

JLECON

JOURNAL OF LIFE
ECONOMICS

International Peer-Reviewed and Open Access Electronic Journal
Uluslararası Hakemli ve Açık Erişimli Elektronik Dergi



ratingacademy.com.tr/ojs

Volume / Cilt : 6

Year / Yıl : 2019

Issue / Sayı : 4

E-ISSN : 2148-4139

DOI : 10.15637

JLECON

JOURNAL OF LIFE
ECONOMICS

E-ISSN: 2148-4139

International Peer-Reviewed and Open Access Electronic Journal
Uluslararası Hakemli ve Açık Erişimli Elektronik Dergi

Volume/Cilt: 6
Issue/Sayı: 4
October/Ekim 2019

Web: <http://www.jlecon.com>

E-mail: jlecon@ratingacademy.com.tr

Address: Sarıcaeli Köyü ÇOMÜ Sarıcaeli Yerleşkesi No: 276 D-I, Merkez-Çanakkale / TÜRKİYE

ABSTRACTING & INDEXING DİZİN & İNDEKS

ProQuest

CEEOL (Central and Eastern European Online Library)

Index Copernicus (ICV: 72.31)

Microsoft Academic Search

EduIndex (0,58)

Applied Science & Technology Source (EBSCO Host)

Applied Science & Technology Source Ultimate (EBSCO Host)

Business Source Complete (EBSCO Host)

Business Source Corporate Plus (EBSCO Host)

Business Source Elite (EBSCO Host)

Business Source Premier (EBSCO Host)

Business Source Ultimate (EBSCO Host)

The European Reference Index (ERIHPLUS)

EconBiz

Directory of Open Access Journal (DOAJ)

J-Gate

Ulrichsweb: Global Serials Directory

Infobase Index (IBI Factor 2015= 3,56)

Euroasian Scientific Journal Index (ESJI)

MIAR : Information Matrix for the Analysis of Journals (ICDS= 5.3)

Index of Turkish Education

Bielefeld Academic Search Engine: BASE

Genamics Journal Seek
Asos Index
Arastirmax
Open Academic Journals Index (OAJI)
Impact Factor Services for International Journals (IFSIJ)
Advanced Science Index
Scientific Indexing Services (SIS)
The Directory of Research Journal Indexing (DRJI)
Directory of Indexing and Impact Factor (DIIF)
The Cite Factor
Google Scholar
Open Educational Resources Commons (OER Commons)
Open Access Library
Quality Factor (QF Code: QF-2016-29; QF Score 2016: 1,20)
The International Services For Impact Factor and Indexing (ISIFI)
WorldWideScience
Cosmos Impact Factor
Jour Informatics
Akademik Dizin
Journal Index.net
Index Islamicus
Polish Scholarly Bibliography (PBN)
SherpaRomeo
The Prerna Society of Technical Education and Research(Impact Factor: 3,8)
JournalGuide

Research Bible
Electronic Journals Library
Research Impact Factor
TÜBİTAK Ulusal Toplu Katalog(TO-KAT)
Scientific Journal Impact Factor : SJIF, (4,007)
CORE – Collective Goods Research & Explore
International Impact Factor Service (IIFS)
The Directory of Open Access scholarly Resources (ROAD)
SafetyLit
German Journal Database (ZDB): Zeitschriftendatenbank
WorldCat
Scholarsteer
Open Science Directory
JournalTOCs
Scientific World Index
SOBIAD
Pak Academic Search
Citeulike
Open Access Library (OAL)
AcademicKeys
The Romanian Editorial Platform (SCIPIO)
Turkish Journal Park Academic
WILBERT
Open Library
uni>ersia: Biblioteca de Recursos

Scientific Social Community (Romania)

Gaudeamus

GVK-GBV Union Catalogue

World Catalogue of Scientific Journals (WCOSC)

Scilit

HKUL Electronic Resources

ZHdK Medien- und Informationszentr

Western Theological Seminary

Academia

International Innovative Journal Impact Factor (IIJIF)

SPARC Impact Factor (SIF)

Efita (International Directory of Agriculture, Food and the Environment)

Journal Factor

v



ABOUT THE JOURNAL / DERGİ HAKKINDA

Journal of Life Economics

(E-ISSN: 2148-4139) is an international peer-reviewed and periodical journal. It aims to create a forum on economic rationale of life. In this perspective, high quality articles are published. It brings together the views and studies of academicians, researchers and professionals working in all social sciences, especially economics. The Journal publishes research papers in the field of Economics, Business and Marketing, Finance, Accounting, Banking, Econometrics, Management, Human Resources, Tourism Economics, Labor Economics, Health Economics, Education Economics, and so on.

The articles in the Journal is published in 4 times a year; WINTER (January), SPRING (April), SUMMER (July) and AUTUMN (October).

Journal of Life Economics is open access electronic journal. Each paper published in the Journal is assigned a DOI® number, which appears beneath the author's affiliation in the published paper. The authors are required to pay the publication fee to the related account in order for the articles to be published in the journal

The journal is abstracted/indexed in Index Copernicus, CEEOL, Google Scholar, Ulrichsweb, EBSCOHost, SOBIAD, DOAJ s and so on.

Papers are welcomed both in **English** and **Turkish**.

Send your manuscript to the editor at <http://www.ratingacademy.com.tr/ojs/index.php/jlecon/user/register>

For any additional information, please contact with the editors at info@jlecon.com

Journal of Life Economics

(E-ISSN: 2148-4139), 2014'de yayın hayatına başlayan uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Dergi, yaşamın ekonomik temellerinin tartışıldığı bir forum oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede, yüksek kalitede teorik ve uygulamalı makalelere yer verilmektedir. Başta ekonomi olmak üzere sosyal bilimler alanlarında çalışan akademisyenler, araştırmacılar ve profesyonellerin görüş ve çalışmalarını bir araya getirmektedir. Journal of Life Economics, Ekonomi, İşletme ve Pazarlama, Finans, Muhasebe, Bankacılık, Ekonometri, Yönetim, İnsan Kaynakları, Turizm Ekonomisi, Çalışma Ekonomisi, Sağlık Ekonomisi, Eğitim Ekonomisi gibi alanlarda yapılmış çalışmalara yer vermektedir.

Dergi; KIŞ (Ocak), BAHAR (Nisan), YAZ (Temmuz) ve GÜZ (Ekim) dönemleri olmak üzere yılda 4 sayı olarak yayımlanmaktadır.

Journal of Life Economics, ücretli-açık erişimli elektronik bir dergidir. Dergide yayımlanan tüm makalelere DOI numarası atanmaktadır. Dergi, başta Index Copernicus, CEEOL, EBSCOHost, Google Scholar, Ulrichsweb, DOAJ olmak üzere çeşitli uluslararası indeks tarafından taranmakta olup birçok indeks tarafından da değerlendirmeye alınmıştır.

Derginin yayın dili **Türkçe ve İngilizce**'dir.

Yazılar, Makale Takip Sistemi üzerinden elektronik ortamda gönderilmektedir.

Makalelerinizi, <http://www.ratingacademy.com.tr/ojs/index.php/jlecon/user/register> adresinden online olarak yükleyebilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için: info@jlecon.com adresine mail atabilirsiniz.

Owner/ Sahibi

RATING ACADEMY
Ar-Ge Yazılım Yayıncılık Eğitim Danışmanlık ve Organizasyon Ticaret
Limited Şirketi

Editors/Editörler

Özge UYSAL ŞAHİN, Çanakkale Onsekiz Mart University
(Chief Editor)

Turgay BERKSOY, Marmara University
(Co-Editor)

vii

Managing Editor/Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Cumali YAŞAR, Çanakkale Onsekiz Mart University

Contact / İletişim Bilgileri

Adress: Sarıcaeli Köyü ÇOMÜ Sarıcaeli Yerleşkesi No: 276 D-I, Merkez-
Çanakkale / TÜRKİYE

Tel: +90 555 477 00 66

Web : <http://www.jlecon.com>

E-mail : jlecon@ratingacademy.com.tr

EDITORIAL BOARD / EDİTORYAL KURUL

[Prof. Dr. Ahmet KESİK](#), Istanbul Gedik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, TÜRKİYE,

[Prof. Dr. Ali AKDEMİR](#), Arel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, TÜRKİYE,

[Prof. Dr. Amer Al ROUBAIE](#), Ahlia Üniversitesi, İşletme ve Finans Koleji, Muhasebe ve Ekonomi Bölümü, BAHREYN,

[Prof. Dr. Igor PUSTYLNICK](#), Conestoga College, Bilgi Teknolojileri ve Muhasebe Bölümü, KANADA,

[Prof. Dr. İrfan KALAYCI](#), İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, TÜRKİYE,

[Prof. Dr. Malgorzata Magdalena HYBKA](#), Poznan University of Economics and Business, Department of Public Finance, Faculty of Economics, POLAND,

[Prof. Dr. Mine KARATAŞ ÖZKAN](#), Southampton Üniversitesi, Southampton İşletme Okulu, BK,

[Prof. Dr. Sergii BURLUTSKI](#), Ukrayna Ekonomi Bilimleri Akademisi, Girişimcilik Ekonomisi Bölümü, Donbass Devlet Mühendislik Akademisi, UKRAYNA,

[Prof. Dr. Panagiotis KYRIAZOPOULOS](#), Piraeus Yüksek Teknoloji Eğitimleri Enstitüsü, İşletme ve Yönetim Bölümü, (Emekli Profesör), YUNANİSTAN,

[Prof. Dr. Slobodan CEROVIC](#), Singidunum Üniversitesi, Turizm ve Konaklama Fakültesi, Turizm ve Konaklama Yönetimi Bölümü, SİRBİSTAN,

[Doç. Dr Amran AWANG](#), Teknologi Mara Üniversitesi, İşletme Yönetimi Fakültesi, MALEZYA,

[Doç. Dr. Elizabeta MITREVA](#), Goce Delcev Üniversitesi, Turizm ve İşletme Lojistiği Fakültesi, MAKEDONYA,

[Doç. Dr. Faruk BALLI](#), Massey Üniversitesi, Ekonomi ve Finans Okulu, YENİ ZELLANDA,

[Doç. Dr. Goran ILIK](#), Ohrid St. Clement Üniversitesi, Hukuk Fakültesi MAKEDONYA,

[Doç. Dr. Himanshu AGARWAL](#), DN Koleji, Ticaret ve İşletme Yönetimi Fakültesi HİNDİSTAN,

[Doç. Dr. Olena YERMOSHKINA](#), The National Mining Üniversitesi, İktisadi Analiz ve Finans Bölümü, UKRAYNA,

[Dr. Elizabeth STINCELLI](#), Phoenix Üniversitesi, İleri Araştırmalar Okulu, İşletme Yönetimi Bölümü, ABD,

[Dr. Jolita DUDAITE](#), Mykolas Romeris Üniversitesi, Eğitim Bilimleri ve Sosyal Çalışma Enstitüsü, LİTVANYA,

[Dr. Jollie ALSON](#), Perpetual Help System Dalta Üniversitesi, İşletme Yönetimi ve Muhasebecilik Koleji, FİLİPİNLER,

[Dr. Renalde HUYSAMEN](#), Free State Üniversitesi, İşletme Okulu, Örgütsel Davranış Bölümü, GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ

[Dr. Trellany THOMAS-EVANS](#), FacMET Inc., Yönetim ve Liderlik Uzmanı, ABD,

REFEREES IN THIS ISSUE / BU SAYININ HAKEMLERİ

[Deniz DERELİ](#), İstanbul Kultur University, TURKEY

[Elife AKİŞ](#), İstanbul University, TURKEY

[Emel BURAK](#), Kırklareli University, TURKEY

[Feyza BALAN](#), Canakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

[İrfan KALAYCI](#), Inonu University, TURKEY

[Merve ERTOK ONURLU](#), Canakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

[Nilay KÖLEOĞLU](#), Canakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

[Nilsun SARIYER](#), Mugla Sıtkı Kocman University, TURKEY

[Nur DİLBAZ ALACAĞAN](#), Canakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

[Selay GİRAY](#), Marmara University, TURKEY

[Ümran ŞENGÜL](#), Canakkale Onsekiz Mart University, TURKEY

WRITING AND PUBLISHING POLICIES

Journal of Life Economics is an **international peer-reviewed journal** which started to be published in 2014 ([E-ISSN:2148-4139](#)). It aims to create a forum on economic bases of life. In this perspective, high quality articles are published. Opinions and studies of the academicians and researchers, especially about economics are published. The articles in the journal are published 4 times a year; **WINTER (January), SPRING (April), Summer (July), AUTUMN (October)**. *Journal of Life Economics* is an **electronic and open access** journal. The journal's articles have "free availability on the public internet, permitting any users to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of these articles, crawl them for indexing, pass them as data to software, or use them for any other lawful purpose, without financial, legal, or technical barriers other than those inseparable from gaining access to the internet itself." The [DOI number](#) is assigned to all the articles published in the journal.

Manuscripts submitted to *Journal of Life Economics* should be in line with **the following publication policies and writing rules**. The evaluation process is not started for articles that are not prepared in accordance with the publication principles and the writing rules.

PUBLICATION POLICIES

1. *Journal of Life Economics* has begun its publishing life in July 2014. It is an internationally peer-reviewed and periodical journal published regularly in four issues per year in **January, April, July and October**, in the fields of **Economics, Business and Marketing, Finance, Accounting, Banking, Statistics, Econometrics, Management, Human Resources, Sociology, Social Welfare, Cultural Aspects of Development, Tourism Management, Public Administration, International Relations, Labor Economics, Political Science, Health Economics and Politics, Education Economics, and so on**. All articles submitted for publication are evaluated by the editors in chief, editorial board and referees.
2. The journal accepts the studies written in **Turkish** and **English**. Original research papers, technical notes, letters to the editor, discussions, case reports and compilations are published in the journal.
3. Only the original scientific researches are included. It is essential that the information created in scientific study needs to be new, suggest new method or give a new dimension to an existing information
4. *Journal of Life Economics* is an **open access electronic journal**. All articles published in the journal are assigned the **DOI number**. Researchers worldwide will have full access to all the articles published online and can download them with zero subscription fees.
5. The editors-in-chief and the relevant editors have the authority not to publish the articles, to make regulations based on the format or to give back to the author for correction that do not comply with the conditions of publication within the knowledge of the editorial board. All studies submitted to *Journal of Life*

Economics are sent to at least **two referees** after the initial review of the editors in chief, and editors related to the study issue with respect to formatting and content. After having positive feedbacks from both of the referees, the manuscripts are published. In case of having one positive and one negative feedback from the referees, the manuscript is sent to a **third referee**. Identities of authors are kept in the posts to be sent to the referees (Double-blind peer review). In addition, the authors are not informed about the referee

6. The referee process is carried out by the **editors in chief**. A study that the editors in chief does not find suitable or does not accept is not included in the journal, even though the referee process is positive. In this regard, authors can not create a liability for the journal and other boards of the journal.
7. The editors in chief have **7 days** for the appointment of the referees after the arrival of the manuscript. While they appoints the referees, they take the views of the other editors related to the study issue. The studies sent to the referees for evaluation are expected to be answered within **30 days**. In case this is overcome, the editor makes a new referee appointment and withdraws the request from the former referee.
8. Required changes must be made by the author within **15 days** after the decision of "Correction required" given in article acceptance decision.
9. The studies submitted for publication in the journal must have **not been published elsewhere** or have **not been sent another journal to be published**. The studies or their **summaries which were presented in a conference or published can be accepted** if it is indicated in the study. In addition, if **the work is supported by an institution or is produced from a dissertation**, this should be indicated by a footnote to the title of the work. Those who want to withdraw their publications for publication for some reason must apply to the journal management with a letter. The editorial board assumes that the article owners agree to abide by these terms.
10. All responsibility of the studies belong to the authors. Studies should be prepared in accordance with international scientific ethics rules also mentioned in the journal. Where necessary, a copy of the ethics committee report must be added.
11. The articles submitted to the *Journal of Life Economics* are sent to the referees after they have been checked with the "iThenticate" plagiarism scanning program to see if they are partially or completely copied (plagiarism) from another study. Regulation is demanded from the author for the articles which are high in the plagiarism result (**60% and over**). If the required regulation is not made within **60 days**, the study is rejected.
12. Copyright of all published studies belongs to the *Journal of Life Economics*.
13. **No copyright payment** is made.
14. No study has differentiation or superiority from another study. Each author and study has the same rights and equality. No privileges are recognized.
15. Studies submitted for publication in our journal must be prepared according to the rules of spelling of journal. Spelling and template are included in are included in the "Author Guidelines" heading
16. Articles submitted for evaluation must not exceed 25 pages after they are prepared according to the specified template. Article summary should not exceed 300 words and minimum 3 and maximum 7 keywords should be written.

STYLE REQUIRMENTS

1. The text must be written **single spaced** by using standard Microsoft Office Word format. Margins should be 2,5 cm for all sides of the page.
2. The total length of any manuscript submitted must not exceed **25 pages** (A4).
3. The manuscript, which does not show the names of the authors, must include the followings: Title, Abstract, Keywords near the abstract, **JEL (Journal of Economics Literature) codes**, introduction, main text, conclusion, references and appendix.
4. No footer, header or page numbers required.
5. The manuscript language can be **Turkish** or **English**
6. Each manuscript must include abstract, no more than **150 words**.
7. At most **5 key** words must be written below the abstract.
8. **Abstract**, key words and JEL codes must be written in Times New Roman 10 font size and single spaced. It also should be in italic letters.
9. **The main text** should be written in Times New Roman 12 font size and single spaced. The first line of the paragraph should be shifted by 1,25 cm from the left margin. Paragraph spacing after a single paragraph (6 nk) should be given.
10. All the headlines, set in the midst, should be written in bold, in Times New Roman 12 font size and 1,5 spaced.
11. Headings and subheadings must be numbered 2., 2.1., 2.1.1. as etc decimally with bold letters. All headings should be written in bold but only the first letters of the subtitles should be capital. Spacing before and after a heading (6 nk) should be given.
12. **All the tables, figures and graphs** must beheadlined and sequentially numbered. The titles of the tables and figures should be placed above the table or figures, and references belonging to table or figure should be under them. The headline must be written in Times New Roman 12 font and with bond letters. References for the tables (figure of graph) must be below the table (figure or graph) with a font size of 11 font.
13. Equations should be numbered consecutively and equation numbers should appear in parentheses at the right margin.
14. Citations in text must be done according to the HARWARD REFERANCE TECHNIQUE. In text citations, the author's last name and the year of publication (and page number of the publication if necessary) for the source must appear in the text

i. If the last name of the author is used , the publication date should be written in parenthesis.

Gürkaynak (2002) agree that chemical solutions ...

ii. If the last name of the author is not used, the last name of the author, the publication year and page number of the publication must appear .

The last studies (Pinar 2003: 12)...

iii. If there are two authors, last names of both of the authors should be written.

Cinicioglu and Keleşoğlu (1993) mention about the soft paddings...

iv. If there are more than two authors, cite only the surname of the first author followed by “et al.”

...asserted by Öztoprak et al.. (1999)

v. If an author has more than one publishment in the same year, different symbols (i.e. a,b,c..) must be used with the years.

...result of the studies made by Bozbey et al (2003a)

vi. If the resource is anonymous the word “anon” must be used.

...the realities spoken in recent times (Anon 1998: 53) ...

vii. if a newspaper article with an unknown writer is used, name of the newspaper, date of publication, page number should be written.

The floods occured in the region effect the structural features (Atlas, 1998: 6)

viii. The studies made use of thesis, alphabetically ordered according to the surnames of the writers. The name of the magazine, book or booklet , etc. should be in italic and bold letters.

ix. For Internet resources, the name of the writer should be shown as mentioned before. If no writers name, the name of the resources and the date must be given

Some knowledge takes place about the bazaar (İMKB, 23.06.2003)

x. For the internet resources with unknown writers URL-sequence number and year should be written as follow:

(URL-1, 2003), (URL-1 and URL-2, 2003), According to URL-1 (2003)

15. **References** must be prepared as below:

Books :

SURNAME, NAME, Publication Year, Name of Book, Publishing, Place of Publication, ISBN.

MERCER, P.A. and SMITH, G., 1993, Private Viewdata in the UK, 2

Journals:

SURNAME, NAME , Publication Year, Name of Article, Name of Journal, Volume Number and Page Numbers.

EVANS, W.A., 1994, Approaches to Intelligent Information Retrieval, Information Processing and Management, 7 (2), 147-168.

Conferences:

SURNAME, NAME , Publication Year , Name of Report, Name of Conference Bulletin, Date and Conference Place, Place of Publication : Publishing , Page Numbers

SILVER, K., 1991, Electronic Mail: The New Way to Communicate, 9th International Online Information Meeting, 3-5 December 1990, London, Oxford: Learned Information, 323-330.

Thesis :

SURNAME,NAME , Publication Year, Name of Thesis, Master's Degree/Doctorate, Name of Institute

AGUTTER, A.J., 1995, The Linguistic Significance of Current British Slang, Thesis (PhD), Edinburgh University.

xiv

Maps:

SURNAME, NAME , Publication Year, Title, Scale, Place of Publication: Publishing.
MASON, James, 1832, Map of The Countries Lying Between Spain and India, 1:8.000.000, London: Ordnance Survey.

Web Pages:

SURNAME, NAME, Year, Title [online], (Edition), Place of Publication , Web address: URL

HOLLAND, M., 2002, Guide to Citing Internet Sources [online], Poole, Bournemouth University,
http://www.bournemouth.ac.uk/library/using/guide_to_citing_internet_sourc.html, [Date Accessed: 4 November 2002].

YAYIN İLKELERİ VE YAZIM KURALLARI

Journal of Life Economics, 2014'de yayın hayatına başlayan (E-ISSN:2148-4139) uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Dergi, yaşamın ekonomik temellerinin tartışıldığı bir forum oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede, yüksek kalitede teorik ve uygulamalı makalelere yer verilmektedir. Başta ekonomi olmak üzere tüm sosyal bilim alanlarında çalışan akademisyenler, araştırmacılar ve profesyonellerin görüş ve çalışmalarını bir araya getirmektedir. Dergideki makaleler; **KIŞ (Ocak), BAHAR (Nisan), YAZ (Temmuz) ve GÜZ (Ekim)** dönemleri olmak üzere yılda dört kez yayımlanır. *Journal of Life Economics*, **ücretli-açık erişimli elektronik** bir dergidir. Dergide yayınlanan makaleler internet aracılığıyla; finansal, yasal ve teknik engeller olmaksızın, serbestçe erişilebilir, okunabilir, indirilebilir, kopyalanabilir, dağıtılabilir, basılabilir, taranabilir, tam metinlere bağlantı verilebilir, dizinlenebilir, yazılıma veri olarak aktarılabilir ve her türlü yasal amaç için kullanılabilir. Dergide yayımlanan tüm makalelere [DOI numarası](#) atanmaktadır.

Değiye gönderilecek yazılarda yazarların **yayın ilkeleri ve yazım kurallarına uyması gerekmektedir**. Yayın ilkeleri ve yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmayan yazılar için değerlendirme süreci başlatılmaz.

YAYIN İLKELERİ

1. *Journal of Life Economics*, Temmuz 2014'de yayın hayatına başlamıştır. Ekonomi, İşletme ve Pazarlama, Finans, Muhasebe, Bankacılık, İstatistik, Ekonometri, Yönetim, İnsan Kaynakları, Sosyoloji, Sosyal Refah, Kalkınmanın Kültürel Boyutları, Turizm, Kamu Yönetimi, Çalışma Ekonomisi, Uluslararası İlişkiler, Siyaset Bilimi, Hukuk, Sosyal Hizmetler, Sağlık Ekonomisi ve Politikaları, Eğitim Ekonomisi ... gibi alanlarda düzenli olarak, **Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim** aylarında yılda dört sayı halinde yayımlanan uluslararası hakemli ve süreli bir dergidir. Yayınlanmak üzere gönderilen bütün makaleler, baş editörler, editöryel kurul ve hakemlerce değerlendirilir.
2. Dergi dili **Türkçe** ve **İngilizce** olup, orijinal araştırma makalesi, teknik not, editöre mektup, tartışma, vaka takdimi ve derleme türünde bilimsel çalışmalar yayımlanır.
3. Yalnızca özgün niteliği olan bilimsel araştırma çalışmalarına yer verilir. Bilimsel çalışmada üretilen bilginin yeni olması, yeni bir yöntem öne sürmesi ya da daha önce var olan bilgiye yeni bir boyut kazandırmış olması gibi niteliklerin aranması esastır.
4. **Açık erişimli elektronik** bir dergi olan *Journal of Life Economics*'te yayınlanan tüm makalelere **DOI numarası** atanmaktadır. Dergide yayınlanan makalelere dünya çapında tüm araştırmacılar, tam erişime sahip olmakta ve herhangi bir abonelik ücretleri ödemedi indirilebilmektedir.
5. Baş editörler ve ilgili editörlerin bilgisi dahilinde, yayın koşullarına uymayan yazıları yayınlamamak, düzeltmek üzere yazarına geri vermek, biçimce düzenlemek yetkisine sahiptir. Yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, baş editörler ve konuyla ilgili olan editörlerin uygun gördüğü en az iki hakem tarafından değerlendirildikten sonra yayınlanması uygun görülürse dergide

basılır. Bir hakemin olumlu diğer hakemin olumsuz görüş verdiği makaleler üçüncü bir hakeme gönderilir. Hakemlere gönderilecek yazılarda yazarın kimliği saklı tutulur. Kör hakemlik uygulaması geçerlidir. Ayrıca, hakemler hakkında da yazarlara bilgi verilmez. Çalışmalar sıraya alınmak koşulu ile yayınlanır.

6. Hakem sürecine dair işleyiş baş editörlerin kontrolünde gerçekleştirilir. Hakem onayından geçse bile, baş editörlerin uygun bulmadığı ya da kabul etmediği bir yayın dergide sürece dahil edilmez. Bu konuda yazar ya da yazarlar dergi ile diğer organlar üzerinde bir yükümlülük oluşturamaz.
7. Baş Editörlere konuyla ilgili olan diğer editörlerin görüşünü alarak hakem ataması için verilen süre 7 gündür. Değerlendirilmek üzere hakemlere gönderilen makalelere 30 gün içinde hakem tarafından yanıt verilmesi beklenir. Bu sürenin aşılması durumunda editör yeni hakem ataması yaparak eski hakemden isteği geri çeker.
8. Makale kabul kararında verilen "Düzeltilme gerekli" kararından sonra 15 gün içinde gerekli değişiklikler yazar tarafından yapılmalıdır.
9. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen yazıların daha önce **başka bir yerde yayınlanmamış olması veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olması** gerekir. Daha önce **konferanslarda sunulmuş ve özeti yayınlanmış çalışmalar**, bu durum belirtilmek üzere kabul edilebilir. Ayrıca, çalışma **bir kurum tarafından destek görmüşse veya tezden üretilmişse** çalışmanın başlığına verilecek dipnotla bu durumun belirtilmesi gerekir. Yayın için gönderilmiş çalışmalarını herhangi bir nedenle dergiden çekmek isteyenlerin bir yazı ile dergi yönetimine başvurmaları gerekir. Yayın kurulu, gönderilmiş yazılarda makale sahiplerinin bu koşullara uymayı kabul ettiklerini varsayar.
10. Eserlerin tüm sorumluluğu ilgili yazarlarına aittir. Eserler dergimizde belirtilen uluslararası kabul görmüş bilim etik kurallarına uygun olarak hazırlanmalıdır. Gerekli hallerde, Etik Kurul Raporu'nun bir kopyası eklenmelidir.
11. *Journal of Life Economics*'e sunulan makaleler, başka bir çalışmadan kısmen ya da tamamen kopyalanmamış (plagiarizm) olup olmadıkları "iThenticate" intihal yazılım tarama programı ile kontrol edildikten sonra hakemlere yollanır. Plagiarizm sonucu yüksek çıkan makaleler (**%60 ve üzeri**) için yazardan düzenleme talep edilir. Gerekli düzenlemenin **60 gün** içerisinde yapılmaması durumunda makale reddedilir.
12. Yayınlanan her türlü çalışmanın yayın hakkı dergiye aittir.
13. Dergiye gönderilen yazılara **teelif hakkı ödenmez**.
14. Hiçbir çalışmanın bir başka çalışmadan farklılığı veya üstünlüğü yoktur. Her bir yazar ve çalışma aynı hak ve eşitliğe sahiptir. Her hangi bir ayrıcalık tanınmaz.
15. Dergimizde yayımlanmak üzere gönderilen eserler dergi yazım kurallarına göre hazırlanmalıdır. Yazım kuralları ve ilgili şablon "Yazım Kuralları" başlığı içerisinde yer almaktadır.
16. Değerlendirilmek üzere gönderilen makaleler belirlenen şablona göre hazırlandıktan sonra 25 sayfayı geçmemelidir. Makale özeti 300 kelimeyi aşmamalı ve en az 3 en fazla 7 olmak üzere anahtar kelime yazılmalıdır.

YAZIM KURALLARI

1. Makalelerin, A4 kâğıt boyutunda ve standart Word formatında, kenar boşlukları; üst:2,5 alt: 2,5 sol: 2,5 ve alt: 2,5 cm **tek satır** aralıklı ve **iki yana yaslı** şeklinde yazılması gerekir.
2. Makalelerde sayfa sınırlaması olmamakla birlikte, üst limit olarak **25 sayfanın** aşılması beklenmemektedir.
3. Yazar bilgilerinin yer almadığı makale dosyası; Türkçe başlık, Türkçe özet, İngilizce başlık, İngilizce özet, özetlerin yanında anahtar kelimeler, JEL kodları ve devamında giriş, ana metin, sonuç, kaynakça ve eklerden oluşmalıdır.
4. Üstbilgi, altbilgi ya da sayfa numarası eklenmemelidir.
5. Makaleler, **Türkçe ya da İngilizce** olarak hazırlanabilir.
6. Yazının başına **150 sözcüğü geçmeyen özet** (abstract) eklenmelidir. Yazı dili Türkçe ise, mutlaka İngilizce özet ve İngilizce Başlık eklenmelidir.
7. Özetten sonra makalenin içeriğini belirten **en fazla 5 anahtar kelime** (Türkçe ve İngilizce) ve 3'ü geçmeyecek şekilde **Journal of Economic Literature (JEL) Kodu** belirtilmelidir.
8. Özetler, anahtar kelimeler ve JEL Kodları Times New Roman 10 Punto, italik, tek satır aralığında ve iki yana yaslı şekilde hazırlanmalıdır.
9. Ana Metin, Times New Roman, 12 Punto, tek satır aralığında, iki yana yaslı şekilde hazırlanmalıdır. Her bir paragraf aralığı (sonra 6 nk) boşluk bırakılmalıdır. Paragrafların ilk satırları 1,25 cm içeriden başlamalıdır.
10. Türkçe ve İngilizce başlıklar, Türkçe ve İngilizce özet bölümlerinin üzerine büyük harfle, ortalanarak, 1,5 satır aralıklı, Times New Roman, 12 punto ve kalın (bold) olarak yazılmalıdır. Makalenin ana başlık ve alt başlıkları ise 2., 2.1., 2.1.1. gibi ondalıklı şekilde, giriş başlığından başlayarak (Kaynakça hariç) numaralandırılmalı ve kalın (bold) yazılmalıdır. Ana başlıklar büyük harfle yazılmalı, alt başlıkların ise yalnızca ilk harfi büyük olmalıdır. Başlıklardan önce ve sonra 6 nk boşluk bırakılmalıdır.
11. **Tüm şekil, tablo ve grafiklere** bir başlık verilmeli ve başlıklar ardışık olarak numaralandırılmalıdır. Başlık tablo, şekil veya grafiğin üstünde sayfaya ortalı Times New Roman, 12 punto, kalın (bold) olarak yer almalıdır. Tablo, şekil veya grafik yazısı no'su ile birlikte verildikten sonra tek nokta konularak tablo, şekil veya grafik ismi yazılmalıdır. Kaynak bildirimleri tablo, şekil veya grafiklerin altında 11 punto olarak verilmelidir.
12. Dipnotlar (açıklama içeren) metin içinde numaralanmalı, ayrı bir sayfada numara sırasına göre "Notlar" başlığı altında Times New Roman 11 punto ile yazılmalı ve metnin arkasına konmalıdır.
13. Makalede matematiksel denklem ve formüller numara verilerek sıralanmalıdır. Numaralandırma satırın en sağında parantez içinde yapılmalıdır.
14. Metin içinde atıfları belirtmek için **Harvard referans tekniği** kullanılmalıdır. Bu tekniğe göre metin içinde geçen atıflar, yazar soyadı ve parantez içinde yer alan yayının yılı ile belirtilir. Konuyla ilgili örnekler aşağıda sırasıyla verilmiştir.
 - i. Yazar adı cümlenin doğal bir parçası olarak kullanılmışsa yayının yılı parantez içinde;

Gürkaynak (2002) kimyasal çözeltiler üzerinde yapmış olduğu ...

ii. Yazar adı cümlenin doğal bir parçası olarak kullanılmamışsa yazar adı, basım yılı ve sayfa sayısı şeklinde olmalıdır;

En son çalışmalar (Pınar, 2003: 12) uygulamanın ...

iii. İki yazarın bulunması durumunda, her iki yazarın soyadı da kullanılır.

Cinicioglu ve Keleşoğlu (1993) yumuşak dolgular üzerinde ...

iv. İkiyden fazla yazar olması durumunda ilk yazarın soyadını “ve diğ.” ifadesi takip eder.

Öztoprak ve diğ. (1999) tarafından öne sürülen ...

v. Eğer aynı yazarın aynı yılda basılmış birden fazla yayını kullanılmışsa basım yıllarının sonuna alfabetik bir karakter ilave edilir.

Bozbey ve diğ. (2003a) tarafından yapılan çalışmalar bu sonucu ...

vi. Eğer anonim bir kaynak kullanılmışsa “anon” ifadesi kullanılır.

Son zamanlarda konuşulan gerçekler (Anon 1998: 53) ...

vii. Eğer yazarı belirsiz bir gazete yazısı kullanılacaksa gazete adı, basım yılı ve sayfa no;

Bölgede görülen sel baskınları yapısal özellikleri etkilemektedir (Atlas, 1998: 6)

viii. Tez çalışmasında faydalanılan yayınlar yazar soyadlarına göre alfabetik sırayla sıralanır. Yayının basıldığı derginin, kongre kitapçığının, kitabın vb. adı eğik (italik) olarak gösterilir

ix. İnternette alınmış kaynaklara atıf yapılırken, yazar adı varsa daha önce belirtildiği şekilde gösterilir. Yazar adı yoksa kaynağı sunan kurumun adı ve tarih kullanımı aşağıdaki şekilde gösterilir.

Pazar hakkında bilgiler yer almaktadır (İMKB, 23.06.2003) veya

Yazarı belli olmayan internet kaynaklarına atıf yapılırken, büyük harflerle URL-sıra numarası, yıl şeklinde yazılmalıdır. Örneğin:

(URL-1, 2003), (URL-1 ve URL-2, 2003

URL-1'e (2003) göre ...

15. **Kaynakça** *Times New Roman*, 12 punto şeklinde yazarların soyadları göz önüne alınarak alfabetik sırayla ve aslı biçimde çalışmanın sonunda bulunmalıdır. Her kaynak arasındaki paragraf aralığı (sonra 6 nk) olmalıdır. Eğer yazarın/ların aynı yıl içerisinde birden fazla çalışmasına atıf yapılmışsa ise bu çalışmaların yayın yılı sonuna (a,b,c,..) gibi semboller verilerek sıralanmalıdır. Makale ve bildirilerde dergi ve sempozyum/Kongre adı, kitap ve tezlerde ise kitap ve tez adı italik olarak yazılmalıdır. Kaynakça aşağıda gösterildiği şekilde düzenlenmelidir.

Kitap referansı için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, *Kitap adı*, Yayınevi, Basım Yeri, ISBN.

MERCER, P.A. and SMITH, G., 1993, *Private Viewdata in the UK*, 2

Dergilerdeki makaleler için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, Makalenin adı, *Derginin Adı*, Cilt no ve (bölüm)

EVANS, W.A., 1994, Approaches to Intelligent Information Retrieval, *Information Processing and Management*, 7 (2), 147-168.

Konferans bildirileri için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, Bildiri Adı, *Konferans Kitapçığının Adı*, Tarih ve Kongre Yeri, Basım Yeri: Yayınevi, sayfa numaraları

SILVER, K., 1991, Electronic Mail: The New Way to Communicate, *9th International Online Information Meeting*, 3-5 December 1990 London, Oxford: Learned Information, 323-330.

xix

Tezler için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yayın yılı, *Tezin Adı*, Yüksek Lisans/Doktora, Enstitü Adı

AGUTTER, A.J., 1995, *The Linguistic Significance of Current British Slang*, Thesis (PhD), Edinburgh University.

Haritalar için gösterim

SOYADI, ADI., Yayın Yılı, *Başlık*, Ölçek, Basım Yeri:Yayınevi.

MASON, James, 1832, *Map of The Countries Lying Between Spain and India*, 1:8.000.000, London: Ordnance Survey.

Web sayfaları için gösterim

Yazarın SOYADI, ADI., Yıl, Başlık [online], (Edition), Yayın Yeri, Web adresi:URL

HOLLAND, M., 2002, *Guide to Citing Internet Sources* [online], Poole, Bournemouth

University, http://www.bournemouth.ac.uk/library/using/guide_to_citing_internet_sourc.html [Erişim Tarihi: 4 Kasım 2002].

ETHICAL GUIDELINES

Journal of Life Economics is committed to meeting and upholding standards of ethical behaviour at all stages of the publication process. It strictly follows the general ethical guidelines provided by the Committee on Publication Ethics (COPE), the Open Access Scholarly Publishers Association (OASPA) and Cambridge Journals Ethical Standards and Procedures. Depending on these principles and general publication requirements, editors, peer reviewers, and authors must take the following responsibilities in accordance to professional ethic and norms. The proper and ethical process of publishing is dependent on fulfilling these responsibilities

The Responsibilities of Editor(s)

- The editor in chief and co-editor(s) should acknowledge receipt of submitted manuscripts to the authors within ten days. The editor in chief and co-editor(s) have responsibility in order to determine which of the submitted manuscripts could be published.
- Editors should adopt editorial policies that encourage maximum transparency, complete, impartial and honest reporting
- The submitted manuscripts will be controlled by the editor and the associate editor(s) in case of the plagiarism possibility. In this stage, the detected plagiarized manuscripts by the The editor in chief and relevant editor(s) will be rejected by the editor and associate editor(s). No way that the plagiarized manuscripts will be taken in the consideration process.
- The unpublished data and method in the submitted manuscripts should not be exploited/use by anyone in her/his study without the written permission of the author.
- The submitted manuscripts should be evaluated in accordance to the framework of solely intellectual norms in regardless of social, religious, cultural, economical background.
- The submitted manuscripts should not be disclosed no one other than the reviewer, the publisher, the editor assistants and the author(s) of such manuscripts by The editor in chief and relevant editor(s).
- When obtained interest struggle/conflict among the submitted manuscripts and other author(s) and/or institution, such submitted manuscripts should be recuse himself or herself from the review process.
- The final decision concerning the acceptance or rejection of the submitted manuscripts belongs to the editor in chief. This situation will be decided with reference to the originality and significance of the submitted manuscripts.
- The editor in chief should not oblige the authors to cite any articles or papers in the journal as the submitted manuscripts of the authors to be able to accept in the journal.

The Responsibilities of Reviewer(s)

- The reviewers have responsibility to the editor to inform the editor regarding the review process of the submitted manuscript in case the reviewers do not feel enough qualified in order to review the assigned manuscript of if they cannot complete the review process on time.

- The reviewers should complete her/his task in the respect to principle of secrecy. Reviewers should not share or discuss any data regarding the submitted study with no one except the editors.
- The reviewer should not disclose and share any data/content and opinions of the submitted manuscripts and should not use personal interest. Furthermore, the reviewers should not use any data of the unpublished paper.
- The criticism of the reviewers should be based on objective and scientific perspective and also the reviewers should avoid from personal criticism against the author(s). The reviewers are supposed to support her or his opinions by providing clear and tangible proofs.
- If the reviewers detect any similarities between the assigned manuscript and another published articles in the journal or in an another journal, they are supposed to notify the editor about this situation.
- The reviewers should not take any part in evaluation process of the submitted manuscripts with author(s) who have competition, cooperation or other kind of relations or links.
- Reviewers should conduct the work they agree to evaluate on time.

The Responsibilities of the Author(s)

- The author(s) should not send the same study manuscript to more than a/one journal simultaneously.
- The authors should gather the data relating the studies in the framework of principle of ethic. The publisher, the editor and the reviewer could demand the raw data from the author(s) which the study is based on.
- The studies which are sent to the journal should provide details and references/sources in an adequate level. Dishonesty and incorrect statements are unacceptable due to causing unethical principles.
- The submitted manuscripts should be original and the originality of the study should be ensured by the author(s). If others' papers and/or words are used in the context of the submitted manuscript, the reference should be provided in accordance to appropriate style. Also excerpts should be in an appropriate style in accordance to the writing rules of the journal and scientific ethics. The authorities are supposed to refer to other publishments which effect the essence of their submitted studies.
- The authors are supposed to notify a conflict of interest, financial sources and foundations if any of them are supported their studies.
- All the person(s) who contributed to the submitted manuscript in the respect of design, interpretation or implementation should be written on the submitted manuscript. All participations contributed in essence, should be listed respectively. Also apart these persons should be added to the part of "Acknowledgement".
- If the author detects any flaw or error(s) in the context of the submitted manuscript, the author is responsible to urgently notify this situation to the editor or the publisher in behalf of collaboration in order to correct such error(s) or flaw(s).

YAYIN ETİK KURALLARI

Journal of Life Economics, yayın sürecinin her aşamasında etik davranış standartlarını benimsemeyi ve bunları yerine getirmeyi taahhüt etmektedir. Yayın Etik Komitesi (Committee on Publication Ethics - COPE), Açık Erişim Akademik Yayıncılar Derneği (Open Access Scholarly Publishers Association - OASPA) ve Cambridge Journals Etik Standartları ve Prosedürleri tarafından sağlanan genel etik yönergelerine sıkı bir şekilde bağlıdır. Bu yönergelerde belirtilen ilkelere ve genel yayın şartlarına bağlı olarak, mesleki ve etik standartlara göre editörler, hakemler ve yazarlar aşağıdaki sorumlulukları almalıdır. Yayın sürecinin düzgün ve etiğe uygun şekilde işlemesi bu sorumlulukların yerine getirilmesine bağlıdır.

Editörlerin Görevleri

- Baş editor ve yardımcı editörler, dergiye yayınlanmak üzere gönderilen çalışmaların, 10 gün içinde, değerlendirmeye alınıp alınmadığını yazara bildirmelidir. Editör ve yardımcı editörler gönderilen çalışmaların hangilerinin yayınlanması gerektiğine karar vermekten sorumludur.
- Editörler dürüst, tarafsız, şeffaf ve bütünlük arz edici bir editorial politika izlemelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar Baş editör ve yardımcı editörler tarafından öncelikle intihal ihtimaline karşı kontrol edilmelidir. Bu aşamada intihal ihtimali olan çalışmalar, Baş editor ve ilgili editörler tarafından reddedilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalarda yer alan yayınlanmamış yöntem ve bilgiler, yazarın açık yazılı izni olmaksızın hiçbir kimse tarafından kendi çalışması içinde kullanılmamalıdır.
- Dergiye gönderilen çalışmalar; yazarların sosyal, kültürel, ekonomik özellikleri ile dini inançları göz önüne alınmaksızın, sadece entelektüel değerleri çerçevesinde değerlendirilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, Baş editor ve ilgili editörler tarafından çalışmanın yazar(lar)ı, hakemleri, yardımcı/alan editörleri ve yayıncı dışında hiç kimseye ifşa edilmemelidir.
- Baş editor ve ilgili editörlerin dergiye gönderilen çalışmaların başka bir yazar ve/veya kurum ile çıkar çatışmasının olduğunu tespit etmesi halinde, çalışma yayın/değerlendirme sürecinden çekilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmaların kabulü veya reddi ile ilgili son görüş baş editöre aittir. Editör çalışmanın özgünlüğü ve önemi gibi hususları dikkate alarak kararını vermelidir.
- Baş editör, dergiye gönderilen çalışmaların kabulü için yazarlara dergideki herhangi bir makaleye veya başka bir çalışmaya atıf yapması konusunda telkinde bulunmamalıdır.

Hakemlerin Görevleri

- Editör tarafından kendisine değerlendirme için gönderilen çalışmayı değerlendirme konusunda çalışma ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmadığını hisseden ya da ivedi bir değerlendirme yapamayacak durumda olan bir hakem, editörü bu durumdan haberdar ederek değerlendirme görevinden ayrılmalıdır.

- Hakemler, gizlilik ilkesine riayet ederek değerlendirmesini yapmalıdır. Editörler dışındaki kişilere çalışmalar gösterilmemeli ve başkalarıyla çalışma hakkında tartışma yapılmamalıdır.
- Hakemler, inceleme sürecinde elde etmiş olduğu ayrıcalıklı bilgi ve fikirleri gizli tutmalı ve kişisel çıkarı için kullanmamalıdır. Ayrıca hakemler, değerlendirmesini yaptığı ve henüz yayınlanmamış çalışmanın verilerinin herhangi bir parçasını kullanmamalıdır.
- Hakem eleştirileri nesnel olarak yapılmalıdır. Yazara karşı hiçbir kişisel eleştiri yöneltmemelidir. Hakemler, fikirlerini açık biçimde destekleyen argümanlarla ifade etmelidir.
- Hakemler değerlendirilen çalışmanın daha önce yayınlanmış başka bir çalışma ile arasında esaslı bir benzerlik veya örtüşmeyi tespit etmeleri halinde, durumu editöre iletmelidirler.
- Hakemler, yazarı ile aralarında rekabet, işbirliği veya başka türlü ilişki veya bağlantılar bulunduğunu tespit ettiği çalışmaları değerlendirmemelidir.
- Hakemler çalışmaları kendilerine verilen süre içinde, zamanında değerlendirmelidir.

Yazarların Görevleri

- Yazar(lar), aynı çalışma metnini aynı anda birden fazla dergiye göndermemelidir.
- Yazarlar çalışmalarına ilişkin verileri etik ilkeler çerçevesinde toplamalıdır. Yayımcı, editör ve hakem, çalışmanın dayanağını oluşturan ham verileri yazar(lar)dan talep edebilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, yeterli düzeyde kaynak bilgisi ve ayrıntı içermelidir. Hileli ve bilinçli yanlış ifadeler etik olmayan durumlara yol açacağından kabul edilemez.
- Yazarlar tarafından dergiye gönderilen çalışmalar özgün olmalı ve çalışmanın özgün olduğu garanti edilmelidir. Eğer gönderilen çalışmalarda başkalarının çalışmalarını ve/veya kelimeleri kullanılıyorsa uygun bir şekilde atıf yapılmalıdır. Ayrıca yapılacak alıntı da bilimsel etik ve dergi yazım kurallarına uygun olmalıdır. Yazarlar gönderdikleri çalışmalarının esasını etkileyen önceki yayınlara atıf yapmak zorundadır.
- Yazarlar gönderdikleri çalışmaları destekleyen kuruluşları, finansal kaynakları veya çıkar çatışmasını beyan etmekle yükümlüdür.
- Dergiye gönderilen çalışmanın tasarımına, uygulanmasına veya yorumuna katkı sağlayan her kişi, çalışmada belirtilmelidir. Önemli katkıda bulunan tüm katılımcılar ilk yazarı takiben listelenmelidir. Bunun dışındaki kişiler ise çalışmanın “Teşekkür (Acknowledgement)” kısmına ilave edilmelidir.
- Yazar, dergide yayınlanmış çalışması içerisinde önemli bir yanlışlık veya kusur tespit ederse, bu durumu acil olarak dergi editörüne veya yayıncıya bildirmek ve mevcut yanlışlığın veya kusurun düzeltilmesi için editörle işbirliği yapmak yükümlülüğündedir.

JLECON

JOURNAL OF LIFE ECONOMICS

Volume / Cilt: 6
Issue / Sayı: 4
October / Ekim 2019

xxiv

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

**İHRACAT KREDİ SİGORTASI, İHRACAT ARTIŞI VE İKTİSADİ BÜYÜMEYE ETKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

EXPORT CREDIT INSURANCE, THE EFFECT ON EXPORT INCREASE AND ECONOMIC
GROWTH: CASE OF TURKEY

Müge ÇETİNER & Selda EKE & Ahmet Erdal PEKER379-400

TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI GÖÇ AKIMLARI: ÇEKİM MODELİ ANALİZİ

INTERNATIONAL MIGRATION FLOWS IN TURKEY: A GRAVITY MODEL ANALYSIS

Selçuk KOÇ & Ali Rıza SOLMAZ401-412

**THE EXPORT DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC RESILIENCE IN FOREIGN
ECONOMIC ACTIVITY**

Serhii BURLUTSKYI & Svitlana BURLUTSKA & Tamara BEREZIANKO413-420

THE EFFECTS OF EMOTIONS ON RISK AVERSION BEHAVIOR

Selim AREN & A. Berrak KÖTEN421-436

THE EFFECTS OF LOGISTICAL AND SUPPLY CHAIN ON THE PERFORMANCE OF SHALLOT FARMERS EAST JAVA

La Ode Andi HERMAWAN & Arik PRASETYA & Saparila WOROKINASIH437-448

FAST-FOOD ÜRÜNLERİNİN TERCİH EDİLME NEDENLERİNİN TESPİTİ: SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

DETERMINATION OF THE REASONS FOR PREFERENCE OF FAST FOOD PRODUCTS: AN APPLICATION ON STUDENTS OF SIVAS REPUBLIC UNIVERSITY

Mualla AKÇADAĞ & Tuba AHISKALI BOZKURT449-462

MAKALE DİZİNİ

ARTICLE INDEX

Fihrist463-474

İHRACAT KREDİ SİGORTASI, İHRACAT ARTIŞI VE İKTİSADİ BÜYÜMEYE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

EXPORT CREDIT INSURANCE, THE EFFECT ON EXPORT INCREASE AND ECONOMIC GROWTH: CASE OF TURKEY

Müge ÇETİNER * & Selda EKE ** & Ahmet Erdal PEKER ***

* Prof. Dr. İstanbul Kültür Üniversitesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi, TÜRKİYE,
e-mail: m.cetiner@iku.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1248-5335>

** Dr. İstanbul Kültür Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi Yarı Zamanlı Öğretim Görevlisi,
TÜRKİYE, e-mail: s.eke@iku.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4162-3549>

*** Emniyet Talep Şefi Yer İşletme Başkanlığı Türk Hava Yolları A.O., TÜRKİYE,
e-mail: aepeker@thy.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2513-1272>

Geliş Tarihi: 25 Eylül 2019; Kabul Tarihi: 17 Ekim 2019
Received: 25 September 2019; Accepted: 17 October 2019

ÖZET

İhracat kredi sigortası, ihracatçıların uluslararası ticarete karşılaştıkları ticari ve politik riskleri güvence altına almak amacıyla kullandıkları bir risk yönetim aracıdır. Bu çalışmanın amacı, ülkemizde kısa vadeli ihracat kredi sigortası, ihracat ve GSYİH arasındaki ilişkiyi deneysel veriler kullanarak ölçmektir. Çözümlemede, nicel araştırma metodlarından *ex-post facto* yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmada, basit regresyon çözümlemesi ile çalışmada ele alınan varsayımlar test edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Açık hesap ihracat, kredi sigortası, ihracat kredi sigortası, ihracat, iktisadi büyüme.

Jel Kodları: G22, B17, F13.

ABSTRACT

Export credit insurance is a risk management tool for exporters who want to secure themselves against commercial and political risks in international trade. The purpose of this study is to analyze the relationship between short term export credit insurance, total exports and GDP in our country by using empirical data. Ex post facto method was used as being one of the quantitative research methods. Simple regression analysis was employed to test the hypothesis under the investigation.

Keywords: Open account exports, credit insurance, export credit insurance, exports, economic growth.

Jel Codes: G22, B17, F13

GİRİŞ

Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden mal karşılığı olarak da bilinen açık hesap ihracat, sınırötesi ticarete en fazla tercih edilen satış şeklidir. Açık hesap ihracatta, alıcının bankası tarafından ihracatçı lehine açılan akreditif ve benzeri herhangi bir teminat söz konusu değildir. İhracatçı, malları doğrudan alıcıya sevk eder ve üzerinde belirli bir vade bulunacak şekilde faturasını düzenler. Fatura vadesinde, alıcının fatura bedelini ihracatçıya ödemesi beklenir. Alıcının fatura vadesinde mal veya hizmet bedelini ödememesi durumunda; temerrüt halinin oluşması durumunda veya yükleme sonrası alıcının iflası söz konusu olduğunda ticari risk gerçekleşmiş olur. Bu ödeme şeklinin ihracatçı tarafından tercih edilebilmesi için alıcının geriye dönük ödeme başarımında herhangi bir sorunun bulunmaması gerekir. Bununla birlikte, uluslararası ticarete şirketlerarası rekabetin gittikçe artması, 2008-2009 mali bunalım döneminin bankacılık sistemine getirdiği olumsuz etkiler, şirketleri bu yönde ticaret yapmaya yöneltmiştir. Ticaretin sürdürülebilirliği açısından, ihracatın güvenli bir şekilde yapılmasını sağlayan risk yönetim araçları önem kazanmaya başlamıştır. İhracat kredi sigortası, ihracatçının maruz kaldığı bu riskin enazlanmasında kullanılan bir sigorta ürünüdür. İhracatçıları, açık hesap satışlarında maruz kalabilecekleri, ticari ve politik risklere karşı güvence altına alır. Alıcıların temerrüte düşmesi veya iflas etmesi durumlarında sigorta poliçesinde yer alan koşullara bağlı olarak sigorta şirketi, poliçede sigortalı konumunda olan ihracatçıya tazminat ödemesi yapar.

Bu makalenin amacı, ihracat kredi sigortası, ihracat ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi ülkemiz verileri ile ölçmektir. Ülkemiz resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşu Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası faaliyetleri ile ülkemizde faaliyet gösteren özel sermayeli sigorta şirketlerinin (özel sektör kuruluşları) ihracat kredi sigortası faaliyetleri bu çalışmada birlikte ele alınmıştır.

Makalede ele alınan modelde, ihracat kredi sigortası ile teminat altına alınan ihracat ile Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmektedir. Makalenin birinci bölümünde, ihracat kredi sigortası kuruluşlarının kuruluş amaçları üzerinde kısaca durulmuş, dünyada kredi sigortası pazarının büyüklüğüne ilişkin güncel veriler paylaşılmıştır. Araştırma konusunu destekleyen kısa bir yazın taraması, makalenin ikinci bölümünde yer almaktadır. Bu incelemede, ihracat kredi sigortasının, ülke ihracatına olan katkısının çözümlendiği araştırmalardan yararlanılmaktadır. Bu bölümde, aynı zamanda modelde ele alınan varsayımları kuramsal açıdan desteklemek üzere, ihracatın iktisadi büyüme üzerindeki etkisini ölçen araştırmalardan, özellikle ülkemizle ilgili olanlarına yer verilmektedir. Makalenin üçüncü bölümünde, verilerin elde edilebilmesine yönelik açıklamalar ile ülkemizde ihracat kredi sigortası pazarının gelişimi hakkında genel bilgiler yer almaktadır. Bu bölümün

son kısmında, çalışma amacına uygun olarak oluşturulan dört ayrı varsayım modelde kullanılan araştırma teknikleri ile test edilmektedir.

1. İHRACAT KREDİ SİGORTASI KURULUŞLARI

İhracat kredi sigortası poliçesi tüm dünyada özel sermayeli sigorta şirketleri (özel sektör kuruluşları) ve resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşları tarafından düzenlenir. Ülke hükümetleri, Birinci Dünya Savaşının dünya ticareti üzerindeki olumsuz etkisini gözönüne alarak, 1900'lü yıllardan itibaren, ihracatı desteklemek amacıyla, kendi ülkelerindeki ihracatçılara, finansman ve ihracatta garanti desteği sunmak üzere kamu veya yarı-kamu statüsünde faaliyet gösteren devlet destekli bu kuruluşları kurmuşlardır. İlerleyen dönemlerde, bu kuruluşların bazıları özelleştirilmiş ve özel sermayeli kuruluşlar tarafından satın alınmıştır. Tarihsel bir gelişim içerisinde, özel sermayeli kuruluşlar da kendi aralarında satın alma ve birleşme faaliyetlerine yönelmişlerdir. Bu şekilde, kredi sigortası pazarı büyümeye devam etmiştir. Bazı ülke resmi kuruluşlarının ihracat kredi sigortası programları, özel sektör kuruluşları tarafından yönetilmektedir. Almanya'da Euler Hermes (EH Germany - State) ve Hollanda'da Atradius (Atradius Dutch State Business) ülke hükümetleri adına bu programları yürütmektedirler. Bu şirketler, aynı zamanda tüm dünyada farklı ülkelerde ihracat ve yurtiçi risklerin sigortalanmasında da faaliyet gösteren küresel ölçekli şirketlerdir (Müge & Eke, 2018). Bir başka örnek, 2016 yılına kadar Fransa hükümeti adına ihracat garanti programını yöneten Fransız kredi sigortası şirketi Coface'dır. Coface, bu yıldan itibaren bu faaliyetlerini bir yatırım bankası olan Bpifrance'a devretmiştir (Coface, 2016) .

Özel sektör kuruluşları, özellikle kredi vadesi 1 yıla kadar olan kısa vadeli ihracat risklerinin sigortalanmasında etkin rol oynarlar. Bu kuruluşlar sadece sigorta hizmeti verirler ve kredilendirme faaliyetinde bulunmazlar. Resmi kuruluşların misyonu ise ağırlıklı olarak 2 yıl ve üzeri kredi vadesi olan ihracat riskleri ve sınır ötesi yatırım risklerini teminat altına almaktır. Bununla birlikte, bu kuruluşların bazıları kredi vadesi 1 yıldan kısa olan ihracat işlemlerine sigorta desteği sağlayabilmektedirler. Örneğin, Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredi sigortasında etkin faaliyet göstermektedir. Bu kuruluşlar aynı zamanda ihracatçılara yönelik kredilendirme faaliyetinde bulunurlar. Ülkelerin resmi destekli kuruluşları, bir taraftan bağlı buldukları ülkelerin ihracat başarısına katkı sağlarken, diğer taraftan da büyüklük olarak bu başarıyla birlikte gelişme gösterirler. Resmi destekli kuruluşlardan Sinosure (Çin) ve ECGC (Hindistan) kayda değer büyüme göstererek, son yıllarda kredi sigortası pazarındaki paylarını arttırmışlardır (Berne Union, 2019). Atradius, Coface ve Euler Hermes gibi sadece kredi sigortası alanında faaliyet gösteren küresel oyuncuların yanısıra geleneksel sigorta ürünlerinde önemli bir pazar payına sahip AIG, Liberty, QBE, Catlin, Chubb, Zurich gibi diğer sigorta şirketleri de, kredi sigortası pazarında etkin faaliyet göstermektedirler (Au Group, 2019). Özel sermayeli kuruluşlar, 1928 yılında kurulan Uluslararası Kredi Sigortası ve Kefalet Birliği, ICISA (The International Credit Insurance and Surety Association) çatısı altında faaliyetlerini sürdürürler (ICISA, 2019). Resmi destekli kuruluşlar ise, özel sektör kuruluşları ve çoktarafli mali kuruluşlar ile birlikte Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortaları Birliği olarak da bilinen Berne Union çatısı altında faaliyet gösterirler. Berne Union, üyeler arasında bilgi paylaşımını desteklemek ve işbirliğine dönük çalışmalarını planlamak amacıyla 1934 yılında kurulmuştur. Çoktarafli mali kuruluşlar, genellikle sınırötesi yatırımlarda karşılaşılan politik risklerle ilgili şirketlere ve mali kuruluşlara yönelik sigorta ve garanti desteği sağlarlar. Bu kuruluşlardan, Dünya Bankasının bir kuruluşu olarak faaliyet gösteren Çoktarafli Yatırım Garantisi Kuruluşu (MİGA-Multilateral Investment Guarantee Agency) ve Amerikan Hükümetine bağlı faaliyet gösteren Sınırötesi Özel Yatırımlar Kuruluşu (OPIC-Overseas Private Investment Corporation), Berne Union'a üye kuruluşlar olarak bu faaliyetlerini sürdürmektedirler (BerneUnion, 2019).

Berne Union'ın, Dünya Ticaret Örgütünden elde ettiği verilerle yayınladığı istatistiklere göre, üye kuruluşlar, 2018 yıl sonu verileriyle, 17 trilyon ABD Doları (\$) mertebesinde olan dünya mal ticaretinin 2.5 trilyon \$'lık kısmını, yaklaşık % 13'ünü, geri ödeme riskine karşı güvence altına almaktadırlar. Bu kuruluşlar, küresel mali krizin başladığı 2008 yılında itibaren, 50 milyar \$'dan fazla bir tutarı hasar olarak ödemişlerdir. Berne Union tarafından istatistiklere dahil edilen kısa vadeli ihracat sigortası, kredi vadesi 1 yıla kadar ve genellikle 30-90 gün arası olan riskleri kapsar. Bu poliçelerde, genellikle sınai malların ticaretindeki riskler teminat altına alınmaktadır. Berne Union tarafından yayınlanan rapora göre, kısa vadeli ihracat kredi sigortası pazarında, özel sektör kuruluşlarının payı % 60 civarındadır. Orta ve uzun vadeli kredi riskleri ile yatırım projelerine ilişkin politik riskler ağırlıklı olarak resmi destekli kredi sigortası kuruluşları tarafından sigortalanmaktadır. Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası, kredi vadesi 1-10 yıl arası olan riskleri teminat altına alır. Düzenlenen poliçeler, genellikle bankaların ve diğer finansman kuruluşlarının kullandığı orta ve uzun vadeli kredilerde, kredilendirme koşullarını iyileştirme (credit enhancement) amaçlı olarak, bu kuruluşlar adına veya lehine düzenlenmektedir. Bu poliçelerde sermaye mallarına yönelik ticaret teminat altına alınmakta, genellikle taşımacılık ve enerji sektörleri ile altyapı projelerine ilişkin riskler sigortalanmaktadır. Yatırım riskleri ise, genellikle ülke riskleri (sovereign risk); millileştirme, el koyma, istimlak gibi sınırötesi yatırımlara dönük riskleri, teminat mektuplarının haksız geri çağırılması veya konvertibilite sorunları gibi diğer politik risk sebeplerini içerir. Vadesi 20 yılı bulan bu riskler için, sigorta kuruluşları, politik risk sigortası poliçesi düzenlerler. Berne Union'dan elde edilen verilerle, yazılan yeni işlerin ciro bakımından dağılımına göre, 2017 yıl sonu itibarıyla, kısa vadeli ihracat kredi sigortası 2.1 trilyon \$'lık bir tutar ile toplam içerisinde % 90 oranında bir paya sahiptir. Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası 179 milyar \$'lık bir tutar ile % 8 oranında bir pay almaktadır. Yatırım risklerine ilişkin sigortanın payı ise 64 milyar \$'lık bir tutar ile % 2'dir. (Berne Union, 2019) .

Ülkemizde, 1980'lerin başında ihracata dayalı iktisadi büyüme modeline geçilmesiyle birlikte, ihracatın desteklenmesi önem kazanmış ve bu amaçla Türk Eximbank, ülkenin resmi destekli kuruluşu olarak 1987 yılında kurulmuştur. Türk Eximbank'ın kuruluş misyonu, sınır ötesi ticarete rekabet gücünü arttırabilmeleri için ihracatçılara kredi, sigorta ve garanti desteği sağlamaktır (Eximbank, 2019). Ülkemizde, özel sektör kredi sigortası faaliyetleri ise 2000'li yıllarda başlamıştır. Bununla birlikte, özellikle 2006 yılından itibaren, küresel ölçekte faaliyet gösteren kredi sigortası kuruluşlarının, ihracat ve yurtiçi kredi sigortası faaliyetinde bulunmak üzere ülkemize gelmesi ile, kredi sigortası pazarı büyümeye başlamıştır. Bu kuruluşlardan Euler Hermes, Atradius ve Coface, yazılan primler ve teminat altına aldıkları ticaret büyüklüğü bakımından, kısa vadeli kredi sigortasında tüm dünyada %85-90 civarında yüksek bir pazar payına sahiptirler. Bu şirketlerin 2018 yılı sonu itibarıyla ülkemizde de pazar payları toplamı %93'tür. Türkiye Sigorta Birliğinin yazılan primler bakımından karşılaştırmalı olarak yayınladığı verilere göre, bu üç uluslararası sigorta şirketi dışında ülkemizde kredi sigortası alanında poliçe düzenleyen yerli ve yabancı dokuz sigorta şirketi daha mevcuttur (Türkiye Sigorta Birliği, 2019).

2. YAZIN TARAMASI

2.1. İhracat Kredi Sigortası ve İhracatta Büyüme

İhracat kredi sigortasının ülke ihracatına katkısını ölçmek amacıyla yapılan çalışmalar genellikle ülkeye ait veri setleri kullanılarak yapılan ekonometrik modellere dayalı çözümlerlerdir. Bazı çalışmalarda, saha araştırmalarından da yararlanılmıştır. Bu araştırmalardan elde edilen sonuçlar, ihracata verilen garanti desteğinin ülke ihracatını artırma konusundaki rol ve önemine işaret etmektedir. Çalışmaların büyük çoğunluğunda, ülkelerin resmi ihracat kredi sigortası kuruluşlarının ülke ihracatına yaptığı katkı ölçülmeye çalışılmıştır.

Bu kuruluşlardan bazılarının ülke hükümetleri adına bu programları yürüttüğü gözönüne alınırsa resmi kuruluşlar ile özel sektör kuruluşlarının ihracatın artırılması yönünde sağladığı katkının boyutu daha net ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Euler Hermes ve Atradius sırasıyla Almanya ve Hollanda hükümetleri adına ihracat kredi sigortası programlarını yönetmektedirler. Almanya, dünyanın ikinci büyük, Hollanda ise sekinci büyük ihracat yapan ülkesidir. Kredi sigortası kuruluşları da, diğer sigorta branşlarında olduğu gibi, risk transferi yaparak risklerinin bir kısmını reasürans şirketlerine devrederler. Resmi destekli kuruluşlar da, taşıdıkları risklerin bir kısmını diğer resmi destekli ihracat kredi sigortası kuruluşlarına, özel sektör sigorta ve reasürans şirketlerine ve çoktarafli mali kuruluşlara transfer ederler (Berne Union, 2019). Bu durum ihracatı desteklemek konusunda kamu-özel sektör işbirliğinin ne derece önemli olduğunu göstermektedir. İhracat kredi sigortasının, ihracatın artışına olan etkisinin çözümlendiği çalışmaların bazılarında aşağıda kısaca değinilmektedir. Bu konuda yapılan diğer uluslararası çalışmaların bir özeti, tarih sırasına göre, Tablo 1’de yer almaktadır. (Çetiner & Eke, 2018)

-Felbermayr ve Yalçın Alman resmi ihracat kredi sigortası kuruluşu Euler Hermes’in verilerini kullanarak, ihracatta garanti desteğinin önemini incelemek amacıyla bir çalışma yürütmüşlerdir. Bu çalışmanın sonucuna göre, ihracatın sigorta ile desteklenmesi, ihracatı önemli oranda arttırmaktadır. Verilen garantilerde %1’lik artış, ihracatı %0.012 - %0.017 oranında arttırmaktadır (Felbermayr & Yalçın, s. 2013).

- Moser, Nestmann ve Wedow benzer bir çalışma yürüterek, aynı kuruluş verileri üzerinden mali iniş çıkışların ülke ihracatına olan etkisini ölçmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonuçları, Felbermayr ve Yalçın’ın yaptıkları çalışmadaki sonuçları destekler niteliktedir. Özellikle mali iniş çıkış dönemlerinde, bu destek, artan politik riskler nedeniyle daha önemli hale gelmektedir. İhracata sağlanan bu garanti, toplam ihracatta 1,7 ‘lik bir çarpan etkisi yaratmaktadır (Moser, Nestmann, & Wedow, 2008).

-Van der Veer’in yaptığı çalışmada, pazar payı %95’leri bulan üç büyük şirketin (Euler Hermes, Atradius, Coface) verileri kullanılarak sigorta ile teminat altına alınan açık hesap ihracattaki artışın, uluslararası ticaret hacmi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, sigortalanan her 1 Euro’luk (€) ihracat, toplam ihracat üzerinde 1,3 €’luk bir çarpan etkisi yaratmaktadır. Bunun sebeplerinden biri, riskli görülen ülkelere, ancak kredi sigortasının verdiği güvence ile güvenli bir şekilde ihracat yapılabilmesidir. Diğer sebep ise, ithalatın akreditif gibi herhangi bir banka garantisine ihtiyaç duyulmaksızın açık hesap şeklinde yapılabilmesinin, ithalat talebini olumlu yönde etkilemesidir (Van Der Veer, 2015).

-Auboin ve Engemann’ın 2005-2011 yıllarını kapsayan çalışmalarında, tedarikçi kredisinin, küresel ticaret hacmi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Berne Union ‘dan elde edilen verilerle yapılan bu çözümlenmenin sonucuna göre, sigortalanan ihracat, küresel ticaret hacmi üzerinde, oldukça yüksek bir etki yaratmaktadır. (Auboin & Engemann, 2014).

-Egger ve Url’un çalışmasında Avusturya ihracat kredi sigortası kuruluşu Kontrollbank (OeKB) tarafından verilen ihracat garantilerinin ihracat üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, sigorta desteği ile ihracat % 100-130 oranında artmaktadır (Egger & Url, 2006).

- Köksal ve Genç’in birlikte yapmış oldukları çalışmada 22 yüksek gelirli ülke seçilerek, panel veri çözümlene yöntemi ile, kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortasının ihracat üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu incelemenin sonucuna göre, kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası desteğinin, ihracat üzerindeki etkisi olumlu yöndedir. Orta ve uzun vadeli ihracat sigortasının etkisinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışmada Türkiye yer almamaktadır. (Köksal & Genç, 2019).

- Polat ve Yeşilyaprak, 2000-2015 yıllarını kapsayan çalışmalarında, Türk Eximbank ihracat kredi sigortasının Türkiye ihracatı üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmışlardır. 212 ülke için 16 yıllık verilerle panel gravity regresyon çözümlemesi ile yaptıkları bu çalışmanın sonucuna göre, ihracat kredi sigortası, ihracatı arttırmak konusunda oldukça etkilidir (Polat & Yeşilyaprak, 2017).

-Köksal'ın 2005-2016 yıllarını kapsayan çalışmasında GSYİH, ihracat ve ihracat kredi sigortası arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çalışmada Türkiye, Malezya, Tayland ve Endonezya karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Çalışmanın sonucuna göre; Malezya ve Tayland için, bu üç değişken arasında koentegrasyon mevcuttur. Türkiye ve Endonezya için ise koentegrasyon sağlanamamaktadır. Granger nedensellik çözümlemesi ile yapılan bu çalışmada, Türkiye ve Malezya için, GSYİH ile ihracat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi kurulabilmektedir. Ancak ihracat kredi sigortasının ülke ihracatı ve ülke GSYİH üzerinde bir etkisinin olduğu sonucuna varılamamıştır. İhracat kredi sigortası ile ihracat arasında nedensellik ilişkisinin kurulabildiği tek ülke Tayland'dır (Köksal, 2018).

-Özyüksel'in 2017 yılında düzenlediği bir saha çalışmasında, İstanbul'un bölgesel bir ticaret merkezi olmasının önemi araştırılmaktadır. Bu amaçla ihracatçılara yönelik bir anket düzenlenmiştir. Anket sonuçlarına göre, ihracatın arttırılmasında ihracatta kredi sigortası desteğinin önemi vurgulanmıştır (Özyüksel, 2019).

-Çetiner, Eke ve Gündoğdu, yaptıkları çalışmada yurtiçi ve yurtdışı ticaretin gelişimini destekleme amaçlı olarak kullanılan kısa vadeli kredi sigortasının ülkemizdeki gelişiminin sigorta şirketlerinin yazdıkları primler üzerinden değerlendirilmesi yoluyla, kredi sigortası pazarındaki büyüme ile mali gelişme ve iktisadi büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinin kurulup kurulamayacağını incelemiştir. Ülkemizde kredi sigortası pazarında yer alan kuruluşların yazdıkları primlerle GSYİH arasındaki nedensellik ilişkisi deneysel veriler üzerinden sorgulanmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, 2002 ile 2017 yılları arasında Türkiye ekonomisindeki büyüme ile özel sektöre ilişkin kredi sigorta primleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi görülmektedir. Özel sektörde yazılan kredi sigorta primlerinin artışı, iktisadi büyüme pozitif yönde katkıda bulunmaktadır. Özel sektörde yazılan kredi sigortası primlerindeki 1 birimlik artış gayrisafi yurtiçi hasılda 0, 23 birimlik artışa sebep olmaktadır. Türk Eximbank ihracat kredi sigortası primleri ile GSYİH arasında ise bir nedensellik bulunamamıştır. Buna rağmen Eximbank ve özel sektörde yazılan yurtiçi ve ihracat kredi sigortalarının toplamı ile GSYİH arasında toplam primlerden GSYİH'ye doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Bu nedenselliğin kaynağının özel sektörde yazılan yurtiçi kredi sigortası primleri olduğu düşünülmektedir (Çetiner, Eke, & Gündoğdu, 2018).

Tablo 1: Yazın Özeti

Yazar	Yıl	Araştırmanın Yapıldığı Ülkeler
Coughlin ve Cartwright	1987	ABD
Alvarez ve Crespi	2000	Şili
Abraham ve Dewit	2000	Belçika
Garcia Alonso, Levine ve Morga	2004	İngiltere
Mah	2006	Japonya
Gil, Llorca ve Serrano	2007	İspanya
Baltensberger ve Herger	2008	30 OECD ülkesi
Marticus ve Carballo	2008	Peru
Zammit, Ross ve Wood	2009	Avustralya
Herger ve Lobsiger	2010	İsviçre
Hayakawa, Lee ve Park	2011	Japonya, Kore
Felbelmayr ve Yalçın	2013	Almanya
Badinger ve Url	2013	Avusturya
Janda, Michalikova ve Skuhrovec	2013	Çek Cumhuriyeti
Eck, Engemann ve Schnitzer	2014	Almanya
Brunner ve Farina	2015	Afrika ve Asya Ülkeleri
Agarwal ve Wang	2016	Amerika

Kaynak : Çetiner, M., & Eke, S. (2018). İhracat Artışının ve Ekonomik Büyümenin Sağlanmasına Yönelik Olarak İhracatta Tedarikçi Kredi Riskinin Sigortalanması. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 5(4), 359-372.

2.2. İhracatta Artış ve İktisadi Büyüme

İhracata dayalı büyüme varsayımında ihracatla büyüme arasındaki nedensel ilişkinin yönünün ihracattan büyüme doğru olduğu kabul edilir. Adam Smith'e göre dış ticaret kaynakların en verimli alanlarda kullanılmasını sağlayarak ülkenin yeni pazarlara ulaşmasına yardımcı olur. Pazarın genişlemesi ile işbölümü gelişir, verimlilik artar. Üretim fazlası ihracatta değerlendirilir, elde edilen dövizle ihtiyaç olan mal el değiştirir. İhracata yönelik üretimin sağlanmasında yeni teknolojilerden yararlanılır ve vasıflı işgücü istihdamı artar. İhracata dayalı üretim artışı sağlanarak, genel istihdam seviyesinde artış hedeflenir. İhracata dayalı büyüme modelinde elde edilen döviz girdisi ile üretim için gerekli hammaddelerin elde edilmesine yönelik kaynak sağlanmış olur. Gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde, ihracat ile iktisadi büyüme arasında pozitif yönlü ve uzun dönemi kapsayan bir ilişki olduğuna dair çok sayıda araştırma yürütülmüştür. Aşağıda, özellikle ülkemizde yapılan çalışmaların bazılarını kısaca değinilmektedir. Bu konuda yapılan diğer çalışmalara ilişkin, yazın taraması özeti ise Tablo 2'de, tarih sırasına göre verilmiştir (Çetiner & Eke, 2018).

-Altıntaş ve Çetintaş, 1970–2007 dönemini kapsayan çalışmalarının sonucunda, iktisadi büyüme, insani sermaye, sabit sermaye ve ihracat arasında uzun dönemde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı konusunda bir sonuç elde etmişlerdir. İnsani sermayenin iktisadi büyümede doğrudan bir etkiye yol açmadığı, insani sermayenin hem sabit sermaye hem de ihracata etki ederek dolaylı yoldan iktisadi büyümeyi artırdığı bulunmuş, ayrıca büyüme üzerinde dış ticaretin etkili olduğu ve ihracata yönelik büyüme varsayımının geçerli bir yaklaşım olduğu görülmüştür (Altıntaş & Çetintaş, 2010).

-Alıcı ve Ural, ülkemizde Türkiye ekonomisinin gelişiminde iktisadi büyüme ile ihracat ve yabancı sermaye akımları arasındaki etkileşimi incelemişler ve ihracata dayalı büyüme çerçevesinde yabancı sermaye akımının iktisadi büyüme üzerine önemli bir etkisinin olmadığı bulgusuna ulaşmışlardır. Nedensellik testi sonuçlarında ihracattaki değişmelerin uzun vadede sanayi üretim endeksini etkilediği ortaya çıkmıştır (Alıcı & Ucal, 2003).

-Özcan ve Özçelebi, yaptıkları çalışmada, ülkemizde 2005-2011 döneminde ihracat, ithalat, sanayi üretim endeksi ve reel döviz kuru arasındaki karşılıklı ilişkileri dikkate alarak ve ihracata dayalı büyüme modelini doğrular nitelikte olarak Türkiye'nin ihracatındaki büyümenin ekonomisini de büyümesine olumlu yönde etki eden bir araç olduğu yönünde bir sonuca varmışlardır (Özcan & Özçelebi, 2013).

-Saraç, 1989-2011 dönemini kapsayan çalışmasında, ekonominin gerek büyüme gerekse küçülme gösterdiği her iki dönemde de hem ihracat hem de ithalatın iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna varmıştır (Saraç, 2013).

-Gül ve Kamacı, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 7 gelişmekte olan ülke (GOÜ) ile 12 gelişmiş ülke (GÜ) için dış ticaret ile büyüme ilişkisinin irdelendiği çalışmalarında, büyümeden ithalata ve ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi bulunamamakla birlikte, hem GÜ'lerde hem de GOÜ'lerde, ithalat ve ihracattan büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varmışlardır (Gül & Kamacı, 2012).

-Özmen, Özer ve Türkyılmaz'ın yaptıkları çalışmada iktisadi büyüme ölçütü, sanayi üretim endeksi alınmış ve ihracatla olan nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Sonuçta, ihracattan büyümeye doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir (Özmen, Özer, & Türkyılmaz, 1999).

-Korkmaz'ın çalışmasında, ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik saptanarak, ülke ekonomisinin büyümesi ve iktisadi kalkınmada ihracatın pozitif etkisi gösterilmiş ancak ihracatı arttıran ürünlerin ithal hammaddelerle sağlanması durumunda oluşabilecek cari açık tehlikesine dikkat çekilmiştir (Korkmaz, 2014).

-Bilgin ve Şahbaz, 1987-2007 dönemindeki aylık verilerle yaptıkları çalışmalarında, ihracata dayalı büyüme modeli ile bağlantılı şekilde, ihracattan sanayi üretim endeksine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisine ek olarak, ihracat ile dış ticaret hadleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi elde etmişlerdir (Bilgin & Şahbaz, 2009).

Tablo 2: İhracatta Büyüme ile İktisadi Büyüme Arasındaki İlişki, Yazın Özeti

Yazar	Yıl	Araştırmanın Yapıldığı Ülkeler
Peter C.Y. Chow	1987	Gelişmekte olan 8 ülkede yapılan araştırma
A. F. Darrat	1987	Hong-Kong Kore, Singapur, Tayvan
Augustin Kwasi Fosu	1990	29 Afrika ülkesinde gerçekleştirilen araştırma
J. K. Sengupta	1991	Kore
Kugler	1991	A.B.D., Japonya, İsviçre, Almanya, Fransa, İngiltere
JC. Cin	1995	Asya ülkeleri
Yiğidim & Köse	1997	Türkiye
M.N. İslam	1998	Türkiye
E.M. Ekanayeke	1999	Hindisyan, Endonezya, Kore, Pakistan, Filipinler, Sri Lanka, Tayland
Alıcı & Ural	2003	Türkiye
Şimşek	2003	Türkiye
Shigeyuki & Razarfimahefa	2003	Comoros, Madagaskar, Mauritius Seychelles
Utkulu, Seyem & Arı	2004	Türkiye
Parikh & Stirbu	2004	Asya, Afrika, Latin Amerika'yı kapsayan 42 ülke
Demirhan	2005	Türkiye
Taban & Aktar	2005	Türkiye
Özer & Erdoğan	2006	Türkiye
Aktaş	2009	Türkiye
Bilgin & Şahbaz	2009	Türkiye
Altıntaş & Çetintaş	2010	Türkiye
Yılmaz	2010	Türkiye
Takım	2010	Türkiye
Ağayev	2011	Ermenistan, Azerbeycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Rusya, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna, Özbekistan
Kıran & Güriş	2011	Türkiye
Gül & Kamacı	2011	Türkiye
Sandalcılar	2012	BRIC ülkeleri
Ferrando & Mullier	2013	Belçika, Almanya, İspanya, Finlandiya, Fransa, İtalya, Hollanda, Portekiz
Saraç	2013	Türkiye
Özcan & Özçelebi	2013	Türkiye
Chang, Chiang & Hung	2014	İtalya, Japonya, Fransa, İngiltere, A.B.D, Belçika, Kanada, Hollanda, İsveç, İsviçre
Korkmaz	2014	Türkiye

Kaynak: Çetiner, M., & Eke, S. (2018). İhracat Artışının ve Ekonomik Büyümenin Sağlanmasına Yönelik Olarak İhracatta Tedarikçi Kredi Riskinin Sigortalanması. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 5(4), 359-372.

3. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR

3.1. Verilerin Elde Edilmesi

Türk Eximbank'ın ihracatçılara sunduğu kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı ile teminat altına alınan sevkiyatlar toplamı, kuruluşun web sayfasından elde edilmektedir. Bu tutar, 2018 yılı itibarıyla, 16.9 milyar \$ olarak istatistiklerde yer almaktadır. Teminat altına alınan ihracat, bir evvelki yıla göre %12 oranında artış göstermiştir. Bu risk kapsamında elde edilen prim gelirleri ise 47 milyon \$ seviyesindedir. Prim tutarı, 2018 yılında, bir evvelki yıla göre %20 oranında artış göstermiştir. Türk Eximbank, orta ve uzun vadeli risklere ilişkin olarak da teminat vermektedir. Bununla birlikte, bu kapsamda sigortalanan ihracat çok düşük seviyelerdedir. Bu tutar, 2018 yılı itibarıyla 160 milyon \$ seviyesindedir. Çalışmada, sadece kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile teminat altına alınan ihracat veri olarak kullanılmıştır (Türk Eximbank, 2019).

Özel sektör kuruluşlarının verileri için Türkiye Sigorta Birliği'nin web sitesinde yer alan istatistikler kaynak olarak alınmıştır. Ancak bu istatistiklerde, teminat altına alınan ihracat tutarı yer almamaktadır. Kısa vadeli ihracat kredi sigortasında düzenlenen poliçelerin, genellikle tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de tüm-ciro bazında düzenlenen (whole-turnover) poliçeler olduğu düşünülerek, belirli bir prim oranı varsayım olarak alınarak, teminat altına alınan ihracat tutarı hesaplanmıştır. Tüm ciro bazında düzenlenen poliçelerde, sigortalı şirketlerin açık hesap ticaret yaptığı tüm alıcılar, sigorta poliçesinde yer alan belirli istisnalar dışında, örneğin bireylere ve aksi belirtilmedikçe kamu kuruluşlarına yapılan satışların poliçe kapsamına dahil edilmemesi gibi durumlar dışında, sigortalının alıcı bazında seçim yapma hakkına bırakılmadan teminat altına alınır (Jones P. M., 2010). Prim oranı ise, ihracat yapılan ülkelere göre değişkenlik gösterebilir. Prim tutarı, ülkelere göre yapılan ihracat dikkate alınarak, yıl sonunda gerçekleşen satış cirosu üzerinden ülke veya ülke grupları bazında belirlenmiş prim oranları kullanılarak hesaplanır. Teminat kapsamına alınan satış cirosu ile yıllık prim oranı çarpılarak yıllık prim tutarına ulaşılır. Ülkemizde yürürlükte olan Kredi Sigortası Genel Şartlarınının A3 maddesi, aksi kararlaştırılmadıkça tüm satışların sigorta kapsamında dikkate alınması gerekliliğine işaret eder. Bu amaçla, sigortalı şirketin satış cirosunu belirli dönemlerde, sigorta şirketine bildirmesi beklenir (Türkiye Sigorta Birliği, 2019). Çalışmada, bu kuruluşların ihracat risklerine ilişkin olarak ürettiği poliçelerden elde ettiği yıllık yazılan primler toplamı dikkate alınmış ve tahmini bir prim oranı kullanılarak tüm ciro poliçelerinde kullanılan prim hesaplama yöntemi ile, sigortalanan ihracat tutarı hesaplanmıştır. (Yıllık prim tutarı = Yıllık sigortalanan satışlar x % prim oranı) Yıllık prim tutarları, Türk Lirası (TL) cinsinden açıklandığı için, \$ cinsinden yıllık prim tutarına ulaşabilmek için, TL cinsinden açıklanan ihracat kredi sigortasına ilişkin primler, TCMB kurları ile \$'a çevrilmiştir. Tablo 3'de, yazılan prim tutarı dikkate alınarak farklı prim oranlarında, teminata alınan ihracatın ne kadar olabileceği tahmini olarak hesaplanmıştır. Modelde kullanılan prim oranı, ortalama prim oranı olarak, yıllık %0.5 olarak alınmıştır. Bu prim oranı ile hesaplandığında, 2017 yılı itibarıyla teminat altına alınan ihracat toplamı yaklaşık 1.7 milyar \$'dır. Tablodan da görüleceği üzere, prim oranı daha düşük olursa, sigortalanan ihracat satış tutarı yükselecek, prim oranı daha yüksek olursa, sigortalanan ihracat satış tutarı düşecektir.

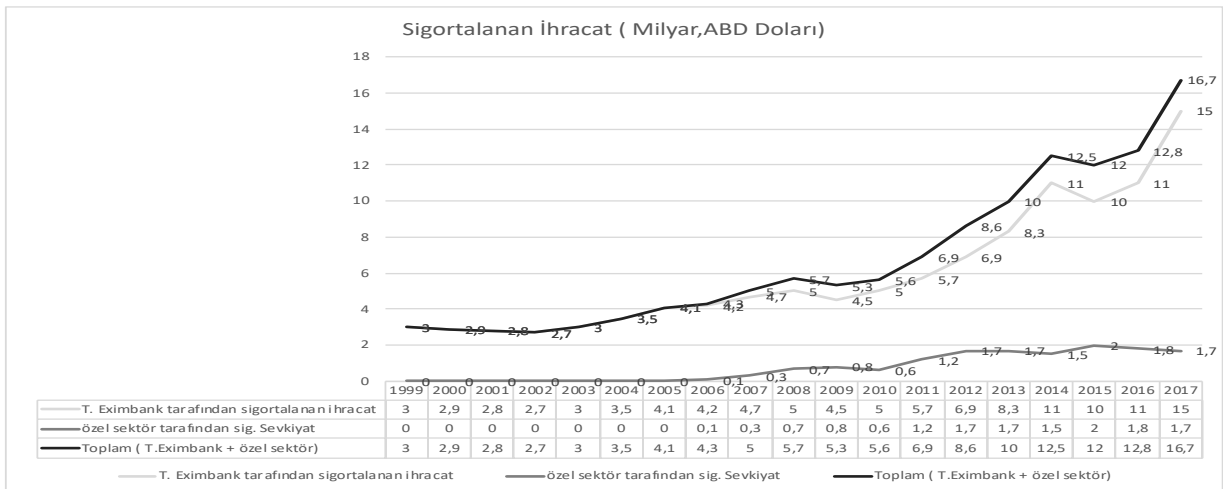
Tablo 3: Farklı Prim Oranları ile Sigortalanan İhracat Tutarının Hesaplanması

		Yıllık prim oranı (%)								
		0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
Prim tutarı	Prim tutarı									
31.238.518 TRY	\$8.558.458	\$8.558.458.000	\$4.279.229.000	\$2.852.819.333	\$2.139.614.500	\$1.711.691.600	\$1.426.409.667	\$1.222.636.857	\$1.069.807.250	\$950.939.778

Kaynak: Yazarlara aittir.

Çalışmada başlangıç yılının 1999 olması, özel sektöre ilişkin verilerin ancak 1999 yılından itibaren elde edilmesi nedeniyledir. Grafik 1’de görüleceği üzere, özellikle 2006 yılından itibaren uluslararası oyuncuların pazara girmesiyle özel sektör kredi sigortası pazarı hareketlilik kazanmıştır. Bu tarihten itibaren yazılan primler ve teminat altına alınan ihracat tutarlarında artış gözlemlenmektedir. Bununla birlikte, özel sektör kuruluşları tarafından sigortalanan ihracat tutarları, Türk Eximbank ile karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. İhracat kredi sigortası poliçelerine ilişkin prim gelirleri 2018 yıl sonu itibarıyla, toplam prim tutarının % 20’si seviyesindedir. Bu tutar TL’si cinsinden 49.8 milyon olup, sene sonu TCMB kurları ile \$ cinsinden ifade edildiğinde, 9.3 milyon \$ seviyesindedir. Bu prim tutarı üzerinden, varsayım olarak kullanılan prim oranı ile hesaplandığında 2018 yılı itibarıyla, yaklaşık 1.8 milyar \$’lık bir ihracatın, bu kuruluşlar tarafından teminat altına alındığını söylemek mümkündür. Sektörde, toplam prim artışı, TL’si cinsinden bir evvelki yıla göre %42 olurken, ihracat kredi sigortasındaki prim artışı TL’si cinsinden %58, \$ cinsinden ise yaklaşık olarak %10 olarak hesaplanabilir (Türkiye Sigorta Birliği, 2019). Küresel ölçekli sigorta şirketlerinin Türkiye kredi sigortası pazarına girmesi ile yurtiçi kredi sigortası pazarı oluşmuş ve pazar bu yönde de büyümeye başlamıştır. Bu nedenle, bu kuruluşlara yönelik talep yurtiçi risklerin sigortalınması konusunda olmuştur. İhracatta karşılaşılan risklerin sigortalınmasında ise, 1987 yılında kurulan Türk Eximbank halen öncü konumdadır. Türk Eximbank’ın ihracatçılara yönelik sigorta ve kredi desteğini bir arada verebilmesi de talebi bu yönde arttıran unsurlardan biri olmuştur. Türkiye’de özellikle 1990’lı yıllardan itibaren gelişme gösteren faktoring sektöründe de, ihracatçılara garanti ve finansman desteği bir arada sunulmaktadır. Türk Eximbank ve özel sektör kuruluşlarının teminat altına aldığı ihracat, Grafik 1 ‘de yer almaktadır. Grafikte görüleceği üzere, özellikle 2008- 2009 mali bunalımının etkisiyle, tüm dünyada olduğu gibi, sigortalanan ihracatta genel olarak bir düşüş gözlemlenmektedir. Bu dönemde, ödenen yüksek hasarların etkisiyle sigorta şirketlerinin risk alma isteğinde ve kapasitesinde bir azalma sözkonusu olmuştur. Kriz dönemi sonrasında ise sigortalanan ihracatta artış gözlemlenmektedir. Benzer şekilde, 2014-2015 yıllarında, yine bir düşüş gerçekleşmiş ve hemen akabinde 2016 ve 2017 yıllarında artış gerçekleşmiştir. Bu artışın sebebinin Türk Eximbank’ın sigorta kapsamına aldığı sevkiyat tutarındaki artıştan kaynaklandığını söylemek mümkündür.

Grafik 1: Kredi Sigortası ile Teminat Altına Alınan İhracat

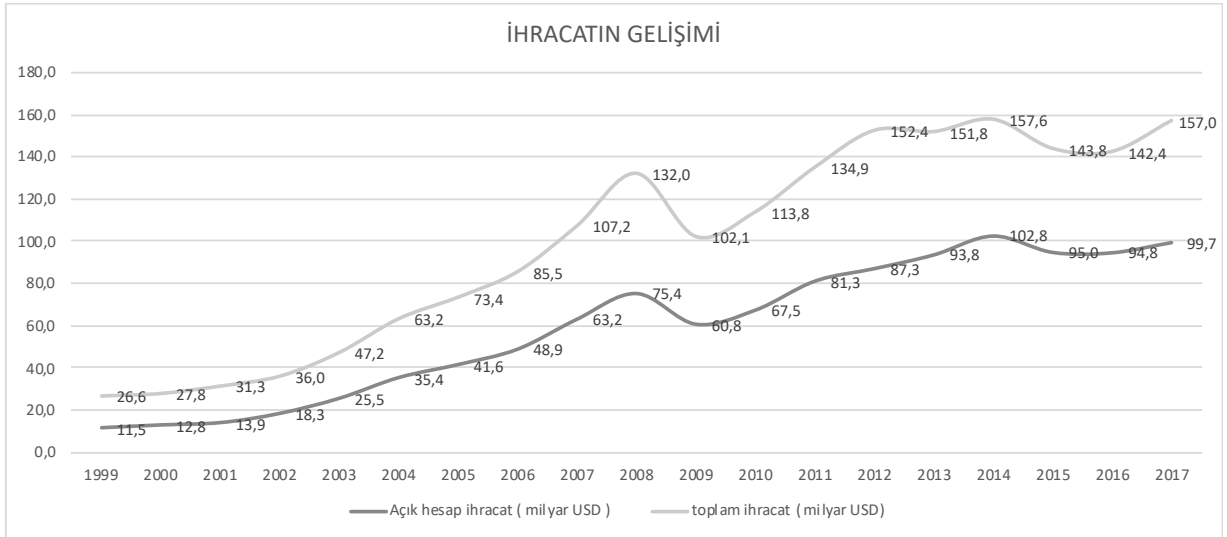


Kaynak: Türk Eximbank, Faaliyet raporları, <https://www.eximbank.gov.tr>; Türk Sigorta Birliği İstatistikler, <https://www.tsb.org.tr>.

Mal karşılığı ödeme şekli ile yapılan ihracatın gelişimi ile toplam ihracatın gelişimi arasındaki ilişki Grafik 2’de incelenmektedir. Mal karşılığı ihracata ve toplam ihracata ilişkin veriler Türkiye İstatistik Kurumu web sayfasından alınmıştır (tuik, 2019). Grafik 2’de

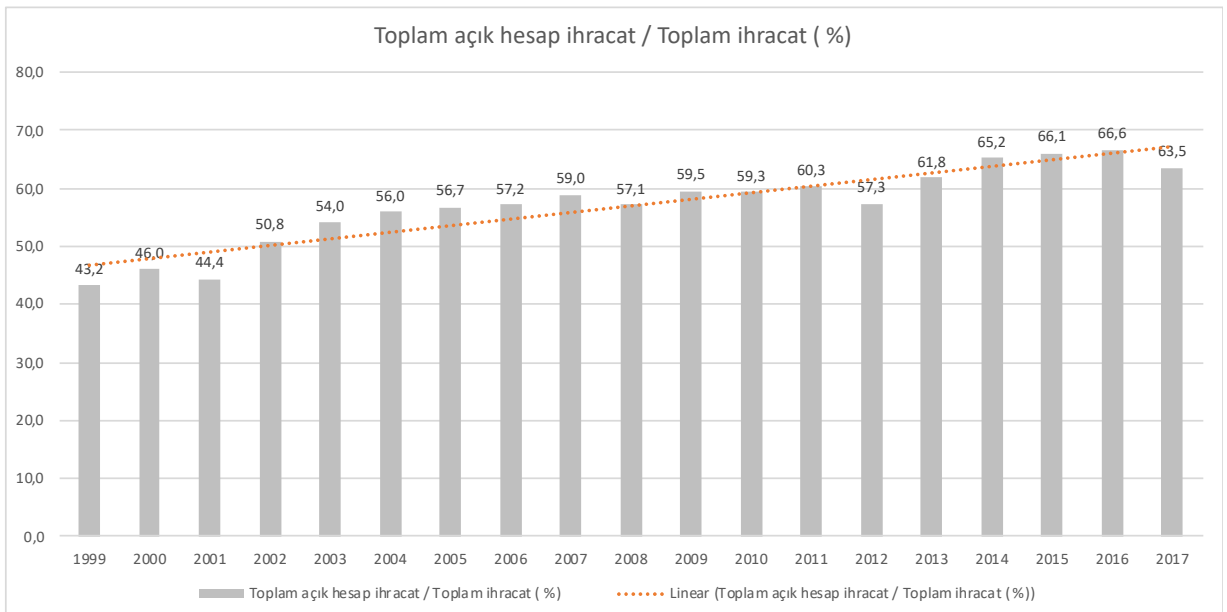
görülebileceği üzere, 2008-2009 mali bunalım döneminde, toplam ihracatta ve açık hesap ihracatta ciddi bir azalma görülmektedir. Tüm dünyada gözlemlenen iktisadi daralma ile birlikte global ticaret hacmi düşmüş ve ülkemiz ihracatı da bu olumsuz durumdan benzer şekilde etkilenmiştir. Bu dönemde, toplam ihracat %23 oranında azalmış, yaklaşık 30 milyar \$ civarında bir düşüş gerçekleşmiştir. Mal karşılığı ihracattaki düşüş ise daha az gerçekleşmiş, %20 oranında bir azalma söz konusu olmuştur. Mal karşılığı ödeme şekli ile yapılan ihracatın, toplam ihracat içerisinde yıllar itibarıyla değişen payı ise Grafik 3'te yer almaktadır. Grafikte de görüleceği üzere, mal karşılığı ihracatın, toplam ihracat içerisindeki payı yıllar itibarıyla artış göstermektedir. Grafik 1 ve 2'de görüleceği üzere, 2008-2009 mali bunalım yıllarında, hem açık hesap ihracatta, hem de sigortalanan ihracat tutarında bir azalma söz konusudur. Ancak, açık hesap ihracattaki düşüş %20 olarak gerçekleşmişken sigortalanan ihracat tutarındaki azalma yaklaşık %8-10 seviyesinde kalmıştır. Toplam açık hesap ihracatın sadece yaklaşık %7-8'i bu dönemde sigorta ile teminat altına alınmıştır (Grafik 4). Bugün itibarıyla bu oran %17'dir.

Grafik 2: Açık Hesap İhracatın ve Toplam İhracatın Gelişimi (1999-2017)



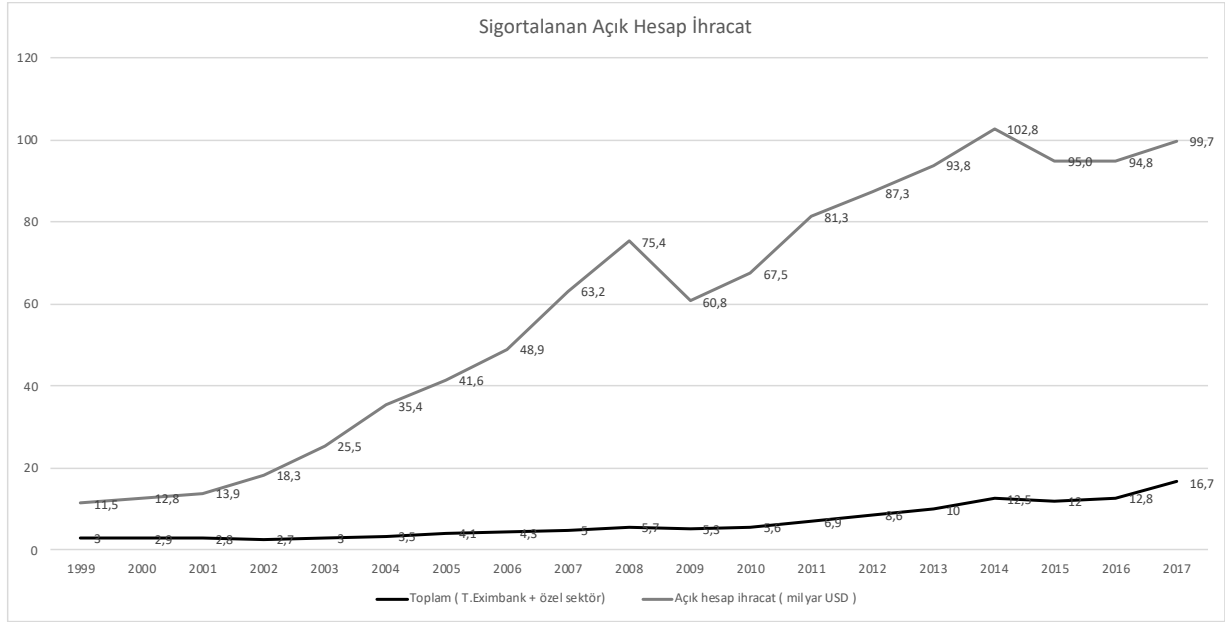
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Ödeme Şekillerine Göre İhracat, <http://www.tuik.gov.tr>

Grafik 3: Açık Hesap İhracatın, Toplam İhracata Olan Oranı (%)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Ödeme Şekillerine Göre İhracat, <http://www.tuik.gov.tr>

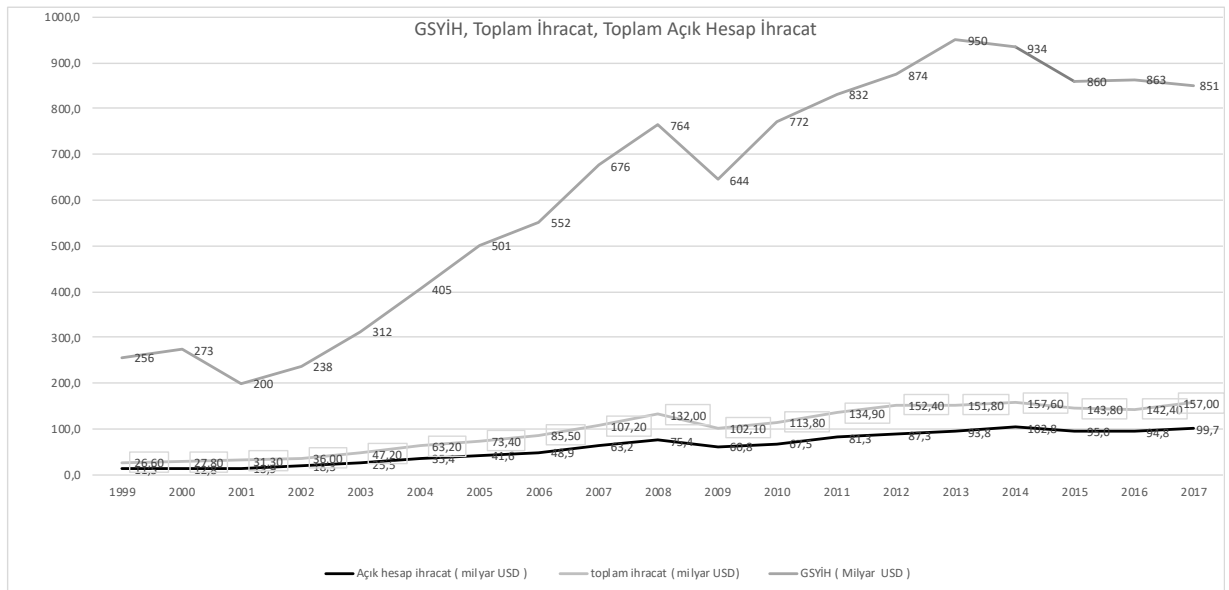
Grafik 4: Toplam Açık Hesap İhracatın ve Sigortalanan Açık Hesap İhracatın Gelişimi



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Ödeme Şekillerine Göre İhracat, <http://www.tuik.gov.tr>, 31.7.2019; Türk Eximbank, Faaliyet raporları, <https://www.eximbank.gov.tr>; Türk Sigorta Birliği İstatistikler, <https://www.tsb.org.tr>.

Grafik 5’de, GSYİH’deki gelişim ile toplam ihracat ve açık hesap ihracattaki gelişim karşılaştırmalı olarak incelenmektedir. Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya ilişkin veriler Dünya Bankası’nın yayınladığı istatistiklerden elde edilmiştir (Worldbank, 2019). Bu grafikte de görüleceği üzere, mali bunalım döneminde, tüm dünyada olduğu gibi, hem ülke GSYİH’inde hem de ülke ihracatında bir azalma sözkonusudur. GSYİH’deki azalma, ihracattaki azalmadan fazladır.

Grafik 5: GSYİH, Toplam İhracat ve Toplam Açık Hesap İhracatın Gelişimi



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Ödeme Şekillerine Göre İhracat, <http://www.tuik.gov.tr>, 31.7.2019 ; The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.cd>

3.2. Yöntem ve Bulgular

Bu çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden ex-post facto yöntemi tercih edilmiştir. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki olası sebep-sonuç ilişkisini incelemede kullanılan ex-post facto yönteminde, çözümlene için kullanılacak veri hazır haldedir (Ary, Jacobs, Sorensen, & Razavieh, 2010). Verilerin halihazırda mevcut olması ve değişkenler üstünde değişiklik yapma imkanı bulunmaması sebebiyle deneysel tasarım yerine ex post facto yöntemi kullanılmıştır.

Kısaltmalar

Teminat Altına Alınan İhracat (TAAİ)

Toplam İhracat (Tİ)

Açık Hesap İhracat (AHİ)

Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)

Varsayımlar

Varsayım-1: TAAİ ile AHİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

Varsayım-2: TAAİ ile Tİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

Varsayım-3: AHİ ile Tİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

Varsayım-4: TAAİ ile GSYİH arasında anlamlı bir ilişki var mı?

Çözümlemeler

İstatistiki çözümler yukarıda anılan varsayımlar doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. İlk dört varsayım için basit regresyon çözümlenmesi gerçekleştirilmiş olup, her bir varsayım bir bağımsız değişken ve bir bağımlı değişken içermektedir. Çözümlenmelerin tamamında parametrik testler için gerekli varsayımlar (assumptions) kontrol edilmiş ve normal dağılım, değişimlerin homojenliği gibi koşulların sağlandığı görülmüştür. Çözümlenmelerde kullanılan veriseti Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. 1999-2017 Dönemi Dış Ticaret Verileri *

Sıra No	Yıllar	(TAAİ)	(AHİ)	(Tİ)	(GSYİH)
1	1999	3.0	11.5	26.6	255,884
2	2000	2.9	12.8	27.8	272,979
3	2001	2.8	13.9	31.3	200,252
4	2002	2.7	18.3	36.0	238,428
5	2003	3.0	25.5	47.2	311,823
6	2004	3.5	35.4	63.2	404,787
7	2005	4.1	41.6	73.4	501,416
8	2006	4.3	48.9	85.5	552,487
9	2007	5.0	63.2	107.2	675,770
10	2008	5.7	75.4	132.0	764,336
11	2009	5.3	60.8	102.1	644,640
12	2010	5.6	67.5	113.8	771,902
13	2011	6.9	81.3	134.9	832,524
14	2012	8.6	87.3	152.4	873,982
15	2013	10.0	93.8	151.8	950,579
16	2014	12.5	102.8	157.6	934,186
17	2015	12.0	95.0	143.8	859,797
18	2016	12.8	94.8	142.4	863,722
19	2017	16.7	99.7	157.0	851,102

* Milyar USD

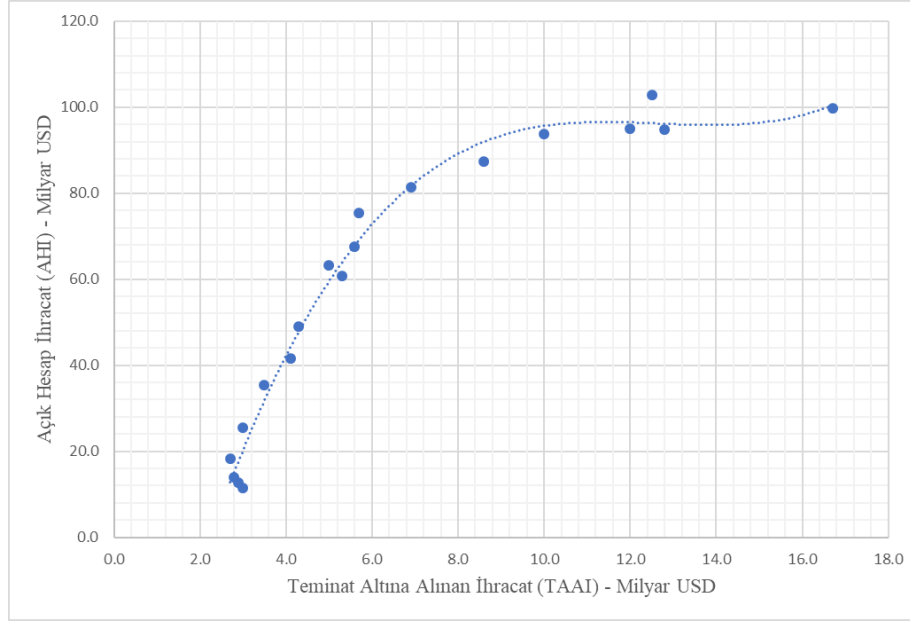
** Teminat altına ihracat tutarı, T. Eximbank verileri ile özel sektör kuruluşlarına ilişkin verileri içermektedir. Özel sektör tarafından teminat altına alınan ihracatın hesaplanmasında, 3.1. Bölümünde açıklandığı üzere, prim oranı %0.5 olarak varsayılmıştır.

Kaynak: Türk Eximbank, Faaliyet raporları, <https://www.eximbank.gov.tr>; Türk Sigorta Birliği İstatistikler, <https://www.tsb.org.tr>; Türkiye İstatistik Kurumu, Ödeme Şekillerine Göre İhracat, <http://www.tuik.gov.tr>; The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.cd>

Varsayım-1: TAAİ ile AHİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

TAAİ'nin, AHİ'deki değişimi tahmin edebilme ölçüsü için aralarındaki regresyon ilişkisi incelenmiştir. Şekil 1.'de görüleceği üzere TAAİ ile AHİ arasındaki ilişki lineer olmayıp, polinomal bir karakter sergilemektedir. Dolayısıyla Varsayım -1 için lineer regresyon çözümlenmesi yapmak yerine polinomal regresyon ilişkisi incelenmiştir.

Şekil 1. TAAİ ile AHİ değişkenleri arasında serpm diyagramı (Polinomal-kübik yaklaşım)



Bu aşamada, kaçınıcı dereceden regresyon denklemi kurulması gerektiği kararı, aşağıdaki sebeplerden dolayı kübik ilişkiden yana kullanılmıştır.

- Hem karesel hem kübik yaklaşımda genel model ve değişkenler istatistiki olarak anlamlıdır ($p < 0.000$)
- Kübik ilişki modeli, karesel ilişki modelinden daha çok bilgi sağlıyor ($R^2_{\text{kübik}} = 0.983 > R^2_{\text{karesel}} = 0.951$)
- Yukarıdaki serpm diyagramında gözle de farkedileceği üzere kübik eğri nokta dağılıma daha uygun. Eğri çan eğrisi benzeri aşağı yönelimli değil.

Tablo 5. TAAİ ile AHİ Değişkenleri Arasında Kübik Regresyon İlişki Model Özeti

Regresyon İstatistikleri	
Çoklu R	0.992
R ²	0.983
Düzeltilmiş R ²	0.98
Standard Hata	4.594
Gözlem Sayısı	19

ANOVA					
	df	SS	MS	F	F - Anlamlılık
Regresyon	3	18868.655	6289.552	297.996	0.000
Artık	15	316.592	21.106		
Toplam	18	19185.247			

	Katsayılar (B)	Standard Hata	β	t	p - Anlamlılık
TAAI	42.250	3.897	5.425	10.842	0.000
TAAI ²	-3.371	0.462	-7.695	-7.290	0.000
TAAI ³	0.089	0.016	3.215	5.457	0.000
Sabit	-78.259	9.131		-8.600	0.000

Genel model istatistiki olarak anlamlıdır, $F(3, 15) = 297.996$, $p < .0005$, $R^2 = 0.983$. TAAİ ve sabit değer istatistiki olarak anlamlıdır, $p < 0.0005$. Bu durumda polinomal regresyon sonuç denklemi aşağıdaki şekilde oluşmaktadır;

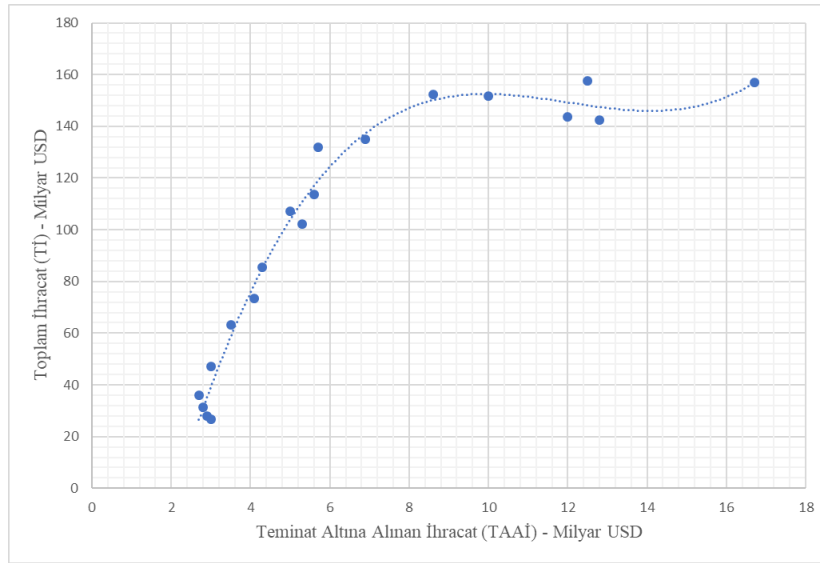
$$AHİ = 0.09*(TAAİ)^3 - 3.37*(TAAİ)^2 + 42.25*(TAAİ) - 78.259$$

R^2 değeri şu şekilde yorumlanabilir, TAAİ değişkeni AHİ'deki değişimleri %98.3 oranında açıklayabilmektedir.

Varsayım-2: TAAİ ile Tİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

TAAİ'nin, Tİ'deki değişimi tahmin edebilme ölçüsü için aralarındaki regresyon ilişkisi incelenmiştir. Şekil 2.'de görüleceği üzere TAAİ ile Tİ arasındaki ilişki lineer olmayıp, polinomal bir karakter sergilemektedir. Dolayısıyla Varsayım-2 için lineer regresyon çözümü yapmak yerine polinomal regresyon ilişkisi incelenmiştir.

Şekil 2. TAAİ ile Tİ değişkenleri arasında serpm diyagramı (Polinomal-kübik yaklaşım)



Bu aşamada, kaçınıcı dereceden regresyon denklemi kurulması gerektiği kararı, aşağıdaki sebeplerden dolayı kübik ilişkiden yana kullanılmıştır.

- Hem karesel hem kübik yaklaşımda genel model ve değişkenler istatistiki olarak anlamlıdır ($p < 0.000$)
- Kübik ilişki modeli, karesel ilişki modelinden daha çok bilgi sağlıyor ($R^2_{\text{kübik}} = 0.98 > R^2_{\text{karesel}} = 0.92$)
- Yukarıdaki serpm diyagramında gözle de farkedileceği üzere kübik eğri nokta dağılıma daha uygun. Eğri çan eğrisi benzeri aşağı yönelimli değil.

Tablo 6. TAAİ ile Tİ Değişkenleri Arasında Kübik Regresyon İlişki Model Özeti

Regresyon İstatistikleri	
Çoklu R	0.99
R ²	0.98
Düzeltilmiş R ²	0.976
Standard Hata	7.501
Gözlem Sayısı	19

ANOVA					
	df	SS	MS	F	F - Anlamlılık
Regresyon	3	41822.303	13940.768	247.756	0.000
Artık	15	844.022	56.268		
Toplam	18	42666.324			

	Katsayılar (B)	Standard Hata	β	t	p - Anlamlılık
TAAİ	75.254	6.363	6.480	11.828	0.000
TAAİ ²	-6.463	0.755	-9.893	-8.559	0.000
TAAİ ³	0.179	0.027	4.357	6.755	0.000
Sabit	-133.197	14.908		-8.934	0.000

Bu durumda polinomal regresyon sonuç denklemi aşağıdaki şekilde oluşmaktadır;

$$Tİ = 0.18*(TAAİ)^3 - 6.46*(TAAİ)^2 + 75.25*(TAAİ) - 133.2$$

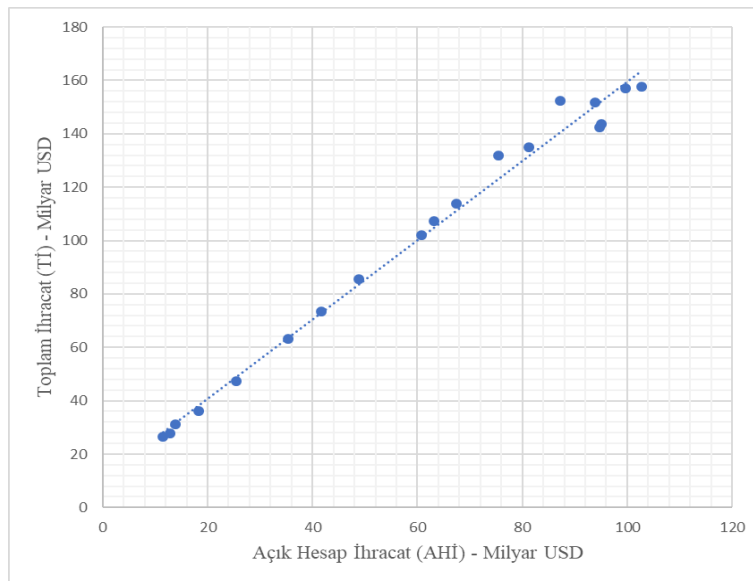
Genel model istatistiki olarak anlamlıdır, $F(3, 15) = 247.756$, $p < .0005$, $R^2 = 0.98$. TAAİ ve sabit değeri istatistiki olarak anlamlıdır, $p < 0.0005$.

R² değeri şu şekilde yorumlanabilir, TAAİ değişkeni Tİ'deki değişimleri %98 oranında açıklayabilmektedir.

Varsayım -3: AHİ ile Tİ arasında anlamlı bir ilişki var mı?

AHİ'nin, Tİ'deki değişimi tahmin edebilme ölçüsü için aralarındaki regresyon ilişkisi incelenmiştir. Şekil 3.'de görüleceği üzere AHİ ile Tİ arasındaki ilişki lineer karakter taşımaktadır.

Şekil 3. AHİ ile Tİ değişkenleri arasında serpm diyagramı (lineer yaklaşım)



Tablo 7. AHİ ile Tİ Değişkenleri Arasında Lineer Regresyon İlişki Model Özeti

Regresyon İstatistikleri	
Çoklu R	0.995
R ²	0.989
Düzeltilmiş R ²	0.989
Standard Hata	5.207
Gözlem Sayısı	19

ANOVA					
	df	SS	MS	F	F - Anlamlılık
Regresyon	1	42205.387	42205.387	1556.591	0.000
Artık	17	460.938	27.114		
Toplam	18	42666.324			

	Katsayılar (B)	Standard Hata	β	t	p - Anlamlılık
AHİ	1.483	0.038	0.995	39.454	0.000
Sabit	11.091	2.534		4.377	0.000

Bu durumda lineer regresyon sonuç denklemi aşağıdaki şekilde oluşmaktadır;

$$Tİ = 1.48*(AHİ) + 11.09$$

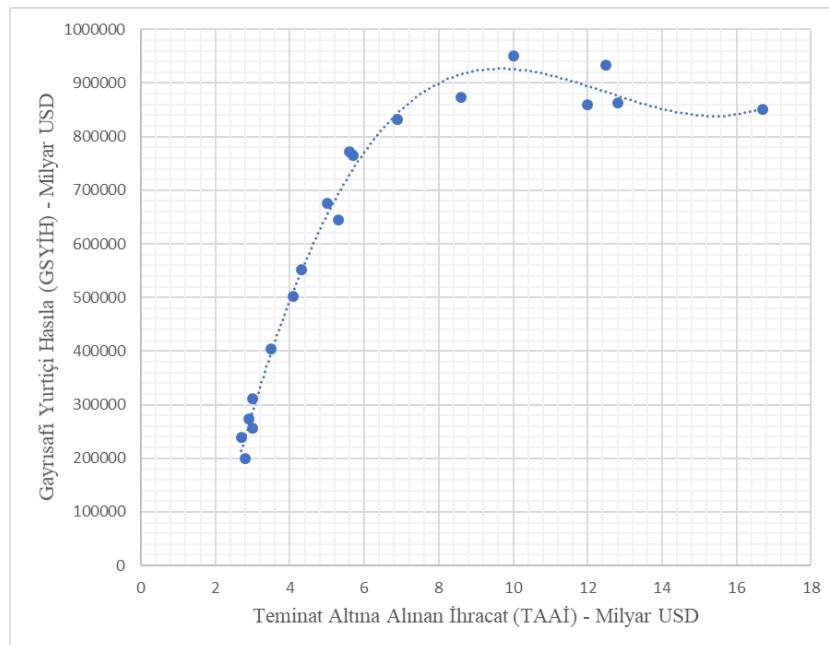
Genel model istatistiki olarak anlamlıdır, $F(1, 17) = 1556.591$, $p < .0005$, $R^2 = 0.989$. AHİ ve sabit değer istatistiki olarak anlamlıdır, $p < 0.0005$.

R² değeri şu şekilde yorumlanabilir, AHİ değişkeni Tİ'deki değişimleri %98.9 oranında açıklayabilmektedir. Bu oran iki değişken arasında çok kuvvetli, pozitif ve doğrusal bir ilişki olduğunu gösterir. Lineer regresyon denklemi yorumu da şu şekildedir, AHİ'daki her bir birimlik artış, Tİ'da 1.483 birimlik artışa sebep olur.

Varsayım-4: TAAİ ile GSYİH arasında anlamlı bir ilişki var mı?

TAAİ'nin, GSYİH'deki değişimi tahmin edebilme ölçüsü için aralarındaki regresyon ilişkisi incelenmiştir. Şekil 4.'de görüleceği üzere TAAİ ile GSYİH arasındaki ilişki lineer olmayıp, polinomal bir karakter sergilemektedir. Dolayısıyla Varsayım-4 için lineer regresyon çözümlemesi yapmak yerine polinomal regresyon ilişkisi incelenmiştir.

Şekil 4. TAAİ ile GSYİH değişkenleri arasında serpm diyagramı (polinomal-kübik yaklaşım)



Bu aşamada, kaçınıcı dereceden regresyon denklemi kurulması gerektiği kararı, aşağıdaki sebeplerden dolayı kübik ilişkidən yana kullanılmıştır.

- Hem karesel hem kübik yaklaşımda genel model ve değişkenler istatistiki olarak anlamlıdır ($p < 0.000$)
- Kübik ilişki modeli, karesel ilişki modelinden daha çok bilgi sağlıyor ($R^2_{\text{kübik}} = 0.988 > R^2_{\text{karesel}} = 0.932$)
- Yukarıdaki serpm diyagramında gözle de farkedileceği üzere kübik eğri nokta dağılıma daha uygun. Eğri çan eğrisi benzeri aşağı yönelimli değil.

Tablo 7. TAAİ ile GSYİH Değişkenleri Arasında Kübik Regresyon İlişki Model Özeti

Regresyon İstatistikleri					
Çoklu R		0.994			
R ²		0.988			
Düzeltilmiş R ²		0.985			
Standard Hata		32425.971			
Gözlem Sayısı		19			

ANOVA					
	df	SS	MS	F	F - Anlamlılık
Regresyon	3	1254512303873.430	418170767957.813	397.711	0.000
Artık	15	15771653678.247	1051443578.550		
Toplam	18	1270283957551.680			

	Katsayılar (B)	Standard Hata	β	t	p - Anlamlılık
TAAİ	420648.573	27503.665	6.638	15.294	0.000
TAAİ ²	-35402.681	3264.122	-9.931	-10.846	0.000
TAAİ ³	941.339	114.838	4.188	8.197	0.000
Sabit	-681672.416	64445.765		-10.577	0.000

Bu durumda polinomal regresyon sonuç denklemi aşağıdaki şekilde oluşmaktadır;

$$GSYİH = 941.34*(TAAİ)^3 - 35402.68*(TAAİ)^2 + 420648.57*(TAAİ) - 681672.42$$

Genel model istatistiki olarak anlamlıdır, $F(3, 15) = 397.711$, $p < .0005$, $R^2 = 0.988$. TAAİ ve sabit değeri istatistiki olarak anlamlıdır, $p < 0.0005$.

R^2 değeri şu şekilde yorumlanabilir, TAAİ değişkeni GSYİH'deki değişimleri %98.8 oranında açıklayabilmektedir.

SONUÇ

İhracat kredi sigortası, sınırötesi ticarete şirketlerin açık hesap satışlarında karşılaştıkları ticari ve politik riskleri teminat altına alınan bir sigorta ürünüdür. Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden mal karşılığı olarak bildiğimiz açık hesap ihracatta, ihracatçı şirketler yüksek ticari risk taşırlar. Bununla birlikte, şirketler tüm dünyada açık hesap ticarete yönelmektedirler. Ülkemiz ihracatında da aynı şekilde bir eğilim gözlemlenmektedir. Ülke ihracatının yaklaşık %60-65'i mal karşılığı ödeme şekli ile yapılmaktadır. İhracatçıların açık hesap satışlarında maruz kalabilecekleri ticari riskin kredi sigortası ile teminat altına alınması ihracatın güvenli bir şekilde sürdürülmesine olanak sağlar. Açık hesap ihracatın artması ile toplam ihracatta artış sağlanır. Tüm dünyada vadeli mal alım talebinin bu yönde olması, uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için ihracatçıları bu ödeme şekli ile ihracat yapmaya zorlamaktadır. Akreditif karşılığı ihracatın payının gittikçe azaldığı gözönüne alındığında, istikrarlı büyüme için açık hesap ihracatın güvence altına alınması gün geçtikçe daha önemli hale gelmektedir. Ülkemizde, açık hesap ihracatın yaklaşık %17'si ihracat kredi sigortası ile güvence altına alınmaktadır.

Bu çalışmada, ihracat kredi sigortası ile teminat altına alınan ihracattaki artışın, GSYİH üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla dört varsayım kullanılmıştır. Öncelikle, TAAİ ile ülkemiz toplam AHİ arasındaki ilişki incelenmiştir. R^2 değeri, TAAİ değişkeninin AHİ'deki değişimleri %98.3 oranında açıklayabildiğini göstermektedir. Aynı regresyon çözümlemesi ile TAAİ ile AHİ'yi de içeren Tİ arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu inceleme sonucuna göre de aynı sonuca varılmaktadır. TAAİ değişkeni, Tİ'deki değişimleri %98 oranında açıklayabilmektedir. AHİ'deki gelişimin, Tİ'deki gelişime olan etkisi ise üçüncü varsayımda ele alınmıştır. Lineer regresyon denkleminde göre toplam AHİ 'deki (sigortalı veya sigortasız) her bir birimlik artış Tİ'de 1.483 birimlik bir artışa sebep olmaktadır. Bu ifadeden de anlaşılacağı üzere, uluslararası piyasalarda oluşan bu talebin karşılanması ülkemiz toplam ihracatını arttırmak konusunda son derece önemlidir. Açık hesap ticaretin getirdiği tüm risklere rağmen ihracatçılar uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini koruyabilmek için, açık hesap satışlara yönelmek durumunda kalmaktadırlar. Çalışmanın dördüncü varsayımında, TAAİ'nin GSYİH'deki değişimi tahmin edebilme ölçüsü incelenmiştir. TAAİ değişkeni, GSYİH'deki değişimleri %98.8 oranında açıklayabilmektedir. Bu sonuçlarla birlikte, kredi sigortasının uluslararası ticaretin gelişiminde oynadığı kritik ve tarihsel rol dikkate alınarak yorum yapılacak olursa; ihracat kredi sigortası, sunduğu güvence ile ihracatçıların açık hesap ihracat yapabilme olanaklarını arttırmakta, açık hesap ihracattaki artış, ülke ihracatını büyütme ve ihracat artışı GSYİH artışına olumlu yönde katkı sağlanmaktadır.

KAYNAKLAR

- (<https://data.worldbank.org/country/turkey>). (2019, 07 31).
(<https://data.worldbank.org/country/turkey>):
(<https://data.worldbank.org/country/turkey>) adresinden alındı
- ÇETİNER, M., & EKE, S. (2018). Insuring Supplier Credit Risk In Exports To Promote Export Growth and Economic Development,. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 5(4), 359-372.
- ÇETİNER, M., EKE, S., & GÜNDOĞDU, F. (2018). Kredili Satışlarda Kredi Riskinin Transferi Kredi Sigortasının Ekonomik Büyüme Etkisinin İrdelenmesi Türkiye Örneği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(4). doi:10.29106/fesa.488310
- ÖZCAN, B., & ÖZÇELEBİ, O. (2013). İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli mi? *Yönetim ve Ekonomi*, 20(1), 1-14.
- ÖZMEN, A., ÖZER, M., & TÜRKYILMAZ, S. (1999). Türkiye'de İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedenselliğe İlişkin Bir Uygulama Denemesi. *Marmara Üniversitesi Yayınları*(640), 379-392.
- ÖZYÜKSEL, S. (2019, Nisan). Bölgesel Bir Ticaret Merkezi Olarak İstanbul: İhracatçıların Sorunlarını ve Beklentilerini Belirlemek - Bir Anket Uygulaması. doi:10.26579/jocrebe-7.2.8
- ALICI, A., & UCAL, M. (2003). Foreign Direct Investment, Exports and Output Growth of Turkey: Causality Analysis. *E. T. Group (Dü)*, 1-19. <http://www.etsg.org/ETSG2003/paper/alici.pdf> adresinden alındı
- ALTINTAŞ, H., & ÇETİNTAŞ, H. (2010). Türkiye'de Ekonomik Büyüme, Beşeri Sermaye ve İhracat Arasındaki İlişkilerin Ekonometrik Analizi:1970- 2005. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36, 33-56.
- ARY, D., JACOBS, L. C., SORENSEN, C., & RAZAVIEH, A. (2010). *Introduction to Research in Education*. Belmont, CA: Wadsworth, Cengage Learning.
- Au Group, Insurance. (tarih yok). <http://www.au-group.fr/wordpress/wp-content/uploads/2018/06/Credit-Insurance-Market-2018-AU-Group.pdf>. 8 1, 2019 tarihinde alındı
- AUBOİN, M., & ENGEMANN, M. (2014). Testing the trade Credit and trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance. *Review of World Economics*, 715-743.
- Berne Union. (2019, 5 21). <https://www.berneunion.org/Articles/Details/464/Increasing-MLT-outward-reinsurance-from-ECAs-placed-with-the-private-market>.
- Berne Union. (2019, 8 1). <https://www.berneunion.org/Stub/Display/8>.
- BİLGİN, C., & ŞAHBAZ, A. (2009). Türkiye'de Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 177-198. 8<http://sbe.gantep.edu.tr> adresinden alındı
- Coface. (2016, 4 18). <https://www.coface.com/News-Publications/News/Coface-and-Bpifrance-have-agreed-terms-for-the-transfer-of-French-state-export-guarantees>. Fransa.
- COHEN, J., COHEN, P., WEST, S. G., & AİKEN, L. S. (2003). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

- EGGER, P., & Url, T. (2006). Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria. *The World Economy*, 29(4), 399-418. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00790.x> adresinden alındı
- Eximbank. (2019, 7 31). Türk Eximbank, <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda>.
- FELBERMAYR, G. J., & YALÇIN, E. (2013). Export Credit Guarantees and Export Performance. *World Economy*, 36(8), 967-999. doi:doi: <http://doi.org/10.1111/twec.12031>
- GÜL, E., & KAMACI, A. (2012). Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 81-91.
- GRAVETTER, F. J., & WALLNAU, L. B. (2013). *Statistics for the Behavioral Sciences*. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
- <http://www.tuik.gov.tr>. (2019, 8 31). Türkiye İstatistik Kurumu: <http://www.tuik.gov.tr> adresinden alındı
- <https://www.berneunion.org/Publications>. (2019, 07 31).
- ICISA. (2019, 8 1). <https://www.icisa.org>. 8 1, 2019 tarihinde alındı
- JONES, P. M. (2010). *Trade Credit Insurance*. Worldbank. Ağustos 1, 2019 tarihinde http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Primer15_TradeCreditInsurance_Final.pdf s.s.1-28 adresinden alındı
- JONES, S. A. (2018). *Trade and Receivables Finance A Practical Guide to Risk Evaluation and Structuring*. Macmillan.
- KÖKSAL, C. (2018). Export Credit Insurances in Developing Countries: The Case of Turkey . *International Journal of Commerce and Finance*, 4(1), 107-120.
- KÖKSAL, C., & Genç, E. (2019). İhracat Kredi Sigortalarının İhracat Değeri Üzerindeki Etkisi: Gelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi. *Journal of Finance*(111), 155-170. <https://doi.org/10.33203/mfy.459385> adresinden alındı
- KORKMAZ, S. (2014). Türkiye Ekonomisinde İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Business and Economics Research Journal*, 5(4), 119-128.
- MÜGE, Ç., & EKE, S. (2018). Güncel Gelişmeler Işığında Kredi Sigortası Pazarı Ve Makro Açıdan İrdelenmesi. *Social Science Development Journal*, 3(7), 496-507.
- MOSER, C., NESTMANN, T., & Wedow, M. (2008). Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany. *The World Economy*, 781-803.
- POLAT, A., & YEŞİLYAPRAK, M. (2017). Export Credit Insurance and Export Performance: An Empirical Gravity Analysis for Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 12-24.
- SARAÇ, T. B. (2013). İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış*, 13(2), 181-194.
- Türk Eximbank. (2019, Temmuz 2). *2018 Faaliyet Raporu*. Türk Eximbank, Faaliyet Raporları. Türk Eximbank. www.eximbank.gov.tr: <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/c1180b82-9cdc-466d-acc1f102991ecd6/eximbank-faaliyetraporu-2018> adresinden alındı
- Türkiye Sigorta Birliği. (2019). *Türkiye Sigorta Birliği, Genel Şartlar*. <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>. <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909> adresinden alındı
- VAN DER VEER, K. (2015). The Private Export Credit Insurance Effect on Trade . *Journal of Risk and Insurance*, 601-624. doi:doi:<http://doi.org/10.1111/jori.12034>

TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI GÖÇ AKIMLARI: ÇEKİM MODELİ ANALİZİ

INTERNATIONAL MIGRATION FLOWS IN TURKEY: A GRAVITY MODEL ANALYSIS

Selçuk KOÇ * & Ali Rıza SOLMAZ **

* Prof. Dr. Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, TÜRKİYE,
e-mail: selcukkoc@kocaeli.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7451-2699>

** Arş. Gör. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, TÜRKİYE,
e-mail: aliriza.solmaz@kocaeli.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8347-1593>

Geliş Tarihi: 12 Eylül 2019; Kabul Tarihi: 15 Ekim 2019
Received: 12 September 2019; Accepted: 15 October 2019

ÖZET

Küresel siyasi ve iktisadi gelişmeler sonucunda uluslararası göçün önemi giderek artmaktadır. Nitekim uluslararası göç nedeniyle hem göç alan, hem de göç veren ülkelerin sosyal, iktisadi ve demografik yapılarında değişimler gözlenmektedir. Bu bağlamda göç üzerine yapılan çalışmalarda gerek nitel gerekse nicel anlamda gelişmeler söz konusudur. Türkiye bulunduğu stratejik konum itibarıyla göç hareketliliğinin yüksek olduğu bir ülke durumundadır. Özellikle komşu ülkelerdeki yapısal değişiklikler ve siyasi karışıklıklardan dolayı son dönemlerde Türkiye'de ciddi göç akımları gerçekleşmekte ve tartışma güncelliğini korumaktadır. Bu bağlamda çalışmada 2016-2017 dönemi için Türkiye'nin seçilmiş 83 ülke ile arasındaki göç hareketliliği panel çekim modeli ile analiz edilmiştir. Model Poisson Pseudo Maximum Likelihood tahmincisi ile tahmin edilmiş; ülkeler arası uzaklık ve kaynak ülke GSYİH düzeyinin göç akımlarını azaltan faktörler olduğu belirlenmiştir. Hedef ülkenin GSYİH düzeyi, hedef ve kaynak ülke nüfusu göç akımlarını tetiklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası göç, göç akımları, panel çekim modeli

Jel Kodları: F22.

ABSTRACT

International migration has recently become more important by the global political and economic developments. The social, economic and demographic structures of the countries for which destination and origin can change because of international migration. In this context the papers that analyze migration developed quantitatively and qualitatively. The migration movements in Turkey dramatically high as a consequence of strategic position of the country. Especially the structural changes in neighbor countries lead to serious migration movements in Turkey and discussion maintain current status. In this context, this paper analyzes migration movements between Turkey and other 83 countries in period of 2016-2017 with panel gravity model. The model is estimated with the Poisson Pseudo Maximum Likelihood estimator; It is determined that the distance between countries and the origin country GDP are factors that reduce migration flows. GDP level of the destination country and the origin country population are triggering migration flows

Keywords: International migration, migration flows, panel gravity model

Jel Codes: F22

1. GİRİŞ

Uluslararası göç hareketliliğinin küresel anlamda giderek artması ve sosyal, iktisadi ve demografik etkileri itibariyle konunun tartışılmasına neden olmaktadır. Türkiye açısından konu ele alındığında, komşu ülkelerde ve özellikle Orta Doğu ülkelerindeki gelişmelerin göç hareketliliğine hız kazandırdığı görülmektedir. Nitekim göç alan ülkelerin bu hareketlilikten sağladığı yararlar veya maruz kaldığı zararlar söz konusu olabilmektedir. Göç akımları dolayısıyla ülkelerin demografik yapılarında değişimler gözlenmektedir. Ülkelerin yaş ortalaması ve genç nüfus oranı göç akımlarından etkilenmektedir. Ayrıca nüfus artış hızı da göç akımlarından etkilenen bir diğer faktördür. Türkiye özelinde değerlendirildiğinde 2016 yılındaki binde 13,5 olan nüfus artış hızının %17'si göç kaynaklı olarak gerçekleşmiştir OECD, (2018).

Göç etmek isteyenler ise, göç sonucunda elde edecekleri faydayı maksimize edebilecekleri hedef ülkeleri tercih etmektedir. Bu bağlamda hedef ülkelerin tercihini etkileyen çeşitli faktörler bulunmaktadır. Temelde göç akımlarını etkileyen nedenler itme (push) faktörleri ve çekme (pull) faktörleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Göçmenlerin kaynak ülkelere ayrılmasına neden olan faktörler, itme (push) faktörleri; hedef ülkeyi tercih etme nedenleri ise çekme (pull) faktörleri olarak nitelendirilmektedir (Ramos and Surinach, 2016: 32).

Kaynak ülkeler ve hedef ülkeler arasındaki kültürel farklılıkların varlığı göçmenlerin sosyal entegrasyonunu etkileyebilmektedir. Ülkeler arasındaki ortak kültürel ve tarihsel geçmişin göç üzerindeki etkileri önem arz etmektedir. Ülkelerdeki yerleşiklerin göçmenlerle olan sosyal ilişkilerinin gelişmesi ve sosyal entegrasyonun sağlanması açısından bu faktörlerin etkileri literatürde ele alınmıştır. Nitekim göç edenlerin de göç tercihleri arasında ortak kültürel ve tarihsel geçmiş önemli bir belirleyici olarak dikkat çekmektedir.

Bu bağlamda çalışma Türkiye'nin göç akımlarını etkileyen itme ve çekme faktörlerinden hangilerinin ne ölçüde etkin olduğunu tespit etmeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda öncelikle Türkiye'de göç hareketliliğinin tarihi genel olarak değerlendirilecek ve literatürdeki çalışmaların incelenmesinin ardından ampirik analiz gerçekleştirilecektir. Modelde itme faktörleri olarak kaynak ülkenin gelir düzeyi ve nüfusu kullanılırken; çekme faktörleri olarak hedef ülkenin gelir düzeyi, nüfusu ile birlikte ortak din ve milliyet değişkenleri kullanılmıştır. Analizde 2016-2017 dönemi verileri kullanılarak Türkiye'nin 83 ülke ile olan göç ilişkisi çekim modeli ile tahmin edilecek; ekonometrik çıktılar yorumlanacak ve politika önerilerinde bulunulacaktır.

2. TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI GÖÇ AKIMLARI

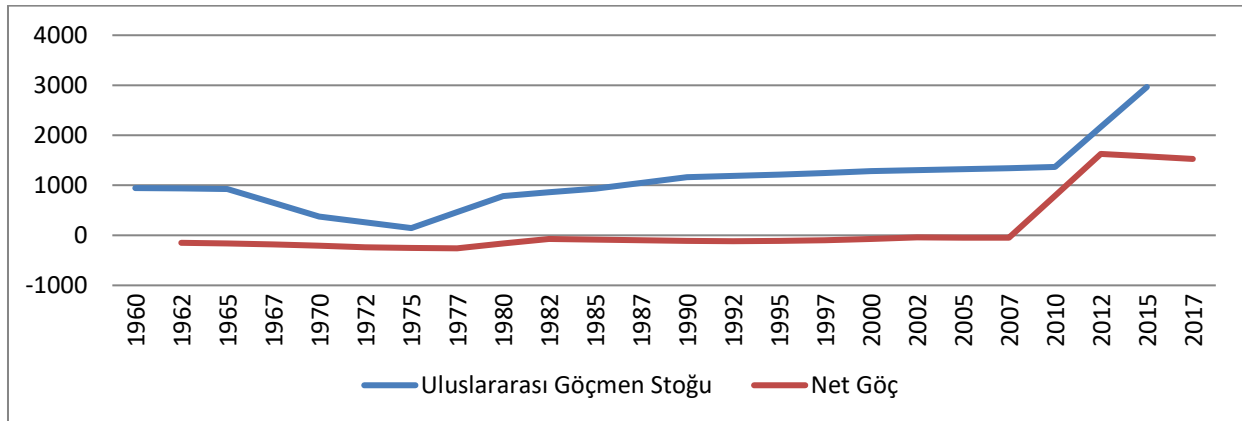
Uluslararası göç bireylerin geçici veya daimi olarak başka bir ülkeye yerleşmek üzere kaynak ülkeden veya mutad olarak ikamet ettikleri ülkeden ayrılmaları; uluslararası bir sınırın geçilmesi durumudur (Perruchoud, 2013: 59). Türkiye coğrafi ve stratejik konumu itibariyle uluslararası göç akımlarında hedef ülke olmanın yanında Avrupa'ya göç etmek isteyenler için de bir geçiş güzergahı olarak dikkat çekmektedir.

Türkiye'de uluslararası göç tarihsel açıdan değerlendirildiğinde özellikle Balkanlardan ve diğer komşu ülkelerden kitlesel göç akımlarının gerçekleştiği gözlenmektedir. 1922-1938 yılları arasında Yunanistan'dan 384 bin, 1923-1945 yılları arasında Balkanlardan 800 bin, 1988 yılında Irak'tan 51 bin, 1989 yılında Bulgaristan'dan 345 bin, 1991 yılında Birinci Körfez Savaşı sonrasında Irak'tan 467 bin ve 1999-2001 yılları arasında Kosova ve Makedonya'dan 28 bin kişi Türkiye'ye göç etmiştir.

Grafik-1'de 1962-2017 dönemin için Türkiye'de net göç ve toplam göçmen stokunun seyri görülmektedir. 1960lı yıllarda Türkiye'den başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkelerine göç 1980'li yılların başına kadar yoğun bir şekilde devam etmiştir. 1972-1977 yılında net göç yaklaşık -260 bin düzeyine gelerek negatif anlamda zirve noktasını görmüştür. Batı Avrupa'nın 1973 petrol krizinden iktisadi açıdan olumsuz etkilenmesi Türkiye'den çıkan göç akımları yönünü Arap ülkelerine çevirmiştir. Başta Libya ve Suudi Arabistan olmak üzere Irak, Kuveyt, Yemen ve Ürdün Türk göçmenler için hedef ülkeler olmuştur. Soğuk Savaş'ın sona ermesinden sonra ise göç akımlarının hedefine Rusya, Türkmenistan ve Azerbaycan'da eklenmiştir. Bunun yanında göç edenlerin niteliğinde de zaman içerisinde değişimler gerçekleşmiştir. Niteliksiz iş gücü yerine nitelikli, üniversite eğitilmiş ve uluslararası göçmenlere yönelik profesyoneller göç akımlarında yer almaya başlamıştır (Yıldız, 2016: 99). 2000'li yıllar itibariyle Türkiye "göç veren" ülke konumundan "göç alan" ülke konumuna gelmiştir. Bu durumun başlıca nedenleri komşu ülkelerdeki siyasi karışıklıklar, küreselleşmenin yoğunlaşmasıyla Türkiye'nin uluslararası göç sistemlerindeki konumunun değişmesi ve ekonomik nedenlerdir (İçduygu ve Aksel 2012: 18-20). Nitekim Grafik-1'de görüldüğü üzere net göç 2007 itibariyle pozitif gerçekleşmeye başlamış ve 2012 yılına kadar giderek artış göstermiş; 2012-2017 yılında ise net göç artış hızında kısmi bir düşüş yaşanmıştır.

Göçmen stoku serisi değerlendirildiğinde net göçle paralel şekilde 1960'ların ortalarından 1977 yılına kadar bir azalma görülmektedir. Ancak devamında sürekli artan göçmen stoku 2012 yılında Suriye'deki iç savaş sonrasında çok hızlı bir ivmeyle artan göçmen stoku 2017 yılı itibariyle de artmaya devam etmektedir.

Grafik 1. 1960-2017 Türkiye'de Net Göç ve Uluslararası Göçmen Stoku (Bin)*



Kaynak: Worldbank, 2018.

Not: *, seriler beşer yıllık verilerden oluşmaktadır.

İçduygu ve Aksel (2012), Türkiye'ye gelen düzensiz göçmenler için üç model önermektedir. Bunlardan ilki **transit göçmenler** olarak ifade edilen, genellikle başka bir ülkeye seyahatleri esnasında Türkiye sınırlarından geçen kişilerdir. Yakalanan bu göçmenlerin güzergahları hakkında istatistiki bilgi olmamasına karşın Türkiye'ye giriş yaptıkları sınır ve menşe ülkelerinden transit göç hacmi tahmin edilmektedir. İkincisi daha elverişli ekonomik koşullara ulaşma gayesi ile Türkiye'ye bir çok kez seyahat eden kişileri kapsayan **döngüsel ve çalışma amaçlı göç** modelidir. Genellikle yasal yollarla gelen bu göçmenler kalış koşullarını ihmal etmeleri, vize ve oturma izni gibi süreleri aşmaları suretiyle düzensiz göç tipi olarak nitelendirilmekte ve iki gruba ayrılarak sınıflandırılabilir: 1) döngüsel ticaret, bavul ticareti ve alışveriş turizmini içeren döngüsel göç ve 2) göçmenlerin hizmetçi, inşaat ve tarım işçisi veya olumsuz koşullar altında düşük ücretlerde çalışan kayıt dışı işgücü göçü. Üçüncüsü ise Türkiye'de toplam göçmen nüfusu içerisinde önemli bir paya sahip olan **sığınmacı ve mültecilerin göç hareketleridir**.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Newton'un yerçekimi yasasını uluslararası ticaret akımları analizinde kullanmak üzere formüleştiren Tinbergen (1962) öncesinde Ravenstein (1885; 1889) çekim modelinin ana değişkenlerini kullanarak iki ayrı çalışma gerçekleştirmiştir. İlk çalışmasında Birleşik Krallık içerisindeki göç akımlarını; ikinci çalışmasında ise Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerindeki göç akımlarını analiz etmiş; göç ile uzaklık arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Kadın göçmenlerin genellikle kısa mesafeli, erkek göçmenlerin ise daha uzun mesafeli göçler gerçekleştirdiği sonucuna ulaşmıştır. Kaynak ülkedeki yüksek vergi oranları, kötü iklim koşulları ve baskıcı hukuki düzenlemeler itici faktörler olarak belirtilmiştir.

Literatürde çekim modeli kapsamındaki çalışmaların yoğun olarak ticaret akımlarını analiz ettiği görülmektedir. Aitken (1973), Batra (2004), Dinçer (2014), Kapkara ve Koç (2016) çekim modeli kullanarak ülkeler arasındaki ticaret akımlarını analiz etmişlerdir. Ancak çekim modelinin turizm, göç vb. farklı alanlarda da kullanımını giderek yaygınlaştırmıştır. Tablo.1'de literatürde yer alan göç çalışmaları görülmektedir.

Helliwell (1997) ve Karamera vd. (2000) farklı dönemler itibariyle ABD ve Kanada arasındaki göç akımlarını çekim modeli ile analiz etmiştir. Çalışmalar ülkelerin gelir düzeylerinin göçü etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Ancak Karamera vd. (2000) siyasi ve sivil egemenlik düzeyini gösteren nitel değişkenleri analize dâhil etmiş ve kısıtlayıcı uygulamaların göç akımlarını arttırdığını tespit etmiştir. Lewer ve Van den Berg (2007) ve Dinçer ve Muratoğlu (2014) seçilmiş OECD ülkeleri için göç akımlarının belirleyicilerini incelemiştir. Çalışmalarda hedef ülke gelir düzeyi ve kaynak ülkenin nüfus oranı göçü pozitif etkilerken, uzaklık negatif etkilemiştir. Bunun yanında, Lewer ve Van den Berg (2007), ortak dil, kolonyal geçmiş ve hali hazırda aynı kaynak ülkeden olan göçmen sayısının da göç akımlarını pozitif etkilediğini tespit etmiştir. Dinçer ve Muratoğlu (2014) ise, yalnızca Türkiye'den OECD ülkelerine yönelik göç akımlarını analiz etmesi nedeniyle farklılaşmasına karşın, ortak değişkenler için benzer bulgular elde edilmiştir.

Tablo 1. Göç Akımlarının Analizi ile İlgili Literatürde Yer Alan Çalışmalar

Yazar	Dönem ve Örneklem	Yöntem	Bulgu
Helliwell (1997),	1988-1992/ Kanada ve ABD	Çekim Modeli	Kanada'nın hem bölgeleri arasında hem de ABD ile olan ticareti ve göç akımları üzerinde ulusal sınırların etkilerini çekim modeli analiz etmiştir. Çalışmada göç akımlarının nispi gelir ile doğru oranlı, sınır etkisi ile ters oranlı olduğu bulgusu elde edilmiştir.
Karemera vd. (2000)	1976-1986/ Kanada ve ABD	Çekim Modeli	Çalışmada ülkelerin nüfus oranı ve hedef ülkelerin gelir düzeyi göç akımlarını belirleyen en önemli değişkenler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kaynak ülkelerdeki siyasi ve sivil egemenlik üzerindeki kısıtlamaların göç üzerinde önemli etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Lewer ve Van den Berg (2007)	1991-2000/ 16 OECD Ülkesi	Çekim Modeli	Analiz sonucunda kaynak ülkenin nüfus oranı, ortak dil, kolonyal geçmiş, nispi kişi başına gelir ve hali hazırda hedef ülkede bulunan aynı kaynak ülkeden göçen kişi sayısının göç üzerindeki etkileri pozitif tespit edilmiştir. Ülkeler arası uzaklığın ise göç üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğuna ve bitişik sınırı ifade eden kukla değişkenin anlamlı olmadığına ulaşılmıştır.
Kim ve Colen (2010),	1950-2007/ Seçilmiş 17 Ülke	Çekim Modeli	Göç akımlarını etkileyen başlıca değişkenlerin hedef ve kaynak ülkelerin nüfusu, bebek ölüm oranları ve ülkelerin başkentlerinin birbirine olan uzaklıkları olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bitişik sınır, aynı resmi dilin kullanımı, aynı etnik dillerin kullanımı ve kolonyal ilişki göç akımları üzerinde düşük etkilere sahip olsa da istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır.
Pietrzak vd. (2012)	2004-2010/ Polonya ve Bölgeleri	Çekim Modeli	Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenler kişi başına GSYİH, yatırımlar, ortalama ücretler, işsizlik oranı ve bölgelerin merkezlerinin birbirine uzaklıkları kullanılmıştır. Analiz sonucunda ortalama ücretler, yatırımlar, kişi başına GSYİH değişkenlerinin katsayıları pozitif ve anlamlı; işsizlik ve bölgelerin merkezlerinin uzaklıklarının katsayıları ise negatif ve anlamlı olduğu bulguları elde edilmiştir.
Diñer ve Muratoğlu (2014)	1960-2010/ Türkiye-20 OECD Ülkesi	Çekim Modeli	Bağımlı değişken olarak göç stoku; bağımsız değişken olarak ülkelerin GSYİH düzeyleri, nüfus, uzaklık ve toplam göç stoku kullanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre Türkiye'nin nüfusu ve göç edilen ülkenin GSYİH düzeyi göçü pozitif ve anlamlı, Türkiye'nin GSYİH düzeyi ve göç edilen ülkenin nüfusu göçü negatif ve anlamlı şekilde etkilemektedir.
Ramos ve Surinach (2016)	1960-2010/ AB ve Komşu Ülkeler	Çekim Modeli	Bağımlı değişken olarak göçmen stoku; bağımsız değişkenler olarak, uzaklık, nüfus, kişi başına gelir farkı gibi nicel parametrelerle birlikte kolonyal geçmiş, ortak dil kullanımı gibi toplumsal ve tarihsel geçmişi yansıtan kukla parametreler kullanılmıştır. Çalışmada kaynak ülke nüfusu, uzaklık, kolonyal ilişkinin göç akımları üzerinde en fazla etkiye sahip faktörler olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalarda benzer değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Bağımlı değişken olarak kullanılan göçmen stokunu açıklayan değişkenler, ülkelerin gelir düzeyleri, nüfus düzeyleri, uzaklık, işsizlik oranı, sağlık ilintili faktörlerle birlikte ortak dil, kolonyal geçmiş ve ortak sınır gibi kukla değişkenler kullanılmıştır. Tablo 1'de yer alan çalışmalar incelendiğinde yukarıda söz edilen değişkenlerin etki düzeyleri farklılık gösterebilmesine rağmen, benzer sonuçlar verdiğini ve tutarlı bir literatür oluşturduğunu söylemek mümkündür.

4. YÖNTEM

Çekim modelinin iktisadi alanda ilk uygulaması Tinbergen (1962) tarafından geliştirilmiştir. Uluslararası ticaret akımlarının analizinde kullanılan ve Basit Çekim Modeli olarak ifade edilen en temel form, uluslararası ticaretin ülkeler arasındaki mesafe ve ülkelerin GSYİH düzeyleri ile ilişkili olduğunu ifade etmektedir.

$$T_{ij} = a_0 \frac{Y_i^{a_1} Y_j^{a_2}}{D_{ij}^{a_3}}, i \neq j \quad (1)$$

T_{ij} : i ülkesinin j ülkesine ihracatı

$Y_i^{a_1}$: i ülkesinin GSYİH düzeyi

$Y_j^{a_2}$: j ülkesinin GSYİH düzeyi

$D_{ij}^{a_3}$: i ve j ülkelerinin coğrafi uzaklığı

a_0, a_1, a_2 ve a_3 modelin parametrelerini temsil etmektedir.

Basit Çekim Modeli ticaret ilişkisinde bulunan ülkelerin (i ve j) iktisadi büyükleri arttıkça aralarındaki ticaretin de artacağını; ülkelerin coğrafi uzaklıkları arttıkça ticaretin azalacağını ifade etmektedir.

406

Rogers (2006: 282), göç akımlarının analizi için dört farklı modelin uygulandığını belirtmiştir: doğrusal regresyon modeli, çekim modeli, Markov zinciri modeli ve matris popülasyon modelleri. Çalışmada kullanılacak olan göç çekim modelinin en temel hali ise (2) numaralı eşitlikte gösterilmektedir:

$$G_{ij} = a_0 \frac{P_i^{a_1} P_j^{a_2}}{D_{ij}^{a_3}}, i \neq j \quad (2)$$

G_{ij} : i ülkesinden j ülkesine göçen kişi sayısı

$P_i^{a_1}$: i ülkesinin nüfus düzeyi

$P_j^{a_2}$: j ülkesinin nüfus düzeyi

$D_{ij}^{a_3}$: i ve j ülkelerinin coğrafi uzaklığı

a_0, a_1, a_2 ve a_3 modelin parametrelerini temsil etmektedir.

Göç çekim modeli, ülkeler arası uzaklığın ulaşım maliyetlerini artırması nedeniyle karşılıklı göç akımlarını azalttığını temsil etmektedir. Ayrıca bireylerin görece uzak bölgeler hakkında daha az bilgiye sahip olmaları yakın mesafelere göç eğilimini arttırmaktadır (Greenwood, 1975: 198). Hedef ve kaynak ülkenin bitişik sınıra sahip olması potansiyel göçmenler için göç olasılığının daha yüksek olması beklenmektedir. Aynı zamanda çekim modeli, yüksek nüfusa sahip ülkelere daha az nüfuslu ülkelere göçün gerçekleşeceğini ve yüksek nüfuslu ülkelerin daha fazla göçmeni çekeceğini belirtmektedir (Kim and Cohen 2010: 902).

Göç çekim modelinin literatür incelemesinde görüldüğü üzere, çalışmalarda çekim modeli genişletilmekte ve göçü etkilediği düşünülen iktisadi ve sosyal farklı değişkenlerin eklendiği genişletilmiş çekim modeli yaygın olarak kullanılmaktadır. Genişletilmiş çekim modellerinde kullanılan başlıca iktisadi faktör hedef ve kaynak ülkelerin kişi başına GSYİH düzeyleridir. Göç akımları ile hedef ülkenin kişi başına gelir düzeyinin doğru oranlı; kaynak ülkenin kişi başına gelir düzeyi ile ters oranlı bir ilişki olduğu beklenmektedir.

Ülkelerin resmi ve azınlık dilleri, kültürleri ve tarihsel ilişkileri göç akımları üzerinde etki etmesi beklenen sosyal değişkenlerdendir. Bu bağlamda hedef ülke ve potansiyel göçmenler arasındaki sosyal yakınlık, göçün tercih edilebilirliği üzerinde önemli rol oynamaktadır. Bununla birlikte hedef ülke hakkında bu bilgilere göçmenlerin ne ölçüde edindiği tartışma konusu olmaktadır (Neumayer, 2005: 399). Kaynak ülkedeki kırsal kesimde yaşayan potansiyel göçmenler ile kentsel kesime dahil potansiyel göçmenler arasında bilgi edinmeden dolayı farklılık bulunduğu düşünülmektedir. Kırsal nüfus hedef ülkeler hakkında yeterli bilgi birikimine sahip olamaması nedeniyle göç olasılığı düşük iken, kentsel nüfusta göç olasılığı yüksektir.

5. MODEL VE VERİ SETİ

Genişletilmiş çekim modeli kullanılan çalışmada, bağımlı değişken olarak göç eden kişi sayısı ($lmig_{ijt}$); bağımsız değişken olarak hedef ülkenin kişi başına GSYİH düzeyi ($lgdp_{it}$), kaynak ülkenin kişi başına GSYİH düzeyi ($lgdp_{jt}$), ülkelerin başkentlerinin uzaklığı ($ldist_{ijt}$), hedef ülkenin ($lpop_{it}$) ve kaynak ülkenin ($lpop_{jt}$) nüfus verileri ele alınmıştır. Ayrıca kaynak ülkenin nüfusunun büyük çoğunluğunun Müslüman olması D1 (R1g); Türki ülkeler olması D2 (Tur) kukla değişkenleri ile analize dâhil edilmiştir. Modeldeki tüm değişkenlerin logaritmik değerleri kullanılmıştır.

$$lmig_{ijt} = a + \beta_1 lgdp_{it} + \beta_2 lgdp_{jt} + \beta_3 ldist_{ijt} + \beta_4 lpop_{it} + \beta_4 lpop_{jt} + \beta_5 D1_{jt} + \beta_6 D2_{jt} \quad (3)$$

i: 1,2,3...84.

j: 1,2,3...84.

t: 1,2.

2016-2017 dönemi için Türkiye'den 83 ülkeye giden ve 83 ülkeden Türkiye'ye gelen yıllık göçmen sayıları kullanılarak iki yönlü (bilateral) çekim modeli analizi gerçekleştirilmektedir. Modelin hipotezleri, literatürdeki çalışmalarla tutarlı olacak şekilde geliştirilmiştir. Göç akımları üzerinde hedef ülkenin kişi başına gelir düzeyinin, hedef ve kaynak ülke nüfus oranlarının ve kukla değişkenlerin etkilerinin pozitif ve anlamlı olması beklenmektedir. Ayrıca coğrafi uzaklık ve kaynak ülkenin kişi başına gelir düzeyinin göç akımları üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olması beklenmektedir.

Modelde kullanılan kişi başına gelir ve nüfus verileri Dünya Bankası veri tabanından, coğrafi uzaklık verileri mapcrow.info adresinden sağlanmıştır. D1 ve D2 kukla değişkenleri ise yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

6. ANALİZ VE BULGULAR

Türkiye'deki uluslararası göç akımlarını belirleyen iktisadi ve sosyal faktörlerin çekim modeli PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood) tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Santos Silva ve Teneyro (2006), alternatif tüm tahmin yöntemlerini denemiş, PPML tahmincisinin çekim modeli analizlerinde değişken varyans ve bağımlı değişkenin sıfır gözlem durumlarında diğer tahmincilerle göre daha sağlam ve tutarlı tahminlerde bulunduğunu belirtmektedir.

Tablo-1'de modelin tahmin sonuçları incelendiğinde sabit terim dışındaki tüm değişkenlerin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir. Değişkenlerin katsayıları teorik

beklentileri karşılamaktadır. Hedef ve kaynak ülke arasındaki mesafe (Ldist) %1 arttığında iki ülke arasındaki göç akımları % 0.14 oranında azalmaktadır. Göç alan ülkenin nüfusu (Lpop_i) %1 arttığında göç akımları %0.094 artmakta; göç veren ülkenin nüfusu (Lpop_j) %1 arttığında ise göç akımları %0.077 oranında artmaktadır. Göç çekim modelinin en temel halini oluşturan bu değişkenlerin temel göç çekim modeli ile tutarlı olduğu görülmektedir.

Genişletilmiş çekim modeli kapsamında dahil edilen diğer değişkenler de literatürdeki diğer çalışmalarla benzer ve istatistiksel olarak anlamlı bulgulardır. Göç alan ülkenin GSYİH düzeyi (Lgdp_i) %1 arttığında göç akımları %0.023 artarken; göç veren ülkenin GSYİH düzeyi %1 arttığında %0.028 düzeyinde azalmaktadır. Ayrıca modele dahil edilen ülkelerin nüfusunun çoğunluğunun Müslüman olmasını (Rlg) ve Türki ülkeler olmasını (Tur) temsil eden kukla değişkenler göçü pozitif etkilemektedir.

Tablo 2. Model için PPML Tahmincisi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Lmig	Katsayı	Standart Hata	T-istatistiği	Olasılık
Sabit katsayı	-0.0256	0.2955	-0.09	0.931
Ldist	-0.1417***	0.0157	-9.02	0.000
Lpop_i	0.0935***	0.0099	9.46	0.000
Lpop_j	0.0774***	0.0089	8.66	0.001
Lgdp_i	0.0236**	0.0107	2.20	0.028
Lgdp_j	-0.0282***	0.0098	-2.86	0.004
Rlg	0.0679***	0.0236	2.88	0.004
Tur	0.2303***	0.0392	5.86	0.000
Gözlem Sayısı	322			
Pseudo Log-Likelihood	-625.58107			
R ²	0.4177			

Türkiye'de, göç edenler ve göçmenlerin hedef ülke tercihlerini etkileyen faktörler arasında en önemli belirleyici Türk kökenli olmak olarak tespit edilmiştir. Aynı zamanda diğer bir çekme faktörü olan ortak dinden olmanın istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir katsayıya sahip olması, göç edenlerin hedef ülkedeki iktisadi koşulların yanında toplumsal uyumu kolaylaştıran faktörleri de göz önünde bulundurduğunu göstermektedir.

7. SONUÇ

Göç hareketliliği yüksek ülkelerden biri olan Türkiye için göç akımlarının belirleyicilerinin çekim modeli ile analizi literatürdeki diğer çalışmalarla benzer ve tutarlı sonuçlar vermiştir. Bu bağlamda çekim modelinin temel değişkenlerinden olan ülkeler arası uzaklık göç akımları üzerinde en büyük etkiye sahip olan faktörlerden biri konumundadır. Ülkeler arasındaki uzaklık, göç etmenin maliyetlerini ve illegal yollarla gerçekleştirilen göçlerde yakalanma riskini arttırması nedeniyle göç akımlarını negatif etkilemektedir.

Kaynak ülkenin gelir düzeyinin düşük olması, göç edenlerin daha yüksek refah düzeyine sahip olmak arzusu nedeniyle göçü tetiklemektedir. Benzer şekilde hedef ülkelerde ise gelir düzeyinin yüksekliği göç etmek isteyenler için bir cazibe merkezi oluşturmakta ve göç akımlarını çekmektedir. Hedef ülkenin gelir düzeyi, refahın temsilinin yanında, sağlık, sosyal ve çevre standartları anlamında da ülkeyi temsil ettiğinden göç edenlerin hedef ülke tercihlerini belirleyen başlıca değişkenlerden biri olmaktadır.

Ülkelerin nüfus düzeyleri, çekim modelinin kütle ve çekimin doğru oranlı olduğu önermesi ile uyumlu sonuçlar vermektedir. Ancak göç literatüründe nüfus düzeyi ve artış hızı düşük olan ülkelerin daha fazla göç akımı çektikleri ve nüfusu yüksek olan ülkelerin daha fazla göç verdiği yönündeki da bulunmaktadır. Elde edilen bulgulara göre hedef ve kaynak ülkelerin nüfus büyüklüklerinin göç akımlarını doğru oranlı etkilediği belirlenmiştir.

Sosyal uyum sürecini kolaylaştıran çekme faktörleri olarak modele dahil edilen ortak din ve milliyet değişkenlerinin göç akımlarını pozitif ve önemli ölçüde etkilediği görülmektedir. Özellikle Türki ülkeler ve Türkiye arasındaki göç akımları dikkat çekmektedir. Elde edilen katsayı itibarıyla ortak milliyetten olma göç akımları üzerindeki en belirleyici faktördür. Ortak milliyet katsayısının yüksekliği Türkiye'deki göç akımlarının daha çok sosyal uyum üzerinden şekillendiğini göstermektedir. Ayrıca Müslüman nüfusunun yoğun olduğu ülkeler ve Türkiye arasındaki göç akımları da bu bağlamda dikkat çekmektedir. Nitekim elde edilen bulgulara göre ortak dinden olmanın göç üzerindeki etkileri, hedef ve kaynak ülkelerin gelir düzeylerinden daha yüksek gerçekleşmektedir.

KAYNAKÇA

- AITKEN, N. (1973) The Effects of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis. *The American Economic Review*, 63(5): 881–892.
- BATRA, A. (2004) India’s Global Trade Potential: The Gravity Model Approach *Working Paper*, 151: 1-43.
- BORJAS, G. J. (2003). The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1335-1374.
- CARD, D., (2009). Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Local Market Impacts of Higher Immigration. *Journal of Labor Economics*, 19(1), 22-64.
- DİNÇER, G. (2014). Turkey’s Rising Imports from BRICS: A Gravity Model Approach. *MPRA No 61979*.
- DİNÇER, G. ve Muratoğlu Y. (2014). Türkiye’den OECD Ülkelerine Gerçekleşen Göçün Çekim Modeli ile Analizi. *MPRA Paper No. 62201*.
- FRIEDBERG, R. M. & Hunt J. (1995).The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 23-44.
- GÖÇ İDARESİ, (2018). *Türkiye ve Göç*. http://www.goc.gov.tr/files/files/goc_tasar%C4%B1m_icler.pdf
- GREENWOOD, M. J. (1975). Research on Internal Migration in the United States: A Survey. *Journal of Economic Literature*, 13(2), 197-433.
- HELLIWELL, J. F. (1997). National Borders, Trade and Migration. *Pacific Economic Review*, 2(3), 165-185.
- İÇDUYGU, A. ve Aksel D. B. (2012). *Türkiye’de Düzensiz Göç*. Ankara: Uluslararası Göç Örgütü Yayınları.
- KAPKARA, S., ve KOÇ. S, (2016). Yükselen Ekonomiler Arasındaki Ticaret Hacminin Çekim Modeli İle Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 16(3), 477-490.
- KAREMERA, D., Oguledo, W. I., and Bobby, D. (2000). A Gravity Model Analysis of International Migration to North America. *Applied Economics*, 32(13), 1745-1755.
- KIM, K., and Cohen, J. E. (2010). Determinants of International Migration Flows to and from Industrialized Countries: A Panel Data Approach Beyond Gravity. *International Migration Review*, 44(4), 899-932.
- LEWER, J. J., & Van Den Berg, H., (2007). A Gravity Model of Immigration. *Economics Letters*, 99, 164-167.
- NEUMAYER, E. (2005). Bogus Refugees? The Determinants of Asylum Migration to Western Europe. *International Studies Quarterly*, 49, 389-409.
- OECD, (2018). International Migration Outlook 2018. https://doi.org/10.1787/migr_outlook-2018-en.
- PERRUCHOUD, R. (2013). *Göç Terimleri Sözlüğü 2. Baskı*. International Organization of Migration Publications. [http://publications.iom.int/system/files/pdf/iml31_turkish_2nd_edition .pdf](http://publications.iom.int/system/files/pdf/iml31_turkish_2nd_edition.pdf)

- PIETRZAK, M. B., Drzewoszevska, N., and Wilk, J., (2012). The Analysis of Interregioanl Migrations in Poland in the 2004-2010 Using Panel Gravity Model. *Dynamic Econometric Models*, 12, 111-122.
- RAMOS, R. and Surinach J., (2016). A Gravity Model of Migration Between the ENC and the EU. *Journal of Economic and Social Geography*, 108(1), 21-35.
- RAVENSTEIN, E. G., (1885). The Laws of Migration. *Journal of the Statistical Society of London*, 48(2), 167-235.
- RAVENSTEIN, E. G., (1889). The Laws of Migration. *Journal of the Royal Society*, 52(2), 241-305.
- ROGERS, A., (2006). Demographic Modelling of the Geography of Migration and Population. *Geographical Analysis*, 40(3), 276-296.
- SILVA, J. S. and Teneyro S., (2006). The Log of Gravity. *The Review of Economics and Statistics*, 88(4), 641-658.
- YILDIZ, A. G. (2016). *The European Union's Immigration Policy: Managing Migration in Turkey and Morocco*. London: Palgrave Macmillan.

Journal of Life Economics

Cilt / Volume 6, Sayı / Issue 4, 2019, pp. 413-420

E - ISSN: 2148-4139

URL: <https://www.ratingacademy.com.tr/ojs/index.php/jlecon>

DOI: <https://doi.org/10.15637/jlecon.6.025>

Araştırma Makalesi/Research Article

THE EXPORT DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC RESILIENCE IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Serhii BURLUTSKYI * & Svitlana BURLUTSKA ** & Tamara BEREZIANKO ***

* *Doc.Sc. in Economics, Associate Professor, INGO " Save the Children International in Ukraine",
M&E Officer, UKRAINE, e-mail: magistrdr@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0157-2564>*

** *Doc.Sc. in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies, Professor
of the Department of labour economics and management, UKRAINE
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9497-7917>*

*** *Doc.Sc. in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies, Head of
the Department of labour economics and management, UKRAINE
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9228-4239>*

Geliş Tarihi: 17 Eylül 2019; Kabul Tarihi: 22 Ekim 2019
Received: 17 September 2019; Accepted: 22 October 2019

ABSTRACT

An undoubted advantage of the diversified economies is their less sensitivity to dynamics fluctuations of local sectors and shock destructions. A downturn in one industry can be compensated by growth in another. Formed in Soviet times significant industrial potential of Ukraine was not possible to implement only in the national economy. A significant part of Ukrainian manufacturing and extractive industries products was consumed by foreign consumers. Formed absolute and relative advantage in international trade ensured the enrichment of a limited set of stakeholders and have become the drivers of system economic crisis and the loss of Ukraine's ability to adsorb (to leap back) shock disturbance. The results of the analysis indicate the negative impact of resources specificity on the Ukraine's ability to ensure sustainable development. Proved the validity of conclusions about the negative effects of high exports concentration (low commodity diversification) on the economy's response from shock disturbances.

Keywords: *export determinant, socio-economic resilience, concentration, diversification, structural shifts.*

Jel Codes: *C62, F14, F44*

1. INTRODUCTION

The obvious advantage of diversified economies is that they are less sensitive to fluctuations in the dynamics of specific industries and shock disturbances. A decline in one industry may be compensated by growth in another, which ensures the stability of the economy as a whole. It also contributes to the formation of effective employment: smoothing out shocks in certain sectors; formation of a more flexible labor market due to the inter-sectoral overflow of the labor force. Different degree of elasticity of demand and supply of certain industries, differences in the export orientation of industries, imbalances in capital and labor force (in general, diversification of economic structures) should hypothetically not only provide less vulnerability of the socio-economic system to shocks, but also higher rates of recovery from the shock. A system with a specialized economic base will be more receptive to certain (inherent to the dominant industries) shocks and will have less opportunities for reorientation. Practically, the diversity of alternative ways of economic recovery depends on the specifics of the existing specialization. Thus, the dominance of the extractive industry will have a different impact on the resilience of the socio-economic system in comparison to, for example, the superior high-tech sector. The system of structural shifts is considered to be a specific factor in the dynamics of the efficiency of the socio-economic system. The main indicator of the effectiveness of the economic structure is the maximization of the national product or, in the case of regions, the gross regional product. The formation of the national (regional) product is the result of: firstly, the existing structure of output (composition and proportions between industries); secondly, the direction and structure of investment; thirdly, internal and external demand. Ukraine's considerable industrial potential, which had been formed in the times of the USSR, could not be used only within the national economy. A significant part of the production of domestic manufacturing and extractive industries was supplied to foreign consumers. Thus, according to the State Statistics Service of Ukraine, over the past 5 years the share of exports of goods and services in the GDP structure ranged from 56.4% to 52.2% (in actual prices). At the same time, there have been significant structural changes in export flows. The factors of these shifts were the lack of investments directed to the modernization of the industrial complex, rent-oriented behavior of oligarchic structures, offshore business organization. The absolute and relative advantages in international trade formed in this way provided enrichment of a limited group of stakeholders, and at the same time became the drivers of the systemic economic crisis and Ukraine's loss of the ability to adsorb (resilience respond) to shock disturbances.

2. THEORETICAL APPROACHES

In general system theory (GST), structural diversification plays a key role in ensuring the reliability of sustainable development of socio-economic systems. As already noted in our previous studies, GST has been successfully used in behavioral research environmental, social and economic systems (Burlutskiy et al, 2019) In this article we aim to demonstrate how GST can be used as a significant model for sustainable growth through structural diversification. Each system as a whole can be seen as an integral part of larger super-systems consisting of smaller subsystems, so that the entire system can be perceived as a hierarchical order of many different levels of structural expressions, each of which corresponds to the general, functional archetype of the system (Von Bertalanffy, 1968). All socio-economic systems are open systems, i.e. they keep a dynamic equilibrium by importing energy from outside, converting this energy in negentropy, and then throwing entropic energy back into the environment. The change in entropy under such conditions is determined by the production of entropy within the system due to irreversibility processes and the transfer of entropy outside the system. Dynamics of entropy in an open system as an additive function of the endogenous and exogenous component is illustrated by the I. Prigogine equation [Prigogine, 1957]. Within the framework of this analysis, the exogenous component corresponds to the export and import flows of the country.

The export flow for its economic content characterizes the outflow of entropy, and the import - the opposite of the inflow. This research vector is conceptually developed and supported by appropriate theoretical and methodological support, wide range of empirical research (Dilbaz Alacahan, 2017).

A fairly complete analysis of methodological tools for assessing structural factors of economic dynamics has been given in the latest publication by European Commission researchers Serenella Salaa, Biagio Ciuffob, Peter Nijkampc (Salaa et al, 2015). Most scholars have confirmed the validity of the conclusions regarding the negative impact of high concentration (low commodity diversification) of exports on the parameters of the economic response. A representative selection of countries were European Union and BRICS (Vahalik, 2015). Analysis of the impact of destabilizing factors on regional differences in development in the conditions of structural transformation crisis is devoted to the study of Yanjin Chen, Xiangmin Xiong (Chen and Xiong, 2014). Using statistics covering 31 regions of China, the impact of diversified exports on economic growth has been studied. Indicators such as per capita income, level of investment, human capital, and export intensity on the direct stimulates China's economic growth. The findings were supported by the economic performance of China's border and hinterland provinces. Ultimately, structural shifts in export flows are one of the key determinants of resiliency in response to shocks in both the national economy and the region. To evolve new paradigm, which includes a holistic, systems perspective it is necessary to accentuate: the problem of resilience of social and economic systems, as a reaction to internal and external disturbances in order to maintain its functionality and integrity, remains without attention of researchers.

As a result of the research of the 2008-2009 financial crisis's impact on Latin American exports, the IMF's budget specialists N. Costa Neto and R. Romeo identified certain significant dependencies (Costa Neto and Romeo, 1999): export diversity contributes to the country's productivity increase, and therefore, product diversification of trade can determine the consequences of the crisis. The crisis has a more negative impact on less productive production or industries. This allows us to hypothesize the possibility of a similar dependence on the domestic economy.

3. METHODOLOGY

The sharpness and strength of structural shifts depend on the volatility (variation) of absolute growth indicators and growth rates of the relative weight. The higher the volatility of absolute growth indicators, the sharper and stronger the absolute structural shifts; the higher the volatility of growth rates, the sharper and stronger the relative structural shifts are. Hence, the question arose as to the use of variation indicators, the variability of absolute growth indicators and the growth rates of the relative weight of the individual components of the whole under study for a generalized assessment of structural shifts.

The basis for the calculation of the composite indicators of relative structural shifts is the growth rate of the relative weights considered as part of the whole. The degree of its variation should be seen as the composite generalizing characteristic.

Let us consider a generalizing indicator of relative structural shifts based on the weighted average square deviation. It can be calculated using the following formula:

$$\sigma_{\frac{d_1}{d_0}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{(d_{i1} - d_{i0})^2}{d_{i0}}} \times 100, \quad (1)$$

where d_{i1} , d_{i0} - the relative weights of separate elements of two compared sets; n - number of elements (groups) in the aggregate.

This indicator shows how much the growth factors (rates) of individual parts of the population deviate from their average value of one (100%) on average, or, in other words, what is the average square value of the relative deviation of the relative weights.

Bulgarian statistician K. Gatayev proposed to normalize the linear and square coefficients of absolute structural shifts through division by its maximum possible value (Epps, 2013). The Gatayev index takes into account the intensity of changes in individual groups in the compared structures:

$$Kg = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (d_{i1} - d_{i0})^2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n d_{i1}^2 + \sum_{i=1}^n d_{i0}^2}}, \quad (2)$$

The Szalai structural difference index (Szalai, 1972). This indicator also refers to the number of groups or elements in the structures being compared:

$$Ks = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_{i1} - d_{i0}}{d_{i1} + d_{i0}} \right)^2}{n}}, \quad (3)$$

Both submitted coefficients (or indices) can be from zero to one. The closer the value is to one, the more significant the structural changes that have occurred. The Szalai index takes on unit-like values in case of the total number of units is large.

To analyze the concentration of trade (export), an indicator similar to the Herfindahl-Hirschman Index is used (Epps, 2013). Export is divided into n groups, the share of S_i (in percentage terms) of each group is square, and the concentration index is the sum of the obtained values (the maximum concentration level is 10000):

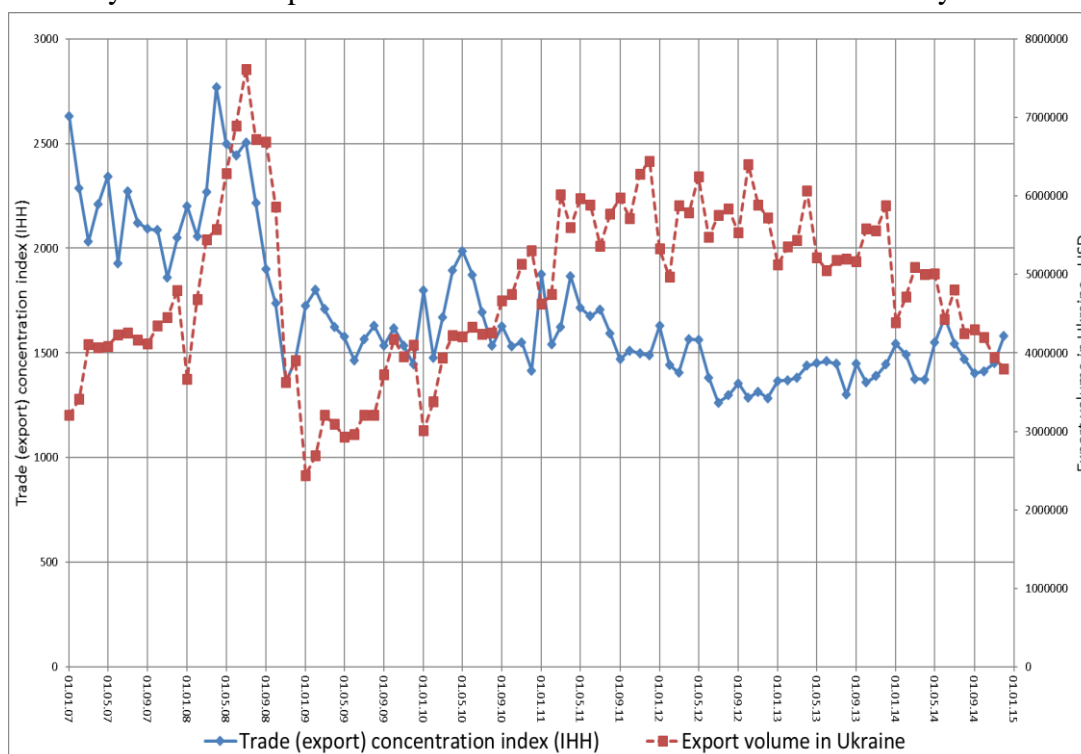
$$IHH = \sum_{i=1}^n S_i^2. \quad (4)$$

This article uses data to examine the effects of trade (export) concentration and structural shifts as determinants of export volume in Ukraine between the years 2007 and 2014. The choice of this period is based on the data availability. Much of the data was taken from the Ukraine's Foreign Trade Indicators (2015). The 2015-2018 data were not used as the armed conflict in the East of Ukraine is a very strong factor distorting the patterns of the economy functioning in normal conditions.

4. ANALYSIS AND RESULT

The results of the conducted calculations (Fig.1) do not allow to identify the unconditional qualitative relationship between the export volumes and its commodity concentration.

Figure.1. Dynamics of export volume and its concentration over 2007-2014 years in Ukraine



Source: authors calculations

In general, the high level of concentration in the pre-crisis period (maximum value of 2767,7) decreased to the level of 1300-1600 units in the post-crisis period. At the same time, there is a clearly defined lag (3 months) between the export volume and the concentration index. Taking into account the compensation of lagging lag (Table 1), such conclusions are correct:

Table 1. Indicators of structural shifts in the export flow for 2007-2014

Indicator		Period / Dynamics of the export turnover			
		Growth 01.2007 – 07.2008	Fall 07.2008 – 01.2009	Recovery 01.2009 – 12.2011	Fall 12.2011 – 12.2014
IHH	baseline	2629,9	2505,3	1726,2	1487,4
	endline	2505,3	1726,2	1487,4	1579,8
IHH (lag)	baseline	-	2767,7	1736,2	1469,7
	endline	2767,7	1736,2	1469,7	1401,1
$\sigma_{d1/d0}$	during the period	57.849	38,946	27,256	78,348
	in comparison with 01.2007		92,752	91,620	208,706
Kg	during the period	0.112	0,194	0,153	0,323
	in comparison with 01.2007		0,256	0,343	0,520
Ks	during the period	0.215	0,252	0,263	0,449
	in comparison with 01.2007		0,269	0,328	0,452
Kr	during the period	0.079	0,139	0,109	0,234
	in comparison with 01.2007		0,184	0,250	0,395

Source: authors calculations

1) in the growth period (01.2007 - 07.2008), the export elasticity in terms of concentration is 11.89, while the variation of the IHH index does not exceed 10.44%. The obtained indicators are rather tentative, which is due to the fact that the data of previous periods were not taken into account, in which growth was also observed;

2) during the fall period (07.2008 - 01.2009) the concentration index decreased from 2767.7 to 1736.2 units (variation of 17.7%), which determines the elasticity of exports at the level of 1.82. This indicates that the growth of the export concentration index (IHH) of products before the crisis by 1% (100 points) has led to an acceleration of the volume of export reduction in the conditions of the crisis by 1.82%. Thus, the ultra-high concentration of exports (mainly due to the dominance of the article - "base metals and their products") has resulted in a shock impact of the global financial crisis on the domestic economy. During the same period, the growth of the index of trade and industrial concentration by one hundredth (with the basic weighted average level of 2200 units) has led to a decrease in exports by 0.47% for Latin America (Costa Neto and Romeo, 1999).

3) during the recovery period (01.2009 - 12.2011), the weighted average concentration index did not exceed the value of 1631,9 units (8.95% variation), and the export elasticity was negative 4,37 units. As a consequence, the increased diversification of products contributed to the growth of exports. The maximum volume of exports after the recovery was \$6443 million. For comparison, the pre-crisis maximum was \$7,616 million. Growth of diversification was caused, first of all, not by the increase in the exports volume of minority commodity positions, but by the decrease in the share of dominant positions. In addition, over the four months from the crisis bottom, the concentration index has been increasing from the minimum values of 1359,9 to the maximum of 1801,2 units. The main reason was the higher rate of recovery of dominating positions over the minority ones.

4) The decline period (12.2011 - 12.2014) actually consists of two time intervals. Until the end of 2013, there were fluctuations in exports in the range of USD 5500 million. With a period of 5-6 months. Since the beginning of 2014, a rather rapid decline in exports started, which was caused by endogenous causes, in contrast to the fall of 2008 - the breakdown of the functioning of the industrial complex in Donetsk and Luhansk regions, problems in the monetary (credit) sectors of the economy. Overall, the export elasticity in terms of concentration was 10.8 units. The variation of the IHH index did not exceed 7.03%, and the drop-in exports amounted to 40.9%, compared to the maximum of December 2011. A certain increase in export concentration over the last four months of 2014 was a reflection of the almost double increase in the share of "plant-based products" (from 12.1% to 24.9%) in the export structure.

A set of integral indices is used to assess the significance of structural shifts in research practice. The following factors have been chosen within the framework of this analysis: the quadratic ratio of relative structural shifts ($\sigma_{d1/d0}$), the integral coefficient of structural differences of Szalai (Ks), the integral coefficient of structural shifts of Gatayev and the indicator of relative differences in the structure (Kr). The results of calculations of the quadratic ratio of relative structural shifts indicate rather significant changes in the structure of exports. In relative terms, during the reaction to the shock of 2008, the structure was varied by 92.752%, and in the crisis period of 2014 - by 208.706%. The Indicator of relative differences points to significant structural shifts during 2007-2013 and significant shifts in 2014. Similar conclusions can be obtained from the analysis of other integral ratios. In general, the scale of structural shifts in 2014 was much larger than in 2008.

5. CONCLUSIONS

The conducted researches as a whole confirm the validity of the conclusions concerning the negative impact of high concentration (low commodity diversification) of exports on the parameters of the economy's reaction to shock disturbances. This conclusion is correct for both external and internal drivers of the crisis. The results of the analysis of the export determinants of social and economic resilience indicate the negative impact of "raw material" specificity on the ability of Ukraine to ensure constant development. The limited format of the article leaves unanswered the question related to the presence of a pre-leg between the dynamics of the level of concentration and the volume of exports. There is also a need for additional analysis of the relationship between export and import flows. It should also be noted that studies by N. Costa Neto and R. Romeo have empirically proven that the effects of the crisis have been mitigated through sectoral and product diversification of exports. In the case of the domestic economy, the first thesis finds its verification, but the neutrality of geographical diversification is quite disputable, which requires additional research in this direction.

REFERENCES

- BURLUTSKIY, S., BURLUTSKII Sv. and MARGASOVA, V., (2019), The Relationship Between Short-Term Fluctuations and Stages of Economic Cycle: The Case of Ukraine, *Revista ESPACIOS*, 40 (10), 10-21.
- CHEN, Y., XIONG, X., (2014), An Empirical Analysis for Over-Sophisticated Export and Regional Economic Growth, *Modern Economy*, 5, 1114-1119.
- EPPS, T., (2013), *Probability and statistical theory for applied researchers*. World Scientific Publishing Company, ISBN 978-9814513159.
- NUR DİLBAZ ALACAHAN, YAĞMUR AKARSU, (2017), Foreign Trade Policy of European Union's Effects on Turkish Economy, *Journal of Life Economics*, 4(1), 25-38.
- PRIGOGINE, I., (1957), *The Molecular Theory of Solutions*, Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- RAFAEL ROMEU, NELSON CAMANHO DA COSTA NETO, (1999), *Did Export Diversification Soften the Impact of the Global Financial Crisis?*, IMF: Working Paper 11.
- SERENELLA SALAA, BIAGIO CIUFFOB and PETER NIJKAMPC, (2015), A Systemic Framework for Sustainability Assessment, *Ecological Economics*, 119, 314-325.
- SZALAI, A. et al., (1972), *The Use Of Time: Daily Activities Of Urban And Suburban Populations In Twelve Countries*, Netherlands: The Hague Mouton.
- VAHALIK, B., (2015), Analysis of Export Diversification Development of the European Union and BRICS Countries, *Ekonomická revue –Central European Review of Economic Issues*, 18, 59-69.
- VON BERTALANFFY, L., (1968), *General System Theory: Foundations, Development*, New York: George Braziller, ISBN 978-0807604533.

THE EFFECTS OF EMOTIONS ON RISK AVERSION BEHAVIOR

Selim AREN * & A. Berrak KÖTEN **

* Prof. Dr. Yildiz Technical University, Faculty of Economic and Administrative Science Business Administration, TURKEY, e-mail: saren@yildiz.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1841-0270>

** Istanbul Kultur University Vocational School
Public Relations and Publicity Programme, TURKEY, e-mail: a.koten@iku.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5680-9920>

Geliş Tarihi: 22 Eylül 2019; Kabul Tarihi: 17 Ekim 2019
Received: 22 September 2019; Accepted: 17 October 2019

ABSTRACT

This study investigates the effects of basic emotions like fear, sadness, anger, and hope on risk aversion and the intent to make a risky investment. The data used in the study in 2017 were obtained through convenience sampling. A relationship was found between fear and risk aversion and between risk aversion and the intent to make a risky investment. Both objective and subjective financial literacy affect the relationship between fear and risk aversion, while the latter significantly affects sadness. The study makes an important contribution to the literature on the effects of basic emotions on risky investment intent.

Keywords: Risk aversion, risky investment intention, fear, hope, sadness, anger

Jel Kodes: D14, M21

1. INTRODUCTION

As the studies on behavioral finance increased, and as they were published frequently in respected journals, the fact that investors did not make decisions only by rational principles was accepted. Another important contribution of behavioral finance studies was that they revealed the effect of emotions on financial decisions. In our present time, emotions are not considered as variables disrupting financial decisions, and therefore should be excluded in the decision-making process. Emotions that are properly managed may help to make better decisions; however, false emotional awareness and dealing with them in an unsuitable manner in decision-making process may have negative outcomes.

Affect, which refers to emotional experience, includes feelings, moods and attitudes. Strong affective heuristics may change the decision as well as the evaluation process. For this reason, not only the feelings, but also the mood, personality traits, attitudes and emotional experiences of the decision-maker are important on the decision.

Affective heuristics are useful and functional especially in complex situations. The individual produces several labels (i.e. tags) with the affective heuristics s/he has. These tags generate shortcuts about the decision variable. For instance, the tags like “*The X firm is modern, innovative, promising and exciting*”, or “*The Y firm is traditional, conservative, antiquated and boring*” are the determinants for the decision. The tags are valuable for decision-maker since they simplify and accelerate the decision process, and eliminate the uncertainty and the stress that is related to it. However, for the purpose of making an accurate decision, the intuition (which is used as knowledge) must be merged with the mind in an accurate way. When this agreement is ensured, the decision-maker will have an effective evaluation and judgment process. In this respect, the ideal financial psychology is ensured by the individual’s knowing himself/herself and by controlling his/her emotional motives.

A person’s feelings that stem from his/her mood or living conditions or from other persons or nearby objects are called “emotions.” Psychology-based studies and behavioral finance literature classify emotions into two groups: *positive* and *negative emotions*. However, different cultures may vary in the perceptions of some emotions (such as anger) as positive or negative. In general, while Western culture regards anger as *an emotion related to obstacles hindering the realization of a goal*, which is a positive interpretation; Eastern culture regards it as a *loss of control*, which is a negative interpretation.

Although there are such differences, emotions are considered to have positive or negative effects on financial decisions. This aspect has been investigated in recent years. The effect of emotions on financial decisions is generally considered to have two dimensions. The first dimension stems from the individual’s mental state and/or conditions at the moment a decision is made; the second represents the feelings about, past memories of, and experiences with financial assets or financial decision-making problems.

Investigations have revealed that people’s financial risk perceptions and financial decisions differ depending on whether the events immediately prior to making a financial decision make them feel happy (e.g., news of the birth of a child or grandchild), or make them feel unhappy (e.g., news about the death of a relative). Similarly, it has been observed that individuals who made a profitable investment in a certain financial instrument and thus were able to obtain a desired possession like a home or a car may evaluate that instrument as good in the future. However, those who have lost money from their investments and therefore suffered a loss, such as having to cancel a planned vacation, may evaluate that investment instrument as bad in the future. Financial instruments that have enabled the fulfillment of other needs in the past and thus evoked positive feelings are considered to be worth investing in again, even if they have high risk and low return. On the other hand, if current *very good investment*

instruments -which deliver good returns- caused a financial loss to an investor in the past, the investor is likely to evaluate them negatively. The ability of people's emotions to influence their investment decisions has attracted the interest of researchers in the field of behavioral finance in recent years, which has led to multi-dimensional evaluations.

The relationship between risk aversion and the intent to make a risky investment is another aspect that is as prominent as that of emotions. While at first glance these two variables are considered to be highly related, they do not always have common characteristics. Individuals' risk perception is not independent of time, mood, or the subject matter to be decided. The differentiation of time and mood was emphasized in the previous section. The item that is the focus of the decision creates at least as much difference as the other two risk assessments. The risks that a person takes when participating in an extreme high-adrenaline sport, agreeing to undergo a life-threatening surgery, being aware of the possibility of death in service to one's country, and investing in a high-risk financial asset cannot all be evaluated with the same risk paradigm. Each individual may have various assumptions regarding these risks. A person who is not concerned about engaging in dangerous sports may not tolerate the loss of money, and may not consider investing in almost risk-free financial assets. On the other hand, people who make risky investment decisions may not entertain any health-related risks. For this reason, the risk aversion behaviors of individuals and their intent to make risky investments are not necessarily negatively related. Therefore, this research studies this relationship after investigating the emotional aspects. The investigation of this relationship and the examination of the effects of emotions on both these variables will contribute valuable findings to the literature.

Finally, another important variable to consider is an individual's objective and subjective financial literacy level. Studies on financial literacy have rapidly grown over the last twenty years, with many examples in Turkish literature. However, almost all of these studies measured objective financial literacy. This variable, which is defined by other variables, refers to the level of financial information possessed by an individual. However, in recent years, the subjective financial literacy criterion has attracted the attention of behavioral finance researchers -that is, how an individual self-assesses his/her knowledge level. An important contribution of our study to the literature is that it investigates the relationship between these two financial literacy criteria, as well as their effect on the relationship between emotions, risk aversion behaviors, and risky investment intentions.

With all these considerations, this study provides important and pioneering findings. The remainder of this document is structured as follows: Section 2 outlines the conceptual framework and theory development of the study, and Section 3 describes the research method. Section 4 contains the results and discussion, and Section 5 concludes.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK AND THEORY DEVELOPMENT

2.1. Emotions and decision-making

Cognition is an individual's conscious mental activity, which is activated by paying attention to an event or phenomenon. The information about such an event is evaluated alongside past information and experiences, and a cause-effect relationship is established. Emotions are the experiences that are produced through activation of the mind, considered to be conscious, and give feelings of satisfaction or dissatisfaction. For emotion to emerge, the sensory organs must first sense a physical stimulation. Emotion is shaped by past experiences, which become meaningful and are observed as behavior. Kahneman and Tversky (1979) documented the effects of emotions on financial decision-making. Behavioral finance presents cognition and emotion as two influencing variables in the decision-making process. However, as Herbert (2018) claimed, the difference between these two is not as clear as it may be implied

by their definitions, and their effects are not limited to risky financial decision-making. Instead, they also influence personality and mood, which collectively have an impact on financial decision-making (e.g. Aren and Aydemir, 2014; Kalabalık and Aren, 2018; Meşe and Aren, 2018).

2.2.Risk

Risk is the possibility of different future outcomes, stemming from an expected situation. When individuals make decisions under risk, they refer to their past knowledge of the event, their ability to evaluate this information, and their past experiences. Although information is considered an *objective reality*, this is not completely true. The issue of which pieces of information -which may or may not affect the outcome of the event- will be taken into account and how these are weighed are determined by perceptions (note that a person has the ability to evaluate only eight pieces of information at the same time). Similarly, evaluating the experiences and abilities of an individual is an entirely subjective process. For this reason, the risk analysis and risk perceptions of an individual are not objective. In other words, personality traits differ from situation to situation and from time to time.

From a financial viewpoint, a risk is the deviation from what is expected. The Neoclassical Approach to finance foresees that individuals have a consistent approach for risk and return, and will prefer the highest return at the acceptable risk level, or the lowest risk at an acceptable return level.

However, in real life, as Nicholson et al. (2005) and Chu et al. (2017) stated, the same people may take bigger risks in some cases, and in some cases, they would not even want lower risks. There are several reasons to this: As Aren and Zengin (2016) stated, their information on investment might affect their risk preferences, or evaluating the success chance of the investment in a different way (Schoemaker, 1993), or their past risk-taking behaviors (Nicholson et al. 2005) might affect their preferences.

For this reason, it is not accurate to explain the decision about risks only with return. Perceptions have more importance in terms of directing towards risky behavior or not (Hoffmann et al. 2015); and as the perception increases, the probability of risky behavior decreases (Machin and Sankey, 2008). Similarly, as the feeling of optimism dominates, the desire for risk increases (Sjöberg and Engeler, 2009).

In addition, as Aren and Zengin (2016) stated, demographic characteristics and personality traits are also important in risk perception, and therefore, in risky behavior. In this respect, Aren and Zengin (2016) reported that age and gender affect the risky investment preference. Young people and men desire more risks. Grable (2000) emphasizes that the risk desire increases as the income and education levels increase. Similarly, Akhtar et al. (2011) detected a relation between education and risky investment. Bannier and Neubert (2016) explained the differentiation in risky investment according to gender with low data.

Aren and Zengin (2016) emphasized the demographic characteristics in the risky investment preference. Studies dealing with this aspect are relatively few in number. In this respect, Carducci and Wong (1998), Soane and Chmiel (2005), Dohmen et al. (2011), Durand et al. (2013) Tauni et al. (2017) also stated that personality traits affected risk desire. As a result, financial risk is different from the general risk concept, in which losses of security, nutrition, status, and similar factors are more important than a monetary loss (Herbert, 2018). For this reason, the concepts of risk taking and risky financial investment decisions are two variables that must be evaluated separately (Aydemir and Aren, 2017).

2.3. Anger and fear

Anger is the reaction of an individual to a perceived danger to his/her environment, or to him/her. Threat perception may be real or may exist only in the mind of the individual. However, regardless of whether it is real or imaginary, the individual experiences physical and psychological reactions to these threats. Carrión (2012) claimed that Clausen, who considered this topic, distinguished between active and passive anger-based reactions. The active response is verbal or physical, while the passive response is emotional. The emotional response is mostly related to interpreting and evaluating events. Based on this, Carrión (2012) emphasized that anger may be related to one single event, or to an interpretation of the world in general, and that these two should be considered differently.

DeSteno et al. (2000) reported that negative feelings such as anger could cause risky behaviors and have destructive consequences, compared to positive feelings. By referring to a study conducted by Baumeister et al., Park and Lee (2011) explained that individuals have a habit of changing a negative situation (i.e., a threat) by losing control and moving to risky behaviors without considering the risk/return relationship. In this respect, Lerner and Keltner (2001) stated that anger is the cause of a loss of control. A number of findings show that anger increases risk appetite (e.g., Lerner et al., 2015; Habib and Cassotti, 2015; Ferrer et al., 2016). Ferrer *et al.* (2016) approached anger from a gender-based perspective, and found that anger resulted in different risk appetites for men and women. In their experimental study, they showed that men had the tendency to move toward risky behaviors when they were angry, whereas women were less inclined to take risky actions because they were able to control their anger. On the other hand, Eagly and Wood (1999) stated that the anger–risk relationship cannot be gender-biased, but that it might be related to cultural norms, and thus claimed that differences may be seen among societies. In this respect, while Eid and Diener (2001) stated that anger was a useful and positive feeling when expressed in an accurate manner, Li (2011) stated that anger was accepted as a negative feeling in the Chinese culture.

Indeed, fear and anger are very close to each other. Fear, like anger, is the psychological and physiological response when an individual perceives some kind of danger. However, the physiological reactions of an individual when s/he is afraid and when s/he is angry (body temperature, heart rate, etc.) are different. Another equally important difference is that the threat must be realized for anger to manifest. Fear appears when there is a possibility that the danger might appear in the future. For this reason, unrealized threats cause fear, while realized threats cause anger.

In general, it is accepted that fear affects judgment and reasoning, and causes short-term thoughts. The people who are afraid cannot assess the situation they are in and their own status with an objective viewpoint. However, it is seen that they are unbiased and objective when they assess the fears of others. For this reason, it is seen that investors, who do not feel fear in a medium in which fear is dominant, make more robust decisions, and make use of investment opportunities. It is interesting that fear is associated with genetics and experience. For this reason, the thing here is the fact that investors are conditioned against fear. This situation requires psychological treatment; and in case it is not treated, it may have long-term outcomes on the investor's decisions. The fear sense is related closely to the project in bias that is mentioned in behavioral finance. According to this bias, investors reflect their current feelings to future; and for this reason, and an investor who is captured by this “*flood of feeling*” fears and does not have the courage and ability to make use of the decreasing prices in the market.

Although the effect of fear on risk-taking behavior is generally accepted, no absolute consensus on its direction has been reached. Based on the mood maintenance hypothesis, Conte et al. (2018) suggested that sad, angry, and scared individuals were more likely to take risks

than those who were in a neutral state. According to the relevant hypotheses, emotions include the desire to maintain positive situations, and the desire to mitigate the effects of negative events. Based on this, they assert that people who experience negative feelings such as fear will prefer risks. However, many other researchers—for example, Lerner and Keltner (2001), Crisan et al. (2009), Nguyen and Noussair (2014), and Stone et al. (2017)—found a negative relationship between fear and risk aversion. Although Campos-Vazquez *et al.* (2014), on the other hand, accepted the *reverse relationship*, they could not obtain any findings in their study. Approaching the topic in the context of insurance, Camerer (2013) emphasized that people who were afraid were insured, paying a price to avoid risks.

Kugler et al. (2012) made an important contribution by indicating that the effect of emotions on risk-taking or risk-averse behavior depended on the level and degree of uncertainty of the decision makers. For this reason, these relational findings of differing directions may be due to the source and severity of the uncertainty experienced. In this respect, Lee and Andrade (2015) tested the effect of fear on risk-appetite behavior in two differently designed experiments. In gambling, where excitement is in the foreground, fearful individuals wanted to take risks, while in a situation such as investing in the stock market, fear caused risk aversion.

2.4. Sadness, depression, and hope

Sadness is the feeling experienced by an individual because of suffering or loss. It is relatively short, healthy, and is experienced consciously. Another state of emotion that is often confused with sadness is depression, which is unconscious, long-term, and unhealthy. Sadness is a feeling that exists in the normal course of life. Just like fear and anger, sadness is a subject that is frequently investigated for its effects on risk-taking behavior.

Leith and Baumeister (1996) described sadness as a negative mood, and claimed that it reduced risk appetite. However, they also emphasized that a risky investment alone could not affect the intent to invest. However, Li (2011) conducted a study on Chinese entrepreneurs and found that sadness reduced the chances of starting a new venture. Similarly, Murgea (2016) emphasized that sadness induced individuals to act in a cautious manner. Similar to Leith and Baumeister (1996), Scheibehenne and Von Helversen (2015) described sadness as a negative feeling. However, they also differentiated it from anger. Compared to anger, sadness causes weaker stimulation and a stronger desire to control. Szasz et al. (2016) evaluated sadness and anger simultaneously; however, they indicated that the sadness–risk relationship was weaker than the anger–risk relationship. Rajagopal and Pham (1999) approached sadness from a different angle, and stipulated that sadness is caused by the loss or destruction of something worthy; because of this, the person who wants to compensate for a loss would be susceptible to the need for a reward, and would take more risks.

Hope is having a desire for the realization of an expected future goal. In this respect, hope is a concept that is different from mood. Because mood is related with the “present time”; however, hope is directed to the future. Snyder et al. (1991) claimed that hope has two components: the mental capacity to find various ways to achieve a desired outcome, and the motivating factors associated with achieving targets (Edwards et al., 2007). Reimann et al. (2014) emphasized that hope is not *optimism*, and that despair is not *pessimism*.

Another feeling that is related to hope is fear. Sometimes it is believed that if there is hope, there will be no fear or hopelessness. This is not true. Fear and hope are feelings that are inversely related with one another; however, they can also exist simultaneously. An investor who has a hope that company shares he invested in will have high returns in the future might also feel fear due to the fluctuations in the market and the unpredictable behaviors of other investors. With this mood, the same investor may have both fear and hope simultaneously.

Foo (2011) reported that hope raised risk perception. Hayenhjelm (2006) associated this with a current situation, and stated that if a current situation were negative, and if the desired outcome was unlikely to be obtained, the individual would take the risk with hope. In contrast, Reimann *et al.* (2014) associated enhanced risk perception with the future. If there is a threat to the desired future situation, the risk might be taken, but if there are no threats, the risk would be avoided.

2.5. Financial Literacy

Financial markets have become accessible for individual investors in the whole world (Lusardi and Mitchell, 2014). However, this situation has also given them the responsibility for understanding and assessing the complex financial instruments (Rooij *et al.* 2011; Lusardi and Mitchell, 2014). Especially the recent financial crisis has indicated the importance of this skills of understanding and evaluation for individuals (Aren and Aydemir, 2014). For this, education is a beneficial tool (Letkiewicz and Fox, 2014). However, the general education level is not always an influential factor (Aren and Zengin, 2016). The thing that is actually needed is financial literacy (Chu *et al.*, 2017).

Financial literacy means having the information on understanding financial assets, and risk and its return assessments (Singh and Sharma, 2016). Financial information, on the other hand, is the knowledge that is learnt and organized on market and products (Wang, 2009). However, this information is separated into two groups as objective and subjective ones. While objective information is the one whose accuracy is certain, the subjective one is the one that is believed to be true and to be owned. These two pieces of information might affect behaviors in different ways (Wang, 2009). For this reason, the increase in information does not guarantee better decisions. Psychological factors are included in this respect (Robb, Woodyard, 2011).

For this reason, the thing that is important is the ability to use the information, in other words, financial literacy rather than the information. While in wrong financial decisions, the effect of low financial literacy is seen (Brounen *et al.*, 2016), as the level of financial literacy increases, the quality of decisions also increases (Wang 2009; Bhushan and Medury, 2013). Meanwhile, financial literacy increases participation in markets (Rooij *et al.*, 2011; Chu *et al.*, 2017), the investment preference and risk perception (Aren and Zengin, 2016); which in return, increases the return expectation and the possibility to succeed in it (Clark *et al.*, 2015; Chu *et al.*, 2017).

3. RESEARCH METHOD

3.1. Aim, sample, and variables

The aim of this study is to determine the effects of different emotions on risk aversion behavior and on the intent to make a risky investment. The influence of feelings on risk avoidance behavior has been investigated in recent years. In this context, four essential feelings -fear, sadness, anger, and happiness- have been dealt with in the research. In addition, the effects of subjective and objective financial literacy on the relationship between emotion and risk aversion were also examined. Previous studies documented that financial literacy affects risk averse behavior. However, almost all of these studies included objective financial literacy in their models. In our study, subjective financial literacy, which is considered to have a larger effect on emotions, is also included in the model, together with objective financial literacy. This conceptualization renders the findings of the study unique.

The data used in the study were obtained by having participants fill out online questionnaires in a voluntary manner, using the convenience sampling method. Nearly half of the participants were male (54%), and half were female (46%). Marital status was also split approximately equally (with 54% married participants). A total of 76% of the participants were

young (40 years and under), and 80% were highly educated (undergraduate, post-graduate, or doctorate degree). The study variables, question numbers, and scales are presented in Table 1.

3.2. Analysis

The variables used in the study (excluding the objective and subjective financial literacy variables) were subjected to factor analysis, and then to the Cronbach's Alpha reliability analysis. The study variables are presented in Table 2.

The suitability and adequacy of the sample for factor analysis were assessed by the Bartlett and KMO Tests. The sample was determined to be suitable for factor analysis (0.000) and adequacy (0.779 >0.700). Following this assessment, the reliability analyses were conducted for each factor; Cronbach's Alpha values were found to be over the maximum level at 0.700.

Based on the results obtained from the factor and reliability analyses, the theoretically stipulated factors were formed, and the effects of emotions on risk aversion and the intent to make a risky investment were investigated. Firstly, a correlation analysis was conducted. The results indicated that there was a positive relationship between fear and risk aversion ($r=0.221$) at an error rate of 0.01; and a negative relationship existed between risk aversion and the intent to make a risky investment, at an error rate of 0.000 ($r=-0.417$). However, no relationships were found between other emotions. As may be seen in the correlation analysis, the risk aversion behaviors of individuals with high fear levels were considerable and statistically significant when compared to those with low fear levels.

A positive relationship was identified between objective and subjective financial literacy levels, at an error rate of 0.000 ($r=0.700$). However, no statistically significant relationships were determined between either financial literacy risk aversion or the intent to make a risky investment. Detailed analyses were done in cases where the expected relationships were not found.

A total of 66 independent t-tests were conducted to determine whether emotional levels caused differences in risk aversion for all the demographic characteristics in the study, and for subjective and objective financial literacy levels. A significant difference, with an error rate of up to 0.10, was reported for 12 variables; these are given in Table 3.

Investigation of gender-based differences indicated that angry male individuals sought greater risks, which reminds us of the old saying: *When anger comes, temper is lost. When anger goes, face is lost*. In the case of females, it was observed that individuals with high fear levels and low hope levels were more likely to avoid risk.

The risk aversion desire increased as the fear level increased in single individuals compared to married people. Similarly, fear levels increased risk aversion behaviors in young individuals between the ages of 20 and 30 years. While participants with low levels of education (primary/secondary school graduates) took more risks when they felt angry, university graduates avoided risks as their fear levels increased.

Risk levels increased when fear levels decreased in subjects with low subjective (based on the individual's financial knowledge) and objective (measured financial information levels) financial literacy levels. When subjective financial literacy levels were low, risk aversion increased as hope decreased. In individuals with low objective financial literacy levels, as the sadness levels increased, the risk aversion desire increased.

The present study also investigated whether risk aversion, the intent to make a risky investment, and subjective and objective financial literacy levels differed according to demographic variables. For this purpose, independent sample t-tests were conducted to

determine whether the four characteristics listed above differed according to gender and marital status variables. There were no significant differences in risk aversion, the intent to make a risky investment, or objective and subjective financial literacy levels according to the gender variable in the eight independent sample *t*-tests.

On the other hand, the objective financial literacy levels of married people were higher at a statistically significant level compared with single individuals, with an error rate of 0.002. However, interestingly, subjective financial literacy did not create a significant difference at an error level of 0.10. In other words, although married individuals had higher financial literacy levels than single people, these levels were not significantly different from those of single individuals. In addition, despite the high objective financial literacy levels, the level of risk aversion was higher for married individuals than for single individuals.

Since the demographic characteristics of age and educational level consist of more than two categories, ANOVA and Duncan tests were conducted to determine the differences between them.

Table 4 shows that study participants' ages were classified into four sub-categories, namely, 20–30, 31–40, 41–50, and 51+. Among these age groups, the 51+ group was the most risk-averse—which was an expected outcome. Parallel to this, while the oldest individuals were the least willing to make a risky investment, the 31–40 age group had the highest intent to make a risky investment. However, a noteworthy observation is that these two groups had the same objective and subjective financial literacy levels. Further, while the youngest group had the lowest financial literacy, the 41–50 age group had the highest financial literacy level.

Educational level was evaluated using four sub-categories: primary/secondary school, high school, university, and post-graduate/PhD level. However, when risk aversion was excluded, educational levels did not differ (high school graduates were those who had the highest risk appetite, and primary/secondary school graduates were the ones who most avoided risks). For this reason, these results are not reported in this study.

3.3. Results and discussion

Emotion is a phenomenon felt by individuals who are affected by their conditions or by the people around them. When emotions become permanent, they are referred to as moods. Regardless of whether the mood or emotional state is considered, they have strong physical and psychological effects on the individual.

Since standard emotions that influence financial behavior are considered elements that move decisions away from rationality, they are also considered elements that need to be destroyed. However, behavioral finance, which is descriptive rather than rule-making, is often regarded as interpreting people as “*humans*,” rather than as “*defects*” that must be destroyed.

This study adopted a behavioral finance perspective to examine the effects of emotions on risk aversion and the intent to make a risky investment. Although other studies have investigated their effects on risk aversion, the literature on intent to make a risky investment is limited. Four basic emotions—fear, anger, sadness, and hope—were discussed in the present study. The first tests showed that, among these four emotions, only fear increased risk aversion. However, when further detailed analyses were conducted based on demographic characteristics, some noticeable relationships were revealed. It was determined that anger has different effects on aversion in women than in men. While anger has no effects on risk aversion behavior in women, it increases the risk appetites in men. Men anger more quickly than women, leading to loss of control, and as a result, more risk taking.

An interesting finding is related to marital status. Regardless of the feeling of fear, married individuals are more likely to avoid risks than single people; this is an understandable finding when the social and economic conditions of married couples are considered. However, single individuals' risk appetites are affected by fear—single individuals who are fearful are more likely to take risks than single individuals without fear.

The results indicate that individuals with low education levels (primary/secondary school graduates) took more risks when they become angry, while those with higher education levels (university graduates) avoided risks when their fear increased. While the low levels of education deprived individuals of the ability to assess the results of their behaviors, the lack of something to lose fueled their risk appetite. In contrast, highly educated individuals may more realistically assess the results of the risks that they take, and may tend to avoid risks when they are afraid. This finding is further supported by the entrepreneurial literature. As the level of education rises, potential losses increase, which causes fear and hinders entrepreneurship (risk taking).

The study considered the important aspect of financial literacy. Objective financial literacy, which is mainly examined by the existing literature, is based on measurements. This is also a necessary approach to realistically determine the financial literacy levels that an individual possesses. However, as in our study, subjective financial literacy is also very important when emotions are considered, because the individual evaluates himself/herself. It has been found that there is a noteworthy and statistically significant relationship between these two financial literacy levels. However, there are also findings indicating that these variables differ. When you consider the topic in terms of fear, both objective and subjective financial literacy can cause risk aversion. However, in a less clear sentiment—that is, hope—subjective financial literacy is activated, causing risk aversion. Objective financial literacy has an effect on sadness, and individuals with low objective financial literacy levels avoid risks more as they become unhappier.

Another obvious difference between subjective and objective financial literacy is observed in marital status. Although married individuals had higher objective financial literacy than single individuals, no differences were found in the subjective financial literacy levels of married and single individuals. As stated above, while the responsibilities and age of married individuals made them more cautious, single people showed bravery and had more aggressive characteristics, which prevented a realistic appraisal of their financial literacy levels. While married people evaluate lower for their subjective financial literacy, single people evaluate higher and create an environment that is not different from subjective financial literacy, according to the marital status variable.

4. CONCLUSION

This study presents unique and important contributions to the literature by analyzing the effects of emotions on risk aversion, and by considering objective and subjective financial literacy in explaining the relationships. Because it is a pioneering study, its aim was to discover general relationships. However, the study can be repeated in the future using panel data, and by generating different emotions at different times and with the same subjects; this approach will be very useful in obtaining comparative data.

REFERENCES

- AJAY, S., & RAHUL, S. (2016). Financial literacy and its impact on investment behaviour for effective financial planning. *International Journal of Research in Finance and Marketing*, 6(8), 50–63
- AREN, S. & DINÇ, S. A. (2014). A literature review on financial literacy. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6 (11), 33–49
- AREN, S., & AYDEMİR, S. D. (2015). The factors influencing given investment choices of individuals. *Proceedings of the 4th International Conference on Leadership, Technology and Innovation Management, Istanbul, Turkey. Procedia - Social and Behavioral Sciences*, November 20–22, 210, 126–135. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.351.
- AREN, S. & ZENGİN, A. N. (2016). Influence of Financial Literacy and Risk Perception on Choice of Investment' 12th International Strategic Management Antalya, Türkiye, October 28–29 (instead of Podgorica, Montenegro July 21–23), 859–865. *Procedia: Social and Behavioral Sciences*, 235, 656–663
- BANNIER CHRISTINA, E., & NEUBERT, M. (2016). Gender differences in financial Risk taking: The role of financial literacy and Risk tolerance. *Economics Letters*, 145(August), 130–135
- CARDUCCI, B. J. & WONG ALAN, S. (1998). Type A and Risk Taking in everyday Money matters. *Journal of Business and Psychology*, 12(3), 255–259
- CAMERER, C. F. (2013). Goals, methods, and progress in neuroeconomics. *Annual Review of Economics*, 5(1), 425–455. doi: 10.1146/annurev-economics-082012-123040.
- CAMPOS-VAZQUEZ, R. M., & CUILTY, E. (2014). The role of emotions on Risk aversion: A prospect theory experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 50, 1–9. doi: 10.1016/j.socec.2014.01.001.
- CARRIÓN, O. B. (2012). Conceptualization of anger in English *Pop Fiction* stories. *Praxis*, 3(2), 1–29.
- CHU, Z., WANG, Z., XIAO, J. J., & ZHANG, W. (2017). Financial literacy, portfolio choice and financial well-being. *Social Indicators Research*, 132(2), 799–820. doi: 10.1007/s11205-016-1309-2
- CONTE, A., LEVATI, M. V., & NARDI, C. (2018). Risk preferences and the role of emotions. *Economica*, 85(338), 305–328. doi: 10.1111/ecca.12209.
- CRİŞAN, L. G., PANĂ, S., VULTURAR, R., HEILMAN, R. M., SZEKELY, R., DRUGĂ, B., ... MIU, A. C. (2009). Genetic contributions of the serotonin transporter to social learning of fear and economic decision making. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 4(4), 399–408. doi: 10.1093/scan/nsp019.
- DESTENO, D., PETTY, R. E., WEGENER, D. T., & RUCKER, D. D. (2000). Beyond valence in the perception of likelihood: The role of emotion specificity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(3), 397–416. doi: 10.1037/0022-3514.78.3.397.
- DINÇ AYDEMİR, S., & AREN, S. (2017). Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy? *Kybernetes*, 46(10), 1706–1734. doi: 10.1108/K-10-2016-0281.

- DOHMEN, T., FALK, A., HUFFMAN, D., SUNDE, U., SCHUPP, J., & WAGNER, G. G. (2011). Individual Risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522–550. doi: 10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x
- DURAND, R. B., NEWBY, R., PEGGS, L., & SIEKIERKA, M. (2013). Personality. *Journal of Behavioral Finance*, 14(2), 116–133. doi: 10.1080/15427560.2013.791294
- EAGLY, A. H., & WOOD, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist*, 54(6), 408–423. doi: 10.1037/0003-066X.54.6.408.
- EDWARDS, L., RAND, K. L., LOPEZ, S. J., & SNYDER, C. R. (2007). Understanding hope: A review of measurement and construct validity research. In A. D. Ong & M. H. M. Van Dulmen (Eds.), *Oxford handbook of methods in positive psychology* (pp. 83–95). New York: Oxford University Press.
- EID, M., DIENER, E. (2001). Norms for experiencing emotions in different cultures: Inter- and International differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 869–885. doi: 10.1037/0022-3514.81.5.869
- FERRER, R. A., MACLAY, A., LITVAK, P. M., & LERNER, J. S. (2017). Revisiting the effects of anger on risk-taking: Empirical and meta-analytic evidence for differences between males and females. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30(2), 516–526. doi: 10.1002/bdm.1971.
- FOO, M.-D. (2011). Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 375–393. doi: 10.1111/j.1540-6520.2009.00357.x.
- GRABLE, J. E. (2000). Financial Risk tolerance and additional factors that affect Risk taking in everyday Money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625–630. doi: 10.1023/A:1022994314982
- HABIB, M., CASSOTTI, M., MOUTIER, S., HOUDÉ, O., & BORST, G. (2015). Fear and anger have opposite effects on Risk seeking in the gain frame. *Frontiers in Psychology*, 6(March), 253. doi: 10.3389/fpsyg.2015.00253.
- HAYENHJELM, M. (2006). Out of the ashes: Hope and vulnerability as explanatory factors in individual Risk taking. *Journal of Risk Research*, 9(3), 189–204. doi: 10.1080/13669870500419537.
- HERBERT, J. (2018). Testosterone, cortisol and financial risk-taking. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 12, 1–17. doi: 10.3389/fnbeh.2018.00101.
- HOFFMANN, A. O. I., POST, T., & PENNING, J. M. E. (2015). How investor perceptions drive ActualTrading and risk-taking behavior. *Journal of Behavioral Finance*, 16(1), 94–103. doi: 10.1080/15427560.2015.1000332.
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. doi: 10.2307/1914185
- KALABALIK, Y., & AREN, S. (2018). The effects of demographic factors on the relationship between personality traits and financial Risk taking. *Spring International Congress of Management, Economy and Policy, Istanbul, Turkiye, April 28–29, 2018* (pp. 256–267). ICOMEP'18.

- KUGLER, T., CONNOLLY, T., & ORDÓÑEZ, L. D. (2012). Emotion, decision, and Risk: Betting on *Gambles versus Betting on people*. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(2), 123–134. doi: 10.1002/bdm.724.
- LEE, C. J., & ANDRADE, E. B. (2015). Fear, excitement, and financial risk-taking. *Cognition and Emotion*, 29(1), 178–187. doi: 10.1080/02699931.2014.898611.
- LEITH, K. P., & BAUMEISTER, R. F. (1996). Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, Risk taking, and Self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1250–1267. doi: 10.1037/0022-3514.71.6.1250.
- LERNER, J. S., & KELTNER, D. (2001). Fear, anger, and Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146–159. doi: 10.1037/0022-3514.81.1.146.
- LERNER, J. S., Li, Y., VALDESOLO, P., & KASSAM, K. S. (2015). Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*, 66(1), 799–823. doi: 10.1146/annurev-psych-010213-115043.
- LETKIEWICZ, J. C., & FOX, J. J. (2014). Conscientiousness, financial literacy, and asset accumulation of young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), 274–300. doi: 10.1111/joca.12040
- LI, Y. (2011). Emotions and new Venture judgment in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 28(2), 277–298. doi: 10.1007/s10490-009-9145-4.
- LUSARDI, A., & MITCHELL, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. doi: 10.1257/jel.52.1.5
- MACHIN, M. A., & SANKEY, K. S. (2008). Relationship between young drivers' personality characteristics, Risk perceptions, and driving behaviour. *Accident Analysis and Prevention*, 40(2), 541–547. doi: 10.1016/j.aap.2007.08.010
- MEŞE, K., & AREN, S. (2018). Finansal Okuryazarlık ve kişilik Özelliklerinin Riskli yatırım Niyeti üzerine etkisi [The influence of financial literacy and personality traits on risky investment intentions *ICOMEPE2018-Spring International Congress of Management, Economy and policy, Istanbul/TURKIYE*], April 28–29, 2018, 54–558.
- MURGEA, A. (2016). Seasonal affective disorder and the Romanian stock market. *Economic Research-Ekonomika Istrazivanja*, 29(1), 177–192. doi: 10.1080/1331677X.2016.1164924.
- AKHTAR, M. N., REHMAN, K., & HUNJRA, A. I. (2011). Determinants of short-term Investment decision-making. *Actual Problems of Economics*, 11(11), 356–363
- NGUYEN, Y., & NOUSSAIR, C. N. (2014). Risk aversion and emotions. *Pacific Economic Review*, 19(3), 296–312. doi: 10.1111/1468-0106.12067.
- NICHOLSON, N., SOANE, E., FENTON-O'CREEVY, M., & WILLMAN, P. (2005). Personality and Domain- Specific Risk Taking. *Journal of Risk Research*, 8(2), 157–176
- PARK, S. & LEE, J. H. (2011). How cognitive reappraisal of anger influences risk-taking behavior, social behavior and personality. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 39(3), 411–418.
- RAGHUNATHAN, R., & PHAM, M. T. (1999). All negative moods are not equal: Motivational influences of anxiety and sadness on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(1), 56–77. doi: 10.1006/obhd.1999.2838.

- REIMANN, M., NENKOV, G. Y., MACINNIS, D., & MORRIN, M. (2014). The role of hope in financial Risk seeking. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 20(4), 349–364. doi: 10.1037/xap0000027.
- ROBB CLIFF, A., & WOODYARD ANN, S. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 60–70
- SCHEIBEHENNE, B., & VON HELVERSEN, B. (2015). Selecting decision strategies: The differential role of affect. *Cognition and Emotion*, 29(1), 158–167. doi: 10.1080/02699931.2014.896318.
- SCHOEMAKER, P. J. H. (1993). Determinants of risk-taking: Behavioral and economic views. *Journal of Risk and Uncertainty*, 6(1), 49–73. doi: 10.1007/BF01065350
- SJÖBERG, L., & ENGELBERG, E. (2009). Attitudes to economic Risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance. *Journal of Behavioral Finance*, 10(1), 33–43. doi: 10.1080/15427560902728712
- SnYDER, C. R., HARRIS, C., ANDERSON, J. R., HOLLERAN, S. A., IRVING, L. M., SIGMON, S. T., . . . HARNEY, P. (1991). The will and the ways: Development and validation of an individual-differences measure of hope. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(4), 570–585. doi: 10.1037/0022-3514.60.4.570.
- SOANE, E., & CHMIEL, N. (2005). Are Risk Preferences consistent? *Personality and Individual Differences*, 38(8), 1781–1791. doi: 10.1016/j.paid.2004.10.005
- STONE, E. R., BRUINE DE BRUIN, W., WILKINS, A. M., BOKER, E. M., & MACDONALD GIBSON, J. (2017). Designing graphs to communicate risks: Understanding how the choice of graphical format influences decision making. *Risk Analysis*, 37(4), 612–628. doi: 10.1111/risa.12660.
- SZASZ, P. L., HOFMANN, S. G., HEILMAN, R. M., & CURTISS, J. (2016). Effect of regulating anger and sadness on decision-making. *Cognitive Behaviour Therapy*, 45(6), 479–495. doi: 10.1080/16506073.2016.1203354.
- TAUNI, M. Z., RAO, Z., FANG, H., & GAO, M. (2017). Does investor personality moderate the relationship between information sources and trading behavior? Evidence from Chinese stock market. *Managerial Finance*, 43(5), 545–566. doi: 10.1108/MF-08-2015-0231
- WANG, A. (2009). Interplay of investors' financial knowledge and Risk taking. *Journal of Behavioral Finance*, 10(4), 204–213. doi: 10.1080/15427560903369292

Tables

Table 1: Variables

Variable	Item	Scale
Risk Aversion	7	Donthu and Gilliland (1996)/Burton <i>et al.</i> (1998) (Modified: Aydemir and Aren, 2017)
Intent to Make a Risky Intention	4	Putrevu <i>et al.</i> (1994)/Dodds <i>et al.</i> (1991) (Modified: Aydemir and Aren, 2017)
Fear	5	Leary (1983)
Anger	5	Gambetti and Giusberti (2012)
Hope	4	Snyder <i>et al.</i> (1991)
Sadness	3	Doherty (1997)
Subjective Financial Literacy	1	Aren and Canikli (2018)
Objective Financial Literacy	11	Van Rooij, Lusardi and Alessie (2001)

Table 2: Varimax factor analysis and reliability analyses results

Anger	Fear	Risk Aversion	Risky Investment Intention	Hope	Sadness	
A1	F1	R1	N1	H1	S1	
A2	F2	R2	N2	H3	S2	
A3	F3	R3	N3	H4	S3	
A4	F4	R4	N4			
A5	F5	R5				
		R7				
KMO		0,779				
Bartlett's Test of Sphericity		2321,927 ^{0,000}				
% of Var.	14,242	13,223	13,067	11,314	7,917	7,829
Reliability	0,920	0,883	0,842	0,891	0,736	0,761

Table 3: The results of independent sample t-tests and risk aversion differentiation according to emotion level

Demographical Variables	Emotion	Level	Average	Significance
All Data	Fear	Low	3,20	0,034
		High	3,52	
Male	Anger	Low	3,39	0,032
		High	2,94	
Female	Fear	Low	3,16	0,001
		High	3,83	
Female	Hope	Low	4,06	0,016
		High	3,74	
Single	Fear	Low	2,95	0,013
		High	3,49	
20–30	Fear	Low	2,99	0,001
		High	3,71	
Primary/Secondary School	Anger	Low	4,08	0,005
		High	2,79	
University	Fear	Low	3,12	0,087
		High	3,46	
Subjective Financial Literacy Low	Fear	Low	3,11	0,043
		High	3,55	
Subjective Financial Literacy Low	Hope	Low	3,90	0,059
		High	3,20	
Objective Financial Literacy Low	Fear	Low	3,07	0,039
		High	3,54	
Objective Financial Literacy Low	Sadness	Low	2,74	0,080
		High	3,31	

Table 4: Duncan analysis risk aversion results per age group, intent to make a risky investment, objective financial literacy, and subjective financial literacy differentiation

Age Group	1	2	
31-40	3,1583		
20-30	3,2587	3,2587	
41-50	3,4917	3,4917	
+51		3,7436	
Significance	0,204	0,063	
Intent to Make a Risky Investment			
Age Groups	1	2	
+51	1,8654		
41-50	2,2750	2,2750	
20-30	2,3619	2,3619	
31-40		2,6188	
Significance	0,056	0,187	
Objective Financial Literacy			
Age Group	1	2	3
20-30	4,01		
51+	5,92	5,92	
31-40		6,48	6,48
41-50			8,35
Significance	0,055	0,577	0,059
Subjective Financial Literacy			
Age Groups	1	2	
20-30	2,40		
31- 40	2,80	2,80	
51+	3,15	3,15	
41-50		3,35	
Significance	0,058	0,167	

THE EFFECTS OF LOGISTICAL AND SUPPLY CHAIN ON THE PERFORMANCE OF SHALLOT FARMERS EAST JAVA

La Ode Andi HERMAWAN * & Arik PRASETYA ** & Saparila WOROKINASHIH ***

* *Master Program of Business Administration, University of Brawijaya, Malang, INDONESIA, e-mail: hermawanlaodeandi@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4363-6573>*

** *Departemen of Business Administration, Faculty of Administration Sciences, University of Brawijaya, Malang, INDONESIA, e-mail: arik.p.fia@ub.ac.id
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0472-6365>*

*** *Departemen of Business Administration, Faculty of Administration Sciences, University of Brawijaya, Malang, INDONESIA, e-mail: saparila.fia@ub.ac.id
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6950-9954>*

Geliş Tarihi: 24 Eylül 2019; Kabul Tarihi: 21 Ekim 2019
Received: 24 September 2019; Accepted: 21 October 2019

ABSTRACT

This study aims to analyze and explain logistical activities in the shallot supply chain in East Java Province. Data were collected using a questionnaire from 200 shallot farmers as instruments in the study sample. Data analysis using SEM PLS method with SmartPLS 3.0 software. The results of this study indicate that transportation has a significant influence on integrative supply chains and business performance. This means that the higher the role of partners to producers to prepare transportation in the transportation process will increase integrative supply chain activities so that business performance of producers will also increase. While the integrative supply chain has a significant influence on business performance. that is, an integrated supply chain between the farmers and partners will improve the results of farmers' business performance.

Keywords: *Shallots, transportation, integrative supply chain, business performance*

Jel Codes: *F17 C50*

1. INTRODUCTION

Shallot is a source of income and can provide employment opportunities to farmers so that it provides a fairly high contribution to the regional economic development, especially in the area of production centers. High market demand for shallots makes this commodity one of the leading national commodities. High consumer demand for shallots must always be fulfilled so that the business profit target can be achieved. Therefore, efforts to improve the business performance of shallot farmers are very necessary.

Improved business performance is the ability of farmers to set standards desired by customers by considering low production costs, improving product quality, inventory, reducing material costs and delivery deadlines (Tracey & vonderembse, 2004). Improved business performance is expected to provide high profits for farmers, thus making a major contribution in meeting the needs of the community. Farmers' business performance in producing shallots has increased from year to year. This is seen from the data based on the Central Statistics Agency (www.bps.go.id, 2018) where in 2013 the harvested area (Ha) was 98,937 Ha with the production of shallots amounting to 1,010,773 tons and an increase in harvested area in 2017 was 158,172 Ha with a production yield of 1,470,155 tons, so that the price of shallots at the producer level (farmers) from 2013 amounted to Rp 14,801 / kg and prices continued to increase until 2017 of Rp 26,652 / kg, while the price of the consumer level fluctuated. The level of shallots productivity is still low, because the average national and local shallots productivity is only around 9-10 tons / ha, far below the production potential which is above 20 tons / ha (BPS, 2018). The low productivity of shallots is due to the lack of availability of quality seeds, limited production facilities and infrastructure, and the lack of proper implementation of specific SOPs at the location (www.bappenas.go.id).

As a commodity that is traded, of course, the yield of shallots need to be distributed in the market and industry, so there is a need for a system that regulates the supply chain management of shallots. Integrative supply chain is an activity in an organization and the activities of suppliers, customers, and other integrated supply chain members (Flynn, et al., 2010). The key factor for the success of the integrative supply chain is the cooperative relationship between different partners in the supply chain, specifically the trust and commitment of the relationship. Integrative supply chains are applied to agricultural products that have certain characteristics influenced by the production system, the nature of the product and consumers, so the logistics system must be handled specifically. In integrative supply chain activities a logistics management system is needed.

Inadequate logistics conditions will have an impact on the low competitiveness of Indonesian products, both in the domestic market and in the international market, especially for horticultural products. Perishable products such as horticultural products will be greatly affected by the logistical conditions. This will affect the quality of products and product prices at the consumer level and the accuracy of the delivery schedule and other factors of consumer concern. The process of sending shallots to harvest should consider in the choice of transportation mode.

The choice of transportation by considering distance and security will certainly create a more effective and efficient transportation movement process. Therefore, transportation management needs to be designed with due regard to these characteristics. The choice of transportation routes and safety in operations is one of the main factors that must be considered in the process of moving goods.

2. GRAND THEORY

2.1 Theory Cost Transaction Analysis (TCA)

The agreement between the supplier and buyer considers the risks that will occur in logistics activities in the supply chain. TCA is an instrument used to decide on a transaction in supply chain activities must be done at the place of production or at the place of consumers. The grand theory in this study is Transaction cost analysis (TCA) offers a normative economic approach to determine the boundaries between producers and partners that can be used to manage all resources in the process of producing goods. (Williamson, 1975, 1985, 1996). According to Williamson, (1996) transaction cost analysis (TCA) is used in making decisions in supply chain activities. Examples are experiments in logistical activities (Maltz, 1993; Andersson, 1997; Halldorsson, 2002), relationships between suppliers and buyers (Mikkola, 2003b; Bensaou, 1999; Stuart and Mc Cutcheon, 1996), and supply chain restructuring (Croom, 2001).

2.2 Logistics Theory

Logistics management as part of the supply chain related to the flow of goods, services and information. The logistics process plays a key role for integration between organizations.

Prajogo & Olhager, (2012) say that increasing logistics integration is an important factor in achieving operational benefits such as cost reduction, delays, hazards, increased sales, distribution, customer service, service levels, and customer satisfaction.

Mena and Steven in Fizzanty and Kusnandar (2012), explained some special characteristics of agricultural products including horticulture, namely:

1. Seasonal, agricultural products have a seasonal nature both in the production system and consumption.
2. Safety, nutrition and health: food products will have a direct impact on the body of someone who consumes. Therefore the factors of safety, quality, traceability become important issues.
3. Short product life and susceptibility to damage: biological properties of agricultural products lead to short life and are vulnerable to damage caused by physical or chemical
4. Impact on the environment: agricultural systems are at risk of the environment because it uses a lot of land, water, and energy.

Meanwhile Vorst, et al in Fizzanty and Kusnandar, (2012) explained the logistical characteristics of agricultural products based on actors in the supply chain, namely: farmers, traders (retailers) and industry.

2.3 Transportation Theory

According to Bowersox (2002), transportation provides geographical benefits to the logistics system by connecting facilities with markets. According to the theory proposed by Tracey, (2004) transportation is considered an important element in the success of logistics and supply chains. The mode of transportation assumes that the cost of shipping commodities on a particular route is proportional to the number of commodity units sent on that route (Sari, 2010: 4). Sinulingga (1999), argues that a transportation can be said to be good if the travel time is fast enough, the frequency of service is sufficient, safe or free from possible dangers and comfortable service conditions. Research conducted by Kim, et al. (2014) mentioned that this study provides an understanding of shipping goods from New Zealand choosing the right mode of transportation by interviewing 45 companies in various industries. This study presents five

service choice criteria, namely: product maintenance, cost, timeliness, reliability and security. Research conducted by Fan, (2016) says that adjusting the speed of product transportation is considered an innovative way to get a time buffer to manage catastrophic risks in the supply chain.

2.4 Integrative Supply Chain Theory

The theory put forward by Kim and Narasimhan, (2002) states that integrative supply chains connect companies with customers, suppliers and other channel members by integrating relationships, activities, functions, processes, and locations. Research conducted by Suhaiza's theory, (2005) states that integrative supply chains have an impact on company performance and help local companies to invest more resources and time. It is very important for local companies to integrate their main strategies with suppliers and customers. Research conducted by Ahmad, (2005) Some companies decide on the most effective integrative method to serve suppliers and customers. Companies that choose a supplier and customer approach are expected to be more competitive and have better performance and competence. The company increasingly improves integration with suppliers and consumers, so performance is increasing both to gain trust or commitment from suppliers and consumer loyalty. So this research can be concluded that it has a significant effect on integrative supply chains on company performance.

2.5 Theory Of Business Performance

According to the theory proposed by Anggareni, (2009) said that performance measurement is needed to monitor and control, communicate organizational goals to functions in the supply chain, know where the position of an organization is relative to competitors and to the objectives to be achieved and determine the direction of improvement for create competitive advantage. Performance measurement is an important element in decision making in planning work effectiveness (Bhagwat and Sharma, 2007). Researchers Orsi, et al. (2017) said that measuring the business performance of farmers needs to develop basic skills and be supported in improving land and crop management, crop yields, storage and transportation.

3. RESEARCH METHODS

3.1 Research Design

This research is a type of explanatory research (explanatory research) with a quantitative approach using survey methods.

3.2 Data Collection Method

This research uses primary data and secondary data. Data was collected through a questionnaire to 200 respondents. The object of this research is shallots farmers from four districts in East Java Province, namely Malang Regency, Nganjuk Regency, Kediri Regency and Probolinggo Regency.

3.3 Data Analysis

Data analysis using the Structural Equation Modeling (SEM) method is one of the methods currently used to cover weaknesses in the regression method. To analyze the data the researcher used the SEM PLS method with SmartPLS 3.0 software.

4. FINDING

In the inferential statistical analysis of this study there are three stages namely

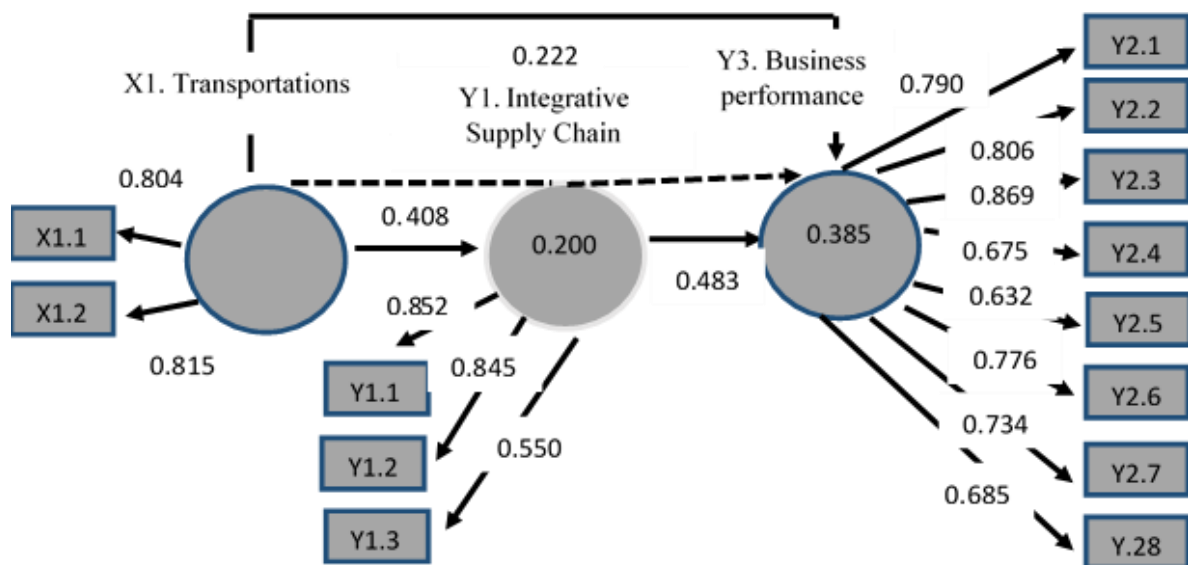
4.1 Evaluation of Measurement Model (Outer Model)

Outer Analysis This model specifies the relationship between latent variables with indicators or items. It can be said that the outer model defines how each item relates to the latent variable. The following items are measured that are associated with latent variables.

Table 1. Variables And Items

Operational Definition	Variable	Items
The decision-making process by farmers relating to transportation includes distance and security considerations in transferring shallots yields	X1. Transportation	X1.1 Distance considerations. Safety considerations. X1.2
The decision making process by farmers relating to the integrative supply chain includes networks between farmers, collectors, traders and thinners who work together in the production process and production quality assessment system to create and deliver shallots to consumers.	Y1. Supply chain integration	Y1.1 Monitor the planting process. Y1.2 Monitor the harvest process. Y1.3 Quality improvement technical training.
Farmers' perceptions as objects of interviews about performance improvement include production quantities, production quality, and profits generated.	Y2. Business Performance	Y2.1 Increase crop yields. Y2.2 Maintain product quality. Y2.3 Increased profits. Y2.4 Use of organic fertilizer. Use of organic pesticide fertilizers. Y2.5 Y2.6 Empower workforce from the surrounding environment. Y2.7 Allowance for business profits for the common good. Y2.8 Handling of farmer identification cards.

Figure 1. Outer Model Analysis



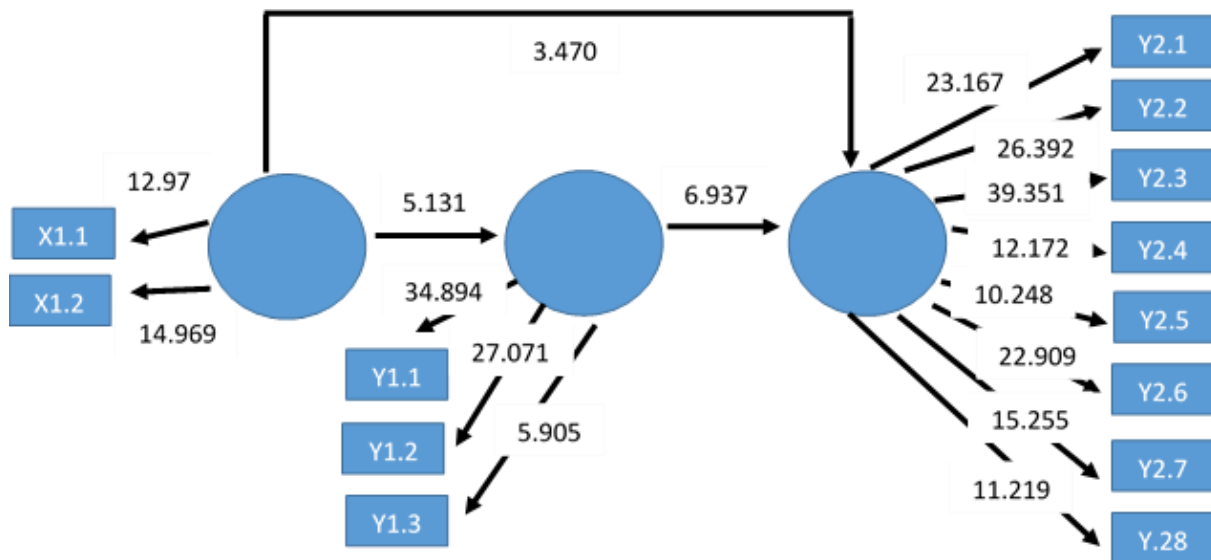
Source: SmartPLS 3.0 output

In outer mode measurement has three criteria, namely discriminant validity, convergent validity, and composite reliability. There are three construct variables used in this study, namely transportation, integrative supply chain, and business performance.

4.2 Evaluation of Structural Model (inner Model)

Inner model analysis / structural model analysis is carried out to ensure that the structural model that is constructed is robust and accurate. Evaluation of inner models can be seen from several indicators / items.

Figure 2. Analysis of the inner model



Source: SmartPLS 3.0 output

Structural model testing (inner model) is done to measure the relationship between variables using SmartPLS 3.0 software. This test is carried out to determine through R-Square contained in endogenous (dependent) variables.

4.3 Hypothesis Testing Results

The findings of the research hypothesis testing using bootstrapping from SmartPLS analysis are as follows:

Table 2. Hypothesis Testing Results

	Original Samples (O)	Averages Sample (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Information
Transportation -> Integrative Supply Chain	0,408	0,414	0,066	6,174	0,000	Significant
Transportation -> Business performance	0,222	0,224	0,068	3,282	0,001	Significant
Integrative Supply Chain -> Business performance	0,483	0,487	0,069	7,035	0,000	Significant
Transportation -> Rantai pasok integratif -> Business performance	0,197	0,202	0,046	4,303	0,000	Significant

Source: SmartPLS 3.0 output

The results of the influence of hypothesis testing are as follows:

1. Testing the H1 Hypothesis

The results of testing the influence of Transportation (X1) on the Integrative Supply Chain (Y1) can be seen in table 1 showing a path coefficient of 0.408 which means that the influence of transportation (X1) on the integrative supply chain (Y1) with a t-statistic of 6.174 and p-value 0,000, then the decision is H1 accepted, meaning the hypothesis that transportation has a significant effect on the integrative supply chain is accepted.

2. H2 Hypothesis Testing

The results of testing the influence of Transportation (X1) on Business Performance (Y2) can be seen in table 1 showing the path coefficient of 0.222 which means that the influence of transportation (X1) on business performance (Y2) with a t-statistic of 3.282 and a p-value of 0.001, then the decision is H1 accepted, meaning the hypothesis that transportation (X1) has a significant effect on business performance (Y2) is accepted.

3. Hypothesis Testing H3

The test results of the influence of the integrative supply chain (Y1) on Business Performance (Y2) can be seen in table 1 shows the path coefficient of 0.483 which means that the influence of the integrative supply chain (Y1) on business performance (Y2) with a t-statistic of 0.483 and the p value -value of 7.035, then the decision is H1 accepted, meaning the hypothesis that the integrative supply chain (Y1) has a significant effect on business performance (Y2) is accepted.

4. Hypothesis testing H4

The results of testing the influence of Transportation (X1) indirectly on Business Performance (Y2) through the Integrative Supply Chain (Y1) can be seen in table 1 showing the influence of transportation (X1) on business performance (Y2) through the interrelative supply chain (Y1) the indirect path coefficient is 0.197 with a t-statistic value of 4.303. The t-statistic value shows that the t-statistic value is greater than t-table (1,960). As well as a p-value of 0.00 the decision H6 is accepted. The P-value obtained indicates a value of less than 0.05 so that it shows that the integrative supply chain (Y1) has a significant influence in mediating the effect of transportation (X1) on business performance (Y2).

5. DISCUSSION

5.1 Effects Of Transportation (X1) On Integrative Supply Chains (Y1)

Transportation plays an important role in the integrative supply chain system in moving the availability of goods from the original location to the destination location. In the selection of transportation there are several things that must be considered, namely the type, nature of the product, vehicle capacity, timeliness and type of handling properly so that the costs incurred can be as minimal as possible and increase profits, in order to be efficient in suppressing in-transit inventory and increasing security so reduce the risk of damage and loss in the distribution process.

Hypothesis testing The value of the Transport variable (X1) to the integrative supply chain that is transportation (X1) has a positive and significant effect on the integrative supply chain variable (Y1). This study looks at the relationship made by farmers and traders for the selection of transportation facilities used to transport shallots. In the selection of transportation facilities the majority of partners (traders) prepare themselves or rent other vehicles but the vehicle costs are usually borne by partners (traders) because farmers do not want to bear the risk of damage to shallots when transporting unless the price of shallots goes down and there

is a distribution of transportation costs. By using a cost sharing system when the price of shallots goes down, no party will be disadvantaged because they have to bear the joint costs.

This research is supported by a theory put forward by Bowersox (2002), stating that transportation provides geographical benefits to the logistics system by connecting facilities with markets. In the transportation system, many choices must be made to obtain the convenience and smoothness of transportation of goods, including the mode of transportation or type of vehicle that is suitable for the situation (Rushton, et al. 2010). While another theory put forward by Tracey (2004), states that transportation is considered an important element in the success of logistics and supply chains.

The research that has been done is in line with Rockpoint's research in the research of Kim, et al. (2014) said that in his research presented five criteria for transportation service choices, namely: product maintenance, cost, timeliness, planning and security. Timeliness is said to be the most important service factor, followed by product maintenance and safety. This means that in the selection of transportation modes when shipping or taking goods adjusted to the level of need and minimize risk.

The key factor for the success of integrative supply chains is the cooperative relationship between different partners in the supply chain, in particular, trust and commitment to relationships especially in terms of transportation (Handfield and Bechtel, 2002; Beth, et al. 2003; Kwon and Suh, 2005).

Another study conducted by Yun Yun (2014), said to study the development of rural supply chains to support agricultural businesses by building effective supply chains starting from supplier farmers, distributors and retailers. There must be cooperation with various parties involved in the supply chain activities. The results show that the logistics management of agricultural products cannot stand alone but must be managed together with the components of the supply chain so that the competitive advantage of Indonesian agricultural products can be superior to other countries. Transportation must meet the requirements specified in the customer service policy such as time requirements (arrive before), time conditions (arrive after / depart before), volume requirements (cubic or weight sent between each origin and destination), frequency requirements (shipping per time period) and minimal damage on the route.

5.2 Effects Of Transportation (X1) On Business Performance (Y2)

Testing the influence of transportation (X1) on business performance (Y2) there is a significant relationship because the transportation used to transport the shallots harvest is prepared from traders, this can affect the improvement of farmer's business performance.

This research is supported by a theory put forward by Bowersox (2002), stating that transportation provides geographical benefits to the logistics system by connecting facilities with markets. In a network of facilities, transportation is a link in a business performance. In designing a logistics system in a business, it is important to establish a balance between transportation costs and the quality of service. Research conducted in line with the results of research conducted by Tracey (2004), that there is a positive influence between transportation and business performance.

Another study conducted by Simkova (2015), states that transportation performance can be formed through Performance Indicators that help organizations in determining and measuring the progress of business objectives. Performance Indicators are measurements that can be measured and agreed upon in advance that reflect critical success factors in a business. If performance is specific and simple, it can be easily communicated so that it is easy to use and easy to understand. Quality is a very important indicator to keep customers in the company. This affects the performance and economic results of the company. When the company has a

competitive advantage, it means the company is able to meet customer requirements as well as being able to meet customer desires. If the customer feels dissatisfied with the company's service, the customer can say dissatisfaction with the company's service so that it can affect other customers as a result the company will lose revenue and lose customers.

According to the theory proposed by Anggareni (2009), it states that business performance measurement is needed to monitor and control, communicate organizational goals to functions in the supply chain, know where the position of an organization is relative to competitors and to the objectives to be achieved and determine the direction of improvement to create competitive advantage.

5.3 Effects Of Integrative Supply Chains (Y1) On Business Performance (Y2).

Testing the value of the integrative supply chain variable (Y1) on business performance (Y2) that there is a significant relationship between the integrative supply chain variable (Y1) and the business performance variable (Y2). The influence of integrative supply chains (Y1) on business performance (Y2) is significant because producers (farmers) and traders collaborate to establish good relationships in order to create a mutually beneficial integrative supply chain. This means that an increasingly integrated integrative supply chain will improve the business performance of producers (farmers). This research is in line with the theory put forward by Kim and Narasimhan, (2002) stating that integrative supply chains connect companies with customers, suppliers, and other channel members by integrating relationships, activities, functions, processes, and locations.

Research conducted in line with research conducted by Suhaiza (2005), says that integrative supply chains impact company performance, will help local companies get ready to invest more resources and time. It is very important that local companies start to become agile and learning organizations so that local companies continue to integrate their main strategies with suppliers and customers. According to the results of research conducted by Suhaiza (2005), said that the key factor for the success of integrative supply chains is the cooperative relationship between different partners in the supply chain, specifically, trust and commitment of the relationship.

This research is also in line with research conducted by Ahmad, (2005). Research conducted by Ahmad (2005), said that the competition was carried out not only to see competition between companies but also to see the supply chain applied by each company. Some companies decide on the most effective integrative method to serve suppliers and customers. Choosing a supplier and customer approach is expected to be more competitive and have better performance and competence. The more a company increases integration with suppliers and consumers, the performance will improve both to gain trust or commitment from suppliers and consumer loyalty. The pattern of integration affects company performance. The more the company integrates with suppliers and consumers, the performance increases both the company gets the trust or commitment from suppliers and consumer loyalty.

The theory put forward by Anggareni (2009), says that performance measurement is needed to monitor and control, communicate organizational goals to functions in the supply chain, know where the position of an organization is relative to competitors and to the objectives to be achieved and determine the direction of improvement to create competitive advantage.

5.4 Indirect Effects Between Transportation (X1), Integrative Supply Chain (Y1) And Business Performance (Y2).

Based on the results of data analysis conducted using SmartPLS 3.0 software, there is an indirect significant effect between the variables of Transportation (X1), integrative supply chain (Y1) and business performance (Y2). Based on this, the integrative supply chain variable

(Y1) can be stated as a mediating or intervening variable meaning that the integrative supply chain has a major influence on transportation in improving business performance.

Based on the results of the path coefficient value of each relationship between variables shows that there is an indirect relationship between variables (Transportation X1) to business performance (Y2) mediated by the integrative supply chain (Y1) is having a significant effect. This means that integrative supply chains play an important role indirectly to increase the influence of transportation in improving business performance.

In this research, transportation used for the process of transporting shallot harvest is prepared from traders so that the costs are fully borne by the trader with the aim of minimizing costs and maximizing the overall value generated to meet the needs and demands of customers. So it can be concluded that the integrative supply chain has a significant influence in mediating transportation in improving farmers' business performance. The better the transportation system owned by partners (traders) will improve business performance.

According to the theory put forward by Bowersox (2002), said that in a network of facilities, transportation is a chain of connecting a business. In designing a logistics system, a balance must be established between transportation costs and the quality of service (Bowersox, 2002). This research is in line with research conducted by In Tracey, (2004) explained that there is a positive influence between transportation and business performance. Another study conducted by Fan (2016), said that about the modes of transportation for the final product significantly impact the supply chain costs, the mode of transportation for long-distance transportation of products significantly impacts the supply chain flexibility.

According to the theory put forward by Narasimhan & Ajay, (2001) said that integrative supply chains can also be seen from the surrounding dimensions, namely consumer integration, information integration, distribution and logistics integration, supplier integration and purchase integration. Integrative supply chains combine information integration, logistics integration, distribution integration, purchase integration, internal integration, supplier integration, customer integration, process integration and product integration (Das, et al. 2006).

6. CONCLUSIONS AND LIMITATIONS

6.1 Conclusion

This study aims to analyze and explain logistical activities in the shallot supply chain in East Java Province. The results of this study indicate that transportation has a significant influence on integrative supply chains and business performance. This means that the higher the role of partners to producers to prepare transportation in the transportation process will increase integrative supply chain activities so that business performance of producers will also increase. While the integrative supply chain has a significant influence on business performance. That is, an integrated supply chain between the farmers and partners will improve the results of farmers' business performance.

6.2 Limitations

This data has limitations on research respondents based on education and research respondents only focus on the perspective of shallots farmers. This limitation causes limitations to obtain information shallots supply chain in East Java Province.

7. CONTRIBUTION

This research contributes to farmers in improving relations between partners for the use of logistics in supply chain activities to improve business performance in the field of horticulture, especially shallots.

REFERENCES

- ABDILLAH, W. & DAN HARTONO, J. (2015). Partial Least Square (PLS): Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis. Yogyakarta
- AKHMAD I.S. & BAMBANG S., (2005). Integrasi Supply Chain Dan Dampaknya Terhadap Performa Perusahaan. *BENEFIT*, Vol. 9, No. 1. Surakarta
- ANGGARENI, W. (2009). Pengukuran Kinerja Pengelolaan Rantai Pasok Pada PT.Crown Closures Indonesia.Jakarta: Universitas Gunadarma.
- BHAGWAT R. & SHARMA MK. (2007). Performance measurement of Supply Chain Management: A balanced scorecard approach. *Comput Ind Eng.* 53 (2007) 43–62.doi: 0.1016/j.cie.2007.04.001.
- BOWERSOX, D. J, CLOSS, D. J. & COOPER, M. B., (2002). Supply Chain Logistics Management “. Irwin/ MC Graw Hill series.
- DAN KUSNANDAR FIZZANTY, T. (2012). Pengelolaan Logistik dalam Rantai Pasok Produk Pangan Segar Di Indonesia. Jakarta. Pusat Penelitian Perkembangan Iptek-Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia
- DAS, A., NARASIMHAN, R., & TALLURI, S. (2006). Supplier Integration-Finding An Optimal Configuration”, *Journal of Operations Management*, Vol. 24 No. 5, pp. 563-582.
- FAN, Y., SCHWARTZ, F., & VOß, S. (2017). Flexible supply chain planning based on variable transportation modes. *International Journal of Production Economics*, 183, 654–666. Doi:10.1016/j.ijpe.2016.08.020
- FLYNN, B.B., HUO, B. & ZHAO, X. (2010). The Impact Of Supply Chain Integration On Performance: A Contingency and Configuration Approach. *Journal of Operations Management*, 28, 58–7.
- Gula Merah Pada Ud Sari Bumi Raya Menggunakan Model Transportasi Dan Metode Least Cost.
- HANDFIELD, R.B., & BECHTEL, C. (2002). The Role of Trust And Relationship Structure In Improving Supply Chain Responsiveness, *Industrial Marketing Management*, Vol. 31 No. 4, pp. 367-382.
- KIM, H.-C., NICHOLSON, A., & KUSUMASTUTI, D. (2014). Freight Transport Mode Choice and Mode Shift in New Zealand: Findings of a Revealed Preference Survey. *Sustainable Logistics*, 165–192.doi:10.1108/s2044-994120140000006007
- KIM, S. W., & NARASIMHAN, R. (2002). Information System Utilization In Supply Chain Integration Efforts. *International Journal of Production Research*, 40(18), 4585-4609.
- LAMBERT, D. M. & STOCK, J. R. (1993). *Strategic Logistics Management* “3 rd ed., Richard D Irwin. Inc
- ORSI, L., DE NONI, I., CORSI, S., & MARCHISIO, L. V. (2017). The role of collective action in leveraging farmers’ performances: Lessons from sesame seed farmers’ collaboration in eastern Chad. *Journal of Rural Studies*, 51, 93–104. Doi:10.1016/j.jrurstud.2017.02.011
- PRAJOGO D.,& OLHAGER, J.. (2012). Supply chain integration and performance: The effects of longterm relationships, information technology, and sharing, and logistics integration. *International Journal of Production Economic*, 135, 514–522.

- RUSHTON, A., CROUCHER, P., & BAKER, P. 2010. *The Handbook of Logistics And Distribution Management* 4th Edition. London: Kogan Page Limited.
- SIMKOVA, I., et al. (2015). *Measuring The Quality Impacts On The Performance In Transport Company*. Volume 10 Issue 3. DOI: 10.21307
- SINULINGGA, B.D. (1999). *Pembangunan Kota Tinjauan Regional dan Lokal*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- SLACK, N., CHAMBERS, S. & JOHNSTON, R. (2001). *Operations Management*, 3rd ed., Prentice-Hall, Harlow.
- TRACEY, M.. (2004). *Transportation Effectiveness and Manufacturing Firm Performance*. *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 15 Iss 2 pp. 31 – 50
- www.bappenas.go.id. Desember 5th
- www.bps.go.id.2018. January 11th
- YUN YUN DAN KURNIAWA, A. (2014). *Supply Chain Logistik Dalam Kaitannya Dengan Ketahanan Pangan Di Pedesaan*. Proseding Seminar Bisnis & Teknologi ISSN: 2407-6171. Cimahi
- ZAILANI, S. & RAJAGOPAL, P. (2005). *Supply chain integration and performance: US versus East Asian companies*, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 10 Issue: 5, pp.379-393, <https://doi.org/10.1108/13598540510624205>

FAST-FOOD ÜRÜNLERİNİN TERCİH EDİLME NEDENLERİNİN TESPİTİ: SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

DETERMINATION OF THE REASONS FOR PREFERENCE OF FAST FOOD PRODUCTS: AN APPLICATION ON STUDENTS OF SIVAS REPUBLIC UNIVERSITY

Mualla AKÇADAĞ * & Tuba AHISKALI BOZKURT **

* Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F. Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü,
TÜRKİYE, e-mail: makcadag@cumhuriyet.edu.tr
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0785-3976>

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F. Uluslararası Ticaret ve Lojistik
Bölümü, TÜRKİYE, e-mail: tubanilahub06@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9576-5599>

Geliş Tarihi: 8 Ağustos 2019; Kabul Tarihi: 20 Ekim 2019
Received: 8 August 2019; Accepted: 20 October 2019

ÖZET

Dünya genelinde, hayatın hemen her alanını kolaylaştırmak adına, pratikleşmeye yönelik alternatiflerin ortaya çıkması, yeme alışkanlıklarını da evrilmeye yöneltmiştir. Öyle ki, yapılan araştırmalar sonucunda geleneksel yeme alışkanlıklarından fast food yeme şekline büyük bir geçiş yapıldığı görülmektedir. Fast food yeme şeklinin hitap ettiği büyük bir hedef kitle vardır ki, bu kitlenin önemli bir bölümünü gençler özellikle de öğrenciler oluşturmaktadır.

Bu çalışma, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencilerinin fast food ürünlerini tercih etme nedenlerini belirlemek ve bu nedenlerle öğrencilerin demografik özellikleri ile bir farklılık olup olmadığını anlamak amacı ile yapılmıştır. Çalışmanın anakütlesini Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde okuyan öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile toplanmıştır. Ankette fast food ürünlerini tercih etme nedenlerini anlamaya yönelik Öncü ve ark. (2007) tarafından uygulanan ölçekten yararlanılmıştır. Ölçek 6 boyuttan oluşmakta ve boyutlar toplamda 19 ifade ile ölçülmektedir. Uygulanan anket formunun ikinci bölümünde ise öğrencilerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler yer almaktadır.

Araştırmanın bulguları arasında öğrenciler için fast food tercih etme nedenlerinden ürün özelliği boyutundan olan yiyeceklerin tazeliği alt boyutu önemli görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Fast Food, Tüketici, Tüketici Tercihleri.

Jel Kodları: M30, M31

ABSTRACT

In order to facilitate almost all aspects of life worldwide, the emergence of alternatives to practicality has led to the evolution of eating habits. As a result of the researches, it is seen that a great transition has been made from the traditional eating habits to the way of eating fast food. There is a big target group that the way of eating fast-food, a significant part of this mass is composed of young people; especially students.

The aim of this study was to determine the reasons why Sivas Cumhuriyet University students prefer fast food products and to understand whether there is a difference with the demographic characteristics of the students. The aim of this study was to determine the reasons why the students of Sivas Cumhuriyet University prefer fast food products. The sample of the study consisted of students studying at Sivas Cumhuriyet University. Data of the study Simple random sampling method was collected. Öncü et al. (2007) used the scale. The scale consists of 6 dimensions and the dimensions are measured with 19 expressions in total. In the second part of the survey, there are statements that determine the demographic characteristics of the students.

Among the findings of the study, the freshness of food sub-dimension, which is the product feature dimension, is one of the most important reasons why students prefer fast food.

Keywords: Fast - Food, consumer, consumer preferences.

Jel Codes: M30, M31

1.GİRİŞ

Tüm dünya da yaşanan yenilikler yeme kültüründe de değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Bu değişiklikler ve yeniliklerden en spesifik olan fast food yemek çeşitlerinin yaygınlaşmasıdır. Son zamanlarda evde yemek yeme azalıp, dışarda daha hızlı ve pratik yeme özelliği sunan fast food yeme alışkanlığı artmaktadır (Kaynak vd.;1996). Son zamanlarda evde yemek yeme azalıp, dışarda daha hızlı ve pratik yeme özelliği sunan fast food yeme alışkanlığı artmaktadır (Kaynak vd.;1996).

Dünyada ilk fast food işletmesi İngiltere'deki 1916' da White Castle olduğu bilinmektedir (Islam 2010:132). Bu işletmeden daha sonra Mc Donald's, KFC, Pizza Hut'ın piyasaya yerleşmesi ile dünyanın hemen hemen her yerinde restoran zincirleri kurulmaya başlamıştır. Türkiye' de ise İlyas restoranlar zinciri ve Hacı Arif bey örnek verilebilir (Korkmaz;2005:25).

İnsanların yoğun iş temposunda kısıtlı zaman içinde yemek ihtiyacını karşılayabilecekleri fast food alternatifi tüketicide kolay ve hızlı ulaşılabilen hazır yemek algısı oluşturmaktadır. Bu noktada fast food diğer yemek şekillerine göre daha tercih edilebilir bulunmaktadır (Sormaz v.d., 2015:1228-1229).

Hemen her yaşa adapte edilmeye çalışılan fast food kitlesinin alt yaş sınırı oldukça düşüktür öyle ki ilkokul çocuklarına kadar inmektedir, üst yaş sınırı ise bulunulan coğrafi bölgeye göre değişiklik gösterirken 45 yaş üstüne kadar çıktığı görülmektedir. Fast food gençlerin ve özellikle öğrencilerin öncelikli tercihleri arasında yer almaktadır. Öğrenciler arasında en çok üniversite öğrencilerinin fiziksel ortam, yiyeceklerin kalitesi ve çeşitliliği, kolay ulaşılabilme gibi faktörlerden dolayı fast food' a yöneldiği görülmektedir (Bayraktar v.d, 1995).

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencileri üzerine yapılan bu uygulama çalışmasında öğrencilerin fast food ürünlerini tercih etme nedenleri hazırlanan anket çalışmasıyla araştırılıp, anketlerin analizi ile çıkan sonuçlar belirtilmiştir.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Fast food ürünlerinin tercih edilme nedenleri üzerine yapılan literatür taramasında, tüketicilerin fast food alışkanlıklarını belirlemek ve fast food restoranlarında sunulan hizmet kalitesini algılamaları ile yaşam tarzları arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışma göze çarpmaktadır. Çalışma sonucunda tüketicilerin yaşam tarzları ile hizmet kalitesi algılamaları arasında ilişki bulunmuştur. (San, Z. 2009).

Bir diğer çalışmada ise Gazi Üniversitesi öğrencilerinin fast food ürünleri tercih etmelerinde etkili olabilecek değişkenler belirlenip, önem derecelerine göre saptamak ve sınıflandırmak amaçlanmıştır. Söz konusu çalışma da Öncü vd. (2007) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin; ürünün fiyatı, ürünün tazeliği, lezzeti, ısı ve çeşitliliğini göz önünde bulundurdıkları görülmektedir. (Yazıcıoğlu vd;2013:36).

Konuyla ilgili Ankara üniversitesi öğrencileri ile yapılan çalışmada fast food yiyeceklerin tercih edildiği görülmektedir. Sonuçlara bakıldığında fast-food tüketim sıklığının cinsiyete göre farklılık göstermediği bulunmuştur ayrıca, fast-food restoranına gitme zamanı gibi faktörler üzerinde cinsiyetin istatistiksel olarak anlamlı bir belirleyici olmadığı da tespit edilmiştir. (Yardımcı, H. 2012)

Araştırma konusuna yakın bir diğer çalışmada ise Fast food tüketiminin nedenlerini belirlemek için uygulanan faktör analizi sonuçlarına göre fast food ürünlerini tercih etmelerindeki açıklayıcı faktörler gruplandırılmıştır. En belirgin faktörler “Ürün-Kalite-Fiyat ilişkisi”, “Yerin Doğruluk”, Ürün ve Hizmet ”ve“ Zamanın Kıtlığı ”olarak adlandırılmıştır. (Onurlubaş ve Yılmaz; 2013).

Riyad' da yaşayan ergen ve genç erişkin Suudi kızları arasında fast food tüketimindeki eğilimleri incelemek üzere yapılan çalışmada ise Suudi kızlar arasında fast food tüketiminin yüksek prevalansı olduğuna dair kanıtlar sunmakta ve fast food tüketiminin eğilimlerini dikkate alan ve genç ve genç erişkin kızların beslenme davranışlarını hedef alan toplum temelli beslenme müdahalelerine acil ihtiyaç olduğunu göstermektedir. (Nora vd.; 2015).

Bir diğer çalışmada ise Üniversite öğrencilerinin fast food ürünlerini tercih etmelerinde etkili olabilecek değişkenleri önem derecelerine göre saptanmış ve demografik değişkenlere göre farklılık olup olmadığı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışmada katılımcı öğrencilerin fast food tüketimlerine etki eden en önemli nedenlerin başında; ürün özellikleri, daha sonra hız ve fiyat politikası geldiği belirtilmektedir (Kıngır vd.;2015:102-119).

Njagi (2017) ise Nairobi' de yapmış olduğu çalışmasında öğrencilerin fast food tercih etme nedenleri olarak kişisel ve sosyal faktörlerin rol oynadığını belirtmiştir. Çalışmada öğrencilerin ikamet ettiği çevredeki arkadaşlarından dolayı etkilendiğini ve fast food restoranlarını tercih etmede sosyal faktörlerin etkili olduğunu uygulamalı çalışmasında vurgulamıştır.

Kultaş (2018), ise çalışmasında fast food markalarının önemli tüketici gruplarından olan ve ulusal literatürde yeterince dikkat çekilmemiş fast food markalarını ve çocukların fast food markalarını tercih etme nedenlerini incelemiştir (Kultaş; 2018).

Yine konuyla ilgili bir diğer çalışma olan üniversite öğrencilerinin yaşam tarzı ve fast food ürünlerini tercih etme nedenleri arasında ilişki olup olmadığının belirlenmesine yönelik yapılan araştırmadır. Çalışmada fast food tüketim nedenlerine ilişkin veriler ürün özellikleri ve yaşam tarzları olarak belirlenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre; yaşam tarzı ve fast food tüketim nedenleri arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu gözlemlenmiştir. (Tengiz;2018).

Konuyla ilgili güncel bir çalışmada ise Blesic ve diğerleri (2018), öğrencilerin fast food tercih ederken en çok gıda kalitesi, görünüm, yemek sunumu, ürün çeşitliliği, restoran temizliği, servis hızı gibi faktörlere önem verdikleri belirtilmektedir.

Son olarak bir diğer çalışmada fast food türü ürünlerle ilgili marka algısı ile marka algısının ilişki içerisinde olduğu kavramların, müşteri memnuniyetinin ve marka tercihlerinin açıklanması amaçlanmıştır. X ve Y kuşağının katılımcı olarak belirlendiği çalışma sonucunda müşterilerin fast-food marka tercihlerinin; marka algısı ve müşteri memnuniyeti ile pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirtilmiştir (Kahraman, M.A. 2019).

Yapılan literatür taramasında öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerini belirleyen çalışmalarda farklı sonuçlara ulaşılmıştır (San, 2009; Yardımcı, 2012; Yazıcıoğlu, 2013; Kultaş, 2018). Bu sonuçlardan bazıları ise fast food tercih etme nedenleri arasında işletmenin atmosferi, ürünlerin tazeliği, ürün özellikleri, hızlı servis gibi değişkenler olduğu gözlemlenmiştir. Dolayısıyla tüm bu bilgiler ışığında; tüketim açısından çoğu işletmelerin hedef kitlesi haline gelen gençlerin, yeme içme kültürünün değişikliğe uğraması sonucu tercih nedenlerinde önemli hale gelen fast food yeme-içme tarzının Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencileri açısından durumunun merak edilmesi sonucu bu araştırmanın yapılmasına karar verilmiştir. Çalışma sonucu ile Sivas İlinde yaşayan nüfusun büyük bir bölümünü oluşturan Üniversite öğrencilerinin fast food tercih nedenlerini belirlemek ve bu nedenlerin demografik özellikler açısından bir farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymak amaçlanırken aynı zamanda bu sonuçların fast food hizmeti veren işletmelere de katkı sağlayacağı umulmaktadır.

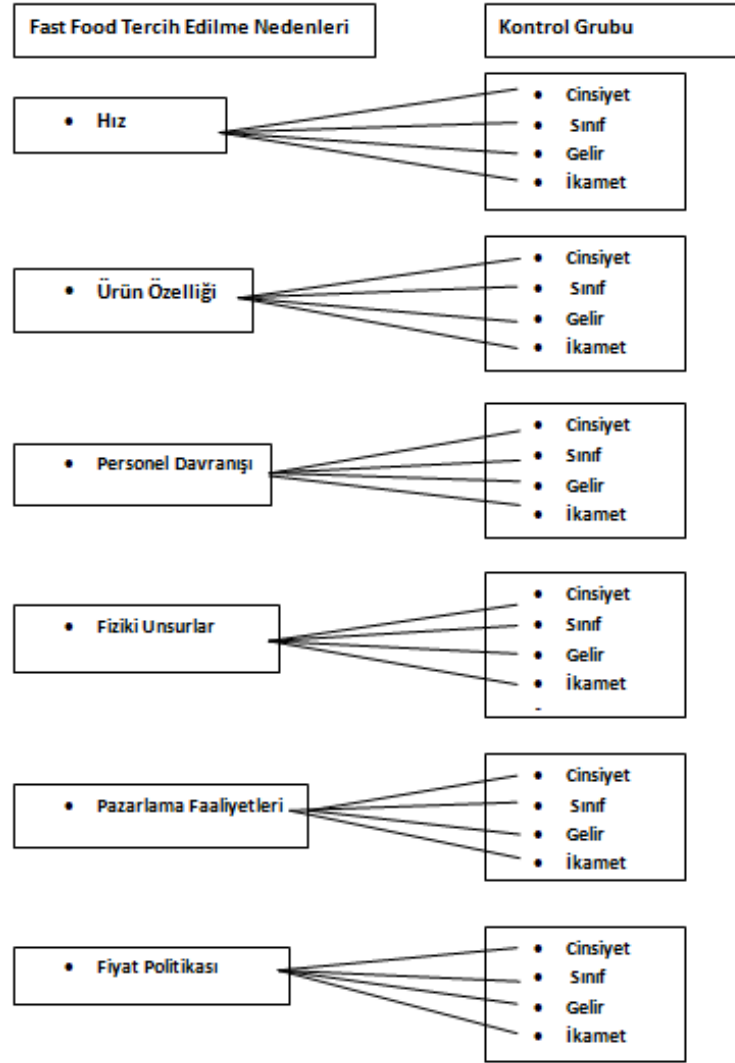
3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın metodolojisi kısmında araştırmanın amacı, modeli ve hipotezleri konularına değinilecektir.

3.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Hipotezleri

Bu çalışmanın amacı Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencilerinin fast food ürünlerini tercih etme nedenlerini belirlemektir. Çalışmanın fast food tercih etme nedenleri ölçeği altı boyuttan (Hız, ürün özelliği, personel davranışı, fiziki unsurlar, pazarlama faaliyetleri, son olarak fiyat politikası) oluşurken, dört kontrol grubu etkeni (öğrencilerin cinsiyet, sınıf, gelir ve ikamet durumları) bulunmaktadır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



Araştırmanın hipotezleri ise şu şekildedir;

- H₁: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **hız** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden hız ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₃: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden hız ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₄: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden hız ile ikamet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₅: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **ürün özelliği** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₆: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden ürün özelliği ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₇: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden ürün özelliği ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₈: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden ürün özelliği ile ikamet yeri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

- H₉: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **personel davranışı** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₀: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden personel davranışı ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₁: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden personel davranışı ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₂: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden personel davranışı ile ikamet yeri arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₃: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **fiziki unsur** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₄: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiziki unsur ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₅: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiziki unsur ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₆: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiziki unsur ile ikamet yeri arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₇: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **pazarlama faaliyetleri** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₈: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden pazarlama faaliyetleri ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₁₉: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden pazarlama faaliyetleri ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂₀: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden pazarlama faaliyetleri ile ikamet yeri arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂₁: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden **fiyat politikası** ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂₂: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiyat politikası ile sınıf arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂₃: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiyat politikası ile gelir arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- H₂₄: Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinden fiyat politikası ile ikamet yeri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın verileri basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile toplanmıştır. Hazırlanan ankette fast food ürünlerini tercih etme nedenlerini anlamaya yönelik Öncü ve ark. (2007) tarafından uygulanan ölçekten yararlanılmıştır. Öncü ve diğerleri (2007) tarafından yapılan faktör analizi sonucuna göre varyans yüzdesinin 64,06 olduğu belirtilmiştir. Bu oranın faktör analizi için yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Ölçek 6 boyuttan (Hız, ürün özelliği, personel davranışı, fiziki unsurlar, pazarlama faaliyetleri, fiyat politikası) oluşmakta ve boyutlar toplamda 19 ifade ile ölçülmektedir. Bu boyutlardan 1-3 arasındaki sorular hız faktörü, 4-7 deki ifadeler ürün özelliği, 8-10 personel davranışı, 11-14 fiziki unsurlar, 15-16 pazarlama faaliyetleri, 17-19' daki ifadeler ise fiyat politikası faktörleri olarak ölçeğin alındığı Öncü ve ark. (2007) çalışmasından birebir uygulanmıştır. Uygulanan anket formunun ikinci bölümünde ise öğrencilerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler yer almaktadır.

Çalışmanın fast food tercih nedenlerini belirlemek için kullanılan ölçeğin ifadelerine katılımlı ile ilgili görüşler 5' li likert ölçeği (1=Hiç önemli değil, 2= Önemli değil, 3= Kısmen

önemli, 4=Önemli, 5= Çok önemli) ile belirlenmiştir. Anketin son bölümünde ise öğrencilerin demografik özelliklerini (cinsiyet, sınıf, gelir, ikamet) anlamaya yönelik sorular yer almaktadır. Çalışmanın hipotezlerini test etmek için T- testi ve Anova analizleri yapılmıştır. Ayrıca fast food tercih edilme nedenleri için ifadelerin frekanslarına da bakılmıştır.

Araştırmanın anakütlesini Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Üniversitede toplam 54.896 öğrenci öğrenim görmektedir. Bu öğrencilerden 800 tanesine ulaşılmış (zaman ve maliyet) geri dönüşüm olarak 712 anket analize tabi tutulmuştur. Araştırmanın anket çalışması 2019 yılı, 15 Nisan – 10 Haziran tarihleri arasında yapılmıştır.

4.1. Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın analiz sonuçları, hipotezlerin test edilmesi ve yorumlar yer almaktadır.

4.1.1. Araştırmanın Örneklemi ile İlgili Demografik Değişkenler

Araştırmaya katılan öğrencilerin; kontrol boyutu değişkenleri olan cinsiyet, sınıf, gelir ve ikamet ile ilgili bilgiler tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Demografik Değişkenler	n	%
Cinsiyet		
Kadın	380	53,4
Erkek	331	46,5
Sınıf		
Hazırlık	42	5,9
1.Sınıf	222	31,2
2.Sınıf	151	21,2
3.Sınıf	135	19,0
4.Sınıf	162	22,8
Gelir		
400 ve altı	105	14,7
401-600	275	38,6
601-800	101	14,2
801-1000	79	11,1
1001 ve üzeri	152	21,3
İkamet		
Aile ile birlikte	215	30,2
Öğrenci evi	111	15,6
Öğrenci yurdu	386	54,2

Tablo 1’ e göre araştırmaya katılım sağlayan 720 öğrenciden 380’ ini (% 53,4) kadınlar, 331’ini (% 46,5) erkekler oluşturmaktadır. Sınıf değişkenine baktığımızda 720 öğrenciden en çok 222’ sinin (% 31,2) 1. Sınıf olduğu görülmektedir. Gelir değişkenine bakıldığında ise 720 öğrenciden en çok 275’ inin (%38,6) 401-600 gelirin sahip olduğu görülürken son değişken olan ikamet değişkeninde 720 öğrencinin en çok 386’sının (%54,2) öğrenci yurdunda kaldığı anlaşılmaktadır.

4.1.2. Güvenirlilik Analizi

Araştırma modelinde, fast food ürünlerin tercih edilme nedenleri (Cronbach’s Alpha) güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Fast food ürünlerin tercih edilme nedenleri ölçeği: 86,4 ile yüksek güvenilirlikte olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Hipotezlerin Test Edilmesi

Öğrencilerin fast-food ürünlerini tercih etme nedenleri (Hız, ürün özellikleri, personel davranışı, fiziki unsurlar, pazarlama faaliyetleri, fiyat politikası) ile demografik özellikleri (cinsiyet, sınıf, gelir, ikamet yeri) arasında farklılık olup olmadığını belirlemek için yapılan T testi ve Anova testi sonuçları aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 2. Fast-food Tercih Etme Nedenleri Değişkenlerine Ait Frekans Tablosu Bulguları

Fast Food Yiyecekler ile İlgili İfadeler	x	ss
Hız		
Servis Hızı	4,32	,798
Ürünün Her An Bulunabilmesi	4,23	,789
İşletmeye Ulaşılabilirlik	4,37	,740
Ürün Özellikleri		
Yiyeceklerin Lezzeti	4,78	,503
Yiyeceklerin Tazeliği	4,82	,466
Yiyeceklerin Isısı	4,58	,659
Menüdeki Ürün Çeşitliliği	4,31	,806
Personel Davranışı		
Çalışan Personelin Bakımlı Olması	4,23	,916
Bilgi ve Deneyim	4,07	,913
Her Müşteriye Eşit Şekilde Davranılması	4,59	,709
Fiziki Unsurlar		
Park Olanasının Varlığı	3,54	1,205
Görünüm	4,12	,841
Ambiyans (aydınlatma, dekorasyon v.b.)	4,14	,850
Rahatlık	4,54	,639
Pazarlama Faaliyetleri		
İşletmenin Reklam Tanıtım Kampanyaları	3,83	1,075
İşletmenin İmajı	4,19	,875
Fiyat Politikası		
Fiyatın Uygunluğu	4,49	,734
Porsiyonların Standart Sunumu	4,36	,734
Paranın Karşılığının Tam Olarak Alınabilmesi	4,65	,709

Değişkenlere ait frekans tablosuna baktığımızda; Sivas Cumhuriyet Üniversitesi öğrencilerinin en yüksek önemli gördüğü fast food tercih etme nedeni; ürün özelliği boyutuna ait olan 4,82 ile yiyeceklerin tazeliği etkeni olurken, en düşük değer ise fiziki unsurlar boyutuna ait olan 3.54 ile park olanağının varlığı etkeni olduğu görülmektedir.

4.2.2. T- Testi

Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinin, cinsiyet değişkenine göre yapılan T-Testi sonucu aşağıda verilmiştir.

Tablo 3. Katılımcıların T-Testi sonucu

Cinsiyet		N	Ortalama	F	Sig
Hız	Kadın	380	4,3456	,046	,136
	Erkek	331	4,2739		
Ürün Özellikleri	Kadın	380	4,6783	6,133	,002
	Erkek	331	4,5695		
Personel Davranışı	Kadın	380	4,3018	3,230	,973
	Erkek	331	4,3001		
Fiziki Unsurlar	Kadın	380	4,1164	2,691	,216
	Erkek	331	4,0544		
Pazarlama Faaliyetleri	Kadın	380	3,9934	1,344	,517
	Erkek	331	4,0363		
Fiyat Politikası	Kadın	380	4,5675	8,308	,003
	Erkek	330	4,4364	,64934	

Cinsiyet açısından yapılan T testi sonucuna baktığımızda cinsiyet ile ürün özelliği arasında sig, 002 ile ve cinsiyet ile fiyat politikası arasında sig, 003 ile anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Diğer değişkenler ile arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

4.2.3. Anova Analizi

Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinin öğrenim görülen sınıfa göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için Anova analizi yapılmıştır. İlgili tablo aşağıdadır.

Tablo 4. Katılımcıların Sınıf Değişkenine Göre Anova Analizi Sonucu

		N	Mean	F	Sig
Hız	Hazırlık	42	4,1746		
	1. sınıf	222	4,2928		
	2. sınıf	151	4,3951	1,186	,316
	3. sınıf	135	4,3062		
	4. sınıf	162	4,3045		
	Total	712	4,3127		
Ürün Özellikleri	Hazırlık	42	4,6786		
	1. sınıf	222	4,6295		
	2. sınıf	151	4,6159	,211	,932
	3. sınıf	135	4,6111		
	4. sınıf	162	4,6389		
	Total	712	4,6282		
Personel Davranışı	Hazırlık	42	4,2302		
	1. sınıf	222	4,2823		
	2. sınıf	151	4,4128	2,514	,040
	3. sınıf	135	4,1877		
	4. sınıf	162	4,3354		
	Total	712	4,3010		
Fiziki Unsurlar	Hazırlık	42	3,9762		
	1. sınıf	222	4,0552		
	2. sınıf	151	4,1391		
	3. sınıf	135	4,0870	,693	,597
	4. sınıf	162	4,1096		
	Total	712	4,0867		
Pazarlama Faaliyetleri	Hazırlık	42	3,7024		
	1. sınıf	222	4,0023		
	2. sınıf	151	4,0795		
	3. sınıf	135	4,0741	1,717	,144
	4. sınıf	162	4,0000		
	Total	712	4,0140		
Fiyat Politikası	Hazırlık	42	4,4762		
	1. sınıf	221	4,4827		
	2. sınıf	151	4,5011		
	3. sınıf	135	4,5679	,480	,751
	4. sınıf	162	4,5041		
	Total	711	4,5073		

Sınıf etkeninde yapılan Anova analizi sonuçlarına göre öğrencinin eğitim gördüğü sınıf ile personel davranışı arasında sig, 040 değerle anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir, diğer değişkenler ile arasında anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

Tablo 5. Katılımcıların Gelir Değişkenine Göre Anova Analizi Sonuçları

		Descriptives			
Gelir		N	Mean	F	Sig
Hız	400 ve altı	105	4,3746		
	401- 600	275	4,2958		
	601- 800	101	4,3366	,766	,547
	801- 1000	79	4,3671		
	1001 ve üzeri	152	4,2566		
	Total	712	4,3127		
Ürün Özellikleri	400 ve altı	105	4,6381		
	401- 600	275	4,6500		
	601- 800	101	4,6114	,331	,857
	801- 1000	79	4,6044		
	1001 ve üzeri	152	4,6053		
	Total	712	4,6282		
Personel Davranışı	400 ve altı	105	4,3048		
	401- 600	275	4,3030		
	601- 800	101	4,3201	,086	,987
	801- 1000	79	4,3122		
	1001 ve üzeri	152	4,2763		
	Total	712	4,3010		
Fiziki Unsurlar	400 ve altı	105	4,1119		
	401- 600	275	4,0700		
	601- 800	101	4,1955		
	801- 1000	79	4,0158	1,022	,395
	1001 ve üzeri	152	4,0641		
	Total	712	4,0867		
Pazarlama Faaliyetleri	400 ve altı	105	3,8714		
	401- 600	275	4,0164		
	601- 800	101	4,0545		
	801- 1000	79	4,1646	1,335	,255
	1001 ve üzeri	152	4,0033		
	Total	712	4,0140		
Fiyat Politikası	400 ve altı	105	4,4984		
	401- 600	274	4,5998		
	601- 800	101	4,4323		
	801- 1000	79	4,4852	3,203	,013
	1001 ve üzeri	152	4,4079		
	Total	711	4,5073		

Gelir açısından yapılan Anova Analizi sonucuna göre gelir etkeninin fiyat politikası ile arasında sig, 013 değerle anlamlı bir farklılık olduğu görülürken diğer değişkenlerle anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

Tablo 6. Katılımcıların İkamet Değişkenine Göre Anova Analizi Sonuçları

İkamet

Descriptives

		N	Mean	F	Sig
Hız	Aile Yanı	215	4,2605		
	Öğrenci Evi	111	4,2222	3,296	,038
	Öğrenci Yurdu	386	4,3679		
	Total	712	4,3127		
Ürün Özellikleri	Aile Yanı	215	4,6291		
	Öğrenci Evi	111	4,5495	1,983	,138
	Öğrenci Yurdu	386	4,6503		
	Total	712	4,6282		
Personel Davranışı	Aile Yanı	215	4,3178		
	Öğrenci Evi	111	4,2162	1,151	,317
	Öğrenci Yurdu	386	4,3161		
	Total	712	4,3010		
Fiziki Unsurlar	Aile Yanı	215	4,1256		
	Öğrenci Evi	111	3,9842	1,709	,182
	Öğrenci Yurdu	386	4,0946		
	Total	712	4,0867		
Pazarlama Faaliyetleri	Aile Yanı	215	3,8814		
	Öğrenci Evi	111	4,1802	4,657	,010
	Öğrenci Yurdu	386	4,0402		
	Total	712	4,0140		
Fiyat Politikaları	Aile Yanı	214	4,4891		
	Öğrenci Evi	111	4,3994	2,873	,057
	Öğrenci Yurdu	386	4,5484		
	Total	711	4,5073		

İkamet açısından yapılan Anova Analizi sonucuna göre ikamet edilen yer ile hız arasında sig, 038 anlamlılık değeri ile bir farklılık olduğu görülürken yine pazarlama davranışı ile ikamet arasında sig, 010 değerle anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Diğer değişkenler ile arasında anlamlı bir farklılık görülmemiştir.

5. SONUÇ

Günümüz ihtiyaç ve isteklerin değişikliğe uğraması, zaman faktörünün önemli hale gelmesi sonucu yeme içme alışkanlıklarını da evrilmeye yöneltmiştir. Bu değişiklikler hem tüketiciler açısından önemli iken hem de işletmeler açısından sürdürülebilir rekabet etmede kilit bir nokta haline gelmiştir. Fast food türü yeme içme hizmetlerinin hemen hemen her yerde verilmeye başlaması ile tüketicileri de hızlı ve hazır yeme alışkanlıklarını da değişikliğe itmiştir.

Öğrencilerin fast food tercih etme nedenlerinin belirlenmesine yönelik yapılan bu çalışma sonucuna göre öğrencilerin öncelikle ürün özelliklerine önem verdiği gözlemlenmiş, bu özelliklerden yiyeceklerin tazeliği 4,82 ile en yüksek değere sahip olduğu anlaşılmıştır. Araştırmada yapılan analiz sonuçlarına göre; çalışmanın içinde belirtilen (H₅, H₁₀, H₄, H₂₀, H₂₁, H₂₃) hipotezlerin desteklendiği görülmektedir. Diğer hipotezlerin ise (H₁, H₂, H₃, H₁₄, H₆, H₇, H₈, H₉, H₁₁, H₁₂, H₁₃, H₁₄, H₁₅, H₁₆, H₁₇, H₁₈, H₁₉ ve H₂₂) analiz sonuçlarına göre desteklenmediği ortaya konulmuştur. Ayrıca bu sonuçların literatür sonucu incelenen çalışmaların bazılarını da desteklediğini göstermektedir (Kıngır, v.d:2015; Özleyen:2005; Onurlubaş ve Yılmaz:2013). Çalışmanın bulgularına göre fast food tercih etme nedeni olarak ürünlerin tazeliği bulgusu literatürdeki çalışmalardan Yazıcıoğlu ve diğerleri (2013) tarafından yapılan çalışma ile örtüştüğü görülmektedir.

Dünyanın her yerinde önemli hale gelen fast food hizmetlerinin Türkiye de bulunan tüketicilerin işletmelerden hangi hizmetleri beklediklerini belirlemek işletmelere de yardımcı olacağı düşünülmektedir. Araştırmanın sonucuna göre ürün özellikleri cinsiyet açısından farklılık göstermektedir. Bu sonuca göre ürün özellikleri ile cinsiyet açısından farklılık taşınması kadın ve erkeklerin farklı ürün özelliklerine önem verdikleri sonucunu doğurduğundan işletmelerin bu konuda duyarlı davranmaları gerekliliğini ortaya koymaktadır. Yine öğrencilerin gelir durumlarına göre fiyat politikaları arasında bir farklılık görüldüğünden işletmelerin bu konu üzerinde durmaları faydalı olabilir. Tüm bu sonuçların Sivas ilindeki fast food hizmeti veren işletmelerin, en çok ürün özelliği konusuna önem vermeleri gerekliliğini ortaya koyarken aynı zamanda fiyat politikaları, personel davranışı, pazarlama faaliyetleri konularına odaklanmaları gerekliliğini göstermektedir.

İlerde konuyla ilgili çalışma yapacak ilgililere çalışmanın geçerliliğini pekiştirmek için daha büyük örneklem büyüklüğü de önerilebilir (tüm Türkiye örnekleme). Ayrıca fast food tercih edilme nedenleri, farklı değişkenlerle de (tekrar satın alma, müşteri memnuniyeti vb) karşılaştırılabilir. Son olarak çalışmada kullanılan ölçek farklı kesimler için de yapılabilir (Gurmeler, farklı kültürdeki üniversite öğrencileri, yetişkinler).

KAYNAKÇA

- BAYRAKTAR, M., BABEKOĞLU, Y. ve SALMAN, M., (1995), Tüketicilerin fast food restoran tercihlerini etkileyen faktörler. Ankara: Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayın No: 1400, Bilimsel Araştırma ve İncelemeler: 780.
- BLESİC, I. ve diğerleri, (2018). “Factors Influencing Students’ Choice Of Fast Food Restaurants”, *Economics of Agriculture*, (65) 1 (257-268).
- İSLAM, N. (2010). Factors Affecting Consumer’s Preferences On Fast Food Items In Bangladesh,132.
- KAHRAMAN, M.A. (2019). Fast Food Zincirlerinde Marka Algısı ve Müşteri Memnuniyetinin Marka Tercihleri ile Olan İlişkilerinin X ve Y Kuşağına Göre Karşılaştırılmalı İncelenmesi. Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bilim Dalı. İstanbul.
- KAYNAK, E., KÜÇÜKEMİROĞLU, O., Aksoy, S. (1996). Consumer Preferences For Fast Food Outlets In A Developing Country, 99.Kingır, S., Karakaş, A., Şengün, H İ., Çenberlitaş, İ. (2015). Üniversite Öğrencilerinin Fast Food Tercih Etme Sebeplerinin Belirlenmesi: Dicle Üniversitesi Örneği. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi/Journal of Travel and Hospitality Management*, 102-119.
- KORKMAZ, S. (2005). Fast Food (Hızlı Yemek) Pazarında Rekabetçi Stratejilerin Etkinliği: Üniversite Gençliğinin Tercihlerinin Analizi. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*,25.
- KULTAŞ, E. (2018). “Çocukların Fast Food Markalarını Tercih Etme Nedenleri/ The reasons of children’s fast food brand”. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Reklamcılık Anabilim Dalı.
- NJAGI, P.G., (2017). “Factors That Influence Consumption of Junk Foods in Fast Food Restaurants In Nairobi City Country, Kenya”A research Project Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Award of a Master Of Science in Marketing Degree, School Of Business, Universty Of Nairobi.
- NORA A. ve diğerleri (2015). “Riyad'da Yaşayan Ergen ve Genç Yetişkin Suudi Kızlar Arasında Fast Food Tüketiminin Eğilimleri”.(Trends of fast food consumption among adolescent and young adult Saudi girls living in Riyadh).
- ONURLUBAŞ, E. ve YILMAZ, N. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Fast Food Tüketim Alışkanlıkları. (Fast Food Consumption Habits Of University Students) Uluslararası Ticaret Bölümü, Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Trakya Üniversitesi, Edirne / Keşan, Türkiye
- ÖNCÜ, M.A., ÇATI, K. ve ÖZBAY, G. (2007),” Hızlı Yiyecek İşletmelerinin Tercihinde Etkili Olan Faktörler”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1, 317-336.
- ÖZLEYEN, G. (2005). Fast Food İşletmelerde Tüketici Davranışları Analizi. Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı.
- SAN, Z. (2009). Tüketicilerin Yaşam Tarzları İle Fast Food Restoranlarındaki Hizmet Kalitesini Algılamaları Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. Sakarya üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Sakarya.

- SORMAZ, Ü., SÜRÜCÜOĞLU, M. ve AKAN, L.S., (2015). Beslenme Kültüründeki Eğilim: Fast Food Yemek Tercihleri, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı.
- YARDIMCI, H., OZDOĞAN, Y., Özçelik, A.O., Surucuoğlu, M.S., (2012) Fast-Food Consumption Habits of University Students: The Sample of Ankara.
- YAZICIOĞLU, İ., IŞIN, A., KOÇ, B. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Fast Food Ürünleri Tercih Etme Nedenleri (The Reasons of University Students' Preference to Fast Food Products). Gazi University, Faculty of Tourism, Department of Gastronomy and Culinary Arts, Ankara,

MAKALE DİZİNİ

ARTICLE INDEX

Fihrist

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2014	1	1	Sevda AKAR	TÜRKİYE'DE DAHA İYİ YAŞAM ENDEKSİ: OECD ÜLKELERİ İLE KARŞILAŞTIRMA	1-12
2014	1	1	Hilal GÖRKEM	BOLOGNA SÜRECİNDE MALİYE BÖLÜMLERİ VE MALİYE EĞİTİMİ: ÖĞRENCİ GÖRÜŞLERİ	13-40
2014	1	1	Fatma TURNA	GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE MERKEZ BANKALARI VE MODERN MERKEZ BANKACILIĞININ BİR ÖRNEĞİ: AVRUPA MERKEZ BANKASI	41-56
2014	1	1	Burak KOZALI	ULAŞIMDA TALEP ODAKLI YAKLAŞIM: YOLCULUK TALEP YÖNETİMİ	57-68
2014	1	1	Sibel AŞAN	MÜKELLEF VE KAMU OTORİTESİ AÇISINDAN VERGİ AHLAKININ DEĞERLENDİRİLMESİ	69-80
2014	1	2	Mumtaz Hussain SHAN	THE SIGNIFICANCE OF INFRASTRUCTURE FOR FDI INFLOW IN DEVELOPING COUNTRIES	1-16
2014	1	2	Oleksii O. KIM	THE UKRAINE AND CHINA INTERNATIONAL TRADE COOPERATION: IMPACT ON THE UKRAINE TRADE DEFICIT	17-24
2014	1	2	Maryna KATRAN	ECONOMIC VALUE OF UKRAINE POLICY ON STANDARTIZATION IN THE CONTEXT OF EURO INTGRATION PROCESS	25-36
2014	1	2	Feruz Khayrullaevna SIDIKOVA	DEVELOPMENT OF INFORMATION SERVICES AND PRODUCTS IN UZBEKISTAN DURING GLOBALIZATION	37-42
			Bobur Abbasovich SHERMUKAMEDOV		
2014	1	2	Ömer Faruk BATIREL	VERGİ BİLGİ DEĞİŞİM ANLAŞMALARİ VE VERGİ CENNETLERİ	43-50
2014	1	2	Nihat FALAY	KAMUSAL ALANIN OLUŞUMU, DÖNÜŞÜMÜ VE İKTİSADİ BOYUT	51-70
2014	1	2	Başak ERGÜDER	A CUT VIEW CONCERNING THE ECONOMICAL TRANSFORMATION GENERATED BY THE WEALTH TAX: SEIZURE FOR BAHTIYAR HAN	71-86
2014	1	2	Nurhan BABÜR TOSUN	MARKA FARKINDALIĞINDA MASKOT KULLANIMININ ETKİSİ	87-114
			Zeynep Özge KALYONCU		
2014	1	2	Özge UYSAL ŞAHİN	TÜRKİYE'DE ENFLASYON HEDEFLEMESİNİN KAMU CARİ (TÜKETİM) HARCAMALARINA VE ÇIKTI AÇIĞINA ETKİSİ	115-124

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2014	1	2	Yavuz Tansoy YILDIRIM	BALIKESİR İLİ DAMIZLIK SIĞIR YETİŞTİRİCİLERİ BİRLİĞİNİN YÖNETSEL VE ÖRGÜTSEL ANALİZİ	125-132
2014	1	2	Leila CHEMLI	THE NEXUS AMONG FINANCIAL DEVELOPMENT AND POVERTY REDUCTION: AN APPLICATION OF ARDL APPROACH FROM THE MENA REGION	133-148
2014	1	2	Sevgi Işık EROL	SOSYAL YARDIMLAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN YOKSULLARA YÖNELİK SOSYAL POLİTİKALARI: VAN ÖRNEĞİ	149-170
2014	1	2	Murat DEMİR Osman GEYİK	TÜRKİYE'DE AR-GE & İNOVASYON HARCAMALARININ GELİŞİM SÜRECİ VE EKONOMİK ETKİLERİ	171-190
2014	1	2	Burak KOZALI	KENTİÇİ OTOYOL HİZMETLERİNDE ÖZEL SEKTÖR KATILIMININ SÜRÜCÜLERİN PARK ETME TERCİHLERİ VE TUTUMLARI ÜZERİNE ETKİSİ	191-230
2015	2	1	Mehmet MERT Celil ZURNACI Eray AKGÜN	AN EVALUATION OF OUTDOOR ACTIVITIES ON LIFE SATISFACTION: AN APPLICATION OF PROPENSITY SCORE MATCHING OF A CASE IN TURKEY	1--20
2015	2	1	Sergii BURLUTSKI Svetlana BURLUTSKI	THE «RESOURCES CURSE» AND SPECIAL FEATURES OF THE ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE	21-26
2015	2	1	Mehmet ŞAHİN Sibel AŞAN	KÜRESEL KRİZİN OECD ÜLKELERİ BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ (BİT) İHRACATI ÜZERİNE ETKİSİ	27-46
2015	2	1	Bahattin HAMARAT Ercan ÖZEN	TÜRKİYE'DE TASARRUF TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN DEĞİŞKENLERİN KANONİK KORELASYON ANALİZİ İLE BELİRLENMESİ	47-74
2015	2	1	Sinan ALÇIN	ENGELLİ MAL OLARAK SOYUT MALLAR	75-85
2015	2	2	Ufuk SELEN Ahmet Bora TARHAN	POWER OF THE PURSE PERCEPTION OF VOTERS IN TURKEY AND AFFECTING FACTORS	1--18
2015	2	2	Adel Shakeeb MOHSEN	THE RELATIONSHIP BETWEEN TRADE OPENNESS AND INVESTMENT IN SYRIA	19-28
2015	2	2	Atalay ÇAĞLAR Ferda Esin GÜLEL	SAĞLIK HİZMETLERİNDEN MEMNUNİYET: ETKİNLİK VE MEKANSAL ETKİLEŞİM ANALİZİ	29-58
2015	2	2	İlkay EYKAY Taner DALGIN Hüseyin ÇEKEN	İNANÇ TURİZMİ POTANSİYELİ AÇISINDAN ANTAKYA'NIN DEĞERLENDİRİLMESİ	59-74
2015	2	2	Çiğdem ÖZKAN Bekir ESİTTİ Nilay KÖLEOĞLU	WORK-FAMILY CONFLICT IN HOSPITALITY INDUSTRY EMPLOYEES: AN APPLICATION IN İZMİR	75-88
2015	2	2	Betül HAYRULLAHOĞLU	TÜRKİYE'DE TÜTÜN MAMULLERİ VE ALKOLLÜ İÇKİLERDE ÖZEL TÜKETİM VERGİSİNİN BAŞARISI	89-112
2015	2	2	Ludwick ESONE NDOKANG André Dumas TSAMBOU	POLITICAL INSTABILITY IN CENTRAL AFRICAN REPUBLIC (CAR) AND HEALTH STATE OF THE CAMEROON POPULATION	113-129
2015	2	3	Winston PONTOH	SIGNALING, BIRD IN THE HAND AND CATERING EFFECT IN INDONESIA	1--24

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2015	2	3	Ufuk SELEN	SAĞLIK HİZMETLERİNİN SUNUMUNDA KAMU ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ UYGULAMALARINA YAKLAŞIM: UŞAK İLİ ARAŞTIRMASI	25-46
			Göksel KARAŞ		
2015	2	3	Nilsen KUNDAKÇI	TOURIST HOTEL LOCATION SELECTION WITH ANALYTIC HIERARCHY PROCESS	47-58
			Esra AYTAÇ ADALI,		
			Ayşegül TUŞ IŞIK		
2015	2	3	Nihat FALAY	ÜSKÜDAR'DA 16. İLA 18. YÜZYILLARDAKİ ŞEHİR SOSYAL VE İKTİSADİ YAŞAMINI YANSITAN BAZI OSMANLI YÖNETİMİ FERMAN, HÜKÜM VE BERÂTLARI	59-76
2015	2	3	Safiye Yelda KAYA	İSKÂN VE TOPRAK DAĞITIMI POLİTİKALARI IŞIĞINDA ÇİFTÇİYİ TOPRAKLANDIRMA KANUNU	77-105
2015	2	4	Ömer Faruk BATIREL	BÜYÜME DOSTU VERGİLEME VE TÜRKİYE UYGULAMASI	1--8
2015	2	4	Leyla AYDEMİR	SEXUAL FREEDOM AND STATUE OF WOMEN IN TURKISH SOCIETY (BERLIN SAMPLE)	9--16
2015	2	4	Zufar ASHUROV	DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE IN TRANSITION COUNTRY: EVIDENCE FROM UZBEKISTAN	17-28
2015	2	4	Sevda AKAR	OBEZİTE İLE MÜCADELEDE VERGİLENDİRME TÜRKİYE'DE MÜMKÜN MÜ?	29-46
2015	2	4	Serkan ÖZDEMİR	COMPETENCIES OF HR PROFESSIONALS: A STUDY ON THE HR COMPETENCIES OF UNIVERSITY STUDENTS	47-60
			Ayten AKATAY		
			Umut EROĞLU		
2015	2	4	Mesut SERT	BİR GELİR TAHSİL YÖNTEMİ OLARAK ATLI TAHSİLDARLAR	61-76
2015	2	4	Metin PİŞKİN	THE ECONOMIC EFFECTS OF GROWING ANTISMOKING ATTITUDES IN TURKEY: AT THE FRAMEWORK OF GENERAL EQUILIBRIUM ANALYSIS	77-87
2016	3	1	Ferihan POLAT	SÜREKLİLİK VE KOPUŞ TEORİLERİ BAĞLAMINDA GEZİ PARKI DİRENİŞİ	1--22
2016	3	1	Derya ÖZTÜRK	TÜRKİYE'DE ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN CEP TELEFONU SATIN ALMA KARARINA ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN ANALİZİ ORDU İLİ ÖRNEĞİ	23-42
			Güngör KARAKAŞ		
2016	3	1	Dilek ŞAHİN	DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	43-56
2016	3	1	Feyza BALAN	BRIC VE MINT EKONOMİLERİNDE ÜÇÜZ AÇIK HİPOTEZİNİN AMPİRİK ANALİZİ	57-70
2016	3	1	İrem BERKSOY	VERGİ GÜVENLİĞİNİN İKİ BOYUTU: YASALLIK İLKESİ KARŞISINDA MEŞRU GÜVEN İLKESİ	71-92
2016	3	1	Yalçın ALGANER	AVRUPA'DA BİRLİK VE BÜTÜNLEŞME HAREKETLERİ	93-114
			Çağlar YILMAZ		

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2016	3	1	Zehra DOĞAN Ünzüle KURT	YENİ KURUMSAL İKTİSADIN DALLARI	115-130
2016	3	1	Fulya TEMEL	ISO 500 LİSTESİNDEKİ İŞLETMELERİN VİZYON AÇIKLAMALARINDA YER VERDİKLERİ ÖRGÜTSEL ÇEKİCİLİK KAVRAMLARININ İÇERİK ANALİZİ	131-140
2016	3	2	Mevhibe AY TÜRKMEN	ÇEVRE ODAKLI ÜRETİM VE TARIMSAL GİRİŞİMCİLİK BAĞLAMINDA: VERMİKÜLTÜR	1--18
2016	3	2	Sinan ALÇIN	ÜRETİM İÇİN YENİ BİR İZLEK: SANAYİ 4.0	19-30
2016	3	2	Resul Umut ÇAĞLAR Osman KILIÇ Uğur BAŞER	TÜRKİYE'DE TARIM SEKTÖRÜNDE FİNANSAL KİRALAMA	31-40
2016	3	2	Čeněk CELER Michaela JÁNSKÁ	CHANGES OF COMMUNICATIVE BEHAVIOUR IN ICT OF SENIORS IN THE CZECH REPUBLIC	41-54
2016	3	2	Ecehan TURGUT Ayşe AKYOL Selay GİRAY	SOSYAL MEDYA REKLAMLARINDA TÜKETİCİ ALGILAMALARI İLE SATIN ALMA NİYETİ VE AĞZDAN AĞIZA İLETİŞİM ARASINDAKİ İLİŞKİ	55-74
2016	3	2	S. Evinç TORLAK Tanzer ÇELİKTÜRK Onur KULAÇ Recep ARSLAN	A MEDIEVAL ISLAMIC CITY: CASE OF CORDOBA	75-86
2016	3	2	Irvan TRANG	COMPETITIVE STRENGTH AND ITS IMPACT TOWARD ACHIEVING SOMpany'S PERFORMANCE BASED ON BALANCED SCORECARD APPROACH IN THE FURNITURE INDUSTRY IN CENTRAL MINAHASA REGENCY	87-100
2016	Special		Deniz ŞİŞMAN	ULUSÖTESİ ŞİRKETLERİN KÜRESEL KRİZ SÜRECİNDEKİ KONUMLARI	1--24
2016	Special		Ali SEVİNÇ Tamer EREN	DÖKÜM SEKTÖRÜNDE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE KONYA İLİNDE BİR UYGULAMA	25-42
2016	Special		Mustafa ŞİT Ahmet ŞİT	TÜRKİYE'DE BİLGİ EKONOMİSİ VE İSTİHDAMA KATKISI	43-60
2016	Special		Hakan TURAN	ÇEVİK ÜRETİM İLE YALIN ÜRETİMİN KARŞILAŞTIRILMASI	61-76
2016	Special		Ali SEVİNÇ Tamer EREN	İŞBAŞI EĞİTİMİ YAPAN İŞGÖRENLERİNİN İŞ ALGILARININ VERİMLİLİĞE ETKİSİNİN İNCELENMESİ: KIRIKKALE İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA	77-88
2016	Special		Gabriela Oana EVREN	GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE YARATICI SINIFIN GÖÇ EĞİMLERİNE ETKİ EDEN DİNAMİKLER :TÜRKİYE ÖRNEĞİ	89-102
2016	Special		Didem DİREK	TÜRKİYE'DE EV HİZMETLERİNDE ÇALIŞAN KADINLARIN İŞÇİ SAĞLIĞI VE İŞ GÜVENLİĞİ SORUNLARI: İSTANBUL İLİ ANALİZİ	103-118
2016	Special		Melek MOLLAİBRAHİMOĞLU	TÜRKİYE'DE YAŞAM BOYU EĞİTİM POLİTİKALARI	119-125

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2016	3	3	Andreas YUMARMA	MODEL OF FINANCIAL FREEDOM ACHIEVEMENT BASED ON APPLIED PHILOSOPHY AND LIFESTYLE A SEARCH FOR AN ICON OF FAITH IN PRACTICAL LIFE	1--6
2016	3	3	Dilek ŞAHİN	TÜRK MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN DIŞ TİCARET YAPISININ ANALİZİ	7--26
2016	3	3	Francisco F. R. RAMOS Olena O. KOVALENKO	IMPLICATIONS OF THE WAR ON THE ECONOMY AND SOCIAL WELL-BEING OF DONBAS	27-38
2016	3	3	Nataliia REKOVA Ivan KLOPOV	INNOVATIVE ENERGY DEVELOPMENT BASED ON THE INTELLIGENT NETWORKS OF SMART GRID CONCEPT	39-52
2016	3	3	Novi S. BUDIARSO Winston PONTOH	FIRM'S DIVIDEND DECISION IN INDONESIA: CATER OR MATURE?	53-66
2016	3	3	Olena O. KOVALENKO Francisco F. R. RAMOS	TURKEY AND THE EUROPEAN UNION: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF A RESILIENT RELATIONSHIP	67-76
2016	3	3	Rüya ATAKLI YAVUZ	TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİ EKSENİNDE KADIN İSTİHDAMI VE EKONOMİK ŞİDDET	77-100
2016	3	3	Ebru ÇAĞLAYAN AKAY Zamira OSKONBAEVA	ANALYZING OF THE VALIDITY OF ENERGY-GROWTH HYPOTHESIS IN N-11 COUNTRIES	101-118
2016	3	3	Selçuk Çağrı ESENER	TÜRKİYE DE AİLEDEN BİRİ OLSAYDI: MALİYE POLİTİKASININ SEÇİLMİŞ AVRUPA BİRLİĞİ ÜYESİ ÜLKELERDE VE TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	119-138
2016	3	3	Simla GÜZEL Işın KIRIŞKAN ÇETİN	GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND EFFECTIVENESS OF PUBLIC SPENDING: THE EU PRACTICE	139-158
2016	3	4	Ömer Faruk BATIREL	DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ ÜYELİĞİ, DIŞ TİCARET VERGİLERİ VE TÜRKİYE UYGULAMASI	1--8
2016	3	4	Amaira BOUZID	FINANCIAL LIBERALIZATION AND ECONOMIC GROWTH: EVIDENCE FROM TUNISIA	9--30
2016	3	4	Filiz GİRAY Selim TÜZÜNTÜRK Betül İMAM	BAZI AB ÜYESİ ÜLKELERDE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE KURUMLAR VERGİSİ İLİŞKİSİ: 2008 KÜRESEL FİNANSAL KRİZ ÖNCESİ VE SONRASI BULGULAR	31-48
2016	3	4	Anna TELNOVA	GOVERNMENT DEBT AS A CONTRADICTIONARY FACTOR OF ECONOMIC GROWTH	49-58
2016	3	4	David Paul Elia SAERANG Winston PONTOH	THE ROLE OF OWNERSHIP ON BEHAVIOR OF DIVIDEND PAYERS	59-68
2016	3	4	Derya ÖZTÜRK Güngör KARAKAŞ	THE DETERMINATION OF FACTORS INFLUENCING BRAND CHOICE OF THE UNIVERSITY STUDENTS: A RESEARCH ON THE APPAREL INDUSTRY	69-78
2016	3	4	Çağlayan TABAR Işın KIRIŞKAN ÇETİN	TÜRKİYE EKONOMİSİ ÖZELİNDE PHILLIPS EĞRİSİ ANALİZİ	79-100
2016	3	4	Beyza SÜMER	INEQUALITY IN TURKEY BY INCOME CATEGORIES	101-116

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2016	3	4	Bilge BAŞÇI	ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNE İLİŞKİN TUTUMLARININ ÇOK DEĞİŞKENLİ İSTATİSTİKSEL TEKNİKLERLE ANALİZİ	117-142
			Selay GİRAY		
2016	3	4	Fatih MANGIR	THE RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC SECTOR REVENUES AND EXPENDITURES IN TURKEY	143-150
			Esra KABAKLARLI		
2016	3	4	Arzu EREN ŞENARAS	İMALAT SİSTEMLERİNDE KAYNAK KULLANIM ORANLARININ İYİLEŞTİRİLMESİ	151-162
2016	3	4	Çağla ÜNLÜTÜRK ULUTAŞ	SYRIAN MIGRANTS IN TURKISH LABOUR MARKET	163-176
2016	3	4	Mehmet Erdemir GÜNDOĞMUŞ	PİYASA DEĞERİ OLMAYAN VARLIKLARIN EKONOMİK DEĞERİNİN BELİRLENMESİ	177-200
			Veli Rıza KALFA		
2016	3	4	Ahmet Kamil TUNCEL	CUMHURİYET İDARESİNİN MALİ KONULARDAKİ HASSASİYETİNE İLİŞKİN ZİRAAT BANKASI ÖRNEĞİ	201-218
2016	3	4	Muhammed KARANFİL	AR-GE HARCAMALARININ ORTA GELİR TUZAĞI ÜZERİNE ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ	2019-234
2016	3	4	Polat YÜCEKAYA	LOJİSTİK BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNİN STAJ YERİ SEÇİMİNİN ANALİTİK HİYERARŞİ PROSESİ (AHP) YARDIMIYLA TESPİT EDİLMESİ	235-254
			Pınar GÜROL		
			Karahan KARA		
2016	3	4	Irvan TRANG	STRESS AND COMPENSATION IMPACT ON WORK PRODUCTIVITY OF FAMILY PLANNING COUNSELING IN TOMOHON, NORTH SULAWESI	255-269
2017	4	1	Sevgi GEREK	SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ YAKLAŞIMI İLE TÜRKİYE'DE REEL DÖVİZ KURU YANLIŞ DENGELENMESİNİN BELİRLENMESİ: YAPISAL KIRILMALI VE DOĞRUSAL OLMAYAN BİRİM KÖK TESTLERİ İLE BİR ANALİZ	1--24
			Mustafa KARABACAK		
2017	4	1	Nur DİLBAZ ALACAHAN	AVRUPA BİRLİĞİ ORTAK DIŞ TİCARET POLİTİKASI'NIN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNE ETKİLERİ	25-38
			Yağmur AKARSU		
2017	4	1	Arzu EREN ŞENARAS	SİSTEM DÜŞÜNCESİ	39-58
			H. Kemal SEZEN		
2017	4	1	Semih ŞEN	YENİLENEBİLİR ENERJİ ÜRETİMİNDE MALİYE POLİTİKASI ARACI OLARAK TEŞVİKLER: SEÇİLMİŞ BAZI AVRUPA ÜLKELERİNİN DENEYİMLERİ VE TÜRKİYE	59-76
2017	4	1	Neslihan KIZILER	TÜRKİYE'DE YOKSULLUKLA MÜCADELE VE SOSYAL TRANSFER HARCAMALARI	77-100
2017	4	2	Ömer Faruk BATIREL	KAMU ALTYAPI YATIRIMLARINDA KALİTE VE KAMU - ÖZEL ORTAKLIĞI	1--8
2017	4	2	Sami TABAN	THE RELATIONSHIP BETWEEN INCOME DISTRIBUTION AND DEVELOPMENT: THE CASE OF TURKEY	9--16
			Mehmet ŞENGÜR		
2017	4	2	Şennur SEZGİN	POLİTİK BÜTÇE DÖNGÜLERİ VE TÜRKİYE'DE SEÇİMLER	17-34
			Selami SEZGİN		

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2017	4	2	Sergii BURLUTSKI	RESILIENCE INDICATORS FOR MEASURING SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT	35-48
			Svetlana BURLUTSKA		
			Victoriya MARGASOVA		
2017	4	2	Levent ERDAŞ	KAR PAYI DAĞITIM POLİTİKASINI ETKİLEYEN İŞLETMELERE ÖZGÜ FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: BORSA İSTANBUL-30 ENDEKSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA	49-76
2017	4	2	S. Erdal DİNÇER	HAVACILIK SEKTÖRÜNDE YEDEK PARÇA ENVANTER YÖNETİMİ PROBLEMLERİNE DOĞRUSAL PROGRAMLAMA İLE ÇÖZÜM YAKLAŞIMI	77-102
			Emre EKİN		
2017	4	2	İbrahim DEMİR	POLİTİK VERGİ ÇEVİRİMLERİ: TÜRKİYE'DE VERGİ GELİRLERİ VE VERGİ YÜKÜ ÜZERİNDE POLİTİK ETKİLER (1945-2014)	103-124
			Turgay BERKSOY		
2017	4	2	Muhammed Yunus BİLGİLİ	ÇEVRE POLİTİKASININ EKONOMİK VE MALİ ARAÇLARI: ÇEVRE VERGİLERİ ÜZERİNE TEORİK BİR İNCELEME	125-141
			Emrah FİRİDİN		
2017	4	2	Turgay BERKSOY	KAMU ÖZEL ORTAKLIKLARI VE UYGULAMAYA İLİŞKİN BİR ANKET ÇALIŞMASI	142-167
			Nuh Ekrem YILDIRIM		
2017	4	2	Halil KETE	ÇEVRE SORUNLARI İLE MÜCADELEDE MALİYE POLİTİKALARI	168-191
			Mehmet Sadık AYDIN		
			Hakan KAYA		
2017	4	3	Herman KARAMOY	ACCESSIBILITY, ACCOUNTABILITY AND THE IMPACT OF SOCIAL ENTERPRISE	1--12
			Sifrid PANGEMANAN		
			Ventje ILAT		
2017	4	3	Şahin İNANÇ	II SAYISININ RASGELELİĞİNİN SINANMASI	13-26
			H. Kemal SEZEN		
2017	4	3	Ömer YALÇINKAYA	MERKEZ BANKASI BAĞIMSIZLIĞININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: AB ÜLKELERİ ÜZERİNE YENİ NESİL PANEL VERİ ANALİZİ (1995-2015)	27-48
2017	4	3	Kazım SARIÇOBAN	TÜRKİYE'NİN İMALAT SANAYİ ÜRÜN GRUPLARINDAKİ İHRACAT REKABET GÜCÜNÜN BELİRLENMESİ: 1996-2015 DÖNEMİ ANALİZİ	49-72
			Levent KÖSEKAHYAOĞLU		
			Birol ERKAN		
2017	4	3	Mehlika Özlem ULTAN	AVRUPA BİRLİĞİ DÖNEM BAŞKANLIĞI SİSTEMİ VE AVRUPA BİRLİĞİ POLİTİKALARINA ETKİSİ	73-92
2017	4	3	Ebru ONURLUBAŞ	GAZLI İÇECEK TÜKETİMİNDE TÜKETİCİLERİN MARKA ALGISİNİN BELİRLENMESİ: İZMİR İLİ ÖRNEĞİ	93-112
			Hüseyin ÇAKIRLAR		
2017	4	3	Şerif Emre GÖKÇAY	TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE VERGİ ÖDEME GÜCÜNE ULAŞMA TEKNİKLERİ	113-133
2017	4	4	Winston PONTOH	CIRCUMSTANCES ON HIGHER, LOWER, AND NON DIVIDEND PAYMENTS	1--10
2017	4	4	Muharto LAODE	COMPETITIVENESS AND THE INCREASING STRATEGY OF COMPETITIVENESS IN TOURISM SECTOR OF TERNATE CITY, NORTH MALUKU PROVINCE	11--31
			Bernhard TEWAL		
			Silvy L MANDEY		
			Altje TUMBEL		

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2017	4	4	Ufuk GERGERLİOĞLU	THE ANALYSIS OF ATTITUDES OF TAX AMNESTY NON-BENEFICIARIES AND TAX AMNESTY BENEFICIARIES: EVIDENCE FROM TURKEY	33-50
2017	4	4	Özge UYSAL ŞAHİN	SOSYAL MEDYA VE VATANDAŞ ODAKLI KAMU HİZMETİ YAKLAŞIMI	51-76
2017	4	4	Didem SAYGIN Mehlika Özlem ULTAN	AVRUPA BİRLİĞİ'NDE BÖLGESEL KALKINMA AJANSLARINA GEÇİŞ SÜREÇLERİ VE ÜLKE UYGULAMALARI	77-88
2017	4	4	Işıl ARIKAN SALTIK Hüseyin ÇEKEN	AGROTURİZMDE YENİ EĞİLİMLER: ZEYTİNYAĞI TURİZMİ	89-102
2017	4	4	Erkan BİL Metin SAYGILI	EXAMINATION OF RELATIONSHIP BETWEEN ENTREPRENEURSHIP CHARACTERISTICS AND TYPE A PERSONALITY	103-124
2017	4	4	Oğuz DİKER Oğuz TAŞPINAR Yasin SOYLU	İSTANBUL/BEYOĞLU-TAKSİM BÖLGESİNDEKİ 4-5 YILDIZLI OTEL MUTFAK PERSONELİNİN ÇELİŞKİ DUYGULU CİNSİYETÇİLİK DÜZEYLERİ İLE KADIN ÇALIŞANLARA YÖNELİK TUTUMLARI İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ	125-142
2017	4	4	Çağrı HAMURCU H. Dilek YALVAC HAMURCU	HOW DEPRESSION AND SOCIAL MEDIA PREFERENCES AFFECT FINANCIAL INVESTMENT&GAMBLING RISK TAKING BEHAVIOURS	143-156
2017	4	4	Ömer YALÇINKAYA Şekip YAZGAN	ÖZELLEŞTİRME GELİRLERİNİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1986-2016)	157-178
2017	4	4	Metin PEHLİVAN	6098 SAYILI TÜRK BORÇLAR KANUNU'NDA KONUT İHTİYACI (GEREKSİNİMİ) SEBEBİYLE TAHLİYE	179-190
2017	4	4	Murat AKSU Hakan MEMİŞ	YİYECEK VE İÇECEK İŞLETMELERİNDE HİZMET KALİTESİNİN DINESERV MODELİ İLE ÖLÇÜMÜ: ÇANAKKALE İLİ ÖRNEĞİ	191-206
2017	4	4	Sibel ÇAŞKURLU Cem Barlas ASLAN Eren ÇAŞKURLU	IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMICS THE EFFECTS OF TAX STRUCTURE ON POVERTY: TURKEY AND OTHER OECD COUNTRIES	207-238
2017	4	4	Metin SAYGILI Erkan BİL	THE INVESTIGATION OF VOLUNTARY SIMPLICITY LIFESTYLE FROM THE POINT OF PERSONALITY CHARACTERISTICS: A RESEARCH ON CLOTHING (GARMENTS AND SHOES) PRODUCT GROUP	239-260
2017	4	4	Sultan KOÇAK Feyza BALAN Barış ALBAYRAK	TÜRKİYE EKONOMİSİNDE PETROL FİYATLARI VE ENFLASYON İLİŞKİSİ: AMPİRİK ANALİZ	261-273
2018	5	1	Yakup AKGÜL Ayşe AKYOL	AN EVALUATION OF CAUSE-RELATED MARKETING AND A SCALE DEVELOPMENT APPLICATION	1--24
2018	5	1	Ema SULISNANINGRUM	SUSTAINABLE COMPANY VALUES THROUGH CORPORATE GOVERNANCE AND PROFITABILITY	25-42

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2018	5	1	Mustafa PORTAKALCI	TÜKETİCİLERİN EĞİTİM DURUMLARININ SATIN ALMA DAVRANIŞLARINDA ROLÜ; GIDA VE KOZMETİK REKLAMLARI ÖZELİNDE	43-58
			Esra AYDIN KILIÇ		
2018	5	1	Yasemin ÇİFTÇİ	XVI. YÜZYIL OSMANLI İSTANBULU GAYRİMENKUL FİYAT SERİSİ: İSTANBUL KADI SİCİLERİ IŞIĞINDA	59-82
2018	5	1	Seçil ÇELEBİ	ERGONOMİK İYİLEŞTİRMENİN ÇALIŞAN PSİKOLOJİSİ VE VERİMLİLİĞE ETKİSİ: ELEKTRİKLİ EV ALETLERİ ÜRETİCİSİNDE BİR ARAŞTIRMA	83-94
2018	5	1	Esra AYDIN KILIÇ	BİR REKABET ARACI OLARAK TÜKETİCİ YENİLİKÇİLİĞİNİN SATIN ALMA DAVRANIŞINA ETKİSİ	95-108
			Mustafa PORTAKALCI		
2018	5	2	Sacit Hadi AKDEDE	SANATLARIN POLİTİKLIK DERECESESİ, SANAT ÜRETİMİ, PİYASA MEKANİZMASI VE DEVLET	1--16
2018	5	2	Zümrüt Hatice ŞEKKELİ	ENDÜSTRİ 4.0'IN ETKİSİYLE LOJİSTİK 4.0	17-36
			İsmail BAKAN		
2018	5	2	Mehmet ŞİŞMAN	KÜRESEL FİNANS VE "YÜKSEK ETKİLEŞİMLİ ŞİRKETLER"	37-44
			Deniz ŞİŞMAN		
2018	5	2	Halis KALMIŞ	MUHASEBE ÖĞRETİMİNDE YENİ YÖNTEMLERİN GEREKLİLİĞİ VE KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ ESNEK ÖĞRETİM MODELLERİNİN UYGULANMASI VE BİGA İİBF ÖRNEĞİ	45-54
2018	5	3	İrfan KALAYCI	ÜSTÜ KAR – ALTI BUZ: TÜRK TELEKOM'UN ÖZELLEŞTİRİLMESİ OLAYI	1--18
2018	5	3	Turgay BERKSOY	YENİLENEBİLİR ENERJİDE KAMU POLİTİKALARI VE TÜRKİYE	19-42
			Dilek AKBAŞ AKDOĞAN		
2018	5	3	Birol ERKAN	RUSSIA'S MARKET AND PRODUCT-BASED EXPORT DIVERSIFICATION	43-60
			Zekai Fatih Sunay		
2018	5	3	Hamdi Furkan GÜNAY	KRİPTO PARANIN VERGİLENDİRİLMESİ FİKRİNİN MALİ YÖNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ	61-76
			Veli KARGI		
2018	5	3	Yağmur AKARSU	TÜKETİCİLERİN ONLINE SATIN ALMA DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: GÖKÇEADA ÖRNEĞİ	77-92
			Nur DİLBAZ ALACAĞAN		
2018	5	3	Hasan KAZAK	BİM MAĞAZALAR ZİNCİRİ VE TÜRKİYE PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BİLANÇO VE GELİR TABLOLARI ÜZERİNE ORAN ANALİZİ YÖNTEMİYLE BİR ARAŞTIRMA	93-120
2018	5	3	Y.Koray DUMAN	TÜRKİYE'DE CARİ İŞLEM AÇIKLARI SÜRDÜRÜLEBİLİR Mİ?	121-136
2018	5	3	Turgay BERKSOY	ÜLKEMİZDE VERGİ AFLARININ VERGİ GELİRLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:2002 VE SONRASI	137-152
			Gizem Elif KIRÇIÇEK		
2018	5	4	Ömer YALÇINKAYA	TÜRKİYE EKONOMİSİNDE CARİ İŞLEMLER AÇIĞININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ: DÖNEMSEL VE YAPISAL KIRILMALI BİR ZAMAN SERİSİ ANALİZİ (1984Q1-2017Q4)	1--22
			Muhammet DAŞTAN		
			Kerem KARABULUT		

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2018	5	4	Yakup AKGÜL	ACCESSIBILITY EVALUATION OF MOOCS' WEBSITES OF TURKEY	23-36
2018	5	4	Başak SEZGİN Selim YILDIRIM	THE DEMAND FOR ELECTRICITY CONSUMPTION IN TURKEY	37-56
2018	5	4	Mahmut Şaban AFSAL İbrahim DOĞAN Emre ÖRÜN Bayram AYDIN	ENFLASYONUN STOKASTİK BELİRLEYİCİLERİ: TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN BİR NARDL YAKLAŞIMI	57-74
2018	5	4	Muharto LAODE	THE SUSTAINABILITY OF TOURISM COMPETITIVENESS IN TERNATE	75-96
2018	5	4	Çağdaş ABAY Şennur SEZGİN	TÜRKİYE VE BAZI AB ÜLKELERİNDE YOKSULLUK VE GELİR DAĞILIMI	97-110
2018	5	4	Turgay MÜNYAS	GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARININ FİNANSAL ETKİNLİKLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ	111-126
2018	5	4	Erkan BİL Tanju GÜDÜK Gülay KESKİN	THE STUDY OF EVALUATION BRICS-T COUNTRIES BASED ON THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX	127-140
2018	5	4	Yakup AKGÜL	WEB ACCESSIBILITY OF MOOCS FOR ELDERLY STUDENTS: THE CASE OF TURKEY	141-150
2018	5	4	Mircan TOKATLIOĞLU Ufuk SELEN Reyhan LEBA	KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE TARIMIN STRATEJİK ÖNEMİ VE TARIMSAL ARZ GÜVENLİĞİNİN SAĞLANMASINDA DEVLETİN ROLÜ	151-176
2018	5	4	Nihan TOMRİS KÜÇÜN Can YAMAN SEZEN GÜNGÖR Selçuk EROĞLU	ONLINE ALIŞVERİŞ SÜREÇLERİNDE DİJİTAL YERLİLERİN VE DİJİTAL GÖÇMENLERİN STRES DÜZEYLERİNİN BİYOMETRİK ANALİZİ	177-190
2018	5	4	Turan KOCABIYIK Türker TEKER	BORSA İSTANBUL ENDEKSLERİNİN BİRBİRİYLE BAĞININ KEŞFİ	191-202
2018	5	4	Zümrüt Hatice ŞEKKELİ İsmail BAKAN	AKILLI FABRİKALAR	203-220
2018	5	4	Can YAMAN Nihan TOMRİS KÜÇÜN SEZEN GÜNGÖR Sertaç EROĞLU	REKLAMLARA YÖNELİK DİKKATİN GÖZ İZLEME TEKNİĞİ İLE ÖLÇÜLMESİ VE BAĞLAM ETKİSİ	221-232
2018	5	4	Turan KOCABIYIK Zühal KÜÇÜKÇAKAL	TÜRKİYE'DE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ VE ÇALIŞANLARIN OTOMATİK KATILIMDAN AYRILMA NEDENLERİ: ISPARTA İLİNDE BİR UYGULAMA	233-254
2018	5	4	Arzu EREN ŞENARAS Şahin İNANÇ	DİNAMİK PROGRAMLAMA İLE AGV HATTI İÇİN VBA UYGULAMASI	255-264

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2019	6	1	Ünzüle KURT	ASYMMETRIC PANEL CAUSALITY TEST WITH AN APPLICATION TO THE IMPACT OF CLIMATE CHANGE ON FINANCIAL RISK	1--10
			Feyza BALAN		
2019	6	1	Anak Agung Ngurah Gede Sadiartha	EVALUATING THE LABOR'S PRODUCTIVITY: DISCIPLINE, WORK PASSION AND WORK ACHIEVEMENT	11--20
			Sunday Ade SITORUS		
2019	6	1	Nebile KORUCU GÜMÜŞOĞLU	THE IMPACT OF CAPITAL FLOWS ON CURRENT ACCOUNT DEFICIT FOR TURKEY	21-34
			Sinan ALÇIN		
2019	6	1	Müesser KORKMAZ	YEREL HALKIN KADIN TURİSTLERE YÖNELİK BAKIŞ AÇISININ TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİ EŞİTLİĞİ VE YAŞAM DEĞERLERİ BAĞLAMINDA İNCELENMESİ GÖKÇEADA ÖRNEĞİ	35-60
			Ferah ÖZKÖK		
			Şeref ULUOCAK		
2019	6	1	Özlen ÇETİN	OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNDE ÇALIŞMA İLİŞKİLERİNE BİR ÖRNEK	61-78
2019	6	1	Yağmur AKARSU	DÖVİZ KURU RİSKİ VE TÜRKİYE AÇISINDAN DEĞERLENDİRMESİ	79-90
			Nur DİLBAZ ALACAĞAN		
2019	6	1	İsabet Ebru YAZICIOĞLU	İSLAMİ FİNANSAL ENSTRÜMANLARDAN BİRİSİ OLARAK SUKUK: HİBRİD SUKUK İÇERİSİNDE YER ALAN MURABAHA SÖZLEŞMELERİNİN İSLAMİ HÜKÜMLERE UYGUNLUK YÖNÜNDEN İNCELENMESİ	91-118
			Hasan KAZAK		
2019	6	2	Hamide SELÇUK	EFFECT OF SOCIAL ENVIRONMENT AND PERSONALITY TRAITS ON ENTREPRENEURSHIP TENDENCIES OF STUDENTS: AN APPLICATION IN FOUNDATION UNIVERSITY ABSTRACT	119-132
			Emel BURAK		
2019	6	2	Nur DİLBAZ ALACAĞAN	DÖVİZ KURU RİSKİNİN BORSA İSTANBUL 100 ENDEKSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ ZAMAN SERİSİ ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	133-150
			Yağmur AKARSU		
2019	6	2	Han TONO	THE EFFECT OF TAX PLANNING, EQUITY AND OPERATION CASH FLOW TOWARDS THE EFFORT OF COMPRESSING INCOME TAX BURDEN IN PROPERTY AND REAL ESTATE COMPANIES LISTED IN BEI YEAR 2012-2015	151-162
2019	6	2	Halil SERBES	AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE VE BATI BALKAN ÜLKELERİNİN EKONOMİK VE MALİ PERFORMANSI: KÜRESEL KRİZ SONRASI BİR DEĞERLENDİRME	163-196
			Mircan TOKATLIOĞLU		
2019	6	2	Zeylan KURT	DUYGUSAL EMEK YABANCILAŞMANIN BİR NEDENİ OLABİLİR Mİ? TURİZM SEKTÖRÜ ÇALIŞANLARI ÖRNEĞİ 1 MAY EMOTIONAL LABOR BE RESPONSIBLE FOR ALIENATION OF TOURISM EMPLOYEE	197-216
			Bahattin HAMARAT		
			Murat GÜMÜŞ		
2019	6	2	Emel BURAK	YÖNETİM KADEMESİ AÇISINDAN STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARININ İŞLETMENİN MALİ VE BÜYÜME PERFORMANSINA ETKİSİ	217-238

YIL	CİLT	SAYI	YAZAR	BAŞLIK	SAYFA
YEAR	VOLUME	ISSUE	AUTHOR	TITLE	PAGE
2019	6	3	Yakup AKGÜL	DIGITAL CUSTOMER ENGAGEMENT DIMENSIONS IN DIGITAL TRANSFORMATION AND A FRAMEWORK SUGGESTION FOR RETAIL BANKING	239-248
			Hadi RUBACI		
2019	6	3	I Wayan SUARTINA	THE EFFECT OF WORK MOTIVATION ON THE EMPLOYEE PERFORMANCE WITH ORGANIZATIONAL COMMITMENTS AS MODERATION VARIABLES AT PT. ASURANSI JIWASRAYA, DENPASAR	249-264
			Anak Agung Ngurah Gede SADIARTHA		
2019	6	3	Tolga SEZDİ	2000 SONRASI TÜRKİYE'Yİ ETKİLEYEN KRİZLER VE ÖZELLEŞTİRME GELİRLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	265-282
			Filiz GİRAY		
2019	6	3	İrfan KALAYCI	ANTALYA + X = BARCELONA: HANGİ İKTİSAT POLİTİKALARI (X) UYGULANMALI?	283-296
2019	6	3	Begüm ERDİL ŞAHİN	ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION, BUDGET DEFICIT AND MONEY SUPPLY IN TURKEY BY ARDL APPROACH 1980-2017	297-306
2019	6	3	Aytaç PEKMEZCİ	EKONOMETRİK ZAMAN SERİLERİ TAHMİNİNDE KÜMELEMeye DAYANAN BULANIK ZAMAN SERİLERİ YÖNTEMLERİNİN PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI	307-320
			Nevin Güler DİNÇER		
			Öznur İŞÇİ GÜNERİ		
2019	6	3	İbrahim ÇATIR	KÜRESELLEŞMENİN İŞGÜCÜ PİYASASINA ETKİSİ VE GENÇ İŞSİZLİK	321-344
2019	6	3	Deniz Dilara DERELİ	AR-GE HARCAMALARI İLE BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME	345-360
			Uğur SALĞAR		
2019	6	3	Mehmet Emin KENANOĞLU	KAMU ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIĞI VE KREDİ YURTLAR KURUMU UYGULAMASI: ÇANAKKALE İLİ ÖRNEĞİ	361-378
2019	6	4	Müge ÇETİNER	İHRACAT KREDİ SİGORTASI, İHRACAT ARTIŞI VE İKTİSADİ BÜYÜMEYE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	379-400
			Selda EKE		
			Ahmet Erdal PEKER		
2019	6	4	Selçuk KOÇ	TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI GÖÇ AKIMLARI: ÇEKİM MODELİ ANALİZİ	401-412
			Ali Rıza SOLMAZ		
2019	6	4	Serhii BURLUTSKYI	THE EXPORT DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC RESILIENCE IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY	413-420
			Svitlana BURLUTSKA		
			Tamara BEREZIANKO		
2019	6	4	Selim AREN	THE EFFECTS OF EMOTIONS ON RISK AVERSION BEHAVIOR	421-436
			A. Berrak KÖTEN		
2019	6	4	La Ode Andi HERMAWAN	THE EFFECTS OF LOGISTICAL AND SUPPLY CHAIN ON THE PERFORMANCE OF SHALLOT FARMERS EAST JAVA	437-448
			Arik PRASETYA		
			Saparila WOROkinasih		
2019	6	4	Mualla AKÇADAĞ	FAST-FOOD ÜRÜNLERİNİN TERCİH EDİLME NEDENLERİNİN TESPİTİ: SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA	449-462
			Tuba AHISKALI BOZKURT		