.45% probability of switching to Regime 2 while in Regime 1; 96.55% probability of remaining in Regime 2 while in Regime 2; It is seen that the probability of switching to Regime 1 while in Regime 2 is 18.63%. According to these results, it has been determined that the probability of staying in the same regime is high while being in both regimes, and the probability of switching from one regime to the other is relatively low.

51.28% probability of liquidity staying in the same regime while in Regime 1; 50.89% probability of switching to Regime 2 while in Regime 1; 49.1% probability of staying in the same regime while in Regime 2; and the probability of switching to Regime 1 while in Regime 2 is 48.71%. According to these results, it is seen that both the probability of staying in the same

regime and the probability of switching to another regime are close to each other for liquidity. This showed that market liquidity has similar characteristics in different regimes.

81.05% probability of volatility staying in Regime 1; 2.5% probability of switching to Regime 2 from Regime 1; 97.49% probability of staying in Regime 2; and the probability of switching to Regime 1 from Regime 2 is 18.94%. According to these results for volatility, the determination to stay in the same regime is high, and the probability of switching from one regime to the other is relatively low.

72.38% probability of the exchange rate return will remain in Regime 1; 4.91% probability of switching to Regime 2 from Regime 1; 95.08% probability of remaining in Regime 2. It is seen that the probability of switching to Regime 1 from Regime 2 is 27.61%. According to these results, it has been determined that the probability of staying in the same regime is high while being in both regimes, and the probability of switching from one regime to the other is relatively low.

5. EVALUATION AND CONCLUSION

According to classical finance literature, stock returns depend on micro and macro variables and internal factors that differ according to these variables. In addition, there are assumptions that investor behavior is rational, there is fair competition among investors, and investors cannot direct the market alone or with the help of a group. However, studies have revealed that the factors affecting stock returns are higher in number. In addition, it has been observed that the effects of these factors on stock returns are not linear, unlike the classical finance literature, but have nonlinear features.

In our study, the liquidity of stocks, which is known to be related to stock returns, the volatility of stock returns and the variables, including exchange rate returns (Dollar/TL), have been examined with the Markov Switching Method, which is one of the non-linear econometric methods. Furthermore, in our study the relationship of the returns of the BIST-100 Index with the liquidity of the stocks, the volatility of the stock returns, and the exchange rate returns were examined within the scope of the COVID-19 Pandemic. Our research used data between March 11, 2020, when the first Covid-19 case was recorded in Turkey, and May 23, 2022, when the mask ban was largely lifted.

According to the findings obtained in our study, it was observed that the highest standard deviation was in liquidity. It has been determined that the standard deviations of the BIST-100 Index Return, exchange rate returns, and volatility are quite low compared to the standard deviation of liquidity. It has been observed that the BIST-100 Index Return and the exchange rate returns have similar returns and risks. It has been observed that the negative value data in the BIST-100 Index Return series is more than the positive value data. On the other hand, it has been observed that the positive value data in the exchange rate return series is more than the negative value data. The kurtosis coefficients of the variables were greater than 3, so extreme positive kurtosis was detected in all series. Therefore, there is volatility clustering in the variables.

It has been observed that there is a negative correlation between the BIST-100 Index Return and volatility, and it is quite high compared to the correlation between other variables and BIST-100. In this context, it is seen that volatility strongly affects the BIST-100 Index Return. Therefore, the negative correlation between the BIST-100 and volatility indicates that market uncertainties have a negative impact on returns. Accordingly, as the uncertainty in the

market increases, it can be thought that investors turn to investment instruments that they see as safer instead of the stock market.

It is seen that there is a negative correlation between BIST-100 Index Return and Exchange rate returns. Accordingly, it has been determined that as the exchange rate returns increase, the BIST-100 Index Return decreases. The increase in uncertainties in the market and the tendency of investors towards foreign currency in order to prevent the depreciation of their savings due to inflation can be seen as the reason for this correlation.

According to the results we obtained in our study, it was observed that the increase in liquidity increased the BIST-100 Index Return, in line with previous studies. However, since the correlation between the BIST-100 Index Return and the liquidity is less than 1%, it is seen that the market liquidity does not significantly affect the BIST-100 Index Return.

It has been determined that the data movements in the examined period occurred within the framework of two different regimes. It has been observed that the probability of the BIST-100 Index Return, volatility, and exchange rate returns to remain in the same regime is high, and the probability of switching from one regime to another is relatively low. For market liquidity, it has been determined that both the probability of staying in the same regime and the switching to another regime are close.

The correlation of the expected returns of stocks with other factors in the market has a crucial place in the finance literature. Correct modeling of stock returns will guide the investor in creating expected return estimates for assets. Our study will contribute to the literature in terms of examining the relationship between stock returns and market factors during the COVID-19 Pandemic, which has caused unprecedented changes in the world of economy and finance.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, BİİBFAD Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study

Author Contributions: Author 1 contributed to the determination of the subject and method of analysis, data analysis and reporting sections. Author 2 contributed to the determination of the subject, the literature and collection of data. 1st author's contribution rate is approximately 50%, 2nd author's contribution rate is 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the author.

Acknowledgement: We would like to thank the Editorial Board of BİİBFAD Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

References

- Acar, B. M., & Çürük, C. (2016). Effect of foreign exchange rate changes to the stock returns: an application on the istanbul stock exchange 100 index. *The Journal of Accounting and Finance*, 70, 143-156.
- Ahmed, W. M., & Sleem, M. (2022). Time-frequency moment interdependence of equity, oil, and gold markets during the COVID-19 pandemic. *Cogent Economics and Finance*, 10(1), 2085292.
- Albulescu, C. T. (2021). COVID-19 and the United States financial markets' volatility. *Finance Research Letters*, 38, 101699.
-

- Al-Maadid, A., Alhazbi, S., & Al-Thelaya, K. (2022). Using machine learning to analyze the impact of coronavirus pandemic news on the stock markets in GCC countries. *Research in International Business and Finance*, 61, 101667.
- Almautiri, H. A. (2022). COVID-19 and Its impact on the financial performance of Kuwaiti Banks: A comparative study between conventional and Islamic banks. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 9(1), 249-257.
- Assefa, T. A., & Mollick, A. V. (2014). African Stock Market Returns and Liquidity Premia. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 32, 325-341
- Baek, S., Mohanty, S. K., & Glambosky, M. (2020). COVID-19 and stock market volatility: An industry level analysis. *Finance Research Letters*, 37, 101748.
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J., Kost, K. J., Sammon, M. C., & Viratyosin, T. (2020). The unprecedented stock market impact of COVID-19. *National Bureau of economic research*.
- Bakry, W., Kavalanthara, P. J., Saverimuttu, V., Liu, Y., & Cyril, S. (2022). Response of stock market volatility to COVID-19 announcements and stringency measures: A comparison of developed and emerging markets. *Finance research letters*, 46, 102350.
- Batten, J. A., & Vo, X. V. (2014). Liquidity and return relationships in an emerging market. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(1), 5-21.
- Berke, B. (2012). Exchange rate and IMKB100 Index R-relationship: A new test. *Journal of Public Finance*, 163, 243-257
- Bhattacharya, S. N., Bhattacharya, M. & Basu, S. (2019). Stock market and its liquidity: evidence from ARDL bound testing approach in the indian context", *Cogent Economics and Finance*, 7(1), 1586297.
- Bissoondoyal-Bheenick, E., Do, H., Hu, X., & Zhong, A. (2021). Learning from SARS: Return and volatility connectedness in COVID-19. *Finance research letters*, 41, 101796.
- Boloupremo, T. (2020). Stock market liquidity and firm performance in the Nigerian Stock Exchange. *International Journal of Commerce and Finance*, 6(1), 31-40
- Brana, S., & Prat, S. (2016). The effects of global excess liquidity on emerging stock market returns: Evidence from a panel threshold model. *Economic Modelling*, 52, 26-34.
- Cardillo, G., Bendinelli, E., & Torluccio, G. (2022). COVID-19, ESG investing, and the resilience of more sustainable stocks: Evidence from European firms. *Business Strategy and the Environment*.
- Carr, P., & Wu, L. (2017). Leverage effect, volatility feedback and self-exciting market disruptions. *Journal of Finance and Quantitative Analysis*, 52(5), 2119-2156
- Chandra, A., & Thenmozhi, M. (2015). On asymmetric relationship of India volatility index (India VIX) with stock market return and risk management. *Decision*, 42(1), 33-55.
- Chang, Y. Y., Faff, R., & Hwang, C. Y. (2010). Liquidity and stock returns in Japan: New evidence. *Pacific-Basin Finance Journal*, 18(1), 90-115.
- Chiang, T. C., & Zheng, D. (2015). Liquidity and stock returns: Evidence from international markets. *Global Finance Journal*, 27, 73-97

- Chkili, W., & Nguyen, D. K. (2014). Exchange rate movements and stock market returns in a regime-switching environment: Evidence from BRICS countries. *Research in International Business and Finance*, 31, 46-56
- Christopoulos, A. G., Kalantonis, P., Katsamposakis, I., & Vergos, K. (2021). COVID-19 and the energy price volatility. *Energies*, 14(20), 6496.
- Corbet, S., Hou, Y. G., Hu, Y., & Oxley, L. (2021). Volatility spillovers during market supply shocks: the case of negative oil prices. *Resources Policy*, 74, 102357.
- Dahmene, M., Boughrara, A., & Slim, S. (2021), Nonlinearity in stock returns: Do risk aversion, investor sentiment and, monetary policy shocks matter?“, *International Review of Economics and Finance*, 71, 676-699
- Díaz, F., Henríquez, P. A., & Winkelried, D. (2022). Stock market volatility and the COVID-19 reproductive number. *Research in International Business and Finance*, 59, 101517.
- Dimitriou, D., & Simos, T. (2011). The relationship between stock returns and volatility in the seventeen largest international stock markets: A semi-parametric approach. *Modern Economy*. 02. 10.4236/me.2011.21001.
- Dinh, M. T. H. (2017). The returns, risk and liquidity relationship in high frequency trading: Evidence from Oslo Stock Market“, *Research in International Business and Finance*, 39, 30-40.
- Eichenbaum, M. S., Rebelo, S., & Trabandt, M. (2021). The macroeconomics of epidemics. *The Review of Financial Studies*, 34(11), 5149-5187.
- Enders, W. (2014), *Applied econometric time series*, 4th Edition. New York, John Wiley.
- Engelhardt, N., Krause, M., Neukirchen, D., & Posch, P. N. (2021). Trust and stock market volatility during the COVID-19 crisis. *Finance Research Letters*, 38, 101873.
- Erdoğan, S., Gedikli, A., & Çevik, E. İ. (2020) Volatility spillover effects between Islamic stock markets and exchange rates: Evidence from three emerging markets“, *Borsa Istanbul Review*, 20(4), 322-333.
- Feng, G. F., Yang, H. C., Gong, Q., & Chang, C. P. (2021). What is the exchange rate volatility response to COVID-19 and government interventions?. *Economic Analysis and Policy*, 69, 705-719.
- Geng, X., & Guo, K. (2022). The spillover effect of VIX and oil price on the exchange rate volatility among Belt and Road countries. *Procedia Computer Science*, 199, 765-772.
- Goldfeld, S. M., & Quant, E. R. (1973). A Markov model for switching regressions. *Journal of Econometrics*, 1, 3-16.
- Hamilton, J. D., (1989). A new approach to the economic analysis of nonstationary time series and business cycle. *Econometrica*, 57(2), 357-384.
- Handoyo, R. D., Ibrahim, K. H., & Indrawan, F. Y. (2022). Stock Returns response to internal and external shocks during the COVID-19 Pandemic in Indonesia: A comparison study. *Industrial Engineering and Management Systems*, 21(1), 85-109.
- Haroon, O., Ali, M., Khan, A., Khattak, M. A., & Rizvi, S. A. R. (2021). Financial market risks during the COVID-19 Pandemic. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(8), 2407-2414.

- Hartian, K. R., & Sitorus, R. E. (2015). Liquidity and Returns: Evidences from stock indexes around the world. *Asian Economic and Financial Review*, 5(1), 33-45
- Honarmandi, Z., & Zarei, S. (2022). How Does COVID-19 affect the volatility spillover between the exchange rate and the export-oriented businesses in Iran?. *Global Business Review*, 09721509211060616.
- Hong, H., Bian, Z., & Lee, C. C. (2021). COVID-19 and instability of stock market performance: evidence from the US. *Financial Innovation*, 7(1), 1-18.
- Hoshikawa, T., & Yoshimi, T. (2021). The Effect of the COVID-19 Pandemic on South Korea's Stock Market and Exchange Rate. *The Developing Economies*, 59(2), 206-222.
- Izzeldin, M., Muradoğlu, Y. G., Pappas, V., & Sivaprasad, S. (2021). The impact of Covid-19 on G7 stock markets volatility: Evidence from a ST-HAR model. *International Review of Financial Analysis*, 74, 101671.
- Jin, X. (2017). Time-varying return-volatility relation in international stock markets. *International Review of Economics and Finance*, 51, 157-173.
- Jun, S.-G., Marathe, A., & Shawky, H. A. (2003). Liquidity and stock returns in emerging equity markets. *Emerging Markets Review*, 4, 1-24
- Just, M., & Echaust, K. (2020). Stock market returns, volatility, correlation and liquidity during the COVID-19 crisis: Evidence from the Markov switching approach. *Finance Research Letters*, 37, 101775.
- Karabiyık, L., & Anbar, A. (2007). Volatility and variance swaps, *Journal of Accounting and Finance*, (35), 62-77
- Kheni, S., & Kumar, S. (2021). Cases, deaths, stringency indexes and Indian financial market-empirical evidence during Covid-19 pandemic. *Annals of Financial Economics*, 16(02), 2150009.
- Kuan, C. M. (2002). Lecture on the Markov Switching Model. Institute of Economics Academia Sinica, Taipei.
- Kusumahadi, T. A., & Permana, F. C. (2021). Impact of COVID-19 on global stock market volatility. *Journal of Economic Integration*, 36(1), 20-45.
- Leirvik, T., Fiskerstrand, S. R., & Fjellvikas, A. B. (2017). Market liquidity and stock returns in Norvergian Stock Market. *Finance Research Letters*, 21, 272-276.
- Li, Q., Yang, J., Hsiao, C., & Chang, Y. (2005). The Relationship between stock returns and volatility in international stock markets, *Journal of Empirical Finance*, 12(5), 650-665.
- Li, W., Chien, F., Kamran, H. W., Aldeehani, T. M., Sadiq, M., Nguyen, V. C., & Taghizadeh-Hesary, F. (2021). The nexus between COVID-19 fear and stock market volatility. *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, 1-22.
- Liu, Y., Qiao, T., & Han, L. (2022). Does clean energy matter? Revisiting the spillovers between energy and foreign exchange markets. *Journal of Futures Markets*.
- Marobhe, M. I., & Kansheba, J. M. P. (2022). Stock market reactions to COVID-19 shocks: do financial market interventions walk the talk?. *China Finance Review International*.

- Marshall, B. R., & Young, M. (2003). Liquidity and stock returns in pure order-driven markets: Evidence from Australian Stock Market", *International Review of Financial Analysis*, 12, 173- 188.
- Martinez, M. A., Nieto, B., Rubio, G., & Tapia, M. (2005) Asset pricing and systematic liquidity risk: An empirical investigation of the Spanish Stock Market", *International Review of Economics and Finance*, 14, 81-103.
- Mirza, N., Naqvi, B., Rahat, B., & Rizvi, S. K. A. (2020). Price reaction, volatility timing and funds' performance during Covid-19. *Finance Research Letters*, 36, 101657.
- Narayan, P. K. (2022a). Evidence of oil market price clustering during the COVID-19 pandemic. *International Review of Financial Analysis*, 80, 102009.
- Narayan, P. K. (2022b). Understanding exchange rate shocks during COVID-19. *Finance Research Letters*, 45, 102181.
- Narayan, P. K., & Zheng, X. (2011). The relationship between liquidity and returns on the Chinese Stock Market. *Journal of Asian Economics*, 22, 259-266.
- Ozdemir, L., Ercan, Özen., Grima, S., & Romānova, I. (2021). Determining the return volatility of major stock markets before and during the COVID-19 pandemic by applying the EGARCH model. *Scientific Annals of Economics and Business*, 68(4), 405-419.
- Park, J. S., & Newaz, M. K. (2021). Liquidity and short-run predictability: Evidence from international stock markets. *Global Finance Journal*, 50, 100673.
- Pyo, D. J. (2021). The COVID-19 and stock return volatility: Evidence from South Korea. *East Asian Economic Review*, 25(2), 205-230.
- Rai, K., & Garg, B. (2022). Dynamic correlations and volatility spillovers between stock price and exchange rate in BRIICS economies: Evidence from the COVID-19 outbreak period. *Applied Economics Letters*, 29(8), 738-745.
- Rakshit, B., & Neog, Y. (2021). Effects of the COVID-19 pandemic on stock market returns and volatilities: evidence from selected emerging economies. *Studies in Economics and Finance*.
- Shahzad, S. J. H., Naeem, M. A., Peng, Z., & Bouri, E. (2021). Asymmetric volatility spillover among Chinese sectors during COVID-19. *International Review of Financial Analysis*, 75, 101754.
- So, M. K., Chu, A. M., & Chan, T. W. (2021). Impacts of the COVID-19 pandemic on financial market connectedness. *Finance Research Letters*, 38, 101864.
- Song, Y., Bouri, E., Ghosh, S., & Kanjilal, K. (2021). Rare earth and financial markets: Dynamics of return and volatility connectedness around the COVID-19 outbreak. *Resources Policy*, 74, 102379.
- Sreenu, N., & Pradhan, A. K. (2022). The effect of COVID-19 on Indian stock market volatility: Can economic package control the uncertainty?. *Journal of Facilities Management*.
- Tan, Z., Xiao, B., Huang, Y., & Zhou, L. (2021). Value at risk and return in Chinese and US Stock Markets: Double long memory and fractional cointegration", *North American Journal of Economics and Finance*, 56, 101371.

- Thorbecke, W. (2021). The exposure of French and South Korean firm stock returns to exchange rates and the COVID-19 Pandemic. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4), 154.
- Topcu, M., Yagli, I., & Emirmahmutoglu, F. (2021). COVID-19 and stock market volatility: A time-varying perspective. *Economics Bulletin*, 41(3), 1681-1689.
- Uddin, M., Chowdhury, A., Anderson, K., & Chaudhuri, K. (2021). The effect of COVID-19 pandemic on global stock market volatility: Can economic strength help to manage the uncertainty?. *Journal of Business Research*, 128, 31-44.
- Vera-Valdés, J. E. (2022). The persistence of financial volatility after COVID-19. *Finance Research Letters*, 44, 102056.
- Wang, H., Xu, L., & Sharma, S. S. (2021). Does investor attention increase stock market volatility during the COVID-19 pandemic?. *Pacific-Basin Finance Journal*, 69, 101638.
- Wasiuzzaman, S. (2022). Impact of COVID-19 on the Saudi stock market: analysis of return, volatility and trading volume. *Journal of Asset Management*, 1-14.
- Xie, Z., Chen, S.-W., & Wu, A.-C. (2020). The foreign exchange and stock market nexus: New international evidence", *International Review of Economics and Finance*, 67, 240-266
- Xu, D. (2022). Canadian stock market volatility under COVID-19. *International Review of Economics and Finance*, 77, 159-169.
- Yıldırım, D. Ç., Erdoğan, F., & Tari, E. N. (2022). Time-varying volatility spillovers between real exchange rate and real commodity prices for emerging market economies. *Resources Policy*, 76, 102586.
- Yiu, M. S., & Tsang, A. (2021). Impact of COVID-19 on ASEAN5 stock markets. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 1-14.
- Zhao, B., Yang, W., Wen, J., & Zhang, W. (2022). The financial market in China under the COVID-19. *Emerging Markets Finance and Trade*, 1-13.



Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Bingol University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Cilt/Volume: 7, Sayı/Issue: 1
Yıl/Year: 2023, s. 137-153
DOI: 10.33399/biibfad.1212900
ISSN: 2651-3234/E-ISSN: 2651-3307
Bingöl/Türkiye

Makale Bilgisi /Article Info
Geliş/Received: 01/12/2022 Kabul/ Accepted: 05/05/2023



The Mediating Role of Creative Self-Efficacy in The Relationship Between Knowledge Sharing Behavior and Employee Innovation Behavior: A Study in The Recycling Industry

Bilgi Paylaşımı Davranışı ile Çalışan İnovasyon Davranışı Arasındaki İlişkide Yaratıcı Öz- Yeterliliğin Aracılık Rolü: Geri Dönüşüm Sektöründe Bir Araştırma

Süleyman Cem BOZDOĞAN*

Abstract

The major objective of this study was to investigate the relationship between employees' propensity to share knowledge and their level of innovation readiness in the workplace. The other aim of the study is to determine the mediating role of creative self-efficacy in the relationship between knowledge-sharing behavior and employee innovation behavior. The recycling sector constitutes the study population, and a company that recycles fabric, textile, and garment wastes operating in Düzce constitutes the study sample. Empirical research was conducted to determine how creative self-efficacy affects the relationship between knowledge-sharing behavior and employee innovation behavior. Data on the relationships between knowledge sharing behavior, creative self-efficacy and employees' innovation behaviors in relation to their subordinates and superiors were collected through a questionnaire. The research data were evaluated using the variance-based structural equation model SMARTPLS program. The findings show that knowledge sharing behavior and creative self-efficacy have a positive relationship with employee innovation behavior and that creative self-efficacy mediates the relationship between employee innovation behavior and knowledge-sharing behavior.

Keywords: Knowledge sharing behavior, creative self-efficacy, employee innovation behavior, mediation

JEL Codes: C39; D23; L67; Z31

Öz

Bu çalışmanın temel amacı, çalışanların bilgi paylaşma eğilimleri ile işyerinde inovasyona hazır olma düzeyleri arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Çalışmanın bir diğer amacı ise bilgi paylaşma davranışı ile çalışanların inovasyon davranışı arasındaki ilişkide yaratıcı öz yeterliliğin aracılık rolünü belirlemektir. Çalışma evrenini geri dönüşüm sektörü, çalışma örneklemini ise Düzce'de faaliyet gösteren kumaş, tekstil ve konfeksiyon atıklarını geri dönüştüren bir firma oluşturmaktadır. Yaratıcı öz yeterliliğin bilgi paylaşma davranışı ile çalışanların inovasyon davranışı arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğini belirlemek için ampirik bir araştırma yapılmıştır. Bilgi paylaşma davranışı, yaratıcı öz yeterlilik ve çalışanların astları ve üstleri ile ilgili inovasyon davranışları arasındaki ilişkilere dair veriler bir anket aracılığıyla toplanmıştır. Araştırma verileri varyans tabanlı yapısal eşitlik modeli olan SmartPLS programıyla değerlendirilmiştir. Bulgular, bilgi paylaşma davranışının, yaratıcı öz yeterlik ve çalışan

* Öğr. Gör. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, cembodogan@osmaniye.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7844-9973>

inovasyon davranışı üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu ve yaratıcı öz yeterliliğin çalışan inovasyon davranışı ve bilgi paylaşma davranışı arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Bilgi paylaşma davranışı, yaratıcı öz-yeterlik, çalışan inovasyon davranışı, aracılık

JEL Kodları: C39; D23; L67; Z31

1. INTRODUCTION

Knowledge plays a major role in deciding how effectively a company or organization's most important resources compete in the market. People and businesses continue to learn as they adjust to the different effects of the outside and inside. Sharing knowledge refers to the process by which individuals collaborate to generate new knowledge through the exchange of implicit and explicit knowledge with one another. Increased focus has been placed on knowledge sharing since it fosters organizational learning through the development of new knowledge (Van den Hooff, Vijvers and De Ridder, 2003) and because of its value on innovation (Donate ve Guadamillas, 2011).

Employees sharing knowledge is one of the factors that increases the competitiveness of a company that creates knowledge (Nonaka, 1994; Verbeke, Belschak, Bagozzi and Wuyts, 2011). Knowledge ingrained in a firm's people and systems has the potential to give the company a sustainable competitive advantage because of its high value, limited availability, unmatched quality, and inability to replicate (Afiouni, 2007). To achieve and maintain a competitive advantage, one of the most crucial capabilities of any organization is the ability to foster an environment conducive to creative problem solving and the free flow of knowledge among its workers. The ability to innovate is the fundamental and most important force that can promote maintainable evolution in companies. The sharing of knowledge, along with contemporary infrastructure, cutting-edge technology, and available financial resources, all serve to foster innovation. Employees usually operate with each other as members of a group in a certain unit to accomplish their jobs, and this unit frequently collaborates with other organizational members. When workers collaborate on a project, they are able to pick up new knowledge and expertise from each other through informal social interactions (Amabile, 1988). This effect of sharing knowledge can inspire workers to think outside the box and come up with original suggestions that will help shape the development of ground-breaking new products and services (Zhou and George, 2001).

In order to acquire an all-encompassing comprehension of the connection between creative self-efficacy and innovative behavior, it is essential to investigate the relationship that exists between creative self-efficacy and work environments that encourage the sharing of knowledge and ideas. Although there are studies related to this research topic in the literature, no studies have been conducted in the recycling sector. The purpose of this research was to increase public understanding of the value of knowledge sharing in fostering innovative practices and evaluate its effectiveness. This study sheds light on the importance of knowledge sharing in fostering creative behavior. The Recycling industry is prioritized because of its emphasis on knowledge and innovativeness. Knowledge sharing is crucial to the success of the recycling industry. The dynamic relationship that exists between creative self-efficacy and knowledge sharing in recycling working environments should also be investigated to gain a complete understanding of the relationship between creative self-efficacy and innovative behavior, which can direct the growth of innovative practices within the recycling industry.

2. THEORY AND HYPOTHESES

This section includes reviews of the literature that look at the relationships between the variables that make up the research model.

2.1. Knowledge Sharing Behavior

Bukowitz and Williams (2000) outline knowledge sharing behavior (KSB) as the interchange of data, techniques, or know-how among individuals, groups, or communities. KSB is an organizational movement where members share their experience to assist one another, resolve issues, and create and implement innovative strategies, plans, and initiatives (Wang and Noe, 2010). Hoegl, Parboteeah and Munson (2003: 745) define KSB as the exchanging of expertise, techniques, implicit and explicit knowledge among people.

Sharing knowledge is a form of citizenship because it's a voluntary act that benefits a business (Casimir, Lee and Loon, 2012). According to the social exchange theory, the reason that people share their knowledge is because they want to get favors in return, such as maintaining future relationships, job stability, status, and the appropriate distribution of power (Bock, Zmud, Kim and Lee, 2005; Cabrera and Cabrera, 2005; Jarvenpaa and Staples, 2001). It is imperative for any business to have a KSB that is both efficient and effective in order to ensure its continued growth and continued existence over the long run (Gaál, Szabó, Obermayer-Kovács, Kovács and Csepregi, 2011).

KSB is the practice of transferring expertise and knowledge to business processes through channels of communication between employees (Oyemomi, Liu, Neaga and Alkhouraji, 2016). Knowledge sharing, as well as the development and implementation of organizational knowledge (Hendriks, 2004; Huysman, Huysman and de Wit, 2002), is the central process of organizational innovation and knowledge management.

2.2. Creative Self- Efficacy

The idea of creative problem-solving in workplace Creative self-efficacy (CSE) was first proposed by Tierney and Farmer (2002: 1138), defined as the belief and ability of the employee to generate innovative solutions to existing challenges. CSE is a marker of an individual's self-assessed creative prowess and hence a reflection of his own subjective evaluation of his creative potential. Individuals with high levels of CSE believe in their own ability to generate original thoughts and suggestions, solve problems in novel ways, and act in creative ways (Hu, Wang and Runco, 2018; Shaw, Kapnek and Morelli, 2021). According to Bandura (1997), one's self-confidence affects the objectives pursued and the amount of effort made. The conceptual basis for the concept of CSE is the creation of the self-efficacy construct. In this way, CSE represents an individual's assessment of his or her individual unique capacities or aptitude, which influences the individual's activity selection, level of endeavor, and the success with which novel results are achieved. Lemons (2010) went so far as to say that what really matters is not the ability but rather the belief that one has it. As a result, it seems that CSE is a crucial cognitive and emotional trait for scholars to comprehend the presentation and enhancement of employee creativity.

2.3. Employee Innovative Behavior

The term "innovation" refers to "a process by which social or financial worth is produced through knowledge (Akram, Lei, Haider and Hussain, 2020:119). Employee innovative behavior (EIB) can be characterized as the proactive development and implementation of unique and refined thoughts, strategies, procedures, and regulations targeted at increasing organizational performance, commercial achievement, and long-term sustainable

development (Anderson, Potočník and Zhou, 2014:1297; Janssen, 2000:288). In contrast to creativity, which is what defines the originality and audacity of opinions, EIB is such interactive socio-psychological mechanism that is primarily interested with the actualization and manifestation of ideas (Rank, Pace and Frese, 2004). Emphasizing the planned and practical characteristics of EIB, that innovative behaviors occur in the process of planned change with certain goals in mind (Kwon and Kim, 2020). Cardellino and Finch (2006) state that it includes actions such as seeking new ideas, advocating for new initiatives, and planning/financing for the implementation of ideas. Cardellino and Finch (2006) suggest that EIB frequently occurs during the process of strategic planning with certain aims in mind; it involves behaviors such as looking for unique thoughts, promoting novel strategies, and ensuring planning and money for the ideas' application. To face the latest obstacles posed by the accelerating financial, cultural, ideological, operational, and environmental changes, all types of organizations must innovate in order to be successful.

2.4. Knowledge Sharing Behavior and Employee Innovative Behavior

Organizational behaviors that foster innovation can give businesses an edge in the marketplace by encouraging sharing of knowledge and the systematic collection, analysis, and application of experience. The KSB is essential for creating innovative ideas (Kremer, Villamor and Aguinis, 2019). Hu, Horng and Sun (2009) claim that the sharing of knowledge leads to an increase in innovative ideas and a reduction in the amount of wasteful work. The most significant obstacle to innovation is a general deficiency of knowledge (Storey and Kelly, 2002). According to McNaughton (2002), a firm that promotes KSB will result in the production of unique concepts and the facilitation of innovative skills and abilities. However, Belso-Martinez and Diez-Vial (2018) discover that businesses that augment their ability to participate in knowledge network systems tend to improve their innovation capabilities. Knowledge acquisition encourages inventive ways of thinking by encouraging the sharing and flow of ideas among employees. This facilitates the transfer of inferred information that cannot be communicated through official channels, which is one example of how the acquisition of knowledge can stimulate innovative ways of thinking. Knowledge sharing will enhance the potential to benefit from experience and skill by facilitating the creation of improved and efficient problem-solving procedures. From these data, the following hypothesis was proposed:

H₁: Knowledge-sharing behavior positively predicts employee innovative behavior.

2.5. Knowledge Sharing Behavior and Creative Self- Efficacy

Knowledge-based behaviors, like innovating, depend heavily on the habit of sharing knowledge. The innovation area is fraught with perilous uncertainty, yet with enough positive psychological capital, any obstacle can be surmounted (Yuan and Woodman, 2010). Motivating oneself to conquer the challenges that have arisen as a result of this situation would need CSE. Although there have been numerous studies that confirm the effect of CSE on EIB, there have not been enough empirical studies on how KSB affects CSE. Work-related knowledge was indicated by Tierney and Farmer (2004) as a predictor of CSE, and Hänninen (2007) revealed that omniscient staff feel higher CSE than their colleagues in regard to fulfilling tough work tasks. In the research of Yang and Cheng (2009), it is emphasized that the KSB exhibited in the field of information technology has a positive impact on creative self-efficacy. In their study, (Parhamnia, Farahian and Rajabi, 2022; Sun, Hong and Ye, 2022) found that KSB had a positive impact on CSE. Considering this knowledge, it is possible to make the assumption that workers will improve their CSE as a result of the new knowledge they learn

and will engage in innovative behaviors as a result of the sharing of knowledge amongst themselves. From these data, the following hypothesis was proposed:

H₂: Knowledge sharing behavior positively predicts creative self- efficacy.

2.6. Creative Self-Efficacy and Employee Innovative Behavior

Tierney and Farmer (2011) claim that CSE is defined as one's faith or confidence in their abilities to do activities that need originality. This belief or confidence is essential to the successful completion of innovative work. In their experimental research, (Choi, 2004; Jaussi, Randel and Dionne, 2007; Tierney and Farmer, 2004) demonstrate that CSE is substantially related to EIB. Social cognitive theory (Bandura, 1986, 1997) claims that, when an employee is viewed as having a high level of CSE, this makes him feel more confident in himself, his talents, and his experience, increases the rate of innovation by allowing the worker to put his distinctive thoughts into practice for the betterment of the business (Kroes, 2015). As a result, workers who have CSE reflect a favorable view towards creative production and demonstrate EIB. From these data, the following hypothesis was proposed:

H₃: Creative self-efficacy positively predicts employee innovative behavior.

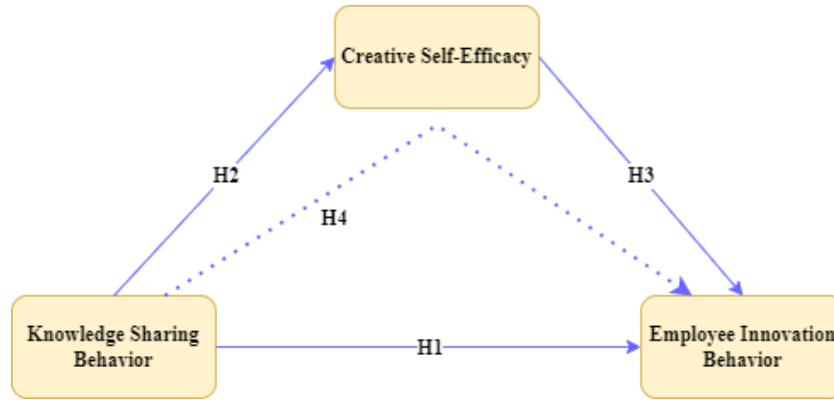
2.7. Mediation Role of Creative Self-Efficacy

Bandura (1977), arguing from the viewpoint of cognitive psychology, highlights the fact that the cognitive process of the person plays an essential part in the person's ability to shape his behavioral patterns. Employees who have CSE are inquisitive, willing to try new things, and creative minds; these traits inspire them to participate in innovation at their current workplace (Gong, Huang and Farh, 2009). Workers with high CSE welcome obstacles and choose unusual tactics, which is why Tierney and Farmer (2011) showed that it improves creativity. In turn, this enhances innovative behavioral patterns (Hirst, Van Knippenberg and Zhou, 2009; Mathisen, 2011). The EIB could well be influenced by institutional management, which does this through encouraging CSE (Tierney and Farmer, 2004). Researchers have also shown that creative self-efficacy serves as a mediator that indirectly affects employee innovation behavior (Gong et al., 2009). Employee innovation behavior may be promoted by enhancing creative self-efficacy (Tierney and Farmer, 2004), which in turn promotes the essential intrinsic desire to participate in innovative activities by increasing employees' creative self-efficacy (Gong et al., 2009). Creative self-efficacy is a powerful antecedent of employee innovation behavior, which mediates the relation between knowledge sharing on employee innovation behavior. In the research conducted by Hu and Zhao (2016) on a total of five different businesses, the authors discovered that CSE acts as a mediator in the relation between KSB and EIB. From these data, the following hypothesis was proposed:

H₄: The relationship between knowledge sharing behavior and employee innovation behavior is mediated by creative self-efficacy.

The author of the study established the research model as follows, referring to both the theory and the prior research:

Figure 1: Theoretical Framework



3. METHODOLOGY

3.1. Demography and Questionnaire Design

The recycling industry is the universe of the study, and the fabric, textile and garment recycling firm that operates in the city of Düzce in Turkey is the sample of the study. The institution, which is the subject of this research, is preferred because it is the world leader in the sector, and it is Turkey's largest recycled polyester fiber producer. The data was collected through the voluntary participation of managers and employees over the internet. The knowledge acquired from human resources suggests that there is a total of 1,000 people employed at the facility. The universe consisted of 900 male and 100 female employees. Bartlett, Kotrlik and Higgins (2001) determined that the minimum number of samples should be 278 to measure a population of 1000 people at a confidence level of 0.5. The researcher has a total of 320 completed surveys to analyze. The number of legitimate replies was reduced to 299 after missing value responses and non-engaged responses were removed from the data set. Table 1 summarizes the demographics of the 299 participants. The great majority of individuals who took part were male (81.9%) and were between the ages of 31 and 40 (43.8%).

Table 1: The Demographics of the Participants

		Frequency	Percent			Frequency	Percent
Gender	Male	245	81.9				
	Female	54	18.1				
Age	<30	85	28.4	Working Experience	1<	11	3.7
	31-40	131	43.8		2-5	111	37.1
	41-50	67	22.4		6-10	91	30.4
	50>	16	5.4		10>	86	28.8
Marital Status	Married	145	48.5	Education	Bachelor	284	95.0
	Single	136	45.5		Master	11	3.7
	Divorced	18	6.0		Doctorate	4	1.3

The majority of those who responded to the survey were married (%48.5). 95% of the participants had bachelor's degrees. The data for this investigation were collected using validated instruments in a cross-sectional design. The researcher obtained permission from the university ethics committee before distributing and administering the questionnaire to their subjects. KSB, EIB, and CSE are all important characteristics that are being investigated. In this study, KSB was measured using the 7-item scale used in the previous study by Chennamaneni (2006:117). To ensure the cultural adaptation and language validity of the measurement tool of 'knowledge sharing behavior', the original language of which is English,

the 5-stage method recommended by Brislin, Brislin, Lonner and Thorndike (1973) was followed in the scale adaptation process. Four independent academics who are bilingual in English and Turkish were responsible for translating the original form of the scale into Turkish during the first step of the process, known as the translation stage. In the second stage, six expert opinions were sought for the evaluation of the translations. Examining the translations by experts with field knowledge, intelligible and clear expressions that are thought to best reflect the original scale item were considered in the cultural context and the items that were thought to have high cultural equivalence were decided. In the third stage, the retranslation stage, the knowledge of three academicians who are experts in the field was consulted and the Turkish scale items were asked to be translated into English. In the fourth stage, to evaluate the translations again, two different academics who are fluent in English were asked to evaluate the translations together with the original scale. In the evaluation stage, which is the last stage, 3 more expert opinions were sought, and the final form of the scale was decided. Using a 5-point Likert scale, participants rated their level of agreement with each statement. The analysis revealed that the results were consistent with the scale's single-factor structure. The KMO analysis result of the scale was determined as 0.89 and the Bartlett's test of sphericity was found to be significant ($p=.000$). Following the completion of these analyses, a confirmatory factor analysis was carried out. As a consequence of the factor analysis, it was discovered that the data were suitable for the scale's single-factor structure. It was found to be between .66 and .85. EIB was measured using a scale designed by Scott and Bruce (1994) and adapted into Turkish by Çalışkan, Akkoç and Turunç (2019). The CSE scale, which was designed by Tierney and Farmer (2002), was utilized in order to evaluate the perceived creative capacity of employees in the workplace. The Turkish version of the scale was adapted by Cayirdag (2017). A five Likert scale allowed participants to indicate how much they agreed or disagreed with each statement. To determine the compliance of the questionnaire with the ethical principle's legislation, an ethics committee compliance report was obtained with the decision of Osmaniye Korkut Ata University numbered 2022/16/8 and document registration number E.87360.

3.2. Analyzing Statistical Data

To analyze the theoretical model, the approach known as Partial Least Square (PLS) path modelling is utilized. The PLS path modeling method employs a methodology that is comparable to that of the Structural Equation Modelling technique. The standard structural equation modelling (SEM) technique is based on covariance, however, the PLS path modelling approach, which is a special form of the SEM technique, is based on variance rather than covariance. PLS path modelling is a technique that is used in exploratory research to assist researchers in the process of hypothesis formation when the goal is to discover unexpected connections between variables that have not been predefined (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2021). The major goal of this study was to determine the impact of KSB on EIB that could be sufficiently accomplished via the implementation of SmartPLS. The results of the PLS analysis were computed with the help of the Smart PLS 3.3.7 program. The coefficients and t values of the variables are used to draw final conclusions about their relationships in the PLS path modelling approach.

Hair et al. (2021) developed a two-step procedure to calculate a path modeling technique in which both the measuring and the structural models should be evaluated. It is important to check that the tools that are used to evaluate the measurement model are reliable and valid (in terms of content, convergent validity, and discriminant validity) (Hair et al., 2021).

3.3. Reliability of the Constructs

External factor loading more than 0.4 was deemed acceptable after dependability statistics were calculated for each structure and the external factor loading of each structure was taken into consideration (Hair et al., 2021). The outer factor loadings for each of the latent variables in the research are shown in Table 2. It can be seen in Table 2 that all the values of outer loading increased significantly from 0.4, indicating that all variables in this study met the criterion for the dependability of independent items.

3.4. Internal Consistency Reliability

In the context of research tools, internal consistency reliability is a method of measuring how effectively a tool evaluates what the researcher intends the instrument to assess. A composite reliability coefficient is used to measure it, and a threshold value of 0.7 or above is deemed to be acceptable (Hair et al., 2021). A structure with a Cronbach Alpha value of 0.6 or higher is considered appropriate (Field, 2017).

Table 2 provides the study's latent variables' composite reliability coefficients. There are no values below 0.7, indicating that the metrics utilized in this research have high composite reliability. Furthermore, Cronbach's Alpha values show that all measures employed have a high level of internal consistency.

3.5. Convergent Validity

The degree to which one way of expressing a concept corresponds well to other ways of expressing the same concept is referred to as an indicator's convergent validity or reliability (Hair et al., 2021). Average Variance Extracted (AVE) statistics were used to test for convergent validity (Hair et al., 2021), a value of 0.5 or greater indicates convergent validity (Chin, 2010:671). Table 2 shows the AVE aggregated from the constructions, which is calculated as follows: Each AVE value is more than 0.5.

3.6. Discriminant Validity

The testing model includes the processes of analyzing convergent validity and discriminant validity. According to the findings of the reliability tests shown in Tables 2 and 3, Cronbach's alpha and the composite reliability value for each of the constructs were both higher than 0.7. To summarize, every single construct has achieved the level of reliability that was required.

Table 2: Items Loadings, Cronbach's Alpha, Composite Reliability, and Average Variance Extracted

Variables	Items	Loadings	Cronbach's Alpha	Rho_A	CR	AVE
Knowledge Sharing (KSB)	KSB1	0.842	0.921	0.910	0.921	0.660
	KSB2	0.883				
	KSB3	0.739				
	KSB4	0.848				
	KSB5	0.786				
	KSB6	0.766				
Employee Innovation Behavior (EIB)	EIB1	0.850	0.907	0.912	0.906	0.618
	EIB2	0.750				
	EIB3	0.700				
	EIB4	0.753				
	EIB5	0.920				
	EIB6	0.720				
Creative self-efficacy (CSE)	CSE1	0.913	0.907	0.923	0.908	0.766
	CSE2	0.890				
	CSE3	0.820				

To evaluate the discriminant validity of a construct's differences from others, the Heterotrait-monotrait (HTMT) ratio was used. The HTMT value needs to be under 0.9 to show discriminant validity (Henseler, Ringle and Sarstedt, 2015:121). It is clear from Table 3 that all study constructs exhibit discriminant validity because HTMT values are less than 0.9.

Table 3: Discriminant Validity (HTMT)

	EIB	CSE	KSB
EIB			
CSE		0.465	0.492
KSB			0.435

According to the findings of the discriminant validity test, which are indicated in Table 4, the entire construct has a square root value of AVE that is higher than the correlation value with the other latent constructs determined by Fornell and Larcker (1981).

Table 4: Discriminant Validity (Fornell-Larcker Criterion)

	CSE	EIB	KSB
CSE	0.918		
EIB	0.424	0.826	
KSB	0.400	0.455	0.846

Table 5 illustrates the R-squared and significance test results that may be produced using the bootstrapping method. According to Table 5, the R² value of CSE is 0.19; therefore, the CSE variable might be described by the KSB variable with the percentage of 19%, while the remaining 81% is explained by different variables not covered in this study. However, the R² Square value for EIB is 0.323, which indicates that KSB and CSE variables explain 32.3% of the variation in EIB; the remaining 67.7% can be attributed to factors that were not taken into account in this analysis.

Table 5: R Square

	R Square	R Square Adjusted
EIB	0.323	0.319
CSE	0.191	0.188

When determining the validity of path coefficients, the basic bootstrapping procedure (5000 bootstrap samples) was utilized using 299 sample observations in the current research to determine their significance (Hair et al. 2011:145).

3.7. Hypotheses Testing

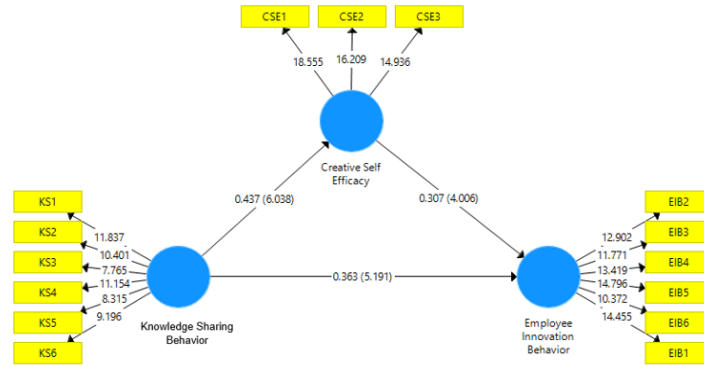
Table 6: Path Coefficient Estimation

Hypotheses	Relationship	Orig.Sample	Mean	TStat.	P	Decision
H1	KSB→EIB	0.363	0.368	5.244	0.000	Supported
H2	KSB→CSE	0.437	0.440	5.962	0.000	Supported
H3	CSE→EIB	0.307	0.304	4.015	0.000	Supported

As shown in Table 6, each path analysis has significant findings, and it can be concluded that all three hypotheses included in this model can be accepted. H₁ indicates that KSB has a positive and statistically significant impact on EIB ($\beta = 0.363$, $t = 5.244$, $p < 0.05$). The research results are supported by (Al-Husseini, El Beltagi and Moizer, 2021; Putri and Etikariena, 2022; Setini, Yasa, Supartha and Giantari, 2021; Ye, Liu and Tan, 2021; Zhang, Zhang and Wang, 2022) study findings. H₂ indicates that KSB has a positive and statistically significant impact on CSE ($\beta = 0.437$, $t = 5.962$, $p < 0.05$). The research results are supported by (Cundawan, Marchyta and Santoso, 2021; Hu and Zhao, 2016) study findings. H₃ indicates that CSE has a positive and statistically significant impact on EIB ($\beta = 0.307$, $t = 4.015$, $p < 0.05$). The research

results are supported by (Atshan and Abdullah, 2022; Javed, Fatima, Khan and Bashir, 2021; Namono, Obanda, Ayebale, Isiagi and Wofuma, 2022; Niazi and Arshad, 2022; Setyorini, Muhdiyanto and Darmadi, 2022) study findings.

Figure 2: Partial Least Square SEM Model



The mediation analysis was conducted using the PLS-SEM bootstrapping technique.

Table 7: Mediation Effect

		β	T Statistics	P value
Total Effect	Knowledge Sharing Behavior → Employee Innovation Behavior	0.499	9.596	P<.005
Indirect Effect	Knowledge Sharing Behavior → Creative Self Efficacy → Employee Innovation Behavior	0.134	3.260	P<.005

Hair et al.(2021) suggested calculating the VAF (Variance Accounted For) coefficient in the mediation analysis. The VAF coefficient can be calculated by using the indirect and total effect coefficients in the formula.

$$VAF = \frac{\text{IndirectEffect}}{\text{IndirectEffect}+\text{TotalEffect}} = \frac{0.134}{0.134+0.499} = 0.211$$

According to Hair, Ringle and Sarstedt (2011), if $VAF > 0.80$, there is full mediation, if $0.20 \leq VAF \leq 0.80$, there is partial mediation. In the KSB→ CSE→ EIB pathway, where the indirect effect was significant in the model, $VAF=0.211$ was calculated. Hence, CSE has a mediating role in the relationship between KSB and EIB. In Table 7, H_4 indicates that CSE mediates the relationship between KSB and CSE positively and significantly ($\beta= 0.134$, $t = 3.260$, $p < 0.05$). A drop in beta coefficient could be interpreted as a partial mediation. Research results are supported by (Cundawan, Marchyta and Santoso, 2021; Hu and Zhao 2016) study findings.

4. CONCLUSION AND DISCUSSION

The first hypothesis indicates that KSB has a positive and statistically significant impact on EIB ($\beta= 0.363$, $t = 5.244$, $p < 0.05$). According to Al-Husseini, El Beltagi and Moizer (2021), there are positive relationships between the sharing of knowledge and innovative practices in Iraqi public higher education. It showed that faculty are eager to contribute expertise and gather knowledge to improve their goods, curriculum, and innovation processes. The results of Putri and Etikariena's (2022) study, which included 306 students from 14 different faculties, were able to demonstrate that there is a significant relationship between the sharing of previously gained knowledge and innovation work behavior. According to the results of Setini, Yasa, Supartha and Giantari (2021), who explored how sharing one's knowledge affects the innovative process, it was found that doing so had a positive and discernibly significant

impact on the innovative process for women entrepreneurs. It was discovered by Ye, Liu and Tan, (2021) that 318 frontline workers' IB may be boosted by KS willingness. Knowledge is one of the most important aspects that can help businesses succeed when faced with intense competition. According to Zhang, Zhang and Wang (2022), workers willing to share knowledge are more likely to participate in innovation behavior.

The second hypothesis indicates that KSB has a positive and statistically significant impact on CSE ($\beta = 0.437$, $t = 5.962$, $p < 0.05$). Staff members who believe in their own ability to find original solutions to challenges are said to have a high level of creative self-efficacy. According to Tierney and Farmer (2002), one of the factors that contributes to a person's level of creative self-efficacy is their level of job-related knowledge. Yang and Cheng (2009) found a positive impact of knowledge sharing behavior on creative self-efficacy in their research. Hu and Zhao (2016) and Cundawan, Marchyta and Santoso (2021) found that when workers share their knowledge with one another, they strengthen their creative self-efficacy level. By helping one another out and sharing what they know, workers will be able to boost their own sense of creative self-efficacy.

The third hypothesis indicates that CSE has a positive and statistically significant impact on EIB ($\beta = 0.307$, $t = 4.015$, $p < 0.05$). Atshan and Abdullah (2022) in their research on teachers, found that creative self-efficacy has a positive impact on innovative behavior. The belief that one can do a given activity with a greater degree of originality is what is meant by "creative self-efficacy" (Tierney & Farmer, 2011). In their study, Javed, Fatima, Khan and Bashir (2021) suggested that creative self-efficacy motivates workers to meet innovation-based job objectives and participate in greater innovation behavior. The findings of studies conducted by (Namono, Obanda, Ayebale, Isiagi and Wofuma, 2022; Niazi and Arshad, 2022; Setyorini, Muhdiyanto and Darmadi, 2022) demonstrate that creative self-efficacy is positively related to innovative work behavior.

The fourth hypothesis indicates that CSE mediates the relationship between KSB and CSE positively and significantly ($\beta = 0.134$, $t = 3.260$, $p < 0.05$). Knowledge sharing and innovative behaviors in the workplace are linked via a sense of creative self-efficacy, according to the research by Hu and Zhao (2016). They found that knowledge sharing had a positive impact on innovative behavior in the workplace if employees felt confident in their own ability to generate new ideas. According to Cundawan, Marchyta and Santoso (2021), an increase in knowledge sharing increases people's creative self-efficacy to think and act creatively, which motivates them to engage in riskier innovative behaviors. Increasing sharing of knowledge leads to more imaginative behaviors on the job. This will indirectly make people feel more confident in their ability to be creative. The findings of this study are consistent with those of previous research on these topics.

This study has the potential to contribute not only to organizations and industries but also to government bodies. It is envisaged that the business will be better equipped to equip its employees to build their knowledge-sharing capabilities as candidates for creative workers. These skills may be developed via conversation, questions, and answers, or presentation. As individuals acquire new knowledge, they should be encouraged to share it with their co-workers in the department as soon as possible. However, businesses should not only encourage workers to share the knowledge they have, but they should also require some type of activity, such as seminars, workshops, and other similar events, that are aimed at educating the employees. Building relationships and working together more closely across departments should be prioritized in business. When recruiting new employees, it is important to choose people who will be productive. Additionally, programs such as internship programs that may

collaborate with a variety of businesses should be established so that workers can get experience in the business sector. These programs should be designed to benefit employees. In conclusion, the company needs to additionally plan development activities for its personnel, such as training or activities that occur outside of the workplace, with the intention of enhancing the employees' inventive approach to business. In conclusion, the company need to additionally plan development activities for its personnel, such as training or activities that take place outside of the workplace, with the intention of enhancing the employees' inventive approaches to business.

It is difficult to capture the dynamic process of how KSB influences EIB due to the brevity of the data collection in this research. Future researchers may want to explore doing longitudinal studies to address this gap. For subsequent research, it is suggested that respondents be able to meet directly with researcher aiming to increase their tendency to be honest when filling out surveys. In conclusion, it is suggested that the study can investigate mediators such as justice, innovation, climate and work engagement. These factors may have a greater impact on the relationship between variables, which would reinforce the research conclusions.

The fact that the impact of partial mediation is a limitation of this study; therefore, future research will be able to investigate other mediator factors that have a more significant influence. This study determines how employee knowledge sharing and creative self-efficacy affect their innovative actions in a recycling company. Given the diversity across businesses and the convenience sampling utilized in this study, the generalizability of the results may be limited. Further research is required to broaden their scope and examine various industries. The other limitation is due to transportation and cost problems; this study was carried out in a single city.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışmanın Etik Kurul kararı Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan (Tarih: 06.10.2022; E-87360-2022/16/8 karar sayılı) yazısıyla alınmıştır.

References

- Afiouni, F. (2007). Human resource management and knowledge management: a road map improving organizational performance. *Journal of American Academy of Business*, 11(2), 124-130.
- Akram, T., Lei, S., Haider, M. J., & Hussain, S. T. (2020). The impact of organizational justice on employee innovative work behavior: Mediating role of knowledge sharing. *Journal of Innovation & Knowledge*, 5(2), 117-129.
- Al-Husseini, S., El Beltagi, I., & Moizer, J. (2021). Transformational leadership and innovation: role of knowledge sharing amongst higher education faculty. *International Journal of Leadership in Education*, 24(5), 670-693.
- Anderson, N., Potočnik, K., & Zhou, J. (2014). Innovation and creativity in organizations: A state-of-the-science review, prospective commentary, and guiding framework. *Journal of Management*, 40(5), 1297-1333.

- Atshan, N. A., & Abdullah, H. O. (2022). The role of the proactive personality in the innovative behavior of Southern Technical University Teachers: creative self-efficacy as a mediating variable. *Journal Of AL-Turath Univoersity College*, 2(34) , 82-93.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action. *Englewood Cliffs, NJ*, 1986,23-28.
- Bandura, A. (1997). The anatomy of change (editorial). *American Journal of Health Promotion*, 12(1), 8-20.
- Bartlett, J. E., Kotrlik, J. W. & Higgins, C. C. (2001). Organizational Research: Determining Appropriate Sample Size in Survey Research. *Learning and Performance Journal*, 19, 43-50.
- Belso-Martinez, J. A., & Diez-Vial, I. (2018). Firm's strategic choices and network knowledge dynamics: how do they affect innovation?. *Journal of Knowledge Management*, 22(1),1-20.
- Bock, G.-W., Zmud, R. W., Kim, Y.-G., & Lee, J.-N. (2005). Behavioral intention formation in knowledge sharing: Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate. *MIS Quarterly*, 87-111.
- Brislin, R. W., Brislin, R. W., Lonner, W. J., & Thorndike, R. M. (1973). Cross-cultural research methods (Vol. 11): New York: J. Wiley.
- Bukowitz, W. R., & Williams, R. L. (2000). The knowledge management fieldbook: Financial Times/Prentice Hall.
- Cabrera, E. F., & Cabrera, A. (2005). Fostering knowledge sharing through people management practices. *The International Journal of Human Resource Management*, 16(5), 720-735.
- Çalışkan, A., Akkoç, İ., & Turunç, Ö. (2019). Yenilikçi Davranış: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(1), 94-111.
- Cardellino, P., & Finch, E. (2006). Evidence of systematic approaches to innovation in facilities management. *Journal of Facilities Management*, 4(3), 150-166.
- Casimir, G., Lee, K., & Loon, M. (2012). Knowledge sharing: influences of trust, commitment and cost. *Journal of Knowledge Management*, 16(5), 740-753.
- Cayirdag, N. (2017). Creativity fostering teaching: Impact of creative self-efficacy and teacher efficacy. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 17(6), 1959-1975.
- Chennamaneni, A. (2006). Determinants of knowledge sharing behaviors: Developing and testing an integrated theoretical model: The University of Texas at Arlington.
- Chin, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In *Handbook of partial least squares* (pp. 655-690): Springer.
- Choi, J. N. (2004). Individual and contextual dynamics of innovation-use behavior in organizations. *Human Performance*, 17(4), 397-414.
- Cundawan, A., Marchyta, N. K., & Santoso, T. (2021). Mediating effect of creative self-efficacy on the influence of knowledge sharing towards innovative work behavior among millennial knowledge workers. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, 14(2), 149-164.

- Donate, M. J., & Guadamillas, F. (2011). Organizational factors to support knowledge management and innovation. *Journal of Knowledge Management*, 15(6), 890-914.
- Field, A. (2017). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics Ed. 5*: SAGE publications.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gaál, Z., Szabó, L., Obermayer-Kovács, N., Kovács, Z., & Csepregi, A. (2011). Knowledge Management Profile: An Innovative Approach to Map Knowledge Management Practice. In *Innovative Knowledge Management: Concepts for Organizational Creativity and Collaborative Design* (pp. 253-263): IGI Global.
- Gong, Y., Huang, J.-C., & Farh, J.-L. (2009). Employee learning orientation, transformational leadership, and employee creativity: The mediating role of employee creative self-efficacy. *Academy of Management Journal*, 52(4), 765-778.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2021). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*: Sage publications.
- Hänninen, S. (2007). Innovation commercialisation process from the 'four knowledge bases' perspective: Helsinki University of Technology.
- Hendriks, P. H. (2004). Assessing the role of culture in knowledge sharing, In Birgit Renzl; Hans H. Hinterhuber; Kurt Matzler (ed.), *Proc. 5th Eur. Conf. Organizational Knowledge, Learning, and Capabilities*, pp. 1-24.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.
- Hirst, G., Van Knippenberg, D., & Zhou, J. (2009). A cross-level perspective on employee creativity: Goal orientation, team learning behavior, and individual creativity. *Academy of Management Journal*, 52(2), 280-293.
- Hoegl, M., Parboteeah, K. P., & Munson, C. L. (2003). Team-level antecedents of individuals' knowledge networks. *Decision Sciences*, 34(4), 741-770.
- Hu, B., & Zhao, Y. (2016). Creative self-efficacy mediates the relationship between knowledge sharing and employee innovation. *Social Behavior and Personality: an International Journal*, 44(5), 815-826.
- Hu, M.-L. M., Horng, J.-S., & Sun, Y.-H. C. (2009). Hospitality teams: Knowledge sharing and service innovation performance. *Tourism Management*, 30(1), 41-50.
- Hu, W., Wang, X., Yi, L. Y. X., & Runco, M. A. (2018). Creative self-efficacy as moderator of the influence of evaluation on artistic creativity. *The International Journal of Creativity and Problem Solving*, 28(2), 39-55.
- Huysman, M., Huysman, M., & de Wit, D. (2002). *Knowledge sharing in practice* (Vol. 4): Springer Science & Business Media.
- Janssen, O. (2000). Job demands, perceptions of effort-reward fairness and innovative work behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 287-302.

- Jarvenpaa, S. L., & Staples, D. S. (2001). Exploring perceptions of organizational ownership of information and expertise. *Journal of Management Information Systems*, 18(1), 151-183.
- Jaussi, K. S., Randel, A. E., & Dionne, S. D. (2007). I am, I think I can, and I do: The role of personal identity, self-efficacy, and cross-application of experiences in creativity at work. *Creativity Research Journal*, 19(2-3), 247-258.
- Javed, B., Fatima, T., Khan, A. K., & Bashir, S. (2021). Impact of inclusive leadership on innovative work behavior: the role of creative self-efficacy. *The Journal of Creative Behavior*, 55(3), 769-782.
- Kotrlik, J. W. K. J. W., & Higgins, C. C. H. C. C. (2001). Organizational research: Determining appropriate sample size in survey research appropriate sample size in survey research. *Information Technology, Learning, and Performance Journal*, 19(1), 43.
- Kremer, H., Villamor, I., & Aguinis, H. (2019). Innovation leadership: Best-practice recommendations for promoting employee creativity, voice, and knowledge sharing. *Business Horizons*, 62(1), 65-74.
- Kroes, B. (2015). The relationship between transformational leadership and innovative work behavior: The role of self-efficacy and the effect of perceived organizational support on Innovative Work Behavior. Unpublished Dissertation). Netherlands: Tilburg University.
- Kwon, K., & Kim, T. (2020). An integrative literature review of employee engagement and innovative behavior: Revisiting the JD-R model. *Human Resource Management Review*, 30(2), 1-17.
- Lemons, G. (2010). Bar drinks, rugas, and gay pride parades: Is creative behavior a function of creative self-efficacy? *Creativity Research Journal*, 22(2), 151-161.
- Mathisen, G. E. (2011). Organizational antecedents of creative self-efficacy. *Creativity and Innovation Management*, 20(3), 185-195.
- McNaughton, R. B. (2002). The use of multiple export channels by small knowledge-intensive firms. *International Marketing Review*, 19(2), 190-203.
- Namono, R., Obanda, P. W., Ayebale, D., Isiagi, E., & Wofuma, G. (2022). Strategizing for innovative work behavior in higher education institutions: the role of creative self-efficacy. *Continuity & Resilience Review*(ahead-of-print).
- Niazi, Z. Z., & Arshad, F. (2022). Authentic Leadership and Innovative Work Behavior. Mediating Role of Creative Self-Efficacy and Buffering Effect of Mastery Goal Orientation. *RADS Journal of Business Management*, 4(1), 1-17.
- Nonaka, I. (1994). A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science*, 5(1), 14-37.
- Oyemomi, O., Liu, S., Neaga, I., & Alkhurajji, A. (2016). How knowledge sharing and business process contribute to organizational performance: Using the fsQCA approach. *Journal of Business Research*, 69(11), 5222-5227.
- Parhamnia, F., Farahian, M., & Rajabi, Y. (2022). Knowledge sharing and self-efficacy in an EFL context: the mediating effect of creativity. *Global Knowledge, Memory and Communication*, 71(4/5), 293-321.

- Putri, D. A., & Etikariena, A. (2022). The Relationship between Knowledge Sharing Behavior and Innovative Work Behavior through Innovation Self-Efficacy as Mediator: English. *Jurnal Humaniora dan Ilmu Pendidikan*, 1(2), 97-108.
- Rank, J., Pace, V. L., & Frese, M. (2004). Three avenues for future research on creativity, innovation, and initiative. *Applied Psychology*, 53(4), 518-528.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Setini, M., Yasa, N., Supartha, I., & Giantari, I. (2021). The effects of knowledge sharing, social capital and innovation on marketing performance. *International Journal of Data and Network Science*, 5(3), 257-266.
- Setyorini, E., Muhdiyanto, M., & Darmadi, R. A. (2022). Creative Self-Efficacy Dan Employee Performance: Efek Mediasi Innovative Work Behavior. Paper presented at the UMMagelang Conference Series.
- Shaw, A., Kapnek, M., & Morelli, N. A. (2021). Measuring creative self-efficacy: an item response theory analysis of the creative self-efficacy (CSE) scale. *Frontiers in Psychology*, 12, 1-7.
- Storey, C., & Kelly, D. (2002). Innovation in services: the need for knowledge management. *Australasian Marketing Journal*, 10(1), 59-70.
- Sun, Y., Hong, J. C., & Ye, J. H. (2022). The Effects of Employees' Perceived Intrinsic Motivation on Knowledge Sharing and Creative Self-Efficacy. *Frontiers in Psychology*, 12, 6351.
- Tierney, P., & Farmer, S. M. (2002). Creative self-efficacy: Its potential antecedents and relationship to creative performance. *Academy of Management Journal*, 45(6), 1137-1148.
- Tierney, P., & Farmer, S. M. (2004). The Pygmalion process and employee creativity. *Journal of Management*, 30(3), 413-432.
- Tierney, P., & Farmer, S. M. (2011). Creative self-efficacy development and creative performance over time. *Journal of Applied Psychology*, 96(2), 277-293.
- Van den Hooff, B., Vijvers, J., & De Ridder, J. (2003). Foundations and applications of a knowledge management scan. *European Management Journal*, 21(2), 237-246.
- Verbeke, W., Belschak, F. D., Bagozzi, R. P., & Wuyts, S. (2011). Gaining access to intrafirm knowledge: An internal market perspective on knowledge sharing. *Human Performance*, 24(3), 205-230.
- Wang, S., & Noe, R. A. (2010). Knowledge sharing: A review and directions for future research. *Human Resource Management Review*, 20(2), 115-131.
- Yang, H.-L., & Cheng, H.-H. (2009). Creative self-efficacy and its factors: An empirical study of information system analysts and programmers. *Computers in Human Behavior*, 25(2), 429-438.
- Ye, P., Liu, L., & Tan, J. (2021). Influence of knowledge sharing, innovation passion and absorptive capacity on innovation behaviour in China. *Journal of Organizational Change Management*, 34(5), 894-916.
- Yuan, F., & Woodman, R. W. (2010). Innovative behavior in the workplace: The role of performance and image outcome expectations. *Academy of Management Journal*, 53(2), 323-342.

Zhang, G., Zhang, X., & Wang, Y. (2022). Perceived insider status and employees' innovative behavior: the role of knowledge sharing and organizational innovation climate. *European Journal of Innovation Management*(ahead-of-print).

Zhou, J., & George, J. M. (2001). When job dissatisfaction leads to creativity: Encouraging the expression of voice. *Academy of Management Journal*, 44(4), 682-696.



Kapitalist Devleti Anlamak: Poulantzas Üzerine Kuramsal Bir İnceleme

Understanding the Capitalist State: A Theoretical Review on Poulantzas

Melek HALİFEOĞLU*

Öz

Nicos Poulantzas, kapitalist devleti anlamaya yönelik kayda değer bir mesai harcayan Marksist düşünürlerden biridir. Marx'ın 'Kapital' eserini 'ekonomik bölge teorisi' olarak okuyan Poulantzas, aynı kuramsal düzlemde analizini siyasi bölge için çözümlene gayretindedir. Başka bir ifadeyle, Marx'ın, kapitalizmin ekonomik bölgesini analiz ettiğine dair yorumu sonucunda teorideki boşluğu siyasi bölge teorisiyle tamamlar. 1968- 1978 yılları arasında sığırdığı yapıtlar sırasıyla *Siyasi İktidar ve Toplumsal Sınıflar, Faşizm ve Diktatörlük, Çağdaş Kapitalizmde Sınıflar, Diktatörlüğün Krizi* ve son olarak *Devlet, İktidar ve Sosyalizm'* dir. Bu eserlere aracılığıyla Poulantzas'ın teorik ve siyasi pozisyonundaki dönüşümünü gözlemlemek mümkündür. Proletarya diktatörlüğünü reddedip demokrasi içerisinde mevcut devleti dönüştürmeyi hedefleyen Avro-Komünizm'nin de etkisiyle bir devlet teorisi geliştirme fikri zaman içinde yapıların, bölgelerin ve düzeylerin ötesine geçmesine -ve hatta reddine- ve bir ilişki olarak devleti kavramsallaştırmasına yol açar. Bu durum teorik ve kavramsal dili ağır olan Poulantzas'ın, Bob Jessop'ın deyimiyle, karmaşık çalışmalarını içinde tek bir devlet teorisini içermediğinin kanıtı niteliğindedir. Bu doğrultuda makale, Poulantzas'ın eserlerinden hareket ederek teorik soyutlamaları ve teorideki değişimi analiz etmeyi ve Poulantzas'a yöneltilen eleştirileri ele almayı amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Poulantzas, kapitalist devlet, iktidar bloku göreliliği, çift işlev, Marksizm

JEL Kodları: P1

Abstract

Nicos Poulantzas is one of the Marxist thinkers who has devoted considerable labour to understanding the capitalist state. Poulantzas, who reads Marx's 'Capital' as a 'theory of the economic zone', endeavours to analyse the political zone on the same theoretical plane. In other words, as a result of his interpretation that Marx analysed the economic region of capitalism, he fills the gap in the theory with the theory of the political region. His works between 1968 and 1978 are, respectively, *Political Power and Social Classes, Fascism and Dictatorship, Classes in Contemporary Capitalism, The Crisis of Dictatorship* and finally, *State, Power and Socialism*. Through these works, it is possible to observe the transformation of Poulantzas' theoretical and political position. Under the influence of Euro-Communism, which rejects the dictatorship of the proletariat and aims to transform the existing state within a democracy, the idea of developing a theory of the state gradually leads him to go beyond - and even reject - structures, regions and levels, and to conceptualise the state as a relation. This proves that Poulantzas, whose theoretical and conceptual language is heavy, does not contain a single theory of the state in his complex work, as Bob Jessop puts it. In this respect, the article aims to analyse the theoretical abstractions and changes in theory, and to address the criticisms directed at Poulantzas through his works.

Keywords: Poulantzas, capitalist state, power bloc, relative autonomy, double function, Marxism

JEL Codes: P1

* Dr. Öğr. Üyesi, Bingöl Üniversitesi, İ.İ.B.F, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, mhalifeoglu@bingol.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4307-2130>.

1. GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrası yeni bir devlet biçimi olan refah devletinin yükselişi ve ardından belirli kısıtlamaların ortaya çıkışı Marksistleri devletin, kapitalist devletin ya da kapitalist toplumdaki devletin işleyişini analiz etmeye yöneltti. Özellikle tekeli devlet kapitalizmi ya da STAMOCAP (State Monopoly Capitalism) teorisi etrafında şekillenen hâkim görüşe karşılık çeşitli argümanlar ön plana çıkmaya başladı. Burjuva devletin klasik tarihsel işlevi olan dış temsilin garanti altına alınmasının bir sonucu olarak, dünya pazarındaki mevcut konum açısından devletin sermaye temsilcilerinden bilgi ve tavsiye almak zorunda oluşu Stamocap teorisinin temel savıydı. Başka bir deyişle böylece devlet, egemen sınıfın basit bir aracı olarak kavramsallaştırılmaktadır. Buna karşın söz konusu genel düşünce çizgisinin, somut devlet faaliyetleri hakkında fikir vermemesine; (Gerstenberger,1978:152) ve devletin salt bir aracı-belirlenen konumunda sorunsallaştırılmasına dair eleştirilerin Poulantzas'ın çalışmalarında da mevcut olduğu görülür.

Marx'ın eksik bıraktığı devlet teorisini tamamlamaya dönük kapitalist devlet tartışmalarının en ünlüsü Poulantzas ve Miliband arasında yaşanır.¹ Poulantzas'ın yapısalcı, Miliband'ın araçsalcı olarak nitelendirildiği bu tartışmada Poulantzas'ın Miliband'a dönük ana eleştirisi, kapitalist devleti seçkinler arasında sınıf çıkarlarının ampirik varlığına indirgemesidir. Ancak bu, siyasi iktidarı nesnel olarak yapılandırılmış ilişkilerden ziyade kişisel bağlantılar, yani 'öznel' ilişkiler olarak ele almak demektir. Bunun aksine Poulantzas, 'devlet elitinin... tamamen nesnel yapılara hapsediğini' (Martin, 2008:12) vurgulayarak, onun yapısalcı ve nesnel karakterine dikkat çekmiştir. Tartışma çerçevesinde -kendileri bu sınıflandırmayı kabul etmeseler de- Miliband araçsalcı ve Poulantzas da yapısalcı olarak bilinir ve kapitalist devlete dair teorik çerçeve kapsamında hem Poulantzas hem de Miliband için yapılan bu sınıflandırmanın yersiz olmadığı söylenebilir. Öte taraftan Poulantzas, ileriki dönem yazılarında sınıf çıkarları ile devletin işlevlerinin her zaman örtüşmesi gibi bir zorunluluğun olmadığını; devletin toplumu bir arada tutma/bir tutunum (cohesion) işlevine sahip olarak sınıf çıkarlarına hizmet ettiğini vurgular. Ancak bu durumun çakışmasının üretim ilişkileri içinde dağılmış sınıflar arasındaki farklılıkların ve süregelen sınıf mücadelelerinin sonucu olduğunu belirterek Poulantzas'ın geç dönem eserlerinde yapısalcılıktan uzaklaştığı ve ilişkisel pozisyona geçtiği söylenebilir.

2. BÖLGESEL SİYASET/SİYASAL BÖLGE TEORİSİNE DOĞRU

Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar eserini açıkça Althusserci sorunsalın içine yerleştiren Poulantzas, hocasının temel epistemolojik önermelerine atıfta bulunarak kapitalist devletin başka bir yorumunu gerekçelendirmek için diyalektik ve tarihsel materyalizm üzerine teorisini geliştirir. Bu nedenle eser, kapitalist üretim tarzında devletin siyasi üstyapısını analiz etmek için karmaşık kavramlar hiyerarşisi, yani belirli bir üretim tarzında bölgesel bir devlet teorisi üretme girişimi olarak tanımlanabilir. Bu amaç çerçevesinde Poulantzas, en soyut kavramlardan yola çıkarak basit bir mantıksal türetim çerçevesinde daha somut kavramların elde edilemeyeceğini; aynı şekilde, somut kavramların en soyut kavramların altında basit bir şekilde yer alması yoluyla da anlaşılamayacağını savunur. Bunun yerine, çeşitli kavramların belirgin konumlarını ve işlevlerini göz önünde bulundurarak teorik detaylandırma çalışmasına girişir ve böylece her şeyden önce soyuttan

¹ 1969'da Miliband'ın "The State in Capitalist Society" adlı çalışmasına Poulantzas'ın eleştirileriyle başlayan tartışma sonraları Miliband'ın yanıtları ve Ernesto Laclau'nun katkılarıyla devam eder (Poulantzas, Miliband ve Laclau,1990; Martin, 2008:11).

somuta doğru hareketle ve dayandıkları belirli teorik nesneyle (örneğin siyasi bölge) ilişkilendirilmesi gerektiğini açıkça vurgular (Poulantzas, 1975:12).

Buna ek olarak Poulantzas, kapitalist devlet tipinin bilimsel olarak incelenmesinin birbiriyle ilişkili üç teorik gelişmeyi gerektirdiğini öne sürer. Bunlardan ilki, hepsi belirli üretim tarzlarında ayrı olarak ele alınan bölünmüş toplum, devlet ve siyasete ilişkin tarihsel materyalist genel teoridir. İkincisi, devletin ve siyasetin kapitalizmin genel yapısal matrisi içindeki yerini ve işlevini tam olarak belirleyen özel kapitalist üretim modelidir. Son olarak üçüncüsü ise devlet, kapitalizm içinde kurumsal olarak farklı olduğundan (ve bu nedenle kendine özgür bir inceleme nesnesi oluşturabildiğinden), kapitalist devlet ve siyasetin bölgesel teorisi vardır (Poulantzas, 1975: 12, 16-18, 142). Buna rağmen, bu farklı kavramların geliştirilmesi ve birbirleriyle ilişkilendirilmesiyle ilgili olabilecek sorunları tartışmasının merkezinde tutmamıştır. Zira Poulantzas, Althusser'in Kapitali Okumak (2007) yapıtında sunulan genel üretim tarzları teorisinin taslağını çizmekle yetinmiş ve Kapital'in kapitalist üretim modelinin özel teorisininin ve ekonomik düzeyinin bölgesel teorisini sağladığını ileri sürmüştür. Bu da onu, devletin, toplumsal sınıfların ve iktidarın genel teorisine ve kapitalist devletin bölgesel teorisine yoğunlaşma konusunda özgür bırakmıştır (Jessop, 1985:60). Burada bile, en üst düzeyde kavramların soyut bir başlangıç noktasından basit bir mantıksal açılımını reddetmesine uygun olarak, onları sistematik bir şekilde inşa etmemiştir. Öte taraftan Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar'da Marksizm'in konuları açısından birbirinden ayrı iki disiplinin birliğinden oluştuğunu belirtir: diyalektik ve tarihsel materyalizm. Dolayısıyla materyalizmin diyalektik ve tarihsel olmak üzere iki temel önermesi olduğunu; bunlar arasındaki ayrımın asıl nedeninin düşünce ve gerçek/reel süreçlerdeki (bilgi ve varlık) ayrımdan kaynaklandığını belirtir. Ancak temel önermelerden yola çıkarak her kuramsal çalışmanın (soyutlama düzeyi ne olursa olsun), her zaman reel süreçlere dayanması gerektiğini vurgularken varlığın bilgiye/düşünceye üstünlüğünü kabul eder. Yani gerçeğin, gerçeğin bilgisine önceliği vardır. Dolayısıyla gerçek süreçlere dayanan kuramsal çalışmalar düşünce sürecinde yer alacağı için gerçek-somuttan değil, gerçeklik hakkında bilgi gibi hammaddelele işlenir. Böylece kavramsal araçlarla nesnelere bilgisine ulaşılır. Düşünce süreci kelimenin tam anlamıyla gerçek-somut ve tekil nesnelere bilgisine ulaşmak gayesinde olduğu gibi soyut-biçimsel nesnelere de dayanabilir. Poulantzas, bu epistemolojik varsayım ile Althusser'i takip ederek teorisini inşa ettiği üretim tarzı ve toplumsal formasyon kavramlarına ve aralarındaki farka ulaşır. Sonuç olarak soyut-biçimsel nesnelere gerçek-somut nesnelere arasındaki ayrımı temellendiren ve aydınlatan iki temel kavram önem arz eder. Üretim tarzıyla, dar anlamda üretim ilişkileri ile sınırlandırılan bir ekonomiyi değil, kendi içinde birçok kerte, düzey ya da aşama barındıran kombinasyonları, kısaca üretim tarzına özgül bölgesel yapıları ve pratikleri ifade eder. Başka bir ifadeyle, bu bağlamda, üretim tarzı kavramı, soyut-biçimsel bir nesneyi oluşturur. Aynı şekilde güçlü anlamda varoluştan yoksun olan kapitalist, feodal ve köleci üretim tarzları da soyut-biçimsel nesnelere dir. Gerçekte var olan tek şey, tarihsel olarak belirlenmiş bir toplumsal formasyondur, yani başka bir ifadeyle tarihsel varoluşunun belirli bir anında en geniş anlamıyla toplumsal bir bütünü işaret eder. Örneğin Poulantzas, Louis Bonaparte yönetimindeki Fransa'yı ya da Sanayi Devrimi sırasındaki İngiltere'yi gösterir (1975:15).

Ekonomik, politik, ideolojik ve teorik düzeylerden oluşan 'üretim tarzı' tanımı, bu bölgeler arasında bir "üst belirlenim" ile karakterize edilir. Dolayısıyla, her farklı üretim tarzı bu düzeylerin belirli bir eklemlenmesini ifade eden karmaşık toplumsal bütündür ve bu kapitalist üretim tarzında (son kerte) ekonomik düzey tarafından belirlenir. Verili bir üretim tarzındaki söz konusu özgül eklemlenme biçimi, Althusser'i takip eden Poulantzas tarafından 'üretim matrisi' olarak adlandırılır. Her ne kadar son tahlilde ekonomik düzeyin belirleyici

olduğu vurgulanmış olsa da konjonktüre² göre bir kerte diğerini üst belirler. Dolayısıyla gerçekte toplumsal formasyon anlamında tek ve saf bir üretim tarzından bahsetmek mümkün değildir. Bu bağlamda, verili tarihsel dönemlerde, farklı üretim tarzları -daha önce egemen olan tarzların kalıntıları- aynı anda mevcut olabilir. Toplumsal formasyonu karmaşık bir bütünsel yapı haline getiren ve her bir toplumsal formasyona kendine özgü bir tarz kazandıran da bu somut gerçekliktir. İlerleyen dönemde Poulantzas kendi özeleştirisini yapmış olsa da, bu epistemolojik varsayımlarla bir kez daha Althusserci yapısallığın izinden hareket eder. Böylece bölgesel siyaset teorisi, ancak nesnesini verili bir üretim tarzında konumlandırarak teorik belirlenimler açısından daha zengin kavramlara doğru ilerleyebilir. Bu nedenle Poulantzas'ı üretim tarzı kavramını oluşturmaya iten ilkelere göre ancak bölgesel kerte/düzy (özellikle siyasal olan) verili bir üretim tarzında yalıtıldığı (découpée) ölçüde bölgesel teorisinin nesnesini oluşturabilir. Başka bir deyişle, kapitalist üretim tarzında politik bölge kavramını üretmekle siyasal bölgenin ya da devletin inceleme nesnesi olabileceği varsayımını gerekçelendirme amacı, kendisini bir üretim tarzına özgü eklemleme süreciyle oluşturduğundan siyasal bölge teorisi ancak o üretim tarzına dayandırılabilir. Dolayısıyla Poulantzas, genel bir devlet teorisi üretmenin mümkün olamayacağı konusunda ısrarcı davranır. Kapitalist devlet analizi yapmak, kapitalist üretim tarzının özgül nitelikleriyle doğrudan ilişkilidir. Dahası kapitalist üretim tarzının özgüllüğünü (bölgesel bir politik kuram) sağlayan şey esas olarak düzeylerin görece özerk bir biçimde eklemlemesinden kaynaklanır. Burada O'nun dikkat çekmeye çalıştığı esas mesele, ekonomik ve politik düzeyler arasındaki görelî özerkliliktir.

3. GÖRELİ ÖZERKLİK, ÇİFTE İŞLEV ROLÜ

Poulantzas'ın en başından beri, belirli bir toplumsal formasyonun siyasal yapılarını kurumsallaşmış devlet iktidarına ve devletin görelî özerkliği fikrine götüren mesele onun benimsemiş olduğu yapısalci Marksist yorumdur (Bridges, 1985:352). Buna göre, kapitalizmde siyasal bölge görelî özerkliğe sahipse kapitalist devlet de görelî özerkliğe sahip olmalıdır. Bunu, kapitalist üretim tarzının özelliğinin ekonomik düzeyde yani üretim alanında, mülkiyet ilişkileri bağlamında emeği üretim araçlarından koparmasına dayandırır. Dolayısıyla kapitalist üretim tarzında sömürü, ekonomi-dışı bir gücün üretim sürecine müdahale etmeksizin gerçekleşir. Benzer bir biçimde Poulantzas'ın yorumunu değerlendiren Balibar'a göre (1970:223), söz konusu görelî özerkliğin nedenselliği, kapitalizm öncesi üretim tarzlarında artık emeğe ekonomi-dışı baskı kurulmadan el konamaması; ancak özgür-ücretli emek ve sermaye varlığını içeren kapitalist üretim tarzında sömürünün üretim sürecinde de gerçekleşmesidir. Son tahlilde, ekonomik kertenin belirleyiciliği diğer kertelerin -yani politik ve ideolojik- görelî bir ayrılık sergilemesine imkân sağlar (Balibar, 1970:224; Gülalp, 1993:49-50).

Poulantzas açısından devletin egemen sınıfın basit bir aracı olmadığı daha önce belirtildi. Devletin genel işlevini analiz ederken Lenin'in çözümlemesini eleştirerek devrimin temel sorununun neden devlet iktidarı olduğunu sorar. Kuramsal analizinde ona göre devlet iktidarı kendi güçlerine sahip çeşitli kurumların bir araya gelmesinden ibaret değildir ve kurumların böyle bir iktidara sahip olduğu varsayımından hareket etmek sorunlu bir tahlildir. Bu sorunu çözmek adına üstyapı kavramına geri dönülmesini salık verirken ve eşitsiz gelişmeyle yerinden edilmiş çeşitli kertelerden oluşan yapı içinde devlet, tarihsel koşullar altında belirlenmiş verili bir toplumsal formasyondaki -'ekonomik', 'politik' ve ideolojik- düzeyler arasında tutunum (cohesion) sağlayacak özel bir işleve sahiptir (1975:44). Başka bir

² Konjonktür kavramı, belli bir çatışmada taraf olan çeşitli sınıfların ellerindeki imkânların sınırlarını ifade eder.

ifadeyle 'örgütsel ilke' olarak devlet, mevcut siyasi düzeni değil, tümel rolü, özerk düzeyleri birleştirme işlevi anlamına gelir. Böylece Poulantzas, araçsal yorumun savunduğu gibi devlet ve aygıtlarının sadece sınıf iktidarının eklentileri anlamına gelmediğine, aksine kendi özerkliklerine ve kurumların örgütleyici matrisine atıfta bulunan yapısal özgüllüklerine işaret eder (1975:115).

Birleştirici faktör rolüyle bağlantılı olarak, Poulantzas'a göre kapitalist devletin ayırt edici özelliği, birey, vatandaş, siyasi kişi olarak adlandırılan öznelerin sanki üretim sürecinin taşıyıcı olmadığı inancını yaratmasıdır. Ayrıca, bir sınıf egemenliğinin devlet kurumlarında sürekli olarak yer almaması; devletin kendisini bir halk-devleti şeklinde sunması; kurumları 'bireylerin' ya da 'siyasilerin' özgürlüğü ve eşitliği etrafında örgütlemesi; meşruiyetin artık monarşik ilkelerin ima ettiği ilahi iradeye değil, biçimsel olarak özgür ve eşit bireyler-yurttaşlar topluluğuna ve seküler sorumluluğa dayandırılması diğer ayırıcı özellikleri arasında yer alır. Böylece halkın kendisini, toplumsal sınıflara dağılmış üretim araçlarından değil, ulusal bir siyasi topluluğa katılım biçimi olan 'genel irade'nin ifadesi olarak yorumlaması, özgürlük ve eşitlik ilkelerinden yola çıkan yasalarda sistematik bir şekilde ifade edilen 'normatif' karakterler aracılığıyla tüm vatandaşlara tarafsız, kapsayıcı ve hukukun hükümranlığında bir devlet imgesi yaratır. Modern kapitalist devlet böylece kendisini tüm toplumun genel çıkarlarını somutlaştıran yani ulusun iradesinin tecelli ettiği bir hizmetkâr olarak sunar. Salt ideolojik düzeye indirgenemeyecek olan bu temel özellikler, kapitalist üretim tarzının bölgesel düzeyiyle yani genel oy hakkı, parlamenter temsil, siyasi özgürlükler gibi unsurlardan ya da kurumlardan oluşan hukuki-siyasi düzeyi aracılığıyla elde edilen ve "kendisini tüm toplumun genel çıkarını somutlaştırıyormuş gibi sunma" yeteneğiyle (1975:123) ilgilidir. İdeolojik etkilerin ötesine geçen bu araçlar vasıtasıyla kapitalist devlet, "üretim aktörlerini antagonistik sınıfların üyeleri olarak değil, bireysel hukuksal özneler" olarak kurar (Jessop, 1985: 63). Gerçekten sınıf çıkarı ve sınıf kapasitesi gibi kavramların mistifikasyonuna, dolayısıyla reel yaşamda bunun izdüşümlerinin görülmemesine (Öngen, 2014: 247) neden olan bu durum, Poulantzas tarafından 'izolasyon (yalıtım) etkisi' olarak nitelendirilir. Sosyo-ekonomik toplumsal ilişkiler üzerinde hissedilen izolasyon etkisi kendini basit bir şekilde üretimin her aşamasında göstermez; aynı zamanda, işçiyle-sermayedar, sermayedar-sermayedar ve işçi-işçi arasındaki ilişkilerden yola çıkarak üretim aktörlerini parçalar, bireyselleştirir ve kendi aralarında rekabeti teşvikle sınıf kimliğini gizemleştirir (Poulantzas, 1975:131-132). Dolaysız bir sonucu olarak kapitalist devlet, politik sınıf karakterini siyasi kurumlar düzeyinde halkın/ulusun iradesinde cisimleştiren bir uğraktır. Böylece devlet yalıtım etkisini 'birliği sağlama ve temsil etme' biçiminde çifte bir işlevle gerçekleştirir (1975: 133-134). Devletin hem görelî özerkliği hem de izolasyon etkisinin birliği ve temsili gibi çifte bir işleve sahip olması Poulantzas'ın sınıf mücadelesinin alanına, devletin sınıf mücadelesi açısından oynadığı kesin siyasi role yönelmesinde etkili olur.

4. SINIFLAR MÜCADELESİ, İKTİDAR BLOKU VE HEGEMONYA

Sınıfsal erklerle/güçlerle kendini gösteren sınıfsal pozisyonlar, esasen üretim ilişkileri içinde pratikler ve sınıf mücadelelerinden ibaret olduğuna göre devleti, üretim ilişkileriyle ilintili bir biçimde konumlandırmak, onun sınıf mücadelesi içindeki varlığının ilk çerçevesini oluşturmaktır. Daha açık bir ifadeyle Poulantzas, kapitalist devletin bir yandan üretim ilişkileri yapılarıyla, diğer yandan sınıf mücadelesi alanıyla ilişkili olduğunu ve belirleyici bir rolü elinde tuttuğunu vurgular.

Marksizmde ekonomik süreç sınıf mücadelesini barındırır, bu nedenle aynı zamanda sadece ekonomik iktidarla bağlantılı olmadan politik iktidarla da ilişkilidir. Zira erkler,

sömürüyle ya da artı-değerin üretimine bağlı oluşlarıyla özgülleşmektedir. Bu bağlamda politik-ideolojik erkler içinde kökleşmiş, özgül kurumlar-aygıtlar içinde somutlaşmıştır. Kapitalist devlet, siyasi iktidarla kesişerek çeşitli erk biçimlerini kendisinde yoğunlaştıran bir momenttir. Ancak belirtmek gerekir ki Poulantzas, sınıfsal erklerin devlete indirgenmiş olmadığını, aksine onun aygıtları dışına taşıdığı altını çizerek. Dolayısıyla sınıf mücadelesi ile aygıtlar arasındaki karmaşık ilişki içinde sınıf mücadelesi, ekonomik, politik, ideolojik alanı yani sömürü ve üretim ilişkileri düzeyini kapsar. Bu bağlamda devletin üretim ilişkileri ve sınıf mücadelesindeki, başka bir ifadeyle iktidar ilişkilerindeki belirleyici rolünü kavramak için devletin nerede ortaya çıktığının anlaşılması gerekmektedir. Poulantzas, “sınıfsal bölünmelerin dolayısıyla sınıf mücadelesinin ve sınıfsal erklerin olduğu yerde, devlet, yani kurumsallaşmış siyasi iktidar da daha o anda mevcuttur” (2004:44) diye ifade eder. Bu düzen içinde ne devletten önce ne de devlet olmaksızın bir sınıfsal mücadele ve erk gerçekleşmez. Aslında burada Poulantzas, devletin nasıl ortaya çıktığına dair kurgusal yorumları olan toplum sözleşmecilerinin kurguladığı gibi devleti önceleyen ne bir doğal durum ne de toplumsal durum olduğu düşüncesindedir. Klasik ekonomi politik öğretinin sınırlı devlet vurgusunun aksine devlet üretim ilişkileri de dâhil olmak üzere mücadele alanlarını nirengiler; “pazar ve mülkiyet ilişkilerini düzenler, siyasi egemenliği kurumsallaştırır ve siyaseten egemen olan sınıfı kurar; toplumsal işbölümünün bütün biçimlerini, toplumsal gerçeğin tamamını, sınıflar halinde bölünmüş bir toplumun çerçevesini kodlar” (2004:44). Böylece toplumsal gerçeklik, her zaman devletle ve sınıfsal bölünmeyle bir arada düşünülmelidir. Buna ek olarak toplumsal işbölümüne yapmış olduğu atıfla sınıfların basit bir birleşmeyle homojen gruplar olmadığına, antagonistik ilişkiler barındırdığına gönderme yapar.

Mücadele alanı iktidar, ekonomik sömürü ve politik-ideolojik tabiiyet ilişkileri alanında yani devlet alanındadır. Poulantzas’ın kapitalist devletin görece özerk ve ilişkisel bir karakteri olduğu yorumu, onun aynı zamanda sınıfsal çelişkilerden oluştuğunu/kurulduğunu kabul ettiği, sınıfsal bölünmelerin yeniden üretimini sağlayacak devletin parçalı ve devlet aygıtının kendi içinde çelişkiler barındıracağı anlamına gelir. Bu bağlamda iktidar bloku³, genel siyasi çıkarın tesis edildiği ve devlet sisteminin tamamının yeniden üretimini sağlamak için yaptığı müdahaleler, organlar ve kollar arasındaki karmaşık ve çelişkili bir ‘sonucu’ ifade eder (Poulantzas, 1976:75). Devlet aygıtına kıyasla sınıf mücadelesinin önceliğini vurgulayan düşünür, kapitalist devleti birbiriyle mücadele eden sınıflar arasındaki iktidar ilişkilerinin meydana getirdiği çelişkilerin yoğunlaştığı bir uğrak olarak tanımlarken, kapitalist devleti özne ya da nesne olarak gören kavrayışın da dışına çıkmış olur (Bank, 2012:17). O, başlarda devleti yapısal bir yorumla çözümlerken, daha sonraları ilişkisel bir yoruma doğru gelişen kuramsal açıklamalarıyla, kapitalist devleti anlamada konjonktürün ve sınıf mücadelesin hesaba katılmasının gerekliliğini ortaya koyar. Bu düşünsel gelişim, bir yandan gömülü olduğu yapısalılıktan çıkmasına ve kapitalist devlet kuramının eksik olduğunu düşündüğü sınıf mücadelesini yeniden yorumlamasına imkân sağlar.

Devletin özgün üst yapısal varlığına dikkat çeken Poulantzas, onun yalıtım etkisiyle tüm halkın/ulusun temsilcisi pozisyonunda olduğunu; atomize ve yalıtık bir biçimde kalan üretim

³ Hirsch, materyalist devlet teorilerini açıklarken, kapitalist toplumsal tarzının bir özelliği olarak Poulantzas’ın iktidar bloku kavramını, “ekonomik iktidara sahip sınıf(lar)ın mensuplarının karşılıklı bir rekabet ilişkisi içinde olması ve birbirleriyle sürekli mücadelesi” olmasından dolayı egemen sınıfların sömürüyü ve iktidarı garanti altına almak üzere ortak bir strateji geliştirmelerinin imkânsızlığına vurgu yapar (2011:50).

faillerinin hukuki-ideolojik özneler olarak kendilerini sınıfsal konumlarıyla değil, kapitalist devlette mesleki örgütler gibi aracı-tampon bölgeler içinde özgür bireyler arası ilişkinin öznesi sandıklarını vurgular. Dolayısıyla kapitalist devlet, egemen sınıfların doğrudan ekonomik çıkarlarını değil, siyasi çıkarlarını temsil etmesiyle karakterize edilir. Bu husus, Poulantzas'ın egemen sınıf ve fraksiyonların yer aldığı iktidar bloku ve devletle bu blok arasındaki ilişkileri yerli yerine oturtmak için kullandığı hegemonya kavramına yönlendirir. Böylece politik çıkarları kapitalist devlet tarafından karşılanan sınıf veya fraksiyonlar arasında özgül bir karşılıklı ilişki olduğuna ulaşır. İlk önce pek çok üretim tarzının üst üste binmesiyle oluşan toplumsal formasyonda sınıf mücadelesi sadece egemen ve egemenlik altında olan arasında gerçekleşmez. Devlet ve egemen sınıf arasındaki ilişkiden hareketle sınıf mücadelesi alanında pek çok sınıf ve fraksiyonunun ve pek çok egemen sınıf ve sınıf fraksiyonunun eş zamanlı varoluşunun altını çizer (Poulantzas, 1975:229; 2014:266).⁴ Bununla birlikte, daha önce belirtildiği üzere, bir toplumsal formasyonda, içlerinden birinin egemen olduğu birkaç üretim biçiminde çeşitli sınıf ve sınıf fraksiyonları vardır. O, genel bir özellik olmasına karşın, kapitalist formasyonun ve kapitalist devlet yapısının “iktidar blokunun” ortaya çıkmasını sağlayan bir özelliğe sahip olduğunu savunur. Ne Marx, ne de Engels tarafından kullanılan “iktidar bloku” kavramı, “politik olarak egemen sınıf ve fraksiyonlarının özel ve çelişkili birliğini” ifade eder (1975:234; 2014:72-73). Ancak bu birlik, bütünleşme ya da füzyon olarak ifade edebileceğimiz basit bir kaynaşma olmayıp “hegemonik fraksiyonun koruması altında” (1975: 239; 2014: 278) sağlanır ve politik düzeye denk düşer (1975:234; 2014:273). Bu bağlamda Gramsci'ye atıfla hegemonya terimini kullanarak iktidar blokunun tanımını yapmakta, ancak egemen sınıf ve fraksiyonlar arasındaki durum açısından kavramın kullanım alanını genişletmektedir. Hegemonik fraksiyonun himayesinde, iktidar bloku -kendine içkin çelişkili bir birlik olması açısından- içindeki toplumsal güçler arasında (yani egemen sınıf ve fraksiyonları) sürekli bir biçimde sınıf mücadelesi ve çıkar çatışması vardır. Dolayısıyla bu çıkar çatışmaları sonucunda bir sınıf ya da fraksiyonun hegemonyasının tesadüfi/rastlantısal olduğu söylenemez; bir sınıfın ya da fraksiyonun hegemonyası “kapitalist devletin kurumsallaşmış iktidarının özgün birliği tarafından” mümkün kılınmıştır (1975:239; 2014:278). Başka bir ifadeyle, kapitalist devlet, egemen ve egemen olunan sınıflarla özgül ilişkisi dolayısıyla iktidar blokunun oluşumunu sağlar. O halde kapitalist devletin temelinde, hegemonik sınıf veya fraksiyon, egemen sınıf ve fraksiyonlar arasında egemen rolü sürdürme ve konjoktüre bağlı olarak halkın/ulusun genel çıkarını temsil etme yönünde çifte işlev kazandığı söylenebilir (1975:141; 2014:161). Bu nedenle kapitalist devletle egemen sınıf veya fraksiyonlar arasındaki ilişki, hegemonik bir sınıf ya da fraksiyon himayesi altındaki ideolojik işlevine/politik birliğine (1975:240; 2014:278) bağlıdır. Ayrıca hegemonik fraksiyonun bir kere kurulduktan sonra değişmeyeceği düşünülemez, aksine sınıf mücadelesi uzlaşmaz sınıflar olan egemen ve egemen olunan arasında değil, sınıf ve fraksiyonların kendi aralarında da gerçekleşmesi nedeniyle hegemonik sınıf, konjoktüre de bağlıdır. Poulantzas bu politik birliği, ekonomik çıkarlardan bağımsız değerlendirmez. İktidar blokundaki sınıf ya da fraksiyonların ortak genel çıkarlarını -ekonomik sömürü ve politik egemenliğe dayanan- temsil eden hegemonik sınıf ya da fraksiyon, siyasi çıkarlardan ekonomik çıkarlar sağlar. Böylece ekonominin belirleyiciliğine vurgu yapan yapısalcı yaklaşımın bir yansıması olarak

⁴ Hatırlamak gerekirse, Poulantzas ne sınıfı devlete öncelemiş ne de devleti sınıfa öncelemiştir. Sınıfsal eşitsizliğin devam edebilmesi ve yeniden üretilebilmesi için yönelik üst yapısal politik düzeyde eş zamanlı olarak kurulması gerektiğinin altını çizmişti.

hegemonik fraksiyonun egemen sınıflar açısından temsil ettiği genel çıkar, son tahlilde üretim sürecindeki sömürü pozisyonuna dayanır.

Öte yandan kapitalist devlet, görece özerkliği sayesinde iktidar blokunun politik birliğinin faktörü olur. Bu durum, yani kapitalist devletin görece özerkliği Poulantzas için aynı zamanda, onun “kurucu özelliği”dir. Ancak kurucu özellik konjonktür çerçevesinde zaman zaman farklı biçimler alabilir. Poulantzas’a atıfla Jessop’ın hegemonya projeleri kavramında kullandığı gibi (Jessop,2001: 175; 2004:212) devlet, hegemonyasını sürdürebilmek adına hegemonik sınıfı -kısa vadeli- çıkarlarını feda etmeye zorlayabilir ve bu yolla “kendisini hegemonik fraksiyonun çıkarlarına karşı iktidar blokunun çeşitli sınıf ve fraksiyonlarının çıkarlarının garantörü olarak sunabilir (Poulantzas, 1975:301; 2014:354). Özellikle kriz zamanlarında yoğunlaşan ve iktidar blokunun içinde sınıf ya da fraksiyonlardan hiçbirinin hegemonik olmadığı özel durumlarda devletin nasıl bir işlev göstereceği sorusuna Poulantzas, Bonapartizm analizi yaparak yanıt verir. Bonapartizm eserlerinin çoğunda eleştiri unsurudur. Bunun nedeni, görece özerkliği olan ve bu özerkliği iktidar blokuna ve hegemonik sınıf/fraksiyona ilişkin işleviyle kazanan kapitalist devlet tipinin karakteristiği olarak değerlendirmesidir (1975:301; 2014:355). Buna karşın, O, devletin kendi yapılarının çizdiği sınırlara dayandırarak görece özerkliğin çeşitli somut devlet ve rejim biçimlerinde, farklı derecelerde gerçekleşebileceğinin de farkındadır.

5. ELEŞTİRİLER

Poulantzas, daha önce de belirtildiği üzere, Marx’ın Kapital’ini ekonomik bölge teorisi olarak okurken, aynı analiz yönteminin siyasi bölge analizine yöneltmesini, yani kapitalist devleti anlamayı amaçlamaktadır. Erken dönem eserlerinde Sartre’ın varoluşçu felsefesinden daha sonraları öğrencisi olduğu Althusser’in yapısalcı perspektifinden ziyadesiyle yararlanmış ancak en çok yapısalcı Marksist yaklaşımın etkisinde kalmıştır. Dolayısıyla devleti, kapitalist devleti, çözümlemesinde ne Komünist Manifesto’da (1976:30) ifade edildiği gibi bir icra komitesi olduğunu, ne de Miliband’ın (1990:48) ortaya koyduğu gibi egemen sınıfın salt bir memurlar statüsünde aracı olduğunu kabul eder. Devleti farklı kertelerden (ekonomik, politik, ideolojik) üst üste binmesiyle meydana gelen toplumsal formasyon düzeyinde yorumlar. Dolayısıyla genel bir devlet teorisinden bahsedilemeyeceğini, kapitalist devletin kavranabileceğini tasarımlar. Bunu gerek Marx’tan, gerek Gramsci’den gerek Althusser’den esinlendiği kavramsal matris (iktidar bloku, hegemonik fraksiyon, yapı, görece özerklik gibi) aracılığıyla gerçekleştirir. Geç dönem yazılarında eksik bıraktığını düşündüğü ve bu amaç doğrultusunda kapitalist devlet analizindeki eksiği tamamlayabilmek adına “sınıf mücadeleleri”ni kuramsal çerçevesine oturtmaya çalışır. Ancak başta Açık-Marksistler⁵ olmak üzere pek çok sol düşünür tarafından şiddetle eleştirilir. Clarke (2001,2004), kapitalist üretim tarzının bir özelliği olarak siyasi ve ekonomik düzeyleri birbirlerinden görece özerk varsaymasına atıfla Kapital’in çarpıtılmış bir yorumla değerlendirildiğini, üretim ilişkilerini ‘ekonomik düzey’ ile özdeşleştirerek, ‘toplumsal’ı üretim alanından dışlayan ve ‘ekonomi’yi teknik bir alana indirgeyerek toplumsal ilişkileri ‘politik’ ve ‘ideolojik’ düzeye yerleştiren

⁵ Açık-Marksizm 1970’lerin sonu ve özellikle 1980’lerde Yeni Sağ liberalizminin ve metodolojisinin etkinliği artan bir biçimde baskın hale gelmesi sonucunda Marksist teorinin liberalleştirilmesi ve kendi içine kapanmasına karşı teorik/politik bir alternatif önermesiyle hayat bulur. Açık-Marksizm ile yaygın olarak ilişkilendirilenler arasında John Holloway, Simon Clarke, Werner Bonefeld, Ana C Dinerstein, Sergio Tishler, Edit Gonzalez, Kostas Axelos gibi Avrupa’dan Latin Amerika’ya kadar pek çok isimden bahsetmek mümkündür.

Althusserci yapısal-işlevsel bakışın ötesine geçemediğini belirtir. Poulantzas'ın bahsettiği düzeylerin, Marx'ta hem toplumsal hem de maddi olarak üretim anlayışının mevcut olduğunu görememek yanlış bir okuma olarak karşımıza çıkar. Bunun aksine, geç dönem eserlerinde kapitalist devletin yapısal belirleniminin yanı sıra temel belirleyici olanın "sınıf mücadelesi" olduğunun farkına vararak bunu üzerinde durması son derece kıymetli bir çaba olarak değerlendirilir. Buna ek olarak, kuramının siyasal içerimlerini ele alırken sınıf teorisi içeriği kazandırmaya çalışarak geliştirdiği Althusserci anlayış, Holloway, Picciotto ve hatta Clarke tarafından da olumlu değerlendirilir (Clarke, 2001b:100; 2004b:124).

Öte taraftan kapitalist devlet tarzına özgü yapı ilişkilerinden kaynaklanan görece özerk özelliği ve iktidar blokunun oluşmasındaki rolünün çifte işlevi bir diğer eleştiri konularındandır. Hall (1980:62; McLennan, 2021:261-272), Poulantzas'ın Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar eserinde yapısalci nedenselliğin sınırlarında "sınıf mücadelesinin kurucu etkisine öncelik" vermeye çalışırken bir tarafta yapının bir tarafta pratiğin gerilimine dikkat çeker. Poulantzas'ın devletin 'çifte belirlenim' analizindeki ikilem, sınıf mücadelesinin boyutunu yapı tarafından belirlenmiş ve böylece 'sınıf mücadelesini yapıyı yeniden üretmeye ve dolayısıyla devlete/işlevine mahkûm kılmasıdır (2001: 98; 2004b: 125).

Söz konusu eleştirilerin aksine Jessop, Poulantzas'ın erken dönem eserlerindeki eksikliği aşmak adına sınıf mücadelelerini kuramsal çözümlemesinde siyasi düzeyde analiz ettiğini; buna karşılık sınıf mücadelesinin farklı alanlarının belirli konjonktürlerde nasıl eklemlendiği ya da yerinden edildiği sorununu dikkate almadığını belirtir (Jessop, 1985:76). Ayrıca Poulantzas, sınıf mücadelesinin eşitsiz gelişiminin ve farklı tahakküm ve hegemonya alanlarındaki değişmelerin farkında olmasına rağmen, sınıf güçlerine odaklanması sınıf-dışı güçlerin siyasal sınıf mücadelesine nasıl müdahale ettiğini kaçırmaya neden olur. Ancak 1970'lerin sonunda yeni toplumsal hareketlerin yükselişiyle, görmezden gelinen ya da inkâr edilen sınıf-dışı güçler sorunu teorik ve siyasi gündemine oturur. Dolayısıyla Jessop, daha sonraları devletin hukuki-politik yapıları açısından da sınıf mücadelelerini savunduğunu iddia eder. Böylece sınıf mücadeleleri basit bir yapı-pratik ilişkisi olmayıp onun çalışmalarının tamamlayıcı unsuru olarak karşımıza çıkar.

6. SONUÇ

Çalışmada Poulantzas'ın devlet kuramında eserleri boyunca gerçekleşen temel bir değişim olduğu varsayılmakta ve eserlerindeki benzerlik-farklılık şeması çizilmeye çalışılmadan genel bir okuması amaçlanmaktadır. Son çalışmasında hala bulanık noktalar ve kavramsallaştırmalar olsa da, Poulantzas'ın yaptığı değişikliklerle, devlet teorisinin kapitalist devletin indirgemeci olmayan bir kavramsallaştırması için önemli bir temel sunduğu söylenebilir. Dahası, Poulantzas'a yöneltilen eleştiriler onun teorisinin geçersizliğini kanıtlamaktan ziyade, teorisinin başarısızlıklarını göstererek onu tamamlamaktadır. Elbette bu, Poulantzas'a yöneltilen eleştirilerin önemsiz olduğu anlamına gelmemekte, aksine aydınlatıcı görülmektedir. Jessop'a (1985:15) göre, Poulantzas'ın konumu "varoluşçu Marksizmden kendi özgün Marksizm versiyonuna doğru bir hareketi" temsil etmektedir ve Althusserci yapısalci onun teorik yolculuğunda bir "köprü" oluşturmaktadır. Bir başka deyişle Jessop (1985:360), Poulantzas'ın teorisinin tam bir gelişmişlik düzeyine erişmese de ilişkisel bir teoriye evrildiğini ileri sürmektedir. Demokratik-sosyalist stratejiye yönelik önerilerini dikkate alan Wood (2011:42), aynı zamanda O'nun teorik evriminin sınıf mücadelesinin dışlanmasıyla karakterize edilen Euro-komünist bir konuma dönüştüğünü ileri sürmektedir. Poulantzas'ın "demokratik sosyalizm" için önerdiği siyasi strateji bu makalenin konusu değildir, ancak Poulantzas'ın teorisini "sınıf mücadelesini" dışlayan bir teori olarak

yorumlamak mümkündür. Daha sonraki pozisyonu göz önüne alındığında, tam tersi bir durum söz konusudur. Poulantzas sınıf mücadelesini 'devletin kalbine', yani teorisinin merkezine yerleştirir. Wood (2003:71) yapısalcı devlet kuramında devletin kapitalist üretim ilişkileriyle ilişkisinden ziyade, kuramsal olarak türetilen yapısal özellikleri nedeniyle kapitalist olduğunun altını çizerek. Bu ifade Poulantzas'ın Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar'daki varsayımlarına gerçekten uymaktadır, ancak Poulantzas "sınıf mücadelesini" yapısalcı devlet görüşüne entegre etmeye çalışmakta ve bu da erken dönem teorisinin ikili karakterine yol açmaktadır. Ancak Poulantzas'ın sonraki çalışmalarında giderek geliştirdiği etkileyici çerçeve, esas olarak kapitalist üretim ilişkilerinin özgüllüğü üzerine inşa edilmiş ve tıpkı Wood'un kendi bakış açısından savunduğu gibi, devletin bir ilişki olarak görülmesi sonucunu doğurmuştur. Böylece Poulantzas'ın yapısalcı bir devlet görüşü ürettiği eleştirisi, esas olarak Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar eserine dayanmaktadır. Benzer şekilde Clarke (1991a:18) da Poulantzas'ın "ideolojiye daha fazla ağırlık atfederek, konjonktürde olumsuzluğa daha fazla yer vererek ve devlet aygıtlarının otonom dinamiklerine daha fazla rol tanıyarak" önceki pozisyonunun "katı yapısal determinizmini gevşettiğini" iddia etmektedir - ancak bu gevşeme "temel teoriyi değiştirmemiştir."

Jessop, Poulantzas'ın teorisindeki temel boşluğun devletin kapitalist birikim sürecindeki rolü olduğunu iddia eder- oysa Poulantzas Devlet İktidar ve Sosyalizm (2004) yapıtında devletin üretim ilişkilerindeki "sadece yeniden üretici değil, aynı zamanda kurucu rolünün" altını çizerek ve devletin sermaye birikimindeki rolünün çeşitli boyutlarına işaret ederek buna atıfta bulunmaktadır. Yine de Poulantzas'ın daha sonraki teorisinde bazı sorunlu özellikleri, belki de terminolojik karışıklıkları koruduğu doğrudur. Kullandığı ifadelerden de anlayabileceğimiz üzere, üretim ilişkilerini ekonomi ile özdeşleştiriyor gibi görünse de, üretim alanını ideolojik, politik ve ekonomik bir bütünlük olarak ifade eden bazı ifadeleri de vardır. Bu eğilim Clarke'ın, Holloway ve Picciotto'nun Poulantzas'ın teorisine karşı ana eleştiri noktalarındandır. Buna ek olarak, "görelî özerklik" terimi, farklı bir şekilde kullanılmasına rağmen, çoğunlukla eski çağrışımları nedeniyle bir kafa karışıklığı yaratmaktadır.

Kısacası Poulantzas, kapitalist devletin, iktidar bloğu içinde hegemonyanın örgütlenmesinde olduğu kadar, egemen sınıflar ve dolayısıyla bir bütün olarak toplum karşısında aktif rızanın seferber edilmesinde de önemli bir işlevi olan kurumsal bir bütün olarak anlaşılması gerektiğinde ısrar etmektedir. Poulantzas, hegemonyanın kritik rolünü bir bütün olarak kapitalizmin kurumsal matrisinden türetir ve bunu siyasetin kamusal alanı ile sivil toplumun özel alanı (ekonomik ilişkilerin alanı olarak kabul edilir) arasındaki ayrımla ilişkilendirir. Poulantzas, kapitalist devlete ilişkin ilk kapsamlı analizini Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar'da (1975, 2014) ortaya koyar. Hem Gramscici hem de Althusserci perspektiflerin bariz izlerini taşır - tarihin motor gücü olarak (siyasi) sınıf mücadelesinin analizinde Gramscici unsurları vurgular, kapitalizmin kurumsal matrisinin ve toplumsal formasyonun küresel yeniden üretiminin analizinde Althusserci unsurları vurgular ve Poulantzas bu unsurları uzlaştırmaya çalıştığı ölçüde, yapıların sınıf mücadelesi üzerindeki önceliğini vurgular. Ancak, yapısalcı biçimciliğin ve "süper-determinizmin" giderek ortadan kalktığı ve sınıf mücadelesinin yapı üzerindeki önceliğine doğru bir kayma olduğu görülmektedir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Ayrıca çalışma etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Kaynakça

- Althusser, L., & Balibar, É. (1970). Reading capital. (Çev. B. Brewster), London: New Left Books. (Orijinal yayın tarihi 1968)
- Althusser, L., Balibar, E., Establet, R., Macherey, P., & Ranciere, J. (2007). Kapital'i okumak. İstanbul: İthaki.
- Bridges, A. B. (1985). Nicos Poulantzas ve marksist devlet kuramı. K. Saybaşıllı. (Ed). *Siyaset Biliminde Temel Yaklaşımlar*. Ankara: Birey ve Toplum Yayınları, 342-385.
- Carnoy, M. (1984). The state and political theory. Princeton: Princeton University Press.
- Clarke, S. (2001a). The State debate. S. Clarke (Ed). *The State Debate*. Palgrave, 1-70.
- Clarke, S. (2001b). Marxism, sociology and Poulantzas's theory of the state. S. Clarke (Ed). *The State Debate*. New York: Palgrave, 70-109.
- Clarke, S. (2004a). Devlet tartışmaları. S. Clarke (Ed). *Devlet Tartışmaları Marksist Bir Devlet Kuramına Doğru* (Çev. İ. Yıldız). Ankara: Ütopya, 7-89.
- Clarke, S. (2004b). Marksizm, sosyoloji ve Poulantzas'ın devlet kuramı. S. Clarke (Ed). *Devlet Tartışmaları Marksist Bir Devlet Kuramına Doğru* (Çev. İ. Yıldız). Ankara: Ütopya, 89-135.
- Gerstenberger, H. (1978). Class conflict, competition and state functions. J. Holloway, ve S. Picciotti (Ed). *State and Capital: A Marxist Debate*. London: Edward Arnold, 148-159.
- Gülalp, H. (1993). Kapitalizm sınıflar ve devlet. İstanbul: Belge.
- Hall, S. (1980). Nicos Poulantzas: state, power, socialism. *New Left Reviews*, 119.
- Hirsch, J. (2011). Materyalist devlet teorisi. İstanbul: Alan.
- Holloway, J., ve Picciotto, S. (1978). Introduction: towards a materialist theory of the state. J. Holloway, & S. Picciotto (Ed). *State and Capital: A Marxist Debate*. London: Edward Arnold, 1-32.
- Jessop, B. (1985). Nicos Poulantzas: marxist theory and political strategy. London: MacMillan.
- Jessop, B. (2001). Accumulation strategies, state forms and hegemonic projects. S. Clarke (Ed). *The State Debate*. Palgrave, 157-180.
- Jessop, B. (2004). Birikim stratejileri, devlet biçimleri ve hegemonya projeleri. S. Clarke (Ed). *Devlet Tartışmaları: Marksist Bir Devlet Kuramına Doğru*. Ankara: Ütopya, 193-225.
- Jessop, B. (2013). The Capitalist state marxist theories and methods. Oxford: Martin Robertson.
- Martin, J. (2008). The Poulantzas reader: marxism, law and the state. London. New York: Verso.
- Marx, K., & Engels, F. (1976). Komünist manifesto. Ankara: Bilim ve Sosyalizm Yayınları.
- McLennan, G. (2021). Stuart Hall: selected writings on marxism. Durham, London: Duke University Press.
- Miliband, R. (1969). The state in capitalist society. New York: Basic Books, Inc., Publishers.
- Miliband, R., Poulantzas, N., & Laclau, E. (1990). Kapitalist devlet sorunu. İstanbul: İletişim.
- Öngen, T. (2014). Prometheus'un sönmeyen ateşi. İstanbul: Yordam.

- Poulantzas, N. (1975). *Political power and social classes*. London: NLB. (Orijinal yayın tarihi, 1968)
- Poulantzas, N. (1976). The capitalist state: a reply to Miliband and Laclau. *New Left Review*, 1(95), 63-83.
- Poulantzas, N. (2004). *Devlet, iktidar, sosyalizm*. Ankara: Epos.
- Poulantzas, N. (2014). *Siyasal iktidar ve toplumsal sınıflar*. Ankara: Epos.
- Wood, E. M. (2003). *Kapitalizm demokrasiye karşı*. İstanbul: İletişim. (Orijinal yayın tarihi, 1995)
- Wood, E. M. (2011). *Sınıftan kaçış*. İstanbul: Yordam. (Orijinal yayın tarihi, 1986)

Understanding the Capitalist State: A Theoretical Review on Poulantzas

Extended Abstract

In this essay, it is presupposed that Poulantzas' theory of state has undergone a significant change that is evident in all of his writings. Rather than attempting to chart the parallels and contrasts amongst his writings, the overall framework is assessed. It offers practical tools for understanding and contrasting the various forms and types of capitalist states. Although some concepts and ideas in his most recent work remain unclear, it appears that through the revisions Poulantzas makes, his theory of state provides a significant foundation—indeed, more than a 'foundation'—for a non-reductionist conceptualization of the capitalist state. Moreover, Poulantzas' criticisms do not demonstrate the falsity of his theory; rather, they complete it by emphasising its flaws. This does not to imply that Poulantzas' critique, particularly that of state-derivationist or open-Marxist critics, is insignificant; on the contrary, it is instructive. Poulantzas's perspective, according to Jessop, is a "march away from existentialist Marxism to his own distinctive brand of Marxism," where Althusserian structuralism serves as the 'bridge' in his theoretical trip. To put it another way, Poulantzas' theory developed into a relational theory, according to Jessop, despite the fact that he was unable to finish developing it. Wood contends that Poulantzas' theory evolved into a Euro-communist position, characterized by the exclusion of the class struggle through the replacement of the primary contradiction within the production field with a contradiction between power-bloc and people, after considering his recommendations for democratic-socialist strategy. This essay does not discuss Poulantzas' proposed political plan for a "democratic socialism," although it can be claimed. Although Poulantzas's political plan for a 'democratic socialism' is not the focus of this essay, it may be claimed that it is difficult to interpret his theory as one that does not include the "class struggle". It is actually the exact opposite, given his later views. In order to support his idea, Poulantzas put the class struggle at the 'heart of the state'.

Jessop holds Poulantzas' most optimistic perspective. In keeping with his overarching theory, which places emphasis on the 'institutional materiality' of the state, Jessop attempts to offer a detailed examination of the capitalist state. Though Holloway and Picciotto have also criticized Poulantzas' theory for being politicist, he also criticizes Poulantzas for having a persistent inclination toward "politicism" in his works. The major flaw in Poulantzas's theory, according to Jessop, is how the state functions in the capitalist accumulation process, despite the fact that Poulantzas makes reference to it in his *State Power Socialism* by highlighting the state's "not only reproductive but also constitutive role" in production relations and by highlighting a number of the state's functions in capital accumulation.

However, Poulantzas' subsequent theory may remain to contain some problematic aspects, maybe related to terminological uncertainties. Although there are certain terms that allude to the production field as a unity of ideological, political, and economic factors, it is clear from his use of terminology that he appears to associate the relations of production with economics. This propensity results in the ongoing discontent with Poulantzas's idea that Clarke, Holloway, and Picciotto have. Additionally, even though it is employed in a different context, the phrase "relative autonomy" causes confusion, mostly because of its previous connotations.



Tüketici Yeşil Yıkama Algısının Yeşil Marka Denkliğine Etkisi: Yeşil Algılanan Risk ve Yeşil Kafa Karışıklığının Aracılık Rolü*

The Effect of Consumer Greenwashing Perception on Green Brand Equity: The Mediating Role of Green Perceived Risk and Green Confusion

Çağatay AKDOĞAN**
Yasin YILMAZTÜRK***

Öz

Aşırı üretim doğal kaynakların azalmasına ve ekolojinin bozulmasına neden olmaktadır. Bu tahribatın ortadan kaldırılmasına yönelik uygulamalar, ürünün tüm kullanım süresi boyunca çevresel etkisi en aza indirilen “yeşil ürün” kavramını ortaya çıkarmaktadır. Pek çok marka/ürün, kendilerinin “yeşil” olduğunu iddia eden iletişim mesajlarını kullanmaktadır. Bu durum, işletmelerin çevresel uygulamaları ya da ürünün çevresel faydaları konusunda tüketicileri yanıltması olarak ifade edilen “yeşil yıkama” kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler, tüketicilerin “gerçek yeşil ürünler” ile “yeşil görünen ürünler” arasında kafa karışıklığı yaşamalarına sebebiyet vermektedir. Bu kapsamda araştırmada, tüketicilerin yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinin incelenmesi, ayrıca bu etkide yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığının aracılık rolünün belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda yeşil ürün satın almış olan tüketicilerden oluşan örneklem grubundan kolayca örnekleme yöntemi kullanılarak çevrimiçi anket yöntemiyle 547 veri elde edilmiştir. Ankette tüketicilere ait demografik sorular ve yeşil ürün tercihleriyle ilgili sorular bulunmaktadır. Bunun yanında, tüketicilerin yeşil yıkama algısını (YYA), yeşil algılanan riskini (YAR), yeşil kafa karışıklığını (YKK) ve yeşil marka denkliğini (YMD) değerlendirebilecek ölçeklerden yararlanılmıştır. Veriler SPSS 24 ve MPLUS8 programları ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda YYA'nın YAR, YKK ve YMD üzerinde anlamlı etkisi olduğu, YYA'nın YMD üzerindeki etkisinde YKK'nın aracılık rolünün olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yeşil yıkama, yeşil algılanan risk, yeşil kafa karışıklığı, yeşil marka denkliği

JEL Kodları: M3

Abstract

Excessive production lead to a depletion of the environment's natural resources. Practices to remove this destruction introduce the “green product” concept, which minimizes the environmental effect of a product throughout its usage. Most brands/products use communication messages claiming they are “green.” This situation has introduced the “greenwashing” concept, which is expressed as the misguidance of consumers by enterprises concerning environmental practices or environmental advantages of a product. These developments

* Bu çalışma 19-20 Ocak 2023 Bingöl Üniversitesi II. Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Kongresi'nde özet metin olarak sunulmuş, sonrasında geliştirilerek makale olarak yayınlanmaktadır.

** Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, cağatayakdogan@trakya.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0147-6468>

*** Öğretim Görevlisi Dr., Kırklareli Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, yasinylmazturk@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7527-9825>

cause consumers to have confusion between “green products” and “products that seem to be green.” The present study sought to examine the effect of consumer greenwashing perception on green brand equity and determine the mediating role of green perceived risk and green confusion in this effect. The researchers acquired 547 data from a sample group comprising consumers who had bought green products using a convenience sampling method via an online survey. The survey had demographic questions about consumers and questions about green product choices. Additionally, the researchers used scales to evaluate the consumers’ greenwashing perception (GWP), green perceived risk (GPR), green confusion (GC), and green brand equity (GBE). The SPSS 24 and MPLUS8 programs examined the study's data. According to the findings, GWP significantly impacted GPR, GC, and GBE. Furthermore, the mediating role of GC in the effect of GWP on GBE has been revealed.

Keywords: Greenwashing, green perceived risk, green confusion, green brand equity

JEL Codes: M3

1. GİRİŞ

Çevre kirliliğinin artması, içilebilir su kaynaklarının azalması, doğal kaynakların hızla tükenmesi gibi pek çok olumsuz gelişme hem işletmelerin hem de tüketicilerin çevreyle ilgili konulara daha fazla önem vermelerine neden olmaktadır. Günümüzde işletmelerin sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımına önem verdiği, tedarik-üretim-dağıtım süreçlerinde ‘karbon sıfır’ politikalarını izlemeye başladıkları görülmektedir. Sürdürülebilirliğin ön plana çıktığı üretim süreci sonucunda ‘yeşil’, ‘çevre dostu’, ‘sürdürülebilir’ ürünlerle karşılaşmaktadır. Bunun yanında tüketicilerin çevresel problemlere olan ilgileri artmakta, tüketiciler bu problemlerin çözümü için tüketim davranışlarında değişimler meydana getirmektedirler. Tüketicilerin gün geçtikçe daha az kirlilik yaratan, daha az doğal kaynak kullanılan ve çevreye daha az zarar veren ürünlere ilgi duydukları görülmektedir (Gershoff ve Frels, 2015). Nielsen pazar araştırma şirketi tarafından gerçekleştirilen kapsamlı araştırmalar çerçevesinde, tüketicilerin %66'sının çevre dostu ürünler için daha fazla ödemeye istekli oldukları görülmektedir. Bu müşteriler, firmaları sosyal açıdan duyarlı olarak algıladıklarında, bu firmalardan daha yüksek bir fiyata ürün satın almaya daha istekli olabilmektedirler (de Freitas Netto, Sobral, Ribeiro ve Soares, 2020). Kurumların ve markaların gün geçtikçe daha fazla yeşil iddiada buldukları yirmibirinci yüzyıl göz önüne alındığında, global ölçekte sürdürülebilirlik ve yeşil teknoloji pazarının 2022 yılı için 46,5 milyar dolara ulaştığı tahmin edilmektedir. Ayrıca bu pazarın 2030 yılına kadar yaklaşık 417 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir (Laricchia, 2022). Firmalar, küresel rekabet avantajını sürdürmek için sürekli olarak sürdürülebilir, yenilikçi kavramlar üretme ve bunların ticaretini yapma baskısı altındadırlar (Khan, Hussain, Gunasekaran, Ajman ve Helo, 2018). Gerek işletme içi gerekse işletme dışı faktörler işletmelerin kendi ürünlerinin veya markalarının ‘yeşil’ olarak algılanmaları için daha fazla çaba harcamalarına ve yanıltıcı/abartılı bilgiler sunmalarına neden olabilmektedir. Tüketici ve yatırımcı talepleri, rekabet baskısı, çevresel yasa ve düzenlemeler, aktivistlerin ve medyanın baskısı gibi pek çok faktör işletmeleri yeşil yıkamaya yönlendirmektedir (Delmas ve Burbano, 2011). Avrupa Komisyonu (2013) tarafından gerçekleştirilen araştırmada, Avrupa Birliği'nde yer alan katılımcıların %77'sinin, ürünlerin gerçekten çevre dostu olduğundan emin olduklarında çevreci ürünler için daha fazla ödeme yapmaya istekli olduklarını fakat bu katılımcıların yalnızca %55'inin kullandıkları ve satın aldıkları ürünlerin çevresel etkileri hakkında bilgi sahibi olduklarını ortaya koymaktadır. Bunun yanında ABD’de yapılan ulusal bir çalışmada katılımcıların yalnızca %12'si enerji tasarrufu yaptığını iddia eden etiketlere sahip ürünlerin gerçekte enerji tasarrufu yaptığını inanmaktadır. Bu belirsizliğin nedeni olarak yeşil yıkamadaki veya yanlış çevresel iddialardaki artış ve bunların tüketicide şüphe uyandırması olarak gösterilmektedir (Gershoff ve Frels, 2015).

Yeşil yıkama, bu konuyla ilgili faaliyetlere yönelik kamuoyu ilgisinin artması nedeniyle son yirmi yılda etkileyici bir büyüme kaydetmiş ve literatürde yeni ve cezbedici bir konu haline gelmiştir (Gatti, Pizzetti ve Seele, 2021). Yeşil yıkama eylemlerinin artması, tüketicilerde yeşil ürünlere karşı kafa karışıklığı ve risk ortaya çıkarmakta, yeşil ürünlerin marka denkliğine zarar verebilmektedir. Yapılan pek çok çalışmada yeşil yıkamanın tüketicilerin satın alma niyetleri ve satın alma davranışları üzerinde olumsuz etkilerinin olabileceğini ortaya koymaktadır (Mangini, Amaral, Conejero ve Pires, 2020; Wang, Ma ve Bai, 2020; Chen, Huang, Wang ve Chen, 2018). Buna rağmen yeşil yıkamanın yeşil marka denkliğine doğrudan etkisine yönelik çalışmaya rastlanmamıştır. Aynı zamanda yeşil yıkama ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişkide yeşil kafa karışıklığı ve yeşil algılanan riskin aracılığına dair bir çalışmaya da rastlanmamıştır. Bu nedenlerle yeşil yıkamanın yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinin ve bu etkide yeşil kafa karışıklığı ve yeşil algılanan riskin aracılık rolünün araştırılmasının alandaki bu eksiklikleri gidereceği, ayrıca literatüre ve uygulamalara önemli sonuçlar sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu gelişmeler kapsamında çalışmada, yeşil kafa karışıklığının yeşil marka denkliğine doğrudan ve dolaylı etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bunun yanında yeşil yıkamanın yeşil kafa karışıklığına ve yeşil algılanan riske etkisinin araştırılması hedeflenmiştir. Ayrıca yeşil kafa karışıklığının yeşil marka denkliğine etkisinde yeşil kafa karışıklığının ve yeşil algılanan riskin aracılık rolünün belirlenmesi amaçlanmaktadır.

2. LİTERATÜR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu kısmında, araştırma konusuna dâhil olan değişkenler kavramsal olarak açıklanmaktadır. Bunun yanında ilgili kavramlara yönelik literatürde yapılan araştırmalardan bahsedilerek çalışmanın hipotezleri oluşturulmuştur.

'Greenwashing' terimi Türkçe çalışmalarda genellikle 'yeşil yıkama' (Veral, 2022; Tellan, 2015), 'yeşil boyama' (Akyüz ve Durmuş, 2020; Koçer ve Delice, 2017) veya 'yeşil aklama' (Akkan, 2022; Erdoğan Tarakçı ve Göktaş, 2019) şeklinde kullanılmıştır. Gerçeklerin farklı veya abartılı şekilde yansıtılmasını ifade ettiği ve beyin yıkama gibi terimlerle de anlam bakımından örtüştüğü için bu çalışmada 'greenwashing' teriminin Türkçe karşılığı olarak 'yeşil yıkama' terimi kullanılmıştır.

2.1. Yeşil Yıkama

Yeşil yıkama kavramının kökeni, kişinin itibarının temiz kalması için hatalarını gizleme sürecini ifade eden 'aklama/temize çıkarma (whitewash)' ifadesinden gelmektedir. Bu nedenle 'yeşil yıkama', ürünlerin ya da kurumların kendilerini gerçekte öyle olmasa bile ekolojik olarak hatasız olduklarını ve temize çıkartılmalarını nitelendirmektedir (Andreoli, Costa ve Prearo, 2022). Yeşil yıkama çevre bilimi, işletme ve iletişim gibi farklı bilim dallarını kapsadığı ve multidisipliner bir özelliğe sahip olduğu için genel bir tanım yapmak oldukça zordur. Çoğu araştırmacı Oxford İngilizce Sözlüğü ve TerraChoice tanımlarına dayanarak yeşil yıkamayı; "paydaşları aldatmaya odaklı, yanıltıcı unsurların varlığı ile kasıtlı kurumsal bir eylem" olarak görmektedir (de Freitas Netto vd., 2020). Oxford İngilizce Sözlüğü (2022)'ne göre yeşil yıkama; "çevreye karşı sorumlu bir imaj sunmak için bir kuruluş tarafından yapılan dezenformasyon; bir kuruluş için veya kuruluş tarafından ilan edilmiş ancak asılsız veya kasıtlı bir şekilde yanıltıcı olarak algılanan çevresel sorumluluk imajı" şeklinde tanımlanmaktadır. TerraChoice (2009)'a göre yeşil yıkama; "bir şirketin çevresel uygulamaları veya bir ürün/hizmetin çevresel faydaları konusunda tüketicileri yanıltma eylemi" şeklinde açıklanmaktadır (Torelli, Balluchi ve Lazzini, 2020). Lyon ve Montgomery (2015)'e göre yeşil yıkama; "insanları bir kuruluşun çevresel performansı, uygulamaları veya ürünleri hakkında

aşırı olumlu inançlar benimsemesi noktasında yanlış yönlendiren herhangi bir iletişimi kapsamaktır” şeklinde açıklanmaktadır.

Yeşil yıkama, yalnızca firmanın imajına, itibarına (kurumsal düzeyde) veya ürünün bazı özelliklerine (etiket, paketleme vb.) ilişkin yanıltıcı çevresel iletişimle (ürün düzeyinde) gerçekleşmemektedir. Bunun yanında gelecekte firmanın stratejileriyle ilgili (stratejik düzeyde) ve gizli/yasadışı faaliyetlere yönelik (karanlık düzey) yanıltıcı çevresel iletişimle ilgili olabilmektedir (Torelli vd., 2020). Bu nedenle yeşil yıkamanın farklı amaçları ve farklı boyutları bulunabilmektedir. Yeşil yıkama faaliyetleriyle ilgili olarak çevreyle bağlantılı bir tane olumlu özelliğin ön plana çıkartılması, bunun yanında çevresel olmayan eylemlerin gizlenmesi, çevreci olduğu iddia edilen faaliyetlerin bilimsel araştırmalar tarafından desteklenmemesi, çevreci olduğuna dair ‘yeşil’, ‘eko’, ‘çevre dostu’ gibi kelimelerin veya bitki, yeşillik gibi soyut imgelerin kullanılması örnek olarak gösterilebilmektedir (Jakubczak ve Gotowska, 2020).

2.2. Yeşil Algılanan Risk

Tüketici davranışları kesin olarak tahmin edilememekle birlikte hem sosyal hem de ekonomik istenmeyen sonuçlara neden olabileceği için genel itibarıyla bir risk içermektedir. Risk, bir ürün veya hizmet satın alınan belirsizliği ve olumsuz sonuçlarıyla ilgili tüketici algısını ifade etmektedir (Chen ve Chang, 2012). Yeşil algılanan risk (green perceived risk); “satın alma davranışıyla ilişkili olumsuz çevresel sonuçların beklentisi” olarak açıklanmaktadır (Martinez vd., 2020). Ürünlerle, reklamlarla ve diğer pazarlama iletişimi araçlarıyla oluşturulan belirsiz, yanıltıcı veya aldatıcı bilgiler, tüketicilerde ilgili ürünlere yönelik bir risk algısı oluşturabilmektedir. Bir ürünle ilgili algılanan riskler; finansal, fiziksel, performans, psikolojik, sosyal bakımdan değerlendirilebilmektedir. Ürün kullanımının fiziksel olarak zarar verme riski, ürünün beklendiği gibi çalışmaması riski, ürünün hatalı olmasından dolayı özgüven kaybına neden olabilecek psikolojik riskler örnek olarak gösterilebilmektedir (Assael, 2005).

Tüketicilerin yeşil algılanan riskini artıracak önemli faktörlerden bir tanesi yeşil yıkamadır. Yeşil yıkama, tüketicilerin algılanan riski üzerinde bir etki oluşturarak onların çevresel memnuniyetini azaltabilmektedir (Tarabieh, 2021). Çevresel eğilimlere yönelik ilginin artmasıyla müşteriler, algılanan risklerini artıracak daha fazla çevresel kaygıya sahip olmaktadır (Chen ve Chang, 2013b). Bu nedenle yeşil yıkama, yeşil pazara yönelik tüketicilerin risk algısını artırmaktadır. Tüketicinin ürünle ilgili yeşil yıkama algısının artması, ürüne yönelik güvenin azalmasına ve yeşil algılanan riskin artmasına neden olmaktadır (Martinez vd., 2020). Aldatıcı bir yeşil pazarlama uygulaması olarak yeşil yıkama, tüketicilerin "algılanan riskini" artırabilmektedir. Tüketiciler genellikle karar verme sürecinde doğru karar verme konusunda belirsizlikle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu nedenle yeşil yıkama, tüketicilerin risk algısını etkileyen önemli bir faktör haline gelebilmektedir (Lu, Sheng, Zhou, Shen ve Fang, 2022). Yeşil yıkama davranışının ortaya çıkması tüketicilerin şirketin yeşil performansı hakkındaki belirsizliğini ve yeşil algılanan riski tetikleyebilmektedir. Bunun yanında bireylerin risk düzeylerinin artması markaya olan güvenlerini ve marka denklğini etkileyebilmektedir. Bu nedenle ilgili araştırmalar çerçevesinde aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Yeşil yıkama algısı yeşil algılanan risk üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

H2: Yeşil algılanan risk yeşil marka denklği üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

2.3. Yeşil Kafa Karışıklığı

Bir ürünün çevresel özellikleriyle ilgili aldatıcı ve belirsiz reklamların yapılması tüketicilerde ciddi anlamda kafa karışıklığına yol açmaktadır. Yeşil kafa karışıklığı (green confusion); “tüketicinin bir ürün veya hizmetin çevresel özelliklerine ilişkin doğru bir yorum geliştirememesi” olarak tanımlanmaktadır (Aji ve Sutikno, 2015). Firmaların tüketicilerin yeşil tercihlerine yanıt vermelerinin bir yolu, çevresel etkiyi azaltan malzemelerden yapılmış bileşenleri içeren ürünleri piyasaya sürmesidir (Gershoff ve Frels, 2015). Bunun yanında tüketicilerin ürünlerin gerçekten yeşil olup olmadığına yönelik kafalarının karışması, ürünlerin çevresel özelliklerine yönelik bazı olumsuz algılar geliştirmesine ve şirkete yönelik tutumların olumsuz yönde etkilenmesine neden olabilmektedir (Aji ve Sutikno, 2015). Yeşil kafa karışıklığı; belirsizlik, benzerlik ve aşırı yük olmak üzere üç farklı kategoride değerlendirilmektedir. Ürünlerin teknolojik olarak karmaşıklığı, bilgilerin belirsiz, çelişkili ve yanlış yorumlamaya müsait olması belirsizlik karmaşasına neden olmaktadır. Ürünlerin fiziksel benzerliğinden kaynaklanan yanlış ürün tercihleri veya marka değerlendirmeleri benzerlik karmaşası oluşturmaktadır. Ürün seçimiyle ilgili çok fazla bilginin olması tüketicilerin önemli noktalara odaklanmalarını zorlaştırarak aşırı yük karmaşası yaratmakta ve tüketicilerde kafa karışıklığı oluşturmaktadır (Mitchell, Walsh ve Yamin, 2005). Genel olarak değerlendirildiğinde ürünlerle ilgili yeşil iddiaların artması, ürünlerin fiziksel benzerliği, aşırı bilgi yüklemesi veya tüketicilerin aldıkları bilgileri anlayamamaları gibi sorunlara yol açarak bireylerde kafa karışıklığına neden olabilmektedir (Qayyum, Jamil ve Sehar, 2022).

Yeşil yıkama, tüketicilerin gerçek çevresel endişelerini istismar etmektedir. Bunun yanında tüketicilerin gerçek çevre dostu kararlar verme yeteneğini sınırlandırmak veya gerçekten daha çevre dostu olan yeşil sertifikaları teşvik eden tüm ürünlere karşı kafa karışıklığı ve şüphecilik yaratmak gibi sorunlar meydana getirebilmektedir (Brouwer, 2016). Yeşil yıkama, işletmelerin sahip olduğu zayıf çevresel performansları gizlemek için alakasız gerçekleri öne çıkartmaktadır. Yeşil büyüme ve sürdürülebilirlik gibi konulara tüketicilerin ilgisinin artması ‘yeşil görünmenin’ daha önemli olduğu izlenimini yaratmakta, bu baskı nedeniyle işletmeler aşırı bilgilerle tüketicileri yanıltmakta ve bu durum tüketicilerde kafa karışıklığına neden olabilmektedir (Mangini vd., 2020). Bu nedenle yeşil yıkama ile yeşil kafa karışıklığı arasında ilişki olduğu düşünülmekte olup aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H3: Yeşil yıkama algısı yeşil kafa karışıklığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Yeşil yıkama algısına benzer şekilde yeşil kafa karışıklığının da yeşil pazarlama uygulamalarını olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Tüketiciler, bazı firmaların yanıltıcı ve kafa karıştırıcı yeşil iddialarından dolayı bu şirketlerin yeni ürünlerine güvenme noktasında çekincelere sahiptirler (Qayyum vd., 2022). Bununla birlikte yeşil kafa karışıklığının tüketici güveni ve yeşil satın alma niyetine (Yang vd., 2021) yönelik ilişkisine dair çalışmalar mevcut olsa da yeşil kafa karışıklığının yeşil marka denkliğiyle doğrudan ilişkisine yönelik bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu kapsamda literatüre yeni bir araştırma sorusu katmak üzere aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H4: Yeşil kafa karışıklığı yeşil marka denkliği üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

2.4. Yeşil Marka Denkliği

Tüketicilerin çevre sorunları konusunda daha fazla bilinçlenmesi ve çevre dostu ürünler talep etmesi, şirketlerin yeşil marka denkliğinden yararlanma çabalarını artırmaktadır (Khandelwal, Kulshrestha ve Tripathi, 2019). Yeşil marka denkliği (green brand equity); “bir mal veya hizmet tarafından sağlanan değeri etkileyen markanın, yeşil ve çevresel taahhütlerle

ilgili tüm varlık ve yükümlülüklerini" ifade etmektedir (Chen, 2010). Bir kurumun yeşil marka denkliği, meydana getirdiği ekonomik değer yanında çevresel değer yardımıyla bireyleri etkileyebilme gücüne dayanmaktadır (Bekk, Spörrle, Hedjasie ve Kerschreiter, 2016). Yeşil marka denkliğinin güçlendirilmesi, yeşil pazarlama uygulamalarının teşvik edilmesiyle ve olumsuz uygulamalardan kaçınılmasıyla mümkün olabilmektedir (Qayyum vd., 2022). Bu nedenle tüketicilerin, işletmelerin yeşil vaatlerine inanmalarının yeşil marka denkliğini artıracığı, yeşil yıkama algısının meydana gelmesinin ise yeşil marka denkliğinin gelişimini engelleyeceği düşünülmektedir. Tüketicilerin yeşil yıkama bilgileri markalara karşı tutumlarını ve yeşil marka denkliğini etkilemektedir (Lu vd., 2022). Yeşil yıkamanın yeşil marka sadakati, marka sevgisi ve yeşil satın alma davranışına yönelik araştırmalar mevcut olsa da (Hameed, Hyder, Imran ve Shafiq, 2021), yeşil yıkamanın doğrudan yeşil marka denkliği üzerindeki etkisine yönelik bir çalışmaya rastlanmamıştır. Literatürdeki bu açığın giderilmesi noktasında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H5: Yeşil yıkama algısı yeşil marka denkliği üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

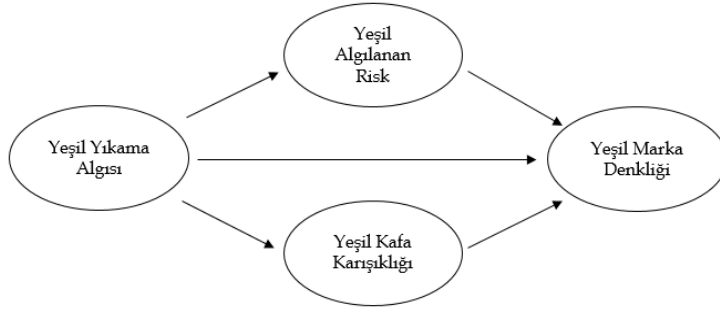
Tüketicilerde meydana gelecek kafa karışıklığı mevcut pazarın hatalı bir şekilde yorumlanarak yanlış anlaşılmalara neden olabilmektedir. Bunun yanında algılanan riskin artması, tüketici satın alma karar sürecinde daha fazla belirsizlik meydana getirerek bu süreci daha da zorlaştırmaktadır. Tüketiciler, genellikle faydayı artırmanın yanında riski azaltmayı da tercih etmektedirler. Tüketicilerin bir ürünle ilgili algıladıkları risk düzeyi yüksek ise o markaya olan güven ve verdikleri değerlerin azalacağı, algılanan risk düzeyi düşük ise güven ve değer artacağı düşünülmektedir (Chen ve Chang, 2013a). Lim vd., (2013), yeşil iddiaları olan ürünlerle ilgili tüketicilerle yapmış oldukları görüşme sonucunda, katılımcıların yeşil iddiaların ardındaki gerçek yeşilliği değerlendirmekte zorlandıklarını ve yeşil yıkamayla yüzleşmenin oldukça güvensizlik ve ihtiyatlı bir yaklaşıma neden olduğu, bu durumun da yeşil ürünlerle ilgili olumsuz davranışsal niyetlere yol açtığını ortaya koymaktadır. Bu kapsamda yeşil yıkama algısı ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişkide yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığının aracılık rolüne ilişkin aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H6: Yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliğine etkisinde yeşil algılanan riskin aracılık etkisi bulunmaktadır.

H7: Yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliğine etkisinde yeşil kafa karışıklığının aracılık etkisi bulunmaktadır.

İşletmelerin ve çeşitli kurumların gün geçtikçe artan yeşil iddiaları, tüketicilerde bu iddialara inanmama, hangi ürünlerin yeşil olduğuna dair kafa karışıklığı ve risk oluşturma gibi durumlar yaratacağı, bu gelişmelerin de markaların değerine etki edebileceği düşünülmektedir. Araştırmada tüketicilerin yeşil yıkama algılarının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisi ve bu etkide yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığının aracılık rolü Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kapsamında incelenmektedir. Bu kapsamda çalışma için geliştirilen hipotezler yukarıda yer almakta olup, ilgili değişkenler arasındaki ilişkiye ait model ise Şekil 1.'de gösterilmektedir.

Şekil 1: Araştırmanın Kavramsal Modeli



3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın amacı ve önemi, örnekleme ve veri toplama yöntemine ilişkin bilgiler bu başlık altında sunulmaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Tüketime dayalı bir ekonomik modelin kabul gördüğü dünya ticaretinde üretim ve tüketim, ekonomik kalkınmanın ve gelişmenin temel yapı taşlarını oluşturmaktadır. Tüketicinin teşvik edilmesi ve bu talebi karşılayacak mevcut üretim programları doğal kaynakların aşırı tüketimine yol açmakta, aynı zamanda ekolojinin bozulmasına neden olmaktadır. Doğaya ve kaynaklara verilen bu zararın en aza indirilmesi için yapılan uygulamalar sonucunda 'yeşil ürün' gibi kavramlar ortaya çıkmıştır. Ayrıca tüketicilerin çevresel problemlere ve yeşil ürünlere olan ilgisinin artması kurumlarda 'yeşil' iddiaların artmasına neden olmaktadır. Bazı işletme ve markalar ise yanıltıcı yeşil iddialarda bulunarak 'yeşil yıkama' uygulamalarına başvurmakta, bu durum tüketicilerin gerçek yeşil ürünleri ayırt etmesini zorlaştırarak tüketicilerde kafa karışıklığı ve riske neden olmaktadır. Bu kapsamda araştırmada, tüketicilerin yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinin incelenmesi, ayrıca bu etkide yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığının aracılık rolünün belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Günümüzde pek çok işletme pazarlama iletişimi süreçlerinde sürdürülebilir bir işletme ve marka olduklarına dair çeşitli mesajlar sunmaktadır. Aynı zamanda tüketiciler, kurumsal çevre iddialarının gerçekliği konusunda giderek daha fazla bilinçlenmekte ve sonuç olarak daha şüpheci davranmaktadır (Santos, Coelho ve Marques, 2023). Bununla birlikte tüketicilerin hangi işletmelerin gerçekten yeşil marka/işletme olduklarına dair kafa karışıklığına ve birtakım risklere sahip olduğu bilinmektedir. Bu çalışma ile bireylerin yeşil ürünlere ve markalara yönelik algılarının belirlenerek, ilgili sonuçların hem literatüre hem de profesyonellere yeni bakış açıları kazandırılacağı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Örnekleme ve Veri Toplama Yöntemi

Bu çalışma nicel araştırmaya dayalı, betimleyici bakış açısına sahip ve hipotez geliştirme üzerine yapılandırılmakta, çıkarımlar yapmaya ve farklı değişkenlerle yeni olası ilişkileri keşfetmeye izin veren bir olguya dayanmaktadır (Malhotra, 2019; Cooper ve Schindler, 2016). Çalışma, verilerin belirli bir süre içinde toplandığı ve istatistiksel olarak özetlendiği için kesitsel bir çalışma (Hair, Babin, Money ve Samouel, 2005) özelliğine sahiptir.

Kolayda örnekleme yöntemi, örneğe seçilecek bireylerden sadece ulaşılabilir olanların örnek kapsamına dâhil edilmesini içermektedir. Özellikle zaman ve bütçe darlığı, araştırmacıları kolayda örnekleme yöntemini kullanmaya yöneltmektedir (Gegez, 2019). Bu

sebeple katılımcılar, onsekiz yaşından büyük ve yeşil ürün satın almış tüketiciler arasından seçilerek olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Bu kapsamda çalışmanın örneklemini onsekiz yaşından büyük, yeşil ürün satın almış olan 547 tüketici oluşturmaktadır. Araştırma, Trakya Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'nun 08.02.2023 tarihli toplantısında alınan 01/23 numaralı kararı çerçevesinde etik kurul onayı alınarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın verileri çevrimiçi anket tekniği yardımıyla ve katılımcıların gönüllük esası ile elde edilmiştir.

Çalışmada yeşil yıkama algısı, yeşil algılanan risk, yeşil kafa karışıklığı ve yeşil marka denkliliği ölçekleri olmak üzere toplamda dört ölçek yer almaktadır. Yeşil Yıkama Algısı ölçeği Junior-Braga vd., (2019) ve Correa, Junior, ve Da Silva, (2017) çalışmalarında kullanıldığı ölçekten uyarlanmış olup, ölçeğin genel Cronbach Alpha katsayısı ilgili çalışmalarda 0,896 ve 0,913 olarak belirtilmiştir. Yeşil Algılanan Risk ölçeği Chen ve Chang (2012) ve Chen ve Chang (2013a) çalışmalarında kullanılmış oldukları ölçekten uyarlanmış olup, ölçeğin genel Cronbach Alpha katsayısı ilgili çalışmalarda 0,858 ve 0,847 olarak belirtilmiştir. Yeşil Kafa Karışıklığı ölçeği Chen ve Chang (2013b) çalışmalarında kullanılmış olduğu ölçekten uyarlanmış olup, ölçeğin genel Cronbach Alpha katsayısı ilgili çalışmada 0,893 olarak belirtilmiştir. Yeşil Marka Denkliliği ölçeği Chen (2010) ve Qayyum vd., (2022) çalışmalarında kullanılmış oldukları ölçekten uyarlanmış olup, ilgili çalışmalarda ölçeğin genel Cronbach Alpha katsayısı 0,837 ve 0,87 olarak belirtilmiştir.

Anketin ilk kısmında katılımcıların demografik özelliklerine, yeşil ürün bilgilerine ve en son hangi tür yeşil ürün satın aldıklarına yönelik ifadeler yer almaktadır. Anketin ikinci kısmında Junior-Braga vd., (2019) tarafından kullanılan “yeşil yıkama algısı” için 12 ifade, Chen ve Chang (2012) tarafından kullanılan “yeşil algılanan risk” için 5 ifade, Chen ve Chang (2013b) tarafından kullanılan “yeşil kafa karışıklığı” için 6 ifade ve Chen (2010) tarafından kullanılan “yeşil marka denkliliği” için 4 ifadeden oluşan toplam 27 ifade bulunmaktadır. Katılımcılar tarafından verilen cevaplar 5’li Likert Ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) kapsamında değerlendirilmektedir.

Çalışmada kullanılan veriler SPSS 24 ve MPLUS8 programları ile analiz edilmiş, ölçeklerin model faktör yapı geçerliliği incelenirken Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Ölçeklerin güvenilirliği incelenirken Cronbach Alfa katsayı değerleri hesaplanarak yorumlanmıştır. Veriler çok değişkenli bir normal dağılımı takip etmediği veya daha karmaşık bir modele ihtiyaç duyulduğu (Ringle vd., 2014) için kurulan yapısal etki modelini incelemek amacıyla verilerin analizinde Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) kullanılmıştır. Model dâhilinde var olan dolaylı etkilerin anlamlılık testi bootstrap (önyükleme) ile (%95 güven dâhilinde, minimum 2000 yeniden örnekleme yöntemi ile) araştırılmıştır (Preacher ve Hayes, 2008).

4. BULGULAR

Bu araştırmanın çalışma grubunu 18 yaşından büyük 547 tüketici oluşturmaktadır. Katılımcıların demografik özelliklere yönelik bilgiler Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların %58’inin kadın ve %42’sinin erkek olduğu; %27.1’inin evli ve %72.9’unun bekar olduğu; %67.3’ünün 18-28 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların %38.8’inin 5500TL ve altı, %19’unun 5501-8500TL arasında aylık ortalama gelire sahip olduğu; %9.9’unun 5500TL ve altı, %24.7’sinin 5501-9500TL, %23’ünün 9501-13500TL, %19.6’sının 13501-17500TL ve %22.9’unun 17501TL ve üstü aylık ortalama aile gelirine sahip olduğu görülmektedir. Bunun yanında katılımcıların

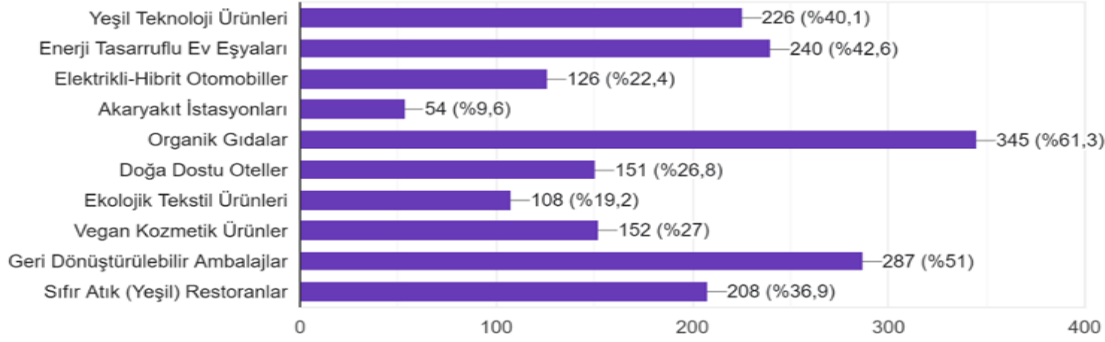
%19.2'sinin kamu çalışanı, %40.6'sının öğrenci, %27.4'ünün özel sektör çalışanı olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler

Değişken	Alt Gruplar	Frekans	Yüzde	Değişken	Alt Gruplar	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	317	58.0	Medeni Durum	Evli	148	27.1
	Erkek	230	42.0		Bekar	399	72.9
	Toplam	547	100.0		Toplam	547	100.0
Yaş	18-28	368	67.3	Meslek	Kamu Çalışanı	105	19.2
	29-39	97	17.7		Öğrenci	222	40.6
	40-50	62	11.3		Özel Sektör Çalışanı	150	27.4
	51-61	16	2.9		Serbest Meslek	40	7.3
	62 ve üstü	4	0.7		Diğer	30	5.5
	Toplam	547	100.0		Toplam	547	100.0
	Aylık Ortalama Gelir	5500TL ve altı	212		38.8	Aylık Ortalama Aile Geliri	5500TL ve altı
5501-8500TL		104	19.0	5501-9500TL	135		24.7
8501-11500TL		107	19.6	9501-13500TL	126		23.0
11501-14500TL		57	10.4	13501-17500TL	107		19.6
14501TL ve üstü		67	12.2	17501TL ve üstü	125		22.9
Toplam		547	100.0	Toplam	547		100.0

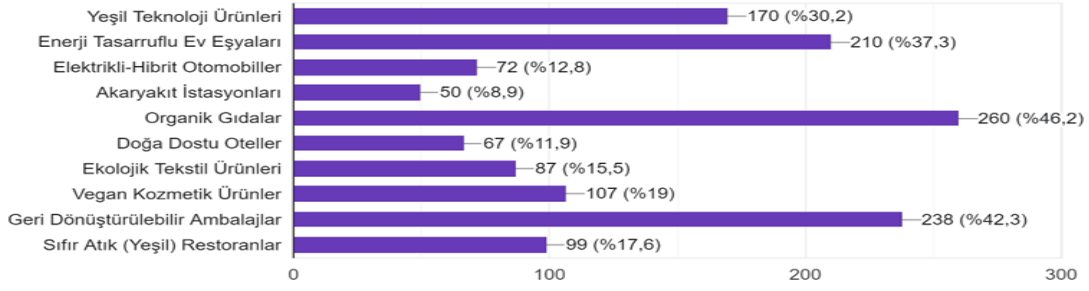
Katılımcıların yeşil ürünlerle ilgili sorulara verdikleri cevaplara yönelik dağılımlar Şekil 2 ve Şekil 3'te gösterilmektedir.

Şekil 2: Yeşil Ürün Denildiğinde İlk Olarak Akla Gelen Ürün Grupları



Şekil 2 incelendiğinde, yeşil ürün denildiğinde 345 kişinin aklına organik gıdaların, 287 kişinin aklına geri dönüştürülebilir ambalajların, 240 kişinin aklına enerji tasarruflu ev eşyalarının, 226 kişinin aklına yeşil teknoloji ürünlerinin, 208 kişinin aklına sıfır atık restoranların geldiği görülmektedir. Yeşil ürün denildiğinde 54 kişiyle en az sayıda seçeneğe sahip akaryakıt istasyonlarının geldiği görülmektedir.

Şekil 3: En Son Satın Alınan Yeşil Ürün Türü/Kategorisi



Şekil 3 incelendiğinde, en son satın alınan yeşil ürün kategorisinde 260 kişinin organik gıdaları, 238 kişi geri dönüştürülebilir ambalajları, 210 kişi enerji tasarruflu ev eşyalarını satın aldığı görülmektedir. Bunun yanında akaryakıt istasyonları (50) ve doğa dostu otellerin (67) en son satın alınan yeşil ürün kategorilerinde düşük seviyede kaldıkları görülmektedir.

4.1. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlikleri

Çalışmada kullanılan Yeşil Yıkama Algısı Ölçeği'nin, Yeşil Algılanan Risk Ölçeği'nin, Yeşil Kafa Karışıklığı Ölçeği'nin ve Yeşil Marka Denkliği Ölçeği'nin yapı geçerliğine ilişkin kanıt elde etmek amacıyla DFA uygulanmıştır. DFA sonucunda ilgili ölçeklere yönelik elde edilen DFA uyum indeksleri Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Ölçeklere İlişkin DFA Model Uyum İndeksi Değerleri

Uyum İndeksi	Yeşil Yıkama Algısı Ölçeği	Yeşil Algılanan Risk Ölçeği	Yeşil Kafa Karışıklığı Ölçeği	Yeşil Marka Denkliği Ölçeği	Kabul Değerleri
χ^2/sd	122.576/52 2.357	6.469/4 1.617	22.883/8 2.860	7.607/2 3.803	$\chi^2/sd < 5$ (Schermelleh-Engel vd., 2003)
RMSEA	0.050	0.034	0.058	0.072	RMSEA < 0.08 (Steiger, 2007)
SRMR	0.039	0.016	0.029	0.023	SRMR < 0.08 (Brown, 2015)
TLI	0.917	0.988	0.941	0.927	TLI > 0.80 (Wiradendi Wolor vd., 2020)
CFI	0.935	0.995	0.968	0.976	CFI > 0.80 (Wiradendi Wolor vd., 2020)

Tablo 2'de yer alan ölçeklere ilişkin uyum indeks değerleri incelendiğinde Yeşil Yıkama Algısı Ölçeği'nin, Yeşil Algılanan Risk Ölçeği'nin, Yeşil Kafa Karışıklığı Ölçeği'nin ve Yeşil Marka Denkliği Ölçeği'nin model uyum indeksi değerlerinin kabul kriterlerine uygunluk gösterdiği ve ölçeklerin madde faktör yapılarının iyi uyum göstererek doğrulandığı görülmektedir.

İlgili ölçeklerin güvenilirliğinin incelenmesi amacıyla hesaplanan Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayıları Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3: Ölçeklere İlişkin Cronbach Alfa Değerleri

	Yeşil Yıkama Algısı Ölçeği	Yeşil Algılanan Risk Ölçeği	Yeşil Kafa Karışıklığı Ölçeği	Yeşil Marka Denkliği Ölçeği
Cronbach Alfa Değeri	0.754	0.735	0.696	0.607
Madde Sayısı	12	5	6	4

Tablo 3'te yer alan ölçeklere ve alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayıları incelendiğinde, Yeşil Yıkama Algısı Ölçeği, Yeşil Algılanan Risk Ölçeği, Yeşil Kafa

Karışıklığı Ölçeği ve Yeşil Marka Denkliği Ölçeğinden elde edilen puanların Cronbach Alfa katsayılarının yeterli düzeyde güvenilir (Karagöz, 2019) olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Diskriminant Tablosu

	Mean	Std. Dev.	Yeşil Yıkama Algısı	Yeşil Algılanan Risk	Yeşil Kafa Karışıklığı	Yeşil Marka Denkliği
Yeşil Yıkama Algısı	35.614	5.698	0.053			
Yeşil Algılanan Risk	13.929	3.260	0.479**	0.132		
Yeşil Kafa Karışıklığı	18.441	3.520	0.485**	0.342**	0.075	
Yeşil Marka Denkliği	12.857	2.491	0.051	0.044	0.243**	0.089

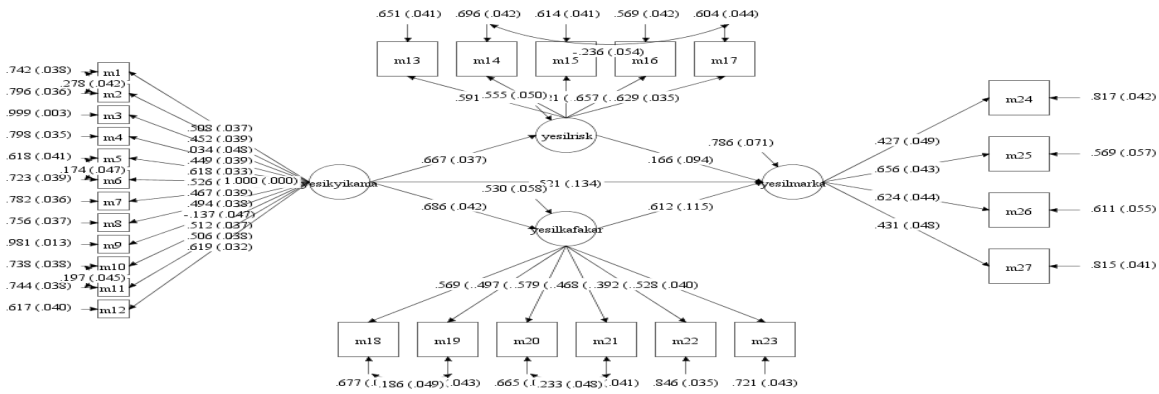
Note(s): Matrisin köşegeninde AVE değerlerinin kareleri verilmiştir.

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlıdır * Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4'te yer alan korelasyon matrisi incelendiğinde, yeşil yıkama algısı ile yeşil algılanan risk arasında ($r=0.479$, $p<0.05$) orta düzeyde pozitif, yeşil yıkama algısı ile yeşil kafa karışıklığı arasında ($r=0.485$, $p<0.05$) orta düzeyde pozitif, yeşil algılanan risk ile yeşil kafa karışıklığı arasında ($r=0.342$, $p<0.05$) orta düzeyde pozitif ve yeşil kafa karışıklığı ile yeşil marka denkliği arasında ($r=0.243$, $p<0.05$) düşük düzeyde pozitif yönlü istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir.

Çalışmada kullanılan ölçeklerden elde edilen puanlarla oluşturulan yapısal modele ilişkin MPLUS diyagramı Şekil 4'te gösterilmektedir.

Şekil 4: YEM MPLUS Diyagramı



Ölçeklerden elde edilen puanlar ile oluşturulan yapısal modele ilişkin uyum indeksleri Tablo 5'te verilmektedir.

Tablo 5: Yapısal Modelin Uyum İndeksi Değerleri

Uyum İndeksi	Yapısal Model	Kabul Değerleri
χ^2/sd	677.342/313	$\chi^2/sd < 5$ (Schermelleh-Engel vd., 2003)
RMSEA	0.046	RMSEA < 0.08 (Steiger, 2007)
SRMR	0.049	SRMR < 0.08 (Brown, 2015)
TLI	0.859	TLI > 0.80 (Wiradendi Wolor vd., 2020)
CFI	0.875	CFI > 0.80 (Wiradendi Wolor vd., 2020)

Tablo 5'te yer alan yapısal modele ilişkin uyum indeks değerleri incelendiğinde, model uyum indeksi değerlerinin kabul kriterlerine uygunluk gösterdiği ve kurulan yapısal modelin doğrulandığı görülmektedir.

Modelde yer alan puanların tek tek birbirleri ile regresyon değerlerini ve anlamlılıklarını gösteren model tahmin değerleri ve anlamlılıkları Tablo 6'da sunulmaktadır.

Tablo 6: Yapısal Modele İlişkin Regresyon Tahmin Değerleri

H			Tahmin	Std. Hata	χ^2/sd	p.	Hipotez Sonuçları	
H ₁	Yeşil Algılanan Risk	<--	Yeşil Yıkama Algısı	0.667	0.037	17.848	0.000*	Kabul
H ₂	Yeşil Marka Denkliği	<--	Yeşil Algılanan Risk	0.166	0.094	1.765	0.078	Red
H ₃	Yeşil Kafa Karışıklığı	<--	Yeşil Yıkama Algısı	0.686	0.042	16.200	0.000*	Kabul
H ₄	Yeşil Marka Denkliği	<--	Yeşil Kafa Karışıklığı	0.612	0.115	5.327	0.000*	Kabul
H ₅	Yeşil Marka Denkliği	<--	Yeşil Yıkama Algısı	-0.521	0.134	-3.901	0.000*	Kabul

*0.05 düzeyinde anlamlı

Tablo 6 incelendiğinde yeşil yıkama algısının yeşil algılanan risk, yeşil kafa karışıklığı ve yeşil marka denkliği üzerinde, yeşil kafa karışıklığının yeşil marka denkliği üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkilerinin olduğu görülmektedir ($p < 0.05$). Yeşil yıkama algısının yeşil algılanan risk üzerinde pozitif yönde anlamlı ($\beta = .667$, $p < 0.05$), yeşil yıkama algısının yeşil kafa karışıklığı üzerinde pozitif yönde anlamlı ($\beta = .686$, $p < 0.05$), yeşil kafa karışıklığının yeşil marka denkliği üzerinde pozitif yönde anlamlı ($\beta = .612$, $p < 0.05$) ve yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerinde negatif yönde anlamlı ($\beta = -.521$, $p < 0.05$) etkisi olduğu görülmektedir. Yeşil algılanan riskin yeşil marka denkliği üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir ($p > 0.05$).

Yapısal modelde yeşil algılanan riskin yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Bu nedenle yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliğine etkisinde yeşil algılanan riskin aracılık rolü incelenemeyeceğinden dolayı H₆ hipotezi reddedilmiştir.

Yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinde yeşil kafa karışıklığının dolaylı etkisinin incelenmesine ilişkin analiz sonuçları Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7: Doğrudan ve Dolaylı Etki Sonuçları

Aracı Etkiler	Dolaylı Etki	Dolaylı p	Direkt Etki	Direkt p	Hipotez H ₇
YYA--> YKK--> YMD	0.420	0.000	-0.521	0.000*	Kabul (Kısmi Aracı)

YYA: Yeşil Yıkama Algısı, YMD: Yeşil Marka Denkliği, YKK: Yeşil Kafa Karışıklığı
*0.05 düzeyinde anlamlı, Bootstrap yöntemi ile (n=2000) elde edilen katsayılar yer almaktadır

Tablo 7 incelendiğinde yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerinde doğrudan etkisinin negatif yönlü anlamlı ($\beta = -.521$, $p < 0.05$), yeşil kafa karışıklığı üzerinden dolaylı etkisinin de pozitif yönlü anlamlı ($\beta = .420$, $p < 0.05$) olduğu görülmektedir. Bu durum yeşil kafa karışıklığının, yeşil yıkama algısı ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolü olduğunu göstermektedir.

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Yeşil yıkama, şirketler tarafından zayıf çevresel faaliyetleri gizleme eylemi olarak ifade edilmektedir. Bu gizleme eylemi tüketicilerde çevre kaygıları, riskler ve kafa karışıklıkları oluşturarak tüketicilerin bakış açısını değiştirebilmektedir (Mangini vd., 2020). Yeşil yıkama olgusu esas olarak tüketiciler nezdinde ve aynı zamanda diğer olası paydaşlar nezdinde genel bir kafa karışıklığı yaratmaktadır. Bu kafa karışıklığı yalnızca yeşil yıkama uygulamasıyla

ilgili değil, aynı zamanda genel olarak tüm yeşil pazara nüfuz etme kabiliyetine sahiptir (Andreoli vd., 2022). Yeşil yıkama yalnızca işletmelerin itibarını veya finansal performanslarını olumsuz yönde etkilememektedir. Bunun yanında tüketicileri, hissedarları, yatırımcıları, yasa koyucuları, çevreyi korumakta gönüllü olanları ve genel itibarıyla tüm toplumu olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Zhang, Li, Cao ve Huang, 2018). Bu sebeple yeşil yıkama olgusunun ve bunun etki edebileceği diğer değişkenlerin araştırılmasının 'yeşil ekonomi' açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışmada, yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisi ve bu etkide tüketicinin algıladığı risk ve kafa karışıklığının aracılık rolü incelenmiştir. Ayrıca, bu iki yapının yeşil marka denkliğini nasıl etkilediği analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre; tüketicilerin yeşil yıkama algıları ile yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bunun yanında yeşil algılanan risk ile yeşil kafa karışıklığı arasındaki ilişki ve yeşil kafa karışıklığı ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişki pozitif yönde anlamlı bulunurken; yeşil algılanan risk ile yeşil marka denkliği arasında anlamlı ilişkiye rastlanılmamıştır. Buna ek olarak, en yüksek ilişki düzeyinin yeşil yıkama algısı ile yeşil kafa karışıklığı arasında olduğu görülmektedir.

Çalışma kapsamında, yeşil yıkama algısının yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığına etkisinin pozitif yönde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. İlgili literatür incelendiğinde benzer şekilde, yeşil yıkama ile yeşil algılanan risk arasında olumlu yönde bir ilişkinin olduğu (Yapraklı ve Yıldız, 2018; Koçer ve Delice, 2017; Aji ve Sutikno, 2015) görülmektedir. Ayrıca yapılan çalışmalar incelendiğinde tüketici yeşil yıkama algısı ile yeşil kafa karışıklığı arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu (Martinez vd., 2020; Junior-Braga vd., 2019; Yapraklı ve Yıldız, 2018), bu durumun yeşil ürünlere yönelik güveni etkilediği (Martinez vd., 2020) görülmektedir. Bu sonuçlar çerçevesinde tüketicilerin firmaların çevreci iddiaları konusunda belirsizlik yaşadıklarında çevre dostu ürünleri kullansalar bile doğanın halen zarar görebileceğine inandıkları görülmektedir.

Yapılan analizler sonucunda yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliğine etkisi negatif yönde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Qayyum vd., (2022) çalışmalarında da benzer şekilde yeşil yıkamanın yeşil marka denkliği üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmada elde edilen bu sonuçlar, yeşil yıkama algısı yüksek olduğunda tüketicilerin algıladıkları risk ve kafa karışıklığının artış göstereceğini, yeşil marka denkliğinin ise azalacağını göstermektedir. Tüketiciler çevresel faaliyetlerini gizlemeye çalışan şirketleri algıladıklarında, bu şirketlerin markalarına verdikleri değer azalacaktır. Ayrıca çalışmada, tüketicilerin yeşil kafa karışıklığının yüksek olmasının yeşil marka denkliğini de artırdığı görülmektedir. Bu sonuç tüketicilerin yaşadıkları kafa karışıklığının onların yeşil marka denkliğine gösterecekleri önemi artırdığı şeklinde yorumlanmaktadır. Şirketler yeşil algılanan risk ve yeşil kafa karışıklığının farkına vardığında, yeşil yıkama algısını en iyi şekilde kullanarak tüketicilere hem daha çok satış yapabilecekler hem de markalarına değer katacaklardır. Çalışma sonucunda yeşil algılanan riskin yeşil marka denkliği üzerinde anlamlı ve önemli bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir.

Çalışmada yeşil yıkama algısının yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinde yeşil algılanan riskin ve yeşil kafa karışıklığının dolaylı etkileri incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, yeşil yıkama algısının, yeşil kafa karışıklığı üzerinden yeşil marka denkliğine olan dolaylı etkisinin pozitif yönlü anlamlı olduğu görülmektedir. Bu bulgu, yeşil yıkama algısı yüksek olan tüketicilerin yeşil kafa karışıklığı içerisinde olduklarında yeşil marka denkliğine daha fazla önem verdiklerini ortaya koymaktadır. Bu durum yeşil kafa karışıklığının, yeşil yıkama algısı ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişkide aracılık rolüne sahip olduğunu

göstermektedir. Yeşil algılanan riskin yeşil marka denkliği üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olmasından dolayı, yeşil yıkama algısı ile yeşil marka denkliği arasındaki ilişkide yeşil algılanan riskin aracılık rolü incelenememiştir.

Ayrıca bu çalışmada, tüketicilerin yeşil ürün denildiğinde akıllarına ilk olarak organik gıdalar, geri dönüştürülebilir ambalaj ve enerji tasarruflu ev eşyalarının geldiği görülmektedir. Benzer şekilde tüketicilerin en son aldıkları yeşil ürünlerin ise organik gıda, geri dönüştürülebilir ambalajlar ve enerji tasarruflu ev eşyalarının olduğu ortaya çıkartılmıştır.

Tüketiciler, sektördeki diğer markaları değerlendirmek için yeşil yıkama yapan bir markayı referans olarak aldıklarında sektörün diğer markaları için olumsuz bir tutum oluşabilmektedir. Bu nedenle yeşil yıkama davranışı bir yayılma göstermekte, diğer yeşil markalar yeşil yıkama yapan markadan etkilenebilmektedirler (Wang vd., 2020). Yeşil yıkama, diğer aldatıcı pazarlama uygulamalarından daha büyük bir toplumsal maliyet yaratmaktadır. Yeşil yıkama yalnızca tüketicileri ve şirketleri değil, sürdürülebilirliğe yönelik gerçek iyileştirmelerin ilerlemesini tehdit ettiği için bir bütün olarak çevreyi etkilemektedir (Brouwer, 2016). Yeşil yıkama yeşil tüketicileri, gerçek sürdürülebilir yatırımlar yapan firmaları ve finans kuruluşlarını olumsuz yönde etkileyerek tüketicilerin şüpheli bir hale gelmesine neden olmakta ve piyasaları sabote edebilmektedir. Tüketiciler, işletmelerin çevreci iddialarına daha az güvenmeye başladıklarında gerçek çevreci işletmelerin motivasyonları düşecek ve yeşil ekonominin gelişmesi sektöre uğrayabilecektir (Peattie, Peattie ve Ponting, 2009; Polonsky, Grau ve Garma., 2010).

Nielsen tarafından gerçekleştirilen araştırmada, çalışmaya katılan bireylerin yaklaşık %81'i şirketlerin çevreyi iyileştirmeye yönelik programlar uygulamasının son derece önemli olduğunu ifade etmektedirler. Aynı zamandan bireylerin %73'ü çevre üzerindeki etkilerini azaltmak için tüketim alışkanlıklarını değiştirebileceklerini belirtmektedirler (Nielsen, 2018). Çevreci politikalara ve ürünlere yoğun bir ilginin gösterildiği bu dönemde, tüketicilerin yeşil yıkama algılarının belirlenmesinin, yeşil yıkamanın yaratabileceği tahribat ve bunun sonuçlarının kapsamlı bir şekilde araştırılmasının oldukça önemli olduğu görülmektedir. Bunun yanında ürün ve markayla ilgili çevresel mesajların tüketicilerin tutum ve tercihlerinde etkili olduğu, bu mesajların yanıltıcı/aldatıcı/abartılı olduğu durumlarda ise uzun dönemde marka denkliğine olumsuz etkiler yapabileceği görülmekte olup, söz konusu sonuçların işletmeler açısından pratik çıkarımlar sunduğu düşünülmektedir.

Çalışmada markayla ilgili olarak, yeşil yıkamanın yeşil marka denkliği üzerindeki etkisi incelenmiş olup, yeşil marka sadakati, yeşil marka memnuniyeti veya yeşil satın alma niyeti gibi değişkenler bakımından değerlendirilmemiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda daha geniş örneklem grubuyla bu konuların da incelenmesi önerilmektedir. Bunun yanında yeşil ürün tercihlerinde tüketicilerin demografik özelliklerinin önemli olduğu, örneğin evli bireylerin bekarlara göre yeşil ürün tercihlerinde daha hassas oldukları görülmektedir (Şengün, 2019). Bu çalışmada ise yeşil yıkama algısı ve diğer değişkenlerin demografik özellikler bakımından farklılık gösterip göstermediği incelenmemiştir. Bu alanda çalışma yapacak araştırmacılara demografik değişkenlere yönelik farklılıkların da incelenmesi önerilmektedir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Araştırma, Trakya Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'nun 08.02.2023 tarihli toplantısında alınan 01/23 numaralı kararı çerçevesinde etik kurul onayı alınarak gerçekleştirilmiştir.

Yazar Katkıları: 1. yazar, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür ve raporlama bölümlerinde katkı sağlamıştır. 2. yazar, verilerin toplanması ve veri analizi aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı %50, 2. yazarın katkı oranı %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Aji, H. M., & Sutikno, B. (2015). The extended consequence of greenwashing: Perceived consumer skepticism. *International Journal of Business and Information*, 10(4), 433.
- Akkan, E. (2022). İtici güçleri ve sonuçları ile yeşil aklamamanın kavramsal analizi. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 84-102.
- Akyüz, A. M. & Durmuş, İ. (2020). Reklamlarda algılanan yeşile boyamanın yeşil tüketicilerin tüketim değerlerinin farklılaşmasındaki olası rolü. *The Journal of International Scientific Researches*, 5(1), 22-37.
- Andreoli, T. P., Costa, E. D. S., & Prearo, L. C. (2022). Consumer judgment on the practice of greenwashing: scale development and validation. *BBR. Brazilian Business Review*, 19, 508-524.
- Assael, H. (2005). Consumer behavior: a strategic approach. Indian: Dreamtech Press.
- Bekk, M., Spörrle, M., Hedjasie, R., & Kerschreiter, R. (2016). Greening the competitive advantage: antecedents and consequences of green brand equity. *Quality & Quantity*, 50, 1727-1746.
- Brouwer, A. (2016). Revealing greenwashing: a consumers' perspective. *International Association for Development of the Information Society*, 245-252.
- Brown, T. A. (2015). Confirmatory factor analysis for applied research. Guilford publications.
- Chen, Y.-S. (2010). The drivers of green brand equity: green brand image, green satisfaction, and green trust. *Journal of Business Ethics*, 93(2), 307-319.
- Chen, Y.S. & Chang, C.H. (2012). Enhance green purchase intentions: The roles of green perceived value, green perceived risk, and green trust. *Management Decision*, 50, 502-520.
- Chen, Y. S., & Chang, C. H. (2013a). Towards green trust: The influences of green perceived quality, green perceived risk, and green satisfaction. *Management decision*, 51(1), 63-82.
- Chen, Y.-S. & Chang, C.-H. (2013b). Greenwash and green trust: the mediation effects of green consumer confusion and green perceived risk. *Journal of Business Ethics*, 114(3), 489-500.
- Chen, Y. S., Huang, A. F., Wang, T. Y., & Chen, Y. R. (2018). Greenwash and green purchase behaviour: the mediation of green brand image and green brand loyalty. *Total Quality Management and Business Excellence*, 31(1-2), 194-209.

- Cooper, D R. & Schindler, P. S. (2016). Métodos de pesquisa em administração (12 th). AMGH Editora Ltda.
- Correa, C., Junior, S., & Da Silva, D. (2017). The social control exerted by advertising: A study on the perception of greenwashing in green products at retail. *British Journal of Education, Society and Behavioural Science*, 19(2), 1-9.
- de Freitas Netto, S. V., Sobral, M. F. F., Ribeiro, A. R. B., & Soares, G. R. D. L. (2020). Concepts and forms of greenwashing: A systematic review. *Environmental Sciences Europe*, 32(1), 1-12.
- Delmas, M. A., & Burbano, V. C. (2011). The drivers of greenwashing. *California management review*, 54(1), 64-87.
- Erdoğan Tarakçıl, İ. & Göktaş, B. (2019). Pazarlamanın yeni rengi: yeşil aklama. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*. 54(3), 1095-1113.
- Gatti, L., Pizzetti, M., & Seele, P. (2021). Green lies and their effect on intention to invest. *Journal of business research*, 127, 228-240.
- Gegez, E. A. (2019). Pazarlama araştırmaları (6. baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Gershoff, A. D., & Frels, J. K. (2015). What makes it green? The role of centrality of green attributes in evaluations of the greenness of products. *Journal of Marketing*, 79(1), 97-110.
- Hair, J F., Babin, B., Money, A H. & Samouel, P. (2005). Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. Bookman.
- Hameed, I., Hyder, Z., Imran, M. & Shafiq, K. (2021). Greenwash and green purchase behavior: an environmentally sustainable perspective. *Environment, Development and Sustainability*, 23(9), 13113-13134.
- Jakubczak, A., & Gotowska, M. (2020). Green consumerism vs. greenwashing. *European Research Studies Journal*, 23(4), 1098-1112.
- Junior-Braga, S., Martínez, M. P., Correa, C. M., Moura-Leite, R. C., & Da Silva, D. (2019). Greenwashing effect, attitudes, and beliefs in green consumption. *RAUSP Management Journal*, 54, 226-241.
- Karagöz, Y. (2019). SPSS AMOS META uygulamalı nitel-nicel karma bilimsel araştırma yöntemleri ve yayın etiği, 2. Basım, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Khandelwal, U., Kulshreshtha, K., & Tripathi, V. (2019). Importance of consumer-based green brand equity: Empirical evidence. *Paradigm*, 23(1), 83-97.
- Khan, M., Hussain, M., Gunasekaran, A., Ajmal, M. M., & Helo, P. T. (2018). Motivators of social sustainability in healthcare supply chains in the UAE – Stakeholder perspective. *Sustainable Production and Consumption*, 14, 95-104.
- Koçer, L. L., & Delice, T. (2017). Yeşile boyama ve yeşil güven arasındaki ilişkide algılanan yeşil riskin ve algılanan tüketici şüpheliğinin aracılık rolü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 50, 1-25.
- Laricchia, F (2022). Green technology and sustainability market size worldwide from 2021 to 2030. Erişim adresi <https://www.statista.com/statistics/1319996/green-technology-and-sustainability-market-size-worldwide/> (Erişim tarihi: 25.01.2023).

- Lim, W. M., Ting, D. H., Bonaventure, V. S., Sendiawan, A. P., & Tanusina, P. P. (2013). What happens when consumers realise about green washing? A qualitative investigation. *International Journal of Global Environmental Issues*, 13, 14–24.
- Lu, X., Sheng, T., Zhou, X., Shen, C., & Fang, B. (2022). How does young consumers' greenwashing perception impact their green purchase intention in the fast fashion industry? an analysis from the perspective of perceived risk theory. *Sustainability*, 14(20), 13473.
- Lyon, T. P., & Montgomery, A. W. (2015). The means and end of greenwash. *Organization and Environment*, 28(2), 223–249. <https://doi.org/10.1177/1086026615575332>
- Malhotra, N. K. (2019). *Pesquisa de Marketing*. Bookman.
- Mangini, E. R., Amaral, L. M., Conejero, M. A., & Pires, C. S. (2020). Greenwashing study and consumers' behavioral intentions. *Consumer Behavior Review*, 4(3), 229-244.
- Martínez, M. P., Cremasco, C. P., Gabriel Filho, L. R. A., Junior, S. S. B., Bednaski, A. V., Quevedo-Silva, F., ... & Padgett, R. C. M. L. (2020). Fuzzy inference system to study the behavior of the green consumer facing the perception of greenwashing. *Journal of Cleaner Production*, 242, 116064.
- Mitchell, V.M., G. Walsh, & M. Yamin (2005). Towards a conceptual model of consumer confusion. in *Advances in Consumer Research Volume 32*, eds. Geeta Menon and Akshay R. Rao, Duluth, MN: Association for Consumer Research, 143-150.
- Nielsen, 2018. The Database: What Sustainability Means Today. Erişim adresi <https://www.nielsen.com/insights/2018/what-sustainability-means-today/> (Erişim Tarihi: 22.03.2023).
- Oxford English Dictionary (2022). <https://www.oed.com/>, [Erişim Tarihi: 17.01.2023].
- Qayyum, A., Jamil, R. A., & Sehar, A. (2022). Impact of green marketing, greenwashing and green confusion on green brand equity. *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, (ahead-of-print).
- Peattie, K., Peattie, S. & Ponting, C. (2009). Climate change: a social and commercial marketing communications challenge. *EuroMed Journal of Business*, 4(3), 270-286.
- Polonsky, M. J., Grau, S. L. & Garma, R. (2010). The new greenwash? potential marketing problems with carbon offsets. *International Journal of Business Studies: A Publication of the Faculty of Business Administration. Edith Cowan University*, 18(1), 49-54.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior research methods*, 40(3), 879-891.
- Ringle, C. M., Silva, D., & Bido, D. S. (2014). Structural equation modeling with the smartpls. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(02), 56–73.
- Santos, C., Coelho, A., & Marques, A. (2023). A systematic literature review on greenwashing and its relationship to stakeholders: state of art and future research agenda. *Management Review Quarterly*, 1-25.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & 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.

- Steiger, J. H. (2007). Understanding the limitations of global fit assessment in structural equation modeling. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 893-898.
- Şengün, H. İ. (2019). Yeşil ürün tercihi birey menfaatinden toplum menfaatine. Kriter Yayınevi: İstanbul.
- Tarabieh, S. M. Z. A. (2021). The impact of greenwash practices over green purchase intention: The mediating effects of green confusion, green perceived risk, and green trust. *Management Science Letters*, 11(2), 451-464.
- Tellan, D. (2015). Pazarlama iletişimi ekseninde çevrecilik: Yeşil kurum, marka ve halkla ilişkiler. *Atatürk İletişim Dergisi*, (9), 77-90.
- TerraChoice (2009). The seven sins of greenwashing. Erişim adresi <http://sinsofgreenwashing.com/findings/greenwashing-report-2009/index.html>. (Erişim Tarihi: 15.01.2023)
- Torelli, R., Balluchi, F., & Lazzini, A. (2020). Greenwashing and environmental communication: Effects on stakeholders' perceptions. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 407-421.
- Veral, E. S. (2022). Yeşil yıkama ile mücadele: avrupa birliği'nde yeşil iddiaların doğrulanması girişimi. *Sayıştay Dergisi*, 33(124), 101-109.
- Wang, H., Ma, B., & Bai, R. (2020). The spillover effect of greenwashing behaviours: an experimental approach. *Marketing Intelligence & Planning*, 38(3), 283-295.
- Wiradendi Wolor, C., Solikhah, S., Fidhyallah, N. F., & Lestari, D. P. (2020). Effectiveness of e-training, e-leadership, and work life balance on employee performance during COVID-19. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(10), 443-450.
- Yang, S.-P., Chang, S.-C., Liang, T.-C., Situmorang, R.O.P. & Hussain, M. (2021). Consumer confusion and green consumption intentions from the perspective of food-related lifestyles on organic infantmilk formulas. *Sustainability*, 13(4), 1606-1621.
- Yapraklı, T. Ş., & Yıldız, T. (2018). Yeşil aklamamanın algılanan risk, kalite ve memnuniyet üzerindeki etkisi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 359-378.
- Zhang, L., Li, D., Cao, C., & Huang, S. (2018). The influence of greenwashing perception on green purchasing intentions: The mediating role of green word-of-mouth and moderating role of green concern. *Journal of Cleaner Production*, 187, 740-750.

The Effect of Consumer Greenwashing Perception on Green Brand Equity: The Mediating Role of Green Perceived Risk and Green Confusion

Extended Abstract

Aim: Businesses make more "green" claims due to consumers' growing interest in environmental issues and green products. However, some companies and brands use "greenwashing" tactics by making misleading green claims, making it difficult for consumers to distinguish actual green products, causing confusion and risk for consumers. This study aims to analyze how consumers' perceptions of greenwashing affect green brand equity and identify the mediating roles that green perceived risk and green confusion play in this effect.

Developed hypotheses:

H₁: The greenwashing perception has a significant effect on the green perceived risk.

H₂: Green perceived risk has a significant effect on green brand equity.

H₃: The greenwashing perception has a significant effect on green confusion.

H₄: Green confusion has a significant effect on green brand equity.

H₅: The greenwashing perception has a significant effect on the green brand equity.

H₆: Green perceived risk has a mediating role on the effect of green washing perception on green brand equity.

H₇: Green confusion has a mediating role on the effect of greenwashing perception on green brand equity.

Method(s): The researchers acquired 547 data from a sample group comprising consumers who had bought green products using a convenience sampling method via an online survey. The survey had demographic questions about consumers and questions about green product choices. Additionally, the researchers used scales to evaluate consumer greenwashing perception (GWP), green perceived risk (GPR), green confusion (GC), and green brand equity (GBE). The SPSS 24 and MPLUS8 programs examined the study's data. Confirmatory Factor Analysis (CFA) was done while analyzing the model factor construct validity. Then, the research examined the effect of consumer greenwashing perceptions on the green brand equity within the scope of Structural Equation Modeling (SEM).

Findings: According to the analysis results, a positive relationship was found between consumer greenwashing perception, green perceived risk, and green confusion. In addition, the relationship between green perceived risk and green confusion and the relationship between green confusion and green brand equity was found to be positively significant. However, no meaningful relationship was found between green perceived risk and green brand equity. In addition, it is seen that the highest correlation is between greenwashing perception and green confusion. Within the scope of the study, it was determined that the effect of greenwashing perception on green perceived risk and green confusion was positively significant. It has been determined that the impact of greenwashing perception on green brand equity is negative and significant. It is seen that the indirect effect of greenwashing perception on green brand equity over green confusion is positively significant.

Conclusion and Discussion: It is seen that it is vital to determine consumer greenwashing perceptions to investigate the damage that greenwashing can cause and its results in a comprehensive manner. In addition, it has been concluded that environmental messages about the product and brand are effective in the attitudes and preferences of consumers. In cases where these messages are misleading/deceptive/exaggerated, they can adversely affect on brand value in the long run. These results offer practical implications for businesses.



Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Bingol University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Cilt/Volume: 7, Sayı/Issue: 1
Yıl/Year: 2023, s. 189-206
DOI: 10.33399/biibfad.1266768
ISSN: 2651-3234/E-ISSN: 2651-3307
Bingöl/Türkiye

Makale Bilgisi / Article Info
Geliş/Received: 17/03/2023 Kabul/ Accepted: 26/05/2023



İç Kontrol Sisteminin COSO İç Kontrol Modeli ile İncelenmesi ve Finansal Performans Üzerine Etkisi: Katılım Bankalarında Bir Araştırma*

Examination of the Internal Control System with The COSO Internal Control Model and Its Effect on Financial Performance: A Research on Participation Banks

Bekir ELMAS**
Mehtab ÇELİK***
Ersin KORKMAZ****

Öz

Bu çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarında iç kontrol sisteminin etkinliğinin incelenmesi, iç kontrol sistemi ile finansal performans arasındaki ilişkinin ve iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda, katılım bankası çalışanlarına iç kontrol sisteminin etkinliğini ölçmeye yönelik bir anket uygulanmıştır. Ayrıca bankaların 2022 yılına ait finansal tablolarından aktif kârlılık ve öz sermaye kârlılık oranları hesaplanmıştır. SPSS 26 programı ile veriler analiz edilmiş ve araştırma sonucunda katılım bankalarında iç kontrol sistemi ve her bir bileşenin uygulanma seviyelerinin orta düzeyde olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, aktif kârlılık ile iç kontrol sistemi ve izleme bileşeni arasında orta düzeyde ve pozitif; diğer bileşenler arasında ise düşük seviyede ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca öz sermaye kârlılığı ile iç kontrol sistemi ve tüm bileşenleri arasında orta düzeyde ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Son olarak iç kontrol sistemi ve her bir bileşenin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İç kontrol sistemi, katılım bankacılığı, finansal performans, COSO

JEL Kodları: M40, M41, M42.

* Bu çalışma Prof. Dr. Bekir ELMAS danışmanlığında Mehtab ÇELİK tarafından 2023 yılında tamamlanan “Katılım Bankalarında İç Kontrol Sisteminin COSO İç Kontrol Modeli ile İncelenmesi ve Finansal Performansa Etkisi Üzerine Bir Araştırma” adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, belmas@atauni.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2094-2180>

*** Doktora Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, celikmehtap92@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8441-6278>

**** Doç. Dr., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sağlık Yönetimi Bölümü, ekorkmaz@erzincan.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6787-5368>

Abstract

This study aims to examine the effectiveness of the internal control system in participation banks operating in Turkey, to reveal the relationship between the internal control system and financial performance and whether the internal control system has an effect on financial performance. In this context, a survey was conducted on participation bank employees in order to measure the effectiveness of the internal control system. In addition, return on assets and return on equity were calculated from the financial statements of banks for 2022. The data obtained were analyzed with the SPSS 26.00 program. As a result of the research, it was determined that the level of implementation of the internal control system and each component in participation banks is at a medium level. On the other hand, a moderate and positive relationship was found between the return on assets and the internal control system and monitoring component, and a low and positive relationship between the other components. In addition, it has been observed that there is a moderate and positive relationship between the return on equity and the internal control system and all its components. Finally, it has been determined that the internal control system and each component have a positive effect on both the return on assets and the return on equity of participation banks.

Keywords: Internal control system, participation banking, financial performance, COSO

JEL Codes: M40, M41, M42.

1. GİRİŞ

Faiz hassasiyeti, bazı tasarruf sahiplerinin tasarruflarını faiz odaklı işleyen mevcut finansal sistemde değerlendirememelerine ve sonuç olarak önemli miktarda finansal varlığın atıl durumda kalmasına neden olmaktadır. Ayrıca teknoloji ve iletişim kanallarının gelişmesiyle birlikte, dünyada finansal anlamda sınırların kalkması, İslam ülkeleri arasında sermaye hareketlerini artıracak ve bu ülkeler arasında ticari ve finansal anlamda iş birliğini gerçekleştirecek alternatif finansal kuruluşlara ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Dolayısıyla hem atıl durumda bulunan ve ekonomiye kazandırılmayan birikimlerin toplumsal bir talebi ortaya çıkarması, hem de uluslararası alanda alternatif finansal kuruluşlara ihtiyaç duyulması, faizsiz bankacılık diye adlandırılan ve İslami finans anlayışına göre işleyen katılım bankacılığının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Görüldüğü üzere bu bankacılık sistemi gerek toplumsal gerekse küresel ihtiyaçları gidermek amacıyla ortaya çıkmış ve faaliyette buldukları ülkelerde reel sektörü desteklemek, kayıt dışı ekonomiyi önlemek, rekabeti artırmak ve finansal sürdürülebilirliği sağlamak gibi makro düzeyde sayılabilecek önemli roller üstlenmektedir.

Türkiye’de de katılım bankacılığının yukarıda sayılan benzer gerekçe ve roller çerçevesinde gelişerek son yıllarda bankacılık sektöründeki payını giderek artırdığı söylenebilir. Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB)’nin yayımladığı raporlara veya katılım bankalarının yayımladıkları faaliyet raporlarına bakıldığında, bankaların sayısı, aktif büyüklükleri ve çalışan sayısı gibi önemli hususlarda yıllar itibariyle sürekli bir artışın olduğu gözlemlenmektedir. Bununla birlikte gerek 11. Kalkınma Planı’nda, gerekse TKBB’nin yapmış olduğu çeşitli çalışmalarda katılım bankacılığının gelecek yıllarda payını daha da artıracığı ve bankacılık sektöründe önemli bir noktaya geleceği öngörülmektedir. Bu denli önem arz eden katılım bankalarından beklenen katkının sağlanabilmesi, önemli ölçüde bankaların risk yönetim politikalarına, finansal performanslarına, bir başka ifadeyle bu süreçleri kapsayan etkin bir iç kontrol sisteminin varlığına bağlıdır.

Bankaların daha çok nakit veya nakde dönüştürülebilir varlıklara sahip olması, özellikle kurumsal risk yönetimi, risk odaklı yönetim ve denetim politikalarının güvenilir ve istikrarlı bir çalışma ortamını sağlayacak şekilde bankalarda oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda, bankalarda etkin bir iç kontrol sisteminin uygulanması, mevcut veya olası riskleri asgari seviyeye indirerek, söz konusu risklerin yönetilebilmesine ilişkin kontrol faaliyetlerinin geliştirilmesini sağlayacaktır. Aynı zamanda bankaların finansal veya finansal olmayan konularda daha güvenilir raporlama yapabilmelerine engel olabilecek hatalı, hileli veya

usulsüz işlem sayısını azaltarak iç denetim ve dış denetim süreçlerinin etkinliğini de artıracaktır.

Etkin bir iç kontrol sisteminin oluşturulması durumunda bankalara sağlayacağı tüm bu katkıların, bankaların finansal performans göstergeleri üzerinde de etkili olabileceği düşüncesini doğurmaktadır. Bu kapsamda, bankalarda finansal ve finansal olmayan faaliyetlerin makul bir güvence altına alınması, yapılan işlemlerin banka mevzuatı ve politikaları çerçevesinde yürütülerek etkinliğin ve verimliliğin yükseltilmesi, çalışanların görev ve sorumluluklarını hangi düzeyde yerine getirdiklerinin sürekli olarak izlenmesi ve risklerin henüz ortaya çıkmadan yönetilebilmesi amacıyla yönetsel bir araç olarak geliştirilen iç kontrol sisteminin incelenmesi önem taşımaktadır. Ayrıca bu sistemin etkin bir şekilde uygulanması durumunda, bankaların finansal göstergeleri üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığının belirlenmesi de üzerinde durulması gereken önemli konular arasında yer almaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarında iç kontrol sisteminin etkinliğinin incelenmesi, iç kontrol sistemi ile finansal performans arasındaki ilişkisi ve iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, katılım bankası çalışanlarına iç kontrol sisteminin etkinliğini ölçmeye yönelik bir anket uygulanmış ve bankaların kârlılık oranları ile birlikte analize tabi tutularak sonuçlar değerlendirilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Committee of Sponsoring Organizations (COSO)’nun yapmış olduğu tanıma göre iç kontrol, *“bir kuruluşun yönetim kurulu, üst yönetimi ve diğer çalışanları tarafından faaliyetlerin etkinliği ve verimliliğine, mali raporların güvenilirliğine, kanunlara ve yasal düzenlemelere uygunluk amaçlarının gerçekleştirildiğine dair makul güvence sağlamak için tasarlanan bir süreçtir”* (Committee of Sponsoring Organizations [COSO], 1994: 13). COSO komitesi 1992 yılında yayımladığı raporda, iç kontrolün kapsamına mali olmayan raporlamayı da eklemiştir (COSO, 2013: 1). COSO’ya göre etkin bir iç kontrol sistemi, ancak birbirleri ile ilişkili olan beş bileşenin mevcut bulunmasıyla sağlanabilmektedir. Bu bileşenlerin uygulanması, kurumdan kuruma ve yönetim felsefesine göre farklılık gösterebilmektedir (Cika, 2017: 89). COSO çerçevesinde iç kontrol sisteminin bileşenleri aşağıda kısaca açıklanmıştır (Chen, Dong, Han ve Zhou, 2017: 344).

Kontrol ortamı, COSO iç kontrol modelinde iç kontrol sisteminin temelini oluşturan bileşendir (Whittington ve Pany, 2001: 24). Kurumda kontrol bilinci oluşturarak çalışanları etkisi altına aldığı için, iş yapış şekli olarak da ifade edilebilmektedir (Güner, 2010: 191). Risk değerlendirme, işletmenin amaçlarına ulaşmaya çalışırken karşılaşılabileceği risklerin belirlenmesi, değerlendirilmesi ve bu risklere karşı alınması gereken tedbirlerin uygulamaya konulması sürecidir (Badara ve Saidin, 2013: 19). Kontrol faaliyetleri, işletme yönetiminin hazırladığı politika ve prosedürlerle desteklenmiş, doğru bir şekilde uygulandığında maruz kalılabilecek riskleri mümkün mertebe önleyen yöntemlerdir (Whittington ve Pany, 2001: 32). Bilgi ve iletişim ile gerek kurum içi gerekse kurum dışı kişilerin ihtiyaç duyduğu bilgilerin doğru ve zamanlı bir şekilde paylaşılması amaçlanmaktadır (Ceyhan ve Apan, 2014: 183). Son olarak izleme bileşeni ise, iç kontrol sisteminin etkin bir şekilde sürdürülebilmesi için ne tür önlemlerin alınması gerektiği gibi hususları kapsar (Moeller, 2009: 47). Söz konusu bileşenlerin fonksiyonlarının yerine getirilmesi, şirket kaynaklarının etkili ve verimli kullanımını, faaliyetlerin mevzuat ve politikalara uygunluğunu, finansal bilgilerin güvenilirliğinin sağlanmasını, kısaca etkin işleyen bir iç kontrol sistemini oluşturacaktır. Bu

durum da hata ve hile olasılıklarını ve işletme giderlerini azaltarak, şirketlerin kârlılıklarının artmasını ve piyasa değerlerinin yükselmesini sağlamaktadır. (Hatunoğlu, Koca ve Kılı, 2012: 186).

Tüm sektörlerde olduğu gibi azaltılması gereken risk faktörlerine karşı hassas olan bankacılık sektörü için de iç kontrolün etkinliği, finansal performans açısından önemli bir unsurdur. Özellikle, bankacılık sisteminin ülkelerin finansal istikrarı ve ekonomik büyümesi üzerinde önemli düzeyde rol oynayan Türkiye gibi banka temelli ekonomilerde, bankacılık sektörünün etkinliği için iç kontrol sisteminin varlığı daha fazla önem arz etmektedir.

3. LİTERATÜR

Bu kısımda bankacılık sektöründe iç kontrol sisteminin etkinliğini, iç kontrol sistemi ile finansal performans arasındaki ilişkiyi ele alan ve araştırmanın amacına yakın olduğu düşünülen çalışmalardan bazılarına yer verilmiştir.

Salehi, Shiri ve Ehsanpour (2013), İran bankacılık sektöründe faaliyet gösteren Bank Mellat özelinde iç kontrol sisteminin etkinliğini anket yöntemi ile araştırmışlardır. Sonuç olarak, iç kontrol sisteminin hile ve hataların önlenmesinde etkin bir rol oynadığı görülmüştür.

Dineshkumar ve Kogulacumar (2013), Sri Lanka Telekom işletmesinde işletme performansı üzerinde iç kontrol unsurlarının etkisini incelemiştir. İç kontrol sistemi ve finansal performans verileri korelasyon ve SWOT analizi ile değerlendirilmiş ve iç kontrol sistemi ile işletme performansı arasında güçlü ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Ayagre, Appiah-Gyamerah ve Nartey (2014), Gana bankacılık sektöründe iç kontrol sisteminin etkinliğini anket yöntemi ile araştırmıştır. Sonuç olarak, iç kontrol sistemi bileşenlerinden kontrol ortamı ve izleme unsurlarının etkin bir şekilde uygulandığı ortaya konulmuştur.

Ejoh ve Ejom (2014), Nijerya'da bir yüksek eğitim kurumunda iç kontrol faaliyetleri ve işletme performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. İç kontrol sisteminin etkinliği anket yöntemi ile ölçülürken, finansal performans likidite, hesap verebilirlik ve raporlama ile temsil edilmiştir. Araştırma sonucunda işletme performansı ile iç kontrol faaliyetleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Collins (2014), Kenya'daki finans kuruluşlarında iç kontrol sistemleri ile finansal performans arasında bir ilişkinin olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamıştır. Yapılan analizler neticesinde, iç kontrol sistemi unsurları ile finansal performans arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Gül ve Kaban (2015), Türkiye'de faaliyet gösteren bir bankanın müfettişlerin, iç kontrol sistemi ve iç denetim ile ilgili düşüncelerini anket yöntemi ile ele almışlardır. Araştırma sonucunda, iç kontrol sistemi ve iç denetim sistemlerinin birbiri ile kısmen uyumlu olduğu belirlenmiştir.

Siddique, Ullah, Hossain, Islam ve Talukder (2015), Bangladeş'te faaliyet gösteren bankalarda anket yöntemi ile iç kontrol faaliyetlerinin etkinliğini incelemişlerdir. Sonuç olarak, iç kontrol faaliyetlerinde iyileşmenin olduğu ve iç kontrol personelinin daha yetkin kişilerden oluşturulduğu ifade edilmiştir.

Channar, Khan ve Shakri (2015), etkin bir iç kontrol sisteminin aktif kârlılığı ve öz kaynak kârlılığı ile ilişkisini Hindistan'da bankalar özelinde araştırmışlardır. Elde edilen veriler, korelasyon ve ANOVA testi ile analiz edilmiştir. Sonuçlar, iç kontrol sisteminin

etkinliğinin en yüksek özel bankalarda, en düşük ise katılım bankalarında olduğunu göstermiştir. Ayrıca etkin bir iç kontrol sistemi ile finansal performansı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Erdoğan (2016), iç kontrol sistemi bileşenlerinin işletmelerin aktif kârlılığı, brüt kâr marjı ve aktif devir hızı üzerindeki etkisini ortaya koymak için Antalya'da beş yıldızlı konaklama işletmelerine yönelik bir çalışma yapmıştır. Araştırma sonucunda, iç kontrol sistemi unsurları ile finansal performans arasında pozitif bir ilişkinin ve iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Asiligwa ve Rennox (2017), Kenya'daki bankaların öz sermaye kârlılıkları üzerinde iç kontrol sisteminin etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Elde edilen veriler regresyon analizi ile analiz edilmiş ve iç kontrol sistemi bileşenlerinin bankaların öz sermaye kârlılıkları üzerinde pozitif etkisinin olduğu görülmüştür.

Kabuye, Kato, Akugizibwe ve Bugambiro (2019), Uganda'daki süper marketlerin iç kontrol sistemi ve işletme sermayesi yönetiminin finansal performansları üzerine etkisini incelemişlerdir. Yapılan analizler neticesinde, iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Odek ve Okoth (2019), Kenya'da dağıtım şirketlerinin iç kontrol sistemlerinin şirketlerin finansal performansı üzerindeki etkisini anket yöntemi ve çeşitli finansal verileri kullanarak belirlemeyi amaçlamışlardır. Sonuç olarak, iç kontrol sistemi bileşenleri ile finansal performans arasında negatif bir ilişkinin ve bir bütün olarak iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Korga ve Aslanoğlu (2020), COSO modeli iç kontrol bileşenlerinin bankaların risk yönetimi üzerinde bir etkisinin olup olmadığını bir bankanın çalışanlarına yaptığı anket ile belirlemeyi amaçlamıştır. Anket verileri SPSS programı kullanılarak analiz edilmiş, risk değerlendirme ve kontrol faaliyetleri bileşenlerinin risk yönetimi üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Kanca (2020), Türkiye'de kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde iç kontrol sisteminin finansal performans üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Araştırma sonucunda, iç kontrol sistemi ile piyasa esaslı finansal göstergeler arasında pozitif ancak zayıf; muhasebe esaslı kârlılık göstergeleri arasında ise pozitif ve güçlü bir ilişki ve etkin bir iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Hanoon, Khalid, Rapani, Aljaway ve Waeli (2021) çalışmalarında, Irak bankacılık sektöründe iç kontrol bileşenlerinin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ortaya koymayı amaçlamışlardır. Elde edilen veriler, YEM kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, iç kontrolün tüm bileşenlerinin öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Ibrahim (2022), Irak'ta faaliyet gösteren kamu, özel ticari ve katılım bankalarının finansal performansları üzerinde iç kontrol sisteminin etkili olup olmadığını araştırmıştır. Anket yönteminin kullanıldığı çalışmada elde edilen veriler faktör analizi, korelasyon ve regresyon yöntemleri ile analiz edilmiştir. Araştırma bulguları, ele alınan bankalarda iç kontrol sisteminin tüm bileşenlerinin finansal performansı olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur.

Literatüre bakıldığında, genel olarak elde edilen sonuçlar, iç kontrol sisteminin finansal performansı artırdığı yönündedir. Bu kapsamda Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarında etkin bir iç kontrol sisteminin varlığının, bankaların finansal performansları

üzerinde bir etkisinin olup olmadığını konu edinen bir çalışmanın bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4. METODOLOJİ

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma ile Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarında iç kontrol sisteminin etkinliğinin incelenmesi, iç kontrol sistemi ile finansal performans arasındaki ilişkinin ve iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır.

4.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Çalışmada, “katılım bankalarının iç kontrol sistemi ve bileşenleri ile bankaların finansal performansları arasında bir ilişki var mı?” ve “iç kontrol sistemi finansal performansı etkiliyor mu?” sorularına cevap aranmaktadır. Bu sorulardan yola çıkarak araştırmanın modeli ve hipotezleri konuyla ilgili yapılmış çalışmalardan desteklenerek oluşturulmuştur. Araştırma modeli ve hipotezleri verilmeden önce araştırmada bağımlı değişken olarak kullanılan aktif kârlılık ve öz sermaye kârlılık oranlarına ilişkin aşağıda kısaca bilgi verilmiştir.

Aktif kârlılık oranı, şirketlerin varlıklarını etkin kullanıp kullanmadığını, bir diğer ifadeyle varlıklarından elde edilen getiriyi ifade eden bu oran (Elmas, 2017: 142), literatürde (Hall ve Weiss 1967; Channar vd. 2015; Erdoğan 2016; Kanca 2020) en sık kullanılan finansal başarı ölçüsü olarak ele alınmaktadır (Al-Matari, Al-Swidi ve Fadzil, 2014: 28). Öz sermaye kârlılık oranı, birim öz kaynak başına ne kadar kâr elde edildiğini ve aynı zamanda şirket ortaklarının yatırımlarının ne kadarlık getiri sağladığını gösteren bir orandır (Şıklar, 2004: 264). Öz sermaye kârlılığı literatürde (Channar vd. 2015; Asiligwa ve Renox 2017; Kabuye vd. 2019; Kanca 2020; Hanoon vd. 2021) sıklıkla kullanılan bir orandır.

Literatürde şirketlerin finansal performanslarını ölçmek için kullanılan birçok gösterge bulunmaktadır. Bu göstergeler, muhasebe esaslı ve piyasa esaslı göstergeler olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır (Kanca, 2020: 89). Bu çalışmada ele alınan bankalar piyasada işlem görmedikleri için yalnızca muhasebe esaslı göstergeler kullanılabilmiştir. Bu göstergelerden de aktif kârlılık ve öz sermaye kârlılığı ölçüt olarak ele alınmıştır. Bunun nedeni ise, güvenilir bilgi ve kurumsal yapıya bu iki göstergenin daha hızlı yanıt vereceğinin düşünülmesidir. Nitekim literatür kısmında ele alınan birçok çalışmada, iç kontrol ve finansal performans ilişkisi bu göstergeler kullanılarak incelenmiştir.

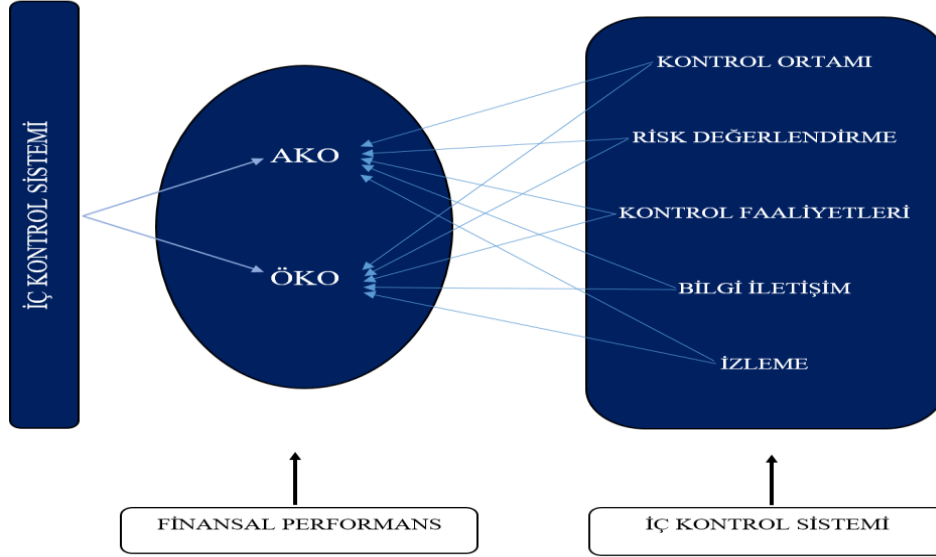
Çalışma kapsamında kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler aşağıda Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Araştırmada Kullanılan Değişkenler

Bağımlı Değişkenler	Açıklamalar
AKO	Dönem Kârı/ Toplam Varlık
ÖKO	Dönem Kârı/ Öz Sermaye
Bağımsız Değişkenler	Açıklamalar
İKS	İç Kontrol Sistemi
KO	Kontrol Ortamı
RD	Risk Değerlendirme
KF	Kontrol Faaliyetleri
Bİ	Bilgi ve İletişim
İ	İzleme

Yapılan literatür incelemesi sonucunda genel olarak ulaşılan yargının, iç kontrol sistemi etkinliği ile finansal performansın ilişkili olduğu ve aynı zamanda iç kontrol sistemi etkinliğinin finansal performansı pozitif olarak etkilediği yönündedir. Bu çerçevede oluşturulan araştırma modeli ve geliştirilen hipotezler aşağıda sırasıyla verilmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler:

- H₁: İç kontrol sistemi ile aktif kârlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.*
- H₂: İç kontrol sistemi bileşenleri ile aktif kârlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.*
- H₃: İç kontrol sistemi ile öz sermaye kârlılığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.*
- H₄: İç kontrol sistemi bileşenleri ile öz sermaye kârlılığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.*
- H₅: İç kontrol sisteminin aktif kârlılık üzerinde anlamlı etkisi vardır.*
- H₆: İç kontrol sistemi bileşenlerinin aktif kârlılık üzerinde anlamlı etkisi vardır.*
- H₇: İç kontrol sisteminin öz sermaye kârlılığı üzerinde anlamlı etkisi vardır.*
- H₈: İç kontrol sistemi bileşenlerinin öz sermaye kârlılığı üzerinde anlamlı etkisi vardır.*

4.3. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın evrenini Türkiye’de faaliyet gösteren 6 katılım bankasının çalışanları oluşturmaktadır. Bu bankalarda çalışan toplam personel sayısı 16.838’dir. Bu sayı, bankaların Mart 2022 tarihli faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Örneklemin evreni temsil edebilmesi için tabakalı örnekleme yöntemi kullanılmış ve toplamda 376 çalışanın araştırmaya katılması beklenmiştir. Bu sayının hesaplanmasında,

$$n = \frac{NPQZ^2}{(N - 1)d^2 + PQZ^2} \quad (1)$$

biçimindeki örneklem hesaplama formülünden yararlanılmıştır. Bu formüldeki, n = Örnek kütle büyüklüğü, N = Ana kütle hacmi, P = Evrendeki X’in gözlenme oranı, Q = Evrendeki X’in gözlenmeme oranı (1 - P), Z = % (1 - α) düzeyinde Z test değeri, α = Önem düzeyi, d = Hata (tolerans) payıdır (Naing, Winn ve Rusli, 2006: 13).

Araştırmada iç kontrol sisteminin etkinliğini ölçmek için kullanılan anket, Çiğdem (2018), Kara (2018), Hermanson, Smith ve Stephens (2012)'in çalışmalarından ve COSO (2013) "İç Kontrol: Bütünleşik Çerçeve Raporu"ndan alınmıştır. Anket formu tüm çalışanlara yüz yüze ve çevrimiçi olarak uygulanmıştır. Araştırma sonunda toplamda 503 kişiden geçerli geri dönüş alınabilmektedir.

Araştırmanın ikinci veri setini oluşturan katılım bankalarının aktif kârlılığı oranı ile öz sermaye kârlılığı oranı, bankaların 2022 yılı Haziran döneminde yayımlanmış oldukları faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Anketlerden ve bankaların faaliyet raporlarından elde edilen veriler, frekans ve ortalama gibi tanımlayıcı istatistiklerin yanı sıra faktör analizi, korelasyon analizi ve regresyon analizi ile analiz edilmiştir. Çalışmada anket yöntemi kullanıldığı için etik kurul izni, Atatürk Üniversitesi Rektörlüğü Hukuk Müşavirliği'nden 09.09.2022 tarihli, 251 Karar No ve E.88656144-000-2200271181 Sayılı Etik Kurul Onayı ile alınmıştır.

5. BULGULAR

5.1. Güvenilirlik Analizi ve Normallik Testi

Cronbach's Alpha katsayısı kullanılarak anket formunun güvenilirliği hesaplanmış ve 0,963 olarak bulunmuştur. Bu değer, anketin yüksek düzeyde güvenilir olduğu anlamına gelmektedir (Akgül ve Çevik, 2003: 435). Normallik testinde verilerin çarpıklık-basıklık katsayılarının +2 ile -2 aralığında olması, verilerin normal dağıldığını göstermektedir (George ve Mallery, 2003). Yapılan normallik testi sonucunda, verilerin normal dağıldığı görülmüştür.

5.2. Demografik Bilgilere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılan banka çalışanlarına ilişkin demografik özellikler Tablo 2'de özetlenmiştir.

Tablo 2: Demografik Bilgiler

Demografik Özellik		N	%
Cinsiyet	Kadın	250	49.7
	Erkek	253	50.3
	Toplam	503	100
Yaş	30 ve altı	78	15.5
	31-39	143	28.4
	40-49	206	41.0
	50 ve üzeri	76	15.1
	Toplam	503	100
Eğitim durumu	Ön lisans	50	9.9
	Lisans	150	29.8
	Yüksek lisans	241	47.9
	Doktora	62	12.3
	Toplam	503	100
Kurumdaki çalışma süresi	5 yıl ve altı	140	27.8
	6-10 yıl	205	40.8
	11-15 yıl	91	18.1
	16 yıl ve üzeri	67	13.3
	Toplam	503	100
Kurumdaki pozisyon	Yönetici/müdür	62	12.3
	Bireysel müşteri temsilcisi	103	20.5
	KOBİ sorumlusu	88	17.5
	Uzman/uzman yardımcısı	84	16.7
	Gişe görevlisi	166	33.0
	Toplam	503	100

Tablo 2'ye bakıldığında, çalışmada yer alan 503 kişinin %50,3'ünün erkek çalışanlardan oluştuğu, katılımcıların büyük çoğunluğunun %41,0 oranıyla 40-49 yaş aralığında olduğu ve çalışanların eğitim düzeyine bakıldığında %47,9'unun yüksek lisans derecesine sahip olduğu

görülmektedir. Çalışanların %40,8'inin ise çalıştıkları kurumlarda 6 ile 10 yıl arasında görev yaptıkları ve %33'ünün gişe görevlisi olarak çalıştığı tespit edilmiştir.

5.3. COSO Modeli İç Kontrol Sistemine İlişkin Bulgular

İç kontrol sisteminin etkinliğini ölçmeye yönelik ifadelerle verilen puanların değerlendirilmesinde kullanılacak olan aritmetik ortalamaların değerlendirilme aralığı hesaplanmıştır. Aritmetik ortalamalar için puan aralığı, aralıkların eşit olduğu varsayımı altında $0,80$ oranında hesaplanmıştır (Puan Aralığı = (En Yüksek Değer - En Düşük Değer) / 5 = (5-1) / 5 = 0,80). Aritmetik ortalamaların değerlendirme aralığı Tablo 3'te verilmiştir (Kaplanoğlu, 2014: 273).

Tablo 3: Aritmetik Ortalamaların Değerlendirilme Aralığı

Katılım Düzeyi	Puan Aralığı	İç Kontrol Sistemi Etkinliği
1. Kesinlikle Katılmıyorum	1.00-1.80	Çok az seviyede
2. Katılmıyorum	1.81-2.60	Az seviyede
3. Kararsızım	2.61-3.40	Orta seviyede
4. Katılıyorum	3.41-4.20	Yüksek seviyede
5. Kesinlikle Katılıyorum	4.21-5.00	Çok yüksek seviyede

Aşağıdaki Tablo 4'te genel olarak iç kontrol sisteminin ve bileşenlerinin etkinliğine yönelik elde edilen puan ortalamalarına yer verilmiştir.

Tablo 4: İç Kontrol Sistemi ve Bileşenleri Ortalamaları

Bileşenler	Ortalama	Standart Sapma
Kontrol ortam	3.16	1.046
Risk değerlendirme	3.08	1.183
Kontrol faaliyetleri	3.19	1.158
Bilgi ve iletişim	3.20	1.149
İzleme	3.20	1.176
İç Kontrol Sisteminin Etkinliği	3.16	0.829

Tablo 4'e bakıldığında, katılım bankalarının iç kontrol sistemi etkinliğinin ve bileşenlerinin genel ortalamasının aritmetik ortalamaların değerlendirilme aralığı tablosuna göre orta düzeyde olduğunu göstermektedir.

5.4. Faktör Analizine İlişkin Bulgular

Bir veri setine faktör analizini yapabilmek için ilk önce Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) ve Bartlett Testi (Küresellik Testi) yapılmalıdır. (Kalaycı, 2010: 322). KMO katsayısı ve Bartlett Testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları

KMO değeri		0.967
Bartlett's Küresellik Testi	Ki-Kare	20103.86
	df	861
	p	0.000

Tablo 5'te görüldüğü üzere KMO değeri 0,967; Bartlett's Testi ise $p=0,000$ olarak gerçekleşmiştir. KMO değerinin 0,70'ten yüksek olması örneklem büyüklüğünün faktör analizine uygun olduğunu; $p<0,05$ olması araştırma sonuçlarından anlamlı faktörler elde edilebileceğini göstermektedir (Tabachnick, Fidell ve Ullman, 2007: 22). Bu sonuçlar çerçevesinde faktör analizi sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Faktör Analizi sonuçları

İfadeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5
KO1	0.849				
KO10	0.782				
KO5	0.778				
KO6	0.773				
KO13	0.767				
KO9	0.766				
KO7	0.765				
KO11	0.763				
KO2	0.756				
KO4	0.744				
KO14	0.742				
KO12	0.736				
KO8	0.734				
KO3	0.733				
B1		0.898			
B7		0.838			
B2		0.833			
B8		0.832			
B5		0.831			
B4		0.825			
B6		0.812			
B3		0.809			
RD1			0.884		
RD3			0.832		
RD8			0.817		
RD5			0.813		
RD4			0.813		
RD2			0.810		
RD6			0.808		
RD7			0.806		
İ1				0.880	
İ4				0.811	
İ6				0.810	
İ2				0.808	
İ5				0.789	
İ3				0.785	
KF1					0.868
KF5					0.812
KF2					0.808
KF6					0.789
KF3					0.784
KF4					0.781
Açıklanan Varyans (%)	22.317	14.895	14.620	10.978	10.727
Açıklanan Toplam Varyans (%)			73.536		
Cronbach's Alpha (%)	0.964	0.954	0.930	0.957	0.938

Tablo 6'da görüldüğü gibi 42 ifade, beş faktör şeklinde gruplanmıştır. Beş faktörün açıkladıkları toplam varyans %73,536'dır. Bu oranın %40-%60 aralığında olması yeterli görülmektedir (Tavşancıl, 2014: 48). Bu beş faktörün ölçeğe ilişkin açıkladığı toplam varyanslar sırasıyla %22,317; %14,895; %14,620; %10,978; %10,727'dir. Ayrıca bu faktörlerin güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0,964; 0,954; 0,930; 0,957 ve 0,938 şeklinde olup, faktörlerin yüksek düzeyde güvenilir olduğunu ifade etmektedir. Faktörlerin isimlendirmeleri faktörün

içeriğindeki ifadeler ve literatürdeki benzer çalışmalar dikkate alınarak sırasıyla *kontrol ortamı, bilgi ve iletişim, risk değerlendirme, izleme ve kontrol faaliyetleri* ismi verilmiştir.

5.5. Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

İç kontrol sistemi ve bileşenleri değişkenleri ile aktif kârlılık oranı ve öz sermaye kârlılık oranı değişkenleri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Pearson Korelasyon analizi sonuçları Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7: Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	AKO	ÖKO	KO	RD	KF	Bİ	İ	İKS
AKO	1							
ÖKO	0.830**	1						
KO	0.231**	0.400**	1					
RD	0.282**	0.362**	0.485**	1				
KF	0.268**	0.338**	0.466**	0.337**	1			
Bİ	0.275**	0.328**	0.445**	0.334**	0.335**	1		
İ	0.315**	0.372**	0.494**	0.341**	0.386**	0.343**	1	
İKS	0.364**	0.496**	0.863**	0.701**	0.654**	0.679**	0.671**	1

**p<0,01 anlamlılık düzeyinde değişkenler arası ilişki (2-tailed)

Tablo 7 incelendiğinde, %1 anlamlılık düzeyinde iç kontrol sistemi ile AKO ve ÖKO arasında orta düzeyde pozitif yönde bir ilişki belirlenmiştir. AKO bağımlı değişkeni ile KO, RD, KF ve Bİ bileşenleri arasında düşük ve pozitif yönlü; İ bileşeni ile orta ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca ÖKO bağımlı değişkeni ile KO, RD, KF, Bİ ve İ bileşenleri arasında orta ve pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Bu sonuçlar, araştırma kapsamında geliştirilen hipotezlerin reddedilemediğini göstermektedir.

5.6. Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

İç kontrol sistemi ve bileşenlerinin aktif kârlılık oranı ve öz sermaye kârlılık oranı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik basit doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 8’de özetlenmiştir.

Tablo 8’e bakıldığında, Model 1, iç kontrol sisteminin aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Model 1’e ait R² değeri, aktif kârlılığın %13,2 oranında iç kontrol sistemi tarafından açıklanabildiğini göstermektedir. Model 2 ise, iç kontrol sisteminin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Bu modele ait R² değeri, öz sermaye kârlılığının %24,6 oranında iç kontrol sistemi tarafından açıklanabildiğini göstermektedir. Model 3, kontrol ortamının aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Modelin R² değeri, aktif kârlılığının %5,3 oranında kontrol ortamı tarafından açıklanabildiğini göstermektedir. Model 4, kontrol ortamının öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Model 4’e ait R² değeri, kontrol ortamının öz sermaye kârlılığını %16 oranında açıkladığını belirtmektedir. Risk değerlendirme bileşeninin aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulan Model 5’e ait R² değeri, aktif kârlılığın %7,9 oranında risk değerlendirme bileşeni tarafından açıklandığını göstermektedir. Model 6, risk değerlendirme bileşeninin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Bu modele ait R² değeri, risk değerlendirme bileşeninin öz sermaye kârlılığını %13,1 oranında açıkladığını göstermektedir. Model 7, kontrol faaliyetleri bileşeninin aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Modele ait R² değerine bakıldığında, aktif kârlılığının %7,2 oranında kontrol faaliyetleri tarafından açıklandığı tespit edilmiştir. Kontrol faaliyetleri bileşeninin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulan Model 8’e ait R² değeri, kontrol faaliyetlerinin öz sermaye kârlılığını %11,4 oranında açıkladığını belirtmektedir. Bilgi ve

iletişim bileşeninin aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulan Model 9'a ait bulgular değerlendirildiğinde R² değeri, bağımsız değişken olan bilgi ve iletişim bileşeninin bağımlı değişken olan aktif kârlılığı %7,5 oranında açıkladığını göstermektedir. Katılım bankalarında bilgi ve iletişim bileşeninin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulan Model 10'a ilişkin bulgular değerlendirildiğinde R² değerinin, öz sermaye kârlılığının %10,8 oranında bilgi ve iletişim değişkeni tarafından açıklandığını ifade ettiği görülmektedir.

Tablo 8: Regresyon Analizi Sonuçları

Model	B	R ²	t değeri	Sig.	F	Sig.
Model 1	Sabit	0.008	11.568	0.000	76.324	0.000
	İKS	0.002	8.736	0.000		
Model 2	Sabit	0.086	8.386	0.000	163.670	0.000
	İKS	0.040	12.793	0.000		
Model 3	Sabit	0.011	18.728	0.000	28.182	0.000
	KO	0.001	5.309	0.000		
Model 4	Sabit	0.133	15.119	0.000	95.289	0.000
	KO	0.026	9.762	0.000		
Model 5	Sabit	0.011	21.390	0.000	43.185	0.000
	RD	0.001	6.572	0.000		
Model 6	Sabit	0.150	19.269	0.000	75.610	0.000
	RD	0.021	8.695	0.000		
Model 7	Sabit	0.011	20.171	0.000	38.736	0.000
	KF	0.001	6.226	0.000		
Model 8	Sabit	0.151	18.198	0.000	64.445	0.000
	KF	0.020	8.028	0.000		
Model 9	Sabit	0.011	19.865	0.000	40.882	0.000
	Bİ	0.001	6.394	0.000		
Model 10	Sabit	0.152	18.150	0.000	60.393	0.000
	Bİ	0.019	7.771	0.000		
Model 11	Sabit	0.010	19.768	0.000	55.009	0.000
	İ	0.001	7.417	0.000		
Model 12	Sabit	0.146	18.000	0.000	80.501	0.000
	İ	0.021	8.972	0.000		

İzleme bileşeninin aktif kârlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulan Model 11'e ait R² değeri ise, izleme bileşeninin aktif kârlılığını %9,9 oranında açıkladığını göstermektedir. Son olarak Model 12, katılım bankalarında izleme bileşeninin öz sermaye kârlılığı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik modeli ifade etmektedir. Modele ait R² değerine bakıldığında, öz sermaye kârlılığının %13,8 oranında izleme bileşeni tarafından açıklandığı tespit edilmiştir.

Özetle kurulan tüm modellerin %95 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı olduğu (p=0.000<0,05); ayrıca iç kontrol sistemi ve COSO modeli iç kontrol bileşenlerinin katılım bankalarının aktif karlılığı ve öz sermaye karlılığı üzerinde pozitif etkisinin olduğu belirlenmiştir.

6. SONUÇ

Uluslararası alanda ortaya çıkan ve küresel ölçekte etkisini gösteren hileli finansal raporlama, muhasebe skandalları ve suiistimallerin, gerek işletmeleri gerekse dış paydaşları zarara uğratarak çeşitli olumsuzluklarla karşı karşıya getirdiği görülmüştür. Bu durum, tüm işletmelerde her geçen gün önemi giderek artan şeffaflık, hesap verebilirlik, kurumsallaşma ve etkinlik gibi ilkelere duyulan ihtiyacı artırmıştır. Bu tür ihtiyaçları giderebilmek amacıyla, işletmelerin hedefleri ile örtüşen ve dinamik bir yapıya sahip olan, yönetsel bir araç olarak iç kontrol modelleri geliştirilmiştir. Bu modeller arasında birçok çalışmaya konu olan COSO modeli dikkat çekmektedir.

Katılım bankalarında parasal işlemlerin odak noktası olması, dijital ürünlerin yaygın olarak kullanılması, bankalara özgü sistematik ve sistematik olmayan risklerin ve finansal ürün çeşitliliğinin giderek artması gibi unsurlar, bu bankalarda etkin bir iç kontrol sistemini gerekli kılmaktadır. Ayrıca katılım bankalarının ekonominin önemli bir parçası olması gerçeğinden hareketle, bu kurumlarda etik ilkelere, ulusal ve uluslararası düzenlemelere ve bankaların kendi iç işleyiş kurallarına uyum seviyesinin oldukça yüksek olması gerekir. Bununla birlikte her işletmede olduğu gibi katılım bankalarında da finansal performans başarısının temel bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. Finansal açıdan sürdürülebilir bir başarının sağlanabilmesi, etkin bir iç kontrol sisteminin varlığı ile mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarında iç kontrol sisteminin etkinliğinin incelenmesi, iç kontrol sistemi ile finansal performans arasındaki ilişkinin ve iç kontrol sisteminin finansal performans üzerinde etkisinin olup olmadığının ortaya konulması amacıyla yapılan bu araştırmanın sonuçları aşağıda genel olarak sunulmuştur.

Katılım bankalarında kontrol ortamı bileşeninin uygulanma düzeyinin orta seviyede olduğu; iç kontrol sistemine yönelik uygulamaların üst yönetim tarafından desteklendiği ve kurum çalışanlarının da iç kontrol sistemi kapsamında geliştirilen uygulamaları daha hızlı benimseyerek hayata geçirmelerine yönelik çeşitli faaliyetlerde buldukları belirlenmiştir. Ancak elde edilen ortalamaların çok yüksek çıkmaması, bu desteğin arzu edilen seviyelerde olmadığını bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Ayrıca katılım bankalarında verilen görevlerin takip edilmesini sağlayacak etkin şekilde çalışan bir sistemin olmadığı ve sunulan hizmetlere ilişkin zaman akış çizelgesi ve yapıma yönteminin belli bir standart çevresinde yürütülmediği de dikkat çekmektedir. Bu sonucun ortaya çıkmasında bankaların iş yoğunluğu önemli bir etken olabilir.

Kontrol ortamı ile katılım bankalarının aktif kârlılığı arasında düşük düzeyde ve pozitif yönlü, öz sermaye kârlılığı arasında ise orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kontrol ortamının katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmüştür. Erdoğan (2016), Asiligwa ve Rennox (2017), Kabuye vd. (2019), Kanca (2020), Hanoon vd. (2021)’nin çalışmalarında da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Risk değerlendirme bileşenine ilişkin faaliyetlerin katılım bankalarında genel olarak orta düzeyde uygulandığı gerek yönetsel gerekse operasyonel faaliyetlerin bankaların stratejik plan ve performans programları çerçevesinde belirlenen amaç ve hedefleri ile mümkün mertebe uyumlu bir şekilde yürütülmeye çalışıldığı görülmüştür. Ayrıca katılım bankalarında kurumsal risk yönetimine ilişkin kurumun yaklaşımının ve maruz kalabileceği risklere yönelik geliştirilen üst düzey politikalarının yer aldığı risk strateji belgesinin tüm çalışanlar ile yeterince paylaşılmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Risk değerlendirme sürecinin çok etkin bir şekilde yürütülememesine ilişkin sonuçların ortaya çıkmasında, ağırlıklı olarak faiz riski, kur riski, enflasyon riski, piyasa riski gibi sistematik risklerin araştırmanın yapıldığı dönem itibarıyla önem derecelerinin yüksek olması ve risk yönetim birimlerinin bu tür risklerin yönetilmesi noktasında gerekli aksiyonları geliştirememeleri gibi faktörlerin etkili olduğu söylenebilir. Bununla birlikte kredi riski, likidite riski gibi sistematik olmayan risklerin de çok etkin bir şekilde yönetilemediği söylenebilir. Ayrıca ekonomik göstergelerdeki ani dalgalanmalarla birlikte belirsizliğin artmasının, bankaların kurumsal risk yönetiminden ziyade, kriz yönetimine ağırlık vermelerine neden olduğu da ifade edilebilir.

Risk değerlendirme bileşeni ile aktif kârlılığı arasında düşük düzeyde ve pozitif yönlü, öz sermaye kârlılığı arasında ise orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca risk değerlendirmenin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz

sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmiştir. Asiligwa ve Rennox (2017), Kanca (2020), Hanoon vd. (2021)'nin çalışmalarında da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bunun yanında Odek ve Okoth (2019) çalışmalarında, risk değerlendirmenin finansal performans üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Katılım bankalarında kontrol faaliyetlerinin uygulanma düzeyinin de orta seviyelerde olduğu tespit edilmekle birlikte, bilgi sistemleri çerçevesinde yürütülen işlemler için çalışanlara gerekli yetkilendirmenin yapıldığı, yetkisiz erişime mümkün mertebe izin verilmediği belirlenmiştir. Diğer bir husus ise, katılım bankalarında işlemlerin standardize edilerek bir işin kim tarafından, ne şekilde, hangi yetki ve sorumluluk çerçevesinde yerine getirileceği, ne tür kontrol faaliyetlerinin uygulanacağı belirlenmiştir. Ancak bu uygulamaların, kontrol faaliyetleri başlığı altında ele alınan diğer unsurlara göre en düşük ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir.

Kontrol faaliyetleri bileşeni ile aktif kârlılığı arasında düşük düzeyde ve pozitif yönlü, öz sermaye kârlılığı arasında ise orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca kontrol faaliyetlerinin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmiştir. Asiligwa ve Rennox (2017), Kanca (2020), Hanoon vd. (2021)'nin çalışmalarında da benzer sonuçlara ulaşıldığı; Odek ve Okoth (2019)'un çalışmalarında ise kontrol faaliyetlerinin finansal performans üzerinde negatif etkisi olduğu görülmüştür.

Bilgi ve iletişim bileşenine ilişkin faaliyetlerin genel olarak orta düzeyde uygulandığı ve kullanılan bilgi iletişim sistemlerinin gerek iç paydaşların gerekse dış paydaşların tavsiye ve şikâyetlerini bildirmesi için uygun zemini kısmen de olsa oluşturduğu belirlenmiştir. Ayrıca katılım bankalarında kullanılan bilgi sistemlerinin, kurumun amaç ve hedeflerine ulaşmasında ve üretilen bilgilerin izlenerek değerlendirilmesi noktasında çok yüksek olmasa da katkı sağladığı belirlenmiştir.

Bilgi ve iletişim bileşeni ile aktif kârlılığı arasında düşük düzeyde ve pozitif yönlü, öz sermaye kârlılığı arasında ise orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bilgi ve iletişim bileşeninin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Asiligwa ve Rennox (2017), Kanca (2020), Hanoon vd. (2021)'nin çalışmalarında da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Ancak Odek ve Okoth (2019) çalışmalarında, bilgi ve iletişim unsurunun finansal performans üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Katılım bankalarında izleme bileşeninin uygulanma düzeyinin orta seviyelerde olduğu ve kurumlarda iç kontrol sisteminin etkin olup olmadığı yönünde makul güvence veren iç denetimin hazırlanmış olduğu denetim raporlarında belirtilen hususların dikkate alındığı tespit edilmiştir. Ayrıca sürekli izleme faaliyetlerinin kısmen de olsa uygulandığı görülmüştür. Bu kapsamda katılım bankalarında çeşitli dijital bankacılık uygulamalarının mevcut olduğu görülmekle birlikte, bu tür uygulamaların çok etkin bir şekilde kullanılmadığı söylenebilir.

İzleme bileşeni ile katılım bankalarının aktif kârlılığı ve öz sermaye kârlılığı arasında orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu, ayrıca izleme bileşeninin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Asiligwa ve Rennox (2017), Kanca (2020), Hanoon vd. (2021)'nin çalışmalarında da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Katılım bankalarında bir bütün olarak iç kontrol sisteminin orta düzeyde etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İç kontrol sistemi ile katılım bankalarının aktif kârlılığı ve öz sermaye kârlılığı arasında orta düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca iç

kontrol sisteminin katılım bankalarının hem aktif kârlılığı hem de öz sermaye kârlılığı üzerinde pozitif etkisi olduğu da tespit edilmiştir. Channar vd. (2015), Erdoğan (2016), Asiligwa ve Rennox (2017), Kanca (2020) ve Hanoon vd. (2021)'nin çalışmalarında da benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Literatürde bankaların kârlılığının belirleyicileri, banka yönetiminin alacağı kararlara bağlı olarak ortaya çıkan sonuçların içsel belirleyiciler ve genel ekonomik değişkenlere bağlı olarak ortaya çıkan sonuçların ise dışsal belirleyiciler şeklinde sınıflandırıldığı görülmektedir. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde katılım bankalarının kârlılığının belirleyicileri olarak enflasyon, faiz oranı, büyüme gibi genel ekonomik değişkenlerin, içsel değişkenlere göre daha etkili olduğu söylenebilir.

Bu çalışmada içsel bir belirleyici olarak yalnızca iç kontrol sistemi ele alınmıştır. Dolayısıyla dışsal belirleyicilerin de katılım bankalarının finansal performansları üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılabilir.

Katılım bankalarında iç kontrol sisteminin farkındalığının artırılması, gelişen teknolojiye hızlı bir şekilde cevap verecek yapıda bir iç kontrol modelinin oluşturulması ve e- iç kontrol gibi dijital yazılımların kullanımının yaygınlaştırılması önerilebilir. Ayrıca iç denetim birimlerinin üst yönetime sunmuş olduğu denetim raporlarında üzerinde durulan konular üst yönetim tarafından dikkate alınmalı ve dış denetim raporlarında kurumun iç kontrol sistemi ile ilgili yapılan değerlendirmeler göz önünde bulundurulmalıdır.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışmaya ilişkin etik kurul izni, Atatürk Üniversitesi Rektörlüğü Hukuk Müşavirliği'nden 09.09.2022 tarihli, 251 Karar No ve E.88656144-000-2200271181 Sayılı Etik Kurul Onayı ile alınmıştır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinden dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarından dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Akgül, A. & Çevik, O. (2003). İstatistiksel analiz teknikleri. 3.baskı. Ankara: Emek Ofset.
- Al-Matari, E.M., Al-Swidi A.K., & Fadzil, F.H. (2014). The measurements of firm performance's dimensions. *Asian Journal of Finance and Accounting*, 6(1), 24-49.
- Asiligwa, Mr., & Rennox, G. (2017). The effect of internal controls on the financial performance of commercial banks in Kenya. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 8(3), 92-105.
- Ayagre, P., Appiah-Gyamerah I., & Nartey J. (2014). The effectiveness of internal control systems of banks: The case of Ghanaian Banks. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(2), 377-389.
- Badara, M.S., & Saidin S.Z. (2013). Impact of the effective internal control system on the internal audit effectiveness at local government level. *Journal of Social and Development Sciences*, 4(1), 16-23.
- Ceyhan, İ.F., & Apan, M. (2014). COSO İç Kontrol Modeli'nin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi: Bir hastane uygulaması. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(10), 179-198.

- Channar, Z. A., Khan, M., & Shakri, I.H. (2015). Internal control effectiveness & its relationship with financial performance. *IBT Journal of Business Studies (Formerly Journal of Management & Social Sciences)*, 11(2), 92-107.
- Chen H., Dong W., Han H., & Zhou N. (2017). Comprehensive and quantitative internal control index: construction, validation, and impact. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49(2), 337-377.
- Cika, N. (2017). An analysis of practices of internal controls in small and medium enterprises in Albania. *Journal of Accounting and Management*, 7(3), 87-97.
- Collins, O. O. (2014). Effect of internal control on financial performance of micro-finance institutions in Kisumu Central Constituency, Kenya. *Scholarly Journal of Scientific Research and Essay (SJSRE)*, 3(10), 139-155.
- COSO (1994). Internal control-integrated framework. New Jersey: American Institute of Certified Public Accountants.
- COSO (2013). Internal control-integrated framework executive summary. American Institute of Certified Public Accountants.
- Çiğdem, C.F. (2018). *İç Kontrol Sisteminin Kurumsal Yönetim Üzerindeki Etkileri: BİST Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Şirketlerde Uygulama* (Yayınlanmamış doktora tezi). İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dineshkumar, S., & Kogalacumar, P. (2013). Internal control system and its impact on the performance of the Sri Lanka Telecom limited in Jaffna District. *International Journal of Advanced Computer Technology*, 2(6), 56-64.
- Ejoh, N., & Ejom, P. (2014). The impact of internal control activities on financial performance of tertiary institutions in Nigeria. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(16), 133-143.
- Elmas, B., (2017). Finansal analiz uygulamaları. 1.baskı. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Erdoğan, M. (2016). *Konaklama İşletmelerinde İç Kontrol Sisteminin Değerlendirilmesi ve İşletme Performansı İlişkisi: Bir Uygulama* (Yayınlanmamış doktora tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- George, D., & Mallery, P. (2003). SPSS for windows step by step: a simple guide and reference 11.0 update. 4.edition. Boston: Allyn& Bacon.
- Gül, M., & Kaban, İ. (2015). Bankalarda iç kontrol- iç denetim ilişkisi ve bir uygulama. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 15 (45), 89-112.
- Güner, F. (2010). Kontrol ortamının değerlendirilmesi: Bir kamu idaresinde uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 46, 189-198.
- Hall, M., & Weiss, L. (1967). Firm size and profitability. *The Review of Economics and Statistics*, 49 (3), 319-331.
- Hanoon, R. N., Khalid, A.B., Rapani, H.A., Aljajawy, T.M., & Waeli, A.J., (2021). The impact of internal control components on the financial performance, in the Iraqi banking sector. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 27(3), 2517- 2529.
- Hatunoğlu, Z., Koca, N., & Kılı, M. (2012). İç kontrolün muhasebe sistemindeki hata ve hilelerin önlenmesindeki rolü üzerine bir alan çalışması. *Mustafa Kemal Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(20), 169-189.

- Hermanson, D.R., Smith, J.L., & Stephens, N.M. (2012). How effective are organizations' internal controls? Insights into specific internal control elements. *Current Issues in Auditing*, 6(1), 31-50.
- Ibrahim, K.I. (2022). *The role of internal control in improving the financial performance of banks*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tokat Gaziosmanpaşa University, Graduate Education Institute.
- Kabuye, F., Kato, J., Akugizibwe, I., & Bugambiro, N. (2019). Internal control systems, working capital management and financial performance of supermarkets. *Cogent Business & Management*, 6 (1), 1-18.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri. 5.baskı. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kanca, S. (2020). *İç kontrol sistemi ile kurumsal yönetim ilkelerinin finansal performansa etkisi* (Yayımlanmamış doktora tezi). Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaplanoğlu, E. (2014). Muhasebe stajyerlerinin meslek mensuplarından ve meslek örgütlerinden beklentileri: Manisa ili araştırması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(4), 265-284.
- Kara, M. (2018). *Kalite yönetim sistemleri ile iç kontrol sistemi uygulamaları arasındaki etkileşimin değerlendirilmesi ve bir araştırma* (Yayımlanmamış doktora tezi). İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Korga, S., & Aslanoğlu, S. (2020). İç kontrol sisteminin unsurları ile risk yönetimi arasındaki ilişkinin incelenmesi: Bankacılık sektöründe bir uygulama. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 20(60), 95-116.
- Moeller, R. R. (2009). *Brink's modern internal auditing*. 7. Edition. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Naing, L., Winn, T., & Rusli, B.N. (2006). Practical issues in calculating the sample size for prevalence studies. *Archives of Orofacial Sciences*, 1, 9-14.
- Odek, R., & Okoth, E. (2019). Effect of internal control systems on financial performance of distribution companies in Kenya. *Research Journal of Finance and Accounting*, 10(20), 11-32.
- Salehi, M., Shiri, M. M., & Ehsanpour, F. (2013). Effectiveness of internal control in the banking sector: Evidence from Bank Mellat, Iran. *The IUP Journal of Bank Management*, X(1), 1-12.
- Siddique, M.M., Ullah, M.S., Hossain, M.M., Islam, S.N., & Talukder, A.K. (2015). Review internal control and compliance of banks- 2014. *BankingReview Series 2015*, 4, 191-238.
- Şıklar, İ. (2004). *Finansal ekonomi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açık öğretim Fakültesi Yayını.
- Tabachnick, B.G., Fidell, L.S., & Ullman, J.B. (2007). *Using multivariate statistics*. 5.edition. Boston: MA: Pearson.
- Tavşancıl, E. (2014). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. 5. baskı. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Whittington, O. R., & Pany, K. (2001). *Principles of auditing and other assurance services*. 13.edition. New York: Irwin/McGraw- Hill.

Examination of the Internal Control System with the COSO Internal Control Model and Its Effect on Financial Performance: A Research in Participation Banks

Extended Abstract

Aim: This study aims to examine the effectiveness of the internal control system in participation banks operating in Turkey, to reveal the relationship between the internal control system and financial performance and whether the internal control system affects financial performance.

Method(s): Research universe consists of employees of 6 participation banks operating in Turkey. The total number of personnel working in these banks is 16,838. The Stratified Sampling Method was used in the study. This method requires at least 376 employees to participate in the research. In the research, the survey method was preferred to measure the effectiveness of the internal control system and the survey form was applied to all employees face-to-face and online. At the end of the research, valid feedback was received from 503 people in total. The return on assets and return on equity ratios of participation banks, which constitute the second data set of the research, were obtained from the activity reports published by the banks in June 2022. The obtained data were analyzed using The SPSS 26 program, besides descriptive statistics such as frequency and mean, factor analysis, correlation analysis and regression analysis.

Findings: As a result of the research, it has been determined that the level of implementation of the internal control system and each component separately in participation banks is moderate. However, there is a low and positive relationship between the return on assets and control environment, risk assessment, control activities, information and communication components; a moderate and positive relationship was found between the monitoring component and the internal control system. In addition, it has been observed that there is a moderate and positive relationship between the return on equity and the internal control system and all its components. Finally, it has been determined that the internal control system and each component have a positive effect on both the return on assets and the return on equity of participation banks.

Conclusion and Discussion: It can be recommended to increase the awareness of the internal control system in participation banks, to create an internal control model that will respond quickly to the developing technology, and to expand the use of digital software such as e-internal control. In addition, more attention should be paid to each component of the internal control system, particularly the risk assessment component. The evaluations presented in the reports of the internal audit and external audit units regarding the internal control system should also be taken into account.



Marketing Philosophies in Hospitality Businesses: The Case of Bolu

Konaklama İşletmelerinde Pazarlama Felsefeleri: Bolu Örneği

Yusuf DÜNDAR*
Cemal Ersin SİLİK**
Ertuğrul DÜZGÜN***

Abstract

With the changes in consumer behavior over time, there have been some developments in marketing philosophies. The main purpose of this research is to reveal the marketing philosophies adopted in accommodation establishments in protected areas. In this context, data has been collected from managers (n=42) responsible for marketing activities of accommodation establishments in Bolu city in Türkiye. In the study, marketing management philosophy (MMP) was measured using the scale developed by Tosun, Okumus and Fyall (2008). In this study, AMOS and SPSS programs were applied to analyse data. The data were evaluated using descriptive statistical methods and comparative tests. The main findings reveal that accommodation establishments mostly adopt manufacturing and product-orientation marketing management philosophies. This study is one of the limited studies revealing the marketing philosophies adopted, especially in accommodation establishments in protected areas and contributes to the relevant literature.

Keywords: Marketing philosophies, hospitality businesses, Bolu

JEL Codes: L83; Z33

Öz

Tüketici davranışlarının zaman içinde değişmesiyle birlikte pazarlama felsefelerinde de bazı gelişmeler olmuştur. Bu araştırmanın temel amacı, korunan alanlarda konaklama işletmelerinde benimsenen pazarlama felsefelerini ortaya koymaktır. Bu kapsamda veriler Türkiye’de Bolu ilinde bulunan konaklama işletmelerinin pazarlama faaliyetlerinden sorumlu yöneticilerinden toplanmıştır (n=42). Çalışmada pazarlama yönetimi felsefesi, Tosun et al. (2008) tarafından geliştirilen ölçek kullanılarak ölçülmüştür. Bu çalışmada verilerin analizi için AMOS ve SPSS programı kullanılmıştır. Veriler, betimleyici istatistiksel yöntemler ve karşılaştırmalı testler kullanılarak değerlendirilmiştir. Temel bulgular, konaklama işletmelerinin çoğunlukla üretim ve ürün odaklı pazarlama yönetimi felsefelerini benimsediklerini ortaya koymaktadır. Bu çalışma, özellikle korunan alanlardaki konaklama işletmelerinde benimsenen pazarlama felsefelerini ortaya koyan sınırlı çalışmalardan biri olup ilgili literatüre katkı sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Pazarlama Felsefeleri, Konaklama İşletmeleri, Bolu

JEL Kodları: L83; Z33

*Dr.Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, ysfdundar42@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4405-7557>.

** Dr.Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Rekreasyon Yönetimi Bölümü, cemal.silik@hbv.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8662-4188>.

***Dr.Öğr. Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü, duzugunertugrul@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0786-3840>.

1. INTRODUCTION

Marketing methods that emerged in the economies of Western countries in the early 20th century have spread worldwide today (Fyall and Deptula, 2019). The critical point here is that the wishes and needs of consumers can be determined precisely. Developments in marketing philosophies are closely related to supply-demand situations with the changes in producers and consumers. Because the wishes and requirements of consumers are constantly changing. First, the priorities of businesses are to sell what they produce, while now they are to produce what they can sell. However, a network of relations with consumers has been established, and a period has started in which consumers are also involved in the production process. This process emphasizes the importance of marketing philosophies for businesses.

The tourism sector is experiencing a change especially with the increase in demand, the emergence of new values such as sustainability and social responsibility. A more comprehensive and diverse approach is needed at the level of consumer behavior (Gustavo, 2013). Today, it is seen that the production, product, sales and marketing philosophy approaches in the historical process are replaced by customer-oriented, relational marketing-oriented and customer experience-oriented approaches.

Changes in consumer behavior also affect the marketing approaches of businesses. When the studies conducted in the literature are examined, it has been determined that there are a limited number of studies examining marketing philosophies, especially in accommodation establishments (Oh et al., 2004; Tosun et al., 2008; Kethüda and Çalışkan, 2011; Ödemiş and Hassan, 2021). In the study conducted by Oh et al. (2004), it was determined that there was a need for studies on the field of theory and philosophy in marketing research. In addition, the application of this study in the accommodation establishments in the protected areas of Bolu increases the importance of the study. Bolu is a destination covered with forests due to its geographical location. It is important that research is carried out, especially in such a specific area. Based on these points, this study, which has been prepared to fill the gap in the literature, will provide theoretical and practical contributions to marketing philosophies in accommodation establishments.

The main objective of this study is to reveal the marketing philosophies adopted in accommodation establishments (especially in protected areas). The literature review supports the importance of the study. In this context, the literature on marketing philosophies has been examined, and studies on the subject have been mentioned. Then, the findings obtained as a result of the application are discussed.

In order to realize the aim of the study, detailed sub-objectives were expressed in question sentences as follows:

Research Question 1: What are the marketing philosophies adopted in accommodation businesses in protected areas?

Research Question 2: Do the adopted marketing philosophies differ according to the type of business and the type of manager responsible for marketing?

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

2.1. Marketing Philosophies

Marketing philosophies have been widely discussed in the literature in different fields (Bradshaw, 1974; Tosun et al., 2008; Talebi, 2017; McGee and Spiro, 1988; Morgan, 1996). Marketing philosophies are an essential guide for business managers. It focuses on providing services for the wishes and needs of consumers. In this context, there are generally three sections in the literature. These are customer orientation, integrated effort and profit direction (McGee and Spiro, 1988). When the studies conducted in the literature are examined, it is determined that marketing philosophies consist of periods such as production, product, sales, customer orientation and social marketing (Greysen, 1997; Keith, 1960; Kotler and Lee, 2005; Lamb et al., 2004; Morgan, 1996). These are generally a marketing management philosophy (Tosun et al., 2008).

In Keith's (1960) study titled "The Marketing Revolution", a classification of marketing philosophies was made for the first time. This study has four stages: production, sales, marketing and marketing control philosophies. Especially production and sales philosophies are widely adopted from 1869 to the mid-1950s (Ödemiş and Hassan, 2019). When the proposed approaches to marketing philosophies are examined, it is expressed as the production period from the beginning of the industrial revolution to the 1920s, the sales period between 1920-1960, the marketing period between 1960-1985, and the relationship period from 1985 to today. The four periods of marketing philosophies are given in Table 1 (Taghipourian and Bakhsh, 2017).

Table 1: Marketing Philosophy Periods

Era	Industrial Revolution- 1920's Production	1920-1960 Sales	1960-1985 Marketing	1985 to present Relationship
Philosophies	Production philosophy Product philosophy	Sales philosophy Transaction marketing philosophy	Marketing philosophy Social marketing philosophy Total quality management philosophy Holistic marketing philosophy Distribution plan philosophy	Relationship marketing philosophy Network marketing philosophy Customer relationship philosophy Market orientation philosophy Targeted customer exploitation

Reference: Taghipourian and Bakhsh, 2017.

The direction of the current approaches has evolved towards social marketing, the connection of marketing with other sectors, creating the future, achieving excellence, creating value management instead of customer satisfaction, and marketing one-to-one instead of marketing (Taghipourian and Bakhsh, 2017). The important point here is that the beginning of a marketing period does not mean the end of the previous one (Tosun et al., 2008).

The production period consists of two philosophies: product and production. The production period focuses more on mass production, extended distribution, low-cost and profitable transactions (Taghipourian and Bakhsh, 2017). The basic cliché in the production period is expressed as "Build it and they will come". In this period, the quality of the products is dealt with rather than marketing. For this reason, businesses are constantly focused on developing their products (Fyall and Deptula, 2019).

The sales period covers sales and transactional marketing philosophies. In sales philosophy, customer awareness forms profitability (Taghipourian and Bakhsh, 2017). In this period, businesses predict that advertising and sales activities affect the sales volume. In this period, the primary goal is to increase the business's profitability through collective sales (Fyall and Deptula, 2019).

The marketing period consists of five philosophies: marketing, social marketing, total quality management, holistic marketing and a design for distribution. In marketing philosophy, businesses produce the goods and services requested by the customers in a way that will satisfy them and make a profit (Taghipourian and Bakhsh, 2017). This period is a period in which the strategic mindset changes for businesses. There has been a transition from a "sell what we can make" to a "make what we can sell". The main goal here is to respond to and satisfy the wishes and needs of the consumer (Fyall and Deptula, 2019).

The relationship period consists of seven philosophies: relationship marketing, transaction marketing, network marketing, customer relationship marketing, customer orientation, market orientation and targeted customer exploitation. The relationship period focuses on creating, maintaining and developing strong relationships between customers and other beneficiaries (Taghipourian and Bakhsh, 2017).

2.2. Literature Review

When the studies on marketing philosophies in the literature were examined, it was determined that philosophy studies in the field of tourism were limited. There are important studies examining marketing philosophies as a basic concept (McGee and Spiro, 1988; Morgan, 1996) and as a basic concept in the tourism sector (Bradshaw, 1974; Tosun et al., 2008; Talebi, 2017). However, there are studies in the literature examining marketing philosophies within the scope of technology companies (Chaston, 1998), hotel establishments (Oh et al., 2004; Kethüda and Çalışkan, 2011; Ödemiş and Hassan, 2021), customers (Taghipourian and Bakhsh, 2017), rural tourism development (Mihailovic and Moric, 2012). In addition, there are studies examining the historical development (Ödemiş and Hassan, 2019), future effects (Tadajewski, 2004), cultural effects (Tresidder, 2015) and effects on company performances (Siu, 2000) of marketing philosophies.

In the study by McGee and Spiro (1988), three focal points of marketing philosophies were mentioned. The first of these is customer orientation, which requires a full understanding of the customers' wishes, needs, and behaviors. The second is the integration effort that emphasizes integrating the marketing function with research, product management, sales and advertising. The third is the profit dimension in which money is intended to be earned. Marketing philosophies are long-term. It requires focusing on the basic needs of consumers rather than temporary products (McGee and Spiro, 1988). In the study conducted by Morgan (1996), marketing philosophy is one of a number of management philosophies (cost philosophy, product philosophy, production philosophy, sales philosophy, etc.) that are in constant competition for visibility in the organization in general (Morgan, 1996).

When the studies on marketing philosophies in the tourism sector are examined, a study conducted by Tosun et al. (2008), which makes significant contributions to the literature, is encountered. This study is aimed at the implementation of various marketing management philosophies by tourism organizations in Türkiye. The results of the study reveal that competence, availability of financial resources and business environment characteristics in the country affect the implementation of marketing management philosophies (MMPs) in organizations. In addition, it has been determined that most of establishments tend to adopt a

product orientation philosophy. The second important trend is the customer orientation (marketing orientation) philosophy. This philosophy is followed by manufacturing, selling and societal marketing orientations, respectively. The results of the study reveal that establishments with lower occupancy rates and capacity tend to adopt a more product-oriented marketing management philosophy (Tosun et al., 2008).

In the study conducted by Chaston (1998) on technology companies, new marketing philosophies are mentioned. It was emphasized that a hybrid marketing philosophy model should be presented in order to increase the employee productivity, performance and income of the establishments. In this context, it is recommended to combine the concepts of entrepreneurial, relational and transactional marketing (Chaston, 1998). In the study conducted for hotel businesses, it was determined that hotel businesses have a modern marketing approach in terms of determining customer needs, customer relations and customer orientation dimensions. In terms of profitability and integrated marketing, it has been determined that they have a marketing philosophy close to the sales approach (Kethüda and Çalışkan, 2011). In another study conducted for hotel businesses, marketing philosophies were examined within the scope of competitive advantages of hotel businesses. The findings reveal that the customer orientation factor of the marketing philosophies variable has an effect on the sub-factors (business goals and differentiation tools) of the competitive advantage variable and the competitive advantage variable (Ödemiş and Hassan, 2021). In the study conducted by Kethüda and Çalışkan (2011), it was determined that the marketing approach in hotel establishments did not differ according to hotel establishments. However, the study conducted by Ödemiş and Hassan (2021), concluded that the marketing approach differed according to the origin of the hotel businesses.

In the study conducted by Taghipourian and Bakhsh (2017), marketing philosophies were discussed from a customer perspective in four different periods (production era, sales era, marketing era and relationship era). In the study, each period is discussed within itself. In the study conducted by Mihailovic and Moric (2012), the role of the marketing concept in the sustainable rural tourism development process was investigated. The results of the study focus on the need to adopt a specific segmentation and collaborative marketing philosophy in the development of rural tourism (Mihailovic and Moric, 2012).

In the study conducted by Ödemiş and Hassan (2019), a conceptual review was made on the historical development of marketing philosophies. In the study, the views on marketing philosophies and the philosophical and theoretical development of marketing were examined periodically. The results reveal that there are very different opinions in the literature as well as similar opinions in terms of the philosophical and theoretical development of marketing. In addition, it has been determined that marketing philosophies are handled in two different periods as the pre-customer period and the customer orientation period in general (Ödemiş and Hassan, 2019). In the study conducted by Tadajewski (2004), the future development of marketing theories was discussed. The study emphasised the importance of science philosophy in marketing research (Tadajewski, 2004).

3. METHOD

3.1. Sample and Procedure

The data was collected from the managers responsible for marketing activities in the accommodation establishments in Bolu, Türkiye. Bolu province in Türkiye is one of the most popular alternative tourism destinations preferred by local tourists with its forested areas, nature and protected natural, historical and cultural areas, located between Istanbul and

Ankara provinces with the highest population. In the sample selection, the list of accommodation facilities (2022) published by Bolu Provincial Directorate of Culture and Tourism was used. There are 128 accommodation facilities in Bolu, 28 of which are tourism business certified and 100 of which are municipally certified. Using the formula developed by Yamane (2001) to calculate the sample size, the sample size was calculated as 96 in the 95% confidence interval. The managers responsible for marketing activities of 96 accommodation facilities, which were randomly selected from the list of accommodation facilities, were called by the researchers by phone. The relevant managers of the 16 plants could not be reached and the relevant managers of the 11 plants did not agree to participate in the research. The managers responsible for the marketing activities of 69 plants accepted to participate in the research. The questionnaires were sent to those who agreed to participate in the study by e-mail in the first week of July 2022. In the second week of August, 51 questionnaires were filled out and returned to the researchers via e-mail. The completed questionnaires were meticulously examined, and those unsuitable for analysis were removed from the data set. As a result, 42 usable questionnaires were collected. The rate of feedback is approximately 61%. Ethics committee approval of this study was received from Bolu Abant İzzet Baysal University's Human Research Ethics Committee in Social Sciences on 27.06.2022 with protocol number 2022/317 and resolution 8.

The vast majority of the participants (92.9%) work in municipal- certified facilities. Most of the establishments where the respondents work are family businesses (54.8%) and local businesses (35.7%). While the business owner is responsible for marketing activities in 40.5% of the establishments where the research was conducted, the general manager is responsible for 26.2%, the marketing manager is responsible for 21.4%, and the sales manager is responsible for 9.5%. 88.1% of the establishments operate all year round. The bed capacity of the establishments varies between 8 and 320. The average bed capacity is approximately 41. 98% of the establishments are small-scale accommodation establishments with 100 or fewer rooms (Özel, 2016). The number of personnel working in the establishments varies between 2 and 45. The average number of personnel employed is approximately 7.

3.2. Measures

In this study, a 5-point Likert scale (1-strongly disagree and 5-strongly agree) was applied. The scale items are taken from the foreign literature. For this reason, the language validity has been checked. The items were translated into Turkish by four language experts who speak both English and Turkish through the back-to-translation method (Brislin, 1976). Marketing management philosophy (MMP) was measured using the scale developed by Tosun et al. (2008). The scale consists of 5 dimensions (manufacturing orientation, product orientation, selling orientation, marketing orientation, societal marketing orientation) and 14 items.

3.3. Data Analysis

In this study, the AMOS program was used for confirmatory factor analysis. The measurement model was evaluated to control convergent validity and composite reliability. The overall χ^2 measure, CFI [comparative fit index], NFI [normed fit index], and RMSEA [root mean square error of approximation] were used to assess the goodness of fit of the statistical model. The maximum likelihood method was used to test the measurement model. In order to use the maximum likelihood method, the assumption of normal distribution must be fulfilled. For this reason, skewness and kurtosis values were examined. It was observed that skewness (-1.013 and -0.041) and kurtosis (1.986 and -0.201) values met the normal distribution assumption (George and Mallery, 2010). Based on the arithmetic averages, the

skewness and kurtosis values of the variables (by evaluating the groups separately) for all dimensions (manufacturing orientation, product orientation, selling orientation, marketing orientation, societal marketing orientation) and the (p) values resulting from the Levene test are presented in Table 2. The use of parametric tests (t-test, ANOVA) for comparative analysis by taking arithmetic means into account depends on fulfilling the normal distribution assumption and meeting the condition of homogeneity of variances. In order to ensure the normal distribution assumption, skewness and kurtosis values should be between +2 and -2 (George and Mallery, 2010). In order to ensure the homogeneity of the variances, the Levene test result (p) value must be greater than 0.05. T-test and ANOVA were used in cases where all of these conditions were met, and Mann-Whitney U and Kruskal-Wallis Test were used in cases where they could not be met. A statistics package program was applied for these tests.

Table 2: Analysis Results of the Tests That Can Be Used

Dimensions**	Variables	Groups	Skewness	Kurtosis	Levene (p)	Parametric	Nonparametric	Tests
MO	Business Type	Family business	0.382	-0.640	0.583	*		T-test
		Local business	-0.300	-1.303				
		Business owner	0.302	-0.968				
	Marketing Executive	General manager	0.610	-0.239	0.807	*		ANOVA
		Marketing manager	-0.502	-0.009				
PO	Business Type	Family business	-0.265	-0.942	0.853	*		T-test
		Local business	-0.668	-1.189				
		Business owner	-0.291	-1.207				
	Marketing Executive	General manager	-0.108	-1.597	0.206	*		ANOVA
		Marketing manager	-0.690	-0.800				
SO	Business Type	Family business	-0.857	0.987	0.735	*		T-test
		Local business	-0.256	-1.294				
		Business owner	-0.238	-0.387				
	Marketing Executive	General manager	-0.708	-0.836	0.352	*		ANOVA
		Marketing manager	0.698	-0.797				
MaO	Business Type	Family business	-1.435	2.314	0.985		*	Mann-Whitney U
		Local business	-0.818	-0.470				
		Business owner	-0.473	-0.054				
	Marketing Executive	General manager	0.234	-1.307	0.221		*	Kruskal-Wallis Test
		Marketing manager	-2.083	4.932				
SMO	Business Type	Family business	-1.162	2.170	0.082		*	Mann-Whitney U
		Local business	-1.024	1.137				
		Business owner	-0.410	-0.490				
	Marketing Executive	General manager	0.008	-1.066	0.291		*	Kruskal-Wallis Test
		Marketing manager	-2.214	5.805				

** MO: manufacturing orientation, PO: product orientation, SO: selling orientation, MaO: marketing orientation, SMO: societal marketing orientation

4. RESULTS

4.1. Descriptive Results

The mean MMP arithmetic score was 4.16 (sd:0.43). The arithmetic average of manufacturing orientation marketing management philosophy (MOMMP) is 4.30 (sd:0.48), the arithmetic average of product orientation marketing management philosophy (POMMP)

is 4.28 (sd:0.58), the arithmetic average of selling orientation marketing management philosophy (SOMMP) is 4.11 (sd:0.52), the arithmetic average of marketing orientation marketing management philosophy (MaOMMP) is 4.06 (sd:0.62), and the arithmetic average of societal marketing orientation marketing management philosophy (SMOMMP) is 4.11 (sd:0.57).

4.2. Measurement Results

Due to its multidimensional structure, MMP was included in the measurement model as multidimensional (second level confirmatory factor analysis). The results of second-level confirmatory factor analysis showed that the scale had almost acceptable fit indices ($\chi^2 = 83.289$, $df = 60$, $p < 0.05$, $\chi^2/df = 1.388$, $RMSEA = 0.097$, $CFI = 0.831$, $NFI = 0.615$). χ^2/df value < 5.0 indicates a “reasonable fit” (Wheaton et al., 1977; Marsh and Hocevar, 1985). CFI and NFI values greater than or equal to 0.90 indicate acceptable fit (Tabachnick and Fidell, 2007; Byrne, 2016). These values, especially the NFI value, are not at the desired level. It is estimated that this is since the number of samples is not at the desired level. On the other hand, $RMSEA$ value < 0.08 indicates acceptable fit (Gürbüz, 2021). The $RMSEA$ value is slightly above this value. Again, it is thought that this is because the sample number is not at the desired level. Since the factor load (-0.040) was too low, 1 item was removed from the scale. The factor loads of the remaining 13 items were statistically significant ($p < 0.05$). The alpha coefficients for the scale are between 0.838 and 0.540. As can be seen in Table 3, composite reliability (CR) values range between 0.881 and 0.533. The average value extracted (AVE) ranges between 0.278 and 0.479.

Table 3: Measurement Model

Variables	λ	α	CR	AVE
MMP		0,838	0,882	0,372
MO		0,631	0,644	0,479
It is extremely important for our sales volume to increase the affordability and accessibility of our product.	0,783			
Increasing the capacity of our service and production is the most significant duty for us.	0,588			
PO		0,540	0,546	0,375
Products and services we sell have an essential act in determining our job polity.	0,597			
Enhancing our service qualification is the most significant duty for us.	0,628			
SO		0,594	0,615	0,363
Clients who are persuaded to purchase our services will like this.	0,465			
Our clients will not consider purchasing adequate from our services unless they make enough sales and promotional efforts.	0,487			
Enhancing the sales volume of our hotel is the most essential duty for us.	0,797			
MaO		0,544	0,533	0,278
We educate personnel on how to make visitors sense like VIPs.	0,536			
We periodically check up our product progress studies to provide they are aligned with clients' wishes.	0,441			
Increasing the pleasure of our clients more than our rivals is the most essential duty for us.	0,594			
SMO		0,644	0,664	0,401
Satisfying our customers without compromising the welfare of the society is the most important task for us.	0,539			
Our hotel has improved and performed various personnel education programmes on how to serve a community responsibly.	0,726			
We take all kinds of measures to minimize the damage to the environment caused by our activities.	0,620			

4.3. Results for Comparison of Means

The evaluations of the employees responsible for the marketing of the establishments regarding MOMMP do not differ significantly according to the type of business ($t=-1.533$, $p>0.05$). The arithmetic average for "family business" is 4.21 and the arithmetic average for "local business" is 4.46. On the other hand, evaluations of MOMMP do not differ significantly according to the employees responsible for marketing activities ($F=1.012$, $p>0.05$). The arithmetic average for "business owner" is 4.32, the arithmetic average for "general manager" is 4.22, and the arithmetic average for "marketing manager" is 4.38. The evaluations of the employees responsible for the marketing of the establishments regarding POMMP do not differ significantly according to the type of business ($t=-1.611$, $p>0.05$). The arithmetic average for "family business" is 4.15 and the arithmetic average for "local business" is 4.46. On the other hand, evaluations of POMMP do not differ significantly according to the employees responsible for marketing activities ($F=0.683$, $p>0.05$). The arithmetic average for "business owner" is 4.23, the arithmetic average for "general manager" is 4.13, and the arithmetic average for "marketing manager" is 4.50. The evaluations of the employees responsible for the marketing of the establishments regarding SOMMP do not differ significantly according to the type of business ($t=-0.186$, $p>0.05$). The arithmetic average for "family business" is 4.10 and

the arithmetic average for “local business” is 4.13. On the other hand, evaluations of SOMMP do not differ significantly according to the employees responsible for marketing activities ($F=2.431$, $p>0.05$). The arithmetic average for “business owner” is 4.09, the arithmetic average for “general manager” is 4.21, and the arithmetic average for “marketing manager” is 4.11. The evaluations of the employees responsible for marketing of the establishments regarding MaOMMP do not differ significantly according to the type of business ($U=125$, $p>0.05$). On the other hand, evaluations of MaOMMP do not differ significantly according to the employees responsible for marketing activities ($X^2=5.532$, $p>0.05$). The evaluations of the employees responsible for the marketing of the establishments regarding SMOMMP do not differ significantly according to the type of business ($U=149.5$, $p>0.05$). On the other hand, evaluations of SMOMMP do not differ significantly according to the employees responsible for marketing activities ($X^2=4.907$, $p>0.05$).

5. DISCUSSION

5.1. Summary of Findings

The MMP adopted by the establishments has been found to be manufacturing, product, selling, societal marketing and marketing orientation, respectively. Selling, societal marketing and marketing orientation MMP are below the general arithmetic average. The evaluations of the employees responsible for marketing of the establishments according to the MMP do not differ according to the type of business and the person responsible for marketing activities.

5.2. Theoretical Implications

When the studies conducted in the literature are examined, there are limited studies examining marketing philosophies with the dimension of accommodation establishments (Oh et al., 2004; Kethüda and Çalışkan, 2011; Ödemiş and Hassan, 2021). The results of the literature reveal different dimensions of marketing approaches in hotel establishments. For example, in the study conducted by Kethüda and Çalışkan (2011), the marketing approach in hotel businesses does not differ from hotel businesses. On the contrary, in the study conducted by Ödemiş and Hassan (2021), it was determined that the marketing approach differs according to the origin of the hotel businesses. The results of this study support the results of the study conducted by Kethüda and Çalışkan (2011). The evaluations of the managers in the accommodation establishments regarding their marketing philosophies do not differ according to the type of business.

This study, which has been conducted for marketing philosophies in hotel establishments, supports the existing studies in the literature. In addition, the fact that this study is conducted in accommodation establishments in protected areas adds richness to the literature. It has been determined that the marketing philosophies in hotel establishments are manufacturing, product, selling, societal marketing and marketing orientation.

5.3. Practical Implications

When the practical contributions of the study are examined, some suggestions have been developed for the managers responsible for marketing activities in hotel businesses. The results of the study reveal that the dominant view of marketing philosophies in accommodation establishments is an opinion on manufacturing and product understanding. However, developing and changing consumer behaviors are changing towards a marketing-oriented approach rather than manufacturing and product understanding. It is stated that a philosophy that includes personalized products and consumers is adopted. At this point, it is recommended that marketing managers in accommodation establishments take a marketing-

oriented approach rather than manufacturing and product understanding. Customers should be included in the production process by highlighting personalized products in their hotels. To provide competitive advantage, accommodation establishments should adopt marketing philosophies other than manufacturing and product understanding. In particular, the adoption of customer-oriented marketing approaches will provide an advantage at the point of differentiation.

The results of the study reveal that accommodation establishments should also adopt sustainable marketing philosophies. The applications of the participants in the study within SMOMMP can actually be seen at a sufficient level. 95.2% of the establishments have a non-smoking bar, restaurant, floor, etc. in the facility. 88.1% take measures to reduce chemical use. In addition, 73.8% distinguishes plastic, glass and iron from garbage and waste. On the other hand, 83.3% of the establishments reuse used materials such as towels and sheets for secondary purposes. In addition to that, 88.1% of the establishments have developed measures to reduce energy waste. However, only 40.5% of the establishments save water by using water-saving plumbing fixtures. The results reveal that establishments should take some measures in terms of saving. Necessary measures have to be taken especially for water saving.

5.4. Limitations and Future Research

The study is limited to accommodation establishments in Bolu province. Municipality-certified and small-scale establishments constitute the majority of accommodation establishments. In the following studies, this study can be made in the facilities with tourism operation certificate and a comparison can be made. In addition, a similar study can be carried out in the top three cities in Türkiye with the number of facilities and visitors, such as Istanbul, Antalya and Muğla, to reveal the dominant marketing approach in the Turkish hotel industry. In these studies, it can be tested whether marketing philosophies differ according to the size and types of establishments. The differentiation in marketing understanding in businesses where the marketing manager is responsible for marketing activities rather than the business owner and general manager can be examined in depth. The current study can be expanded by including accommodation establishments in different regions and areas. It is important to enrich this study with accommodation facilities in different regions.

6. CONCLUSION

In this study, the marketing philosophies of the establishments have been examined from the perspective of marketing managers in accommodation establishments. It has been concluded that the accommodation establishments in Bolu province in Türkiye have a manufacturing, product, selling, societal marketing and marketing-oriented approach, respectively. The development of the study results is important in terms of revealing the dominant marketing philosophies in accommodation establishments. Although the results are limited to the city of Bolu, they provide information about the marketing philosophies adopted by accommodation establishments. According to the results of the study, it has been concluded that accommodation establishments adopt traditional marketing philosophies.

Considering the developing and changing consumer behaviors, the differentiation of marketing philosophies in accommodation establishments is important. Different approaches should be adopted in line with the wishes and needs of consumers. In particular, determining customer-oriented marketing approaches will provide competitive advantage. Marketing approaches need to be addressed not only with marketing managers in accommodation establishments, but also with a more holistic structure. It will also be a natural result for businesses to adopt different marketing approaches due to their appeal to different target

markets. As a result, issues such as the type, objectives and target market of the business are important in the revealing of the marketing philosophies of the accommodation establishments. New results to be obtained from accommodation establishments in different countries and regions will contribute to the literature.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, BİİBFAD Journal does not have any responsibility, and all responsibility belongs to the authors of the study. Ethics committee approval of this study was received from Bolu Abant İzzet Baysal University Human Research Ethics Committee in Social Sciences on 27.06.2022 with protocol number 2022/317 and resolution 8.

Author Contributions: All authors contributed equally to the topic identification, literature, data analysis, and reporting sections of the study.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.

Acknowledgement: We would like to thank the Editorial Board of BİİBFAD Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

References

- Bolu Provincial Directorate of Culture and Tourism. (2022, June). *Accommodation facilities*. Republic of Türkiye Ministry of Culture and Tourism. <https://bolu.ktb.gov.tr/TR-158083/konaklama.html>.
- Bradshaw, T. K. (1974). Tourism: principles, practices, philosophies. *Journal of Leisure Research*, 6(4), 325-327.
- Brislin, R. W. (1976). Comparative research methodology: cross-cultural studies. *International Journal of Psychology*, 11(3), 215-229.
- Byrne, B. (2016). *Structural equation modeling with AMOS*. New York: Routledge.
- Chaston, I. (1998). Evolving "new marketing" philosophies by merging existing concepts: application of process within small high-technology firms. *Journal of Marketing Management*, 14(4), 273-291.
- Fyall, A., & Deptula, K. (2019). Revisiting traditional approaches to the marketing of tourism and hospitality. In A. Fyall, P. Legohérel, I. Frochot, & Y. Wang (Eds.), *Marketing for tourism and hospitality collaboration, technology and experiences*. New York: Routledge.
- George, D., & Mallery, M. (2010). *SPSS for windows step by step: a simple guide and reference, 17.0 update (10a ed.)*. Boston: Pearson.
- Greyser, S. (1997). Janus and marketing: the past, present and prospective future of marketing. In D. Lehmann, & K. Jocz (Eds.), *Reflections on the futures of marketing*. Cambridge: Marketing Science Institute.
- Gustavo, N. (2013). Marketing management trends in tourism and hospitality industry: facing the 21st century environment. *International Journal of Marketing Studies*, 5(3), 13-25.
- Gürbüz, S. (2021). *AMOS ile yapısal eşitlik modellemesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Keith, R. (1960). The marketing revolution. *Journal of Marketing*, 24, 35-38.
- Kethüda, Ö., & Çalışkan, G. (2011). Otel işletmelerinin pazarlama anlayışı: Fethiye’de bulunan otellerde bir araştırma. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 49-73.

- Kotler, P., & Lee, N. (2005). *Corporate social responsibility: doing the most good for your cause*. Hoboken: Wiley.
- Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2004). *Essentials of marketing*. Cincinnati: South-Western Publishing.
- Marsh, H. W., & 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.
- McGee, L. W., & Spiro, R. L. (1988). The marketing concept in perspective. *Business Horizons*, 31(3), 40-45.
- Mihailovic, B., & Moric, I. (2012). The role of marketing philosophy in rural tourism development. *Tourism and Hospitality Management*, 18(2), 267-279.
- Morgan, R. E. (1996). Conceptual foundations of marketing and marketing theory. *Management Decisions*, 34(10), 19-26.
- Oh, H., Kim, B. Y., & Shin, J. H. (2004). Hospitality and tourism marketing: recent developments in research and future directions. *International Journal of Hospitality Management*, 23, 425-447.
- Ödemiş, M., & Hassan, A. (2019). Pazarlama felsefelerinin tarihsel gelişimine yönelik bir inceleme. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(1), 128-139.
- Ödemiş, M., & Hassan, A. (2021). Pazarlama felsefelerinin otel işletmelerinin rekabetçi avantajları açısından incelenmesi. *Journal of Travel and Hospitality Business*, 18(2), 267-292.
- Özel, Ç. H. (2016). Otelcilik endüstrisi. In M. A. Kozak (Ed.), *Otel işletmeciliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Siu, W. (2000). Marketing philosophies and company performance of Chinese small firms in Hong Kong. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 8(1), 25-37.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Boston, MA: Allyn and Bacon.
- Tadajewski, M. (2004). The philosophy of marketing theory: historical and future directions. *The Marketing Review*, 4, 307-340.
- Taghipourian, M. J., & Bakhsh, M. (2017). Marketing philosophies: from customer abuse to customer intimacy, and again a little customer torment. *Journal of Business Theory and Practice*, 5(3), 198-216.
- Talebi, H. (2017). Tourism: principles, practices, philosophies. *An International Journal of Tourism and Hospitality Research (Anatolia)*, 28(1), 113-115.
- Tosun, C., Okumus, F., & Fyall, A. (2008). Marketing philosophies evidence from Turkey. *Annals of Tourism Research*, 35(1), 127-147.
- Tresidder, R. (2015). Experiences marketing: a cultural philosophy for contemporary hospitality marketing studies. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 24(7), 708-726.

- Wheaton, B., Muthen, B., Alwin, D. F., & Summers, G. (1977). Assessing reliability and stability in panel models. *Sociological Methodology*, 8(1), 84-136.
- Yamane, T. (2001). *Temel örnekleme yöntemleri* (Çev. A. Esin, M. A. Bakır, C. Aydın, & E. Gürbüzsel). İstanbul: Literatür Yayınları.



İnsana Yakışır İşin Öznel İyi Oluş ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi*

The Effect of Decent Work on Subjective Well-Being and Intention to Leave Work

Yunus ZENGİN**
Nagihan BAYRAM***

Öz

Bu çalışma, insana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyeti üzerine olası etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüz ekonomisinde işletmelerin sürdürülebilir rekabet üstünlüğünü sağlayabilmesi üretimde en değerli faktör olan emeğe sağlayacağı koşullara bağlıdır. Bu gerçek karşısında işletme yöneticileri, çalışanların çalışma koşullarının iyileştirilmesine yönelik çalışmalar başlatarak, çalışanların daha iyi koşullarda çalışmalarına olanak sağlayacak ortamlar oluşturma gayretine girmişlerdir. Bu düşünceler ile ulaşılacak istenilen temel amaç bir yandan işletmeye rekabet avantajı sağlamak diğer taraftan çalışanların memnuniyet düzeylerini yükseltmek hedeflenmektedir. Çünkü memnuniyet düzeyi yüksek olan çalışanların kurumlarına karşı olan sinik ve işten ayrılma düşünceleri azalacaktır. Mevcut düşünceyi test etmek amacıyla ele alınan bu çalışmada kullanılan veriler Antalya ilinde faaliyette bulunan medikal şirketlerinde çalışan 152 kişi üzerinde yapılan anket tekniği ile elde edilmiş ve SPSS programı kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan araştırma sonucunda, insana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyetini pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İnsana yakışır iş, öznel iyi oluş, işten ayrılma niyeti, performans, medikal

JEL Kodları: M1; M12

Abstract

This study examine the possible effects of decent work on subjective well-being and intention to leave. In today's economy where competition is intense, the sustainable competitive advantage of businesses depends on the conditions they will provide to the most valuable factor in production. Business leaders have begun initiatives to enhance employee working conditions in response to this reality. They have also worked to develop surroundings enable employees to work in better conditions. Based on these ideas, the primary goal is to provide a competitive advantage to the company on the one hand and to increase employee satisfaction on the other. Because the cynical and intention to leave thoughts of employees will decrease with a high level of satisfaction towards their institutions. The data used in this study, which has been discussed in order to test the current thought, has been obtained by the questionnaire technique conducted on 152 people working in medical companies operating in the province of Antalya and analyzed using the SPSS program. As a result of the research, it has been determined that decent work positively and significantly affects subjective well-being and intention to leave.

Keywords: Decent work, subjective well-being, intention to leave, performance, medical

JEL Codes: M1; M12

* Bu çalışma "İnsana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyetine etkisi" isimli tezden üretilmiştir.

** Doç. Dr. Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, yunuszengin@kafkas.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8381-6918>

*** Bilim Uzmanı, naghn.6125@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4616-0064>

1. GİRİŞ

Çalışma yaşamı ve işgücü piyasalarına yönelik olumsuzlukların ortadan kaldırılması ve koşullarının daha iyi bir hale getirilmesi adına 1990'lı yılların sonuna doğru ILO tarafından "insana yakışır iş" kavramı gündeme getirilmiştir. İlk kez ILO Genel Müdürü Juan Somavia tarafından 87. uluslararası çalışma konferansında sunulan raporda gündeme gelen insana yakışır iş kavramı, ILO'nun temel hedefleriyle örtüşerek "çalışma hayatında temel haklarının korunduğu, yeterli düzeyde ücret ve sosyal koruma sağlayan üretken bir iş" tanımıyla önemli bir boyut kazanmıştır. Böylelikle, dünya tarafından benimsenen insana yakışır iş kavramı daha çok gündeme gelmeye başlamış ve bu kavramın sürdürülebilirliği için gerekli olan tüm önlemler alınmaya başlanmıştır. İşletmelerin çalışanlarını korumak adına aldığı tüm önlemlerin insan onuruna yakışır olması çalışanların örgüt hedeflerini benimsemesine ve kendini mutlu hissetmesine katkı sağlamaktadır.

Örgütsel ortamda oluşan olumsuz sonuçların, çalışanların mutluluğuyla ne derecede alakalı olduğunu anlamak için mutlulukla aynı anlamı taşıyan "öznel iyi oluş" kavramı ele alınmaktadır. Öznel iyi oluş kavramının insanların hayatı üzerindeki önemini anlayan Diener (1984) öznel iyi oluşu, "bireyin olumlu/olumsuz duyguları ve yaşam memnuniyetine yönelik yaptığı genel değerlendirme" olarak tanımlamaktadır. Kendini mutlu hisseden çalışan örgütün amaç ve hedeflerine en kısa sürede ulaşması için gerekli olan özveriyi göstermekte, var olan rekabet ortamında işletmenin avantajlı bir konuma gelmesine katkı sağlamaktadır. Ancak rekabet sürecinin etkisiyle yaşanan gelişmeler ve ortaya çıkan değişimlerin yarattığı haksız rekabet ortamından rahatsız olan çalışan belirli bir süreden sonra daha iyi çalışma koşullarının sunulduğu yeni bir iş arayışına da girebilmektedir. İşten ayrılma niyeti olarak ifade edilen kavram genellikle iş yerinde yaşanan olumsuz çalışma koşullarından kaynaklanmanın yanı sıra çalışanın mevcut işinin kendisi için yetersiz olduğu düşüncesinden de kaynaklanabilmektedir.

Bu düşünceden hareketle ele alınan bu çalışmada temel amaç insana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyeti üzerine herhangi bir etkisinin olup olmadığını belirlemektir. Bu araştırma konusu ile ilgili gerekli olan ulusal ve uluslararası çalışmaların verileri incelenerek teorik çerçeve oluşturulmuş ve bu bilgileri değerlendirmek amacıyla Antalya ilinde faaliyette bulunan sağlık hizmetleri sektöründe gerekli olan saha çalışmaları yapılmış, elde edilen veriler analiz edilerek sonuçları tartışılmıştır.

2. İNSANA YAKIŞIR İŞ

Küreselleşme süreci ile artan rekabet ve kar marjlarının giderek düşmesi sonucunda şirketler çözüm yolunu, işçilik maliyetlerini düşürmekte bulmuş, bu durum da işgörenlerin çalışma hayatını olumsuz yönde etkilemiştir (Kılıç, 2009: 6). Teknoloji ve sosyal hayatın giderek gelişmesine rağmen, çalışanların yaşam koşullarında gözle görülür bir gerileme yaşanmış (Kapar, 2007: 4), bu nedenle birçok insan geçimini sağlamak amacıyla çalışma koşullarının uygun olmadığı işlere yönelmişlerdir (Burchell, Sehnbruch, Piasna ve Agloni, 2014: 3). Çalışma hayatının giderek kötüleşmesi sonucunda, 1999 yılında Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından insana yakışır iş kavramı oluşturularak, çalışanlara daha uygun koşullar sunan işlerin oluşturulması hedeflenmiştir (Aydın, 2021: 19).

ILO (1999) insana yakışır işi, iş yaşamında çalışanların temel hak ve özgürlüklerinin korunduğu, yeterli gelir ve sosyal güvencenin sağlandığı üretken işler olarak tanımlamaktadır. Berg, Furrer, Harmon, Rani ve Silberman (2018) insana yakışır işi, çalışanların kaygılarını dile getirme, çalışma koşullarını etkileyebilecek kararları düzenleme ve bu kararları uygulama özgürlüğü veren üretken işler olarak tanımlamaktadırlar. Başka bir

tanıma göre ise insana yakışır iş, cinsiyet ayrımı yapmadan tüm çalışanlar için, özgürlük, eşitlik ve güven ortamının oluşturulmasını sağlayan iş olarak ifade edilmektedir (Işığışık, 2018: 304). Aynı zamanda insana yakışır iş literatürde “düzgün iş”, “uygun iş”, “saygın iş” ve “onurlu iş” olarak da geçmektedir (Işığışık, 2010: 309).

İnsana yakışır işin temel amacı, herhangi bir cinsiyet ayrımı yapmadan tüm bireylere eşit davranarak insan onuruna uygun, özgür ve güvenilir iş istihdamının oluşturulmasıdır. ILO bu amacı hedeflerken sadece insanlara iş sağlamayı değil, aynı zamanda insan yapısına uygun olan nitelikli işler oluşturmayı da amaçlamıştır (Yıldırımalp ve İslamoğlu, 2014: 147). ILO oluşturulan nitelikli işlerin sadece ekonomide kayıtlı bulunan çalışanlar için değil, tüm çalışanlar için geçerli olduğunu dile getirmiştir (Ghai, 2003: 142).

ILO, tüm çalışanlara uygun iş sağlanmasında ülkelere dört temel hedef doğrultusunda hareket etmeleri gerektiğini dile getirmiştir. Bunlar (Palaz, 2005: 482):

- Temel hak ve özgürlük ilkelerinin çalışma hayatına aktarılması,
- Herhangi bir cinsiyet ayrımı yapmadan her çalışana uygun iş olanağı ve gelir düzeyi elde etmeleri için daha fazla fırsatlar oluşturması,
- Sosyal koruma kavramının geliştirilmesi ve etkinliğinin artırılması,
- Sosyal diyalogu ve üçlü katılımı güçlendirmesi şeklinde sıralanmaktadır.

İnsana yakışır iş kavramı çalışanların kariyer gelişimiyle ilgilenmesinin yanı sıra aynı zamanda şirketlerin devamlılığı sağlayacak olan rekabet avantajını elde etmesi ve toplumun koordineli bir şekilde gelişmesiyle de ilgilenmektedir (Haiming ve Yan, 2020: 10). Dolayısıyla insana yakışır iş kavramının genel amacı, bireylerin aile ve iş hayatında ulusal ve yerel boyutta pozitif yönde değişiklikler olmasını sağlamaktır (ILO Türkiye Ofisi, 2022). Çalışma psikolojisi alanındaki araştırmacı teorisyenler ILO'nun belirlemiş oldukları tanımlar çerçevesinde insana yakışır iş boyutlarını fiziksel ve ilişkisel çalışma koşulları, sağlık hizmetlerine erişim, yeterli ücret, boş zaman ve dinlenme, kurumsal değerle ailevi ve sosyal değerlerin uyumu olmak üzere beş alt boyutta incelemişlerdir (Büyükgöze Kavas ve Autin, 2019).

3. ÖZNEL İYİ OLUŞ

Mutluluk insanoğlunun var oluşundan itibaren bireyler için önem arz eden ve ulaşılmaya çalışılan kavramlardan biri haline gelmiştir. Çünkü mutluluk kavramı bireyin yaşamını doğrudan etkileyen ve sistemli bir şekilde ilerlemesini sağlayan bir kavramdır (Bıçak, 2021: 9). Bu nedenle insan yaşamının en önemli amaçlarından birinin mutluluk olduğu ve gösterilen çoğu gayretinin mutluluğu yakalamak adına yapıldığını ifade etmek yanlış olmayacaktır (Bolelli, 2020: 249). İnsanların yaşamında olumlu düşüncelerin ve hislerin var olmasını sağlamak mutluluk kavramı sayesinde olmaktadır. Mutluluğu sağlanmış olan bireylerde suçluluk, öfke, nefret ve korku gibi duyguların aksine kararlılık, aktiflik, özgüven ve neşe gibi duygular hâkim olmaktadır (Erceylan, Öztürk, Uludağ, Uzunbacak ve Akçakanat, 2020: 419).

Seligman mutluluk kavramını ve öznel iyi oluş kavramını birbirinden ayıran ve öznel iyi oluş hali ile ilgili birçok araştırma yapan ilk kişidir. Seligman'a (2002) göre öznel iyi oluş hali, sadece oluşan sorunlara sunulan çözümler olarak değil, aynı zamanda kişiye fayda sağlayacak tüm işler olarak tanımlanmaktadır (Akgül, 2021: 18). Genellikle psikoloji alanında kullanılan öznel iyi oluş kavramı, kişilerin yaşamı ile ilgili elde edilen sonuçlar dahilinde edindikleri tecrübeler olarak da tanımlanmaktadır (Akyürek, 2019: 10). Myers ve Diener'e (1995:10) göre öznel iyi oluş, kişilerin yaşamlarını bilişsel ve duygusal açıdan öznel olarak

değerlendirilmesi şeklinde tanımlamaktadırlar. Aynı zamanda insanlar mutluluk veren yaşantılarını, mutluluk vermeyen yaşantılarına kıyasla daha fazla tecrübe ediyorsa ancak o zaman öznel iyi oluş seviyesine ulaşabileceklerini dile getirmektedirler.

Öznel iyi oluş kavramının temel amacı, kişinin yaşamına ait olumsuzlukları ortadan kaldırmak yerine yaşamını daha sağlıklı hale getirmesidir. Çünkü insanların hayatı sadece olumlu durumlardan ibaret değildir (Eryeşil ve Bedük, 2021: 309). Bu nedenle öznel iyi oluş seviyesini artırmak için Tkach ve Lyubomirsky (2006) tarafından geliştirilen altı strateji bulunmaktadır. Bunlar (Özsavaner, 2019: 5):

- Toplumsal iletişim içinde olmak,
- Öznel olarak iyi olduğunu gösteren davranışlarda bulunmak,
- Hedef belirlemek ve bu hedeflere ulaşmak,
- Dini inançlara göre hareket etmek,
- Etkinliklerde aktif olmak ve
- Öznel iyi olma halinin kalıcılığını sağlamak şeklinde sıralanmaktadır.

Öznel iyi oluş, kişinin mutluluğunu işaret etmektedir. Mutluluk kişinin geçmişle barışmasını ve geleceğe umutla bakmasını sağlamaktadır. Öznel iyi oluşun seviyesini belirleyen kısım ise, mutluluğun uzun süreli olması ve kalıcılığının sağlanmasıdır (İlgaz, 2020: 25). Nitekim yapılan çalışmalarda da görüldüğü üzere çalışanın kendisine uygun bir işte çalışması kişinin öznel iyi oluşunu (Conigliaro, 2021; Kirazcı vd.,2022; Pais vd. 2019; Erceylan vd., 2020), iş motivasyonunu (Ferraro vd. 2020; Ferraro vd., 2018, Ferraro vd. 2017), işe bağlılığı, iş tatmini, işe tutkunluğu, psikolojik sermaye (Raj Adhikari vd.,2012, Kirazcı vd., 2022; Işığçok, 2018) gibi organizasyona olumlu katkılar sağlayacak birçok unsuru olumlu etkilemektedir. Teorik açıklamalar ve yapılan literatür araştırması sonucunda insana yakışır iş ve alt boyutları olan fiziksel ve ilişkisel çalışma koşulları, sağlık hizmetlerine erişim, yeterli ücret, boş zaman ve dinlenme, kurumsal değerle ailevi ve sosyal değerlerin uyumu ile öznel iyi oluş arasında test edilmek üzere şu hipotezler oluşturulabilir:

H₁: İnsana yakışır iş öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1a}: Fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1b}: Sağlık hizmetlerine erişim öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1c}: Yeterli ücret öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1d}: Boş zaman ve dinlenme öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1e}: Kurumsal değerlerle ailevi ve sosyal değerlerin uyumu öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilemektedir.

4. İŞTEN AYRILMA NİYETİ

Ulusal literatürde “turnover intention” olarak bilinen işten ayrılma niyeti, kişilerin üyesi olduğu örgütten bilinçli olarak ayrılmak istemesi veya niyetlenmesi olarak tanımlanmaktadır (Ayaydın, 2021: 18). Rusbult, Farrell, Rogers ve Mainous’e (1988: 559) göre işten ayrılma niyetini, çalışanların, iş koşullarından tatmin olmadıklarını gösteren yıkıcı ve aktif bir eylem olarak ifade etmektedir. Gaertner’a (1999) göre ise, kişilerin kendi istek ve arzuları ile sosyal bir sistemden ayrılma eğilimi şeklinde tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile işten ayrılma

niyeti, belirli bir örgütte çalışan bireyin yakın bir gelecekte mevcut işinden ayrılma düşüncesi olarak da tanımlanmaktadır (Alper, 2020: 52).

Çalışanlar hizmet verdiği işletmeden ayrılmadan önce belirli aşamalardan geçmektedir. Mobley (1977) işten ayrılma aşamalarını çalışanın hizmet ettiği işi değerlendirmesi, işe karşı memnuniyetsizliğin artması, işten ayrılmayı düşünmesi, işten ayrılma maliyetine karşın beklenen faydanın değerlendirilmesi, alternatiflerin değerlendirilmesi, alternatif olarak iş arama, alternatif olarak iş bulma, mevcut iş ile alternatif işi karşılaştırılması, işten ayrılma niyeti ve en son olarak işten ayrılma şeklinde sıralamaktadır (Yakut, 2020: 65).

İşletmenin kültür yapısı ve değerleri, çalışma arkadaşları ile sosyal ilişkiler, çevresel faktörler, ödüllendirme fırsatları, kariyer ve gelir beklentileri gibi birçok faktörün işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi bulunmaktadır (Çankaya, 2020: 85).

İşten ayrılma niyetinin olumsuz sonuçları olduğu gibi çalışan açısından birçok olumlu sonuçlarına da rastlanılmaktadır. Çalışanın ayrıldığı örgütte yaşadığı sorunların ortadan kalkmasıyla birlikte kendini daha mutlu hissetmesi, yeni işinde daha iyi örgüt uyumu yakalama ve kariyerinde ilerleme fırsatı, çalışanın gelir düzeyinin artması, yeni örgütün çalışana kattığı bilgi ve tecrübeler ve çalışanın iş memnuniyetinin artması ve buna bağlı olarak verimliliğinin artması gibi çalışan açısından birçok olumlu etkisi de görülebilmektedir (Köse, 2020: 58-59; Yılmaz, 2020: 91).

Günümüzde çoğu insan işten ayrılma niyetinin sadece çalışan üzerinde etkisi olduğunu düşünmektedir. Fakat işten ayrılma niyetinin sadece işgörenler açısından değil, örgütler ve ekonomi açısından da sonuçları bulunmaktadır (Bozdoğan, 2020: 34). İşten ayrılma niyeti, yetenekli ve kalifiye çalışanlarının örgütte kalmasını sağlamayı amaçlayan örgütlerin geçmişten günümüze kadar en çok karşılaştığı sorunlardan biri olmuştur (Koçak ve Yücel, 2018: 689). Çünkü işten ayrılma niyeti içerisinde olan çalışanın işletmede hizmet gösterdiği süre boyunca performansı yeteneği ve becerisiyle işletmeye sağladığı katkı ne kadar fazlaysa, ayrılması durumunda işletmenin karşılaşacağı maliyet de o derecede yüksek olmaktadır (Baş, 2020: 34). Bu sebeple çalışanların işten ayrılma oranlarının artması örgütleri olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu unsurlar baz alındığında örgüt içerisinde örgütsel ve yönetsel politikaların düzenlenmesinde işgörenlerin örgütsel bağlılığını düşürecek eylem ve faaliyetlerden kaçınmaları gerekmektedir. Nitekim yapılan çalışmalarda göstermektedir ki saygın bir işe sahip olduğunu düşünen çalışanların işyerlerinde mutlu ve huzurlu oldukları bu nedenle işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğu (Kılıç, 2016; Çankaya, 2020; Kılıç ve Avcıkurt 2020; Rai, 2020; Mbah ve Ikemefuna, 2012; Joo ve Park 2010) tespit edilmiştir. Dolayısıyla örgütler işgörenlerin beklentilerine yönelik fiziksel ve örgütsel olanaklar sağladıklarında çalışanların işten ayrılma niyetlerinde azalma olduğu görülebilmektedir. Bu düşünceden hareketle çalışmanın amacını ortaya koyacak ikinci hipotez şu şekilde oluşturulabilir:

H₂: İnsana yakışır iş ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

H_{2a}: Fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

H_{2b}: Sağlık hizmetlerine erişim ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

H_{2c}: Yeterli ücret ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

H_{2d}: Boş zaman ve dinlenme ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

H_{2e}: Kurumsal değerlerle ailevi ve sosyal değerlerin uyumu ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir etki söz konusudur.

5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışma, ekonomik yapıdaki mevcut çalışma koşullarının insana yakışır iş bakımından ne derece uygun olduğunu anlamak ve bu uygunluğun çalışanların öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyetine etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla insana yakışır iş öğelerine ait bilgiler elde etmek, var olan durumu kavramak, yorumlamak ve tanımlamak üzere Antalya ilinde bulunan medikal şirketlerinin çalışma koşulları insana yakışır iş açısından irdelenmiş ve bu kavramın çalışanların kendilerini mutlu hissetmesi ve işten ayrılma niyetine etkileri incelenmiştir. Ayrıca daha önce bu değişkenlerin birlikte kullanılarak yapılan bir çalışmaya rastlanılmaması, çalışmayı bu anlamda önemli kılmaktadır.

5.2. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Kısıtları

Çalışmanın evreni, Antalya ilinde faaliyet gösteren medikal şirketlerinde çalışan 185 kişiyi kapsamaktadır (çalışan sayısı şirket yöneticilerinden alınmıştır). Bu evrenden %95 güven aralığında %5'lik hata payı öngörülerek seçilen örneklem büyüklüğü 125 olarak hesaplanmıştır (Sancar, 2012). İstatistiksel olarak daha iyi sonuçlar elde etmek için araştırma evrenini oluşturan kurumlara 175 anket gönderilmiş 152 tanesinden geri dönüş sağlanmıştır. Dolayısıyla çalışmada 152 çalışan tarafından doldurulan anketler değerlendirmeye alınmıştır. Görüşmelerin etik ilkeler mevzuatına uygunluğunun tespiti amacıyla, Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik İlkeleri ve Etik Kurulu'nun 04.01.2022 tarihinde gerçekleştirilen 27. toplantının 22 sayılı kararıyla etik kurul uygunluk raporu alınmıştır.

Araştırmanın sadece Antalya il merkezinde faaliyette bulunan sağlık hizmetleri sektöründe yer alan medikal şirket çalışanlarına yönelik olması elde edilen veriler ve bu verilerin toplanmasında anket tekniğinin kullanılması çalışmanın sınırlılıklarını oluşturmuştur.

5.3. Veri Toplama Yöntemi ve Kullanılan Ölçekler

Bu çalışmada birçok çalışmada olduğu gibi nicel araştırma yönteminden yararlanılmış ve veriler anket tekniği kullanılarak elde edilmiştir. Anket tekniğinin kullanılmış olmasının nedeni, mukayese yapma fırsatının bulunması ve aynı zamanda soruların çok kısa bir süre içerisinde gerekli olan kişilere ulaştırılmasını sağlamasıdır (İşcan, 2002: 184).

Araştırmada kullanılan anket formu dört bölümü içermektedir. Birinci bölümde kişilere ait demografik sorular yer alırken, insana yakışır iş ölçeği ikinci bölümü, öznel iyi oluş üçüncü bölümüne işten ayrılma niyetini içeren sorulara ise son bölümde yer verilmiştir. İnsana yakışır iş, öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyeti ölçeklerine yönelik detaylı bilgiler şu şekildedir:

İnsana Yakışır İş Ölçeği:

İnsana yakışır iş kavramı, küreselleşme ile birlikte dünya gündemine girdikten sonra siyasi kalkınma ve çalışma koşullarının iyileştirilmesi adına istihdam, işgörenlerin temel hakları, sosyal güvenlik ve sosyal diyalog şeklinde dört boyuta incelenmiştir. Ancak bu çalışmada Duffy ve arkadaşları (2017) tarafından ILO'nun insana yakışır iş standartları baz alınarak hazırlanan ve beş alt boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır. Büyükgöze Kavas ve Autin

(2019) tarafından ise Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik araştırmaları yapılmıştır. İnsana yakısr iş ölçeği 15 madde ve 5 alt boyuttan oluşmaktadır. Boyutlar fiziksel ve ilişkisel çalışma koşulları, sağlık hizmetlerine erişim, yeterli ücret, boş zaman ve dinlenme, kurumsal değerle ailevi ve sosyal değerlerin uyumu şeklinde dir. İnsana yakısr iş ölçeğinde yer alan 7-8-10-11'inci maddeler ters kodlanmış maddeler olup analizlere başlamadan önce bu dört madde düzeltilerek analize dahil edilmiştir.

Özel İyi Oluş Ölçeği: Bu çalışmanın diğer bir değişkeni olan özel iyi oluş ölçeği Hills ve Argyle (2002) tarafından geliştirilen 29 maddelik ölçme aracıdır. Doğan ve Çötök (2011) tarafından yapılan çalışmada bu ölçeğin 8 madde ve üç alt boyutluk kısa formu kullanılmıştır. Ancak Argyle ve Hillssöz konusu olan boyutların isimlendirilmesi ve yorumlamasında yaşadıkları sorunlar nedeniyle, ölçeğin tek boyut olarak kullanılmasının daha uygun olacağını belirtmişlerdir (Doğan ve Sapmaz, 2012). Özel iyi oluş ölçeğine ait 1 ve 7'nci maddeler ters kodlanmış maddelerdir.

İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği: İşten ayrılma niyeti ölçeği ise Tak ve Çiftçioğlu (2008) tarafından oluşturulan, Polat ve Meydan (2010) tarafından çalışmalarında kullanılan 5 maddelik ve tek boyuttan oluşan ölçme aracıdır. Tüm değişkenlerde 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır.

5.4. Analiz Yöntemleri

Kolayda örneklem yöntemi ve anket tekniği kullanılarak elde edilen veriler SPSS 20 programı ile analiz edilmiştir. Kullanılan anketlerin geçerlilik ve güvenilirliğinde açımlayıcı faktör analizinden yararlanılmış, değişkenler arasındaki ilişkiler pearson korelasyon analizi, hipotezler çoklu regresyon analizi ile test edilerek elde edilen sonuçlar bu doğrultuda yorumlanmıştır.

Değişkenlere Ait Ölçeklere İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi

Bu çalışmada kullanılan ölçeklerin yapısal geçerliliklerini ölçmek için açımlayıcı faktör analizinden yararlanılmış ve sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Çalışmada yer alan değişkenlere ve alt boyutlarına ait ölçeklerin Cronbach Alfa değerleri incelendiğinde oranın yüksek düzeyde güvenilirlik sağladığı görülmektedir. Araştırma sonucu elde edilen verilere betimleyici faktör analizine uygunluğu gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerlerinin de temel koşul olan 0.60'tan yüksek değere sahip oldukları görülmüştür. Ölçeklerin KMO katsayıları belirlenen değerin üzerinde olduğu için veri matrisinin faktör analizi için uygun olduğu saptanmıştır. Ayrıca veriler arasındaki korelasyonun faktör analizi için uygun olup olmadığını ölçmek amacıyla uygulanan Bartlett küresellik testi sonucunda tüm değişkenlere ait verilerin faktör analizine uygun olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Değişkenlerde Kullanılan Ölçeklere Ait Açımlayıcı Faktör Analizleri

Boyutlar	İfadeler	Faktör Yükleri	Cronbach's Alpha	KMO	Barlett Küresellik Testi (p)	Açıklanan Varyans
İnsana Yakışır İş	İYİ2	0.996	0.896	0.807	2.114.552; p < 0.001	76.84%
	İYİ3	0.936				
	İYİ1	0.702				
	İYİ14	0.995	0.978			
	İYİ13	0.987				
	İYİ15	0.92				
	İYİ8	0.995	0.933			
	İYİ7	0.896				
	İYİ9	0.81				
	İYİ5	0.918	0.769			
	İYİ6	0.867				
	İYİ4	0.431				
	İYİ11	0.891	0.823			
İYİ10	0.795					
İYİ12	0.647					
Öznel İyi Oluş	ÖİO6	0.811	0.805	0.838	345.938; p < 0.001	36.94%
	ÖİO3	0.753				
	ÖİO5	0.74				
	ÖİO8	0.595				
	ÖİO2	0.508				
	ÖİO4	0.503				
	ÖİO1	0.439				
ÖİO7	0.352					
İşten Ayrılma Niyeti	İAN4	0.909	0.929	0.844	629.660; p < 0.001	72.45%
	İAN2	0.898				
	İAN3	0.823				
	İAN1	0.82				
	İAN5	0.8				

5.5.Bulgular

Çalışmanın bu kısmında medikal şirketlerindeki çalışanlara uygulanan anketler analiz edilmiş ve bu analizlerden elde edilen verilere göre sonuç ve yorumlama kısmı oluşturulmuştur.

5.5.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan medikal çalışanlarının demografik özelliklerine yönelik bilgiler Tablo 2’de verilmiştir.

Tabloda görüldüğü üzere çalışmaya katılanların cinsiyetlerine göre dağılımı incelendiğinde, %36’sı kadın, %64’nün erkek katılımcıdan oluştuğu görülmüştür. Yaş açısından dağılımlara bakıldığında araştırmaya katılanların %80.3’ünün 20-40 yaş aralığında, %19.7’sinin ise 41-50 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Medeni durum dağılımına bakıldığında evli olan çalışanların oranı %57.9 iken bekâr olan çalışanların oranı ise %42.1 olduğu görülmüştür. Katılımcıların eğitim durumları ele alındığında %20.4’nün lise, %36,2’sinin ön lisans, %43.4’nün lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir. Çalışanların kurumdaki pozisyonuna bakıldığında %27’sinin mesul müdür, %23’nün klinik destek, %29.6’sının idari işler ve %20.4’ünü cerrahi-biyomedikal çalışanlarından oluşmaktadır. Çalışanların kurumdaki çalışma süreleri ele alındığında %27’si 1-5 yıl aralığında, %48’si 6-10 yıl aralığında, %24.3’ü 11-15 yıl aralığında olduğu tespit edilmiştir. Anket formunda ilk kısmın son sorusu olan gelir düzeyi dağılımının %28.3’ünü 4000-6000 gelir aralığı, %50’sinin 6001-8000 gelir aralığı, %21.7’sinin ise 8001-10.000 gelir aralığında olduğu görülmüştür.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri

		N	%
Cinsiyet	Kadın	55	36.2
	Erkek	97	63.8
Yaş	20-30	41	27.0
	31-40	81	53.3
	41-50	30	19.7
Medeni Durum	Evli	88	57.9
	Bekâr	64	42.1
Eğitim	Lise	31	20.4
	Ön Lisans	55	36.2
	Lisans	66	43.4
Kurumdaki Pozisyon	Mesul Müdür	41	27.0
	Klinik Destek	35	23.0
	İdari İşler	45	29.6
	Cerrahi-Biyomedikal	31	20.4
Kurumdaki Çalışma Süresi	1-5	41	27.0
	6-10	74	48.0
	11-15	37	24.3
Gelir Düzeyi	4000-6000	43	28.3
	6001-8000	76	50.0
	8001-10.000	33	21.7

5.5.2. Değişkenlere Ait Korelasyon Analizi Sonuçları

Çalışmada yer alan değişkenler ve bu değişkenlere ait alt boyutlar arasındaki ilişki düzeylerini belirlemek için Pearson Korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Değişkenlere ait korelasyon analiz sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3: Değişkenlere Yönelik Korelasyon Analizi

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7
1	1						
2	0.610**	1					
3	0.499**	0.104	1				
4	0.732**	0.258**	0.276**	1			
5	0.471**	0.169*	-0.124	0.276**	1		
6	0.552**	0.263**	0.220**	0.116	0.073	1	
7	0.324**	0.244**	0.164*	0.311**	0.125	0.055	1
8	0.543**	0.422**	0.218**	0.521**	0.136	0.204*	0.334**

- | | |
|--|--|
| 1. İnsana Yakısr İş | 6. Kurumsal Değerler ile Ailevi ve Sosyal Değerlerin Uyumu |
| 2. Fiziksel ve İlişkisel Güvenli Çalışma Koşulları | 7. Özne İyi Oluş |
| 3. Sağlık Hizmetlerine Erişim | 8. İşten Ayrılma Niyeti |
| 4. Yeterli Ücret | |
| 5. Boş Zaman ve Dinlenme | |

** , ve * , %1 ile %5 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Korelasyon analizi sonuçlarının gösterildiği Tablo 3 incelendiğinde, insana yakısr iş ile özne iyi oluş arasında pozitif yönlüve anlamlı bir ilişkinin ($r: 0.324$; $p<0.05$) olduğu görülmüştür. İnsana yakısr iş arttıkça, özne iyi oluş değeri de artmaktadır. İnsana yakısr işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları ile özne iyi oluş arasında pozitif yönlü ($r: 0.244$; $p<0.05$), sağlık hizmetlerine erişim ile özne iyi oluş arasında pozitif yönlü, düşük düzeyde ve anlamlı ($r: 0.164$; $p<0.01$), yeterli ücret ile özne iyi oluş arasında pozitif yönlü orta düzeyde ve anlamlı ($r: 0.311$; $p<0.05$) bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları, sağlık hizmetlerine erişim ve yeterli ücret değeri arttıkça, özne iyi oluş değeri de artmaktadır. İnsana yakısr işin diğere iki alt boyutu ile özne iyi oluş arasında ise ilişki olmadığı görülmüştür.

İnsana yakışır iş ile diğer bir değişken olan işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü, anlamlı ve orta düzeyde bir ilişki ($r: 0.543$; $p<0.05$) olduğu gözlemlenmiştir. İnsana yakışır iş arttıkça, işten ayrılma niyeti de artmaktadır. İnsana yakışır işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü orta düzeyde ($r: 0.422$; $p<0.05$), sağlık hizmetlerine erişim ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü, düşük düzeyde ($r: 0.218$; $p<0.05$), yeterli ücret ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde orta düzeyde ($r: 0.521$; $p<0.05$), kurumsal değerler ile ailevi ve sosyal değerlerin uyumu ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü düşük düzeyde ve anlamlı ($r: 0.204$; $p<0.01$) bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları, sağlık hizmetlerine erişim, yeterli ücret ve kurumsal değerler ile ailevi ve sosyal değerlerin uyumu arttıkça, işten ayrılma niyeti artmaktadır. Boş zaman ve dinlenme ile işten ayrılma niyeti arasında ise herhangi bir ilişkinin olmadığı görülmüştür.

5.5.3. Değişkenlere Ait Regresyon Analizi Sonuçları

İnsana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla regresyon analizi uygulanmıştır. Regresyon analiz sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: İnsana Yakışır İş ile Öznel İyi Oluş Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	p
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit Terim	2.159	0.347		6.214	0.000
İnsana Yakışır İş	0.388	0.093	0.324	4.190	0.000
a. Bağımlı Değişken: Öznel İyi Oluş					
R: 0.324	R ² : 0.105	Düzeltilmiş R ²	Model İçin F:17.553	p=0.00	

Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki etki düzeyini belirlemeye yönelik yapılan regresyon analizinde değişkenler arasındaki etki düzeyinin anlamlı ve bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür ($F=17.553$; $p=0.00$). Tablo 4'te bulunan t değerine ait p değerinin 0.00 olması bağımsız değişken olan insana yakışır iş değerindeki bir birimlik artış, bağımlı değişken olan öznel iyi oluş değerinin 0.388 oranında artmasına neden olmuştur. R² değerinin 0.105 olması, insana yakışır işin öznel iyi oluşu %11 düzeyinde açıklayabildiğini göstermiştir. Bu sonuç ileri sürülen H₁ hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

Tablo 5: İnsana Yakışır İşin Alt Boyutları ile Öznel İyi Oluş Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		t	p	Collinearity Statistics	
	B	Std. Hata			Tolerans	VIF
Sabit Terim	2.377	0.389	6.112	0.000		
FIGÜÇ	0.130	0.060	2.154	0.033	0.870	1.149
SAGHİZ	0.075	0.065	1.152	0.251	0.841	1.189
YETÜCR	0.126	0.047	2.666	0.009	0.795	1.258
DİNLME	0.036	0.064	0.567	0.572	0.865	1.156
AİSOSDEĞ	-0.032	0.060	-0.524	0.601	0.890	1.123
a. Bağımlı Değişken: Öznel İyi Oluş						
R: 0.366	R ² : 0.134	Düzeltilmiş R ² : 0.105	Model İçin F:4.527	p=0.001	D-W: 1.780	

Tablo 5'te insana yakışır işin alt boyutları ile öznel iyi oluş arasındaki etki düzeyi incelenmiş ve insana yakışır işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşullarının öznel iyi oluş üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Bağımsız değişken olan insana yakışır işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları değerindeki bir birimlik artış, bağımlı değişken olan öznel iyi oluş değerini 0.130 oranında etkilerken, yeterli ücret değerindeki bir birimlik artış ise öznel iyi oluş değerini 0.126 oranında artırmaktadır. Değişkene ait diğer alt boyutlarda ise herhangi bir

etkiye rastlanmamıştır. D-W değeri, 1.780 olması değişkenler arasında oto korelasyon olmadığını göstermiştir. Aynı zamanda R² değerinin 0.105 olması, insana yakışır işin alt boyutlarının öznel iyi oluşu %11 düzeyinde açıklayabildiğini göstermiştir.

Tablo 6: İnsana Yakışır İş ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	p
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit Terim	-0.313	0.482		-0.648	0.518
İnsana Yakışır İş	1.018	0.129	0.543	7.916	0.000
a. Bağımlı Değişken: İşten Ayrılma Niyeti;					
R: 0.543	R ² : 0.295	Düzeltilmiş R ² : 0.290	Model İçin F:62.661	p=0.000	

Tablo 6'da da görüldüğü üzere t değerine ait p değerinin anlamlı olması, insana yakışır işin işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bağımsız değişken olan insana yakışır iş değerindeki bir birimlik artış, bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti değerinin 1.018 oranında artmasına neden olmuştur. R² değerinin 0.295 olması, insana yakışır işin işten ayrılma niyetini %30 düzeyinde açıklayabildiğini göstermiştir. Bu nedenle, örgütlerdeki insana yakışır işlerin artması, işten ayrılma niyetini olumlu yönde etkilemektedir. Bu sonuç oluşturulan H₂ hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 7: İnsana Yakışır İşin Alt Boyutları ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		t	p	Collinearity Statistics	
	B	Std. Hata			Tolerans	VIF
Sabit Terim	0.479	0.519	0.923	0.357		
FİGÜÇ	0.336	0.081	4.164	0.00	0.87	1.149
SAGHİZ	0.059	0.087	0.681	0.497	0.841	1.189
YETÜCR	0.37	0.063	5.872	0.00	0.795	1.258
DİNLME	-0.038	0.086	-0.442	0.659	0.865	1.156
AİSOSDEĞ	0.079	0.081	0.978	0.33	0.89	1.123
a. Bağımlı Değişken: İşten ayrılma Niyeti						
R: 0.608	R ² : 0.370	Düzeltilmiş R ² : 0.348	Model İçin F:17.120	p=0.000	D-W: 2.268	

Tablo 7'de yer alan çoklu regresyon analizinde insana yakışır işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşullarının işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Bağımsız değişken olan insana yakışır işin alt boyutu olan fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları değerindeki bir birimlik artış, bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti değerini 0.336 oranında arttırmaktadır. Diğer alt boyutu olan yeterli ücretin işten ayrılma niyeti üzerinde 0.37 oranında artışa neden olduğu görülürken, değişkene ait diğer alt boyutlarda herhangi bir etkinin olmadığı tespit edilmiştir. D-W değeri, 2.268 olması değişkenler arasında oto korelasyon olmadığını göstermiştir. Aynı zamanda R² değerinin 0.370 olması, insana yakışır işin alt boyutlarının işten ayrılma niyetini %35 düzeyinde açıklayabildiğini göstermiştir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma insana yakışır işin öznel iyi oluş ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerini belirlemeye yöneliktir. Literatür çalışmalarından toplanan bilgiler doğrultusunda çalışmanın teorik çerçevesi, Antalya ili içerisinde faaliyette bulunan medikal işletmelerinde çalışan 152 personel üzerine yapılan anket çalışmaları ile elde edilen bulgularla da uygulama kısmı tamamlanmıştır.

Ulusal ve uluslararası literatür araştırmaları ve oluşturulan teorik çerçeveden hareketle hazırlanan hipotezleri test etmek ve değişkenler arasındaki etki düzeyini belirlemek amacıyla

regresyon analizinden yararlanılmıştır. Sonuçlar incelendiğinde insana yakışır işin öznel iyi oluş üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır. İnsana yakışır işin öznel iyi oluş üzerindeki etkisini incelemek için oluşturulan H_1 hipotezinin yapılan regresyon analizi sonucu tutarlılık göstermesi nedeniyle bu hipotez kabul edilmiştir. İnsana yakışır işin alt boyutlar bazındaki etki düzeyi incelendiğinde, fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları, yeterli ücret alt boyutları öznel iyi oluşu pozitif yönde etkilerken, diğer alt boyutların öznel iyi oluş üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla oluşturulan H_{1a} ve H_{1c} hipotezler kabul, H_{1b} , H_{1d} ve H_{1e} hipotezleri ise reddedilmiştir. Değişkenin ikinci bağımlı değişken olan işten ayrılma niyeti ile olan etki düzeyine bakıldığında pozitif yönlü ve anlamlı düzeyde bir etkinin olduğu görülmüştür. Bu sonuç insana yakışır iş düzeyindeki artışın işten ayrılma niyeti ile paralel düzeyde bir artışa neden olduğunu göstermektedir. Aynı şekilde insana yakışır işin alt boyutları olan; fiziksel ve ilişkisel güvenli çalışma koşulları ile yeterli ücretin işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır. Bu nedenle oluşturulan H_2 hipotezi ve bu hipoteze ait alt hipotezler kabul edilmemiştir. Elde edilen analiz sonuçları ve insana yakışır iş ile ilgili önceki dönemde farklı alan ve sektöre yönelik yapılan çalışmalar karşılaştırıldığında; Aca ve Akdamar (2022), Pais vd. (2019), Dodd (2019), Raj Adhikari vd. (2012), Sheng ve Zhou (2021), Çolakoğlu ve Toygar (2021), Braganza vd. (2021), Rodgers (2007) tarafından yapılan çalışmalarda insana yakışır işin öznel iyi oluşa etkisi açısından tutarlılık görülürken işten ayrılma niyeti ile etkisi bakımından uyum sağlamadığı görülmektedir.

Bu çalışmaya benzer diğer araştırmaların aksine çalışanların insana yakışır işe sahip olmalarının işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü bir etki düzeyi yerine pozitif yönlü bir etki düzeyi olduğu görülmüştür. Yapılan analizler sonucuna göre, Antalya ilinde faaliyette bulunan medikal şirketleri çalışanlarının işten ayrılma niyeti üzerinde sadece insana yakışır işin etkili olmadığı bunun dışında kendilerini gerçekleştirebilmek adına daha iyi bir çalışma ortamı ve koşulları sunan iş alternatiflerine yöneldikleri düşünülmektedir. Çünkü örgüt çalışanlarına iyi bir çalışma koşulu sunsa bile her zaman çalıştığı örgütten daha iyi fırsatlar sunan örgütler/ işler bulunabilmektedir. Dolayısıyla, bu sektör içerisinde yer alan örgütlerin çalışanlarının işten ayrılma niyetinin önüne geçebilmesi için insana yakışır iş dışındaki beklentilerini karşılaması gerektiği düşünülmektedir. Çalışanların örgüt içerisinde kendilerini daha iyi hissetmeleri için işverenlerin çalışanlarına hem fiziksel koşullar hem de kurulan ilişkiler bağlamında güvenli çalışma koşulları oluşturması öngörülmektedir. Ayrıca örgütlerin daha iyi bir düzeyde insana yakışır iş gerekliliklerini yerine getirmesi için yeni stratejiler ve politikalar geliştirmesi, en önemlisi çalışanların işlerine daha fazla adapte olmalarını sağlamak için yeni fırsatlar oluşturulması gerektiği düşünülmektedir. Bu durum çalışanlarda aidiyet duygusunu oluşturarak örgüte karşı olan bağlılığa olumlu katkılar sunarken diğer taraftan sinik düşüncelerden uzaklaşarak işten ayrılma niyetini / düşüncesini azaltacaktır.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Bu çalışmaya ilişkin etik kurul izni Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'ndan 04.01.2022 tarihinde gerçekleştirilen 27. oturumun 22 sayılı Etik Kurul Onayı ile alınmıştır

Yazar Katkıları: Yazarlar, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, veri analizi ve raporlama bölümlerinde katkı sağlamıştır. Yazarların çalışmaya katkı oranları eşit düzeydedir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması vardır/yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Aca, Z. & Akdamar E. (2022). Türkiye’de insana yakışır iş: bağlam kavramlaştırma ve değerlendirme: bir alan araştırması. *Journal of Management and Economics Research*, 20(1), 271-291.
- Akgül, F., (2021). *Lise öğrencilerinin okula bağlılık düzeyleri ile öznel iyi oluşları arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yayımlanmamış doktora tezi). Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Akyürek, Z. (2019). *İktisadi bir kavram olarak öznel iyi oluş ve dindarlık*, (Yayımlanmamış doktora tezi) Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Alper, N. E. (2020). *İş yerine gidiş ve dönüşün işten ayrılma niyetine etkisi: iş yaşam dengesinin aracılık rolü* (Yayımlanmamış doktora tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ayaydın, İ., Ç. (2021). *Aile Motivasyonu ve içsel motivasyon ile iş performansı ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide enerjinin aracı ve çalışma koşullarının düzenleyici etkileri: Sağlık çalışanları ve sporcular üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış doktora tezi). Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aydın G., (2021). İnsana Yakışır İş ve çalışan yoksullar: işgücü piyasası çerçevesinde bir değerlendirme. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 4(1), 18-36.
- Baş, M. (2020). *Algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide işe adanmışlığın aracılık rolü: Erzincan’daki sağlık çalışanları üzerine bir uygulama* (Yayımlanmamış doktora tezi). Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Berg, J., Furrer M., Harmon, E., Rani, U. & Silberman, M, S. (2018). Digital Labour Platforms and the Future of Work Towards Decent Work in the Online World, *International Labour Office*, Geneva.
- Bıçak, M. (2021). Sınıf öğretmenlerinin öznel iyi oluş düzeyleri ile mesleki tükenmişlikleri arasındaki ilişki, *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü*, Yüksek Lisans Tezi, Samsun.
- Bolelli, M. (2020). Psikolojik sermayenin öznel iyi oluş üzerindeki etkileri: türkiye’de bir araştırma. *International Journal of Management and Administration*, 4(8), 245-259.
- Bozdoğan, S. C. (2020). Aşın iş yükünün, tükenmişlik, iş stresi ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Doktora Tezi, Osmaniye.
- Braganza, A., Chen W., Canhoto, A. & Sarp, S. (2021). Productive employment and decent work: the impact of ai adoption on psychological contract, job engagement and employee trust. *Journal of Business Research*, 131, 485-494.
- Burchell B., Sehnbruch K., Piasna A. & Agloni N. (2014). The quality of employment and decent work: definitions, methodologies, and ongoing debates. *Cambridge Journal of Economics*, 38(2), 459-477.
- Büyükgöze, Kavas, A. & Autin, K. L. (2019). Decent work in turkey: context, conceptualization, and assessment. *Journal of Vocational Behavior*, 112, 64-76.
- Conigliaro, P. (2021). Between social sustainability and subjective well-being: the role of decent work. *Social Indicators Research*, 157, 139-174.

- Çankaya, M. (2020). Sağlık çalışanlarında algılanan örgütsel destek ve psikolojik iyi oluş işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(8), 79-98.
- Çolakoğlu, C. & Toygar, A. (2021). The psychological effect of compensation on decent work dimensions: a research on public and private school teachers in turkey. *International Journal of Social Economics*, 48(8), 1191-1212.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being, *Psychological Bulletin*, 95, 542-575
- Dodd, V., Hooley, T. & Burke, C. (2019). Decent work in the UK: context, conceptualization, and assessment. *Journal of Vocational Behavior*, 112, 270-281.
- Doğan, T. & Çötök, Akıncı, N. (2011). Oxford mutluluk ölçeği kısa formunun türkçe uyarlanması: geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4(36), 165-172.
- Doğan, T. & Sapmaz, F. (2012). Oxford mutluluk ölçeği türkçe formunun psikometrik özelliklerinin üniversite öğrencilerinde incelenmesi. *Düşünen Adam Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi*, 25, 297-304.
- Duffy, R. D., Allan, B. A., England, J. W., Blustein, D. L., Autin, K. L., Douglass, R. P., Ferreira, J. & Santos, E. J. R. (2017). The development and initial validation of the decent work scale. *Journal of Counseling Psychology*, 64(2), 206-221.
- Erceylan, N., Öztürk, M., Uludağ, K., Uzunbacak, H. & Akçakanat, T. (2020). İçsel motivasyon ve öznel iyi oluş arasındaki ilişki: iş becerikliliği ve akış deneyiminin seri aracılık rolü. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 19(40), 413-436.
- Eryeşil, K. & Bedük, A. (2021). Psikolojik sermayenin öznel iyi oluş üzerindeki etkisi: imalat sektöründe bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (45), 306-316.
- Ferraro T., Pais L., Moreira, J. M. & Do Santos, N. R. (2018). Decent work and work motivation in knowledge workers: the mediating role of psychological capital. *Springer; International Society for Quality-of-Life Studies*, 13(2), 501-523.
- Ferraro T., Pais L., Moreira, J. M. & Do Santos, N. R. (2020). Decent work, work motivation, work engagement and burnout in physicians. *International Journal of Applied Positive Psychology*, 5, 13-35.
- Ferraro, T., dos Santos, N. R., Pais, L., & Moreira, J. M. (2017). Decent work and work motivation in lawyers: An empirical research. *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*, 17(4), 192-200
- Ghai, D. (2003). Decent work: concept and indicators. *International Labour Review*, 142(2), 113-145.
- Haiming, H. & Yan, Y., (2020). An integrative literature review and future directions of decent work. *Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management*, 20(8), 9-24.
- Hills, P. & Argyle, M. (2002). The oxford happiness questionnaire: a compact scale for the measurement of psychological well-being. *Personality and Individual Differences*, 33(7), 1071-1082.

- İlgaz, H. H. (2020). *YetiŖkinlerde umudu yordamda toplumsal cinsiyet rolleri ve öznel iyi oluŖun etkisi* (YayımlanmamıŖ yüksek lisans tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ILO Türkiye Ofisi (2022). Ankara ILO Türkiye ofisi (ILO-Ankara)
- İŖiŖiçok, Ö. (2010). KüreselleŖme sürecinde insana yakıŖır iŖ. *Journal of Social Policy Conferences*, 0 (56), 308-331.
- İŖiŖiçok, Ö. (2018). ÇalıŖma yaŖamının kalitesinin artırılmasında insana yakıŖır iŖ. *Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi*, 6, 302 – 311.
- İŖcan F. (2002), *Küresel iŖletmecilikte dönüŖtürücü liderlik anlayıŖı -büyük ölçekli iŖletmelerde bir uygulama* (YayımlanmamıŖ doktora tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Joo, B. K. & Park S. (2010). Career satisfaction, organizational commitment, and turnover intention: the effects of goal orientation, organizational learning culture and developmental feedback. *Leadership & Organization Development Journal*, 31(6), 482-500.
- Kapar, R. (2007). Uygun iŖ açığı: insana yaraŖmayan iŖler. *TTB Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi*, 8(29), 2-10.
- Kılıç, C.H. (2009). Düzgün iŖ. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Doktora Tezi, İstanbul.
- Kılıç, N. S. (2016). *Otel çalıŖanlarının düzgün iŖ koŖullarının sağlanmasıya yönelik algıları ve iŖten ayrılma niyetine etkisi: Ayvalık örneği* (YayımlanmamıŖ yüksek lisans tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kılıç, N. S. & Avcıkurt, C. (2020). Otel ÇalıŖanlarının “düzgün iŖ” koŖullarına yönelik algıları ve iŖten ayrılma niyetine etkisi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(3), 1402-1424.
- Kirazcı, F., Ergin, Z.Ö. & Büyükgöze-Kavas, A. (2022). İnsana yakıŖır iŖten iyi oluŖa: çalıŖma psikolojisi kuramına dayalı bir model testi. *Akademik YaklaŖımlar Dergisi*, 13 (2), 567-591.
- Koçak, D. & Yücel, İ. (2018). Algılanan örgütsel destek ile iŖten ayrılma niyeti arasındaki iliŖkide duygusal bağlılığın aracı etkisinin incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(3), 683-704.
- Köse, N. (2020). *Örgütsel adaletin iŖten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde örgütsel sinizm aracı rolü* (YayımlanmamıŖ doktora tezi). Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Mbah, S. E. & Ikemefuna, C. O. (2012). Job satisfaction and employees' turnover intentions in total nigeria plc. in Lagos State. *International Journal of Humanities and Social Science*, 2(14), 275-287.
- Mobley, William H. (1977). Intermediate linkages in the relationship between job satisfaction and employee turnover. *Journal of Applied Psychology*, 62, 237-240.
- Myers D. G. & Diener, E., (1995). Who is happy. *Psychological Science*, 6(1), 10-19.
- Özsavaner, B. B. (2019). *Örgütsel adalet ve örgütsel destek algısının öznel iyi oluŖ üzerine etkisi: havacılık yer hizmetiŖirketine yönelik bir araŖtırma* (YayımlanmamıŖ yüksek lisans tezi). Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Pais, L., Graça, M., Monica, L., Do Santos, N. R., Ferraro, T. & Berger, R. (2019). Decent work and work engagement: a profile study with academic personnel. *Applied Research in Quality of Life The Official Journal of the International Society for Quality-of-Life Studies*, 16(1), 1-23.
- Palaz, S. (2005). Düzgün iş (decent work) kavramı ve ölçümü: Türkiye ve OECD ülkelerinin bir karşılaştırma. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0(50), 479-505.
- Polat, M. & Meydan, C. H. (2010). Örgütsel özdeşleşmenin sinizm ve işten ayrılma niyeti ile ilişkisi üzerine bir araştırma. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 9(1), 145-172.
- Rai, S. (2017). Path model analysis of perceived organizational support, job satisfaction and turnover intention study on indian generation y employees. *Springer International Publishing Switzerland*, 405-417.
- Raj Adhikari, D., Hirasawa, K., Takakubo, Y. & Lal Pandey, D. (2012). Decent work and work life quality in nepal: an observation. *Employee Relations*, 34(1), 61-79.
- Rodgers, G. (2007). Labour market flexibility and decent work. *DESA Working Paper*, (47), 2-9.
- Rusbult, C. E., Farrell, D., Rogers, G. & Mainous, A. G. (1988). Impact of exchange variables on exit, voice, loyalty, and neglect: an integrative model of responses to declining job satisfaction. *The Academy of Management Journal*, 31(3), 599-627.
- Sancar, A. (2012). *Personel güçlendirme algısı ile dönüştürücü liderlik arasındaki ilişkiler: kamu kuruluşunda bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sheng, X. & Zhou, H. (2021). The effect of decent work on voice behavior: The mediating role of thriving at work and the moderating role of proactive personality. *Current Psychology*.
- Tak, B. & Çiftçioğlu, B. A. (2008). Mesleki bağlılık ile çalışanların örgütte kalma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemeye yönelik görgül bir çalışma. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 63(4),156-178.
- Yakut, E. (2020). *Stratejik insan kaynakları yönetiminin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde personel güçlendirme ve örgütsel destek algısının etkisini belirlenmesi* (Yayımlanmamış doktora tezi). Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yıldırım alp, S., & İsmaloğlu, E. (2014). İnsana yakışır iş kavramı bağlamında türkiye’de ev hizmetinde çalışan kadınlar. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(2), 145-175.
- Yılmaz, H. (2020). *Örgütsel sosyalleşmenin işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlığın aracılık rolü: havacılık sektöründe bir araştırma* (Yayımlanmamış doktora tezi). Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

The Effect of Decent Work on Subjective Well-Being and Intention To Leave Work
Extended Abstract

Businesses are attempting to live in a process where every day is unique, just like all other sections of the system. While this transition poses risks, it also presents numerous new opportunities. Businesses that make an effort to identify and assess these opportunities quickly provide themselves a competitive edge over rival companies in the economic structure and market. While there may be various strategic insights into gaining a competitive edge, the

best strategy is to make sure that the workforce is being used effectively. Because the conditions that businesses will provide for their employees, the most valuable component of production, in today's environment of fierce competition, are directly related to their ability to maintain a competitive edge. Business leaders have begun initiatives to enhance employee rights and freedoms and working conditions in response to this reality. They have also worked to develop surroundings that will enable employees to work in better conditions. Based on these ideas, the primary goal is to provide a competitive advantage to the company on the one hand and to increase employee satisfaction on the other. Because the cynical and intention to leave thoughts of employees will decrease with a high level of satisfaction towards their institutions. Considering this point of view, this study aims to understand how appropriate the current working conditions in the economic structure are in terms of decent work and to measure the effect of this suitability on the subjective well-being and intention to leave of the employees. For this purpose, the working conditions of medical companies in Antalya province have been examined in terms of decent work in order to obtain information about decent work items, to comprehend, interpret and describe the existing situation. In this research, as in many studies, a quantitative research method has been used, and the data have been obtained by using the questionnaire technique. The obtained data have been analyzed using the SPSS statistical program. One hundred eighty five people working in medical companies operating in the province of Antalya have been selected as the universe of the research. The sample size selected from this population was calculated as 125, with a 5% margin of error in the 95% confidence interval. Although the study's sample size was 125, to stay within this number and obtain a statistically better result, 175 questionnaires were sent to the institutions that constitute the research universe, and all employees were asked to fill in the questionnaires voluntarily. The number of returned questionnaires is 152.

Pearson correlation analysis has been carried out to test the hypotheses prepared based on national and international literature research and theoretical framework. According to the correlation results, a significant and positive relationship between decent work and subjective well-being has been observed. When the effect level between the variables was examined, it has been determined that decent work has a positive and significant effect on subjective well-being. Therefore, this hypothesis has been accepted because the H_1 hypothesis is consistent with the result of the regression analysis. When the effect level of decent work is examined based on sub-dimensions, physical and relational safe working conditions and adequate wage sub-dimensions affect subjective well-being positively. In contrast access to health services, leisure and rest, and of institutional values with family and social values sub-dimensions do not effect subjective well-being. Therefore, the H_{1a} and H_{1c} hypotheses have been accepted, and the H_{1b} , H_{1d} , and H_{1e} hypotheses have been rejected.



Kültürel Kimlik ve Tüketici Etnosentrizminin Müşteri Tatmini, Müşteri Katılımı ve Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi*

An Investigation of The Effect of Cultural Identity and Consumer Ethnocentrism on Customer Satisfaction, Customer Participation And Repurchase Intention in The Context of Gender

Yusuf USAL**
Sezen BOZYİĞİT***

Öz

Bazı tüketiciler kültürel kimlik ve etnosentrizm gibi nedenlerden dolayı küresel markalara karşı olumsuz tutum sergilemektedir. Bu olumsuz tutumlar müşteri katılımına ya da müşteri tatminine etki etmektedir. Markadan tatmin sağlamayan tüketicilerin o markayı tekrar satın alma olasılıkları azalmaktadır. Hem küresel markalara karşı tutum hem de müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetinde cinsiyetin de önemli bir faktör olduğu bilinmektedir. Bu nedenle araştırmanın amacı tüketicilerin yerel ve küresel kahve markalarına yönelik tercihlerinde kültürel kimlik ve etnosentrizmin müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini cinsiyet bağlamında incelemektir. Araştırmanın örneklemini Türkiye’de yaşayan kahve zinciri mağazalarına giderek kahve tüketimi yapan 18 yaş ve üzeri 388 tüketici oluşturmaktadır. Araştırmada veriler online anket yöntemiyle toplanmış ve yapısal eşitlik modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre kadın tüketicilerde kültürel kimlik etnosentrizmi, etnosentrizm müşteri katılımını, kültürel kimlik ve müşteri katılımı müşteri tatminini, müşteri katılımı ve müşteri tatmini tekrar satın alma niyetini olumlu, etnosentrizm müşteri tatminini ise olumsuz olarak etkilemektedir. Erkek tüketicilerde ise kültürel kimlik etnosentrizmi, etnosentrizm müşteri katılımını, müşteri katılımı müşteri tatminini, müşteri katılımı ve müşteri tatmini ise tekrar satın alma niyetini olumlu olarak yordamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Etnosentrizm, kültürel kimlik, müşteri tatmini, müşteri katılımı, tekrar satın alma

JEL Kodları: M30; M31

Abstract

Some consumers have negative attitudes towards global brands due to reasons such as cultural identity and ethnocentrism. These negative attitudes affect consumers' identification with the brand, that is, customer participation or customer satisfaction. Consumers who are not satisfied with the brand are less likely to repurchase

* Bu çalışma “Küresel markaya yönelik tutumun müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisi” isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Yüksek Lisans mezunu, Tarsus Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Ana Bilim Dalı, yusufusal52@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5460-1053>

*** Prof.Dr., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, sbozyigit@tarsus.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0951-3588>

that brand. It is known that gender is an important factor in both attitudes towards global brands, customer satisfaction and repurchase intention. For this reason, the aim of the research is to examine the effects of cultural identity and ethnocentrism on customer engagement, customer satisfaction and repurchase intention in the context of gender in consumers' preferences for local and global coffee brands. The sample consists of 388 consumers aged 18 and over who live in Turkey and consume coffee by going to coffee chain stores. Data were collected by online survey method and analyzed using a structural equation model. According to the results of the research, cultural identity ethnocentrism, ethnocentrism customer participation, cultural identity and customer participation affect customer satisfaction, customer participation and customer satisfaction affect repurchase intention positively, and ethnocentrism affects customer satisfaction negatively. In male consumers, on the other hand, cultural identity predicts ethnocentrism, ethnocentrism predicts customer engagement, customer engagement positively predicts customer satisfaction, and customer engagement and customer satisfaction positively predict repurchase intention.

Keywords: Ethnocentrism, cultural identity, customer satisfaction, customer participation, repurchase intention.

JEL Codes: M30; M31

1. GİRİŞ

Marka, insanların eskiden eşyalara ve hayvanlara işaretler, semboller koyarak onların kendilerine ait olduğunu göstermek için yaptıkları bir ayrıştırma biçimidir. İlk zamanlarda bu amaçla kullanılan markanın zaman geçtikçe önemi artmıştır. Marka, işletmelerin ürünlerinin farklılaştırılmasında kullanılan en önemli araçlardan biri haline gelmiştir. Marka aynı zamanda müşterilere ayrıcalıklar sağlamaktadır (Erdoğan, 2014: 9). Çünkü marka sadece üründen ibaret değildir, sembolik anlamlar da taşımaktadır.

Günümüzde markalar hem işletmeler hem de tüketiciler açısından son derece önemlidir. Tüketiciler açısından markanın önemi, ürünün kolayca tanınabilmesi, sağladığı fayda, imaj, değer, güvenilir olma, kalite gibi özelliklerle tüketicilerde yaratmış olduğu algıdan kaynaklanmaktadır (Bişkin, 2014: 413). Markalar tüketiciler açısından olduğu kadar işletmeler için de önemlidir. Bu durumun bilincinde olan işletmelerin sayısı gitgide artmaktadır (Kurtbaş, 2016: 86). Rekabetin giderek çoğalması işletmelerin ayakta kalması için farklı stratejilerin oluşturulmasını da beraberinde getirmiştir. Küreselleşme ile beraber rekabet boyut değiştirmiş, bazı markalar küresel marka haline dönüşmüştür.

Küresel markalar, değişik ülke ve kültürden tüketicilerle ilişkiler kurabilen, birçok ülkede satışlar gerçekleştirebilen, bulunduğu sınırları aşan markalardır. Artan rekabet ortamında pazarlamacıların müşterilerin marka seçimlerini nelerin etkilediğini bilmeleri gerekmektedir. Küreselleşmenin de etkisiyle marka ve müşteri arasındaki bağ farklı boyutlara taşınmıştır (Koçum, 2017: 26). Bazı müşteriler artık markalara karşı aidiyet duygusu hissetmeye başlamıştır (İnaç ve Yacan, 2018: 318). Müşteriler kendilerine yakıştırdıkları markayı kimliklerinin bir parçası olarak görmekte hatta onlarla kişisel bağ kurmaktadır. Marka hakkında yeterli bilgi ve birikime sahip olan müşteriler bahse konu marka ile ilgili tutum ve çağrışımlarda bulunabilmektedir. Markanın bilinir, yerel veya küresel olması gibi durumlar tutum ve çağrışımları etkilemektedir. Bazen bu tutumlar tüketicilerin kültürel kimlik ya da etnosentrizm eğiliminden kaynaklanmaktadır. Etnosentrik eğilimli müşteriler buldukları toplumun kültüründen etkilenmektedir.

Müşterilerin markalara karşı geliştirdikleri olumsuz tutumlar bazen onların markayla yaşamış oldukları deneyimden de kaynaklanabilmektedir. Müşterinin yaşadığı olumlu deneyim, olumlu tutuma neden olmakta, bu da markaya olan memnuniyeti ve tatmini ortaya çıkarmaktadır. Hatta bazı durumlarda müşteriler kullandıkları marka ile özdeşim kurmakta, o markayı hayatlarında önemli bir yere yerleştirmektedir. Müşterilerin tatmin oldukları ya da müşteri katılımı gösterdikleri markaları tekrar satın alma oranları da artmaktadır (Yönet, Ilıcalı, Şahin ve Suher, 2016: 298).

Tüketicilerin bazı ürünlere karşı özel bir ilgisi olabilmektedir. Bu özel ilgi de markaya karşı bağımlılıkla sonuçlanabilmektedir. Bu ürünlerden birisi de kahvedir. Kahve sektörünün gittikçe büyümesi bu alana karşı araştırmacıların ilgisinin de çoğalmasına neden olmuştur. Bu sektörde hem yerel hem de küresel markaların bulunması araştırmaların küresel tutum boyutunda ele alınmasını sağlamıştır. Daha önce yapılan çalışmalarda küresel markanın farklı yönleri çeşitli boyutlarla ölçülmüştür. Alanyazın incelendiğinde etnosentrizm ile ilgili yapılan çalışmaların (Balabanis, Diamantopoulos, Mueller ve Melewar, 2001; Eroğlu ve Bayraktar, 2008; Suphellen ve Rittenburg, 2001; Shimp ve Sharma, 1987; Watson ve Wright, 2000) yanı sıra kültürel kimlikle ilgili olarak yapılan çalışmalara (Albayrak ve Özmen, 2018; He ve Wang, 2014; Özsoy, 2012; Strizhakova ve Coulter, 2015) da rastlanılmıştır. Bunlara ek olarak müşteri katılımı (Baldus, Voorhees ve Calantone, 2015; Gambetti, Graffigna ve Biraghi, 2012; Patterson, O'Malley ve Mitussis, 2006; Sprott, Czellar ve Spangenberg, 2009; Yang, Jun ve Jiang, 2016) ve müşteri katılımı ile müşteri tatmini birlikte ele alan çalışmalarla (Alkilani, Ling ve Abzakh, 2013; Baker ve Crampton, 2000; Bassi ve Guido, 2006; Kara, 2015) da karşılaşmıştır. Tekrar satın alma niyeti ile müşteri tatmini arasındaki ilişkiye odaklanan çalışmaların (Dayı ve Yıldız, 2020; Çavuşgil ve Ayhün, 2021; Phuong ve Trang, 2018) olduğu da görülmüştür. Ancak tüm bu değişkenlerin birbiriyle ilişkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle araştırmanın amacı tüketicilerin yerel ve küresel kahve markalarına yönelik tercihlerinde kültürel kimlik ve etnosentrizmin müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini ortaya çıkartmaktır. Alanyazındaki bazı çalışmalarda (Bozyiğit ve Akkan, 2011; Chung, Lee ve Jung, 2015; Jain, Gajjar ve Shah, 2020; Karatepe, 2011) bu araştırmanın değişkenleri ile cinsiyet arasındaki ilişki incelendiği için çalışmada ortaya çıkartılmak istenen etki cinsiyet bağlamında ele alınmıştır. Araştırmanın sonuçlarının pazarlama ve uluslararası ticaret alanyazına katkı sağlaması dışında küresel ve yerel markalı işletmelerin uygulayacakları stratejileri belirlemede yol göstereceği düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Marka, sadece marka sahibini veya markalı ürünü ayırt etmek için ürünün üzerindeki sembol veya isim olarak değil, bir kimliği ve toplumsal önemi olan kişinin anlam ve itibar gibi özelliklerinin bir bütünü olarak görülmektedir. Markalaşma, Broderick ve Pickton'ın (2005:242) çalışmasına göre "Ürünleri farklılaştırma amacıyla hem tüketici hem de marka sahibi için ekonomik değer inşa etme stratejisidir". Ek olarak marka, bu ürünlerin üreticisi veya tedarikçisi ile bağ kurma ve markaya ait ürünleri farklılaştırmayı da kapsamaktadır (Yasaman, Altay, Ayoğlu, Yusufoglu ve Yüksel, 2004: 39). Küreselleşen dünyada hem güçlü işletmeler hem de güçlü ülkeler, tüketicileri ve yatırımcıları kendine çekebilecek güçlü markalara ihtiyaç duymaktadır. Küreselleşme iş dünyasında devrim yaratarak işletmelerin rekabet stratejilerini uluslararası hale getirmesini zorunlu kılmıştır (Acar, 2019: 9). Bu anlamda küresel marka kavramı ortaya çıkmıştır. Markanın tanımında olduğu gibi küresel markanın tanımında da araştırmacılar (Kim, 2004: 20; Steenkamp, Alden ve Batra, 2006: 53) fikir birliğine varamamışlardır. Bir tanıma göre küresel marka; bir işletmenin ürünlerini tanımlamak ve rakiplerinden ayırmak için dünya çapında aynı isim, tasarım, terim, işaret ve sembolü farklı şekilde kullanmasıdır (Kiraz, 2021: 17). Küresel markaya yönelik çeşitli tutumlar bulunmaktadır. Kültürel kimlik ve tüketici etnosentrizmi de bu tutumlardandır.

Kültürel kimlik ortak coğrafyaların paylaşıldığı, kültürel kurallar ve tarihi deneyimler bütünüdür. Bu toplulukların kendilerine özgü örf ve adetlerini gerçekleştirme eylemlerinin altında kültürel kimlikleri yatmaktadır (Albayrak ve Özmen, 2018: 133). Birlik ve beraberliği simgeleyen kültürel kimlik geçmiş ile geleceğe ait bir "var olma" olgusudur. Bu kimlik

birdenbire ortaya çıkan bir oluşum değildir. Bir başlangıcı, gelişim süreci ve tarihi vardır (Ateş, 2011: 24). Kültür, etnik gruplar aracılığı ile yıllar boyunca nesilden nesile aktarılmaktadır (Yardım, 2017: 4). Kültürel unsurlar değiştikçe kültürel kimlik de değişime uğrayabilmektedir (Kara, 2013: 13). Gündelik hayatın gerçekleri diğer kimlik türleri ile beraber kültürel kimliğin de etkisi altında oluşmaktadır. İnsanlar kendi kültürel kimliklerine bağlandıkça farklı kültürlere tepki gösterebilmektedir. Tüketici etnik merkezlik bu tepkilerden birisidir.

Tüketici etnik merkezlik ya da tüketici etnosentrizmi kavramı, tüketicilerin iktisadi davranışları ve etnosentrizmin tüketici davranışlarıyla ilişkilendirilip diğer boyutların beraber ele alınmasıyla ortaya çıkmıştır (Çilingir, 2014: 212). Bu kavram ilk olarak 1987 yılında Shimp ve Sharma tarafından irdelenmiştir. Shimp ve Sharma (1987) tüketicilerin etnosentrik eğilimlerini ölçmek için CETSCALE adını verdikleri bir ölçek geliştirmişlerdir. Yaptıkları çalışmada Amerikan yapımı ve yabancı ürünlerin tüketiciler tarafından satın alınmalarına ilişkin etnosentrik eğilimler ölçülmüştür. Çalışma sonucunda etnosentrizmi savunan tüketicilerin yabancı ürün satın almanın yanlış olduğunu, işsizliğe yol açtığını ve ülke ekonomisine zarar verdiğini, vatanseverce bir davranış olmadığını savunduğu ortaya konmuştur. Özet olarak tüketici etnosentrizmi insanların ürün satın alımı yaparken duygulara göre karar vermelerini içermektedir (Shimp ve Sharma, 1987).

Tüketicilerin sahip olduğu bu tutumlar ürün veya markaya duydukları tatmini ve o ürün ya da markayı tekrar satın almalarını etkileyebilmektedir. Günümüzde artan rekabet ortamında rekabette avantaj sağlamanın temel unsurlarından biri yüksek kalitede hizmet sunarak memnun müşteriler yaratmaktır. Pazarlama alanında en önemli konulardan biri müşteri tatmini olarak görülmektedir (Kement, 2019: 1253). Müşteri tatmini, daha fazla ödemeyi kabul etme, tavsiyede bulunma ve tekrar satın alma durumlarına neden olmaktadır. Müşteri tatmini sadece müşteriye güler yüzlü davranmak değildir. Satın alma sürecinde ortaya çıkan tüm unsurların birleşiminden oluşmaktadır. Müşteriler alınan mal ya da hizmetin, doğal çevreye, canlılara, sağlığa zararlı olmaması, enerji ve yakıt tasarrufu sağlaması, değer yaratan ya da farklılık katan ürünler olmasına önem göstermektedir (Bayuk, 2005: 33). Tatmin kişinin satın alım gerçekleştirdiği mal veya hizmetten beklediği performans ile algıladığı performansı karşılaştırması sonucu oluşmaktadır (Fırat, 2019: 4). Performans beklentilerin altında kalırsa müşteri tatmin olmamaktadır. Performans beklentileri karşılaşırsa müşteri tatmini sağlanmaktadır. Performans beklentileri yüksek derecede karşılaşırsa müşteri üst düzeyde tatmin olarak mutluluk duymaktadır (Fournier ve Mick, 1999: 5). İşletmelerin öncelikli hedefi mevcut müşterileri elinde tutarak kayıpları en aza indirgeyip tekrar satın alım yapılmasını sağlamaktır. Bu sayede daha önce alınan mal ya da hizmetten memnun kalan müşteriler maliyetleri düşürerek karlılığı artırmaktadır (Daikh, 2015: 6).

Müşterinin markadan tatmin olması onu deneyimlemesi ile ilgilidir. Bu nedenle marka katılımını yaratan müşterilerdir ve bunu oluşturmanın iki yolu bulunmaktadır (Karayalçın, 2019: 94). Birincisi markayı deneyimlemek, ikincisi deneyimi markalaştırmaktır. İkisi de birbirlerine benzer görünmekle birlikte ikisinin de farklı anlamları bulunmaktadır. Marka katılımı, tüketici ve marka arasında karşılıklı bir ilişki içermektedir. Bu katılımın sonucu, marka güveni, marka memnuniyeti ve aynı markadan yeniden satın almak için marka bağlılığı oluşmaktadır. Bu nedenle marka deneyimi, müşterinin ürünü kullanmasından sonraki ilk adım olarak görülmektedir (Dessart, 2015: 96). Marka katılımı gelecekte karar vermede kullanılan bilgi kaynağı olarak da ifade edilmektedir. Yani, müşteriler olumlu deneyime sahipse, o zaman insanlarla marka hakkında konuştuklarında o markanın pozitif yönde reklamını yapmış olacaklardır.

Araştırmanın değişkenleriyle ve özellikle bu değişkenlerin birbiriyle olan ilişkisiyle ilgili olarak yapılan çalışmalar mevcuttur. Örneğin; He ve Wang (2014), kültürel kimliğin altında yatan farklı mekanizmaları ve tüketici etnosentrizmi yapılarını incelemiştir. Analiz sonuçları, kültürel kimliğin yerli markaların hem tercih edilmesini hem de satın alınmasını artırdığını göstermiştir. Dağlı (2015), tüketicilerin Starbucks, Caribou, Kahve Diyarı ve Kahve Dünyası zincir kahve mağazalarının müşteri deneyiminin marka değeri algısına olan etkilerini her iki zincir grubunda test etmiştir. Çalışma sonucunda müşteri deneyimlerinin, marka değeri algılarını her iki zincir müşterilerinde de pozitif yönde etkilediği bulunmuştur. Strizhakova ve Coulter (2015), tüketicilerin yerel ve küresel markaları tercihini küresel bağlantı ve etnosentrizm unsurlarıyla beraber incelemiştir. Sonuçlara göre yerel markaların satın alımlarının yerel-küresel tüketici değerlerine dayandığı, yerel markaların kimlik işlevi algılarının aracılık ettiği ortaya çıkmıştır. Kim vd. (2019), yerel ve küresel tüketici değerlerinin alt boyutlarını yerel ve küresel kahve işletmeleri üzerinden incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre, küresel bağlılık ve tüketici etnosentrizmi marka bağlılığını desteklemiştir. Padilla vd. (2020), Kolombiyalı tüketicilerin etnosentrik olmalarına rağmen Starbucks markasına sadakatlerinin olduğunu gözlemlemiştir. Çavuşgil ve Ayhün (2021), yaptıkları çalışma sonucunda hizmet kalitesinin müşteri tatminini ve tekrar satın alma niyetini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Yılmaz (2022), farklı kahve markalarının mağazalarını ziyaret edenlerin, müşteri vatandaşlığı davranışlarının boyutları ile marka evangelizmi sergilemeleri arasındaki ilişkilerini araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre, müşterilerin bir kahve markasıyla oluşturduğu bilişsel ve duygusal ilişkilerin markaya yönelik tutum ve davranışsal niyetleri etkilediği görülmüştür.

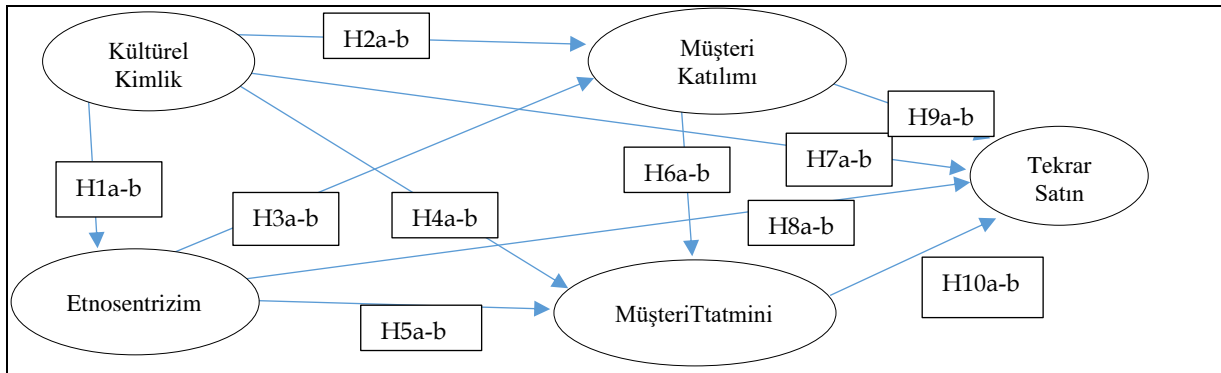
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Yöntem bölümünde araştırmanın modeli ve hipotezleri, evren ve örnekleme, veri toplama yöntemi, geçerlilik ve güvenilirlik bilgileri ile veri analizi yöntemi yer almaktadır. Araştırmanın verileri toplanmadan önce Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 30.12.2020 tarihli 2020/48 sayılı kararı ile etik kurul izni alınmıştır.

3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Alanyazın kısmında anlatılan çalışmalar göz önünde bulundurularak araştırmanın modeli oluşturulmuştur. Araştırma modeli Şekil 1’de sunulmuştur. Araştırma modeline göre kültürel kimlik etnosentrizm, müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetini; etnosentrizm müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetini; müşteri katılımı müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetini ve son olarak müşteri tatmini tekrar satın alma niyetini etkilemektedir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırma modeline uygun olarak da araştırmanın hipotezleri geliştirilmiştir. Analizler kadın ve erkek tüketiciler için ayrı ayrı yapıldığından dolayı hipotezler de kadın ve erkek tüketiciler için ayrı oluşturulmuştur. Bu sebeple hipotezler Ha ve Hb olarak alt hipotezlere ayrılmıştır. Hipotezlerde Ha kadınlar, Hb ise erkekleri temsil etmektedir.

H1: Kültürel kimlik etnosentrizmi olumlu etkilemektedir. (H1a: Kadınlar için; H1b: Erkekler için)

H2: Kültürel kimlik müşteri katılımını olumlu etkilemektedir. (H2a: Kadınlar için; H2b: Erkekler için)

H3: Etnosentrizm müşteri katılımını olumlu etkilemektedir. (H3a: Kadınlar için; H3b: Erkekler için)

H4: Kültürel kimlik müşteri tatminini olumlu etkilemektedir. (H4a: Kadınlar için; H5b: Erkekler için)

H5: Etnosentrizm müşteri tatminini olumlu etkilemektedir. (H5a: Kadınlar için; H5b: Erkekler için)

H6: Müşteri katılımı müşteri tatminini olumlu etkilemektedir. (H6a: Kadınlar için; H6b: Erkekler için)

H7: Kültürel kimlik tekrar satın alma niyetini olumlu etkilemektedir. (H7a: Kadınlar için; H7b: Erkekler için)

H8: Etnosentrizm tekrar satın alma niyetini olumlu etkilemektedir. (H8a: Kadınlar için; H8b: Erkekler için)

H9: Müşteri katılımı tekrar satın alma niyetini olumlu etkilemektedir. (H9a: Kadınlar için; H9b: Erkekler için)

H10: Müşteri tatmini tekrar satın alma niyetini olumlu etkilemektedir. (H10a: Kadınlar için; H10b: Erkekler için)

3.2. Araştırmanın Örnekleme

Bu araştırmanın örneklemini Türkiye’de yaşayan 18 yaş ve üzeri kahve mağazalarına giderek kahve tüketimi yapan kişiler oluşturmaktadır. Yapılan ön testte tüketicilerin büyük çoğunluğunun sadece yerel veya sadece küresel markaları tercih etmediği ancak bunlardan birini daha yoğun olarak ziyaret ettiği saptanmıştır. Bu nedenle de örnekleme hem yerel hem de küresel kahve mağazalarından alışveriş yapan tüketiciler dahil edilmiş ve hangisini çoğunlukla tercih ettikleri demografik sorular kısmında kendilerine sorulmuştur.

Örneklemin kimlerden oluşacağı belirlendikten sonra örneklemin kaç kişiden oluşacağına karar verilmiştir. Örneklem büyüklüğü hesaplamasında evreni temsil edebilecek ve analiz yapılabilecek seviyede olacak şekilde en az örneklem büyüklüğüne ulaşılması amaçlanmıştır. Örneklem büyüklüğü hesaplanırken Coşkun, Altunışık, Bayraktaroğlu ve Yıldırım’ın (2015: 137), evren büyüklüğünün 100.000 ve üstü olduğu durumlarda en az 384 örneklem büyüklüğünün yeterli kabul edildiğini belirttikleri tablodan yararlanılmıştır. Araştırmanın örneklem büyüklüğü 388’dir. Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Araştırma nicel olarak tasarlanmıştır. Veri toplama aracı olarak pandemi koşulları nedeniyle online anket yöntemi kullanılmıştır. Anket iki kısımdan meydana gelmektedir. İlk

kısımda değişkenlere ilişkin ölçeklere ait ifadeler yer almaktadır. Anketin değişkenleri kültürel kimlik, tüketici etnosentrizmi, müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetidir. Kültürel kimliği ölçmek için Strizhakova ve Coulter (2015) tarafından geliştirilen ve 7 ifadeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Tüketici etnosentrizmi, (5 ifade) He ve Wang (2014), müşteri tatmini (6 ifade) Oliver (1980), müşteri katılımı (8 ifade) Sprott vd. (2009) ve tekrar satın alma niyeti (4 ifade) Tsai ve Huang (2007) tarafından oluşturulan ölçeklerle ölçülmüştür. Anketin birinci bölümünde toplam 30 ifade yer almaktadır. Anketteki ifadelerle katılım durumunu tespit etmek için 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. 1: Kesinlikle Katılmıyorum 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklindedir. Anketin ikinci bölümünde ise katılımcılara cinsiyet, yaş, gelir gibi demografik sorular yöneltilmiştir.

Araştırma için oluşturulan online anket formu 21.06.2021-17.09.2022 tarihleri arasında uygulanmıştır. Ön testler kahve mağazalarındaki tüketicilerle yapılmasına rağmen, analize dahil edilen anketler pandemi nedeniyle kahve mağazalarındaki tüketicilerle yapılamamış, online anket yöntemi uygulanmıştır. Online anket yapılırken de ankette bu anketi kahve mağazalarına giderek kahve tüketimi yapan tüketicilerin doldurması gerektiği büyük puntolarla belirtilmiştir. Online anketler, kahve mağazalarına giderek kahve tüketimi yaptığı bilinen 18 yaş ve üzeri tüketicilere e-posta yoluyla gönderilmiş, ek olarak sosyal medya aracılığıyla da katılımcılara ulaştırılmıştır. Katılımcılar tarafından 415 anket yanıtlanmış, 10 tanesi hatalı cevaplar yüzünden araştırmaya dahil edilmemiştir. Kalan 405 anket için Mahalanobis uç değer incelemesi yapılmış ve bu inceleme sonucunda 388 anket analize tabi tutulmuştur.

3.4. Araştırmanın Geçerlik ve Güvenirliği

Bilimsel araştırmalarda sonuçların inandırıcılığı oldukça önemlidir. Geçerlik ve güvenirlilik ise bilimsel araştırmalarda çok kullanılan iki ölçüttür. Geçerlik, ölçeğin ölçülmek istenen özelliğe uygun olup olmadığını belirlemektedir. Kapsam, görünüş ve yapı geçerliği olmak üzere üç çeşit geçerlik bulunmaktadır. Araştırmada geçerliği sağlamak amacıyla hazırlanan anket formu öncelikle alanında uzman iki akademisyene gösterilmiş, daha sonra 30 kişiye uygulanmış ve ön test yapılmıştır. Yapılan ön testten sonra ankette gerekli düzenlemeler yapılarak anket son haline getirilmiştir. Yapı geçerliğinin sağlanması için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Uç değer, açıcı ve doğrulayıcı faktör analizi bunlardan bazılarıdır. Bu araştırmada öncelikle Mahalanobis uç değer analizi yapılmış ve aykırı değerler analizden çıkartılmıştır. Daha sonra doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış, bu analiz ile ilgili tüm değerler bulgular kısmında sunulmuştur. Çıkan değerler kabul edilebilir sınırlar içerisindeydi. Ek olarak yakınsak geçerlik için her bir değişkenle ilgili AVE ve CR değerlerine yer verilmiştir.

Güvenirlilik, ölçümde elde edilen değerlerin kararlılığının bir göstergesidir. Bu araştırmada güvenirliliği sağlamak için alfa katsayısı yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan tüm ölçekler için hem doğrulayıcı faktör analizinden önce hem de sonra güvenirlilik analizi yapılmıştır. Ek olarak ölçekler rastgele ikiye ayrılarak da güvenirlilikler test edilmiştir. Faktör analizinden önce güvenirlilik 0,942, faktör analizinden sonra 0,927, faktör analizinden önce ölçek rastgele ikiye ayrıldığında 0,860-0,966, faktör analizinden sonra ölçek rastgele ikiye ayrıldığında ise 0,841-0,960 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlara göre ölçeklerin yüksek düzeyde güvenirliliğe sahip olduğu söylenebilmektedir. Değişkenlerin her birinin güvenirlilik durumuna da bulgular kısmında yer verilmiştir.

3.5. Araştırmanın Veri Analizi

Anket ile toplanan veriler analiz edilmeden önce incelenmiştir. Toplanan verilerde olması gereken değerden belirli oranda sapmalar olabilmekte ve bu durum sonuçları etkileyebilmektedir. Bu yüzden hatalı ve eksik olan anketler analize tabi tutulmamıştır. Verilerin yapısal eşitlik analizi için Analysis of Moment Structure (AMOS) programı kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli kurulmadan önce verilerin normal dağılıp dağılmadığını kontrol etmek için normallik analizinden yararlanılmıştır. Araştırmanın verileri normal dağılıma sahip değildir. Ancak basıklık ve çarpıklık değerleri +1 ve -1 aralığında bulunmaktadır. Merkezi limit teoremi gereği verilerin normal dağılıma sahip olduğu varsayılmış ve parametrik analizler yapılmıştır. Kwak ve Kim (2017: 148) de, örneklem sayısının 30 ve üzeri ve basıklık- çarpıklık değerlerinin +1 ve -1 aralığında olması durumunda merkezi limit teoremi ile verilerin normal dağıldığının kabul edilebileceğini dile getirmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmaya katılan 388 katılımcıdan elde edilen sonuçlara göre 220 kişinin kadın, 168 kişinin ise erkek olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılım gösterenlerin %54,1'inin 18-24 yaş, %31,7'sinin 25-34 yaş aralığında olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların aylık hane gelirinin %29,1'inin 2.301-4.500 TL, %22,2'sinin 4.501-7.000 TL aralığında olduğu görülmüştür. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde %45,1'i lisans, %34,8'i ön lisans eğitime sahiptir. Ankete katılım gösterenlerin çalışma durumlarına bakıldığında %43,8'inin öğrenci, %36,9'nun özelde çalıştığı saptanmıştır. Araştırmaya katılanların %37,6'sının Starbucks, %28,9'unun Kahve Dünyası mağazasını tercih ettiği görülmüştür.

Tablo 1: Uyum Değerleri

	X ² / df	GFI	CFI	RMSEA
İyi Uyum Değerleri	≤3	≥0.90	≥0.97	≤0.05
Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	≤4-5	0.89-0.85	≥0.90	0.06-0.08

Kaynak: Meydan, C.H. ve Şeşen, H. (2015: 37); Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk (2014: 272)

Araştırmada ilk olarak kültürel kimlik ölçeğinin uyum değerlerine bakılmıştır. Kültürel kimlik ölçeği için X²: 22.932, DF: 9. X²/df: 2.548, GFI: 0.981, CFI: 0.958 ve RMSEA: 0.063'tür. Tablo 1'de iyi ve kabul edilebilir uyum değerleri sunulmuştur. Tabloya göre kültürel kimlik ölçeğinin uyum değerleri kabul edilen sınırlar içerisinde yer almaktadır. Ölçek tek faktörden oluşmaktadır. Kültürel kimlik ölçeğinde ifade sayısı 7'dir. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucu kültürel kimlik ölçeğinden bir ifade (kk7) çıkartılmıştır.

Tablo 2: Kültürel Kimlik Ölçeğinin Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişken	İfadeler	Kod	Fak. Yüğü
Kültürel Kimlik (K_K)	1.Türkler milletleriyle gurur duymalıdır.	kk1	0.705
	2.Türkiye'nin geçmişindeki önemli insanlar günümüzdeki insanlar tarafından takdir edilmektedir.	kk2	0.525
	3.İnsanlar sıklıkla "Türk" olduklarını öne çıkaran etkinliklere katılmalıdır.	kk3	0.729
	4.Türkiye'nin güçlü yanlarından biri, tarihsel öneme sahip olayları vurgulamasıdır.	kk4	0.809
	5.Bir Türk, diğer insanların sahip olmadığı bazı kültürel özelliklere sahiptir.	kk5	0.751
	6.Genel olarak Türkler, ortak bir tarihi geçmişe sahip olduklarını düşünürler.	kk6	0.710

Tablo 2’de kültürel kimlik boyutunun ifadelerine ait faktör yükleri, gösterilmektedir. İfadelerin faktör yükleri 0.525-0.809 arasında değişmektedir. Hair, Tomas, Hult, Ringle ve Sarstedt (2017: 130), AVE katsayısının yakınsama geçerliği ile ilgili olduğunu, bu değer 0,5’ten büyük olması gerektiğini, ek olarak alfa katsayısı ve CR değerinin de 0.70 ve üstünde bulunduğu kabul edilebilir olduğunu dile getirmektedirler. Kültürel kimlik değişkeninin AVE değeri 0.51, CR değeri de 0.85’tir. Bu iki değer de istenilen sınırlar içerisindedir. Cronbach Alfa değeri ise 0.85 olarak bulunmuştur.

Etnosentrizm ölçeği için $X^2:0.116$, DF: 1, $X^2/df: 0.116$, GFI: 1.000, CFI: 1.000 ve RMSEA: 0.000’dır. Ölçeğin uyum değerleri iyi uyum değerleri içerisindedir. Ölçekte alt faktör bulunmamakta ve ölçek 5 ifadeden oluşmaktadır. Doğrulamalı faktör analizi sonucu ölçekten bir ifade (et1) çıkarılmıştır.

Tablo 3: Etnosentrizm Ölçeğinin Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Kod	Fak. Yükü
Etnosentrizm (E_T)	2.Başka ülkelerde üretilen ürünleri satın alan Türkler, diğer Türklerin işsiz kalmasından sorumludur.	et2	0.657
	3.Diğer ülkelerin bizden daha zengin olmasına katkı sağlamak yerine, Türkiye’de üretilen ürünleri satın almalıyız.	et3	0.496
	4.Bence yabancı üretimi ürün satın almak Türk karşıtlığıdır.	et4	0.830
	5.Türkleri işsiz bıraktığı için yabancı ürün satın almak doğru değildir.	et5	0.959

Tablo 3’e göre ifadelerin faktör yükü aralığı 0.496-0.959 arasında değişmektedir. Cr. Alfa 0.84, AVE 0.57 ve CR değeri de 0.83’tür.

Müşteri katılımı ölçeği için $X^2: 30,368$, DF: 9, $X^2/df: 3.374$, GFI: 0.976, CFI: 0.992 ve RMSEA: 0,000’dır. Sonuçlar ölçeğin uyum değerlerinin kabul edilebilir sınırlar dahilinde olduğunu kanıtlar niteliktedir. Ölçeğin toplam ifade sayısı 8 iken, ölçekten 2 ifade (mk1) ve (mk2) çıkarılmıştır. Ölçekte alt boyut bulunmamaktadır.

Tablo 4: Müşteri Katılımı Ölçeğinin Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Kod	Fak. Yükü
Müşteri Katılımı (M_K)	3.Kahve markamla aramda sık sık kişisel bir bağ hissedirim.	mk3	0.864
	4.Kullandığım kahve markası hayatımda önemli bir parçadır.	mk4	0.908
	5.En çok tercih ettiğim kahve markası ile kişisel bir bağım varmış gibi hissediyorum.	mk5	0.908
	6.Hayatımdaki önemli kahve markası ile özdeşleşebiliyorum.	mk6	0.945
	7.Tercih ettiğim kahve markası ile kendimi nasıl gördüğüm arasında bağlantılar var.	mk7	0.900
	8.Favori kahve markam kim olduğumun önemli bir göstergesidir.	mk8	0.851

Tablo 4’de müşteri katılım ölçeğinin 6 ifadeden oluştuğu gösterilmektedir. İfadelerin faktör yükleri 0.851-0.945 aralığındadır. CR Alfa değeri 0.96’dır. AVE değeri 0.80 ve CR değeri 0.96’dır.

Müşteri tatmini ölçeği için $X^2: 5.658$, DF: 2, $X^2/df: 2.829$, GFI: 0.993, CFI: 0.998 ve RMSEA: 0.069’dur. Ölçek kabul edilebilir uyum değerleri sınırları içerisinde yer almaktadır. Müşteri tatmini ölçeğindeki ifade sayısı toplamda 6 iken, 2 ifadenin (mt4) ve (mt6) çıkarılmasıyla ölçekteki ifade sayısı 4’e düşmüştür.

Tablo 5: Müşteri Tatmini Ölçeğinin Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Kod	Fak. Yükü
Müşteri Tatmini (M_T)	1.Bu kahve markasını satın alma kararından memnunum.	mt1	0.907
	2.Eğer tekrar satın almam gerekirse, bu kahve markasını tercih ederim.	mt2	0.930
	3.Bu kahve markasını satın almak akıllıca bir seçimdir.	mt3	0.903
	5.Bu kahve markasını satın alma kararımın doğru olduğunu düşünüyorum.	mt5	0.897

Tablo 5'e göre faktör yükü değerleri 0.897-0.930 arasında değişmektedir. CR Alfa değeri 0.95, AVE değeri 0.82 ve CR 0.95'tir.

Tekrar satın alma ölçeği için X^2 : 0.885, DF: 2, X^2/df : 0.442, GFI: 0.999, CFI: 1.000 ve RMSEA: 0.000'dır. Ölçeğin uyum değerleri iyi uyum değerleri sınırları içerisindedir. Tekrar satın alma niyeti ölçeği tek boyut ve 4 ifadeden oluşmaktadır. Ölçekten ifade çıkartılmamıştır.

Tablo 6: Tekrar Satın Alma Niyeti Ölçeğinin Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Kod	Fak. Yükü
Tekrar Satın Alma Niyeti (T_SA)	1.Kendimi bu kahve markasının sadık bir müşterisi olarak görürüm.	tsa1	0.887
	2.Yakın gelecekte bu kahve markasından daha fazla alışveriş yapacağım.	tsa2	0.907
	3.Bu tür alışverişler için ilk seçimim bu kahve markası olur.	tsa3	0.871
	4.Önümüzdeki 2 hafta boyunca bu kahve markası ile etkileşime girmeyi planlıyorum.	tsa4	0.764

Tablo 6'ya göre faktör yükleri 0.764-0.907 değerleri arasındadır. İfadelerin CR Alfa değeri 0.92 olup bu değer gayet yüksektir. AVE değeri 0.74 ve CR değeri 0.92'dir.

Yapısal eşitlik modeli için X^2 : 915.689, DF: 482, X^2/df : 1.900, GFI: 0.84, CFI: 0.95 ve RMSEA: 0.05'tir. Modelin büyük çoğunluğunun uyum değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisindedir.

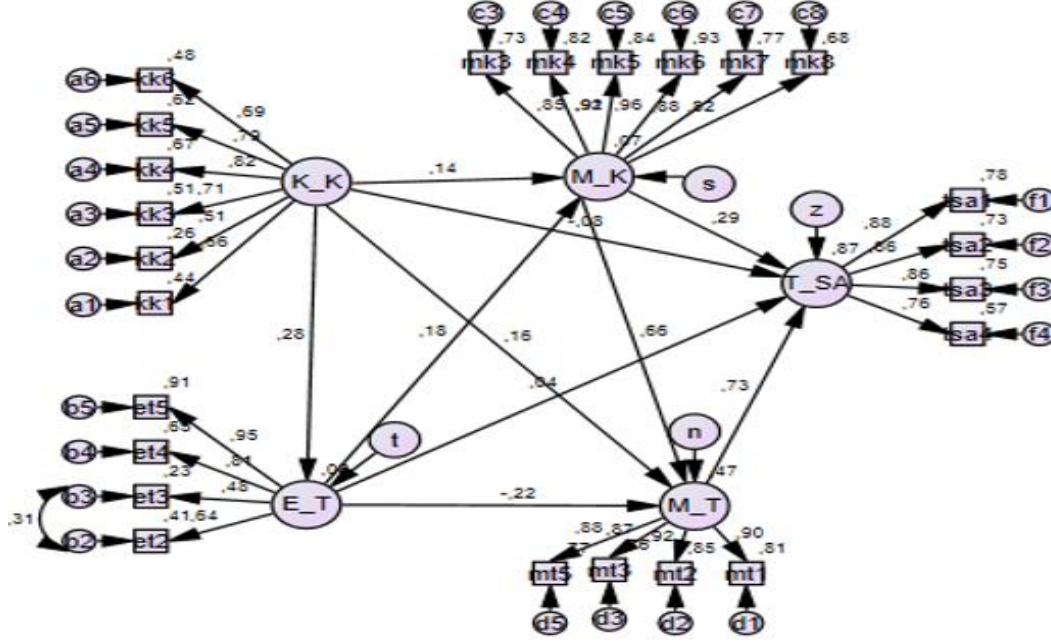
Tablo 7: Kadın Tüketiciler İçin Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Cinsiyet	Değişkenler	Standardize b	Standart hata	p	R ²
Kadın	Kültürel Kimlik-Etnosentrizm	0.278	0.089	***	0.077
	Kültürel Kimlik-Müşteri Katılımı	0.143	0.125	0.059	0.067
	Etnosentrizm-Müşteri Katılımı	0.179	0.110	0.016	
	Kültürel Kimlik-Müşteri Tatmini	0.164	0.082	0.008	
	Etnosentrizm-Müşteri Tatmini	-0.218	0.073	***	0.466
	Müşteri Katılımı-Müşteri Tatmini	0.657	0.049	***	
	Kültürel Kimlik-Tekrar Satın Alma Niyeti	-0.076	0.061	0.063	
	Etnosentrizm-Tekrar Satın Alma Niyeti	0.040	0.054	0.325	0.872
	Müşteri Katılımı-Tekrar Satın Alma Niyeti	0.294	0.046	***	
	Müşteri Tatmini-Tekrar Satın Alma Niyeti	0.731	0.070	***	

Tablo 7'de Şekil 2'de gösterilen yapısal eşitlik modelinin katsayıları sunulmaktadır. Bu tabloya göre kadın tüketicilerde kültürel kimlik etnosentrizmi, etnosentrizm müşteri katılımını, kültürel kimlik müşteri tatminini, müşteri katılımı müşteri tatminini, müşteri katılımı ve müşteri tatmini de tekrar satın alma niyetini pozitif yönlü, etnosentrizm müşteri tatminini negatif yönlü etkilemektedir. Modele göre kültürel kimlik değişkenindeki bir birimlik artış etnosentrizmi 0,278 birim, etnosentrizmdeki bir birimlik artış müşteri katılımını 0,179 birim, kültürel kimlikteki bir birimlik artış müşteri tatminini 0,164 birim, müşteri katılımındaki bir birimlik artış müşteri tatminini 0,657 birim, müşteri katılımındaki bir birimlik artış tekrar satın alma niyetini 0,294 birim ve müşteri tatminindeki bir birimlik artış

tekrar satın alma niyetini 0,731 birim artırmaktadır. Etnosentrizmdeki bir birimlik artış müşteri tatminini -0,218 birim azaltmaktadır. Şekil 2’de kadın tüketiciler için yapılan yapısal eşitlik modeli gösterilmiştir.

Şekil 2: Kadın Tüketiciler İçin Yapısal Eşitlik Modeli

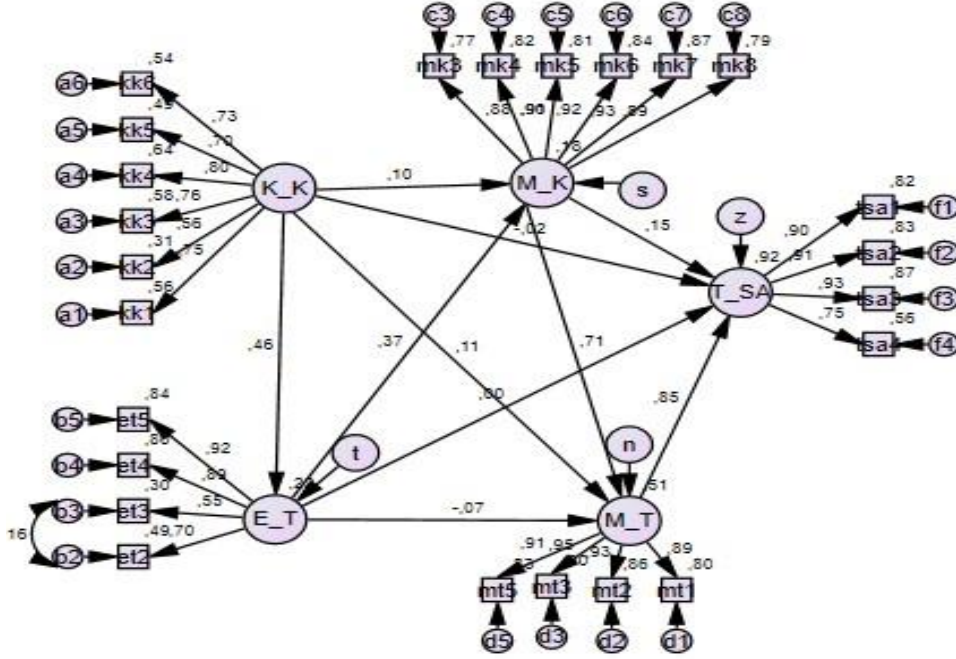


Tablo 8: Erkek Tüketiciler İçin Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Cinsiyet	Değişkenler	Standardize b	Standart hata	p	R ²
Erkek	Kültürel Kimlik-Etnosentrizm	0.464	0.089	***	0.215
	Kültürel Kimlik-Müşteri Katılımı	0.100	0.105	0.265	
	Etnosentrizm-Müşteri Katılımı	0.370	0.113	***	0.182
	Kültürel Kimlik-Müşteri Tatmini	0.109	0.083	0.128	
	Etnosentrizm-Müşteri Tatmini	-0.070	0.091	0.348	0.514
	Müşteri Katılımı-Müşteri Tatmini	0.710	0.070	***	
	Kültürel Kimlik-Tekrar Satın Alma Niyeti	-0.016	0.048	0.691	
	Etnosentrizm-Tekrar Satın Alma Niyeti	-0.001	0.051	0.988	
	Müşteri Katılımı-Tekrar Satın Alma Niyeti	0.149	0.052	0.004	0.923
Müşteri Tatmini-Tekrar Satın Alma Niyeti	0.853	0.061	***		

Tablo 8’de erkek tüketiciler için yapılan analiz sonuçları sunulmuştur. Tablodaki sonuçlara göre erkek tüketicilerde kültürel kimlik etnosentrizmi, etnosentrizm müşteri katılımını, müşteri katılımı müşteri tatmini, müşteri katılımı ve müşteri tatmini tekrar satın alma niyetini pozitif yönlü etkilemektedir. Kültürel kimlikteki bir birimlik artış etnosentrizmde 0,464 birim, etnosentrizmdeki bir birimlik artış müşteri katılımında 0,370 birim, müşteri katılımındaki bir birimlik artış müşteri tatmininde 0,710 birim, müşteri katılımındaki bir birimlik artış tekrar satın alma niyetinde 0,149 birim ve son olarak müşteri tatminindeki bir birimlik artış tekrar satın alma niyetinde 0,853 birim artışa neden olmaktadır. Şekil 3’te erkek tüketiciler için yapılan yapısal eşitlik modeli gösterilmiştir.

Şekil 3: Erkek Tüketiciler İçin Yapısal Eşitlik Modeli



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşmenin etkisiyle insanlar ve ülkeler arasındaki sınırlar ortadan kalkmıştır. Yerli ürünlerin yanı sıra yabancı ürünler de ülke sınırları içerisinde kolayca ulaşılabilir hale gelmiştir. Kültür de insanların tüketim alışkanlıklarını etkileyen önemli unsurlardandır.

Diğer tüm ürünlerde söz konusu olduğu gibi eğer tüketici kullandığı üründen memnun kalırsa tüketicide tatmin duygusu oluşmaktadır. Tüketicinin satın aldığı ürün ile kendini özdeşleştirme ve o üründen tatmin olması o ürünün tekrar satın alınma olasılığını da çoğaltabilmektedir. Bazen bu memnuniyet ve tekrar satın alma durumu kadın ve erkek tüketiciler arasında farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle bu araştırmanın amacı tüketicilerin yerel ve küresel kahve markalarına yönelik tercihlerinde kültürel kimlik ve etnosentrizmin müşteri katılımı, müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini cinsiyet bağlamında incelemektir.

Araştırmaya katılanların yarısından fazlasının kadın olduğu görülmüştür. Katılımcıların çoğunluğunun yaşı 18-24 ve 25-34 aralığında olup aylık hane gelirleri 2.301-7.000 TL arasındadır. Büyük bir kısmı öğrenci ile özde çalışan tüketicilerden oluşan katılımcıların genelini eğitim durumlarının lisans ve ön lisans olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada, hipotezleri test etmek için uygulanan analizler kadın ve erkek tüketiciler için ayrı ayrı yapılmıştır. Kadın katılımcılar için yapılan analizlerde kültürel kimliğin etnosentrizm ve müşteri tatminini olumlu etkilediği gözlemlenmiştir. Bu sonuç alanyazındaki bazı çalışmaların (He ve Wang, 2014; Sharma ve Shin, 1995) sonuçları ile paralellik göstermektedir. Bununla birlikte kadın katılımcılarda etnosentrizm müşteri katılımını, müşteri katılımı da müşteri tatminini olumlu olarak yordamaktadır. Bu bulgular da alanyazındaki bazı çalışmalarla (Coşkun, 2007; Gambetti vd., 2012) uyumludur. Ek olarak müşteri katılımı ve müşteri tatmininin tekrar satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Baldus (2015), Jain vd. (2020), Kara (2015) ve Karatepe (2011) de

çalışmalarında benzer sonuçlara ulaşmıştır. Kadın tüketicilerde sadece etnosentrizmin müşteri tatminini olumsuz etkilediği saptanmıştır.

Erkek katılımcılar için yapılan analizlerde kültürel kimliğin etnosentrizmi olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Erkek katılımcılar açısından kültürel kimlik müşteri tatminini etkilemezken, etnosentrizm müşteri katılımını desteklemektedir. Etnosentrizmin müşteri katılımına olumlu etkisiyle ilgili alanyazında bazı çalışmalara (Erdoğan, Aydın ve Kırmızı., 2021; Şahin ve Gültekin, 2017; Tekin, Öztürk ve Ünal, 2021) rastlanılmıştır. Bunun yanı sıra erkek katılımcılarda etnosentrizmin müşteri katılımını, müşteri katılımının müşteri tatminini ve hem müşteri tatmini hem de müşteri katılımının tekrar satın alma niyetini olumlu yönde etkilediği anlaşılmıştır.

Araştırma sonuçlarından her iki cinsiyette de kültürel kimliğin etnosentrizmi olumlu olarak etkilediği görülmüştür. Bu şaşırtıcı bir sonuç değildir. Türk kültürü ve tarihi ile bağı güçlü olan tüketiciler Türk ürünlerinin satın alınması gerektiğini düşünmektedirler. Yine her iki cinsiyette de etnosentrik tüketicilerin kullandığı markalar ile kendilerini özdeşleştirdiği dikkat çekmektedir. Tüketiciler markayı benimsedikçe markadan duydukları tatmin artmakta bu da tüketicinin o ürünü tekrar satın alma olasılığını artırmaktadır. Bir işletme için en önemli olan unsurların başında ürünün satılması hatta mümkünse tüketiciler tarafından tekrar tekrar satın alınması gelmektedir. Bu nedenle işletmeler müşteri katılımı ve müşteri tatminine ayrı bir önem vermelidir. Tüketiciyi memnun etmek için çeşitli stratejiler geliştirmeli, ürünleri ile müşteri arasında bağ kurmaya çalışmalı hatta kendi ürünlerinin müşterinin hayatında önemli bir yer işgal etmesi için uğraşmalıdır. Araştırma sonuçlarından etnosentrik ve kültürel kimliğine bağlı tüketicilerin tatmin ve müşteri katılımı konusunda daha etkin olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle özellikle yerli kahve markaları hedef kitlesi olarak bu tarz tüketiciler üzerine yoğunlaşabilir. Ürün veya tutundurma gibi stratejilerinde kültürel kimlikle ilgili öğelere yer verebilir. Kültürüne bağlı toplumlarda faaliyet gösteren küresel işletmelerin bulunduğu ülkenin kültürüne uygun ürünler sunması bu bağlamda onlara avantaj sağlayabilecektir. Küresel markalar da etnosentrik tüketicilerin duygularına hitap ederek ürünlerinde değişikliğe gidebilir. İster yerli ister yabancı olsun kahve mağazaları Türk kahvesine menülerinde yer verip bu ürünle ilgili çeşitli stratejiler uygulayabilir.

Kadın tüketicilerde etnosentrizm müşteri katılımını olumlu olarak etkilerken, müşteri tatminini olumsuz yordamaktadır. Bunun nedenleri derinlemesine görüşme gibi yöntemler kullanılarak saptanıp işletmelerin tatmini artıracak yöntemler üzerine çalışması gerekmektedir. Son olarak müşteri tatmini ve tekrar satın alma niyetinin kadın tüketicilerde daha fazla olduğu görülmüştür. Bu sonuç doğrultusunda işletmeler kadın tüketicilere ağırlık verirken, erkek tüketicilerin de tatmin ve tekrar satın alma olasılıklarını artıracak çözüm önerileri geliştirmelidir.

Araştırma çeşitli kısıtlara sahiptir. İlk olarak veri toplama yöntemi olarak sadece anket yöntemi kullanılmış, kolayda örneklem metodu ile katılımcılar araştırmaya dahil edilmiş ve durum tespiti yapılmıştır. Sonraki çalışmalarda kolayda örneklem dışında özellikle tesadüfi örneklem yöntemleri kullanılarak katılımcılara ulaşılabilir. Ankete ek olarak nitel araştırma yöntemleri ile derinlemesine araştırmalar yapılabilir. Böylelikle tespit edilen etkilerin nedenine dair daha ayrıntılı bilgilere ulaşılabilir. İkinci olarak kullanılan değişkenler kahve mağazaları üzerinden incelenmiştir. İleride yapılacak çalışmalarda farklı sektörler tercih edilebilir. Son olarak hipotezler cinsiyet bağlamında ele alınmıştır. Diğer çalışmalar bu etkiyi yerli-yabancı marka, gelir, eğitim durumu gibi farklı gruplar üzerinden test edebilir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. Etik kurul izni Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 30.12.2020 tarihli 2020/48 sayılı kararı ile alınmıştır.

Yazar Katkıları: 1. yazar, çalışmada konunun belirlenmesi, literatür, verilerin toplanması ve raporlama bölümlerinde katkı sağlamıştır. 2. yazar, verilerin analiz edilmesi ve raporlama aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı yaklaşık olarak %65, 2. yazarın katkı oranı ise %35'tir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kuruluna ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Acar, M. (2019). *Tüketicilerin küresel markalara yönelik algısı: Zara ve Massimo Dutti örneği.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Albayrak, A., & Özmen, N. (2018). Turizm gelişimi ile kültürel kimlik olgusu arasındaki ilişki: Alaçatı örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 19(1), 129-150.
- Alkilani, K., Ling, K. C., & Abzakh, A. A. (2013). The impact of experiential marketing and customer satisfaction on customer commitment in the world of social networks. *Asian Social Science*, 9(1), 262-270.
- Ateş, D. (2011). *Türkiye'de kültürel kimlik farkındalığı yaratmada bir bilişim sistemi olarak sosyal ağların rolü: Manav türklere örneği.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Baker, D. A., & Crampton, J. L. (2000). Quality, satisfaction and behavioral intentions. *Annals of Tourism Research*, 27(3), 785-804.
- Balabanis, G., Diamantopoulos, A., Mueller, R.D., & Melewar, T.C. (2001). The impact of nationalism, patriotism and internationalism on consumer ethnocentric tendencies, *Journal of International Business Studies*, 32(1), 157-17.
- Baldus, B. J., Voorhees, C., & Calantone, R. (2015). Online brand community engagement: Scale development and validation. *Journal of Business Research*, 68(5), 978-985.
- Bassi, F., & Guido G. (2006). Measuring customer satisfaction: from product performance to consumption experience. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behaviour*, (19), 76-89.
- Bayuk, N. (2005). Global çağda müşteri ve pazarlama anlayışı. *Pazarlama Dünyası Dergisi*, 2005(5), 30-35.
- Bişkin, F. (2014). *Markanın pazarlama açısından önemi ve tüketici tercihleri - memnuniyeti çerçevesinde otomobil sahipleri üzerine bir araştırma.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bozyiğit, S., & Akkan, E. (2011). Tüketici etnosentrizmi ile satın alma niyeti ve otoriter tutumla yetiştirilme arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik pilot bir çalışma. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 98-118.
- Broderick, A., & Pickton, D. (2005). *Integrated marketing communications.* Amerika Birleşik Devletleri: Pearson Education.
- Coşkun, İ. (2007). *Müşteri tatmini ve müşteri değerinin müşteri sadakati üzerine etkisi: Süpermarket ve bankacılık sektöründe bir araştırma.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2015). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Chung, N., Lee, H., & Jung, T. (2015). Examining the cultural differences in acceptance of mobile augmented reality: Comparison of South Korea and Ireland. *In Information and Communication Technologies in Tourism Science*, (2015), 477-491.
- Çavuşgil, B., & Ayhün, S. E. (2021). Hizmet kalitesi ve müşteri tatmininin tekrar satın alma niyetine etkisi: Z kuşağı kahve dükkânı müşterileri üzerine bir araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 2067-2085.
- Çilingir, Z. (2014). Tüketici etnik kökenciliği eğilimi ölçeği (CETSCALE): İstanbul ili tüketicileri üzerine bir pilot araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (13), 209-232.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2014). Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve Lisrel uygulamaları. Ankara: Pegem Akademi.
- Dağlı, S. (2015). *Müşteri deneyimlerinin ve etnosentrik eğilimlerinin marka değeri algılarına olan etkilerinin belirlenmesi üzerine bir pilot araştırma.* (Yayımlanmamış doktora tezi), İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi.
- Daikh, J. (2015). A research proposal: The relationship between customer satisfaction and consumer loyalty. *MBA Student Scholarship*, (42), 1-14.
- Dayı, F., & Yıldız, B. (2020). Banka hizmet kalitesinin kurumsal imaj, müşteri tatmini ve tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkisinin yapısal eşitlik modeli ile analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 1-17.
- Dessart, L. (2015). *Consumer engagement in online brand communities.* (Doktora tezi), University of Glasgow School of Social Sciences.
- Erdoğan, F. (2014). *Marka değerinin müşteri sadakatine etkisi ve zincir kahve dükkânları üzerine bir saha uygulaması.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdoğan, B. Z., Aydın, B., & Kırmızı, D., (2021). Exploring the impact of ethnocentrism on country and brand image: The case of Peugeot. *Research Journal of Business and Management*, 8(1), 37-50.
- Eroğlu, A. H., & Bayraktar, S. (2008). Siyasi görüşlerin tüketici tutumlarına etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2008(17), 185-202.
- Fırat, M. (2019). *Müşteri tatmininin müşteri sadakati üzerine etkisi.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Fournier, S., & Mick, D. G. (1999). Rediscovering satisfaction. *Journal of Marketing*, 63(4), 5-23.
- Gambetti, R. C., Graffigna, G., & Biraghi, S. (2012). The grounded theory approach to consumer-brand engagement: The practitioner's standpoint. *International Journal of Market Research*, 54(5), 659-687.
- Hair, J.F., Tomas, G., Hult, M., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2017). A primer on partial least square structural equations modeling (PLS-SEM). Second Edition. Los Angeles: Sage.
- He, J., & Wang, L. (2014). Cultural identity and consumer ethnocentrism impacts on preference and purchase of domestic vs. import brands: An empirical study in China. *Journal of Business*, 68(6), 1225-1233.
- İnaç, H., & Yacan, İ. (2018). Ülkelerin markalaşma süreci ve marka kavramı. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(3), 317-331.
- Jain, N.K., Gajjar, H. & Shah, B.J. (2020). Electronic logistics service quality and repurchase intention in e-tailing: Catalytic role of shopping satisfaction, payment options, gender and returning experience. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59(2021), 1-11.
- Kara, U. (2013). Kültürel kimlik, anayasal vatandaşlık, özyönetim. Adana: Karahan Yayıncılık.

- Kara, N. (2015). *Marka yönetiminin tüketici karar alma tarzlarıyla ilişkisi: Bir araştırma.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karatepe, O. M. (2011). Service quality, customer satisfaction and loyalty: The moderating role of gender. *Journal of Business Economics and Management*, 12(2), 278-300.
- Karayalçın, C. (2019). *Algılanan sosyal medya pazarlama çabalarının marka değeri ve satın alma niyeti üzerine etkisi: Tüketicilerin sosyal medya bağı ve kullanım sıklığı üzerine bir araştırma.* (Yayımlanmamış doktora tezi), Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kement, Ü. (2019). Üçüncü nesil kahve sunan işletmelerde hizmet kalitesi, müşteri tatmini ve davranışsal niyet incelemesi: Algılanan fiyatın düzenleyicilik rolü. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 7(2), 1252-1270.
- Kim, S. H., Kim, M., & Lee, S. (2019). The consumer value-based brand citizenship behavior model: Evidence from local and global coffee businesses. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 28(4), 472-490.
- Kiraz, L. (2021). *Küresel markaların küyerel reklamlarında kültürün rolü: Türkiye ve Birleşik Krallık arasında bir karşılaştırma.* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), İzmir Ekonomi Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Koçum, M. (2017). Küresel rekabet ortamında markalaşmanın önemi ve uluslararası marka olmak. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 1(2), 15-28.
- Kurtbaş, İ. (2016). Marka yönetimi ve başarılı markanın yarar ve etkileri. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 32(32), 75-98.
- Kwak, S. G., & Kim, J. H. (2017). Central limit theorem: The cornerstone of modern statistics. *Korean Journal of Anesthesiology*, 70(2), 144.
- Meydan, C. H., Şeşen, H., & Basım, N. (2011). Adalet algısı ve tükenmişliğin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki öncüllük rolü, "İşgüç". *Endüstri ilişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(2), 41-62.
- Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 460-469.
- Özsomer, A. (2012). Küresel ve yerel markalar arasındaki etkileşim: Algılanan marka küreselliğine ve yerel ikon haline daha yakından bir bakış. *Uluslararası Pazarlama Dergisi*, 20(2), 72-95.
- Padilla, J. A., Cervera-Taulet, A., & Manzi Puertas, M. A. (2020). Ethnocentrism at the coffee shop industry: A study of Starbucks in developing countries. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 6(4), 164-184.
- Patterson, M., O'Malley, L., & Mitussis, D. (2006). Mapping the re-engagement of CRM with relationship marketing. *European Journal of Marketing*, 40(5/6), 572-589.
- Phuong, N. N. D., & Trang, T. T. (2018). Repurchase intention: The effect of service quality, system quality, information quality and customer satisfaction as mediating role: A pls approach of m-commerce ride hailing service in Vietnam. *Marketing and Branding Research*, (5), 78-91.
- Suphellen, M., & Rittenburg, T. L., (2001). Consumer ethnocentrism when foreign products are better. *Psychology&Marketing*, 18(9), 907-927.
- Sharma, S., & Shin, J. (1995). Consumer ethnocentrism, a test of antecedents and moderators. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 23(1), 26-37.
- Shimp, T. A., & Sharma, S. (1987). Consumer ethnocentrism: Construction and validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 24(3), 280-289.
- Sprott, D., Czellar, S., & Spangenberg, E. (2009). The importance of a general measure of brand engagement on market behavior: Development and validation of a scale. *Journal of Marketing Research*, 46(1), 92-104.

- Steenkamp, J.B., Alden, D.L., & Batra, R. (2006). Consumer attitudes toward marketplace globalization: Structure, antecedents and consequences. *International Journal of Research in Marketing*, 23(3), 227-239.
- Strizhakova, Y., & Coulter, R. (2015). Drivers of local relative to global brand purchases: A contingency approach. *Journal of International Marketing*, 23(1), 1-22.
- Şahin, E., & Gültekin, C. (2017). Markaya duyulan güven ve etnosentrik eğilimlerin marka sadakatine etkisi: Bir marka örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(4), 993-1012.
- Tekin, M., Öztürk, D., & Ünal, H. (2021). Tüketici etnosentrizminin marka imajı oluşturmadaki etkisi: Tanınmış bir hazır giyim markası örneği. *Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(1), 1-26.
- Tsai, H. T., & Huang, H. C. (2007). Determinants of e-repurchase intentions: An integrative model of quadruple retention drivers. *Information & Management*, 44(3), 231-239.
- Watson, J. J., & Wright, K. (2000). Consumer ethnocentrism and attitudes toward domestic and foreign products. *European Journal of Marketing*, 34(9/10), 1149-1166.
- Yang, Z., Jun, M., & Jiang, L. (2016). Customer-perceived value and loyalty: How do key service quality dimensions matter in the context of B2C e-commerce?. *Service Business*, 10, 301-317.
- Yardım, G. (2017). *Sosyal medyadaki kültürel kimliklerin dönüşümü odaklı "Blogger Anne" kimliklerinin incelenmesi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yasaman, H., Altay, S. A., Ayoğlu, T., Yusufoglu, F., & Yüksel, S. (2004). *Marka hukuku*, C. I. İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Yılmaz, G. (2022). *Müşteri vatandaşlığı davranışlarının marka evangelizmi üzerindeki etkileri: Kahve sektörüne yönelik bir araştırma*, (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yönet, Ö., Ilıcalı, İ., Şahin, Ş., & Suher, K. (2016). Algılanan marka benzerliğinin; marka sadakati, marka tatmini ve servis kalitesi ile olan ilişkisi: Kargo kategorisine yönelik bir araştırma. *Öneri Dergisi*, 12(46), 295-320.

An Investigation of The Effect of Cultural Identity and Consumer Ethnocentrism on Customer Satisfaction, Customer Participation And Repurchase Intention in The Context of Gender

Extended Abstract

Aim: With globalization, brands have become global brands by operating in new markets. Some consumers have negative attitudes towards global brands due to reasons such as cultural identity and ethnocentric tendency. These negative attitudes also affect consumers' identification with the brand, that is, customer participation or customer satisfaction. Consumers who are not satisfied with the brand are less likely to repurchase that brand. It is known that gender is an important factor in both attitude towards global brands, customer satisfaction and repurchase intention. For this reason, the aim of the research is to examine the effects of cultural identity and ethnocentrism on customer engagement, customer satisfaction and repurchase intention in the context of gender in consumers' preferences for local and global brands.

Method(s): The research sample consists of 388 consumers aged 18 and over who live in Turkey and consume coffee by going to coffee chain stores. The research was designed quantitatively. The online survey method was used as data collection tool. The questionnaire

consists of two parts. The first part contains statements about the scales related to the variables. The variables of the survey are cultural identity, consumer ethnocentrism, customer engagement, customer satisfaction and repurchase intention. A scale of seven statements developed by Strizhakova and Coulter (2015) was used to measure cultural identity. Consumer ethnocentrism (five statements) He and Wang (2014), customer satisfaction (six statements) Oliver (1980), customer involvement (eight statements) Sprott et al. (2009), and repurchase intention (four statements) were measured with scales created by Tsai and Huang (2007). In the first part of the questionnaire, there are 30 statements in total. A 5-point Likert scale was used for the statements in the questionnaire. In the second part of the questionnaire, the participants were asked demographic questions. The online questionnaire form created for the research was applied between 21.06.2021-17.09.2022. The analysis of Moment Structures (AMOS) program was used for structural equation analysis of the data.

Findings: According to the research results, cultural identity ethnocentrism, ethnocentrism customer participation, cultural identity, and customer participation affect customer satisfaction, customer participation and customer satisfaction affect repurchase intention positively, and ethnocentrism affects customer satisfaction negatively. In male consumers, on the other hand, cultural identity predicts ethnocentrism, ethnocentrism predicts customer engagement, customer engagement positively predicts customer satisfaction, and customer engagement and customer satisfaction positively predict repurchase intention.

Conclusion and Discussion: From the results of the research, it was seen that cultural identity positively affects ethnocentrism in both genders. Consumers who strongly connect with Turkish culture and history think Turkish products should be purchased. Again, it is noteworthy that ethnocentric consumers of both genders identify themselves with the brands they use. As consumers adopt the brand, their satisfaction with the brand increases, which increases the likelihood of the consumer purchasing that product again. One of the most important elements for a business is the sale of the product and, if possible, the purchase of the product repeatedly by consumers. For this reason, businesses should give special importance to customer participation and satisfaction. It should develop various strategies to satisfy the consumer, establish a bond between its products and the customer, and even try to ensure that its products occupy an important place in the customer's life. From the results of the research, it is understood that the consumers who are loyal to their ethnocentric and cultural identity are more effective in terms of satisfaction and customer participation. For this reason, especially domestic coffee brands can focus on such consumers as their target audience. It can include elements related to cultural identity in its strategies, such as product or promotion. In this context, it will be advantageous for global businesses operating in cultures connected to their cultures to offer products suitable for the culture of the country in which they are located. Global brands can also change their products by appealing to the emotions of ethnocentric consumers. Whether domestic or foreign, coffee shops can include Turkish coffee in their menus and apply various strategies regarding this product. While ethnocentrism positively affects female consumers' participation, it predicts customer satisfaction negatively. The reasons for this should be determined by using methods such as in-depth interviews and businesses should work on methods that will increase satisfaction. Finally, it has been observed that female consumers have higher customer satisfaction and repurchase intention. In line with this result, while businesses focus on female consumers, they should develop solutions to increase the satisfaction and repurchase possibilities of male consumers.



Empirical Analysis of Emigration to Europe from Türkiye: Evidence from the Gravity Model Including the Covid-19 Effect for the Period 2015-2021

Türkiye'den Avrupa'ya Göçün Ampirik Analizi: 2015-2021 Dönemi İçin Covid-19 Etkisini İçeren Çekim Modelinden Kanıtlar

Mustafa BAYLAN*
Onur ÇELİK**

Abstract

With this study, we deal with the relationship between international migration and income, population and distance indicators within the scope of the gravity model, including the Covid-19 restrictions. The inclusion of the Covid-19 effect in a model is a novelty for scientific literature and represents the main contribution of this study for related field. We seek Turkish emigration to 10 European countries which Turkish emigrants most prefer by using static panel data analysis for the period of 2015-2021. Our findings from the GLS regression analysis indicate that the income level in the recipient country increases the migration, while the income level of the origin country and the Covid-19 restrictions decrease it. Moreover, the migrants tend to move to the crowded places. Increasing the population in destination countries is a positive function of the migration. Finally, the distance between regions and population of the origin country are insignificant for the migration. Explanatory variables of the gravity model including outbreak effect explains approximately 79% of the change in the migration movements. In the direction of our results, the policies being created by taking possible brain drain into consideration are recommended.

Keywords: International migration, gravity model, Türkiye, emigration to Europe

JEL Codes: B23; F22

Öz

Bu çalışma ile uluslararası göç, gelir, nüfus ve mesafe değişkenleri arasındaki ilişki, Covid-19 pandemi sınırlamalarını içeren çekim modeli kapsamında ele alınmaktadır. Covid-19 etkisinin modelde yeri alması, bilimsel literatür için bir yeniliği ve bu çalışmanın ilgili alana katkısını oluşturmaktadır. Türkiye'den, Türk göçmenlerin en çok tercih ettiği 10 Avrupa ülkesine göç hareketleri 2015-2021 dönemi için statik panel veri analizi ile araştırılmaktadır. GLS regresyon analizinden elde ettiğimiz sonuçlar belirtiyor ki; göç veren ülkedeki gelir düzeyi ve Covid-19 sınırlamaları göçü azaltırken, göç alan ülkedeki gelir düzeyi göçü artırmaktadır. Ayrıca, insanlar daha kalabalık bölgelere göç etme eğilimindedir. Varış bölgesindeki nüfus, göç hareketlerinin pozitif bir fonksiyonudur. Son olarak, mesafe faktörü ve göç veren ülkedeki nüfus, göç üzerinde anlamlı bir etki göstermemektedir. Salgın etkisini içeren çekim modelindeki açıklayıcı değişkenler, göç hareketlerindeki değişimin yaklaşık olarak %79'unu açıklamaktadır. Elde ettiğimiz sonuçlar doğrultusunda, oluşturulan göç politikalarının olası beyin göçünü dikkate alması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası göç, çekim modeli, Türkiye, Avrupa'ya göç

JEL Codes: B23; F22

*Doç. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, mbylan46@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8604-4634>.

**Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İİSBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, onucelik@gelisim.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5990-6128>.

1. INTRODUCTION

It is estimated that approximately 281 million people are migrant and they represent 3,6 per cent of the world population (International Organization of Migration, 2022: 2). People takes welfare differences among regions and various indicators which represent social, economic and political conditions into consideration for migration decision (Çelik and Günay, 2021: 508). Therefore, individuals who will decide to migrate, make their final decisions about migration due to cost-benefit analysis (Massey et al., 1993: 433-434).

In the scientific literature, individual and mass migration movements have continued to be explained theoretically and empirically after the first approach constructed by Ravenstein in 1885. The general review of migration theories, although there is no consensus for migration in the theoretical approaches, it is possible to divide migration theories into groups. The first group consists of the causes and types of migration and the second group interests in the individual's migration decision process. The theories in the third and fourth groups puts forward its effects on the social structure after migration. In the fifth group theories, the migration is held as an explanatory variable (Tekeli, 2008: 24-27). However, in this study, due to the investigation of causes of migration and usage of migration as a dependent variable, we show the first group theories explaining the pushing and pulling factors of migration.

The first theoretical explanations for migration appeared in Ravenstein's study in 1885. Ravenstein revealed the factors that cause internal migration. According to the study's findings, the distance between the regions is significant for migrating people. According to Ravenstein, the broad majority of people migrate only to close distances. Besides, the universal mobility, experienced toward large industrial and commercial centers and the displacement of the population, creates new migration flows (Ravenstein, 1885: 198-199).

In 1940, Stouffer drew attention to the distance variable being one of the most important determinants of migration. He stated that all regions where people go to find a job, commit crimes, and shop were directly related to the distance factor. Stouffer indicated that migration analysis, in which the distance variable was not considered, was insufficient (Stouffer, 1940: 845-846). However, Wolpert, who examined migration movements within the scope of a model and developed the Behavioral Model Approach, focused on the heterogeneous structure of migration movements in 1965. He criticized the situation that the determinants of migration were not sufficiently considered in the transition from micro to macrolevel. Wolpert argued that features such as occupation, income, race, and age should have been included in the analysis (Wolpert, 1965: 159-166).

Everett Lee put forward the push and pull factors related to migration in his study. Lee claimed that indicators increasing and decreasing migration were attractive and pushing factors respectively. Also factors which had no effect for migration was called as neutral. According to Lee, people migrate for rational reasons and irrational reasons. He emphasizes that irrational reasons are more than rational reasons (Lee, 1969: 284). Wilbur Zelinsky (1971) explained migration with the Mobility Transition Hypothesis in 1971. Zelinsky related to the phenomenon of mobility transition and the effect of human beings on their development. While the concept of migration was not independent of social and economic features in this hypothesis, on the other hand, it affected the social and economic movement of people (Zelinsky, 1971: 222-223).

The World Systems Theory explained migration process with colonial activities and stated that the labor factor tended toward the regions with a developed industrial and technological structure. While the countries that received immigration were described as the

core and countries that sent them as the periphery countries, it was indicated that the colonial activities that started in the 16th century still exist today (Aksoy, 2012: 295).

The Migration Systems Theory is an approach that is shaped around the system that countries mutually establish through migrant exchanges, and its economic and political aspects predominate. The supporters of the Theory state that the commercial proximity of the countries in this connection is an important connection point of migration movements (Bean ve Brown, 2015: 142). It is not significant that the countries in migration system are geographically close to each other. For migration, political and economic proximity is more important than physical proximity. While geographical distance does not reduce migration movements in this type of migration; proximity does not increase (Güllüpmar, 2017: 22).

Network Theory, which counted as a prerequisite for explaining migration movements, emphasized the migrant networks and expressed the relationship between those who would migrate and those who had migrated to a certain region before. It is stated that migrant networks, which also defined as social capital, would provide benefits for new immigrants to reduce migration costs and to reach other economic conditions easily (Massey et al., 1993: 448-450).

In the theoretical structure, the approaches have the features of the period and region in which migration occurred. All assumptions for migration include economic, social, and political factors and make migration a complex field. For instance, as a part of the ideological statements; the capitalist economies strain to provide from migration movements, the Socialist approach criticizes capital-intensive countries in the labor exploitation.

In the empirical literature, studies generally focus on the factors that create migration or the effects of migration movements on the origin and destination regions. In first group, studies have concentrated on migration by researching it with a single or multiple factors; in other words, with a model or variable(s). In this study, we prefer the gravity model which provides to study of bilateral migration and panel data analysis allowing to analysis both for time series and unit cross-sectional data analysis. In the framework of the gravity model approach, while the number of migrants is determined as the dependent variable; the independent variables cover the income level and population in the two regions. Moreover, the distance factor represents the way to the residential country from the origin region (Greenwood, 2005: 727).

In this context, we examine Turkish emigration to the European Union countries, in the scope of the gravity model which include the Covid-19 outbreak variable for the period 2015-2021. Thanks to inclusion of the Covid-19 pandemic effect, we contribute to scientific literature as a novelty. To this scope, the research questions are as follows: Does the gravity model explain the human movements between Türkiye and European countries? Are income, population and distance the pulling/pushing factors for migration in the reference period? Is this migration a brain drain and how does the Covid-19 outbreak effect the movements? As following to theoretical background, empirical literature review and Turkish emigration historically evaluated are shown. Subsequently, empirical findings are represented, results are discussed and finally, suggestions for policy-makers of the migration are explained.

2. EMPIRICAL LITERATURE REVIEW

The studies which investigate reasons of migration have been built on a model or in the scope of independent (exogen) variables in the scientific literature. As for studies which use the gravity model are consisted by basic or augmented gravity model (Çelik, 2022: 4). We see

that the factors being used to explain migration have a broad pool thanks to previous studies albeit they do not show same effect on migration by period, year and country. In this study, we preferred to divide the studies in empirical literature into two parts: Those using basic gravity model and investigating the relationship between migration and independent factors.

When we discuss the literature in terms of the basic gravity model context, it is seen that no consensus has been formed related to findings of the studies. Nevertheless we can indicate that almost of the factors represent similar results. Essentially the studies using gravity model is not included the same factors due to having flexible qualification or augmented form of gravity model. In terms of the income factor, in general review, studies found that people migrate for a higher level income (Karemera et al. 2000; Clark et al. 2007; Dinçer and Muratoğlu, 2014; Muratoğlu and Muratoğlu, 2016; Zülfikar Savcı, 2016; Dedeoğlu and Genç, 2017; Çetin, 2019; Koç and Solmaz, 2019). This proof is coherent with assumption of the gravity model. It can be stated that rationalist people seek possibilities to have better living conditions and the income factor is one of the most factors of having more welfare. However a study from our literature review states that difference among the income levels is not significant factor for migration (Fitzgerald et al. 2014). That result (according to their explanations) is based on a function of model specification as they dummy out all push factors that vary over time in addition to time-invariant destination influences on immigration.

If we handle the population factor symbolising a demographic determinants, it is pointed in the studies that population is generally significant for migration decision. However population in origin and destination region differs in terms of the result (Karemera et al. 2000; Clark et al. 2007; Dinçer and Muratoğlu, 2014; Muratoğlu and Muratoğlu, 2016; Koç and Solmaz, 2016; Dedeoğlu and Genç, 2017). That situation is likely related to meaning of population. For population that means labour force, an increasing of population in origin region might increase the migration. However people who migrate due to social problems have tendency to regions high population.

As the final factor in the basic gravity model, results from the distance factor represent similar findings. It is clear that difference between origin and destination region is a significant factor. In other words, as the cost of migrating increases, the migration reduces (Karemera et al. 2000; Clark, et al. 2007; Dinçer and Muratoğlu, 2014; Fitzgerald et al. 2014; Acar, 2017; Çetin, 2019). Just as the result indicated in first migration theory, Ravenstein (1885), majority of people migrate only to close distances. Empirical evidences support this assumption strongly.

As for second group, we can see that many factors which can affect migration used in studies containing empirical analysis. In those studies, further factors related to economic, socio-cultural, geographical and political factors are included. For example, while Espinosa (1997) pointed out the presence of family and siblings; Hatton and Williamson researched the relationship between inability to control the diseases and migration. On the other hand, Pazarçık (2010) sought the migration in terms of the academic freedom conditions, research funding and opportunities, marital status, and the desire to have an investment. Adult literacy, income distribution justice, unemployment and freedom are another factors using in the studies (Agbola and Acupan, 2010; Baylan 2017; Simon, 2018).

The literature review clearly states that determinants of migration movements consist a broad working area. However, there is no study has examined Turkish emigration to Europe for the period of 2015-2021. Besides, the most concentrated migration corridor that Turkish migrants follow for European countries is not examined in the empirical literature yet. To our knowledge, this scientific literature does not include any migration analysis taking the Covid-

19 effect into account for reference countries and period and we aim to fill these gaps. In sum, we foresee these as contributions of our study to the empirical literature.

3. A REVIEW OF TURKISH EMIGRATION TO EUROPE

Until the 1960s, emigration from Türkiye was mostly provided by individual initiatives and private intermediaries, but this was limited. With the bilateral labor agreements that started in the 1960s, migration from Türkiye, especially to Europe, became regular and planned. The increase in labor demand due to the acceleration of industrialization in European countries and high unemployment in Türkiye during those years played an important role in the realization of bilateral labor agreements. These agreements have made Türkiye is a country that can meet the increasing labor demand of Europe and have caused the regular and planned migrations from Türkiye to Europe (İçduygu et al., 2014: 182). Because of the regular and irregular migration that has lasted until today, more than 6.5 million citizens of the Republic of Türkiye live abroad and approximately 5.5 million have settled in Western European countries (mfa.gov.tr, 2021). Having a long experience of emigration, Türkiye's citizens abroad have not always been migrant workers but have become employers in the country they migrated to overtime (İŞKUR, 2011: 5).

The years between 1960 and 1970 had an important place in the history of migration from Türkiye. This period includes the regular and planned migrations based on bilateral agreements. In this period, after Turkish-German Worker Exchange Agreement was signed on October 31, 1961, labor agreements were made with Austria, Belgium, and the Netherlands in 1964, France in 1965, and Sweden in 1967, respectively (Aydın, 2014: 16). The migration in this period was temporary labor migration and contributed to the employment problem in Türkiye. However, since the immigrants left the agricultural sector with the lowest tax burden, it did not have a negative effect on tax revenues, and the remittances they sent to their families stay in Türkiye contributed positively to the economy (İŞKUR, 2011: 7).

The period of 1970-1980 is important to Türkiye's migration history in two respects. First, the skilled workforce, who have a profession, have started to migrate. Secondly, people have moved to has oil-rich countries from Türkiye. The Oil Crisis in 1973 caused Western European countries to reduce their labor demands in this period, therefore labor migration from Türkiye shifted to oil-rich countries, particularly Saudi Arabia, Libya, and Iraq (İŞKUR, 2011: 4). However, due to achieving legal status to illegal migrants and allowing family reunification continued to increase the migration to Europe. The migration occurred to Germany in a large proportion (Yavuz, 2013: 613).

In the 1980s, migration to Europe continued, mostly through family reunification and marriages. Thus, migrated people turned toward a permanent society in the European countries. Again in this period, the increasing political tension in Türkiye and the martial law declared afterward made those who would migrate as guest workers as refugees in these years (İçduygu et al., 2014: 2012). However, 250 thousand Turkish workers who benefited from the law of "encouraging the return of foreigners" in 1983 returned to their homelands (Kütük, 2015: 630).

The fact that the group who left as temporary workers did not return and became a permanent society further increased xenophobia in Europe in the 1990s. Again, in this period, most workers were brought with Turkish contracting firms, which received tenders from countries such as Saudi Arabia, Iraq, and Libya. Additionally, while the immigration to the Middle East countries decreased due to the negative conditions created by the Gulf Crisis in this period, the wave of immigration toward the United States of America has an important

place in the history of migration from Türkiye to other regions (İçduygu et al., 2014: 204). However, globalization actors such as freedom of travel accelerated the migration in this period (İŞKUR, 2011: 5).

The global crisis of the 2000s and the recovery in Turkish economy revealed return migration. However, as this recovery in the economy did not last long, it is seen that the tendency to migrate in well-educated and qualified part of the population increased, and they migrated (Durmaz, 2021). As a major discussion, it is witnessed that economic, social and political conditions turned dramatically in Türkiye. On August 10, 2018, Turkish Lira crashed due to trade spat among Türkiye and USA and various economics, political and financial factors (Arbaa and Varon, 2019: 372). This crash brought about various economic problems such as increasing inflation and damaging real income of people. On the other hand, as a trouble which is not only economic but also social and political, after 2011, millions refugees and assylum seekers who escaped from the war in Syrian Republic migrated to Türkiye. Moreover, from Afghanistan and other regions, too many irregular migrant/refugees/asylum seekers arrived in Türkiye. According to United Nations Refugee Agency (UNHCR), officially, more than 4 million people (refugees and asylum seekers) reside in Türkiye (UNHCR, 2023). Additionally, renting costs and prices of good and services, social conflicts and diverse environmental problems have enhanced due to population and demand shocks. Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) released the inflation rate in December, 2022 and indicated it as %64,27 (TSI, 2023). This rate also symbolizes the highest inflation rate in last 20 years. As for food inflation rate, OECD statistics shows that Türkiye has the highest food inflation rate (%102,5) between OECD countries (OECD, 2023: 4). Finally, as for major political problem, the coup attempt on July, 15 of 2016, left a huge impact on Türkiye's economic, social, political and institutional structure. As result of those, it can be assumed that Turkish emigration, which started with temporary labor migration, continues with the brain drain today. Because a brain drain generally occurs after the breaking the economic and social conditions.

4. EMPIRICAL ANALYSIS: MODEL, METHOD AND FINDINGS

The scope of this study was determined as the gravity model approach, which is used frequently to explain many concepts in the literature. Also, we can claim that the gravity model matches first group migration theory (causes and types of migration) indicated by Tekeli (2008). In this direction, migration movements from Türkiye to Europe were examined with panel data analysis for the period of 2015-2021. Germany, France, Netherlands, Austria, Switzerland, Great Britain, Sweden, Belgium, Italy and Poland (10 countries) were chosen as both the most developed economies of Europe and the most migrant recipient European countries from Türkiye. The reasons why we chose these countries is related to many factors. First is that these countries receive Turkish emigrants intensely. In other words, Turkish migrants prefer these countries to migrate mostly. That makes the migration from Türkiye to the reference countries worthwhile to analyse. Moreover, strong economic structure in reference countries in addition to the deterioration in economic conditions of Türkiye economics after 2015 could be pulling Turkish migrants to reference countries. That is also the reason why we examine 2015-2021 period. Finally, the Covid-19 outbreak is another justification of choosing this reference period.

The series used in analysis, LM represents the size of migration (refugee and refugee-like situation) between two regions, LY_1 and LY_2 show income levels (Gdp per capita) of origin and destination region(s) respectively. LD is distance (mile) between two regions and LP_1 and LP_2 consist population of origin and recipient countries. Finally we add a dummy variable

which represents effect of the Covid-19 outbreak which has begun 2019 into the model. All series in analysis represent their transformed logarithmic form. In Table 2, the sources of data and the expected findings for the relationship between migration and explanatory variables are shown.

Table 1: Assumptions and Sources For Data in the Analysis

Variable	Expected Result	Data Source
LP ₁ ,LP ₂	People migrate to the regions where population is low (-) or prefer places where the population is crowded (+).	World Bank
LY ₁ ,LY ₂	People tend to go to countries which have high level income and leave from the low income countries. We assume a positive relation between migration and income level in the destination and negative within origin country.	World Bank
LD _{1,2}	It is assumed that as distance increases, migration reduces.	CEPII
Dummy _{the Covid-19}	Dummy variable represents the restriction effect over migration movements. For the years that pandemic is valid, data is 1; for other years, it is 0.	Author's Compilation
LM		United Nations

4.1. Model

Ravenstein's study puts forth first approach for pushing and pulling factors in terms of migration. However Ravenstein created his theoretical thoughts related to reasons of an internal migration from rural to urban region without setting a model (Ravenstein, 1885: 198-199). On the other hand, gravity model, which was first used by Tinbergen (1962) in the analysis of foreign trade and expanded by Linnemann (1966), became used for areas such as financial flows and migration between countries in the following years. With the inclusion of the time dimension in the cross-section analyzes performed for a single time period in the following stages, the gravity model has also been frequently encountered in panel data analyzes (Gül and Yerdelen Tatoğlu, 2019: 50-51). Gravity models derived from the variables assumed to have an effect on migration are also used in scientific literature (Bindak, 2015, p. 113). The gravity model approach is used to explain many economic concepts. includes the functions of migration movements and is defined as below:

$$M_{ij} = X_{ij} \cdot Y_{ij} \cdot f(D_{ij}) \quad (1)$$

I and j in the model represent the variables belonging to origin and destination regions. While M denotes migration between two regions, X shows attractive and Y presents repulsive factors. The D variable is used for the distance variable (Ravenstein, 1885: 198-199). In the gravity model, the income and population of the sending and receiving regions and the distance variables between these regions are included. It is assumed that people tend to migrate to regions where income and population are relatively high. Moreover, the distance variable is defined as a negative function of migration.

4.2. Method

In this study panel data analysis was used as method. The reasons why we used panel data analysis is as following (Baltagi, 2005: 4-7):

1. Panel data takes individual heterogeneity into account.
2. Panel data provides further examination in terms of the tuning dynamics.
3. Panel data can better describe effects that are not easily detectable in pure time series or cross-sectional data.
4. Panel data models allow creation and testing of highly complex behavioral models.

5. Micro panel data collected about individuals, firms and households give more accurate results than similar variables measured at macro level.
6. Panel data at macro level includes longer time series and unlike distribution problem seen in time series, panel unit root tests have a more standard asymptotic distribution.

Additionally, panel data analysis allows both time series and cross-section analysis (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 1) and is a frequently used method today. In panel data model, Y represents dependent variable and X's represent explanatory variables; α refers to coefficients of the constant and β independent variables (Baltagi, 2005: 1).

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{1it}X_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad (2)$$

$$i = 1, 2, \dots, N$$

$$t = 1, 2, \dots, T$$

Thus, the reference model of this study is defined as follows:

$$LM_{it} = \alpha + \beta_1LY_{it} + \beta_2LD_{it} + \beta_3LP_{it} + \beta_4Dummy_{the\ Covid-19} + u_{it} \quad (3)$$

4.3. Findings

We firstly present (in Table 2) descriptive statistics of variables in the model. Following this, we determine the characteristic features of the model used in the analysis and use LR test that tests whether the model includes unit and/or time effect. Table 3 shows the LR test results.

Table 2: Descriptive Statistics

Variable	Observation	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum
M	70	5120.514	8056.601	17	35953
Y1	70	9895.679	884.4863	8538.169	11006.28
Y2	70	45968.45	17353.37	12447.44	91991.6
D	70	1922.958	413.6745	1275.02	2501.886
P1	70	8.26e+07	1676190	7.96e+07	8.48e+07
P2	70	83.86e+07	2.68e+07	8282396	8.32e+07

Table 3: LR Test Results

LR Test Statistic	Result
chi2: 52.44	The model includes unit and/or time effects.
	Prob>F: 0,0000 - Number of Observations: 70

Basic assumption is that the Pooled Least Squares Method can be used if all the parameters of equation representing model are homogeneous and the equation shows the characteristics of a classic model. According to the results obtained from the LR test, series contain unit and/or time effects; in other words, hypothesis stating that it has a classical model feature is strongly rejected. Therefore, it is necessary to use the Fixed or Random Effects Model that is consistent with the LR test. Table 4 shows the test results showing unit and/or time effect under assumption of the Fixed and Random Effects Model.

Table 4: Fixed and Random Effects Models Results

Model	Test Statistic	Result
Fixed Effects	0.0000	The model contains unit effects.
	0.3951	The model does not include time effects.
Random Effects	0.0000	The model contains unit effects.
	1.0000	The model does not include time effects.

According to the findings, both the Fixed and Random Effects Model are consistent with the LR test. Here, these two models are consistent in terms of the reference model. Hence, the

Hausman and Rhausman Test are used to determine effective model among the two models and test results are shown in Table 5.

Table 5: Rhausman Test Results (Estimation of Effective Model)

Test	Test Statistic	Result
Hausman	Chi-Square Test Stat.: 0.9997	Random-effects model is effective.
Rhausman	Chi-Square Test Stat.: 0.9995	Random-effects model is effective.

According to the findings shown in Table 3, both the Hausman and Rhausman Test show that the Random Effects Model is effective for the basic equation of the study. After this stage, characteristic features of model are revealed by using diagnostic tests under assumption of the Fixed Effects Model. Table 6 shows findings of diagnostic tests.

Table 6: Diagnostic Test Results

Assumption	Test and Statistic	Result
Model is normally distributed.	Jarque-Bera (Ki-kare): 0.41	Unrejectable
<i>There is no heteroscedasticity in the model.</i>	<i>Modified Wald: 0,0000</i>	<i>Rejected</i>
<i>There is no autocorrelation in the model.</i>	<i>Durbin-Watson: 0,57 < 2</i> <i>Baltagi-Wu LBI: 0,91 < 2</i>	<i>Rejected</i>
There is no cross-section dependency in model	N>T; Friedman: 0,2927	Unrejectable
There is no multicollinearity problem in model.	Mean VIF: 2.13 < 5	Unrejectable

According to the findings obtained from the diagnostic tests, there are both heteroscedasticity and autocorrelation problems in the model. While reference model shows a normal distribution feature; it does not include cross-section dependency and multicollinearity problems. Thus, to have regression results Random Effects Generalized Least Squares (GLS) regression analysis which is resistant to heteroscedasticity and autocorrelation problems is used and the results are given in Table 7.

Table 7: GLS Test (Regression Analysis) Results

Dependent Variable: LM			
Independent Variables	Coefficient	Standard Error	Probability Value
LY ₁	-2.181539	0.8170628	0.008*
LY ₂	3.617642	0.7191669	0.000*
LD	0.4901703	1.481604	0.108
LP ₁	-5.935079	3.697287	0.741
LP ₂	1.532829	0.4343837	0.000*
Dummy ^{the Covid-19}	-0.4121945	0.1255323	0.001*
R ² : 0,7861 - F _{ist} : 0,0000			

Note: * signifies 1 percent (%) significant level.

According to the results, the gravity model for the 2015-2021 period is generally significant (F_{ist}: 0.0000). While people migrate to high income and population regions; they leave those regions as the income level and population reduce. Additionally, the Covid-19 outbreak is a reduction factor for the migration and the changes in the factors used to explain migration movements within the model explain approximately 0,79 of changes in the migration movements for the same period. In final, we found that there was no significant effect of distance for migration.

5. CONCLUSION

Migration has been accepted as a way to increase welfare of humanity in every period of history, particularly in the 21st century. Migration which arises with different reasons, from

desire to survive to idea of having better economic conditions, either occurs within a country's borders or turn to different countries/regions.

In this study migration from Türkiye to European countries was examined. We have chosen the European countries as developed economies of Europe which receive heavy migrants from Türkiye. We present findings from the study in which panel data analysis was used for the 2015-2021 period within scope of the gravity model approach as follows:

- ✓ The income level of European countries is statistically significant for migration. 1% increase of the income in European countries increases the migration to Europe by 3.61%.
- ✓ The income level in Türkiye is statistically significant on the migration. 1% increase in Türkiye's income reduces the migration to Europe by 2.18%.
- ✓ The population level in the European countries is statistically significant on the migration movements. 1% increase in the population of European countries rises up the migration by 1.53%.
- ✓ The dummy variable representing the the Covid-19 restriction indicates that outbreak decreases the migration among regions.
- ✓ Finally, the population and the distance between Türkiye and European countries factors are statistically insignificant on the migration.

According to the results, while the decrease in income level in Türkiye is a pushing factor; income growth in European countries is an pulling factor for migration. However, the distance factor is not statistically significant. As for the population, people tend to move the regions where the population is high although the increase in population makes the employment harder for migrant while that labor demand is constant. According to this result, we can result that labour demand is not constant. As compared to previous studies, we support almost of the studies in the literature for income level. Pazarçık (2010), Karemera et al. (2000), Hatton and Williamson's (2003), Clark et al. (2007), Dinçer and Muratoğlu (2014), Muratoğlu and Muratoğlu (2016) and Dedeoğlu and Genç (2017) found similar result according to our study. However our result for distance factor contradicts the general literature review. We can match this result with the great development in transport networks between the reference countries and during the period in which the analysis sheds light. Cost reductions in airlines concerning migration from Türkiye to European countries make affect the distance insignificant factor for migration. Thus, the gravity model approach for the current period may include new/current situations in the explanation of migration movements between regions where transportation networks are developed. Because the people no longer (mostly) migrate on foot as in the first migration theories and can travel to long distances in a short time by the high-technological vehicles. Furthermore we would like to draw attention to the fact that the countries (Türkiye and European countries) are symbolizing the countries with high family and historical connections. Therefore it is likely that people migrate destination countries regardless the distance. Finally, we see that results support the Migration Systems Theory because this Theory claims that the distance is not as important as economic, political and historical linkages.

We point out that regular and planned labor migration from Türkiye to European countries, which started in the 1960s, and based on bilateral agreements, continues today and even looks to have evolved into a brain drain. Additionally, the result of being insignificant of

the population of Türkiye and significant (positive) of European population represent that migrants do not have any concerns about unemployment. That is further evidence to possible brain drain from our study. Low income appears to be one of the main reasons for migration, within the limits of the study. Therefore, all policies that increase income and employment will likely stop and reduce the migration from Türkiye to Europe and even initiate reverse migration. Attracting more foreign direct investments to Türkiye is seen as one of effective ways to reduce the migration from Türkiye to Europe and even to initiate reverse migration. However, foreign direct investments should be encouraged and directed to real sector, not in form of mergers and acquisitions, but in form of establishing a new facility. It is considered important to continue the support given to research and development activities until prototype product is commercialized. Another factor is that it is recommended to provide job creation motivation instead of job finding motivation for all levels of education and especially for those who are of working age. We indicate that having a wage policy that maintains a strong and positive relationship between education level and wages in private and public sectors will provide more benefits for Turkish economy. Finally, as consequence from the Covid-19 effect variable, new intense migration movements might occur after removing the restriction effect of the pandemic.

The policies need to take comments into consideration: For example, Türkiye and countries such as Türkiye have to constitute policies to prevent emigration. Otherwise, brain drain means the losing of human capital/high-skilled workers and that can bring about socio-economic problems. In terms of European countries, policies must be ready to have more labour supply because results indicate that income level in the destination countries is significant. If not, migration from Türkiye to Europe increases the unemployment, forces the people to informal economy and reduces the wages for native workers in Europe.

For future research, we suggest a model construction which includes more variables and destinations. It is clear that the distance factor is not significant in this study. That means the Migration System Theory is appropriate and sounds analysis requires to include more independent variables representing social, economic, cultural and historical factors.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, BİİBFAD Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Mustafa BAYLAN contributed to the determination of subject, literature and data analysis. Onur ÇELİK contributed to the literature, collection of data, analysis and reporting sections. 1st author's contribution rate is 50%, 2nd author's contribution rate is 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between authors.

Acknowledgement: We would like to thank the Editorial Board of BİİBFAD Journal for their intense interest and efforts and the referees for their contribution.

References

- Acar, E. Ö. (2017). An outline of skilled emigration from Türkiye to OECD countries: A panel data analysis. *International Journal of Economics and Innovation*, 3(1), 1-16.
- Agbola, F. & Acupan, A. (2010). An empirical analysis of international labour migration in the Philippines. *Economic Systems*, 34(4), 386-396.
- Aksoy, Z. (2012). Uluslararası göç ve kültürlerarası iletişim. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(20), 292-303.

- Arbaa, O. & Varon, E. (2019). Turkish currency crisis – Spillover effects on European banks. *Borsa Istanbul Review*, 19(4), 372-378.
- Aydın, F. (2014). Uluslararası işgücü anlaşmaları. T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Yayın No: 07, Ankara.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. 3rd Ed., Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Baylan, M. (2017). İşsizlik, gelir dağılımı ve Türkiye’den göç. *I. Uluslararası Kahramanmaraş Yönetim, Ekonomi ve Siyaset Kongresi, 12-13-14 Ekim 2017, Özet Bildiri Kitapçığı*, 932-944, Kahramanmaraş, Türkiye.
- Bean, F. D. & Brown, S. K. (2015). Demographic analyses of migration. Brettel, C. B. ve Hollifield, J. F. (Ed.). *Migration Theory: Talking Across Disciplines*, 3. Ed., Routledge, New York, pp. 356.
- Bindak, R. (2015). İller arası göç tahmini için bir çekim (cazibe) modeli önerisi. *Social Sciences Research Journal*, 4(2), 111-120. 111-120.
- Clark, X., Hatton, T., & Williamson, J. (2007). Explaining U.S. immigration, 1971-1998. *The Review of Economics and Statistics*, 89(2), 359-373.
- Çelik, O. (2022). *Avrupa’ya yönelen göçün refah arayışı ve genişletilmiş çekim modeli kapsamında değerlendirilmesi* (Yayınlanmamış doktora tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Çetin, C. (2019). Gravity approach applied to Central Asian migration flow. *The Journal of Migration Studies*, 5(2), 190-214.
- Dedeoğlu, D. & Genç, D. (2017). Turkish migration to Europe: A modified gravity model analysis. *IZA Journal of Development and Migration*, 7(17), 1-19.
- Demirkaya, S. (2020). Yurt dışında bulunan Türk vatandaşlarının sosyal güvenlik hakları. Türk Metal Sendikası Araştırma ve Eğitim Merkezi Yayınları – 51, Ankara.
- Dışişleri Bakanlığı (2021), www.mfa.gov.tr. [Erişim Tarihi: 3 Ekim 2021].
- Dinçer, G. & Muratoğlu, Y. (2014). Türkiye’den OECD ülkelerine gerçekleşen göçün çekim modeli ile analizi. *MPRA Paper, Munich Personal RePEc Archive*, 1-14.
- Durmaz, A. (2021). Misafir İşçilikten Beyin Göçüne: Türkiye-Almanya Arasındaki 60 Yıllık Göç Hikâyesi. <https://www.ilkeanaliz.net/2021/05/24/misafir-iscilikten-beyin-gocune-turkiye-almanya-arasindaki-60-yillik-goc-hikayesi/> [Erişim Tarihi: 3 Ekim 2021].
- Fitzgerald, J., Leblang, D., & Teets, J. (2014). Defying the law of gravity: The political economy of international migration. *World Politics*, 66(3), 406-445.
- Greenwood, M. J. (2005). Modeling migration. *Encyclopedia of Social Measurement*, 725-734.
- Gül, H. & Yerdelen Tatoğlu, F. (2019). Turizm talebinin panel çekim modeli ile analizi. *Turizm Akademik Dergisi*, 6(1), 49-60.
- Güllüpnar, F. 2012. Göç olgusunun ekonomi-politiği ve göç kuramları üzerine bir değerlendirme, *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), ss. 53-85.
- Günay, E. & Çelik, O. (2021). Yakın tarihte Afrika ve Asya’dan Türkiye’ye göçün çekim modeli ile analizi. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 32(5), 505-524.

- Hatton, T. & Williamson, J. (2003). Demographic and economic pressure on emigration out of Africa. *Scand. J. of Economics*, 105(3), 465-486.
- International Organization of Migration (IOM) (2022). World Migration Report. <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2022> [Erişim Tarihi: 22 Ağustos 2022].
- İçduygu, A., Erder, S., & Gençkaya, Ö. F. (2014). Türkiye'nin Uluslararası Göç Politikaları, 1923-2023: Ulus-Devlet Oluşumundan Ulus-Ötesi Dönüşümlere, MiReKoç Proje Raporları 1/2014 TÜBİTAK 1001_106K291, Eylül 2009, İstanbul Koç Üniversitesi Göç Araştırmaları Merkezi.
- Karemera, D., et al. (2000). A gravity model analysis of international migration to North America. *Applied Economics*, 32(13), 1745-1755.
- Koç, S. & Solmaz, A. E. (2019). Türkiye'de uluslararası göç akımları: Çekim modeli analizi. *Journal of Life Economics*, 6(4), 401-412.
- Lee, E. S. (1969). A theory of migration. J. A. Jackson (Ed.), *Great Britain*, Cambridge University Press, 283-297.
- Linnemann, H. (1966). An econometric study of international trade flows. Holland Publishing, Amsterdam.
- Massey, D. S. & Espinosa, K. E. (1997). What's driving Mexico-U.S. migration? A theoretical, empirical and policy analysis. *American Journal of Sociology*, 102(4), 939-999.
- Massey, D. S., et al. (1993). Theories of international migration: A review and appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), 431-466.
- Molho, I. (2013). Theories of migration: A review. *Scottish Journal of Political Economy*, 60(5), 526-556.
- Muratoğlu, G. & Muratoğlu, Y. (2016). Immigration to the OECD countries from Türkiye in 1960-2010 period: A Gravity model approach. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 1(1), 51-69.
- Organisation for Economics Co-operation and Development (OECD). (2023). Consumer Price Index, <https://www.oecd.org/sdd/prices-ppp/consumer-prices-oecd-01-2023.pdf> [Erişim Tarihi: 17 Ocak 2023].
- Pazarcık, S. F. (2010). *Beyin göçü olgusu ve Amerika Birleşik Devletleri üniversitelerinde çalışan Türk sosyal bilimciler üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Ravenstein, E. G. (1885). Laws of migration. *Journal of The Statistical Society*, 48(2), 167-235.
- Research and Expertise on The World Economy (CEPII) (2021), Databases and Models, http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd_modele.asp [Erişim Tarihi: 25 Haziran 2021].
- Simon, L. (2018). A study of reviews to understand the reasons of migration in neighbouring countries of India. *International Journal of Multidisciplinary Research and Modern Education (IJMRME)*, 4(2), 80-85.
- Stouffer, S. A. (1940). Intervening opportunities: A theory relating mobility and distance. *American Sociological Review*, 5(6), 845-867.

- Şahin Kütük, B. (2015). Türkiye'den Batı Avrupa'ya işçi göçünün sosyolojik çalışmalara etkisi, *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 52(2015-2), 609-654.
- Tekeli, İ. (1975). Göç ve ötesi. Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İlhan Tekeli Toplu Eserler-3, İstanbul, 41s.
- The United Nations Refugee Agency (UNHCR). (2021), Refugee Data Finder" <https://www.unhcr.org/refugee-statistics/download/> [Erişim Tarihi: 25 Haziran 2021].
- Tinbergen, J. (1962). shaping the world economy; suggestions for an international economic policy. books (*Jan Tinbergen*). Twentieth Century Fund, New York.
- Turkish Statistical Intitute (TURKSTAT). (2023). Consumer Price Index - December, 2022, <https://data.tuik.gov.tr/> [Erişim Tarihi: 17 Ocak 2023).
- Türkiye İş Kurumu. (2011). İstihdamda 3İ. *Temmuz- Ağustos- Eylül*, (3), 4-7.
- United Nations Refugee Agency (UNHCR). (2023). Refugee Data Finder, <https://www.unhcr.org/refugee-statistics/download/?url=2bxU2f> [Erişim Tarihi: 15 Ocak 2023].
- Wolpert, J. (1965). Behavioral aspects of the decision to migrate. *Papers in Regional Science*, 15(1), 159-169.
- World Bank. (2021). Data Bank - World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> [Erişim Tarihi: 25 Haziran 2021].
- Yavuz, S. (2013). Göç, entegrasyon ve din: Avrupa'da yaşayan türkler bağlamında bir değerlendirme. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(26), 610-623.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). Panel zaman serileri analizi stata uygulamalı, 2. Ed., İstanbul: Beta Yayınları.
- Zelinsky, W. (1971). The hypothesis of the mobility transition. *Geographical Review*, 61(2), 219-249.
- Zülfikar Savcı, B. Ş. (2016). *Türkiye'den Avrupa ülkelerine göçün belirleyicileri: Çekim modeli yaklaşımı* (Yayınlanmamış doktora tezi). Hacettepe Üniversitesi, Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.



OECD Ülkelerinde Tarımsal İşgücü Verimliliğinin Yakınsama Dinamikleri

The Convergence Dynamics of Agricultural Labor Productivity in OECD Countries

Ahmet TUNÇ*

Öz

Bu çalışma, 38 OECD ülkesinin tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama dinamiklerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla, 1995-2019 dönemine ait veriler Phillips ve Sul (2007, 2009) tarafından önerilen log-t yakınsama testi kullanılarak incelenmiştir. Çalışma bulguları, OECD ülkelerinde tarımsal işgücü verimliliğinin bir bütün olarak yakınsama trendi takip etmediği, bunun yerine tarımsal işgücü verimliliğinde ülkeler arası farklılıklarının zaman içinde arttığına işaret etmektedir. Log-t testinin kümeleme algoritması, tarımsal işgücü verimliliği bakımından OECD ülkelerinin dört nihai yakınsama kulübüyle karakterize edildiğini göstermektedir. En iyi performans gösteren ilk kulüp, dönem başından itibaren tarımsal işgücü verimliliğinin arttığı pozitif bir trendi takip ederken; ikinci kulüp, dönem boyunca ortalama sınırın etrafında konumlanmıştır. Ancak aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Japonya, Kosta Rika, Polonya, Yunanistan ve Şili'yi içeren kulübün tarımsal işgücü verimliliğinin uzun dönemli eğilimi, negatif bir ayrışmaya işaret etmektedir. Bu negatif ayrışma, Kolombiya ve Meksika'yı içeren son kulüpte daha şiddetlidir. Sonuç olarak, tarımsal işgücü verimliliği bakımından negatif ayrışan kulüplerin gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkeleri de içermesi, yüksek bir gelişmişlik düzeyinin zaman içinde artan bir tarımsal işgücü verimliliğini garanti etmeyeceğini ima etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tarımsal işgücü verimliliği, tarımsal katma değer, log-t testi, kulüp yakınsaması, OECD ülkeleri

JEL Kodları: E24; O47; Q10

Abstract

This study aims to examine the convergence dynamics of agricultural labor productivity in 38 OECD countries. To this end, the data for the period 1995-2019 were analyzed using the log-t convergence test proposed by Phillips and Sul (2007, 2009). The findings indicate that agricultural labor productivity in OECD countries does not converge as a whole, but rather, cross-country differences in agricultural labor productivity have increased over time. The clustering algorithm of the log-t test indicates that four final clubs of convergence characterize OECD countries in terms of agricultural labor productivity. While the first club with the best performance has followed a positive trend in which agricultural labor productivity has increased over time; the second club is positioned around the average limit. However, the long-term trend of agricultural labor productivity of the club, which includes Japan, Costa Rica, Poland, Greece, Chile and Turkey, points to a negative divergence. This negative divergence is more severe in the last club, which includes Colombia and Mexico. As a result, the fact that the clubs that are negatively diverged in terms of agricultural labor productivity include developed countries, as well as developing countries, implies that a high level of development will not guarantee an increase in agricultural labor productivity over time.

Keywords: Agricultural labor productivity, agricultural added value, log-t test, club convergence, OECD countries

JEL Codes: E24; O47; Q10

* Dr. Öğr. Üyesi, Şırnak Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ahmettunc@sirnak.edu.tr, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0864-2695>

1. GİRİŞ

Son on yılda yıllık ortalama %2.9'luk bir büyüme gösteren küresel tarımsal katma değer¹, 2020 yılında küresel GSYH'nın yaklaşık %4.3'ünü oluşturmuştur (Gıda ve Tarım Organizasyonu, 2021). Bu düşük payına rağmen tarımsal katma değer ve bu katma değer arttırılmasına yönelik çabalar, yoksulluğu sona erdirmek, refahı arttırmak ve hızla artan dünya nüfusunu beslemek için en güçlü araçlardan biridir. Çünkü diğer sektörlerle kıyasla tarımsal üretimdeki artışların ekonomik büyümeye marjinal katkısı, az gelişmiş ülkelerde iki ila dört kat daha fazladır (Thirtle vd., 2003; Dünya Bankası, 2022). Bu argüman, temelde iki gözleme dayanmaktadır. Birincisi, gelişmekte olan ülkelerde tarımsal istihdam daha yüksektir. İkincisi, tarım sektöründe gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki emek verimliliği farklılıkları tarım dışı sektörlerde olduğundan çok daha yüksektir (Blanco ve Raurich, 2022).

Tarımsal katma değeri artırmanın iki yolu vardır: (1) brüt çıktı değeri ile ara girdilerin maliyeti arasındaki marjın genişletilmesi yoluyla üretim verimliliğinin artırılması, (2) brüt çıktı değeri ile ara girdi maliyeti arasındaki marjı genişleten ürün veya süreç özelliklerinin değiştirilmesi yoluyla yapısal dönüşümü gerçekleştirmek (Lambert vd., 2006). Gelişmekte olan ülkelerde tarımsal istihdam daha yüksek olduğundan, kalkınma literatürü, tarımsal verimlilikteki farklılıkları açıklamanın ülkeler arası gelir farklılıklarını anlamak için kritik öneme sahip olduğu sonucuna ulaşır (Blanco ve Raurich, 2022). Teknik etkinlik, bölgesel ekonomik kalkınma, tarımsal işgücünün yapısı ve nüfus yoğunluğu gibi etkenler tarımsal verimliliğin önemli belirleyicileri olarak öne çıkmaktadır. Bu belirleyicilerin tarımsal verimlilik üzerindeki etkisi, tarımsal sistemlerin büyüklüğü ve ülkenin makroekonomik dinamiklerine bağlıdır (Giannakis ve Bruggeman, 2018).

Ekonomik kalkınma açısından kritik bir öneme sahip olan yapısal dönüşüm, tarımın üretim faktörlerinin çoğunu istihdam ettiği ve çıktının çoğunu ürettiği düşük gelirli toplumların, daha küçük ve daha üretken bir tarım sektörü içeren yüksek gelirli toplumlar haline geldiği süreçtir (Barrett vd., 2017). Ekonomik gelişmeyle birlikte ülkenin sermaye stoğu arttıkça emek yoğun tarımın sermaye yoğun tarıma göre fiyatı artar. Nispi fiyatlardaki bu değişim, yapısal dönüşüm sürecini yönlendirmektedir. Bu dönüşüm: (i) çiftçi sayısında azalma; (ii) ortalama çiftlik büyüklüğünde artış; (iii) emek-yoğun sektörde kullanılan arazi oranında azalma ve (iv) tarım sektörünün sermaye yoğunluğunun tarım dışı sektöre göre artması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Tüm bu dönüşümle birlikte tarım sektörü daha sermaye yoğun hale geldiğinde, tarımda verimlilik artmaktadır (Blanco ve Raurich, 2022). Dolayısıyla, yapısal dönüşüm aynı zamanda tarımsal verimlilik artışına da bağlıdır. Çünkü gelişmiş teknolojilerin daha fazla benimsenmesi, toprak ve emek üretkenliğini artıran girdilerin daha fazla kullanılması tarımsal verimlilik artışı tarafından yönlendirilir. Ayrıca, yalnızca teknolojinin benimsenmesini değil, aynı zamanda kaynak tahsisini bozan ve yatırımı engelleyen emek, arazi ve finansal piyasa başarısızlıklarının giderilmesinde ilerleme kaydedilmesini gerektirir (Barrett vd., 2017). Nüfusun büyük ölçüde sınırlı ekilebilir araziye bağlı olduğu az gelişmiş ülkelerde, finansal sistemi ekonomik birimler için erişilebilir hale getirme çabaları da tarımsal dönüşümü önemli ölçüde geliştirmektedir (Hu vd., 2021). Sonuç olarak tarımda yapısal dönüşüm, ülkeler arasında göreceli verimlilikteki artışın kabaca dörtte birini açıklama potansiyeline sahiptir (Blanco ve Raurich, 2022).

¹ Tarımsal katma değer, tarımsal üretimin nihai değerinden ara girdilerin nihai değerinin çıkarılması sonucu elde edilen net tutardır. Ormanlık, avcılık ve balıkçılığın yanı sıra mahsul ekimi ve hayvancılık üretimini içerir (Dünya Bankası, 2021).

Bu çalışma, 38 OECD ülkesinin tarımsal işgücü verimliliğinin 1995-2019 yılları arası dönem için yakınsama/uzaksama dinamiklerini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın ilgili literatürden farklı yönü, işgücü verimliliğinin önemli bir göstergesi olan çalışan başına tarımsal katma değer üretiminin OECD ülkelerindeki başlangıç koşullarının ve bu üretimin zaman içindeki gelişiminin belirlenmesi yoluyla ülkelerin takip ettiği uzun dönem trendlere ilişkin çıkarımlar sağlamasıdır. Bu yaklaşım, farklı gelişmişlik düzeyine sahip bu ülkelerin tarımsal işgücü verimliliğinin zaman içinde sergilediği potansiyel heterojenliği değerlendirmemizi sağlayacaktır. Bu çalışma ayrıca, tarımsal üretim ve tarımsal verimlilik literatürüne iki şekilde katkıda bulunmaktadır. Bunlardan ilki, OECD ülkelerinin işgücü verimliliği bakımından bir bütün olarak uzun dönemli bir yakınsama kalıbı izleyip izlemediğinin araştırılmasıdır. Bu yaklaşım, potansiyel bir yakınsama kalıbına ilişkin imalar içermesi ve dolayısıyla ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarının zaman içinde azalıp azalmayacağına işaret etmesi bakımından önemlidir. İkincisi, OECD ülkelerinin bir bütün olarak yakınsama kalıbını takip etmediği durumda alt yakınsama gruplarının varlığının araştırılmasıdır. Bu yaklaşım ise, OECD ülkelerinin ortak geçiş yollarına ilişkin önemli bilgiler verecektir. Bir diğer ifadeyle, farklı gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerin tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama/uzaksama dinamiklerinin araştırılması mümkün olacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, ilgili literatür çerçevesinde tarımsal katma değer ve tarımsal verimlilik literatürü incelenmiştir. Ardından ampirik analizde kullanılan metodoloji, veri seti tanıtılmış ve araştırma bulguları yorumlanmıştır. Son bölümde ise bu bulgulara ilişkin değerlendirmeler ve bu değerlendirmelere ilişkin çeşitli politika önerileri sunulmuştur.

2. LİTERATÜR

Tarımsal katma değer literatürü iki temel başlık altında incelenebilir. Bunlardan ilki, tarımsal katma değer belirlenimci ile ilişkiliyken; ikincisi, kısmi faktör verimliliği ve toplam faktör verimliliği² ile ilişkilidir. Erdinç ve Aydınbaş (2021), seçilen 20 ülke için tarımsal katma değer belirlenimcilerini araştırmıştır. Çalışma sonuçları, GSYH, sabit sermaye oluşumu, tarımsal işgücünün toplam işgücü içindeki payı ve kentleşme oranı değişkenlerinin tarımsal katma değer üzerinde pozitif etkisine işaret etmektedir. Benzer şekilde Eştürk ve Mert (2022), Türkiye ve 15 AB üye ülkesinde tarımsal katma değer belirlenimcilerini araştırmıştır. Sonuçlar, GSYH, siyasi istikrar ve devlet etkinlik düzeyinin tarımsal katma değer üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Thirtle ve diğerlerine göre (2003), tarımsal Ar-Ge yatırımları tarımsal katma değeri Afrika, Asya ve Latin Amerika'nın az gelişmiş ülkelerinde tatmin edici düzeyde artırmaktadır. Çünkü tarımsal verimlilik artışı, gerekli teknolojileri üretmek için ihtiyaç duyulan Ar-Ge yatırımlarını karşılayacak kadar geniş tabanlı büyümeye yol açar ve yoksulluğun azaltılmasında önemli bir etkisi vardır. Akyol (2018), yeni endüstrileşen 5 ülkede tarımsal teşviklerin tarımsal katma değer üzerindeki potansiyel etkisine odaklanmıştır. Çalışma bulguları, üretim süreçlerinin desteklenmesinin yanı sıra üretim süreçlerinde kullanılan teknolojinin de desteklenmesinin tarımsal katma değeri artırdığını göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerde hükümet etkinliği ve ekonomik karmaşıklık seviyesinin tarımsal

² Tarımsal verimliliğin en kapsamlı ölçümlerinden biri, toplam faktör verimliliğidir (TFP). TFP, tarımsal üretimde kullanılan üretim faktörlerinden (arazi, emek, sermaye ve diğer) üretilen tarımsal çıktı miktarını ölçer. Toplam çıktının toplam girdilerden daha hızlı büyümesi, üretim faktörlerinin toplam üretkenliğini (toplam faktör verimliliği) artırmaktadır (ABD Tarım Örgütü, 2022).

katma değer üzerindeki rolünü araştıran Soy Yiğit ve Aslan (2019), ekonomik karmaşıklık düzeyinin tarımsal katma değer üzerinde tek yönlü, hükümet etkinliği ve tarımsal katma değer arasında ise çift yönlü bir etkileşim olduğu sonucuna varmıştır.

Literatürün ikinci kolu ise, ülkeler arası tarımsal katma değer farklılıklarının tarımsal toplam faktör verimliliğindeki farklılıklarla açıklanabileceğini savunmaktadır. Bu görüşün arkasındaki temel motivasyon, tarım sektöründe sermaye stoğunun bileşiminde ve işgücü verimliliğinde gözlemlenen ülkeler arası heterojenliktir (Caselli, 2016). Çin'in tarım sektöründeki verimlilik artışını analiz eden Chen vd. (2008), verimlilik artışının ana kaynağının teknolojik ilerleme olduğunu ve verimlilik artışındaki bölgesel farklılıkların zamanla azaldığını vurgulamaktadır. Çalışma sonuçları ayrıca, teknolojik ilerlemenin ana belirleyicilerinin tarımsal vergi indirimi, Ar-Ge ve altyapıya yapılan kamu yatırımları olduğunu göstermektedir. 23 Sahra Altı Afrika ülkesinden oluşan bir panel veri seti üzerinde çalışan Djoumessi (2022), arazi, makine sermayesi ve gübre gibi temel girdilerin tarımsal TFP üzerindeki etkilerinin anlamlı olduğuna işaret etmektedir. Bunun yanı sıra, toplam faktör verimliliğindeki net bir artışa teknolojik değişimdeki önemli bir artış eşlik etmektedir. Mikroekonomik düzeyde veriler kullanan Cao ve Birchenall (2013), Çin'de tarımsal işgücü girdisinin yıllık %5 civarında azalmasına rağmen tarımsal TFP'deki büyümenin %6.5 olduğunu bulmuştur. Çalışma bulguları, TFP'deki artışın istihdam ve üretimin tarım dışı sektörlerde tahsisine neden olduğunu ve bu tahsisin tarım dışı TFP'deki artışları tetiklediğine işaret etmektedir. Benzer şekilde Hu vd. (2021), Çin'de finansal sisteme erişimin tarımsal TFP artışı üzerindeki etkisini araştırmıştır. 2009'dan 2018'e kadar il düzeyindeki veriler kullanan çalışma, tarımsal TFP'deki artışın en önemli itici güçlerinden birinin finansal sisteme erişim olduğunu göstermiştir. Blanco ve Raurich (2022), tarım sektöründeki yapısal değişimin tarımsal TFP'deki artış üzerindeki etkisini ölçmek için tarım ürünlerini emek yoğun ve sermaye yoğun olmak üzere iki bileşene ayırmıştır. Sonuçlar, ekonomi geliştikçe emek yoğun tarımın fiyatının görece olarak arttığına işaret etmektedir. Bu görece fiyat değişimi, tarımsal TFP'yi artırarak yapısal bir dönüşüme öncülük etmekte ve dolayısıyla ülkeler arasındaki gelişmişlik düzeyi farklılıklarını açıklamada işgücü verimliliğinin önemine vurgu yapmaktadır. Grabowski ve Self (2023), tarımsal verimliliğin imalat sektöründeki istihdam üzerindeki etkisini incelemek için on bir Asya ülkesine odaklanmıştır. Sonuçlar, tarımsal verimlilik artışlarının imalat sanayinin istihdamını artırdığını ancak bu artışın tarımsal verimlilik arttıkça azaldığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla tarımsal verimlilik artışına yatırım yapmayan ülkeler, imalat istihdamını artırmada yeterince etkin davranamazlar. Sonuç olarak tarımsal verimlilik, yapısal değişim sürecinin en önemli itici güçlerinden biridir. McErlean ve Wu (2003), tarım dışı sektörlerin gelişmesi için tarımsal verimliliğin artması gerektiği fikrine destek vermektedir.

Tarımsal katma değer ve tarımsal verimlilik konularına odaklanan geniş literatüre rağmen, ilgili literatürde tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama dinamiklerine ilişkin az sayıda çalışma yapılmıştır. Örneğin McErlean ve Wu (2003), Çin'in eyalet düzeyinde verileriyle tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama dinamiklerini araştırmıştır. Sonuçlar, tarımsal işgücü verimliliğinin 1992-2000 döneminde eyaletler arası bir yakınsama sergilediği ve dolayısıyla eyaletler arası işgücü verimliliğindeki farkların zaman içinde azaldığına işaret etmektedir. 1970-2014 yılları arasında 126 ülkeden oluşan bir panel veri seti kullanan Yuan vd. (2021), tüm ülkelerin tarımsal üretiminin uzun dönemli bir dengeye yakınsamadığına işaret etmektedir. Bunun yerine, Sahra Altı Afrika ülkeleri, düşük gelirli ülkeler ve az gelişmiş ülkeler gibi homojen ülke gruplarının kendi içlerinde yakınsama dinamikleri sergilediği bulunmuştur.

3. METODOLOJİ VE VERİ SETİ

Phillips ve Sul (2007, 2009) tarafından önerilen log-t testi (PS testi), doğrusal olmayan zamanla değişen faktör modeline dayanır ve yakınsama hızındaki heterojenlikleri göz önünde bulundurarak tüm örneklem için yakınsama dayatmak yerine veri odaklı yakınsak kulüplerin oluşturulmasına izin verir. Bu metodolojiyi takip ederek, zamanla değişen bir ortak faktör modelini aşağıdaki gibi tanımlayabiliriz:

$$y_{it} = \vartheta_{it} \omega_t \quad (1)$$

$i=1,2,\dots,N$ ve $t=1,2,\dots,T$, olmak üzere sırasıyla birim ve zamanı, y_{it} ve ϑ_{it} ise sırasıyla bağımlı değişkeni ve zamanla değişen kendine özgü bir terimi temsil eder. ϑ_{it} terimi, her bir birimin ortak faktör tarafından temsil edilen ortak yoldan (ω_t) kendine özgü mesafesini yakalar. Denklem (1)'den ϑ_{it} 'yi tahmin etmek mümkün olmadığı için, Phillips ve Sul (2007) görelî geçiş parametresi olan h_{it} 'yi önermektedir:

$$h_{it} = \frac{y_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_{it}} = \frac{\vartheta_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \vartheta_{it}} \quad (2)$$

Görelî geçiş parametresi, panel ortalamasına göre ölçeklendirme yoluyla ortak faktör terimi μ_t 'yi kaldırır. Bu parametre ayrıca panel ortalamasına göre geçiş yolunu ölçer. Denklem (2)'den açıkça görüldüğü gibi, yakınsama durumunda ϑ_{it} terimi ϑ gibi bir sabite yakınsarken, h_{it} bire yakınsar. Bu durumda, h_{it} 'nin enine kesit varyansı aşağıdaki koşulu sağlar:

$$H_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (h_{it} - 1)^2 \rightarrow 0 \quad t \rightarrow \infty \quad (3)$$

Yakınsama sıfır ve alternatif hipotezi şu şekilde kurulur:

$$\begin{aligned} H_0 : \vartheta_i &= \vartheta \quad \text{ve } \alpha \geq 0 \\ H_A : \vartheta_i &\neq \vartheta \quad \text{ve } \alpha < 0 \end{aligned} \quad (4)$$

ve hipotez, aşağıdaki log-t regresyon ile istatistiksel olarak test edilir:

$$\begin{aligned} \log\left(\frac{H_1}{H_t}\right) - 2 \log\{\log(t)\} &= \hat{\alpha} + \hat{\beta} \log(t) + \hat{\varepsilon}_t \quad t \text{ için} \\ &= [\varphi T], [\varphi T] + 1, \dots T \quad \varphi > \end{aligned} \quad (5)$$

Phillips ve Sul (2007), başlangıç numune fraksiyonunun (φ) küçük T örnekleme için 0,3 ve büyük T örnekleme için 0,2 olarak seçilmesini önermektedir. Tahmin edilen katsayı $\hat{\beta}$, 2α 'ya eşit olduğundan, sıfır hipotezini tek taraflı bir t testi kullanarak test etmek uygundur (bkz. Phillips ve Sul, 2007). Bu nedenle, eğer $t_{\hat{\beta}}$ kritik değerinden küçükse, tüm örneklem için yakınsama olduğuna dair sıfır hipotezi reddedilir. Ancak sıfır hipotezinin reddedilmesi, panelde alt gruplar arasında yakınsama olmadığı anlamına gelmez. Bu nedenle, yakınsama kulüplerinin var olma olasılığı, Phillips ve Sul (2007, 2009) tarafından önerilen PS testinin arkasındaki temel motivasyondur. Kümeleme algoritmasında izlenecek adımlar şu şekilde özetlenebilir:

- İlk adımda, paneldeki ülkeler son gözlemlerine göre azalan şekilde sıralanır.
- İkinci adım, en yüksek log-t istatistiğini sağlayan bir çekirdek grup oluşturmaktır. Bir çekirdek grup oluşturmadaki başarısızlık, yakınsama kulüplerinin var olmadığı anlamına gelir.
- Üçüncü adım, geri kalan tüm ülkeleri içeren ikincil bir çekirdek grup oluşturmaktır. Daha sonra çekirdek gruba her seferinde bir ülke eklenir ve yakınsama log-t testi kullanılarak

test edilir. Bu adım, geri kalan ülkeler için bir yakınsama kalmayınca kadar kalan tüm ülkeler için tekrarlanır. Bu testi geçen ülke, kulüp aday grubuna dahil edilir. Kulüp aday grubu için yakınsama hipotezi geçerliyse, ilk yakınsama kulübü elde edilir.

- Dördüncü adımda, ilk yakınsama kulübünde yer almayan tüm ülkelerle başka bir kulüp oluşturulur. Bu kulüp için yakınsama hipotezi geçerliyse, başka bir yakınsama kulübü elde edilir. Aksi takdirde, kalan ülkeler için 2-3 arası adımlar tekrarlanır.

Phillips ve Sul (2009), bu adımda kulüp birleştirme algoritmasını önermektedir. Kulüp birleştirme, aşağıdaki adımlar izlenerek yapılır:

- Kümeleme algoritmasının tespit ettiği ilk iki kulüp için log-t testi yapılır. t istatistiği, -1,65'ten büyükse, bu gruplar birlikte yeni bir yakınsama kulübü oluşturur,

- Bir sonraki kulüp bu kulübe eklenerek test tekrarlanır ve t istatistiği $> -1,65$ koşulu sağlanana kadar bu adıma devam edilir,

- Yakınsama hipotezi reddedilirse, son eklenen kulüp hariç önceki tüm kulüplerin yakınsadığı sonucuna varılır. Yakınsama hipotezinin kabul edilmediği kulüpten başlayarak birleştirme algoritmasına yeniden başlanır.

Bu çalışma, Dünya Bankası veri tabanından elde edilen ve 1995-2019 yıllarını kapsayan dönem için 38 OECD ülkesinin tarımsal işgücü verimliliğini temsilen çalışan başına tarımsal hasıla verilerini kullanmaktadır. Veriler, sabit 2015 ABD doları cinsindedir ve ormancılık, avcılık ve balıkçılığın yanı sıra mahsul ekimi ve hayvancılık üretimini içerir.

4. TAHMİN SONUÇLARI

Bu bölüm, OECD ülkelerinin tarımsal işgücü verimliliğinin 1995-2019 dönemi yakınsama dinamiklerini ampirik olarak test etmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla Tablo 1, hem OECD ülke paneli hem de alt kulüpler için log-t regresyon testi sonuçlarını rapor etmektedir. Tablonun en üst satırı (gölgeli alan), tüm örneklemin bir bütün olarak yakınsayıp yakınsamadığını test eden log-t regresyon sonucunu göstermektedir. Log-t değeri (-32.59) kritik değerinin altında olduğu için OECD ülke panelinin bir bütün olarak uzun dönemli bir dengeye yakınsadığı sıfır hipotezi reddedilmiştir. Beta katsayısının negatif olması (-0.52), OECD ülkelerinin tarımsal işgücü verimliliğindeki farklılıkların zaman içinde arttığına işaret etmektedir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi, örneklemdaki ülkelerin tarımsal işgücü verimliliğinin ortak bir geçiş yoluna yakınsamadığı anlamına gelir; ancak panelde alt gruplar arasında yakınsama olmadığı anlamına gelmez. Dolayısıyla Phillips ve Sul (2007) tarafından önerilen metodolojiyi takiben, yakınsama kulüplerinin varlığı incelenmiş ve başlangıç kulüplerine ilişkin sonuçlar Tablo 1'in sol sütununda rapor edilmiştir.

Tablo 1: OECD Ülkeleri için log-t Regresyon Testi Tahmin Sonuçları

Başlangıç Kulübü	OECD Ülkeleri			beta: -0.52 log(t): -32.59
B. Kulüp 1 [7] beta: 1.19 log(t): 12.13	ABD Norveç İzlanda	Avustralya Slovakya	Kanada İsrail	Kulüp I [10]
B. Kulüp 2 [3] beta: 0.05 log(t): 0.57	Finlandiya Hollanda İsveç			beta: 0.95 log(t): 11.16
B. Kulüp 3 [20] beta: 0.24 log(t): 4.44	Almanya Birl. Krallık Estonya İrlanda İtalya Lüksemburg Slovenya	Avusturya Çekya Fransa İspanya Letonya Macaristan Y. Zelanda	Belçika Danimarka G. Kore İsviçre Litvanya Portekiz	Kulüp II [20] beta: 0.24 log(t): 4.44
B. Kulüp 4 [6] beta: 0.06 log(t): 1.26	Japonya Polonya Yunanistan	Kosta Rika Türkiye Şili		Kulüp III [6] beta: 0.06 log(t): 1.26
B. Kulüp 5 [2] beta: 0.21 log(t): 1.53	Kolombiya Meksika			Kulüp IV [2] beta: 0.21 log(t): 1.53

Not: log-t değeri için kritik değer -1,65'tir. Log-t, kritik değerden küçükse yakınsama sıfır hipotezi reddedilir.

Tablonun sol sütununda gösterildiği gibi; PS testi, OECD ülkeleri için 5 başlangıç kulübü önermektedir. Bu kulüpler için log-t istatistikleri kritik değerden (-1.65) büyük olduğundan, kulüp yakınsama sıfırı reddedilemez. Sıfır hipotezinin kabulü, her kulüpte tarımsal işgücü verimliliğinde yakınsama olduğu anlamına gelir. Bu kulüplere dahil olan ülkeler tablonun orta sütunlarında gösterilmektedir. Başlangıçtaki kulüplerden bazıları yakınsama hipotezini ortaklaşa yerine getirdiklerinden, bu kulüpler PS kümeleme algoritması izlenerek birleştirilir. Birleştirme sonuçları tablo 2'de verilmiştir ve sadece 1-2 kulüp birleşmesinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, PS testinin kümeleme algoritması, OECD ülkelerinde tarımsal işgücü verimliliğinin dört nihai yakınsama kulübüyle karakterize edildiğini göstermektedir. Sağ taraftaki sütun ilgili nihai (birleştirilmiş) kulüpleri, beta katsayılarını ve log-t istatistiklerini göstermektedir.

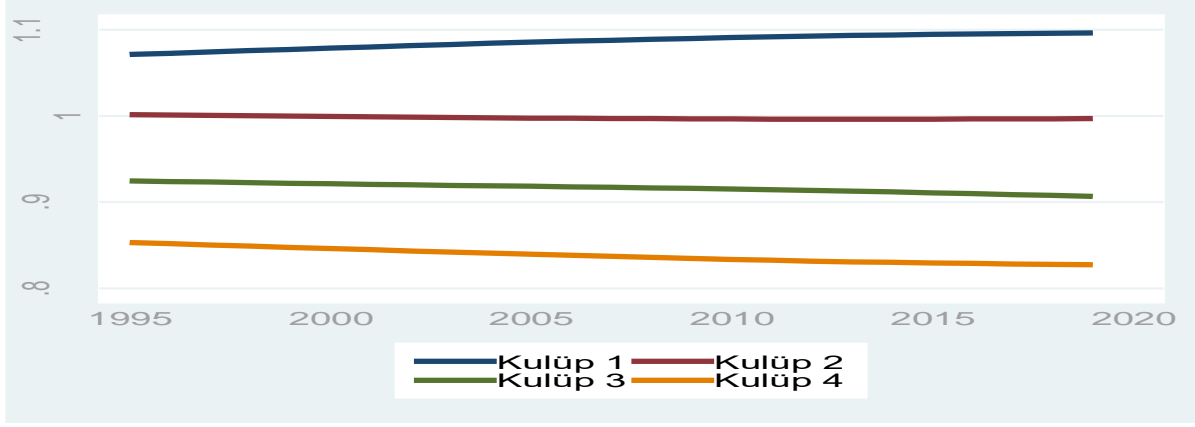
Tablo 2: OECD Ülkeleri için Kulüp Birleşmelerinin log-t Regresyon Testi Sonuçları

	Katsayı	log-t istatistiği
Club 1 + Club 2	0.95	11.16
Club 2 + Club 3	0.01	-2.35
Club 3 + Club 4	-0.16	-5.23
Club 4 + Club 5	-0.39	-13.85

Şekil 1, OECD ülkeleri için dört nihai yakınsama kulübünün görece geçiş yollarını göstermektedir. Kulüplerin görece geçiş yolları, bu kulüplerin zaman içinde tarımsal işgücü verimliliği açısından farklı eğilimler sergilediğini gösterdiğinden, kulüpler arasındaki uzun dönemli eğilimler hakkında daha fazla kanıt sağlayabilir. Daha spesifik olarak, Kulüp II örnekleme dönemi boyunca ortalama sınırın etrafında konumlanmıştır. Öte yandan, Kulüp I,

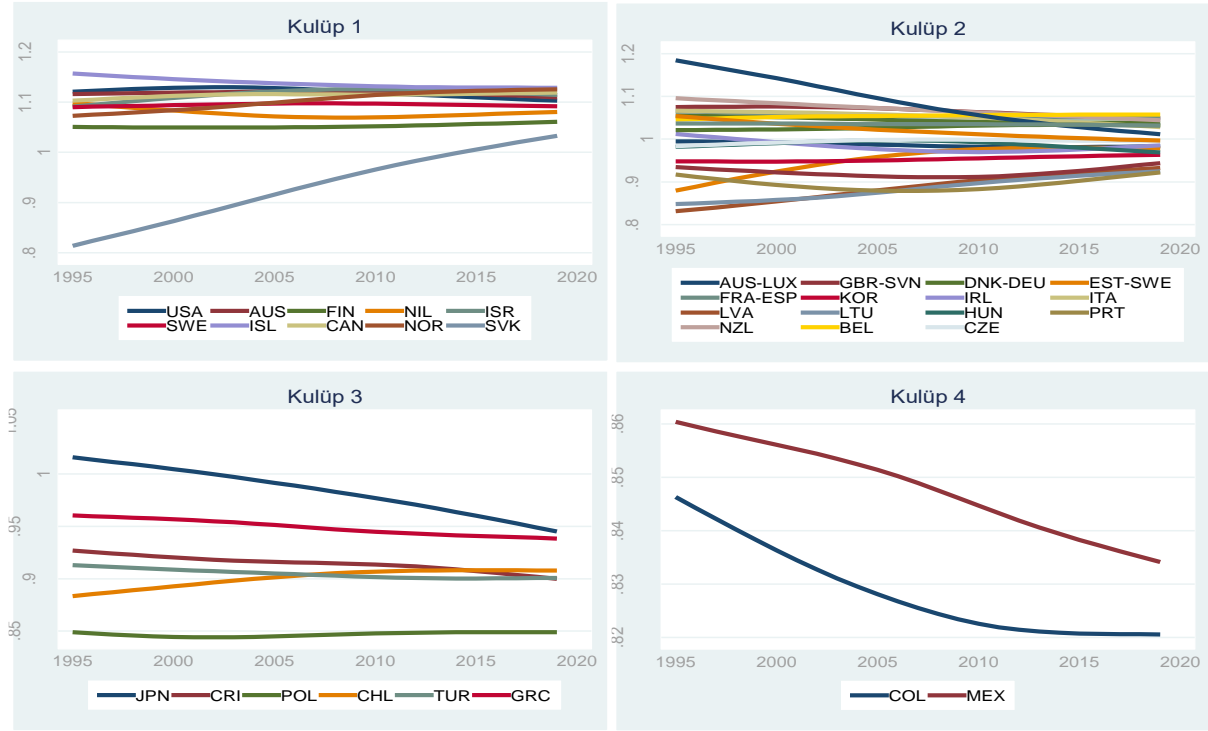
dönem başından itibaren pozitif bir trendi takip ederken, kulüp III ve IV dönem başından itibaren negatif bir trendi takip etmektedir. Kulüp IV durumunda daha belirgin olmakla birlikte, hem Kulüp III'ün hem de Kulüp IV'ün uzun dönemli eğiliminin negatif yönlü ayrışmaya işaret ettiği görülmektedir.

Şekil 1: OECD Ülkeleri İçin Kulüpler Arası Geçiş Yolları



Şekil 2, örneklem dönemi boyunca dört yakınsama kulübünde bulunan ülkelerin tarımsal işgücü verimliliğinin geçiş yollarını göstermektedir. Kulüp I'e ilişkin log-t regresyon katsayısı pozitif ve anlamlı olduğu için (Tablo 1), kulüp üyesi ülkelerin tarımsal işgücü verimliliğinin uzun dönemli bir dengeye yakınsadığı ve dolayısıyla ülkeler arası verimlilik farklılıklarının zaman içinde azaldığı söylenebilir. Kulüp I üyelerinin geçiş yolları homojen bir trend izliyor gibi görünse de özellikle Slovakya'nın geçiş yolunun dönem başındaki konumu dikkat çekmektedir. Şekilde görüldüğü gibi; ülkenin tarımsal işgücü verimliliği zaman içinde hızla artmış ve dönem sonuna doğru en iyi performans gösteren Kulüp I'e yakınsamıştır. Slovakya'da tarımın ülke ekonomisine katkısı artan şekilde büyümektedir ve 2018 yılı itibariyle GSYH'nın %3.6'sına yaklaşmıştır (Avrupa Komisyonu, 2020). Ülke, iklimi nedeniyle birçok taze gıda ürünü için ithalata bağımlı olsa da gıda işleme sektörü, toplam sanayi üretiminin yüzde 15'ini oluşturur ve ülkedeki en büyük sanayi sektörlerinden biridir (Uluslararası Ticaret İdaresi, 2022). Slovakya'da büyümenin ana itici gücü, endüstrilerdeki işgücü verimliliğinin artışıdır ve bu verimliliğin temel motivasyonu ülkenin Avrupa Birliği'ne entegrasyonu ve bu entegrasyon çerçevesinde yapısal reformların uygulanmasıdır (Kotulic vd., 2015; Maris, 2019).

Şekil 2: OECD Ülkeleri İçin Nihai Kulüplerin Geçiş Yolları



Kulüp II ülkeleri, örnekleme döneminin başında oldukça heterojen geçiş yollarına sahip olmasına rağmen, dönem boyunca uzun dönem dengesine doğru bir yakınsama patikası izlemiştir. Kulüp II'ye ait beta katsayısının pozitif olması (0.24), bu yakınsamaya işaret etmekle birlikte ülkeler arasındaki tarımsal verimlilik farklılıklarının zaman içinde azaldığını ima etmektedir. Ancak Şekil 2'nin sağ üst panelinde görüldüğü gibi; kulüp üyeleri arasında bazı ülkeler dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki, örneklem dönemi boyunca negatif bir trendi takip eden Lüksemburg'dur. Diğer bir özel durum, başlangıçta kulüp ortalamasının oldukça gerisinde bulunan ancak dönem boyunca uzun dönem dengesine yakınsayan Letonya, Litvanya ve Portekiz'dir. Letonya ve Litvanya'nın dönem başından itibaren tarımsal işgücü verimliliğinde oldukça benzer pozitif bir trendi takip etmesi, iki ülkenin benzer tarımsal yapısının yanı sıra 2004 yılında Avrupa Birliği'ne katılım ve AB ortak tarım politikaları çerçevesinde Kırsal Kalkınma Programı (RDP)'nin uygulanmasıyla açıklanabilir. Avrupa Birliği'ne katılımı birlikte çiftçiliğin artan ölçeği ve yoğunluğu, toplam çıktının büyüme hızının toplam girdiyi aşmasına neden olmuş ve dolayısıyla Litvanya'nın tarımsal verimliliğinde önemli artışlar meydana gelmiştir (Balezentis ve Sapolaite, 2022). Letonya'nın tarımsal verimliliğinde de benzer bir eğilim gözlenmektedir. Litvanya'nın tarımsal verimlilik seviyesi Letonya'ya kıyasla daha yüksek olsa da, maliyetlerin üretim değerindeki payının artması iki ülke arasındaki verimlilik farkını azaltmaktadır (Veveris vd., 2016). Portekiz'in tarımsal işgücü verimliliğinde dönem başından itibaren izlediği negatif trend, 2006 yılı itibariyle pozitif dönmüş ve devam eden süreçte kulüp ortalamasına yakınsamıştır. Dönemin ilk yarısındaki negatif trend, Portekiz'in işgücü verimliliğinin AB üye ülkelerinin ortalamasının oldukça gerisinde olmasıyla açıklanabilir. 2006 yılı itibariyle çiftlik yapısının büyümesi, eğitim düzeyinin iyileşmesi ve tarımsal katma değeri yüksek ürünlere geçiş gibi faktörler, ülkenin tarımsal işgücü verimliliğinin artmasının itici güçleri olmuştur (Caixa Bank, 2019). Gaspar ve diğerlerine göre (2022), Portekiz'in tarımsal katma değerinin dışsallığı, tarım sektörünün diğer sektörlerle etkileşimi arasındaki önemli engellerden biridir.

Üçüncü yakınsama kulübü (Kulüp III) altı ülkeden (Japonya, Kosta Rika, Polonya, Türkiye, Yunanistan ve Şili) oluşmaktadır. Bu kulüp, tarımsal işgücü verimliliği bakımından en iyi performans gösteren Kulüp I ve II'den giderek uzaklaşmaktadır (bkz. Şekil 1). Kulübe ait log-t regresyon katsayısı pozitif olsa da diğer kulüp katsayılarından oldukça düşük bir değer (beta: 0.06) olduğu not edilmelidir. Bu durum, Kulüp III üyeleri arasındaki yakınsamanın sifıra yakın olduğuna işaret eder. Diğer bir ifadeyle, bu ülkeler arasındaki tarımsal işgücü verimliliği farklılıkları zaman içinde azalmakla birlikte uzun dönem dengesine yaklaşma hızı oldukça düşüktür. Şekil 2'de açıkça görüldüğü gibi, Türkiye'nin tarımsal işgücü verimliliği kulüp ortalamasına yakındır ve negatif bir trendi takip etmektedir. Ayrıca, Japonya ve Polonya'nın tarımsal işgücü verimliliklerinin geçiş yolları dikkat çekmektedir. Japonya'nın tarımsal işgücü verimliliğinin bu istikrarlı düşüşünde, yaşanan nüfus, mevcut çiftçilerin yerini alacak tarımsal işgücünün kısıtlı olması, kentleşme nedeniyle tarımsal arazilerin kaybedilmesi gibi birçok faktör etkili olmaktadır (ABD Tarım Örgütü, 2022). 2002 yılından önce, tarımsal işgücü bolluğu, çiftlik ölçeğinin giderek küçülmesi ve bu küçülmeyi önleyecek reformların hayata geçmemesi gibi nedenlerle Polonya'nın tarımsal işgücü verimliliğinde önemli düşüşler yaşanmıştır (Chloupkova, 2002). Takip eden yıllarda ise, tarımsal verimliliğin gerilemesinde toprak, sermaye ve emeğin düşük verimlilikleri birlikte etkili olmuştur. Bu sürecin nihai sonucu, Polonya tarımsal verimliliğinin, diğer AB ülkelerine kıyasla en düşük verimlilik düzeyini sergilemesidir (Smędzik-Ambroży vd., 2019).

Kulüp IV, yalnızca iki ülkeden (Kolombiya ve Meksika) oluşmaktadır ve her iki ülkenin de tarımsal işgücü verimliliğinin izlediği geçiş yolları dönem başından itibaren negatif bir trendi takip etmektedir. Tarımdaki ücretler, kırsal nüfusun çoğunun yoksulluk sınırının altında yaşadığı Meksika'da dönem başından itibaren sürekli düşüş göstermiştir. Kredi yoluyla sermayeye erişimin sınırlı olması, tarımsal verimliliğin artırılması ve faaliyetlerin yoğunlaştırılmasının önündeki önemli sorunlardan biridir. Tüm bu nedenler ve ülkedeki yatırım eksikliği, tarımsal işgücü verimliliğinin düşük düzeyde kalmasına neden olmuştur (UNCTAD, 2014). Toprağı, iklimi ve coğrafi konumu sayesinde önemli tarımsal imkanlar sunan Kolombiya, son 20 yılda tarımsal işgücü verimliliği bakımından Latin Amerika ortalamasının oldukça altında bir performans sergilemiştir. Tarımsal altyapı sorunları, krediye erişim imkanlarının kısıtlı olması ve kamusal yatırımların verimsizliği gibi nedenler, tarımsal işgücü verimliliğinin artırılmasının önündeki en önemli engeller olarak ortaya çıkmaktadır (Latin Amerika Kalkınma Bankası, 2022).

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Tarımsal üretim, yoksulluğu sona erdirmek, hızla artan dünya nüfusunu beslemek ve refahı artırmak için en kritik araçlardan biridir. Gelişmekte olan ülkelerde tarımsal istihdamın yüksek olması ve tarım sektöründe gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarının diğer sektörlerle kıyasla daha yüksek olması, tarımsal üretimin ekonomik büyümeye marjinal katkısını artırmaktadır. Tarımsal üretimi artırmanın iki yolu vardır. Bunlardan ilki, brüt çıktı değeri ile ara girdilerin maliyeti arasındaki marjın genişletilmesi yoluyla üretim verimliliğinin artırılmasıdır. İkincisi ise, brüt çıktı değeri ile ara girdi maliyeti arasındaki marjın genişleten ürün veya süreç özelliklerinin değiştirilmesi yoluyla yapısal dönüşümü gerçekleştirmektir. Dolayısıyla kalkınma literatürü, ülkeler arası gelir farklılıklarını açıklarken tarımsal verimlilik ve tarımda yapısal dönüşüme önemli bir rol atfetmektedir.

Bu çalışma, 38 OECD ülkesinin tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama dinamiklerini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın ilgili literatürden farklı yönü, tarımsal işgücü

verimliliğinin OECD ülkelerindeki başlangıç koşullarının ve bu verimliliğin zaman içindeki gelişiminin belirlenmesi yoluyla ülkelerin takip ettiği uzun dönem trendlere ilişkin çıkarımlar sağlamasıdır. Çalışma, tarımsal üretim ve tarımsal verimlilik literatürüne iki şekilde katkıda bulunmaktadır. Bunlardan ilki, OECD ülkelerinin işgücü verimliliği bakımından bir bütün olarak uzun dönemli bir yakınsama trendi izleyip izlemediğinin araştırılmasıdır. İkincisi, OECD ülkelerinin bir bütün olarak yakınsama trendi takip etmediği durumda alt yakınsama gruplarının varlığının araştırılmasıdır. Çalışma bulguları, OECD ülkelerinde tarımsal işgücü verimliliğinin bir bütün olarak yakınsama trendi takip etmediği, bunun yerine tarımsal işgücü verimliliğinde ülkeler arası farkların zaman içinde arttığına işaret etmektedir. PS testinin kümeleme algoritması, OECD ülkelerinde tarımsal işgücü verimliliğinin dört nihai yakınsama kulübüyle karakterize edildiğini göstermektedir. Daha spesifik olarak, en iyi performans gösteren Kulüp I, dönem başından itibaren tarımsal işgücü verimliliğinin arttığı pozitif bir trendi takip ederken; Kulüp II, dönem boyunca ortalama sınırın etrafında konumlanmış ve dolayısıyla tarımsal işgücü verimliliği bakımından stabil bir trendi takip etmektedir. Bu iki kulübün 38 OECD ülkesinden 30'unu içerdiği düşünüldüğünde, OECD ülkelerinde tarımsal işgücü verimliliğinin zaman içinde arttığı veya en azından istikrarlı bir seyir izlediği sonucuna ulaşılabilir. Bunun yanı sıra, Kulüp IV ülkeleri durumunda daha belirgin olmakla birlikte, hem Kulüp III'ün (Japonya, Kosta Rika, Polonya, Türkiye, Yunanistan ve Şili) hem de Kulüp IV'ün (Kolombiya ve Meksika) tarımsal işgücü verimliliğinin uzun dönemli eğiliminin negatif yönlü bir ayrışmaya işaret ettiği görülmektedir.

Sonuç olarak, tarımsal işgücü verimliliğinin uzun dönemli eğiliminin negatif bir ayrışma sergilediği ülkeler, Türkiye, Kosta Rika, Yunanistan, Meksika, Kolombiya ve Şili gibi gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra Japonya ve Polonya gibi gelişmiş ülkeleri de içermektedir. Bu durum, yüksek bir gelişmişlik düzeyinin zaman içinde artan bir tarımsal işgücü verimliliğini garanti etmeyeceğini ima etmektedir. Dolayısıyla politika yapımcıların, farklı ülke gruplarının karşılaştığı belirli ihtiyaçları ve zorlukları ele almak için hedefe yönelik politika müdahaleleri uygulaması gerekmektedir. Bu müdahaleler, tarımsal işgücü verimliliğinin zaman içinde azaldığı ülkelerde verimlilik darboğazlarının belirlenmesi ve bu darboğazların aşılması için hedeflenen önlemlerin uygulanması yoluyla bu ülkelerin performansını artırmaya yönelik olmalıdır. Tarımsal işgücü verimliliği bakımından daha iyi performans gösteren ülkelere bilgi transferini kolaylaştıracak uygulamalar geliştirilmelidir. Bilgi paylaşım platformları, teknik yardım programları ve finansal kaynaklara kolay erişim, tarım sektöründe üretkenlik artışını teşvik ederek kapasite geliştirme, teknoloji transferi ve yenilik yayılımını kolaylaştırabilir.

Bitkisel üretim, hayvancılık ve teknolojik gelişmeleri kapsayan belirli alt sektörlerin ayrı ayrı araştırılması, tarımsal işgücü verimliliğini karakterize eden karmaşık dinamiklerin kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını kolaylaştırabilir. Bu alt sektörlerin incelenmesi, tarımsal işgücü verimliliğine yönelik yeni bulgular ortaya koyabilir ve sonuç olarak, odaklanmış politika müdahalelerinin tanımlanmasını teşvik edebilir. Ek olarak, örneklemin OECD dışı ülkeleri kapsayacak şekilde genişletilmesi, tarımsal işgücü verimliliğinin kapsamlı ve karşılaştırmalı bir şekilde anlaşılmasını sağlayarak, tarımsal işgücü verimliliğinin yakınsama dinamiklerine ilişkin perspektifi genişletmeye hizmet edebilir.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde BİİBFAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir. **Teşekkür:** Gösterdikleri yoğun ilgi ve emeklerinde dolayı BİİBFAD Dergisi Editör Kurulu'na ve sağladıkları katkılarında dolayı hakemlere teşekkür ederiz.

Kaynakça

- ABD Tarım Örgütü, (2022). International Agricultural Productivity. Erişim tarihi: 17 Şubat 2023. <https://www.ers.usda.gov/data-products/international-agricultural-productivity/#:~:text=One%20of%20the%20most%20informative,resources%20employed%20in%20farm%20production>.
- Akyol, M. (2018). Tarımsal teşviklerle tarımsal katma değer arasındaki ilişkinin incelenmesi: yeni endüstrileşen ülkeler için panel eşanlı denklemler sistemi analizi. *The Journal of International Scientific Researches*, 3(3), 226–236.
- Avrupa Komisyonu, (2020). Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in Slovakia. European Investment Bank, fi-compass study on the use of EMFF financial instruments : final report, Publications Office, 2020.
- Balezentis, T., & Sapolaite, V. (2022). Productivity surplus and its distribution in Lithuanian agriculture. *Empirica*, 49(3), 721–740. <https://doi.org/10.1007/s10663-022-09544-x>
- Barrett, C. B., Christian, P., & Shiferaw, B. A. (2017). The structural transformation of African agriculture and rural spaces: Introduction to a special section. *Agricultural Economics*, 48(S1), 5-10.. <https://doi.org/10.1111/agec.12382>
- Blanco, C., & Raurich, X. (2022). Agricultural composition and labor productivity. *Journal of Development Economics*, 158, 102934. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2022.102934>
- Caixa Bank. (2019). Portugal's agriculture sector: still dual, but promising. Erişim tarihi: 03 Mart 2023. <https://www.caixabankresearch.com/en/portugals-agriculture-sector-still-dual-promising>.
- Cao, K. H., & Birchenall, J. A. (2013). Agricultural productivity, structural change, and economic growth in post-reform China. *Journal of Development Economics*, 104, 165–180. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.06.001>
- Caselli, F. (2016). Accounting for cross-country income differences. Accounting for cross-country income differences, December. <https://doi.org/10.1596/26105>
- Chen, P. C., Yu, M. M., Chang, C. C., & Hsu, S. H. (2008). Total factor productivity growth in China's agricultural sector. *China Economic Review*, 19(4), 580–593. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2008.07.001>
- Chloupkova, J. (2002). Polish Agriculture: Organisational Structure and Impacts of Transition. Unit of Economics Working Papers. <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24186/1/ew020003.pdf>
- Djoumessi, Y. F. (2022). New trend of agricultural productivity growth in sub-Saharan Africa. *Scientific African*, 18, e01410. <https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2022.e01410>
- Dünya Bankası (2021). Metadata Glossary. Erişim tarihi: 01 Mart 2023. <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/jobs/series/NV.AGR.TOTL.ZS>

- Dünya Bankası (2022). Agriculture and Food Overview. Erişim tarihi: 01 Mart 2023. <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/overview>
- Erdinç, Z., & Aydınbaş, G. (2021). Tarımsal katma değer belirleyicilerinin panel veri analizi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(1), 213-232. <https://doi.org/10.18037/ausbd.902602>
- Eştürk, Ö., & Mert, N. (2022). Analyzing the determinants of agricultural value added in EU15 countries and Turkey by panel data. *International Journal of Social Sciences*, 6(26), 1-20. <https://doi.org/10.52096/usbd.6.26.1>
- Gaspar, J., Pina, G., & Simões, M. (2022). Revue d' études en Agriculture et Environnement Agriculture in Portugal : linkages with industry and services (Vol. 95).
- Gıda ve Tarım Organizasyonu. (2021). Gross domestic product and agriculture value added 1970-2019. Global and regional trends. FAOSTAT Analytical Briefs. <https://www.fao.org/documents/card/en/c/cb4651en/>
- Giannakis, E., & Bruggeman, A. (2018). Exploring the labour productivity of agricultural systems across European regions: A multilevel approach. *Land Use Policy*, 77, 94-106. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.05.037>
- Grabowski, R., & Self, S. (2023). Agricultural productivity growth and the development of manufacturing in developing Asia. *Economic Systems*, January 2022, 101075. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2023.101075>
- Hu, Y., Liu, C., & Peng, J. (2021). Financial inclusion and agricultural total factor productivity growth in China. *Economic Modelling*, 96, 68-82. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.12.021>
- Kotulic, R., Vozarova, I. K., Nagy, J., Huttmanova, E., & Vavrek, R. (2015). Performance of The Slovak Economy in Relation to Labor Productivity and Employment. *Procedia Economics and Finance*, 23, 970-975. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00444-x](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00444-x)
- Lambert, D. K., Lim, S. H., Tweeten, K., Leistriz, F. L., Wilson, W. W., McKee, G. J., Njanje, W. E., DeVuyst, C. S., & Saxowsky, D. M. (2006). Agricultural Value Added: Prospects for North Dakota. AgEcon Search.
- Latin Amerika Kalkınma Bankası (2022). Kolombiya Tarımının Verimliliğini Artırma İhtiyacı. Erişim tarihi: 25 Şubat 2023. <https://www.caf.com/en/knowledge/views/2021/04/the-need-to-boost-productivity-of-colombian-agriculture/>
- Maris, M. (2019). Structural and productivity shift of industries in Slovakia and Czech Republic: A comparative study. *Journal of International Studies*, 12(1), 313-323. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2019/12-1/21>
- McErlean, S., & Wu, Z. (2003). Regional agricultural labour productivity convergence in China. *Food Policy*, 28(3), 237-252. [https://doi.org/10.1016/S0306-9192\(03\)00035-6](https://doi.org/10.1016/S0306-9192(03)00035-6)
- Phillips, P.C.B., Sul, D., 2007. Transition modeling and econometric convergence tests. *Econometrica*, 75, 1771-1855. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00811.x>
- Phillips, P.C.B., Sul, D., 2009. Economic transition and growth. *Journal of Applied Econometrics*, 24, 1153-1185. <https://doi.org/10.1002/jae.1080>

- Smędzik-Ambroży, K., Rutkowska, M., & Kirbaş, H. (2019). Productivity of the Polish Agricultural Sector Compared To European Union Member States in 2004-2017 based on fadn farms. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, XXI(3), 422-431. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.3447>
- Soyyığıt, S., & Aslan, Y. K. (2019). An investigation on the factors affecting agricultural value added: the case of E7 countries. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10, 403-429. <https://doi.org/10.9775/kauibfd.2019.017>
- Thirtle, C., Lin, L., & Piesse, J. (2003). The impact of research-led agricultural productivity growth on poverty reduction in Africa, Asia and Latin America. *World Development*, 31(12), 1959-1975. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.07.001>
- Uluslararası Ticaret İdaresi (2022). Slovakya - Ülke Ticari Rehberi. Erişim tarihi: 25 Şubat 2023. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/slovakia-agricultural-sectors>
- UNCTAD. (2014). Mexico's Agricultural Development: Perspectives and Outlook
- Veveris, A., Sapolaite, V., & Dambina, L. (2016). Productivity of Latvian and Lithuanian rural farms and main factors influencing it. *Research for Rural Development*, 2, 113-119.
- Yuan, L., Zhang, S., Wang, S., Qian, Z., & Gong, B. (2021). World agricultural convergence. *Journal of Productivity Analysis*, 55(2), 135-153. <https://doi.org/10.1007/s11123-021-00600-5>

The Convergence Dynamics of Agricultural Labor Productivity in OECD Countries

Extended Abstract

Aim: This study examines the convergence dynamics of agricultural labor productivity in 38 OECD countries. To this end, the data for the period 1995-2019 were analyzed using the log-t convergence test proposed by Phillips and Sul (2007, 2009).

Method(s): This study follows the log-t test methodology proposed by Phillips and Sul (2007, 2009). This methodology is based on the nonlinear time-varying factor model. It allows the construction of data-driven convergent clubs rather than imposing convergence for the entire sample, considering heterogeneities in convergence speed.

Findings: The findings indicate that agricultural labor productivity in OECD countries does not converge as a whole, but rather, cross-country differences in agricultural labor productivity have increased over time. Rejection of convergence as a whole means that the countries in the sample do not converge to a common transitional path of agricultural labor productivity; however, it does not mean that there is no convergence among the clubs in the panel. The clustering algorithm of the log-t test indicates that four final clubs of convergence characterize OECD countries in terms of agricultural labor productivity. The best-performing club includes Australia, Canada, Norway, Slovakia, Israel, Iceland, Finland, the Netherlands, the U.S. and Sweden. The second club includes Germany, Austria, Belgium, United Kingdom, Czechia, Denmark, Estonia, France, S. Korea, Ireland, Spain, Switzerland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Hungary, Portugal, Slovenia and New Zealand. While the first club with the best performance has followed a positive trend in which agricultural labor productivity has increased over time; the second club is positioned around the average limit. Given that these two clubs include 30 out of 38 OECD countries, it can be concluded that agricultural labor productivity has increased over time or at least followed a stable path throughout the time period. However, the long-term trend of agricultural labor productivity

of the third club, which includes Japan, Costa Rica, Poland, Greece, Chile and Turkey, points to a negative divergence. This negative divergence is more severe in the last club, which includes Colombia and Mexico.

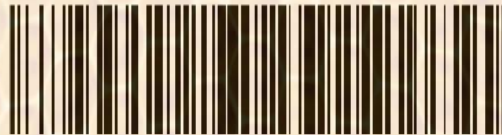
Conclusion and Discussion: The study's findings reveal that OECD countries are quite heterogeneous in terms of agricultural labor productivity. The best and worst performing clubs in terms of agricultural labor productivity include both developed and developing countries. This result indicates that a high level of development does not guarantee increases in agricultural labor productivity over time. Therefore, policy-makers should follow policies that increase agricultural productivity and recognize the factors affecting labor productivity while planning agricultural production. In addition, expanding this study to include other agricultural production factors will be an important area of study for future research.



BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

*Bingol University
Journal of Economics and Administrative Sciences*

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İçin Adres:
Selahaddin-i Eyyubi Mah. Üniversite Cad. No:1
Bingöl Üniversitesi, İİBF
12000 Merkez/BİNGÖL
Tel: +904262160017 Faks: +904262160018
biibfad@bingol.edu.tr



ISSN: 2651-3234