

Cilt/Volume: 17 • Sayı/Number: 1 • Yıl/Year: 2021

ISSN: 2147-9208  
E-ISSN: 2147-9194

# Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi

International Journal of Management  
Economics and Business



Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi  
Zonguldak Bülent Ecevit University

**ISSN: 2147-9208**  
**E-ISSN: 2147-9194**



**ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME**  
**DERGİSİ**  
***INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT***  
***ECONOMICS AND BUSINESS***



EBSCO Host Veri Tabanı  
EBSCO Host Database



ASOS Index Veri Tabanı  
ASOS Index Database



TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı  
TUBITAK-ULAKBİM Social Sciences Database



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Makale Veri Tabanı  
Article Database of the Central Bank of the Republic of Turkey



DOAJ Veri Tabanı  
DOAJ Database



Proquest Veri Tabanı  
Proquest Database

**Cilt 17**  
***Volume 17***

**Sayı 1**  
***Number 1***

**Yıl 2021**  
***Year 2021***



# ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ

## INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

### Sahibi / Owner

Mustafa ÇUFALI

Rektör / Rector

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi / Zonguldak Bulent Ecevit University

### Baş Editör / Chief Editor

Hamza ÇEŞTEPE

### Alan Editörleri/ Field Editors

Aykut ŞARKGÜNEŞİ

Gizem TOKMAK

Mehmet CURAL

Hasan Tezcan UYSAL

Sadık KILIÇ

Caner ÖZDEMİR

Kamil DEMİRHAN

Lokman TÜTÜNCÜ

### Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / General Publication Manager

Kamil DEMİRHAN

### Yayın Kurulu / Associate Editors

Ercan UYGUR, *Uluslararası Fınal Üniversitesi*

Erol TAYMAZ, *Orta Doğu Teknik Üniversitesi*

Ali M. KUTAN, *Southern Illinois University at Edwardsville*

Sel DIBOĞLU, *University of Missouri-St. Louis*

Recai M. YUCEL, *State University of New York at Albany*

Karim ABADIR, *Imperial College London*

Ranko JELIC, *University of Sussex*

Supriti MISHRA, *International Management Institute Bhubaneswar*

Ahmet MAKAL, *Ankara Üniversitesi*

Hasan VERGİL, *İstanbul Üniversitesi*

Remzi ALTUNIŞIK, *Sakarya Üniversitesi*

Naci Tolga SARUÇ, *İstanbul Üniversitesi*

Turhan KORKMAZ, *Mersin Üniversitesi*

Hamza ATEŞ, *İstanbul Medeniyet Üniversitesi*

Yana SALIKHOVA, *St. Petersburg State University of Economics*

Hamza ÇEŞTEPE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Yasemin KÖSE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Ertuğrul YILDIRIM, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Özcan SEZER, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Emrah İ. ÇEVİK, *Namık Kemal Üniversitesi*

Mita BHATTACHARYA, *Monash University*

### Dergi Sekreteryası / Editorial Assistants

Arınç BOZ

Tahsin ERME

Rabia BÜYÜKPINAR

Büşra YÜKSEL

Cansu AKSU

Ömer Batuhan BEŞİRLİ

İrem BİNİCİ

İbrahim TEKİNER

Selim ERTAN

Neslihan URSAVAŞ

### İLETİŞİM / CONTACT

**Dergi yazışma adresi / Correspondence:** Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Editörlüğü, İİBF Binası Kat: 5 İncivez/67100 ZONGULDAK

**Tel:** 0 (372) 257 15 66, **Faks:** 0 (372) 257 40 57

**E-posta / E-mail:** [ijmeh@beun.edu.tr](mailto:ijmeh@beun.edu.tr) **Ağ Adresi / Web Address:** [www.ijmeh.org](http://www.ijmeh.org)

**Sayfa düzenlemesi ve yayın hizmetleri / Page layout and publishing services**

BULUŞ Tasarım ve Matbaacılık Hizmetleri, Bahriye Üçok Caddesi 9/1 Beşevler, 06500 Ankara, Türkiye  
Tel: (0312) 222 44 06 • Faks: (0312) 222 44 07 • E-posta: [bulus@bulustasarim.com.tr](mailto:bulus@bulustasarim.com.tr)

**BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE**

Ali Yavuz POLAT	Abdullah Gül Üniversitesi
Buhari DOĞAN	Süleyman Demirel Üniversitesi
Duygu HIDIROĞLU	Mersin Üniversitesi
Emrah İsmail ÇEVİK	Namık Kemal Üniversitesi
Gökhan Yolaç	İstanbul Üniversitesi
Gülây İRAK	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Günay KURTULDU	Kırklareli Üniversitesi
Hasan Cinnioğlu	İskenderun Teknik Üniversitesi
Hasan TEKİN	Karabük Üniversitesi
Hasan TERZİ	Karabük Üniversitesi
Hatice Germir	Celal Bayar Üniversitesi
İlknur ÇEVİK TEKİN	Selçuk Üniversitesi
İpek Tekin	Çukurova Üniversitesi
Levent Aksu	Balıkesir Üniversitesi
Levent Yahya ESER	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Lokman TÜTÜNCÜ	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Mehmet Hanefi TOPAL	Kırklareli Üniversitesi
Muhlis CAN	Beta Akademi
Murat Çetin	İstanbul Üniversitesi
Mustafa Üyümez	Anadolu Üniversitesi
Olgun Çetin	Trakya Üniversitesi
Onur Eroğlu	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Recep Yücedoğru	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Seda SÖNMEZ	Akdeniz Üniversitesi
Serkan ARAS	Dokuz Eylül Üniversitesi
Sibel Aydemir	Karabük Üniversitesi
Tamer Baran	Pamukkale Üniversitesi
Umut Kubat Dokumacı	Akdeniz Üniversitesi
Yakup SÖYLEMEZ	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Yasemin KÖSE	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Yunus KILIÇ	Akdeniz Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Araştırma Makaleleri / <i>Research Articles</i>	Sayfa
● Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Güney Kore ve Türkiye Örneğiyle Eşbütünlüşme Analizi <i>Tuğba DEMİREL, İsmail Hakkı İŞCAN</i> .....	1-27
● Türkiye’de Enflasyon ve Banka Kredilerinin Leasing İşlemleri Üzerindeki Asimetrik Etkisi: NARDL Modeli Uygulaması <i>Çiğdem KURT CİHANGİR</i> .....	28-46
● OECD Ülkelerinde Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Bir Panel Veri Analizi <i>Suzan OĞUZ, Fatma Cande YAŞAR DİNÇER</i> .....	47-62
● Analysis of the Factors which Affect Financial Failure and Bankruptcy with Generalized Ordered Logit Model <i>Münever Günay VAN, Sanem ŞEHRİBANOĞLU, Muhammed Hanifi VAN</i> .....	63-78
● 2008 Global Krizinde Cinsiyet ve Yaş Gruplarına Göre İşsizlik Histerisi: Türkiye İçin Fourier Durağanlık Analizi <i>Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN</i> .....	79-101
● Causality Relationship Between Stock Liquidity and Corporate Cash Holdings <i>Narman KUZUCU</i> .....	102-114
● Küresel Vergi Şeffaflığının Artırılmasında Uluslararası Bilgi Paylaşımının Rolü <i>Muhammet AKTUĞ, Ersan ÖZ</i> .....	115-148
● What Factors Affect the Disclosure of Key Audit Matters? Evidence from Manufacturing Firms <i>Ahmet ÖZCAN</i> .....	149-161
● Muhasebe Eğitiminde Oyunlaştırma: Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TMS/IFRS)’na Göre Değerleme Esaslarının Öğretilmesi <i>Feden KOÇ</i> .....	162-180
● Girişimcilerin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin İşletme Performansları Üzerindeki Etkisi <i>Volkan SÜNBL, Mehmet Fatih BUĞAN</i> .....	181-205
● Müşteri Odaklılığının İyi İşveren Algısı ve Güvenilir Finansal İmaj Üzerine Etkisi: Ürünün Konfor ve Güvenlik Özelliklerinin Paralel Aracılık Rolü <i>Çağla Pınar UTKUTUĞ</i> .....	206-223

- Turizmde Yeşil Pazarlama Uygulamaları:  
Mavi Bayrak ve Yeşil Yıldızın Turistlerin Konaklama Tercihlerine Etkisi  
**İlknur ZEYDAN, Ahmet GÜRBÜZ** ..... 224-235
- Örgütsel Dışlanma Algısının İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde  
Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü  
**Beyza ERER** ..... 236-256
- Lider Üye Etkileşimi: Literatür Taraması  
**Lütfi SÜRÜCÜ** ..... 257-277
- Güven Kaynaklarının Mobil Alışverişe Yönelik Tutum ve Davranışsal  
Niyet Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi  
**Buket BORA SEMİZ** ..... 278-296
- Türkiye’de Dördüz Açık Hipotezinin Ampirik Analizi  
**Sevinç YARAŞIR TÜLÜMCE, Burak SAYKAL** ..... 297-315

Araştırma Makalesi / Research Article

**DIŞ TİCARETİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ:  
GÜNEY KORE VE TÜRKİYE ÖRNEĞİYLE EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ\***

**Tuğba DEMİREL**   
(tgbadmrel93@gmail.com)

**Prof. Dr. İsmail Hakkı İŞCAN**   
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İİBF, Bilecik (ismailhakkii.iscan@bilecik.edu.tr)

**ÖZET**

*Bu çalışma, 1987-2018 dönemi için Güney Kore ve Türkiye'nin ülkesel verilerine dayanarak dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Güney Kore ve Türkiye'nin birlikte araştırılmasının tercih edilme nedeni, her iki ülkenin de eş zamanlı olarak benzer dış ticaret politikalarını uygulamış olmalarıdır. Buna göre Güney Kore ve Türkiye'nin birlikte araştırılmasının, dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi konusunda önemli bulgular sunacağı beklenmektedir. Bunun için çalışmada ekonomik büyüme, ihracat ve ithalat arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla, ARDL sınır testi yaklaşımıyla eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testlerine başvurulmuştur. ARDL sınır testi yaklaşımıyla eşbütünleşme analizi sonuçları, Türkiye ve Güney Kore için incelenen dönem itibarıyla, ihracat ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına işaret etmekte ve ihracat artışının ekonomik büyümeye katkı sağladığını göstermektedir. Tespit edilen ilişkilerin yönünü belirlemek için gerçekleştirilen Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ise Türkiye'de, ithalat ve ihracat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur ve GSYİH'dan ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Güney Kore'de ise ihracattan ithalata ve ihracattan GSYİH'ya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusu iken ithalat ile GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu bağlamda Güney Kore ve Türkiye'de serbest dış ticaret politika uygulamalarının ekonomik büyümeyi artıracak şekilde yönlendirilmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Ekonomik Büyüme, Eşbütünleşme, Türkiye, Güney Kore.

**THE EFFECT OF FOREIGN TRADE ON ECONOMICS GROWTH:  
THE COINTEGRATION ANALYSIS IN THE CASE  
OF SOUTH KOREA AND TURKEY**

**ABSTRACT**

*This study examines the relationship between foreign trade and economic growth in South Korea and Turkey on the basis of national data for the 1987-2018 period. The cause of be investigate together South Korea and Turkey is that both countries have implemented simultaneously similar foreign trade policies. According to this, that is expected that the investigate examining together South Korea and*

\* Bu makale Prof. Dr. İsmail Hakkı İŞCAN'ın danışmanlığında Tuğba Demirel'in Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı programında hazırladığı ve 10.07.2020 tarihinde savunması yapılan "İktisat Doktrininde Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Türkiye ve Güney Kore Üzerine Ampirik Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir



Turkey are to provide important evidence about the impact of foreign trade on economic growth. In order to reveal the relationships between economic growth, export and import, co-integration analysis with the ARDL bound test approach and Granger causality test were used. The results of cointegration analysis with the ARDL bound test approach, in the said period, indicate between economic growth and export the presence of a significant relationship in terms of statistical in long term in Turkey and South Korea and the export increase contribute to economic growth. According to the results of Granger causality test performed to determine the direction of the detected relationships has been identified in Turkey there is a bidirectional causality between export and import and a unidirectional causality relationship from GDP to export and in South Korea there is a one-way causality relationship from export to import and from export to GDP, a bidirectional causality relationship has been detected between import and GDP. In this context, that is expected that the free trade policies is to improve economic growth in South Korea and Turkey.

**Keywords:** Foreign Trade, Economic Growth, Cointegration, Turkey, South Korea.

## 1. Giriş

Dış ticaret, en genel tanımıyla mal ve hizmetlerin ülke sınırları dışında belli bir tutar karşılığında alım ya da satım işlemidir. (Köksal, 2006:2). Ekonomik büyüme ise bir ülkede üretilen nihai mal ve hizmet hacminde meydana gelen artıştır ve bu artış toplam üretimin gerçek değeri olan reel gayrisafi yurt içi hâsıla (GSYİH) ile ölçülmektedir (Parasız, 2008:9). Dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki iktisat yazınında yer alan önemli tartışmalardan biridir. Tarih boyunca ekonomik büyüme ve dış ticaret ile ilgili birçok teori ortaya atılmıştır. Bu teoriler ortaya atıldıkları dönemlerine göre farklı isimlerle adlandırılmışlardır. Bunları genel olarak; Merkantalist, Fizyokratik, Klasik, Keynesyen, Sosyalist ve Neo Klasik yaklaşımlar olarak gruplayabiliriz. Bu yaklaşımlar doğrultusunda ülkeler tarih boyunca ekonomik büyüme ve dış ticaret konusunda çeşitli politikalar uygulamışlardır.

Merkantalist düşüncüyü savunanlar için zenginlik, doğal madenler olarak görülen altın ve gümüşdür (Kishtainy, 2018:37). Merkantilist dönemin ilk yazılı kaynağı olarak 1613 yılında Antonio Serra tarafından yazılan “*Maden Kaynağına Sahip Olmayan Ülkelerde Altın ve Gümüşü Bollaştıran Nedenler Üzerine Kısa Bir İnceleme*” isimli makale kabul edilmektedir. A. Serra, yazdığı bu makalede merkantilizmin amacını, ihracat yoluyla, değerli madenlerin ülke içinde toplanması şeklinde ifade etmiştir. Bu sebeple Merkantilist düşünürler, dış ticarete oldukça önem vermiştir. Merkantilist düşüncenin hâkim olduğu dönemde dış ticaretin geliştirilmesine yönelik kalifiyeli eleman yetiştirilmiş ve ülkede kalmaları, çeşitli yasalar ile zorunlu hâle getirilmiştir (Küçükkalay, 2015:171).

Fizyokratik düşünce sistemi, tarıma önem veren ve bu bağlamda köylü yanlısı olarak anılan bir düşünce sistemidir. Bu sistem uygulamaya geçtiğinde tarım vergileri azaltılarak tarımsal ürün artırılmasına gidilmiştir. Fizyokrasi, aynı zamanda devlet müdahalesini reddeden ve bu bağlamda serbest dış ticareti savunan bir düşünce sistemi olarak bilinmektedir. Klasik iktisat düşünce sisteminin temelini oluşturan “*Bırakınız yapınlar, bırakınız geçsinler.*” sloganı devlet müdahalesini reddeden fizyokratlara aittir. Yani kısa bir süre varlığını sürdürmüş olan bu düşünce sisteminin Klasik iktisatın temellerini oluşturduğunu söyleyebiliriz (Eren, 2015:16-18).

Klasik iktisat, 18. yüzyılın sonlarında doğan, devlet müdahalesine karşı çıkan ve buna bağlı olarak devlet müdahalesi olmaksızın ekonominin sürekli tam istihdam durumunda dengede olacağını kabul eden bir iktisadi ekoldür. Ayrıca Klasik iktisat ekolü, Say Kanunu olarak anılan “*Her az kendi talebini yaratır.*” sloganını savunmaktadır. Benimsedikleri bir diğer önemli varsayım, homo-economicus varsayımdır. Homo-economicus, ekonomik birimlerin rasyonel davrandıklarını; kendi çıkarları doğrultusunda karar verdiklerini ifade etmektedir. (Patinkin, 1949:1-2). Klasik iktisat ekolünü destekleyen iktisatçıların analizleri statik özellik göstermektedir. Yani, Klasik iktisatçıların analizleri belirli bir andaki denge durumunu araştıran analizlerdir (Francis, 1998:4). Klasik iktisat ekolünde dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki üzerine geliştirilen ilk teoriler, Smith ve Ricardo teorileridir.

Adam Smith, dış ticaret teorisinde iş bölümü ve uzmanlaşma unsurlarına değinmiştir. Mutlak Üstünlükler teorisi, bu unsurlar ve belirtilmiş olan üç temel görüş doğrultusunda geliştirilmiştir. Bu bağlamda Mutlak Üstünlükler teorisine göre, bir ülke diğer ülkeye göre hangi malı daha düşük maliyetle üretiyorsa o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve uzmanlaştığı malı ihraç etmeli; öte yandan uzmanlaşmaya yeteneğinin olmadığı malı ise ithal etmelidir (Seyidoğlu, 2015:29). Ayrıca A. Smith, “*Ulusların Zenginliği*” adlı eserinde avantaj sahibi olan ülkelerin varlığından da bahsetmiştir. A. Smith’e göre “*Belli malların üretiminde bir ülkenin diğeri karşısındaki doğal (veya sonradan kazanılmış) avantajı o kadar büyük olabilir ki, onlarla mücadeleye girmenin ne kadar boş bir iş olduğunu teslim eder.*” Smith, doğal veya sonradan kazanılmış avantajlara her iki ülkenin de aynı anda sahip olamayacağı düşüncesiyle bu iki ülkenin, her iki mal üretiminde de uzmanlaşmasının mümkün olmayacağını ileri sürmektedir. David Ricardo, A. Smith’in bu yaklaşımını geliştirmiştir. Bu yaklaşımı geliştirerek ortaya attığı teori, “*Karşılaştırmalı Üstünlükler*” teorisi olarak bilinmektedir (Smith, 1776:43).

David Ricardo, A. Smith’in Mutlak Üstünlükler teorisini geliştirmesinden yaklaşık 40 yıl sonra “*Politik İktisadın ve Vergilendirmenin Prensipleri*” adlı eserinde dış ticaret teorisini yayımlamıştır. Bu teoriyi geliştirmekteki amacı, Mutlak Üstünlükler teorisine ithafen sormuş olduğu “*Ya her iki ülke de mutlak üstünlük sahibi olsaydı ne olacaktı?*” sorusuna cevap bulmaktır. Çalışma sonucu olarak bu soru için ülkelerin dış ticaretini mutlak üstünlüklere göre değil de karşılaştırmalı üstünlüklere göre belirlemesinin avantajlı olacağı cevabına ulaşmıştır. Bu bağlamda Ricardo’nun dış ticaret teorisi Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisi olarak anılmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisine göre ülkeler karşılaştırmalı olarak hangi malda üstünse o malı üretmeli ve diğer malın üretimini diğer ülkeye bırakmalıdır (Ricardo, 1817:122-132).

Dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisini açıklayan teoriler incelendiğinde Adam Smith’in Mutlak Üstünlükler teorisinin ekol olarak benimsenen ilk teori olduğu görülmektedir. Mutlak Üstünlükler teorisinde olduğu gibi, David Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisi ve daha sonra geliştirilen birçok teori, dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi kabul etmektedir.

Dış ticarete yönelik olan teorilerin ışığında geliştirilen politikaların temelinde iki tip farklı bakış açısı vardır. Bunlardan ilki korumacı politikalar olarak adlandırılan ve dış ticarete önemli kısıtlamalar getiren yaklaşımdır. İkincisi ise dış ticaret ve bağlı piyasalarda serbestleşmeye yönelik liberal politikalar.

Çalışma örnekleminde biri olan Güney Kore'nin tarihi sürecine bakıldığında, 1945 yılında Sovyetler Birliği'nin Kore'nin kuzeyini işgal etmesi üzerine, Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) ülkeye askeri destek göndermesi ve bu durumun sonucunda da Kore'nin Güney Kore-Kuzey Kore olarak ikiye bölünmüş olmasıyla Güney Kore'nin kurulduğu görülmektedir. Güney Kore'de 1948 yılında serbest seçimler düzenlenerek Güney Kore Cumhuriyeti resmen ilan edilmiştir. 1950'li yıllarda ise Kuzey Kore'nin Sovyetler Birliği'nin desteği ile Güney Kore'ye saldırmasıyla Kore'nin bu iki kutbu arasında savaş çıkmıştır (Bakkal vd., 2012:18). Güney-Kuzey Kore arasında uzun yıllar süren bu savaş nedeni ile ekonomisi gerileyen Güney Kore, bu dönemde dünyanın en fakir ülkeleri arasında yer almıştır. Bu ekonomik profili düzeltmek için Güney Kore, 1960-1980 döneminde yabancı teknolojiyi elde etmek ve uzmanlaşmak konusunda adımlar atmıştır. Bu süreçte dış ülkelerdeki teknolojilerin taklit yolu ile ülkeye kazandırılması amaçlanmıştır. 1971 yılında Güney Kore dışındaki bilim adamlarının ülkeye geri dönmelerini ve ülkede kalmalarını sağlamak için Kore İleri Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (KAIST) kurulmuştur. Bu ve bunun gibi atılımlar ile ülke gelişim sağlamış ve artık 1980'li yıllardan sonra kendi teknolojisini kullanacak duruma gelmiştir. Bugün Güney Kore gelişmekte olan ülkeler için önemli bir örnektir (Bakkal vd., 2012:11-55).

Diğer bir çalışma örneklemini olan Türkiye Cumhuriyeti Devleti ise 1923 yılında Cumhuriyetin ilan edilmesi ile kurulmuştur. Osmanlı Devleti'nden Türkiye'ye devredilen ekonomik yapı, tarıma dayalı ve ağır borçlar altındaki mali bir yapıdır. Ülkede sermaye birikimi gerçekleştirilemediği için bu dönemde yatırımlar yapılamamıştır. Cumhuriyet kurulduktan sonra devlet eliyle yardımlar yapılarak gerekli yatırımların yapılması sağlanmış ve sanayileşmeye önem verilmiştir. Fakat 1929 yılında Büyük Buhran olarak isimlendirilen dünya ekonomik krizi neticesinde Türkiye ekonomisi önemli ölçüde olumsuz etkilenmiş ve bu olumsuz etki nedeniyle de sanayileşme geri planda kalmıştır. Keynes "*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*" isimli eseriyle Klasik iktisat ekolünün karşı çıktığı devlet müdahalesini olağanlaştırmıştır. Tarih boyunca Klasik iktisat ekolünün "*Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*" ilkesiyle bütünlük olan politikalarından kriz esnasında vazgeçilmiş ve Keynesyen görüş doğrultusunda ekonomiye devlet müdahalesi gerçekleştirilmiştir. Yine kriz esnasında "*Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler*" görüşünün bir yansıması olan serbest dış ticaret politikalarının da terkedilip korumacı dış ticaret politikalarına yönelindiği tarih boyunca görülmektedir. Dolayısıyla 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nden sonra hemen hemen her ülkede olduğu gibi Türkiye'de de krizin olumsuz etkilerini telafi edebilmek için ekonomiye devlet müdahalesi görüşü hâkim olmuştur (Kazgan, 2017:31-59).

Güney Kore ve Türkiye'nin ortak özelliği, her iki ülkenin de 1980 yılı itibarıyla liberal ekonomik sürece girmiş olmalarıdır ve bu doğrultuda bugün her iki ülke de ihracata yönelik dış ticaret politikaları uygulamaktadır. Güney Kore ekonomisinin, 1950 yılı öncesi verilerine bakıldığında Türkiye ekonomisinin gerisinde olduğu görülmektedir. Ancak 1950 yılından sonra Güney Kore gerçekleştirdiği teknoloji hamleleri sayesinde rekabet gücü elde ederek önemli bir ekonomik gelişme sağlamıştır. Fakat Türkiye bu dönemde Güney Kore'nin gerçekleştirdiği bu atılımın gerisinde kalmış ve Güney Kore'ye olan üstünlüğünü koruyamamıştır (Bakkal vd., 2012:55-87).

İktisat literatürüne ilk olarak 1776 yılında Adam Smith ile giren dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi, Smith tarafından dış ticaretin ekonomik büyümenin motoru olduğu şeklinde açıklanmıştır (Uçan & Koçak, 2014:53). Smith'ten sonra Smith'in bu görüşünü doğrulayan

veya reddeden birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan araştırmaların çoğu dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu kabul etmektedir. Balassa (1978, 1985), Feder (1983), Ram (1985) ve Edwards (1992) tarafından yapılan çalışmalar, çeşitli dönemlerde gelişmekte olan ülkelerin çeşitli gruplarını kapsayan kesitsel verilere dayanırken, Krueger (1978) ve Ram (1987) tarafından yapılan çalışmalar zaman serisi verilerine dayanmaktadır. Bu çalışmalar, ekonomik büyüme sağlamak için dış ticaretin serbestleştirilmesinin gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Bunlara ek olarak Heller & Porter, (1978), Köse & Yiğidim (1997), Erdoğan (2006), Aktaş (2009), Aytaç & Akduğan (2012), Koçak & Uçan (2014), Pata (2017) da yapmış oldukları çalışmalarda dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine pozitif etkili olduğunu ileri sürmektedir.

Geliştirilen bazı çalışmalar ise dış ticaret hacmindeki artışların, tüm ülkeler için her zaman ekonomik büyüme sağlamayabileceğini savunmaktadır (Kavoussi, 1985; Singer & Gray, 1988). Bu görüşü savunan çalışmalarda birden çok ülke için eş zamanlı olarak dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiş ve çalışma sonucunda bazı ülkeler için dış ticaretin ekonomik büyüme üzerinde etkisi olduğu görülürken bazı ülkeler için hiçbir etkisi olmadığı görülmüştür (Ahmad & Harnhirun, 1995; Shirazi & Manap, 2005). Öte yandan tek ülke için dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırıp dış ticaret ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkinin söz konusu olmadığını ileri süren çalışmalar da literatürde mevcuttur (Çakmak & Temurlank, 1995; Utkulu & Özdemir, 2004; Şerefli, 2016).

Bu makale, 1987-2018 dönemi için Güney Kore ve Türkiye'nin ülkesel verilerine göre ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi için Güney Kore ve Türkiye'nin birlikte araştırılmasının tercih edilme nedeni, her iki ülkenin de aynı yıllarda kalkınma stratejilerine yönelmesidir. Bu bağlamda Güney Kore ve Türkiye, 1962-1963 yılları itibariyle ülke kalkınmasına yönelik politikalar geliştirmişlerdir. Ayrıca her iki ülke de 1980 yılı öncesi dönemde ithal ikameci dış ticaret politikalarını benimsemiş, 1980 yılı sonrası ise liberal dış ticaret politikalarına yönelmiştir. Buna göre Güney Kore ve Türkiye'nin benzer zamanlarda ve benzer doğrultuda uygulamış oldukları dış ticaret politikaları sonucunda gerçekleşen ekonomik büyüme performansının incelenmesi, dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamak için önemli bulgular sunacaktır.

## **2. Seçilmiş Literatür**

Ram (1987), 1960-1977 dönemi için 73 ülkeyi araştırma kapsamına alarak ihracatın ekonomik büyüme üzerine etkilerini araştırmıştır. Bu araştırmanın sonucu olarak araştırma kapsamındaki 73 ülke için ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda Ram'a göre, ihracat artışı ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir.

Ahmad & Harnhirun (1995), 1966-1990 dönemi ve Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ile Tayland ülkeleri için ihracatın ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırmıştır. Araştırmada eşbütünleşme testine başvurulmuş olup test neticesinde, Singapur için ihracatın ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sonucu elde edilmiş fakat Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland için ihracatın ekonomik büyümeyi etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Çakmak & Temurlank (1995), 1968-1993 dönemi için Türkiye kapsamında ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini Granger nedensellik testine başvurarak araştırmıştır. Yapılan testin sonucuna göre ihracat ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki yoktur.

Köse & Yiğidim (1997), 1980-2000 dönemi için Türkiye’de ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerine etkilerini Granger nedensellik analizine başvurarak araştırmıştır. Bu analiz sonucu, ithalat ve ihracatın, ekonomik büyüme üzerine etkisi olduğunu işaret etmektedir. Ayrıca analiz sonucunda ithalatın ekonomik büyüme üzerine etkisinin ihracattan daha fazla olduğu saptanmıştır.

Utkulu & Özdemir (2004), 1950-2000 dönemi ve Türkiye kapsamında dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırma sonucuna göre dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki yoktur.

Erdoğan (2006), 1923-2004 dönemi için Türkiye’de dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Johansen eşbütünleşme testine başvurarak araştırmıştır. Araştırma sonunda dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Aktaş (2009), 1996-2006 dönemi ve Türkiye kapsamında dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak için Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerine başvurmuştur. Johansen eşbütünleşme testi sonuçları ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasında uzun dönem denge ilişkisinin olduğunu, nedensellik testi sonuçları ise dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında söz konusu dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Aytaç & Akduğan (2012), yapmış olduğu çalışmada, 2001-2011 dönemi için üçer aylık verilerle ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik analizine başvurarak araştırmıştır. Çalışmada ayrıca Johansen Eşbütünleşme testiyle bu değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki incelenmiştir. Çalışma sonucunda dış ticaretteki değişimin ekonomik büyüme değişimlerini açıkladığı saptanmıştır. Granger nedensellik testi sonucuna göre ise ihracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Koçak & Uçan (2014), Johansen eşbütünleşme testiyle Granger nedensellik testine başvurarak dış ticaret ile ekonomik büyüme ilişkisini Türkiye açısından 1990-2011 dönemi kapsamında araştırmıştır. Baz alınan dönem itibariyle ekonomik büyüme ve dış ticaret arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur.

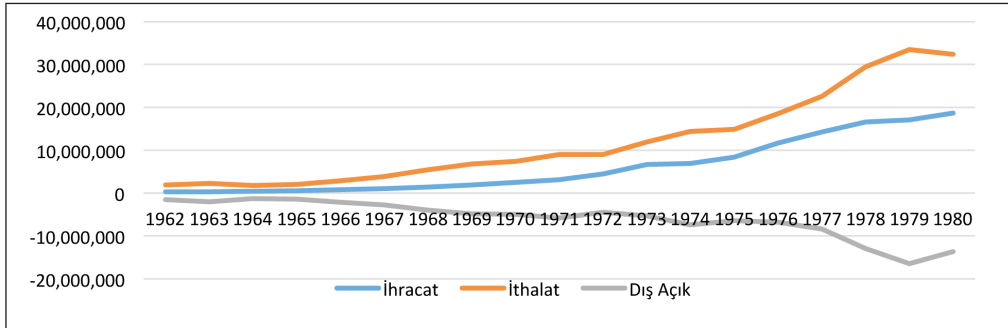
Şerefli (2016), Granger nedensellik testine başvurarak 1975-2014 dönemi için Türkiye’de ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkilerini araştıran bir çalışma gerçekleştirmiştir. Buna göre ekonomik büyüme ile dış ticaret arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi yoktur.

Pata (2017), 1971-2014 dönemi ve Türkiye kapsamında ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerini araştırdığı bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmaya göre söz konusu dönemde Türkiye’de ihracat ve ithalattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.

### 3. Güney Kore ve Türkiye'nin Dış Ticaret Politikaları

Güney Kore, bağımsızlığını ilan ettikten iki yıl sonra, 1950-1953 yılları arasında yaşanan "Kore Savaşı" neticesinde ciddi ekonomik sıkıntılar yaşanmıştır. Ekonomisi üzerinde savaş etkilerinin görüldüğü 1980 yılı öncesi dönemde Güney Kore, yabancı teknolojinin elde edilmesi, bu teknolojinin kullanımında uzmanlaşılması ve bu teknolojiyi uyarlamak için gerekli kurumsal mekanizmaların geliştirilmesi üzerinde durmuştur. Kısaca Güney Kore için 1980 yılı öncesi dönem, ithal edilen teknolojinin taklit edilmesi dönemidir (Çalışır & Gülmez, 2010:40). Ayrıca 1962-1980 dönemi "Planlı Kalkınma Dönemi" olarak ifade edilebilir. Çünkü bu dönemde beş yıllık kalkınma planları düzenlenmiş ve dış ticaret politikaları bir plan çerçevesinde yürütülmüştür. Dış ticaret politikası olarak 1962-1980 döneminde Güney Kore, ihracata yönelik dış ticaret politikalarını benimsemiştir. Bu politikalar neticesinde Şekil 1'den görüleceği üzere 1962 yılından 1980 yılına kadar Güney Kore'nin ihracatında önemli ölçüde artış söz konusu olmuş fakat ihracatla birlikte ithalatta da artış gözlenmiştir.

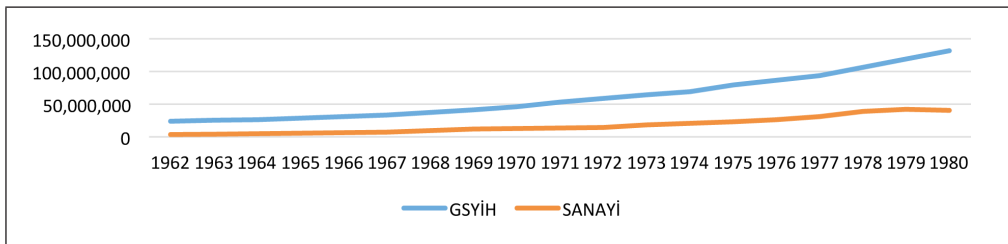
Şekil 1: 1962-1980 Dönemi İçin Güney Kore'de Dış Ticaret (Bin ABD \$)



Kaynak: Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.

Şekil 2'de ise 1962-1980 dönemi için Güney Kore'de gerçekleşen GSYİH ve sanayi değerlerine yer verilmiştir. Buna göre bu dönemde Güney Kore'nin GSYİH'nda istikrarlı bir büyüme gözlenirken sanayisinde de artış görülmektedir. Güney Kore'nin sağlamış olduğu GSYİH'daki bu büyüme, ihracatta ve sanayide elde ettiği artışlara dayandırılmaktadır.

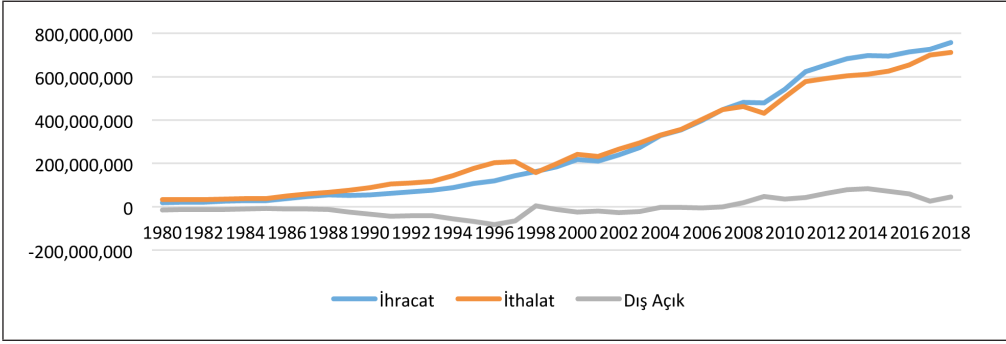
Şekil 2: 1962-1980 Dönemi İçin Güney Kore'de GSYİH, Sanayi (Bin ABD \$)



Kaynak: Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.

1980 yılı itibariyle Güney Kore ekonomisinde birçok alanda liberalleşme yaşanmıştır. Bu bağlamda Güney Kore, dış ticareti serbestleştiren politikaları 1980 yılı itibariyle uygulamaya koymuştur (Doğan & Özekicioğlu, 2005:149). Şekil 3'te verilen Güney Kore'nin 1980-2018 dönemine ait dış ticaret istatistiklerine bakıldığında 1987 yılı öncesinde neredeyse stabil olan dış açığın 1987 yılı sonrasında giderek arttığı ve bu artışın 1997 yılına dek sürdüğü görülmektedir. 1987-1997 döneminde ithalatta yaşanan yüksek artış nedeniyle dış açık artmış olsa da Güney Kore'nin ihracatı bu dönemde artmaya devam etmiştir. Ayrıca Şekil 4'te görüldüğü üzere 1987-1997 dönemini kapsayan 10 yıl boyunca Güney Kore'nin GSYİH'sı ve sanayisi sürekli olarak artış trendi sergilemiştir.

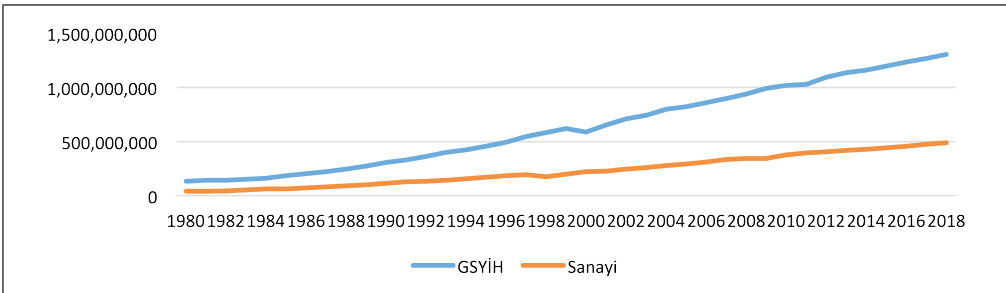
**Şekil 3: 1980-2018 Dönemi İçin Güney Kore'de Dış Ticaret (Bin ABD \$)**



*Kaynak: Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.*

Güney Kore, 1997 yılından sonra da ihracatını artırmayı başarmış ve aynı zamanda 1997 yılından sonra ithalatı baskılayabilmiştir. Bu bağlamda 1997-2018 dönemi boyunca Güney Kore dış ticaret fazlası vermiştir. Sanayisinde ise 1998 yılında bir daralma söz konusu olsa da bu durum geçici olmuş ve 2018 yılına değin sanayide artışlar sürmüştür. Güney Kore'nin GSYİH'sında ise 1997-2018 dönemi boyunca 1998 yılında gerçekleşen azalış dışında istikrarlı büyümesini sürdürmüştür. 1998 yılında yaşanan GSYİH'daki azalmanın sebebi, 1997 yılındaki Asya Krizi'nin bir sonucu olmuş; fakat uygulanan liberal politikalar ile birlikte Asya Krizi'nin etkileri atlatılmıştır.

**Şekil 4: 1980-2018 Dönemi İçin Güney Kore'de GSYİH ve Sanayi (Bin ABD \$)**



*Kaynak: Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.*

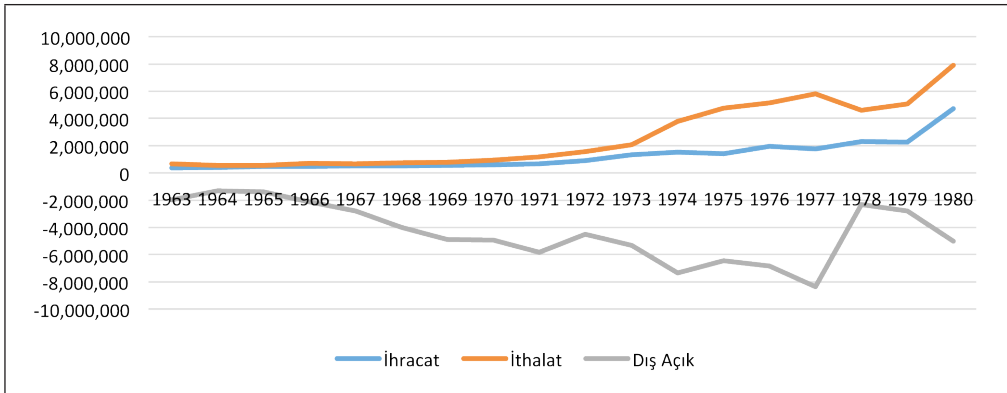


Türkiye’de uygulanan dış ticaret politikaları incelendiğinde ise tıpkı Güney Kore gibi iki temel politikadan bahsedilebilir. Bunlardan ilki 1980 yılı öncesi uygulanan ithal ikameci dış ticaret politikası, ikincisi ise 1980 yılı sonrası uygulanan liberal dış ticaret politikasıdır. Bu politikalar, Türkiye’de Güney Kore’de de olduğu gibi aynı amaç ve sıra ile uygulanmıştır (Kepenek & Yentürk, 2004:361).

1980 yılı öncesi dönem, Türkiye’de dış ticaret politikalarının planlı ve plansız olarak uygulanması açısından ikiye ayrılabilir. Plansız olarak ifade edilen dönem, 1923-1963 yıllarını kapsayan dönemdir. 1963 yılından itibaren ise dış ticaret politikaları tıpkı Güney Kore’de olduğu gibi bir plan çerçevesinde geliştirilmeye başlanmıştır. Bu bağlamda Türkiye’nin Güney Kore ile karşılaştırılmasının uyarlanabilir olması için Türkiye’nin 1980 yılı öncesi dönemi, 1963-1980 yılları bazında incelenmiştir.

Güney Kore’de olduğu gibi Türkiye’de de 1963-1980 döneminde beş yıllık kalkınma planları düzenlenmiş ve korumacı dış ticaret politikaları benimsenmiştir. Bu dönemde Türkiye’de ekonomik büyüme sağlama hedefiyle sanayileşmeye öncelik verilmiş ve ithal ikameci politikalar uygulamaya konmuştur. Bu politikalar neticesinde Şekil 5’ten görüldüğü üzere 1963 yılından 1966 yılına kadar dış ticaret açığında azalma gerçekleşmiştir. Fakat 1966 yılına gelindiğinde yeniden artış seyrine giren dış açık, ithalat üzerindeki daraltıcı tedbirlerin artırılmasının gerekliliğini ortaya koymuştur.

**Şekil 5: 1963-1980 Dönemi İçin Türkiye’de Dış Ticaret (Bin ABD \$)**

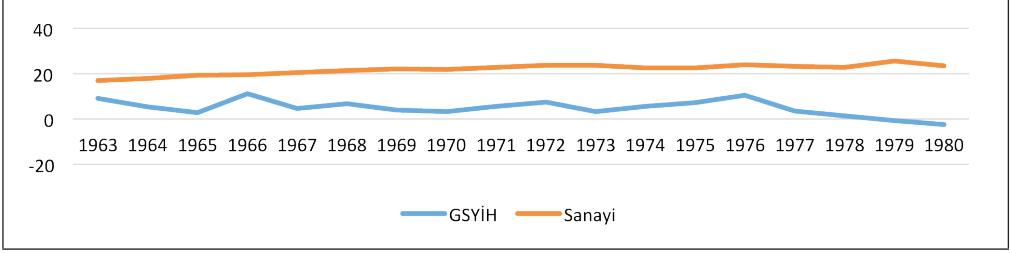


**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu’ndan derlenmiştir.

Şekil 6’da verilen 1963-1980 dönemi için Türkiye’nin GSYİH’deki büyüme oranlarına bakıldığında istikrarsızlık gözlenmektedir. Bu istikrarsızlık aynı dönemde Türkiye’nin sanayisinde de görülmektedir. Ayrıca sanayi trendi Şekil 6’da görüldüğü üzere yataya yakın bir trend sergilemektedir. Bu bize sanayideki gelişimin Türkiye’de durağan kaldığını göstermektedir.



**Şekil 6: 1962-1980 Dönemi İçin Türkiye’de GSYİH Büyüme Oranı ve Sanayinin GSYH’deki Payı**

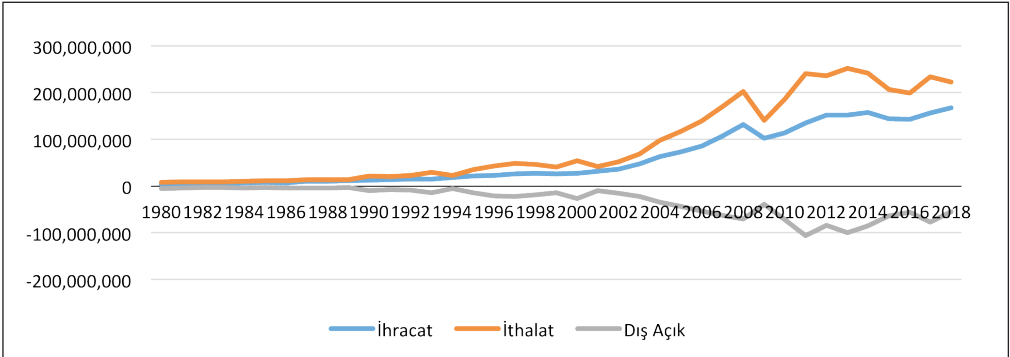


*Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu’ndan derlenmiştir.*

Türkiye’nin liberal dış ticaret politikalarına yönelmesinin başlangıç noktası 1980 yılında alınan “24 Ocak Kararları”dır. Liberal dış ticaret politikalarının uygulanmasında, sanayi ürünleri üretimi ve ihracının artırılması temel hedef olmuştur. (Taymaz & Töngür, 2017:78).

24 Ocak Kararları’nın dış ticaret üzerine etkisini incelemek üzere Şekil 7’ye bakıldığında 1980 yılı sonrasında ihracatın arttığı; fakat ihracatla birlikte ithalatın da artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu bağlamda dış açık derinleşmiş; 2010 yılında bir iyileşme gözlenirse de 1980-2018 dönemi boyunca dış açık, Türkiye’nin gerçeği olmuştur.

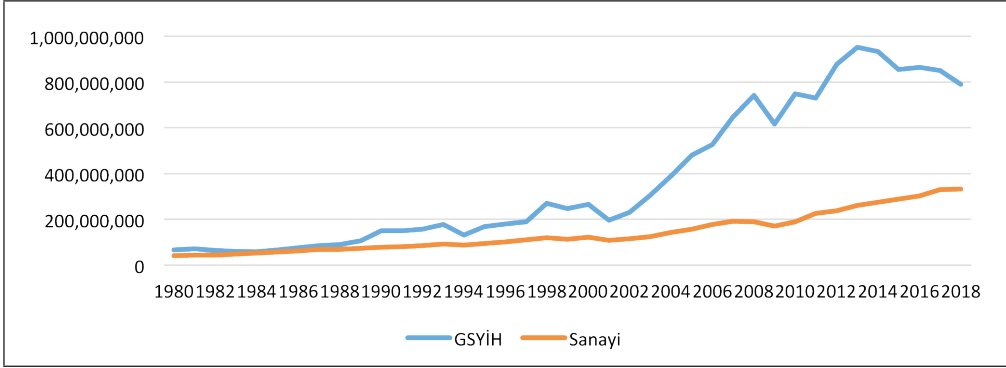
**Şekil 7: 1980-2018 Dönemi İçin Türkiye’de Dış Ticaret (Bin ABD \$)**



*Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu’ndan derlenmiştir.*

1962-2018 dönemi boyunca Türkiye’nin iyileştirilemeyen dış açığına rağmen sanayide önemli gelişimler sağlanmıştır. Şekil 8’e bakıldığında sanayinin, 2001 yılına kadar yataya yakın bir trende sahip olmasına rağmen 2002 yılından sonra 2009 yılındaki daralma haricinde artış trendi içerisinde olduğu görülmektedir. GSYİH’ya bakıldığında ise Türkiye istikrarsız bir şekilde olsa da büyüme sağlamıştır.

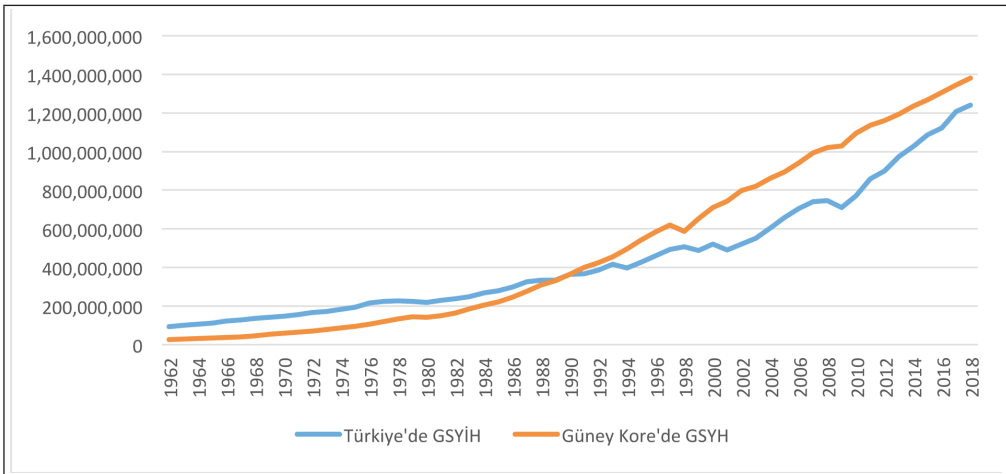
Şekil 8: 1980-2018 Dönemi İçin Türkiye’de GSYİH ve Sanayi (Bin ABD \$)



**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu'ndan derlenmiştir.

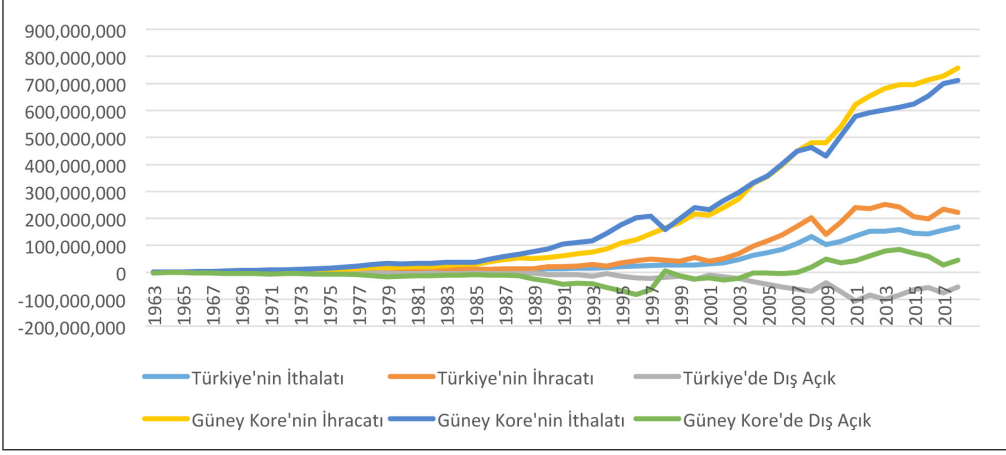
Güney Kore ve Türkiye ekonomisinin 1960-2018 dönemi boyunca belirli bir ihracat ve ithalat artışıyla birlikte ekonomik büyüme sağladıkları görülmüştür. Fakat karşılaştırmalı olarak analiz edildiğinde, Şekil 9'dan da görüldüğü üzere 1990 yılına kadar Türkiye'nin durumu GSYİH bakımından Güney Kore'den daha iyi olmasına rağmen 1990 yılı itibariyle Güney Kore, GSYİH'daki büyümede Türkiye'yi geçmiştir. Bu bağlamda Güney Kore ekonomisinin, Türkiye ekonomisine göre daha yüksek oranda ekonomik büyüme sağladığı görülmektedir. Ayrıca Şekil 10'dan da görüldüğü üzere Güney Kore'nin ihracatı, Türkiye'nin ihracatından daha fazla artmıştır. İki ülke arasındaki artış oranlarındaki bu farklılıkların, ülkelerin sanayi gelişimi ve sanayideki teknoloji girdisinin çokluğu/azlığı sebebiyle oluştuğu ileri sürülebilir.

Şekil 9: 1963-1980 Türkiye ve Güney Kore'nin GSYİH (Bin ABD \$)



**Kaynak:** Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.

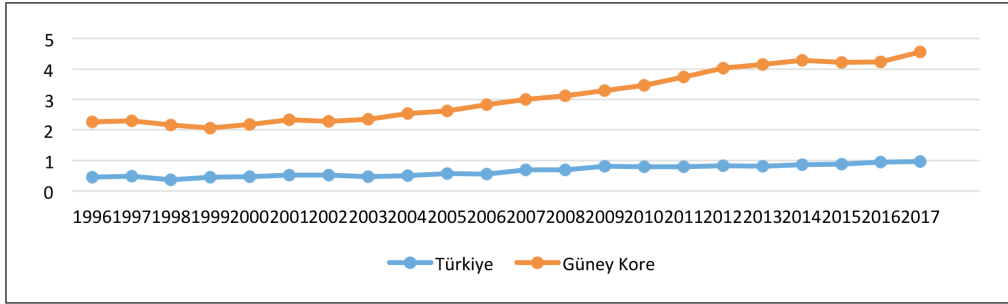
Şekil 10: 1963-2018 Türkiye ve Güney Kore'nin Dış Ticareti (Bin ABD \$)



**Kaynak:** Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.

Güney Kore'nin yabancı teknolojiyi ilk olarak taklit yoluyla edinimi ve daha sonra kendi teknolojisini kendisinin üretmesine yönelik uygulamaları, ülkenin sanayileşmede önemli ölçüde ilerlemesine neden olmuştur. Ayrıca sanayileşmede Ar-Ge faaliyetlerine ciddi ölçüde önem veren Güney Kore, teknoloji yoğun malların üretimine yönelmiştir. Bu durum, Güney Kore'nin incelenen ekonomik göstergeler açısından Türkiye'ye üstünlük sağlamasının bir nedeni olarak ileri sürülebilir. Şekil 11'de Türkiye ve Güney Kore'de 1996-2017 dönemine ait Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı verilmiştir. Buna göre Ar-Ge harcamalarının Türkiye'de Güney Kore'ye göre çok düşük seviyelerde olduğu ortadadır. Bu bağlamda Türkiye, Güney Kore ile karşılaştırıldığında daha az teknolojiye sahiptir ve bu nedenle sanayileşmede gelişim sağlamış olsa da Güney Kore'den geri kalmıştır. Bunun sonucu olarak Türkiye ekonomisi Güney Kore ekonomisinden daha az büyüme sağlayabilmiştir. 1990'lı yıllar için Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerinin bir değerlendirilmesi yapıldığında, Ar-Ge harcamalarının yaklaşık %80'inin kamu tarafından finanse edildiği ve bu oranın büyük kısmının üniversitelerin payından oluştuğu anlaşılmaktadır. Türkiye'de kamunun Ar-Ge harcamaları 1999 yılında yaklaşık %62'lere, 2005 yılında ise %50'lere kadar gerilemiştir. Diğer taraftan özel sektörün toplam Ar-Ge harcamaları içerisindeki payı değerlendirildiğinde ise, 1990'lı yılların başında %20'lerden kademeli olarak %50'lere doğru yükselmiştir (Bulut, 2005:81). Güney Kore'ye bakıldığında ise 1990 yılında toplam Ar-Ge harcamaları içerisinde kamunun payı %22 iken, 2001 yılında bu pay %26 düzeylerine çıkmış; özel sektörün payı ise, genel olarak %70'lerin üzerinde seyretmiştir (Nagano, 2006:656). Bu bağlamda Güney Kore'de, Ar-Ge harcamalarının özel kesim tarafından ağırlıklı yapıldığı görülmektedir. (Lall, 2000:24).

Şekil 11: Ar-Ge Harcamaları



**Kaynak:** Dünya Bankası'ndan derlenmiştir.

Dış ticaret politikalarıyla Güney Kore ve Türkiye'nin her ikisi de ekonomik büyüme sağlamış olsa da Güney Kore'nin ekonomisinin Türkiye'ye göre daha fazla büyümesi Ar-Ge faaliyetlerine ve bu bağlamda sanayi gelişimine dayandırılabilir. Bu bağlamda Tablo 1'de Güney Kore'nin ve Türkiye'nin ihracatını yaptığı ilk on ürün verilmiştir. Buna göre 1970'li yıllarda her iki ülkede ihraç edilen ürünler benzerlik göstermektedir. Fakat 2000'li yıllara gelindiğinde Güney Kore'nin ihracat yapısı teknoloji yoğun mallar yönünde değişmiş, ihracatta ilk üç sırayı Yarı İletkenler, Otomobil ve Bilgisayar almıştır. Türkiye'nin ihracattaki ilk üç ürünü Örme Giyim Eşyası, Örülmemiş Giyim Eşyası ve Kara Taşıtları olduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin Ar-Ge faaliyetlerine yeteri kadar önem vermediği ve sanayisinin Güney Kore'ye nazaran geri kaldığını doğrulamaktadır.

Tablo 1: Türkiye ve Güney Kore İçin İhracattaki İlk On Ürün

1970'li Yıllar		2000'li Yıllar	
Türkiye	Güney Kore	Türkiye	Güney Kore
Pamuk ve pamuklu dokuma	Tekstil	Örme Giyim Eşyası	Yarı İletkenler
Yenilen Meyveler	Kontrplak	Örülmemiş Giyim Eşyası	Otomobil
Tütün	Peruk	Kara Taşıtları	Bilgisayar
Gıda Sanayi kalıntıları	Demir Cevheri	Elektrikli Makineler	Gemi
Maden Cevheri	Elektronik Mallar	Demir – Çelik	Kablosuz İletişim Makinaları
Tuz, Küçürt, Topraklar, Taşlar	Şekerlemeler	Mekanik Cihazlar	Petrol Ürünleri
Canlı Hayvanlar	Ayakkabı	Meyveler	Sentetik Sakız
Tohumlar ve Hayvan Yemi	Tütün	Dokumaya Elverişli Madde	Çelik Levha Ürünleri
Sebzeler	Demir Ürünleri	Demir ve Çelikten Eşya	Giysiler
Balık ve Kabuklu Hayvanlar	Metal Ürünler	Pamuk ve Pamuk İpliği	Video Makinesi

**Kaynak:** Song, J. G. (2003). *Dynamics of R&D from imitation to innovation. Lessons from Korea, STEP, Kore, DIE.*

#### 4. Veriler ve Ampirik Metodoloji

Çalışmanın amacı doğrultusunda 1987-2018 dönemini kapsayan ihracat (2010 fiyatlarıyla, US\$), ithalat (2010 fiyatlarıyla, US\$) ve GSYİH (2010 fiyatlarıyla, US\$) serileri ile açıklayıcı değişken olarak brüt sermaye (2010 fiyatlarıyla, US\$) serisi modelde kullanılmıştır. Bütün seriler, yıllık veriler olmak üzere logaritmik formda modele dâhil edilmiştir. Modelde kullanılan tüm serilere ilişkin veriler, Dünya Bankasının “*World Development Indicators (WDI)*” veri tabanından elde edilmiştir.

Çalışma kapsamında ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkilerin araştırılması amacı ile kurulan model aşağıda sunulmuştur.

$$\ln GDP_t = \beta_0 + \beta_1 \ln EX_t + \beta_2 \ln M_t + \beta_3 \ln FCF_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada  $\ln GDP_t$ , GSYİH değişkeninin doğal logaritmasını;  $\ln EX_t$ , ihracat değişkeninin doğal logaritmasını;  $\ln M_t$ , ithalat değişkeninin doğal logaritmasını;  $\ln FCF_t$ , sermaye değişkeninin doğal logaritmasını göstermektedir.

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin tespiti için iki aşamadan oluşan, “*Otoregresif Dağıtılmış Gecikme (ARDL) Sınır Testi*” yaklaşımına dayanan eşbütünleşme testi kullanılmıştır.

$$\Delta \ln GDP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{q_1} \beta_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_2} \beta_{2i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_3} \beta_{3i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_4} \beta_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \delta_1 \ln GDP_{t-1} + \delta_2 \ln EX_{t-1} + \delta_3 \ln M_{t-1} + \delta_4 \ln FCF_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Denklemden,  $\alpha_0$  sabit terimi,  $\varepsilon_t$  ise hata terimini ifade etmektedir.  $\delta_1, \delta_2$  ve  $\delta_3, \delta_4$  uzun dönem parametreleri iken  $\beta_1, \beta_2$  ve  $\beta_3, \beta_4$  kısa dönem parametreleridir. Ayrıca  $\Delta$  ilgili değişkenin birinci farkını, t-1 ilgili değişkenin bir gecikmeli değerini ifade etmektedir.

2 numaralı kısıtsız hata düzeltme modeli, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunup bulunmadığının sınanması amacı ile kullanılır. Bu çerçevede tahmin edilen kısıtsız hata düzeltme modeli için değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine dair hipotezler şu şekildedir:

$$H_0: \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = 0 \quad (3)$$

$$H_a: \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq \delta_4 \neq 0 \quad (4)$$

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunup bulunmadığının araştırılması için yukarıda yer alan 3 ve 4 numaralı hipotezlerin sınanması için hesaplanan F değeri, Pesaran vd. (2001) tarafından türetilen kritik alt sınır ve üst sınır F değerleri ile karşılaştırılır. Bu bağlamda, hesaplanan F değerinin kritik alt sınır değerinden küçük olması durumunda  $H_0$  reddedilemez; yani, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılır. Hesaplanan F değerinin kritik üst sınır değerinden büyük olması durumunda ise  $H_0$  reddedilir; yani, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılır. Hesaplanan F değerinin kritik alt ve üst sınır değerleri arasında kalması durumunda ise değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunup bulunmadığına ilişkin bir çıkarım yapılamamaktadır. Ancak, Narayan & Narayan (2005)’e göre, gözlem sayısının az olduğu durumlarda, Pesaran vd.

(2001) tarafından hesaplanan kritik değerler yanıltıcı olabilmektedir. Çalışmada, örneklem büyüklüğünün az olması sebebiyle, eşbütünleşme ilişkisinin varlığının tespitinde Narayan (2005) tarafından elde edilen kritik değerler kullanılmıştır.

Pesaran vd. (2001) kısıtsız hata düzeltme modellerinin kullanılarak, ilgili modellerde yer alan değişkenler için uzun dönem katsayılarının hesaplandığını ifade etmiştir. Bu bağlamda değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğu karar verilen kısıtsız hata düzeltme modelinde, her bir bağımsız değişkenin bir gecikmeli değerinin katsayısı, bağımlı değişkenin bir gecikmeli değerinin katsayısına bölünerek normelleştirme işlemi yapılır. Sonuç, ilgili bağımsız değişken için uzun dönem katsayılarını verir. İlgili katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkileri söz konusu katsayılar çerçevesinde yorumlanır. Bu bağlamda 2 numaralı eşitlik için yapılan normelleştirme işlemi sonucunda elde edilen uzun dönem katsayılarının kullanılarak oluşturulduğu kısa dönem hata düzeltme modeli aşağıda verilmiştir.

$$\Delta \ln GDP_t = c_0 + \sum_{i=1}^{q_1} c_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_2} c_{2i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_3} c_{3i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_4} c_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \lambda ECT_{t-1} + \mu_t \quad (5)$$

Burada  $ECT_{t-1}$  bağımlı değişkenin kısıtsız hata düzeltme modelinden elde edilen hata düzeltme terimi serisinin 1 gecikmeli değerlerini;  $\Delta$  ilgili değişkenin birinci farkını göstermektedir.

ARDL modellerinden türetilen kısa dönem hata düzeltme modelleri değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkilerin analizi için kullanılmasına rağmen nedenselliğin yönüne ilişkin bir bilgi vermemektedir. Bu nedenle ilgili değişkenler arasındaki nedenselliğin yönünün saptanması amacı ile Granger (1969) nedensellik testinin yapılması gerekmektedir. Granger nedensellik testinde kullanılan modeller şu şekildedir:

$$\Delta \ln GDP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{3i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (6)$$

$$\Delta \ln EX_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_{1i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{3i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (7)$$

$$\Delta \ln M_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{2i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{3i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \varepsilon_{3t} \quad (8)$$

## 5. Güney Kore İçin Ampirik Sonuçlar

Çalışma kapsamında Güney Kore için analiz edilen değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacı ile Augmented Dickey Fuller ve Philips Perron birim kök testi sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Test sonuçları tüm değişkenlerin düzeyde durağan olmadığını, birinci farkı alındığında durağanlaştığını ortaya koymaktadır. Buna göre değişkenlerin tümü  $I(1)$ 'dir. Bu sonuç hiçbir değişkenin iki ya da daha yüksek farklarında durağanlaşmadığını doğruladığından Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen sınır testi yaklaşımının kullanılmasına izin vermektedir.

**Tablo 2: Güney Kore İçin ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları**

Değişken	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli/Trendli	Sabitli	Sabitli/Trendli
lnGDP	-4.353(0)*	-1.907 (0)	-18.059 (28)*	-3.992 (30)*
$\Delta$ lnGDP	-4.712(0)*	-6.539 (0)*	-4.702(2)*	-14.499(29)*
LnEX	-1.960 (0)	0.531 (0)	-1.731 (2)	-0.310 (1)
$\Delta$ lnEX	-3.809 (0)*	-4.181 (0)*	-3.837(2)*	-4.181 (0)*
LnM	-2.065 (0)	-2.101 (0)	-6.169 (30)*	-1.751 (7)
$\Delta$ lnM	-5.043(1)*	-5.865(1)*	-5.246(6)*	-12.231(29)*
lnFCF	-3.577 (0)	-3.172(3)	-3.969(7)*	-8.468 (25)*
$\Delta$ lnFCF	-3.727 (1)*	-4.135(0)*	-3.596 (5)*	-3.984 (6)*

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Parantez içerisindeki değerler, PP testi için uygun band genişliklerini, ADF testi için ise gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. PP testinde uygun band genişliğinin belirlenmesinde Newey-West Bandwidth kriteri, ADF testi için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde ise Schwarz Bilgi kriteri, kullanılmıştır. \*, %1 anlamlılık seviyesinde birim kökün yokluğunu göstermektedir.

Sınır testine ait sonuçlar ise Tablo 3'de verilmiştir. Bu sonuçlara göre hesaplanan F değeri 13.529, %1 anlam düzeyinde kritik üst sınır olan 4.66'dan büyük olduğundan değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunmadığını ifade eden boş hipotez reddedilerek, değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Değişkenler arasında tespit edilen eşbütünlüşme ayrıca, tahmin edilen ilişkilerin sahte olmadığını ortaya koymaktadır.

**Tablo 3: Güney Kore İçin Sınır Testi**

Model	Optimal Gecikme Uzunluğu	F-istatistiği
F(lnGDP / lnEX, lnM, lnFCF)	(1, 2, 2, 4)	13.529*
Kritik Değerler		
Anlamlılık Düzeyi	Alt sınır	Üst sınır
1%	3.65	4.66
5%	2.79	3.67
10%	2.37	3.2

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion – AIC) kullanılmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüşmenin varlığını göstermektedir.

Aşağıdaki tablolarda ise ARDL modelinden elde edilen uzun dönem katsayılarına ve ARDL eşbütünleşme testinin hata düzeltme modeli sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 4’de yer alan sonuçlara göre GSYİH’nın ihracata uzun dönemdeki esnekliği 0.284 olarak elde edilmiştir. Başka bir ifadeyle, ihracattaki %1’lik bir artış, GSYİH’yı %0.28 oranında artırmaktadır. Ayrıca elde edilen diğer bulgu, ithalatın GSYİH üzerinde bir etkisinin bulunmadığıdır.

**Tablo 4: Güney Kore İçin Uzun Dönem Analizi**

<b>Bağımlı Değişken: lnGDP</b>			
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Standart Sapma</b>	<b>t-stat</b>
lnEX	0.284*	0.098	2.902
lnM	-0.056	0.133	-0.424
lnFCF	0.494*	0.090	5.458

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

Tablo 5’de verilen hata düzeltme katsayısı ise -0.50 olarak elde edilmiştir. Buna göre, GSYİH uzun dönem dengesinden sapma gösterirse, bu sapmanın yaklaşık %50’si ilk yıl içerisinde ortadan kalkmaktadır. Başka bir ifadeyle, GSYİH’da ortaya çıkan bir şokun etkisinin ortadan kalkması yaklaşık 2 yıl sürmektedir.

**Tablo 5: Güney Kore İçin Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli**

<b>Bağımlı Değişken: ΔlnGDP</b>			
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Standart sapma</b>	<b>t-stat</b>
ΔlnEX	0.160*	0.047	3.374
ΔlnM	0.035	0.053	0.653
ΔlnFCF	0.384*	0.066	5.812
ECM <sub>(t-1)</sub>	-0.504*	0.145	-3.476
Sabit terim	0.014*	0.004	3.409

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

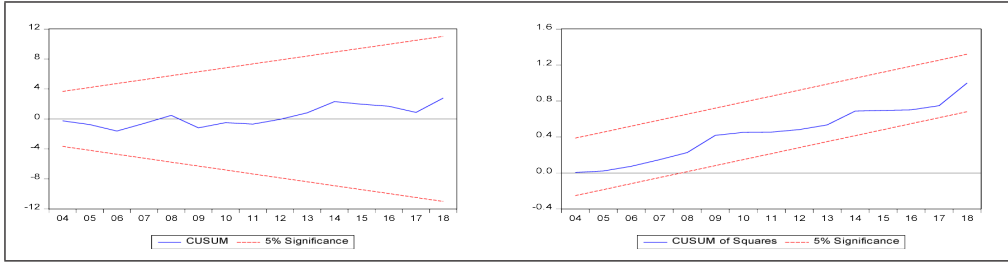
ARDL modelinin ardışık bağlanım sorunu bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacı ile Breusch-Godfrey LM testi, değişen varyans sorunu bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacı ile White testi, normallik için Jarque-Bera testi ve model belirleme hatası bulunup bulunmadığının sınanması amacı ile Ramsey RESET testi ile tanısal denetim testlerine tabi tutulmuş ve Tablo 6’te bu testlere ilişkin sonuçlara yer verilmiştir. Buna göre modelde, ardışık bağlanım sorunu, değişen varyans sorunu, model belirleme hatası olmadığı ve modelin normal dağılıma sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca, tahmin edilen modelde kullanılan değişkenlerin uzun dönem katsayılarının kararlılığını araştırmak amacıyla kullanılan CUSUM ve CUSUMQ testlerinin sonuçlarına Şekil 12’de yer verilmiştir. CUSUM ve CUSUMQ test sonuçlarına göre, %5 anlam düzeyi için kritik sınırları gösteren düz çizgiler arasında kaldığı görülmektedir. Bu bağlamda elde edilen grafikler uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğunu göstermektedir.



**Tablo 6: Güney Kore İçin Tanısal Denetim Test Sonuçları**

Tanısal Testler	İstatistikler
R <sup>2</sup>	0.998
Adjusted R <sup>2</sup>	0.998
F İstatistiği	7587.755(0.000)
BG Serial Corelation LM Test	0.789 (0.389)
BPG Heteroscedasticity Test	0.590 (0.818)
JB Normality Test	0.299 (0.860)
Ramsey RESET test	0.047 (0.962)

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

**Şekil 12: Güney Kore İçin Cusum ve Cusumq**

Çalışmada Güney Kore için son olarak, bahsi geçen değişkenler arasındaki nedenselliklerin tespiti için Granger nedensellik testi uygulanmış ve sonuçlarına Tablo 7’de yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ihracattan ithalata ve ihracattan GSYİH’ya doğru tek yönlü bir nedenselliği ortaya koymaktadır. Ayrıca ithalat ve GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

**Tablo 7: Güney Kore İçin Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

Sıfır Hipotezi	F-İstatistiği	Olasılık
$\ln GDP \nrightarrow \ln EX$	4.608	0.329
$\ln EX \nrightarrow \ln GDP$	12.629	0.013
$\ln M \nrightarrow \ln EX$	3.305	0.508
$\ln EX \nrightarrow \ln M$	9.423	0.051
$\ln GDP \nrightarrow \ln M$	10.810	0.028
$\ln M \nrightarrow \ln GDP$	13.971	0.007

## 6. Türkiye İçin Ampirik Sonuçlar

Çalışma kapsamında Türkiye için analiz edilen değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacı ile Augmented Dickey Fuller ve Philips Perron birim kök testi sonuçları Tablo 8’de sunulmuştur.

Test sonuçları tüm değişkenlerin düzeyde durağan olmadığını, birinci farkı alındığında durağanlaştığını ortaya koymaktadır. Buna göre değişkenlerin tümü  $I(1)$ 'dir. Bu sonuç hiçbir değişkenin iki ya da daha yüksek farklarında durağanlaşmadığını doğruladığından Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen sınır testi yaklaşımının kullanılmasına izin vermektedir.

**Tablo 8: Türkiye İçin ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları**

Değişken	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli/Trendli	Sabitli	Sabitli/Trendli
lnGDP	0.610(0)	0.442 (0)	1.677 (6)	-2.271 (1)
$\Delta$ lnGDP	-5.856 (0)*	-5.909 (0)*	-5.995(4)*	-7.551 (6)*
lnEX	-1.215 (0)	-1.737 (0)	-1.919 (10)	-1.734 (3)
$\Delta$ lnEX	-5.814 (0)*	-5.760 (0)*	-5.817(3)*	-5.799 (4)*
LnM	-1.302 (0)	-2.381 (0)	-1.460 (2)	-2.205 (2)
$\Delta$ lnM	-7.243(0)*	-4.727(5)*	-7.323(1)*	-13.366(6)*
lnFCF	-0.339 (0)	-2.811(0)	-0.218(3)	-2.811 (0)
$\Delta$ lnFCF	-6.137 (0)*	-6.029(0)*	-6.309 (4)*	-6.192 (4)*

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Parantez içerisindeki değerler, PP testi için uygun band genişliklerini, ADF testi için ise gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. PP testinde uygun band genişliğinin belirlenmesinde Newey-West Bandwidth kriteri, ADF testi için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde ise Schwarz Bilgi kriteri, kullanılmıştır. \*, %1 seviyesinde birim kökün yokluğunu göstermektedir.

Sınır testine ait sonuçlar ise Tablo 9'da verilmiştir. Bu sonuçlara göre hesaplanan F değeri 7.268, %1 anlam düzeyinde kritik üst sınır olan 4.66'dan büyük olduğundan değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunmadığını ifade eden boş hipotez reddedilerek, değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Değişkenler arasında tespit edilen eşbütünlüşme ayrıca, tahmin edilen ilişkilerin sahte olmadığını ortaya koymaktadır.

**Tablo 9: Türkiye İçin Sınır Testi**

Model	Optimal Gecikme Uzunluğu	F-istatistiği
F(lnGDP / lnEX, lnM, lnFCF)	(1, 0, 4, 4)	7.268*
Anlamlılık Düzeyi	Kritik Değerler	
	Alt sınır	Üst sınır
1%	3.65	4.66
5%	2.79	3.67
10%	2.37	3.2

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion – AIC) kullanılmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüşmenin varlığını göstermektedir.

Aşağıdaki tablolarda ise ARDL modelinden elde edilen uzun dönem katsayılarına ve ARDL eşbütünleşme testinin hata düzeltme modeli sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 10'da yer alan sonuçlara göre ise GSYİH'nın ihracata uzun dönemdeki esnekliği 0.108 olarak elde edilmiştir. Başka bir ifadeyle, ihracattaki %1'lik bir artış, GSYİH'yı %0.10 oranında artırmaktadır. Ayrıca elde edilen diğer bulgu, ithalatın GSYİH üzerinde bir etkisinin bulunmadığıdır.

**Tablo 10: Türkiye İçin Uzun Dönem Analizi**

<b>Bağımlı Değişken: lnGDP</b>			
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Standart Sapma</b>	<b>t-stat</b>
lnEX	0.108*	0.036	2.951
lnM	-0.008	0.043	-0.197
lnFCF	0.301*	0.037	8.020

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

Tablo 11'de verilen hata düzeltme katsayısı ise -0.17 olarak elde edilmiştir. Buna göre, GSYİH uzun dönem dengesinden sapma gösterirse, bu sapmanın yaklaşık %17'si ilk yıl içerisinde ortadan kalkmaktadır. Başka bir ifadeyle, GSYİH'da ortaya çıkan bir şokun etkisinin ortadan kalkması yaklaşık 6 yıl sürmektedir.

**Tablo 11: Türkiye İçin Hata Düzeltme Modeli**

<b>Bağımlı Değişken: ΔlnGDP</b>			
<b>Değişken</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Standart sapma</b>	<b>t-stat</b>
ΔlnEX	0.081*	0.043	1.865
ΔlnM	0.011	0.040	0.287
ΔlnFCF	0.283*	0.043	6.499
ECM <sub>(t-1)</sub>	-0.174*	0.091	-1.909
Sabit terim	0.019*	0.004	4.797

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. \*, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

ARDL modelinin ardışık bağlanım sorunu bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacı ile Breusch-Godfrey LM testi, değişen varyans sorunu bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacı ile White testi, normallik için Jarque-Bera testi ve model belirleme hatası bulunup bulunmadığının sınanması amacı ile Ramsey RESET testi ile tanısal denetim testlerine tabi tutulmuş ve Tablo 12'de bu testlere ilişkin sonuçlara yer verilmiştir. Buna göre modelde, ardışık bağlanım sorunu, değişen varyans sorunu, model belirleme hatası olmadığı ve modelin normal dağılıma sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca, tahmin edilen modelde kullanılan değişkenlerin uzun dönem katsayılarının kararlılığını araştırmak amacıyla kullanılan CUSUM ve CUSUMQ testlerinin sonuçlarına Şekil 13'de yer verilmiştir. CUSUM ve CUSUMQ test sonuçlarına göre,

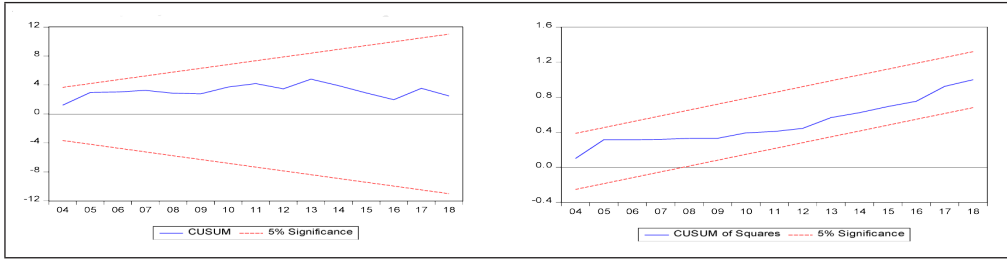
%5 anlam düzeyi için kritik sınırları gösteren düz çizgiler arasında kaldığı görülmektedir. Bu bağlamda elde edilen grafikler uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğunu göstermektedir.

**Tablo 12: Türkiye İçin Tanımsal Testler**

Tanımsal Testler	İstatistikler
R <sup>2</sup>	0.993
Adjusted R <sup>2</sup>	0.993
F İstatistiği	1525.105(0.000)
BG Serial Corelation LM Test	1.414 (0.254)
BPG Heteroscedasticity Test	0.544 (0.852)
JB Normality Test	1.790 (0.408)
Ramsey RESET test	0.541 (0.593)

Not: E-Views paket programı kullanılarak hesaplanmıştır. Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

**Şekil 13: Türkiye İçin Cusum ve Cusumq**



Çalışmada son olarak, bahsi geçen değişkenler arasındaki nedenselliklerin tespiti için Granger nedensellik testi uygulanmış ve sonuçlarına Tablo 13’de yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ithalat ve ihracat arasında çift yönlü bir nedenselliği ve GSYİH’den ihracata doğru tek yönlü bir nedenselliği işaret etmektedir.

**Tablo 13: Türkiye için Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

Sıfır Hipotezi	F-İstatistiği	Olasılık
$\ln\text{GDP} \neq \ln\text{EX}$	17.002	0.000
$\ln\text{EX} \neq \ln\text{GDP}$	0.058	0.808
$\ln\text{M} \neq \ln\text{EX}$	15.621	0.000
$\ln\text{EX} \neq \ln\text{M}$	3.082	0.079
$\ln\text{GDP} \neq \ln\text{M}$	0.681	0.409
$\ln\text{M} \neq \ln\text{GDP}$	0.035	0.851

## 7. Sonuç

Bu çalışmada Güney Kore ve Türkiye’de ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki dinamik ilişkiler, ARDL sınır testi yaklaşımı ve Granger nedensellik testleri yardımı ile 1987-2018 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak analiz edilmiş ve modele açıklayıcı değişken olarak sermaye değişkeni de dâhil edilmiştir. Bu çerçevede, ARDL sınır testi sonuçları, Güney Kore ve Türkiye için ihracat ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında eşbütünlüşme ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka deyişle ARDL sınır testi sonuçları çerçevesinde, dış ticaret ile ekonomik büyüme değişkenleri arasında uzun dönemli bir denge ilişkisi olduğu bulgularına ulaşılmıştır. ARDL modeli çerçevesinde elde edilen uzun dönem katsayıları analiz edildiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır:

- Türkiye’de uzun dönemde ekonomik büyüme ile ihracat arasında beklenildiği gibi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ve ihracatta meydana gelecek %1’lik bir artışın GSYİH’yı %0.10 oranında artıracığı tespit edilmiştir.
- Güney Kore’de uzun dönemde ekonomik büyüme ile ihracat arasında beklenildiği gibi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ve ihracatta meydana gelecek %1’lik bir artışın GSYİH’yı %0.28 oranında artıracığı tespit edilmiştir.

Değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşıldıktan sonra, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin yönünün belirlenmesi amacı ile Granger nedensellik analizi uygulanmıştır. Granger nedensellik testi sonuçları çerçevesinde elde edilen bulgular ise şu şekildedir:

- Türkiye’de, ithalat ve ihracat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur ve GSYİH’den ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
- Güney Kore’de, ihracattan ithalata ve ihracattan GSYİH’ya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusu iken ithalat ile GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Yapılan ARDL eşbütünlüşme testi sonuçları, Güney Kore ve Türkiye için ihracat ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat eşbütünlüşme test sonucuna göre her iki ülke için ekonomik büyüme ve ithalat arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Buna rağmen Türkiye için gerçekleştirilen Granger nedensellik testi sonucunda elde edilen ithalattan ihracata doğru nedensellik ilişkisi, ithalatın ihracatı etkilediğini işaret etmektedir. Dolayısıyla eşbütünlüşme testi sonucunda elde edilen ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi göz önünde bulundurulduğu takdirde Türkiye’de ithalatın ekonomik büyümeyi dolaylı olarak etkilediği ifade edilebilir. Güney Kore için ise Türkiye gibi eşbütünlüşme testinde ithalatın ekonomik büyüme üzerinde bir etkisinin olmadığı saptansa da Granger nedensellik testi, Türkiye’den farklı olarak ekonomik büyüme ve ithalat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisini işaret etmektedir. Bu bağlamda ihracat ile ekonomik büyüme ilişkisinin varlığı, gerçekleştirilen eşbütünlüşme ve nedensellik testlerinin her ikisinde de saptanmış olup ithalat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, Türkiye için dolaylı yoldan, Güney Kore için ise Granger nedensellik testi sonuçlarına göre doğrudan tespit edilmiştir.

Her iki ülke için ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, eşbütünlüşme analizi sonucuna göre Türkiye’de gerçekleşen ihracattaki %1’lik bir artışın, GSYİH’yı %0.10

oranında artıracığı; Güney Kore’de ise gerçekleşen ihracattaki %1’lik bir artışın, GSYİH’yı %0.28 oranında artıracığı görülmektedir. Bu sonuç her iki ülke için ihracat artışının ekonomik büyüme artışında etkili olduğuna işaret etmekteyken bu etki Güney Kore’de Türkiye’ye göre daha şiddetlidir. Her iki ülke için de elde edilen ihracat artışının ekonomik büyümeyi artıracığı yönündeki bu tespit, literatürde yer alan Ram (1987), Utkulu & Özdemir (2004), Aktaş (2009), Aytaç & Uçan (2014) tarafından gerçekleştirilen ve ayrıca literatürde yoğun bir şekilde bulunan ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığını kabul eden çalışmalar ile aynı yöndedir.

Granger Nedensellik analizi sonuçlarına göre ise Türkiye’de ithalat ve ihracat arasında çift yönlü nedensellik ve ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Güney Kore’de bu ilişki, ihracattan ithalata ve ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ile ithalat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi şeklinde saptanmıştır. Nedensellik analizinde ulaşılan bu sonuçlar; Türkiye’de ekonomik büyümenin ihracatı etkilediği ve birbirine bağlı bir ithalat-ihracat durumunun söz konusu olduğu şeklinde açıklanabilirken; Güney Kore’de ihracatla birlikte ithalatın ekonomik büyümeyi etkilediği ve ithalatın da ihracata bağlı olduğu şeklinde açıklanabilir. Diğer bir deyişle Türkiye’de ithalata bağlı ihracat söz konusu iken Güney Kore’de bu durum söz konusu değildir.

Türkiye ve Güney Kore için gerçekleştirilen her iki analiz sonucunda, Güney Kore’de “büyüme çekişli ihracat” ve “büyüme çekişli ithalat” hipotezleriyle, “ihracat itişli büyüme” ve “ithalat itişli büyüme” hipotezlerinin geçerli olduğu görülmektedir. Türkiye’de ise “büyüme çekişli ihracat” ve “ihracat itişli büyüme” hipotezlerinin geçerli olduğunun görülmesinin yanı sıra “ithalata dayalı ihracat”ın söz konusu olduğu gözlenmiştir.

Çalışma bulguları bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Güney Kore ve Türkiye’de dış ticaret politikaları belirlenirken, dış ticareti serbestleştirmeye yönelik politikaların, ekonomik büyüme sağlamak için önemli bir etken olduğu görülmektedir. Buna göre politika yapıcılarının, dış ticareti serbestleştirmeye yönelik politika uygulamalarının, ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilerinin olacağını göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Çalışma bulgularına göre Güney Kore ve Türkiye’de serbest dış ticaret politika uygulamalarının ekonomik büyümeyi artıracığı tespitinin yanı sıra serbest dış ticaret politikalarıyla sağlanan ekonomik büyümenin, Güney Kore’de Türkiye’den daha fazla olacağı da çalışma sonucunda tespit edilmiştir. Bu durumun nedenlerinin araştırılması konusu, başka bir çalışma alanı oluşturuyor olmasına karşılık bu çalışma sonucunda gerçekleştirilen Güney Kore ve Türkiye ekonomisinin araştırılması kapsamında serbest dış ticaret politikalarının sanayinin geliştirilmesi ve Ar-Ge harcamaları ile desteklenmesinin ekonomik büyüme sağlama açısından önemli olduğu kanaatine ulaşılmıştır. Fakat serbest dış ticaret politika uygulamalarının Güney Kore’de Türkiye’den daha fazla ekonomik büyüme sağlıyor olmasının nedeninin gelecekteki çalışmalarda özel olarak araştırılması, doğru politikaların tespitinde önem arz etmektedir.

## Kaynakça

- Ahmad, J. V. & Harnhirun, S. (1995). Roots and cointegration in estimating causality between exports and growth: Empirical evidence from the ASEAN countries. *Economics Letters*, 49(3), 329-334.
- Aktaş, C. (2009). Türkiye’nin ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 35-47.

- Aytaç, A. & Akdoğan, U. (2012). Dış ticaret ve ekonomik büyüme üzerine bir nedensellik analizi: 2001-2011 Türkiye örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 55-70.
- Bakkal, M., Bakkal, S. & Göbekoğlu, M. (2012). Son 30 yılda Türkiye ve Güney Kore'nin ekonomik performansı. İstanbul: Hiperlink Yayınları.
- Balassa, B. (1978). Exports and economic growth: Further evidence. *Journal of Development Economics*, 5, 181-189.
- Balassa, B. (1985). Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. *Journal of Development Economics*, 18, 23-35.
- Bulut, H. İ. (2005). Ulusal Ar-Ge tamamlayıcısı olarak uluslararası kurumsal risk sermayesi. *İktisat, İşletme ve Finans*, 20(236), 65-86.
- Çakmak, E. & Temurlank, M. S. (1995). Causality relationship between export expansion and economic growth: Empirical evidence for Turkey. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 50(1-2), 129-143.
- Çalışır, M. & Gülmez, A. (2010). Teknoloji politikaları çerçevesinde ekonomik gelişim: Türkiye-Güney Kore karşılaştırması. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 5(1): 23-55.
- Doğan, S. & Özekicioğlu, H. (2005). Güney Kore ve Türkiye'de uygulanan IMF politikaları. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(1), 147-176.
- Edwards, S. (1992). Trade orientation, distortions, and growth in developing countries. *Journal of Development Economics*, 39, 31-57.
- Erdoğan, S. (2006). Türkiye'nin ihracat yapısındaki değişme ve büyüme ilişkisi: Koentegrasyon ve nedensellik testi uygulaması. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 10, 30-39.
- Eren, L. G. (2015). Tarımsal kapitalizm: Fیزیokrasi. *Atılım Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 6-23.
- Feder, G. (1983). On exports and economic growth. *Journal of Development Economics*, 12, 59-73.
- Francis, T. (1998). Understanding 'classical' economics studies in long period theory. In: H. D. Kurz, N. Salvadori (Eds.), London and New York: Routledge Research.
- Heller, P. & Porter, S. (1978). Exports and growth. *Journal of Development Economics*, 1(3), 150-165.
- Kavoussi, R. M. (1985). International trade and economic development: The recent experience of developing countries. *Journal of Developing Areas*, 19, 379-392.
- Kepek, Y. & Yentürk, N. (2004). Türkiye ekonomisi. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kishtainy, N. (2018). Ekonominin kısa tarihi. (Çev. Abdullah Yılmaz). 2. Baskı, İstanbul: Alfa Basım.
- Koçak, E. & Uçan, O. (2014). Türkiye'de dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 51-60.
- Köksal, M. (2006). Dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Köse, N. & Yiğidim, A. (1997). İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ithalatın rolü: Türkiye örneği (1980-1996). *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 8(26), 71-85.
- Krueger, A. (1978). Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences. Cambridge Mass.: Ballinger, 185-206. Retrieved July 5, 2019, from <https://www.nber.org/chapters/c3849>
- Küçükkalay, A. M. (2015). İktisadi düşünce tarihi. Dördüncü basım, İstanbul: Beta Basım.
- Lall, S. (2000). Turkish performance in exporting manufactures: A comparative structural analysis. QEH Working Paper Series, No. 47, Oxford: Oxford University.

- Nagano, M. (2006). R&D investment and the government's R&D policies of electronics industries in Korea and Taiwan. *Journal of Asian Economics*, 17, 653-666.
- Narayan, P. K. (2005). The savings and investment nexus for China: Evidence from cointegration test. *Applied Economics*, 1979-1990.
- Parasız, İ. (2008), *Büyüme teorileri. Üçüncü basım*, Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.
- Pata, U. K. (2017). Türkiye'de dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkileri: Toda-Yamamoto nedensellik analizi (1971-2014). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(1), 119-133.
- Patinkin, D. (1949). The indeterminacy of absolute prices in classical economic theory. *Econometrica*, 17(1), 1-27.
- Pesaran, H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bound testing approaches to the analysis of long run relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Ram, R. (1985). Exports and economic growth: Some additional evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 33, 415-425.
- Ram, R. (1987). Exports and economic growth in developing countries: Evidence from time-series and cross section data. *Economic Development and Cultural Change*, 36, 51-72.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Erişim Tarihi: 22.02.2020, <https://political-economy.com/david-ricardo-on-the-principles-of-political-economy-and-taxation/>
- Seyidoğlu, H. (2015). *Uluslararası iktisat. Yirminci basım*, İstanbul: Güzemcan Yayınları.
- Shirazi, S. N. & Manap, T. A. A. (2005). Export-led growth hypothesis further econometric evidence from South Asia. *The Developing Economics*, 43(4), 425-526.
- Smith, A. (1776). *Ulusların zenginliği. (Çev. Tanju Akad)*, İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Singer, H. W. & Gray, P. (1988). Trade policy and growth of developing countries: Some new data. *World Development*, 16, 395-403.
- Song, J. G. (2003). Dynamics of R&D from imitation to innovation. *Lessons from Korea, STEP, Kore, DİE*.
- Taymaz, E. & Töngür, Ü. (2017). Türkiye imalat sanayiinde firma büyümesi ve istihdam. İçinde M. Koyuncu, H. Mihçı, A. E. Yeldan (ed.), *Geçmişten geleceğe Türkiye ekonomisi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Utkulu, U. V. & Özdemir, D. (2004). Does trade liberalizasyon cause a long run economic growth in Turkey?. *Economic Change and Restructuring*, 37(3), 245-266.



## EXTENDED SUMMARY

### Research Questions & Purpose

The relationship between foreign trade and economic growth is one of the important controversy in economic literature. As a result of the investigation of this controversy in South Korea and Turkey, which were oriented in liberal policy practices after 1980, it is expected that the impact of liberal policies will be significantly explained. In this context that is analyzed the relationship between foreign trade and economic growth in Turkey and South Korea for the period 1987-2018 in this study. The main aim of the study is to empirically demonstrate the relationship between foreign trade and economic growth and to investigate this relationship in South Korea-Turkey. In this context, the study examines whether the liberal foreign trade policies that South Korea and Turkey have turned towards during the same period have an effect on economic growth for both countries, and the rate of the effect is questioned if the existence of this effect is determined.

### Literature Review

The relationship between foreign trade and economic growth first has entered the economic literature with Adam Smith in 1776 and the foreign trade was described by Smith as the engine of economic growth. After Smith, many studies have been conducted that confirm or reject this view of Smith. Many of these studies show a positive relationship between foreign trade and economic growth (Köse & Yiğidim, 1997; Erdoğan, 2006; Aktaş, 2009; Aytaç & Akduğan, 2012; Koçak & Uçan, 2014; Pata, 2017). But studies that suggest that there is no relationship between foreign trade and economic growth are also included in the literature (Çakmak & Temurlank, 1995; Utkulu & Özdemir, 2004; Şerefli, 2016). For this reason, there is no definitive consensus on the relationship between economic growth and foreign trade. Although there is no consensus on the relationship between foreign trade and economic growth, the generally accepted view is that there is a positive relationship between these two variables. In this context, the conclusion of this study supports the general view that recognizes the existence of a positive relationship between foreign trade and economic growth in the literature.

### Methodology

Regarding the purpose of the study, GDP (*GDP*), export (*EX*), import (*M*) and capital (*FCF*) series include the period 1987 – 2018 were used for the economy of South Korea and Turkey. These series are obtained from the World Development Indicators.

Regarding the purpose of the study, empirical analyses conducted for the investigate existence of the relationship between foreign trade and economic growth in South Korea and Turkey, consist of two stages. In the first stage, the existence of a long-term equilibrium relationship between foreign trade and economic growth and depending on this existence short- and long-term effects were investigated by the Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Boundary Test approach. In the second stage, the direction of short-and long-term causalities between variables was tried to be determined by Granger Causality Test.

The model established with the aim of investigating the short-and long-term relations between economic growth and foreign trade in this study, is presented below.

$$\ln GDP_t = \beta_0 + \beta_1 \ln EX_t + \beta_2 \ln M_t + \beta_3 \ln FCF_t + \varepsilon_t$$

The ARDL model developed within the framework of this model and the problems of the analysis of this model are listed below.

$$\Delta \ln GDP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{q_1} \beta_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_2} \beta_{2i} \Delta \ln EX_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_3} \beta_{3i} \Delta \ln M_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_4} \beta_{4i} \Delta \ln FCF_{t-i} + \delta_1 \ln GDP_{t-1} + \delta_2 \ln EX_{t-1} + \delta_3 \ln M_{t-1} + \delta_4 \ln FCF_{t-1} + \varepsilon_t$$

1. Did Liberal foreign trade policies have an impact on economic growth for the economies of South Korea and Turkey?
2. Did liberal foreign trade policies create a difference in violence in their impact on the growth of the economies of South Korea and Turkey?

### **Results and Conclusions**

The results of the ARDL Border Test revealed that there is a relationship between export and economic growth variables for South Korea and Turkey. By analyzing the long-term coefficients obtained under the ARDL model, it was found that a %1 increase in Turkey's exports would increase GDP by %0.10, a %1 increase in South Korea's exports would increase GDP by %0.28.

According to the results of the Granger Causality Test for the review period: there are "export-led growth", "growth-driven export" and "import-based export" hypotheses in Turkey, and "export-led growth", "import-led growth", "growth-driven export" and "growth-driven import" hypotheses in South Korea.

Considering the findings of the study as a whole, it seems that when determining foreign trade policies, policies aimed at liberalizing foreign trade are an important factor for ensuring economic growth. Accordingly, policymakers should take into account that policy practices aimed at liberalizing foreign trade will have a positive impact on economic growth.

Araştırma Makalesi / Research Article

**TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE BANKA KREDİLERİNİN LEASING  
İŞLEMLERİ ÜZERİNDEKİ ASİMETRİK ETKİSİ:  
NARDL MODELİ UYGULAMASI**

**Doç. Dr. Çiğdem KURT CİHANGİR** 

Hitit Üniversitesi, İİBF, Çorum (ckcihangir@hitit.edu.tr)

**ÖZET**

*Bu çalışmanın amacı kaynak temininde banka kredilerinin ağırlıkta olduğu Türkiye ekonomisinde, enflasyon beklentisi ve banka kredilerindeki değişimin leasing işlemlerini öne çıkarıp çıkarmadığının belirlenmesidir. Ayrıca, leasing işlemleri ve banka kredileri arasındaki ilişkinin ikame edici ya da tamamlayıcı olma özelliği de araştırılmıştır. Bu amaçlarla, enflasyon beklentisi ve banka kredilerinin leasing işlem hacmi üzerindeki asimetrik etkisi doğrusal olmayan ARDL (NARDL) eşbütünleşme yöntemi ile araştırılmıştır. 2013Ç1 – 2019Ç3 döneminin incelendiği çalışmada elde edilen sonuçlar şunlardır: Birincisi, incelenen dönemde Türkiye’de enflasyon beklentisindeki düşüşün leasing işlem hacmi üzerindeki etkisi, enflasyon beklentisindeki artışa göre daha büyüktür; yani asimetrik etki vardır. İkincisi, banka kredileri ile leasing işlemleri arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğu belirlenmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Leasing, Enflasyon Beklentisi, Banka Kredileri, Asimetrik ARDL.

**THE ASYMMETRIC EFFECTS OF INFLATION AND BANK LOANS ON  
THE LEASING TRANSACTIONS IN TURKEY:  
AN APPLICATION OF THE NARDL MODEL**

**ABSTRACT**

*The aim of this study is to determine whether the change in inflation expectations and bank loans make leasing transactions more important in the Turkish economy, where bank loans are heavily in funding. Furthermore, there are also examined the relationships substitutability and complementarity between leasing and bank loans. For these purposes, the asymmetric effect of inflation expectations and bank loans on leasing transaction volume are investigated by the nonlinear ARDL (NARDL) cointegration method. The results of the study, which examined the period 2013Q1-2019Q3, are as follows: Firstly, in Turkey in the period under review, the effect of the decrease in inflation expectations on leasing transaction volume is greater than the increase in inflation expectations. So, there is an asymmetric effect. The secondly, the findings suggest that there is a complementary relationship between bank loans and leasing transactions*

**Keywords:** Leasing, Inflation Expectation, Bank Loans, Non-Linear ARDL.

## 1. Giriş

Leasing, bir iktisadi varlığın kullanım hakkının, belirli bir süre için leasing şirketinden (kiralayan), kiracıya geçmesidir. Dolayısıyla işlemin özünde, varlığın mülkiyet hakkı ve kullanım hakkının farklı birimlerde olması vardır. Finansal piyasaların gelişip, araçların çeşitlenmesiyle birlikte ortaya çıkan bir finansman tekniği olarak leasing işlemlerinin, bankacılık işlemleri kadar derin bir piyasasının olduğu söylenemez. Türkiye’de finansal kuruluşların aktif büyüklüğüne bakıldığında bankalar 3,867 Milyar TL ile finansal sistemin %83’ünü oluşturuyorken; leasing şirketleri 69 Milyar TL ile toplamdan %1’lik bir pay almaktadır (TBB, 2018). Şirketler kesiminin finansman eğilimlerinin de bu yapıyla bağlantılı olarak, banka kredileri ağırlıklı olduğu söylenebilir. Kaynak temininde banka kredilerinin ağırlıkta olduğu, leasing seviyeleri nispeten düşük olan ekonomiler için banka kredisi miktarının artırılması ekonomik büyümeyi önemli ölçüde arttırmaktadır (Zhang vd., 2018:352). Türkiye’de leasing sektöründe faaliyet gösteren 23 şirketin büyük bir kısmı bankaların iştirakidir (TBB, 2018). Dolayısıyla, büyük ölçekli bankalara bağlı leasing şirketleri banka kredileri üzerinde çoğaltan (sinerji) etkisi yaratabilir.

Bankaların kredi verme davranışını etkileyen birçok değişken vardır. Örneğin, uluslararası finansman kaynaklarına ulaşım, ülkenin temel ekonomik göstergeleri, düzenleyici denetleyici kurumların yaptıkları değişiklikler gibi. Bankalar, piyasadaki bu zor durumlara likidite oluşturma, riskli varlıkların ayrıştırılması ve kredi standartlarının sıkılaştırılması ile karşılık verir. 2008 Küresel Finansal Kriz sonrasında, alınan önlemlerin ve uygulanan politikaların finansal piyasaları yönlendirdiği söylenebilir. Bu durumda firmaların finansman tercihlerinde, istekleri dışında, değişiklikler olması beklenmektedir. IMF (2012:33), sıkı para politikası döneminin ulusal piyasada kredi daralmasına neden olmasıyla birlikte, şirketler için leasing seçeneğinin ön plana çıkabileceğini belirtmiştir. Dolayısıyla enflasyonun ya da enflasyon beklentisinin nispeten yüksek olduğu dönemlerde, bankaların kredi kullandırma eğiliminin de azalması muhtemeldir. Çalışmanın temel motivasyonu, enflasyon beklentisindeki ve buna bağlı olarak banka kredi hacmindeki değişimlerin leasing işlem hacmine etkisini belirlemektir.

Çalışmada şu soruların yanıtları araştırılmıştır: Beklenen enflasyondaki ve banka kredi hacmindeki değişim leasing işlem hacmini etkiler mi? Leasing ve banka kredileri arasındaki ilişki tamamlayıcı mıdır yoksa ikame edici midir? Bu çalışmada, enflasyon, banka kredileri, GSYH, yurtiçi ve yurtdışı fonlama koşullarına ilişkin beklentilerin leasing işlem hacmi üzerindeki etkisi araştırılmıştır. İncelenen dönem, hem likiditenin nispeten bol olduğu, yani banka kredilerinin kolay ulaşılabilir olduğu dönemi hem de 2016 sonrasındaki kredi sıkılaşması dönemini kapsadığı için, sonuçların politika oluşturmak açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Diğer taraftan, Türkiye’de leasing sektörüne ilişkin yapılan akademik çalışmaların leasing şirketlerinin performans ölçümlerine (Akel vd., 2010; Ceyhan & Demirci, 2017) veya genel olarak şirketlerin alternatif finansman kaynaklarının karşılaştırılmasına (Yıldırım & Albez, 2006; Turan-Kurtaran, 2017; Er vd., 2015) yönelik olduğu söylenebilir. Bu çalışmanın, uluslararası literatürdeki bir tartışma olan leasing işlemleri ile banka kredileri arasındaki ilişkinin tamamlayıcı veya ikame edici olma özelliğini (Ang & Peterson, 1984; Lasfer & Levis, 1998; Yan, 2006; Deloof vd., 2007; Lim vd., 2017) belirleme açısından önemli bir katkı yapması beklenmektedir ve bu anlamda, incelendiği kadarıyla, çalışma bir ilk niteliğindedir.

Çalışmanın temel varsayımlarından birisi, leasing işleminde talep tarafını oluşturan kiracı firmanın sermaye yapısına ve işletme özelliklerine ait bilgilerinin sabit kabul edilmesi ve bir diğeri piyasada finansman tercihinine ilişkin, sadece banka kredileri ve leasing olmak üzere iki alternatif olduğunun kabul edilmesidir. Son varsayım ise, leasing işleminin genel olarak finansal kiralama ve faaliyet kiralamasını birlikte ifade etmesidir. Çalışmada, toplam leasing işlem hacmi ile enflasyon beklentisi, şirketler kesimine kullandırılan banka kredileri, yurtiçi ve yurtdışı fonlama maliyetlerine ilişkin beklentiler ve GSYH değişkenleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın - TCMB yaptığı Banka kredileri eğilim anketinin yayımlanma tarihi nedeniyle 2013Ç1 – 2019Ç3 dönemi incelenmiştir. 27 gözlemden oluşan bu değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi için doğrusal olmayan (non-linear) ARDL Modeli kullanılmıştır.

Çalışmada genel olarak, kurulan model için ilgili değişkenler arasında uzun dönem eşbütünlüşme ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, enflasyon beklentisinin leasing işlemleri üzerinde asimetrik etkisinin olduğu; ancak banka kredilerinin leasing işlemleri üzerinde asimetrik etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Son olarak, banka kredileri ile leasing işlemleri arasında tamamlayıcı ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki planlaması şu şekildedir: ikinci bölümde kaynak seçimini etkileyen faktörler ve leasingin finansal sistemdeki yeri verilmiştir. Üçüncü bölümde literatür taraması yapılmıştır. Dördüncü bölümde, veri seti tanıtılarak metodoloji verilmiştir ve ampirik uygulama yapılmıştır. Son olarak, sonuç bölümünde analiz sonuçları değerlendirilerek, öneriler sunulmuştur.

## **2. Kaynak Seçimini Etkileyen Faktörler ve Leasingin Finansal Sistemdeki Yeri**

İşletmeler için yatırım kavramı genel bir ifadeyle gelecek dönemlerde fayda sağlama beklentisi ile kaynak tahsisidir (Akgüç, 1998:318). Bir başka ifadeyle yatırım, varlıkların yönetimini; kapasite düzeyi, fiyatlama ve üretim sürecindeki faktörlerin bileşimini ifade eder. Nitelikli yatırımlar, ülke ekonomisinin büyüme hızını ve kalitesini doğrudan etkilediği için firmaların yatırım kararları ve dolayısıyla bu yatırımlar için kaynak tercihleri oldukça önemlidir. Hepsinden önce, küresel ve ulusal anlamda genel ekonomik durum, para ve sermaye piyasalarındaki gelişmeler, vergi politikalarındaki değişiklikler ve endüstrinin özellikleri vb. makro faktörler kaynak seçimini etkileyen temel faktörlerdir.

Uluslararası finansal sistemdeki değişiklikler, tüm ülkeleri etkileyen birer sistematik risk unsurları olarak değerlendirilebilir. Örneğin, 2008 Küresel Finansal Kriz sonrasında merkez ülkelerin uyguladıkları para politikaları, uluslararası sermaye hareketlerinin yönünü ve hareketliliğini etkileyen en önemli unsurlardan birisidir. Amerikan Merkez Bankası (Federal Reserve System – Fed), Avrupa Merkez Bankası (European Central Bank - ECB) gibi büyük merkez bankalarının uyguladıkları genişleyici para politikaları sonucunda, uluslararası likidite artmış ve kredi verme koşulları nispeten kolaylaşmıştır. Bu genişleyici dönem yine Fed'in öncülüğünde kademeli bir şekilde tersine dönmeye başlamışsa da bu politika çok kısa bir dönem uygulanabilmiştir. Genel itibarıyla 2014 yılından itibaren uluslararası likiditedeki azalma ve sermaye hareketlerindeki geri dönüş Türkiye gibi gelişen ülkeleri farklı kanallarla etkilemektedir. Hem küresel koşullar hem de ulusal makroekonomik göstergelerdeki kötü denge (cari açık, döviz kurundaki oynaklık, yüksek dış borç stoku vb.) Türk bankacılık sisteminin

uluslararası piyasalardan sağladığı fonların maliyetinin artması üzerine kullandığı kredinin de maliyetini artırmaktadır. Diğer taraftan, 2018 yılının son çeyreğinde döviz kurunda yaşanan aşırı dalgalanma, buz dağının görünmeyen kısmının görünmesine neden olmuştur; özel sektör dış borçları. Son dönemde, vade ve kur uyumsuzluğu nedeniyle birçok şirket iflas etmiş bir kısmı konkordato talebinde bulunmuş, nihayetinde kredi geri ödemelerinde ciddi sıkıntılar baş göstermeye başlamıştır. Geri ödenmeyen krediler nedeniyle ortaya çıkan kredi riski, bankaların yeni kredi kullandırmalarını engelleyen önemli bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, Basel düzenlemelerinin getirdiği sermaye yeterliliğini sağlama yükümlülüğü de dikkate alındığında kredi kanalının beklenenin ötesinde daralacağı belirtilebilir. Yapılan bu uluslararası piyasalar ve ülkenin ekonomik durumuna ilişkin temel değerlendirmeler, şirketlerin kaynak temininde bir planlama yapmalarına ve en uygun kaynağın seçimine esas teşkil etmektedir.

Kaynak seçiminde dikkate alınması gereken ilkeleri Akgüç (1998:501) uygunluk, risk, finansal kaldıraçtan yararlanma, maliyet, esneklik, kontrol, zamanlama olarak sıralamıştır. Bu ilkeler, leasing ve banka kredileri açısından aşağıdaki gibi değerlendirilebilir. Bu bölüm, aynı zamanda çalışmanın kavramsal çerçevesini de oluşturmaktadır.

Uygunluk, sağlanan fonların, finansmanında kullanılan varlıkların niteliği ve dönemi ile uyumlu olmasını ifade eder. Bu anlamda leasing işlemleri banka kredilerine göre uygunluk ilkesi açısından tercih edilebilir. Çünkü, leasing işleminde, işleme konu varlık ve kira ödemelerine ilişkin vade ve tutar belirlidir. Banka kredilerinde ise örneğin, duran varlık finansmanı için gerekli olan uzun vadeli kredinin alınmaması durumunda, işletmenin kısa vadeli krediye yönelmesi, vade uyumsuzluğuna neden olacaktır.

Kaynaklar risk açısından değerlendirilirken, karlılık ve likidite kavramları da dikkate alınmalıdır. Spekülatif ve hatta borcun finansmanını borçla sağlayan bir firmanın karlılığındaki oynaklık ve genel olarak firmanın riskinin fazla olması olağandır. Bankalar, kredi kullandıracakları firmanın riskli bir yapıda olması durumunda, teminat koşuluyla kredi kullandırarak bu riski yönetebilirler. Leasing, özellikli durumlar dışında, teminat gerektiren bir işlem değildir; çünkü varlığın mülkiyet hakkı kiracı olan firmada değil, leasing şirketindedir. Leasing, leasing işleminin tamamen teminatlandırılmış niteliği nedeniyle iflas maliyetlerini en aza indirir (Eisfeldt & Rampini, 2009). Rampini & Viswanathan (2011) ve Lin vd. (2013), kurumsal borç kapasitesinin belirlenmesinde maddi duran varlıkların kilit bir rol oynadığını belirtmişlerdir. Buna göre, maddi duran varlıklarla teminatlandırılan krediler dikkate alınarak leasing alternatifi değerlendirilecek ve sermaye yapısı oluşturulacaktır. Dolayısıyla, maddi duran varlığı az olan firmaların leasing seçeneğini daha fazla tercih etmeleri beklenebilir. Eisfeldt & Rampini (2009), leasing ile teminatl borçlanmanın finansman rolünü inceledikleri çalışmalarında, kiralanmış bir varlığın elden çıkarılmasının, teminatl bir kredinin teminatının kapatılmasından daha kolay olduğunu savunmaktadırlar. Çalışmada ayrıca, leasingin, teminatl borçlanmadan daha yüksek borç kapasitesine sahip olduğu belirlenmiştir.

Finansal kaldıraç, özsermayenin karlılığını artıran bir unsurdur ve sadece firmanın belirli bir dönem sabit ödeme yapması durumunda ortaya çıkar. Finansal kaldıraç, kaynak seçiminde borçlanmanın tercih edilmesi durumunda, ödenen faiz giderlerinin etkisiyle, hisse başı karda beklenen artışın bir sonucudur. Leasing işleminde sözleşme süresince yapılan kira ödemeleri, firmanın sermaye yapısında bir değişiklik olmaksızın finansal kaldıraçtan yararlanmasını sağlar. Banka kredilerinde de durum benzerdir; ancak burada dikkat edilmesi gereken husus, banka

kredilerinin sermaye yapısında değişikliğe neden olmasıdır. Zira, sermaye yapısında borcun ağırlığının arttığı firmalarda, bir noktadan sonra riskin artmasıyla birlikte, finansal kaldıraç negatif çalışır. Borçlanma, sermaye yapısına göre belirlenen firma değerindeki değişikliklere oldukça duyarlıdır (Modigliani & Miller, 1958). Diğer taraftan leasing ile beklenen yüksek nakit akışı, borç maliyetini artırmadan, daha yüksek bir kaldıraç seviyesini desteklemek için kullanılabilir, böylece artan kredi kapasitesi daha yüksek kaldıraç oranına yansıtılır.

Maliyet ilkesi, seçilen kaynak türünün firmanın karlılığına etkisinin dikkate alınması gerektiğini ifade eder. Karşılaştırmaya esas olan maliyet, kaynağın vergi sonrası maliyetidir. Buna göre, hem leasing için ödenen kira tutarının hem de banka kredisi taksit ödemelerinin faizleri vergi matrahından indirilebilir. Sharpe & Nguyen (1995) leasing ve borç kararını finansal sözleşme maliyetleri açısından incelemişlerdir. Buna göre, yüksek sözleşme maliyetleri ile karşı karşıya kalabilecek nakit sıkıntısı olan şirketlerin daha fazla kiralama eğiliminde olduklarını belirtmişlerdir.

Esneklik, kaynağın firmanın ihtiyaçlarına göre ayarlanabilir olmasını ifade eder. Leasing işlemi, banka kredisine göre daha esnek bir kaynaktır; çünkü formalitesi nispeten azdır ve sözleşme süresi, ödeme dönemleri ve tutar taraflar arasında serbestçe belirlenebilir (Yalçın vd., 2011). Graham & Harvey (2001), borç politikasını etkileyen en önemli iki faktörün finansal esneklik ve kredi notu olduğunu belirtmişlerdir. Lim vd. (2017), kredi notlarının leasinge borçtan daha az duyarlı olduğunu, bu nedenle derecelendirme sınırındaki ya da kredi notunu korumak veya geliştirmek için firmaların, leasing işlemlerini tercih ettiklerini belirtmişlerdir.

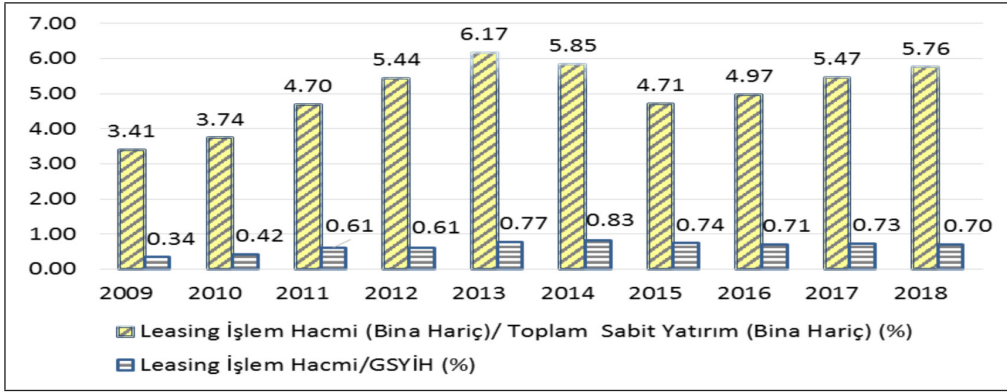
Kaynak seçimi kontrol ve yönetimin paylaşılması açısından değerlendirildiğinde, firmanın sahiplerinin istekleri, bakış açıları etkili olmaktadır. Banka kredilerinde, leasing işlemine göre, firma sahiplerinin yönetimin paylaşılmaması konusundaki riski daha fazladır. Bankalar, kredi geri ödemelerinde sorun yaşanması durumunda, yönetimde söz sahibi olmayı bir hak olarak sözleşmeye koyabilirler. Leasingde ise böyle bir durum söz konusu değildir.

Kaynakların firmanın ihtiyaç duyduğu zamanda, uygun koşullarda sağlanabilmesi zamanlama ilkesini ifade eder. Leasing, ilgili varlığın kullanım hakkının alınması olduğundan zamanlama açısından kontrol firmadadır. Banka kredisinde ise zamanlama açısından bir kontrol sağlamak her zaman mümkün olmayabilir. Örneğin, firmanın mevcut durumda ihtiyacı olmamasına rağmen, gelecekte borçlanma maliyetlerinin artacağı düşüncesiyle, bugünden kredi kullanması, kaynağa doğru zamanda, uygun maliyetle ulaşılamamasının bir sonucudur.

Firmaların leasing tercih nedenleri ölçeklerine göre farklılık göstermektedir. Lasfer & Levis (1998) ve Beck & Demirgüç-Kunt (2006) leasingin özellikle küçük ve orta büyüklükteki firmalar için önemli olduğunu belirtmişlerdir. Küçük ölçekli şirketler maliyet, teminat gösterme zorunluluğu olmaması ve vergi avantajlarını tercih sebebi olarak ön plana çıkartırken, orta ölçekli şirketler için leasingin nakit yönetimini kolaylaştırması önemli bir tercih nedenidir. Lin vd. (2013) leasing kullanımının borç kullanımına göre, iç kaynakların düzeyi, iç kaynaklardaki oynaklığın yüksek oluşu, yüksek piyasa değeri defter değeri (PD/DD) oranı, düşük maddi duran varlık düzeyi, firmanın ölçeğinin küçük olması gibi, finansal kısıt durumları ile daha güçlü bir ilişkisi olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca, çalışma sonuçlarına göre, küçük ölçekli veya iç kaynaklarındaki oynaklığın yüksek olduğu firmalar leasing tercih ederken; daha büyük ölçekli ve nakit akış riski düşük olan firmaların ise daha fazla kaldıraç kullanma, borçlanma, eğilimindedirler.



**Grafik 1: Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Penetrasyon Oranları (%)**



**Kaynak:** Finansal Kurumlar Birliği, <https://www.fkb.org.tr/>

Leasing işlemlerinin finansal sistemdeki önemini belirlemek için penetrasyon oranlarından faydalanılır. Bu oran leasing işlem hacminin GSYH'ya ya da toplam sabit yatırımlara oranlanması ile elde edilir. White Clark Grup'un 2019 tarihli Küresel Leasing Raporu'na göre dünya penetrasyon oranları incelendiğinde Estonya %5.58 ile son üç yıldır birinci sırada iken, Türkiye 0.93 ile 33. sırada yer almaktadır. İşlem hacmi bazında ise 2017 yılı için Türkiye 7.93 Milyar Dolarlık işlem hacmi ile 21. sıradadır. BDDK'nın web sayfasından edinilen bilgiye göre sektörde, içinde banka iştiraki de olan toplam 23 adet finansal kiralama şirketi vardır. Grafik 1'de Türkiye'de penetrasyon oranlarının yıllar itibariyle seyri verilmiştir. Buna göre, toplam leasing işlem hacmi, GSYH'nın %1'nden daha azdır. Dolayısıyla leasing sektörünün henüz istenilen piyasa derinliğini yakaladığı söylenemez. Ancak, yukarıda da bahsedilen avantajları dikkate alındığında ve yeterli teşviklerin sağlanması ile önemli bir finansman aracı olarak tercih edileceği düşünülmektedir. Bu durum özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ'ler ve rekabet gücü yüksek sektörler üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır (Deloitte, 2015).

### 3. Literatür İncelemesi

Leasing özellikle sabit yatırımların finansmanında kullanılan bir araç olduğu için ekonomik büyüme ile ilişkilidir; ancak bu ilişkinin yönü ve zamanlaması konusunda literatürde bir fikir birliği yoktur. Chigurupati & Hegde (2010) yüksek bilgi asimetrisine sahip firmaların leasing finansmanına daha fazla güvendiklerini belirtmişlerdir. Araştırmacılar ayrıca, leasing işleminin sermaye harcamalarını mümkün kılarak ve yatırım harcamalarının iç kaynaklara duyarlılığını azaltarak, yatırımları artırdığını vurgulamışlardır. Slooty (2009), Almanya'daki KOBİ'lerin 2002-2006 yılları arasında, leasing işlem hacmi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Genelleştirilmiş Momentler Modeli ile araştırmıştır. Buna göre, leasing işlemleri ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Benzer biçimde, Haiss & Kichler (2009) 10 Avrupa ülkesinde 1999-2006 dönemi için yaptıkları araştırmada leasing ve banka kredilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada, leasing ve banka kredisi arasında tamamlayıcı bir ilişki olduğunu ve leasing işlemlerinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.



Finansal sistemdeki payı oldukça büyük olan bankalar ile leasing şirketleri arasındaki ilişki kullandırılan krediler ve leasing işlemleri açısından araştırılmıştır (Ang & Peterson, 1984; Yan, 2006; Deloof vd., 2007; Haiss & Kichler, 2009; Lim vd., 2017). Bu ilişkiyi araştıran çalışmaların sonuçlarının, tamamlayıcılık veya ikame edilebilirlik ilişkisi olduğuna dair iki gruba ayrıldığı görülmektedir. Ang & Peterson (1984) leasing ve banka kredilerinin birbirini tamamladığını (pozitif korelasyon) savunurken; Yan (2006), Deloof vd. (2007) ve Lim vd. (2017) ikame edilebilir olduklarını savunmaktadırlar. Yan (2006), daha yüksek bir kiralama oranının daha az yeni borç finansmanına yol açtığını ve bunun da borçlar ile leasing arasında ikame edici bir ilişki oluşturduğunu belirtmişlerdir.

Türkiye’de leasing ile ilgili yapılan çalışmalar, leasing şirketlerinin performansını ölçen çalışmalar (Akel vd., 2010; Ceyhan & Demirci, 2017), işletmelerin leasing tercih etme nedenlerini araştıran ve alternatif finansman kaynaklarının karşılaştırılmalı olarak değerlendirmesini yapan çalışmalar (Yıldırım vd., 2006, Turan-Kurtaran, 2017; Er vd., 2015) olarak gruplandırılabilir. Görüldüğü üzere, Türkiye’de leasing işlemlerine ilişkin ampirik çalışmalar daha çok kiracı ya da leasing şirketinin performans ölçümüne ilişkindir. Alternatif kaynaklar olarak leasing ile banka kredileri arasındaki ilişkiyi araştıran bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla bu çalışmada, literatürdeki boşluğu doldurmak amaçlanmıştır.

## 4. Uygulama

### 4.1. Veri Setinin Tanıtılması

Bu çalışmada 2013Ç1 – 2019Ç3 döneminde, toplam leasing işlem hacmi ile GSYH, gelecek dönemde yurtdışı ve yurtiçi fonlama koşullarına ilişkin beklentiler, bir yıl sonrası için beklenen enflasyon ve bankaların kredi hacmi arasındaki ilişki doğrusal olmayan ARDL Modeli ile araştırılmıştır. Leasing işlemlerine ait verilerin sürekliliğinin olmaması bu çalışmanın önemli bir kısıtıdır. Bir diğer kısıt da zaman açısındandır: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın (TCMB) yaptığı Banka Kredileri Eğilim Anketinin yayımlanma tarihi nedeniyle çalışmada başlangıç dönemi 2013Ç1 olarak belirlenmiştir.

İktisadi birimlerin kredi talebinde azalma, bankaların kredi arzını kısımları ya da her ikisi birden banka kredilerindeki azalmanın nedenleri olarak sıralanabilir. Burada esas olan, ekonomik faaliyetlere ilişkin beklentilerin firmalar ve hane halkının yatırım, tüketim ve tasarruf isteklerini değiştirmesidir. Örneğin, enflasyon beklentisinin artması, Pazarbaşıoğlu (1997)’ye göre, hem makroekonomik belirsizliklerin artması hem de ileride kaynak maliyetlerinin artması anlamına geleceğinden bankaların kredi arzını negatif yönde etkileyecektir. Benzer biçimde, hane halkının da harcama isteklerinin değişmesi sonucu kredi talebinde bir azalma söz konusu olacaktır. Dolayısıyla, firmalar yatırım kararı verirken, ekonomiye ilişkin beklentilerini rasyonel bir biçimde değerlendirmek durumundadırlar. Bu nedenle çalışmada 12 ay sonrası için yıllık TÜFE beklentisinin leasing işlemleri üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Banka Kredileri Eğilim Anketlerinden elde edilen bankaların yurt içi ve yurt dışı fonlama koşullarına ilişkin beklentileri, kredi arzını etkileyeceği için bir değişken olarak belirlenmiştir. Örneğin, yurt dışı fonlama koşullarındaki gevşeme, bankaların uluslararası piyasalardan nispeten düşük maliyetli sağladıkları fonların, ulusal piyasada uygun maliyetle kredi olarak vermelerini sağlamaktadır. Çalışmada kullanılan veri seti ve bunların elde edildiği kaynaklar Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1: Veri Seti ve Kaynakları**

Değişkenin Adı	İfadesi	Kaynağı
Toplam Leasing İşlem Hacmi (Bin TL)	L	Finansal Kurumlar Birliği - FKB
GSYH Düzeyi (Bin TL)	GSYH	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası – Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (TCMB – EVDS)
Gelecek üç ayda, yurtdışı fonlama koşullarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	Yd	TCMB – EVDS
Gelecek üç ayda, yurtiçi fonlama koşullarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	Yi	TCMB - EVDS
Bankalarca* Finans Dışı Şirketlere Kullandırılan Krediler (Bin TL)	Kr	TCMB – EVDS
Aritmetik Ort. 12Ay Sonrasının Yıllık TÜFE Beklentisi (%)	Enf	TCMB - EVDS

\*Ticari bankalar ve katılım bankalarının toplamını ifade etmektedir.  
L, GSYH, Kr ve Enf değişkenlerinin logaritmaları alınmıştır.

#### 4.2. Metodoloji

Çalışmada GSYH, yurt dışı ve yurt içi fonlama koşullarına ilişkin beklentiler, enflasyon ve banka kredilerinin leasing işlemleri üzerindeki etkisi Doğrusal Olmayan Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (Nonlinear Autoregressive Distributed Lag – NARDL) model kullanılarak araştırılmıştır.

$$L_t = \beta_0 + \beta_1(GSYH_t) + \beta_2(Yd_t) + \beta_3(Yi_t) + \beta_4(Enf_t) + \beta_5(Kr_t) + \mu_t \quad (1)$$

Burada L, GSYH, Yd, Yi, Enf ve Kr simgeleri sırasıyla, leasing işlem hacmi, GSYH, yurtdışı fonlama koşullarına ilişkin beklenti, yurtiçi fonlama koşullarına ilişkin beklenti, enflasyon ve şirketlere kullandırılan kredi hacmini ifade etmektedir. L, GSYH, Enf ve Kr değişkenlerinin doğal logaritmaları alınmıştır. Çalışmada doğrusal olmayan ARDL modeli kullanılmıştır. Çünkü, hem pozitif hem de negatif değere sahip olan değişkenler eşbütünlük olduğunda gizli bir eşbütünlük olabilir. (Granger & Yoon, 2002). Bir diğer neden ise yapısal kırılmaların veya asimetrisinin olmasıdır. Bu çalışmanın temel amacı enflasyon ve banka kredi hacmi ile leasing işlem hacmi arasındaki asimetrik ilişkinin belirlenmesi olduğu için modelin doğrusal olmayan biçimi Denklem 2’de verilmiştir.

Denklem 2’de GSYH, Yd ve Yi değişkenleri kontrol değişkeni iken; Enf ve Kr değişkenleri asimetrik etkisi araştırılacak değişkenlerdir.

$$L = f(GSYH, Yd, Yi, Enf^+, Enf^-, Kr^+, Kr^-) \quad (2)$$

Ampirik olarak (Dhaoui vd., 2017; Raza vd., 2016; Koutroulis vd., 2016; Katrakilidis & Trachanas, 2012) çalışmalarındaki prosedürle enflasyon ve banka kredileri ile leasing arasındaki asimetrik ilişkiyi araştıran model aşağıdadır:

$$L_t = \theta_0 + \theta_1(GSYH_t) + \theta_2(Yd_t) + \theta_3(Yi_t) + \theta_4(Enf_t^+) + \theta_5(Enf_t^-) + \theta_6(Kr_t^+) + \theta_7(Kr_t^-) + \varepsilon_t \quad (3)$$

Burada  $\theta_i$  ilgili değişkenlerin uzun dönem katsayısını göstermektedir. Enflasyon ve kredilerin asimetrik etkisi pozitif değişimler  $Enf^+$  ve  $Kr^+$ , negatif değişimler  $Enf^-$  ve  $Kr^-$  olarak ifade edilmiştir.

Bu bölüme kadar verilen denklemler uzun dönem ilişkisini tahmin etmeyi sağlamaktadır. Kısa dönem ilişkisinin belirlenmesi için hata düzeltme terimlerinin eklenmesi gerekmektedir. Buna göre yapılan düzenleme ile Denklem (4) elde edilmiştir.

$$\begin{aligned} \Delta L_t = & \gamma_0 + \sum_{k=1}^m \gamma_{1k} \Delta L_{t-k} + \sum_{k=1}^m \gamma_2 \Delta GSYH_{t-k} + \sum_{k=1}^m \gamma_{3k} \Delta Yd_{t-k} + \\ & \sum_{k=1}^m \gamma_{4k} Yi_{t-k} + \sum_{k=1}^m \gamma_{5k} \Delta Enf_{t-k} + \sum_{k=1}^m \gamma_6 \Delta Kr_{t-k} + \lambda_1 L_{t-1} + \\ & \lambda_2 GSYH_{t-1} + \lambda_3 Yd_{t-1} + \lambda_4 Yi_{t-1} + \lambda_5 Enf_{t-1} + \lambda_6 Kr_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (4)$$

(4) nolu denklemde modele ilişkin uzun ve kısa dönem katsayıları birlikte verilmiştir. Buna göre farkı alınan değişkenler ( $\Delta$ ) kısa döneme ilişkin katsayıları,  $\lambda_2, \lambda_3, \dots, \lambda_6$  ise uzun dönem katsayılarını göstermektedir. Ancak, burada bağımsız değişkenler arasında simetrik ilişki olduğu varsayılmıştır. Oysa ki çalışmanın amacı enflasyon ve banka kredilerinin asimetrik etkilerinin incelenmesidir. Bu nedenle doğrusal olmayan eşbütünleşme eşitliğinde pozitif ve negatif değerler (Denklem (5)) ayrıştırılmıştır.

$$a_t = \theta^+ b_t^+ + \theta^- b_t^- + \mu_t \quad (5)$$

Burada  $\theta^+$  ve  $\theta^-$ ,  $b_t$  bağımsız değişkeninin uzun dönem katsayısıdır.  $b_t$  bağımsız değişkeninin parçalanmış hali aşağıdaki denklemde (6) verilmiştir:

$$b_t = b_t^+ + b_t^- \quad (6)$$

Buna  $b^+$  göre  $b^-$  ve bağımsız değişkenin pozitif ve negatif değerlerinin kısmi toplamına göre ayrıştırılan bağımsız değişkenlerdir. 7, 8, 9 ve 10 nolu denklemler  $Enf$  ve  $Kr$  değişkenlerindeki pozitif ve negatif değişimlerin kısmi (parçalı) toplamalarını göstermektedir.

$$Enf^+ = \sum_{i=1}^t \Delta Enf_i^+ = \sum_{i=1}^t maks(\Delta Enf_i, 0) \quad (7)$$

$$Enf^- = \sum_{i=1}^t \Delta Enf_i^- = \sum_{i=1}^t \min(\Delta Enf_i, 0) \quad (8)$$

$$Kr^+ = \sum_{i=1}^t \Delta Kr_i^+ = \sum_{i=1}^t maks(\Delta Kr_i, 0) \quad (9)$$

$$Kr^- = \sum_{i=1}^t \Delta Kr_i^- = \sum_{i=1}^t \min(\Delta Kr_i, 0) \quad (10)$$

Son aşama olarak, (4) nolu denklemdeki Enf ve Kr değişkenleri  $Enf^+$ ,  $Enf^-$ ,  $Kr^+$  ve  $Kr^-$  olarak düzenlenmiş halde aşağıdaki denklemde verilmiştir:

$$\begin{aligned} \Delta L_t = & \theta + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta L_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta GSYH_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Yd_{t-k} + \\ & \sum_{k=1}^m \theta_k Yi_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Enf_{t-k}^+ + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Enf_{t-k}^- + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Kr_{t-k}^+ + \\ & \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Kr_{t-k}^- + \lambda_1 L_{t-1} + \lambda_2 GSYH_{t-1} + \lambda_3 Yd_{t-1} + \lambda_4 Yi_{t-1} + \lambda_5 Enf_{t-1}^+ + \\ & \lambda_6 Enf_{t-1}^- + \lambda_7 Kr_{t-1}^+ + \lambda_8 Kr_{t-1}^- + \mu_t \end{aligned} \quad (11)$$

(11) numaralı eşitlikte Shin vd. (2014) çalışmalarındaki Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır testi yaklaşımı ile tahmin yapılmıştır. Buna göre (4) nolu denklemdeki doğrusal ARDL modeli enflasyon (Enf) ve kredilerdeki (Kr) pozitif ve negatif değişikliklerin etkisini belirlemek için denklem (11)'deki gibi doğrusal olmayan ARDL modeline dönüştürülmüştür.

### 4.3. Ampirik Sonuçlar

Tablo 2'de analizde kullanılacak değişkenlere ait tanımlayıcı istatistik bilgileri verilmiştir. Tanımlayıcı istatistik sonuçlarına göre L, GSYH ve Kr serileri için çarpıklık katsayısının negatif olması serilerin sola çarpık olduğunu gösterirken; Yd, Yi ve Enf serileri için çarpıklık katsayısının pozitif olması serilerin sağa çarpık olduğunu göstermektedir. Ayrıca, L, Yd ve Enf serilerinin basıklık katsayılarının 3'den büyük olması, bu serilerin daha sivri (kalın kuyruk) olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte Jarque-Bera istatistiğine göre tüm değişkenler normal dağılım sergilemektedir.

**Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler**

	L	GSYH	Yd	Yi	Enf	Kr
Ortalama	8.37903	5.96871	-24.53704	-8.06296	2.15176	7.22911
Medyan	8.38378	5.96367	-37.00000	-12.1000	2.03470	7.24154
En Büyük	8.78919	6.14433	71.30000	76.7000	2.80759	7.68287
En Küçük	7.70163	5.69250	-72.40000	-95.8000	1.82131	6.56183
Stn. Hata	0.25494	0.11911	35.62073	43.9718	0.28976	0.33917
Çarpıklık	-0.73716	-0.35698	1.03110	0.33600	1.13496	-0.32967
Basıklık	3.66523	2.48129	3.49700	2.44109	3.03108	1.94602
Jarque-Bera	2.94315	0.87614	5.06217	0.85945	5.79775	1.73880
Olasılık	0.22956	0.64527	0.07957	0.65068	0.05508	0.41920

Pesaran vd. (2001)'e göre NARDL modelinin uygulanabilmesi için serilerin aynı düzeyde durağan olmaları gerekliliği aranmaz; I(0), (1) veya bunların ikisinin birlikte olduğu seriler için bu model uygulanabilir. Modelin diğer avantajları da gözlem sayısı az olan seriler için de kullanılabilmesi (Panopoulou & Pittis, 2004) ve hem doğrusal hem de doğrusal olmayan eşbütünlüşme ilişkisinin test edilmesini sağlamasıdır (Katrikilidis & Trachanas, 2012). Ancak, modelde kullanılan değişkenlerden birinin ikinci fark değerlerinde durağan olması durumunda (I(2)), eşbütünlüşme F istatistik değeri geçersiz hale geldiği için NARDL modeli uygulanamaz

(İbrahim, 2015). Bu nedenle ilgili değişkenlerin durağanlık düzeylerinin doğru belirlenmesi modelin uygulanması için bir gerekliliktir. Çalışmada hem geleneksel birim kök testleri olan Genişletilmiş Dickey–Fuller (ADF) ve Phillips–Perron (PP) birim kök testleri hem de yapısal kırılmalara izin veren Zivot & Andrews (ZA) (1992) birim kök testi kullanılmıştır. Üç farklı birim kök testi için değişkenler sabit ve sabit+trend olarak iki şekilde analiz edilmiş ve sonuçlar Tablo 3’de verilmiştir. Değişkenlerin durağanlık düzeylerine ilişkin karar sabitli modeldeki kritik değerlere göre belirlenmiştir. Buna göre, hiçbir değişken I(2) olmadığı için NARDL modelinin uygulanabilir olduğuna karar verilmiştir.

**Tablo 3: Birim Kök Testleri Tahmin Sonuçları**

Değişken		ADF <sub>S</sub>	ADF <sub>S+T</sub>	PP <sub>S</sub>	PP <sub>S+T</sub>	ZA <sub>S</sub>	ZA <sub>S+T</sub>	Karar
L	Düzye	-3.4484**	-1.7381	-3.4802**	-3.1431	-2.6999**	-4.7916**	I(0)
	İlk Fark	-	-	-	-	-	-	
GSYH	Düzye	-1.0543	-3.9201**	-3.0634**	-7.5695***	-2.5812***	-3.2832**	I(1)
	İlk Fark	-3.3224**	-3.4161*	-9.4733***	-9.1031***	-3.0367**	-	
Yd	Düzye	-1.4663	-1.8720	-1.4663	-1.8720	-2.5262**	-4.4052**	I(1)
	İlk Fark	-4.2099***	-4.4327***	-4.1729***	-4.5432***	-4.8428	-5.5359	
Yi	Düzye	-2.5602	-2.7390	-2.5602	-2.7391	-3.1825**	-3.7215	I(1)
	İlk Fark	-5.6779***	-5.6739***	-5.8635***	-5.8910***	-6.4553*	-6.5203*	
Enf	Düzye	-1.4533	-3.0659	-0.8789	-1.9072	-6.6380***	-5.1304	I(1)
	İlk Fark	-2.8175**	-3.2034	-3.0084**	-2.8198	-4.8968***	-	
Kr	Düzye	-2.9782**	-1.4273	-3.0630**	-1.4272	-2.4256*	-3.5289	I(0)
	İlk Fark	-	-	-	-	-	-	

\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir. S: Sabit, S+T: Sabit ve Trend içeren modelleri ifade etmektedir. ZA (1992) birim kök testinde S: Sabit terim içeren Model A'yı, S+T: sabit terim ve trend içeren Model C'yi ifade etmektedir. Tahmin sonuçları Eviews-10 programı kullanılarak hesaplanmıştır.

Optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde 4 gecikmeye kadar model çalıştırılmış ancak, gözlem sayısının az olması nedeniyle en fazla 2 gecikmeye kadar olan değerler elde edilmiştir (Tablo 4). Her bir gecikme uzunluğu için normallik, otokorelasyon ve değişen varyans tanı testleri yapılmış ve optimal gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. Buna göre çalışmada optimal gecikme uzunluğu, en küçük AIC değeri ve tanı testleri (Bknz. Ek 1) dikkate alınarak 1 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 4: Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi**

Gecikme Uzunluğu	AIC	Normallik	Otokorelasyon	Değişen Varyans
1	-0.514557	0.5849	0.4226	0.1576
2	-1.173078	0.6252	0.9767	0.0775*

Açıklayıcı değişkenler arasında uzun dönem eşbütünlüşme ilişkisinin tespit edilmesi amacıyla Wald test ile hesaplanan F istatistik değerleri, gözlem değeri küçük olan modellerde önerilen Narayan (2005:1988) tarafından hesaplanan alt ve üst sınır değerleri ile karşılaştırılmıştır. Enflasyon ve kredi değişkenleri için hesaplanan F istatistik değerleri Narayan (2005:1988)'e göre belirlenen üst sınırlardan daha büyük olduğu için, %1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünlüşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir ve sonuçlar Tablo 5'de verilmiştir.

**Tablo 5: NARDL Eşbütünlüşme Test Sonuçları**

Model: $L = f(\text{GSYH}, \text{Yd}, \text{Yi}, \text{Enf}, \text{Kr})$		F İstatistik Değeri
Enf		<b>12.8072***</b>
Kr		<b>41.1546***</b>
Narayan (2005)		$k=5, n=27$
Kritik Değerler	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
%1	4.537	6.370
%5	3.125	4.608
%10	2.578	3.858

*Asimptotik Kritik Değerler Narayan, 2005: 1988 Case-3 Sabitli, trendsiz model için oluşturulan tablodan  $k=5, n=30$  için belirlenen değerlerdir.  $k$ : bağımsız değişken sayısını,  $n$ : gözlem sayısını, \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.*

Tablo 6'da NARDL tahmin sonuçları verilmiştir. Buna göre, enflasyondaki pozitif ve negatif değişiklikler ile kredilerdeki pozitif değişiklikler %1 anlamlılık düzeyinde leasing işlem hacmini etkilemektedir. Kredilerdeki negatif değişiklikler ile kontrol değişkenleri olarak kabul edilen GSYH, yurtdışı ve yurtiçi fonlama koşullarına ilişkin beklentiler ise leasing işlem hacmini etkilememektedir.

Leasing işlem hacmi ile enflasyondaki pozitif değişim (artış) arasında ters yönlü bir ilişki varken; enflasyondaki negatif değişim (azalış) ve kredilerdeki pozitif değişim (artış) arasında ise aynı yönlü bir değişim olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 6: Doğrusal Olmayan ARDL Tahmin Sonuçları**

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Olasılık
C	28.96608	3.17081	9.13524	0.0000***
$L(-1)$	-3.67165	0.40698	-9.02164	0.0000***
$Enf^+(-1)$	-3.32900	0.98309	-3.38627	0.0096***
$Enf^-(-1)$	8.99064	1.80310	4.98621	0.0011***
$Kr^+(-1)$	6.01885	1.11382	5.40378	0.0006***
$Kr^-(-1)$	1.91152	4.66399	0.40985	0.6927
$\Delta GSYH$	-0.04068	0.23110	-0.17604	0.8646
$\Delta Yd$	-0.00091	0.00127	-0.72162	0.4911
$\Delta Yi$	0.00070	0.00061	1.13757	0.2882
$\Delta L(-1)$	1.59373	0.27988	5.69424	0.0005***
$\Delta Kr^+$	6.12726	1.34659	4.55019	0.0019***
$\Delta Enf^+(-1)$	1.19698	0.83301	1.43693	0.1887
$\Delta L(-2)$	0.52786	0.14522	3.63498	0.0066***
$\Delta Kr^+(-1)$	-1.91651	1.12137	-1.70908	0.1258
$\Delta Enf^-(-1)$	-5.26907	1.86793	-2.82080	0.0225**
$\Delta Kr^-$	-7.70843	3.36765	-2.28897	0.0513*
$LEnf^+$	-0.90668		$LEnf^-$	2.44866
$LKr^+$	1.63928			
$W_{KD,L}$	6.19337 [0.0109***]		$W_{UD,L}$	21.6870 [0.0001***]
R <sup>2</sup>	0.97779		Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.93616
F-İstatistik	23.48371		Olasılık (F-İst.)	0.00006

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir.  $LEnf^+$ ,  $LEnf^-$  ve  $LKr^+$  sırasıyla, enflasyondaki pozitif ve negatif değişmeye ve kredilerdeki pozitif değişmeye ilişkin uzun dönem katsayılarını ifade etmektedir. Bu katsayılar  $-\left(\frac{\theta^+}{p}\right) = -\left(\frac{\theta^-}{p}\right)$  formülüne göre hesaplanmıştır.  $W_{KD,L}$  kısa dönem  $W_{UD,L}$  ise uzun dönem simetriye ait Wald istatistiğini, köşeli parantezler de bu değerlere ait olasılık değerini ifade etmektedir.

NARDL modelinden elde edilen sonuçlara göre, enflasyondaki pozitif (artış) ve negatif (azalış) değişiklikler ile kredilerdeki pozitif değişiklikler %1 anlamlılık düzeyinde leasing işlem hacmini etkilemektedir. Kredilerdeki negatif değişiklikler (azalış) ile kontrol değişkenleri olarak kabul edilen GSYH, yurtdışı ve yurtiçi fonlama koşullarına ilişkin beklentiler ise leasing işlem hacmini etkilememektedir. Uzun dönem dinamik etki katsayı tahminlerine göre, gelecek 12 aya ilişkin enflasyon beklentisindeki %1'lik artış, leasing işlem hacminin %0.91 azalmasına

neden olurken; enflasyon beklentisindeki %1'lik azalış ise leasing işlem hacminin %2.45 azalmasına neden olmaktadır. Banka kredilerindeki %1'lik artışın leasing işlem hacminin %1.64 artmasına neden olduğu belirlenmiştir.

Tablo 7'de değişkenler arasında asimetrik ilişki Wald istatistiği ile araştırılmıştır. Buna göre, enflasyon ile leasing işlem hacmi arasında %1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde asimetrik ilişki olduğu; krediler ile leasing işlem hacmi arasında ise asimetrik ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

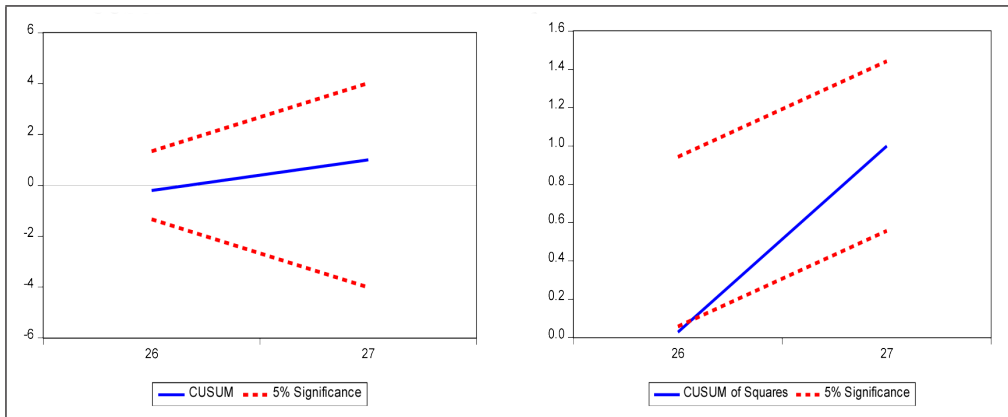
**Tablo 7: Asimetrik Etkinin Test Edilmesi**

Değişken	F-İstatistik	Olasılık	Asimetrik İlişki
Enflasyon	52.15131	0.0001***	Enflasyon ve leasing işlem hacmi arasında asimetrik ilişki vardır
Kredi	0.592610	0.4635	Banka kredileri ve leasing işlem hacmi arasında asimetrik ilişki yoktur.

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeyini göstermektedir. Uzun dönemde değişkenler arasında simetri olduğunu belirten  $H_0$  hipotezi  $-\left(\frac{\theta^+}{p}\right) = -\left(\frac{\theta^-}{p}\right)$  şeklindedir.

Modelde katsayıların sağlamlığını ölçmek amacıyla Pesaran & Pesaran (1997) çalışmalarında önerilen kümülatif toplam (CUSUM) ve kümülatif kareler toplamı (CUSUM-SQ) sağlamlık testleri yapılmıştır. CUSUM ve CUSUM-SQ istatistiklerinin %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırlar içerisinde (iki çizgi arasında) kalması durumunda, ARDL modelindeki katsayıların istikrarlı olduğunu ifade eden  $H_0$  hipotezi kabul edilecektir (Bahmani-Oskooee & Ng, 2002). Buna göre, aşağıda verilen CUSUM ve CUSUM-SQ grafikleri incelendiğinde Şekil 1 bir yapısal kırılmanın olmadığı ve NARDL sınır testine göre hesaplanan uzun dönem katsayıların istikrarlı olduğu yorumu yapılabilir.

**Şekil 1: CUSUM ve CUSUM-SQ Sağlamlık Testleri**





## 5. Sonuç

Bu çalışmada esas olarak Türkiye’de enflasyon ve banka kredilerinin leasing işlemleri üzerindeki asimetrik etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. 2013Ç1 – 2019Ç3 döneminin incelendiği çalışmada GSYH, banka kredileri eğilim anketinden elde edilen yurt dışı ve yurt içi fonlama koşullarına ilişkin beklentiler kontrol değişkeni olarak analize dahil edilmiştir. Doğrusal olmayan gecikmesi dağıtılmış otoregresif modelin (NARDL) kullanıldığı çalışmada temel kısıtlar leasing işlemlerine ait verilerin sürekliliğinin olmaması ve banka kredileri eğilim anketinden edinilen fonlama koşullarına ilişkin beklentilerin yayımlanma tarihidir. Ancak, NARDL modelinin az sayıdaki gözlemler için de kullanılabilmesi, bu kısıtların etkisini ortadan kaldırmıştır.

NARDL modelinden elde edilen sonuçlara göre, incelenen dönemde Türkiye’de enflasyon beklentisindeki düşüşün leasing işlem hacmi üzerindeki etkisinin, enflasyon beklentisindeki artışa göre daha büyük olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, enflasyon beklentisi ile leasing işlem hacmi arasında asimetrik ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan, banka kredilerindeki artışa paralel olarak leasing işlem hacminin de artması, Türkiye’de banka kredileri ile leasing işlemleri arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Türkiye’de düzenleyici / denetleyici otoriteler ve politika yapıcılar için önemli bulgulara ulaşılmıştır. Enflasyon beklentisindeki düşüşün leasing işlem hacminin azalmasına neden olması, banka kredilerine yönelimin leasinge göre daha fazla olduğu biçiminde yorumlanmıştır. Buna göre, leasing işlem hacmindeki artış enflasyon beklentisindeki düşüşten değil; banka kredi hacmindeki artıştan kaynaklanmaktadır. Bu durum, banka kredileri ile leasing işlemleri arasında tamamlayıcılık ilişkisini açıklamaktadır. Bu tamamlayıcı ilişkinin finansal aracılık işlevini geliştirmesi ve ekonomik büyümeye katkı sağlaması muhtemeldir. Ancak, ulusal ve/veya küresel herhangi bir nedenle banka kredi arzında yaşanabilecek bir daralmanın leasing işlem hacmini de olumsuz etkileyerek sermaye yatırımlarının azalmasına ya da ertelenmesine neden olabileceği dikkate alınmalıdır. Bu anlamda önerilerim; özellikle katma değeri ve rekabet gücü yüksek sektörlerde firmaların finansmana erişiminde devamlılığı sağlayabilmek için leasing sektörünü güçlendirecek vergi avantajları (vergi indirimi veya vergiden muafiyet) sağlanması, leasing yoluyla sağlanacak finansmanın yatırım teşviki kapsamına alınması, nitelikli personelin yetiştirilmesi amacıyla üniversite-sanayi işbirliği projelerinin teşvik edilmesidir. Bu sayede, leasing işlemlerinin bir finansman kaynağı olarak avantajları ön plana çıkarılabilir.

## Kaynakça

- Akel, V., Ergül, N. & Dumanoğlu, S. (2010). İMKB’de işlem gören finansal kiralama şirketlerinin 2005-2008 dönemi finansal performanslarının değerlendirilmesi. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, 28(1), 271-292.
- Akgüç, Ö. (1998). Finansal yönetim. İstanbul: Muhasebe Enstitüsü.
- Ang, J. & Peterson, P. P. (1984). The leasing puzzle. The Journal of Finance, 39(4), 1055-1065.
- Bahmani-Oskooee, M. & Ng, R. C. W. (2002). Longrun demand for money in Hong Kong: An application of the ARDL model. International Journal of Business and Economics, 1(2), 147-155.
- Beck, T. & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. Journal of Banking and Finance, 30(11), 2931-2943.

- Ceyhan, İ. F. & Demirci, F. (2017). Multimoora yöntemiyle finansal performans ölçümü: Leasing şirketlerinde bir uygulama. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(15), 277-296.
- Chigurupati, V. R. & Hegde, S. P. (2010). Capital market frictions, leasing and investment. Working Paper.
- Dhaoui, A. & Bacha, S. (2017). Investor emotional biases and trading volume's asymmetric response: A nonlinear ARDL approach tested in S&P500 stock market. *Cogent Economics, Finance*, 5(1), 1-13.
- Deloitte (2015). Türkiye leasing sektörü sürdürülebilir büyüme yolunda adımlar, Nisan.
- Deloof, M., Lagaert, I. & Verschuere, I. (2007). Leases and debt: Complements or substitutes? Evidence from Belgian SMEs. *Journal of Small Business Management*, 45(4), 491-500.
- Eisfeldt, A. L. & Rampini, A. A. (2009). Leasing, ability to repossess, and debt capacity. *Review of Financial Studies*, 22(4), 1621-1657.
- Er, B., Şahin, Y. E. & Mutlu, M. (2015). Girişimciler için alternatif finansman kaynakları: Mevcut durum ve öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(1), 31-54.
- Haiss, P. & Kichler, E. (2009). Leasing and economic growth - Evidence for Central and South Eastern Europe. Presentation for European Financial Markets Association, Europainstitut Working Paper No. 80.
- Graham, J. R. & Harvey, C. R. (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, 60(2-3), 187-243.
- Granger, C. W. J. & Yoon, G. (2002). Hidden cointegration. University of California San Diego. Economics Working Paper Series, 2(2002), 1-48.
- IMF. (2012). Global financial stability report. April.
- Katrakilidis, C. & Trachanas, E. (2012). What drives housing price dynamics in Greece: New evidence from asymmetric ARDL cointegration. *Economic Modelling*, 29(4), 1064-1069.
- Lasfer, M. A. & Levis, M. (1998). The determinants of the leasing decision of small and large companies. *European Financial Management*, 4(2), 159-184.
- Lim, S. C. Mann, S. C., & Mihov, V. T. (2017). Do operating leases expand credit capacity? Evidence from borrowing costs and credit ratings. *Journal of Corporate Finance*, 42, 100-114.
- Lin, J. R., Wang, C. J., Chou, D. W. & Chueh, F. C. (2013). Financial constraint and the choice between leasing and debt. *International Review of Economics and Finance*, 27, 171-182.
- Modigliani, F. & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(13), 261-297.
- Narayan, P. K. (2005). The saving and investment nexus in China: Evidence from cointegration tests. *Applied Economics*, 37, 1979-1990.
- Panopoulou, E. & Pittis, N. (2004). A Comparison of autoregressive distributed lag and dynamic OLS cointegration estimators in the case of a serially correlated cointegration error. *The Econometrics Journal*, 7(2), 585-617.
- Pazarbaşıoğlu, C. (1997). A credit crunch? Finland in the aftermath of the banking crisis. IMF Working Paper, No: 44(3), 315.
- Pesaran, M. H. & Pesaran, B. (1997). Working with Microfit 4.0: Interactive econometric analysis. Windows version. Oxford University Press.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

- Rampini, A. A. & Viswanathan, S. (2011). Collateral and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 109(2), 466-492.
- Raza, N., Shahzad, S. J. H., Tiwari, A. K. & Shahbaz, M. (2016). Asymmetric impact of gold, oil prices and their volatilities on stock prices of emerging markets. *Resources Policy*, 49, 290–301.
- Sharpe, S. A. & Nguyen, H. H. (1995). Capital market imperfections and the incentive to lease. *Journal of Financial Economics*, 39(2–3), 271-294.
- Slotty, C. (2009). Financial constraints and the decision to lease-evidence from German SME. Working Paper Series: Finance and Accounting, No. 205.
- Tunç, B. (2012). Kredi hacmini etkileyen faktörler: Banka kredileri eğilim anketi analizi. TCMB Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Turan-Kurtaran, A. (2016). Finansal kiralamanın küçük ve orta ölçekli imalat işletmelerinin finansal performansı üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17, 1-24.
- Yalçiner, K., Tanrıöven, C., Bal, H., Aksoy, E. E. & Kurt, Ç. (2011). Finansal teknikler ve türev araçlar. Detay Yayıncılık.
- Yan, A. (2006). Leasing and debt financing: Substitutes or complements?. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 41, 709-731.
- Yıldırım, S. & Albez, A. (2006). KOBİ'lerde finansal kiralamadan (Leasing) yararlanma düzeyi: Bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 361-376.
- Zhang, Y., Zhai, L. & Sun, H. (2018). Does the level of financial leasing matter in the impact of bank lending on economic growth: Evidence from the global market (2006–2016). *Finance Research Letters*, 30, 352-359.
- Zivot, E. & Andrews, D. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business-Economic Statistics*, 10(3), 251-270.
- White Clark Group (2019). Global leasing report. Erişim Tarihi: 12.02.2019 <https://www.fkb.org.tr/>  
<http://www.tcmb.gov.tr>  
<https://www.bddk.org.tr/>  
<https://www.fkb.org.tr/>  
<https://www.tbb.org.tr/tr>

## Ek

### Ek 1. ARDL Modeli için Tam Testleri

Test İstatistiği	Uygulanan Test	Olasılık	Ki-Kare	F-İstatistiği
Normallik		0.5849		
Otokorelasyon	Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi	0.4226	0.2119	0.921111
Değişen Varyans	Breusch-Pagan-Godfrey Testi	0.1576	0.1682	1.770378

## EXTENDED SUMMARY

The aim of this study is to determine whether the change in inflation expectations and bank loans make leasing transactions more important in the Turkish economy, where bank loans are heavily in funding. The IMF (2012:33) stated that the leasing option may come to the fore for companies, as the tight monetary policy period caused credit contraction in the national market. Therefore, the tendency of banks to extend loans may decrease in periods when inflation or inflation expectations are relatively high. The main motivation of this study is to determine the effect of changes in inflation expectations and consequently in bank loan volume on leasing transaction volume.

In the study, the answers to the following questions are investigated: Does the change in expected inflation and bank loan volume affect the leasing transaction volume? Is the relationship between leasing and bank loans complementary or substitute? In this study, the effect of expectations regarding inflation, bank loans, GDP, domestic and foreign funding conditions on leasing transaction volume in the 2013Q1 - 2019Q3 period is examined. In the academic studies with regard to the leasing sector in Turkey, there is measuring the performance of the leasing company (Akel et al., 2010; Ceyhan & Demirci, 2017), or comparing alternative funding sources of companies (Yıldırım & Albez, 2006; Turan-Kurtaran, 2017; Er et al., 2015), are investigated. This study is expected to make an important contribution in determining the complementary or substitute nature of the relationship between leasing transactions and bank loans, which is a discussion in the international literature (Ang & Peterson, 1984; Lasfer & Levis, 1998; Yan, 2006; Deloof et al., 2007; Lim et al., 2017).

One of the basic assumptions of this study is that the information of the lessee firm, which constitutes the demand side in the leasing process, regarding its capital structure and operating characteristics is accepted as fixed. Another assumption is that there are only two alternatives in the financial market regarding the choice of financing, namely bank loans and leasing.

The lack of continuity of data on leasing transactions is an important constraint of this study. Another constraint is in terms of time: Due to the publication date of the Bank Loans Tendency Survey which made by the Central Bank of Turkey, the starting period is determined as 2013Q1. However, the fact that the Nonlinear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) model can be used for a small number of observations eliminated the effect of these constraints. Accordingly, the general equation is below:

$$L_t = \beta_0 + \beta_1(GSYH_t) + \beta_2(Yd_t) + \beta_3(Yi_t) + \beta_4(Enf_t) + \beta_5(Kr_t) + \mu_t \quad (1)$$

Here, L, GDP, Yd, Yi, Enf and Kr represent the leasing transaction volume, GDP, expectation for foreign funding conditions, expectation for domestic funding conditions, inflation and loan volume to companies, respectively. The natural logarithms of the variables L, GDP, Enf and Kr are taken. The nonlinear ARDL model established to determine the effect of positive and negative changes in the Inf and Kr variables is below:

$$\begin{aligned}
 \Delta L_t = & \theta + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta L_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta GSYH_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Yd_{t-k} + \\
 & \sum_{k=1}^m \theta_k Yi_{t-k} + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Enf_{t-k}^+ + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Enf_{t-k}^- + \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Kr_{t-k}^+ + \\
 & \sum_{k=1}^m \theta_k \Delta Kr_{t-k}^- + \lambda_1 L_{t-1} + \lambda_2 GSYH_{t-1} + \lambda_3 Yd_{t-1} + \lambda_4 Yi_{t-1} + \lambda_5 Enf_{t-1}^+ + \\
 & \lambda_6 Enf_{t-1}^- + \lambda_7 Kr_{t-1}^+ + \lambda_8 Kr_{t-1}^- + \mu_t
 \end{aligned} \tag{2}$$

According to the results, the effect of the decrease in inflation expectations on leasing transaction volume is greater than the increase in inflation expectations, in Turkey. Therefore, it is determined that there is an asymmetric relationship between inflation expectation and leasing transaction volume. The increase in leasing transaction volume with the increase in bank loans shows that there is a complementary relationship between bank loans and leasing transactions. Accordingly, the increase in leasing transaction volume is not due to the decline in inflation expectations, but from the increase in bank loan volume. Although this complementary relationship improves the financial intermediation function, it should be taken into account that a contraction in bank loan supply for any national and/or global reason may negatively affect the leasing transaction volume and cause a decrease or delay in capital investments.

Araştırma Makalesi / Research Article

## OECD ÜLKELERİNDE EĞİTİM VE SAĞLIK HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİR PANEL VERİ ANALİZİ

Arş. Gör. Suzan OĞUZ 

Çağ Üniversitesi, İİBF, Mersin (suzanoguz@cag.edu.tr)

Fatma Cande YAŞAR DİNÇER 

Akdeniz Üniversitesi, UBF, Antalya (cande\_yasar@hotmail.com)

### ÖZET

Günümüzde eğitim ve sağlık alanına yönelik yapılan yatırımlar, ülkelerin sosyal ve ekonomik hedeflerini gerçekleştirmek için en önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Bu yatırımlar, verimlilik üzerindeki pozitif etkilerinden dolayı ekonomik büyümenin en temel belirleyicileri olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmanın amacı, 2000-2018 dönemi için OECD ülkelerinde eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemi ile tespit etmektir. Panel veri analizi için gerekli olan testler “Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit etkiler Modeli” kullanılması gerektiğini göstermiştir. Ampirik bulgular eğitim harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artışın ekonomik büyümede %0.11’lik bir artışa, sağlık harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artışın ise ekonomik büyümede %0.18’lik bir artışa neden olduğunu göstermektedir. Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular, politika önerileri sunması açısından önem teşkil etmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Eğitim Harcamaları, Sağlık Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi, Driscoll ve Kraay Standart Hatalar.

## THE EFFECT OF EDUCATIONAL AND HEALTH EXPENDITURES ON ECONOMIC GROWTH IN OECD COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS

### ABSTRACT

Today, the investments made in the field of education and health are among the most important elements to achieve the social and economic goals of the countries. These investments are considered as the main determinants of economic growth due to their positive effects on productivity. The aim of this study is to determine the effect of education and health expenditures on economic growth in OECD countries for the period 2000-2018 by using panel data analysis method. The tests required for panel data analysis showed that “Fixed Effect Model with Driscoll and Kraay Standard Errors “ should be used. Empirical findings show that a 1% increase in education expenditures caused a 0.11% increase in economic growth and a 1% increase in health expenditures caused a 0.18% increase in economic growth. Empirical findings obtained from the study are important in terms of offering policy recommendations.

**Keywords:** Education Expenditures, Health Expenditures, Economic Growth, Panel Data Analysis, Driscoll and Kraay Standard Error.

## 1. Giriş

Temel ekonomik hedeflerin başında gelen büyüme kavramı, yaşam standardında ve refah seviyesinde gerçekleşen ilerlemenin göstergelerinden bir tanesidir. Günümüzde küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin etkisiyle ekonomik, sosyal ve siyasi alanlarda kayda değer değişikliklerin ortaya çıkması bu kavramın önemini giderek artırmaktadır. Eğitim, sağlık, bilgi-iletişim ve teknoloji alanlarında yaşanan gelişmeler ve bu alanlarda gerçekleştirilen yatırımlar sürdürülebilir büyüme sürecinin en önemli faktörleri arasında yer almaktadır (Bozkurt, 2015:45). Bilgi, yetenek, eğitim, deneyim, teknolojik gelişme ve motivasyon gibi faktörlerin üretim üzerindeki etkileri giderek önem kazanmakta ve bu faktörler sermaye kapsamı içerisinde değerlendirilmektedir. Dolayısıyla üretim faktörlerinin kapsamı büyüyerek güncel bir boyut kazanmaktadır (Şimşek & Kadılar, 2010:118).

Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) ve kişi başı milli gelir artışı ile ölçülen ekonomik büyüme, ülkelerin en önemli hedefleri arasında yer almaktadır. Uzun yıllardan beri iktisatçılar, beşeri sermaye ile ulusların ekonomik büyümesi arasında pozitif bir ilişki olduğu kanısındadır (Ogundipe & Lawali 2011:128). 1980’li yılların başında geliştirilen yeni ekonomik büyüme teorisi, uzun vadeli ekonomik büyümede eğitim ve inovasyonun önemini vurgulayan klasik teorinin eksikliğini tamamlamaktadır (Boussaleme vd., 2014:26; Pelinescu, 2015:185). Büyüme literatürü incelendiğinde 1980’li yılların sonlarından itibaren ekonomik büyümenin temel kaynaklarından bir tanesinin beşeri sermaye olduğu sonucuna varılmıştır. 1990’lı yıllardan itibaren ise ekonomik büyümenin belirleyicilerini saptamaya yönelik çeşitli çalışmalar yapılmaktadır (Wang, 2011:1537).

Hızlı bir şekilde değişen ve küreselleşen Dünya’nın en önemli üretim faktörlerinden biri haline gelen beşeri sermayenin ortak bir tanımı bulunmamaktadır. Beşeri sermaye genel olarak toplum veya bireylerin sahip oldukları bilgi, beceri, yeterlilik, yetenek, yaratıcılık, sağlık durumu, eğitim düzeyi gibi kavramlar ve bunların toplumsal ilişkilere yansımaları olarak tanımlanmaktadır. Bir diğer ifade ile beşeri sermaye kavramı insanların eğitim, öğretim ve diğer faaliyetler yoluyla kendilerine yatırım yapması gerçeğini ifade etmektedir. Beşeri sermaye, ekonomik kalkınma için kritik öneme sahip becerilere, sağlık, eğitim ve deneyime sahip insan sayısını elde etme ve artırma sürecini ifade etmenin yanı sıra, verimli ve üretken işgücü anlamına da gelmektedir (Kakar vd., 2011:29; Eggoh vd., 2015:95). Beşeri sermayenin yeterli düzeyde olması, herhangi bir alanda istihdam edilecek kişilerin yaşam kalitesini, o alanlardaki beceri ve verimliliklerini artıracaktır. Beşeri sermayeye yatırım hem bireye hem de bir bütün olarak topluma fayda sağlamaktadır.

Beşeri sermayenin artması, sermaye yatırım oranlarını yükselterek ekonomik büyümeyi arttırırken, ekonomik büyümenin artması ise beşeri sermayeye daha fazla yatırım yapılmasını sağlayacaktır (Eggoh vd., 2015:93; Çeştepe & Gençel, 2019:139). İş gücünün sahip olduğu nitelikler olarak da isimlendirilen beşeri sermayenin ekonomik büyümeye olan katkısı, ülkelerin beşeri sermaye yatırımlarını arttırmakta ve beşeri sermayenin çeşitli göstergelerle ortaya konması ile ülkeler arasında karşılaştırma imkânı sağlamaktadır (Karataş & Çankaya, 2010:31). Beşeri sermaye, bir ülkedeki milli geliri ve çıktı miktarını doğrudan etkilemektedir. Bir ülkedeki eğitim düzeyi ve yaşam beklentisi ekonomik büyümenin kaynağını oluşturmaktadır. Politika yapıcılarının temel görevlerinden bir tanesi toplumdaki bireylerin refah seviyesini yükseltmektir. Modern çağımızda, bireyler için yapılan yatırımlar

çeşitlenerek her geçen gün daha fazla önem kazanmaktadır. Özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde eğitim ve sağlık harcamaları bu yatırımların başında yer almaktadır (Arslan vd., 2016:288). Ulusların zenginliğinin temel belirleyicilerinden bir tanesi iyi kurulmuş sağlık sistemi ve eğitimsel kazanım yoluyla beşeri sermaye birikim kalitesinin artırılmasıdır (Wahab vd., 2018:4). Günümüzde eğitim ve sağlık alanlarına yatırım yapmak, devletlerin önem verdiği konuların başında gelmektedir. Fiziki sermaye ile birlikte ekonomik büyümede vazgeçilmez bir role sahip olan beşeri sermaye, eğitim ve sağlık harcamalarını da beraberinde getirmektedir (Maitra & Mukhopadhyay, 2020:20). Eğitim ve sağlık harcamaları gibi beşeri sermayeye yapılan yatırımlar, bireylerin yaşam kalitesinin yükseltilmesinde önemli rol oynarken ülkelerin ekonomik büyümesine katkıda bulunan verimlilik, bilgi ve buluş gibi faktörleri teşvik etmeye yardımcı olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, 2000-2018 dönemine ait verileri kullanarak OECD ülkelerinde beşeri sermaye içerisinde yer alan eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada diğer analiz yöntemlerine göre önemli avantajlara sahip olan panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Kullanımı giderek yaygınlaşan panel veri analizi, hem zaman hem de yatay kesit verilerini aynı anda içerdiği için daha fazla veri kullanma olanağı sunması bakımından diğer ekonometrik analiz yöntemlerine göre daha avantajlıdır. Analiz öncesi, çalışmada kullanılacak verilere en uygun regresyon modeli oluşturulmuş ardından da modelin istatistiksel testi gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında ele alınan OECD ülkeleri, eğitim ve sağlık alanına güçlü yatırımlar yapan ülkeler olduğu için bu çalışmanın, beşeri sermaye içerisinde yer alan bu harcamalarının ekonomik büyümeleri üzerindeki etkisinin tespiti ve bu doğrultuda diğer ülkeler için yol gösterici olması bakımından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Bu çalışmanın, beşeri sermayenin iki dinamiği olan eğitim ve sağlık harcamalarının birlikte ele alınarak ekonomik büyüme ile ilişkisinin incelenmesi, tüm OECD ülkelerini içermesi ve verilerin güncel olması bakımından gelecekte yapılacak çalışmalar için yol gösterici olması beklenmektedir.

## **2. Teorik Çerçeve ve Literatür Özeti**

### **2.1. Teorik Çerçeve**

Beşeri sermaye birikimi ve kullanımının ekonomik büyümedeki rolü, iktisat teorisinin ve ampirik araştırmaların ana konularından bir tanesini oluşturmaktadır (Mekdad vd., 2014:60). Beşeri sermaye, eğitim ve sağlık gibi iki ana faktöre dayanmaktadır. Eğitim ve sağlık gibi beşeri sermaye yatırımlarını teşvik etmek, ekonomik büyümenin gerçekleşmesi için önemli makroekonomik politikalar arasında yer almaktadır. (Karataş & Çankaya, 2010:31; Kakar vd., 2011:29). Bu durumun sebebi eğitimin ve sağlığın, iş gücü verimliliğinin artırılmasında önemli bir role sahip olmasıdır.

Eğitim kavramı, bilimsel ve teknolojik ilerlemenin anahtarı olan beşeri sermaye için geleceğe dönük bir yatırımdır. Beşeri sermayeye yönelik yatırımlar genellikle eğitim değişkenleri tarafından temsil edilmektedir (Asteriou & Agiomirgianakis, 2001:482). Eğitim tüm etnik gruplarla, bölgesel alanlarla ve gelir sınıflarıyla ilgili özellikle çocukların toplumdaki yeteneklerini artırbilecekleri çevresel ve yapısal değişiklikleri yaratarak teknolojik ilerlemede başarı için gerekli olan kazanılmış ve duyarlı beşeri sermayenin geliştirilmesine yardımcı olmaktadır (Hanif & Arshed, 2016:296). Eğitim, insanların bilgi kapasitesini ve yaşam kalitesini



doğrudan desteklediği için sadece bireysel verimliliği artırmakla kalmamakta aynı zamanda hızlı ve sürdürülebilir ekonomik büyüme için gerekli olan iş gücü verimliliğinin temelini de oluşturmaktadır. Bir ülkenin entelektüel ve sosyal sermayesine katkıda bulunmasının yanı sıra insanların gelecekteki kazanç gücünü ve mevcut değerini yükseltmektedir.

Eğitim tüm toplumlara ve bireylere çeşitli faydalar sağlamaktadır. Eğitim yoksulluğun azaltılmasında, bireylerin gelişiminde, emek verimliliğinin, kişisel kazançların ve sağlığın artırılmasında, eşitsizliğin azaltılmasında, suç oranlarının düşürülmesinde, çevrenin korunmasında, sürdürülebilir ve rekabet edebilir bir ekonominin oluşturulmasında kuvvetli bir unsur olarak kabul edilmektedir (Arabacı, 2011:101; Kakar vd., 2011:27-28; Bozkurt, 2015:47; Nowak & Dahal, 2016:24). Ayrıca bireylerin bilinçli seçimler yapmalarını, ufuklarını ve fırsatlarını geliştirmelerini ve kamuoyu karar alma süreçlerinde söz sahibi olmalarını sağlamaktadır. Bazı ekonometrik çalışmalar, bireylerin komuta edebileceği gelirin eğitim seviyelerine bağlı olduğunu vurgulamaktadır (Mekdad vd., 2014:56).

Beşeri sermayenin bir diğer önemli göstergesi ise sağlık harcamalarıdır. Sağlık, ekonomik büyümenin önemli bileşenlerinden bir tanesidir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya genelinde sağlık sektörüne verilen önem artmıştır. Bu eğilim altında hükümetler makroekonomik istatistikleri derleyerek ulusal sağlık sistemlerini geliştirmişlerdir (Wang, 2011:1536). Herhangi bir ülkenin sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi, halkının refah ve sağlık durumuna önemli derecede bağlıdır. Sağlık sadece hastalıkların olmaması değil, aynı zamanda insanların yaşamları boyunca potansiyellerini geliştirme yeteneğidir (Bousaalem vd., 2014:26). İnsanlar daha sağlıklı olduklarında daha üretken olmakta ve bu yolla ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Tüm bunların yanı sıra sağlık hizmetlerine erişim, yaşam beklentisini arttırmakta, bebek ölümlerini azaltmakta ve diğer birçok sağlık parametresine katkı sağlamaktadır.

Literatürde eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine daha çok değinilirken sağlığın ekonomik büyüme üzerindeki rolü daha geri planda kalmıştır. Ancak sağlık da tıpkı eğitim gibi beşeri sermaye birikiminde önemli bir role sahip olmakla birlikte eğitimle yakından ilişkilidir (Eggoh vd., 2015:95-96). Sağlık, bir ülkenin üretim seviyesini ve ekonomik büyümesini çeşitli kanallarla etkilemektedir. Sağlıklı insanlar diğerlerine göre daha verimli olmaktadır. Bunun yanı sıra sağlık koşullarının iyileştirilmesi ölüm oranlarının azalmasına ve yaşam beklentisinin artmasına yol açarak insanları daha fazla tasarruf etmeye teşvik etmektedir (Boussalem vd., 2014:26). Bir ülkede yaşayanların sağlık düzeyi iyi olduğunda, orada beceri, fiziki sermaye ve teknolojik bilgi kombinasyonu ile daha fazla çıktı üretilmektedir (Wang, 2011:1537-1539). İlgili literatür genel olarak değerlendirildiğinde, eğitim ve sağlık sektörlerine verimli ve yeterli harcama yapılması halinde bu durumun beşeri sermaye oluşumunu teşvik ettiği ve ekonomik büyümeyi desteklediği gözlemlenmiştir.

## **2.2. Literatür Özeti**

Eğitim ve sağlığa yönelik yapılan harcamalar emek verimliliğini arttıran yatırımlardır. Eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran birçok ampirik çalışma mevcuttur. Bu çalışmaların birçoğu, eğitim ve sağlık sektörlerine verimli ve yeterli harcama yapılmasının beşeri sermaye oluşumunu teşvik ederek ekonomik büyümeyi desteklediğini vurgulamaktadır. Bu bölümde bu çalışmaların özetine yer verilmiştir.

Chandra (2010) yaptığı çalışmada, 1951-2009 dönemine ait verileri kullanarak Hindistan'da eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik yöntemi ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları, herhangi bir gecikme etkisine bakılmaksızın ekonomik büyümenin eğitim harcamalarını, eğitim harcamalarının da bir süre sonra ekonomik büyümeyi etkilediğini göstermektedir.

Maitra & Mukhopadhyay (2012) yaptıkları çalışmada, Asya ve Pasifik bölgesinde seçilen belirli ülkelerin eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki nedensel ilişkiyi panel eşbütünleşme yöntemiyle incelemiştir. Çalışma neticesinde her ülke için farklı bulgular elde edilmiştir. Ancak genel olarak değerlendirildiğinde, eğitim ve sağlık sektörü harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin anlamlı bir süreç olmadığını, harcamaların başlangıçta kendisini ekonomik büyüme şeklinde gösteren beşeri sermayenin gelişmesine yol açtığı sonucuna erişmişlerdir.

Boussalem vd. (2014) yaptıkları çalışmada, 1974-2014 yılları verilerini kullanarak Cezayir'de sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testi ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Sağlık için yapılan kamu harcamalarının ise ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yakışık & Çetin (2014) yapmış oldukları çalışmada, Türkiye'de eğitim, sağlık ve teknoloji düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1980-2012 yıllık verilerini kullanarak ARDL sınır testi ile incelemiştir. Ampirik bulgular bu değişkenler arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Mekdad vd. (2014) yaptıkları çalışmada, 1974-2012 yıllarına ait verileri kullanarak Cezayir'de eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Ampirik sonuçlar, ülkede eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Eggoh vd. (2015) yaptıkları çalışmada 49 Afrika ülkesi için 1996-2010 yıllarına ait verileri kullanarak eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmanın bulguları, Afrika'da eğitim ve sağlık için yapılan harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Çetin & Doğan (2015) yaptıkları çalışmada Romanya için 1980-2011 verilerini kullanarak eğitim ve sağlığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Johansen koentegrasyon testi, ARDL sınır testi yaklaşımı ve Toda-Yamamoto nedensellik testi ile incelemiştir. Ampirik bulgular, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ve bu değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir.

Nowak & Dahal (2016) çalışmalarında Nepal'de eğitim ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi 1995-2013 yıllarına ait verileri kullanarak Johansen Eşbütünleme ve OLS yöntemi ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları eğitimin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ve aralarında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermektedir.

Mallick vd. (2016) yaptıkları çalışmada seçili 14 Asya ülkesi için 1973-2012 yılları verilerini kullanarak eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri

analizi yöntemiyle incelemiştir. Çalışma bulguları, 14 Asya ülkesinde eğitim harcamalarının ekonomik büyümenin en önemli bileşenlerinden biri olduğunu ve aralarında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermektedir.

Hanif & Arshed (2016) yaptıkları çalışmada Güney Asya İşbirliği Örgütü üye devletlerinin ekonomik büyümeleri ile eğitim harcamaları arasındaki ilişkiyi 1960-2013 yıllarına ait verileri kullanarak panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışma neticesinde eğitimin, özellikle de yükseköğrenimin, ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Vergil & Bahtiyar (2017) yapmış oldukları çalışmada, AB ülkeleri ve Türkiye olmak üzere toplam 29 ülke için sosyal sermayenin temel göstergelerinden bir tanesi olan güven düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1980-2014 dönem verilerini kullanarak panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları, güven düzeyinin ekonomik büyümeyi pozitif bir şekilde etkilediğini göstermektedir.

Mandiefe & Tieguhong (2017) yaptıkları çalışmada, sağlık harcamaları ile ekonomi büyüme arasında karşılaştırmalı analiz yapmışlardır. Çalışmanın sonuçları, sağlık harcamalarının ekonomik büyümeye katkı sağladığını ve bu harcamaların sağlık sektörü üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bulgular, sağlık harcamalarının her ülkenin ekonomik büyümesinin temel belirleyicisi olduğunu ve bu harcamalarının artmasının daha yüksek büyüme oranlarına sebep olduğunu göstermektedir.

Akıncı (2017) yapmış olduğu çalışmada, Türkiye’de 2006-2017 yılları arasında eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi zaman serisi analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçları eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak uzun dönemli ve anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir.

Dudzevicutė & Simelyte (2018) yapmış oldukları çalışmada, seçili Avrupa Birliği (AB) ülkeleri için eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1997-2016 dönemi verilerini kullanarak tanımlayıcı istatistik analizi kapsamında ekonomik teknikler uygulanarak incelemiştir. Araştırma bulguları, seçilen ülkelerin çoğunda eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir.

Kotaskowa vd. (2018) yaptıkları çalışmada, Hindistan’da eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1975-2016 yılları verilerini kullanarak Granger nedensellik ve eşbütünleşme yöntemleri ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları eğitimin Hindistan’daki ekonomik büyümenin temel gücü olduğu, eğitimin kalitesi arttıkça ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin artacağını göstermektedir.

Wahab vd. (2018) İslam İşbirliği Örgütü üye ülkelerinde eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyümeleri üzerindeki etkilerini 1990-2015 yılları verilerini kullanarak panel veri analizi yöntemiyle incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Kesbiç & Salman (2018) yaptıkları çalışmada, 1980-2014 yılları arasında Türkiye’de sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Kişi başına GSYİH bağımlı değişken, kişi başına kamu sağlık harcamaları ve özel sağlık harcamaları ise bağımsız değişken olarak tanımlandığı çalışmada, sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Dinçer & Yüksel (2019) yapmış oldukları çalışmada, E7 ülkelerinde sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini 1996-2016 yılları verilerini kullanarak panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Analiz neticesinde, ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ancak sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Altunöz (2020) yapmış olduğu çalışmada, 15 OECD ülkesi için 2000-2016 dönem verileri ile sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemini kullanarak incelemiştir. Ekonometrik sonuçlar, sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Literatür araştırması neticesinde, eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki kuran çok sayıda çalışma olmasına rağmen negatif ilişki kuran çalışma sayısının oldukça az olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma yapılırken farklı gelir düzeylerine sahip ülkeler ve ülke gruplarının seçilmesine özen gösterilmiştir. Literatür özeti genel olarak değerlendirildiğinde, eğitim ve sağlığa yönelik yapılan harcamalar ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### **3. Çalışmanın Amacı, Ekonometrik Yöntem ve Analiz**

#### **3.1. Çalışmanın Amacı ve Yöntemi**

Bu çalışmanın amacı, OECD ülkelerinde beşeri sermaye içerisinde yer alan eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 2000-2018 dönemine ait verileri kullanarak panel veri analizi yöntemini ile incelemektir. Çalışmada kullanılan veriler OECD, Dünya Bankası ve Federal Rezerv Bankası veri tabanlarından elde edilerek Stata 14 paket programı aracılığıyla analiz edilmiştir.

#### **3.2. Analiz ve Bulgular**

Ekonometrik çalışmaların en önemli aşamalarından bir tanesi değişkenlere ait verilerin toplanma sürecidir. Ekonometrik analizlerde kullanılan üç farklı veri türü vardır. Bunlar; zaman serisi, yatay kesit ve panel veridir (Tatoğlu, 2016:1). Panel veriler, örneklem setine ait ülkeler, işletmeler, hane halkları gibi kesit gözlemlerinin belirli bir zaman diliminde bir arada incelenmesi olarak tanımlanmaktadır (Baltagi, 2005:1). Panel veriler, yatay kesit ve zaman serilerine kıyasla daha fazla örneklem çeşitliliği ve serbestlik derecesi içerdiği için parametre tahminleri daha sağlam ve doğru olmaktadır (Hsiao, 2007:2-6). Yapılan bu çalışmada beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi aşağıda gösterilen regresyon modeli ile incelenmiştir.

#### **Model:**

$$\ln\text{KBSYIH}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln\text{EH}_{it} + \beta_2 \ln\text{SH}_{it} + \beta_3 \ln\text{DK}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Modelde gösterilen  $\beta_0$ ; sabit değeri,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ; tahmin edilecek katsayıları,  $\varepsilon_{it}$ ; hata terimini,  $i$ ; ülke grubunu,  $t$ ; zamanı ifade etmektedir.

Analiz kapsamında kurulan modelde ekonomik büyümeyi temsil etmek üzere kişi başı GSYİH (lnKBGSYİH) ve beşeri sermaye göstergeleri olarak eğitim harcamaları (lnEH) ile sağlık harcamaları (lnSH) kullanılmıştır. Döviz kuru (lnDK) değişkeni ise modele kontrol değişken olarak eklenmiştir. Analizler tüm bu değişkenlerin logaritmaları alınarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın veri seti Tablo 1’de gösterildiği gibidir.

**Tablo 1: Çalışmanın Veri Seti**

Değişkenler	Değişken Adı	Kodu	Kaynak
Bağımlı Değişken	Kişi Başı GSYİH (ABD Doları)	lnKBGSYİH	OECD
Bağımsız Değişkenler	Eğitim Harcamaları (%GSYİH)	lnEH	Dünya Bankası
	Sağlık Harcamaları (%GSYİH)	lnSH	Dünya Bankası
Kontrol Değişken	Döviz Kuru (ABD Doları)	lnDK	Dünya Bankası/ Federal Rezerv Bankası

OECD, demokratik yapılara ve piyasa ekonomisine sahip 36 üye ülkenin ekonomik, sosyal ve yönetim sorunlarını çözmek ve bu sürecin fırsatlarından yararlanmak üzere müşterek olarak çalıştıkları bir forumdur. Analiz kapsamında ele alınan OECD ülkeleri tablo 2’de gösterildiği gibidir.

**Tablo 2: Analiz Kapsamında Ele Alınan Ülkeler**

Almanya	İrlanda	Lüksemburg
Amerika Birleşik Devletleri	İspanya	Macaristan
Avustralya	İsrail	Meksika
Avusturya	İsveç	Norveç
Belçika	İsviçre	Polonya
Birleşik Krallık	İtalya	Portekiz
Çek Cumhuriyeti	İzlanda	Slovak Cumhuriyeti
Danimarka	Japonya	Slovenya
Estonya	Kanada	Şili
Finlandiya	Kore	Türkiye
Fransa	Letonya	Yeni Zelanda
Hollanda	Litvanya	Yunanistan

*Kaynak: OECD, 2019*

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi ise Tablo 3’te sunulduğu gibidir. Bu istatistikler veri setine dâhil 36 OECD ülkesinin 2000-2018 yılları arasını kapsamaktadır.

**Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi**

Değişkenler	lnKBGSYİH	lnEH	lnSH	lnDK
Gözlem Sayısı	684	648	612	684
Ortalama	10.19614	4.919355	8.247014	4.585736
Standart Sapma	.7331039	1.130451	2.112968	.1193064
Minimum	8.045449	2.19738	3.99853	4.052512
Maksimum	11.6854	8.42771	17.0734	5.055936
Korelasyon Matrisi				
lnKBGSYİH	1.0000			
lnEH	0.3604	1.0000		
lnSH	0.6294	0.2450	1.0000	
lnDK	0.3735	0.2307	0.2008	1.0000

Tablo 3'te gözlem sayısı, aritmetik ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerler gibi özet bilgiler yer almaktadır. Korelasyon matrisi incelendiğinde, bağımlı değişken olan kişi başı GSYİH'nin diğer tüm değişkenler ile pozitif bir korelasyona sahip olduğu gözlemlenmektedir. Kişi başı GSYİH sırasıyla eğitim harcamaları, sağlık harcamaları ve döviz kuru ile %36, %62 ve %37 korelasyona sahiptir.

Daha sonra analiz öncesi değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığını tespit etmek üzere Varyans Enflasyon Faktörü (VIF) testi yapılmıştır. Literatür incelendiğinde VIF değerlerinin 10'dan küçük olması durumunun, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığını ifade ettiği görülmektedir. VIF testi sonuçları tablo 4'te gösterildiği gibidir.

**Tablo 4: VIF Testi Sonuçları**

Değişkenler	VIF Test Değeri	1/VIF Değeri
lnEH	1.10	0.905653
lnSH	1.09	0.917978
lnDK	1.08	0.924658
Ortalama VIF İstatistik Değeri	1.09	

Tablo 4 incelendiğinde, bağımsız değişkenler arasındaki VIF istatistik değerlerinin 10'dan oldukça küçük olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu değerler, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunun olmadığını göstermektedir.

Panel verilerde birim boyutunun yanı sıra zaman boyutunun da mevcut olması, veriyi meydana getiren sürecin belirlenebilmesi için serilerin durağanlığının araştırılmasını gerekli kılmaktadır. Analizi durağan olmayan zaman serileri ile gerçekleştirmek sahte regresyon sonuçlarına yol açabilmektedir (Güriş, 2018:261). Bu çalışma kapsamında kullanılacak değişkenlerin durağanlık sınaması Levin, Lin ve Chu birim kök testi ile yapılmıştır. Test bulguları tablo 5'te gösterilmektedir.

**Tablo 5: Levin, Lin ve Chu Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişkenler	t istatistiği (sabitli / trendli)	Olasılık Değeri
lnKBGSYIH	-15.2668 / -11.0246	0.0000
lnEH	-8.5547 / -5.1686	0.0000
lnSH	-7.2268 / -3.5098	0.0002
lnDK	-12.4983 / -5.5543	0.0000

Tablo 5 incelendiğinde dört serinin de durağan olduğu görülmektedir. Bu bulgular, değişkenlere ait verilerle uygulanacak olan panel veri analizinde sahte regresyon ile karşılaşma riskinin olmadığını göstermektedir. Bu sonucu takiben, çalışma kapsamında kullanılacak uygun modelin seçimine yönelik Breusch-Pagan, F ve Hausman testleri uygulanmıştır.

Breusch-Pagan (1980) testi, havuzlanmış en küçük kareler modelini tesadüfi etkiler modeline karşı sınamak için geliştirilmiştir. Birim etkilerin varyansının sifıra eşit olduğu durumda model en küçük kareler yöntemi ile çözülebilmektedir. F testi ise havuzlanmış en küçük kareler modelini sabit etkiler modeline karşı sınamak için geliştirilmiştir. Modelin en küçük kareler yöntemi ile çözülemediği durumda, Hausman (1978) testi uygulanmaktadır. Bu test, sabit ve tesadüfi etkili modeller arasında seçim yapmak üzere kullanılmaktadır (Güriş, 2015:68-69). Test sonuçları Tablo 6'da gösterildiği gibidir.

**Tablo 6: Breusch-Pagan, F ve Hausman Testi Sonuçları**

Test Adı	Ki-Kare Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Breusch-Pagan	2739.72	0.0000
F	193.05	0.0000
Hausman	15.20	0.0006

Breusch-Pagan ve F testi sonucu, birim ve zaman etkilerin varyansının sifıra eşit olduğu sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Bu durum, çalışma için havuzlanmış en küçük kareler modelinin kullanılmaması gerektiğini göstermektedir. Daha sonra sabit ve tesadüfi etkiler modelleri arasında seçim yapmak üzere gerçekleştirilen Hausman test istatistiklerine göre olasılık değeri 0.05'ten küçük çıkmıştır. Bu durum ise çalışma için tesadüfi etkili modelin geçerli olduğunu reddetmekte ve sabit etkiler modelinin kullanılması gerektiğini göstermektedir. Panel veri modellerinde genel olarak değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı problemlerinin mevcut olmadığı varsayılmaktadır. Ancak modelde bu problemlerin olması, tahmin edilen parametrelerde etkinlik kaybına yol açacağından model tahmin edildikten sonra bu problemlerin mevcut olup olmadığı test edilmelidir.

Sabit etkili modellerde değişen varyans sorununun olup olmadığının incelenmesinde değiştirilmiş Wald testi, otokorelasyon sorununu sınamak üzere Baltagi Wu LBI testi ve yatay kesit bağımlılığını test etmek üzere Frees Q testi kullanılmaktadır (Güriş, 2018:90-95). Test sonuçları Tablo 7'de gösterildiği gibidir.



**Tablo 7: Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri**

Test Adı	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Değiştirilmiş Wald Test	22986.31	0.0000
Baltagi Wu LBI Testi	0.8518	
Frees Q Testi	4.136	0.0014

Yapılan tüm testler neticesinde sıfır hipotezinin reddedildiği, çalışma için kullanılan modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı problemlerinin mevcut olduğu görülmektedir. Panel veri modelinin hata terimlerinde bu problemlerin olması durumunda sapmalı standart hataların yerine dirençli standart hatalar sahip olan Driscoll – Kray tahmincisi kullanılmaktadır (Hoechle, 2007:282). Bu doğrultuda yapılan Driscoll – Kray sabit etkiler regresyon analizi sonuçları Tablo 8’de gösterildiği gibidir.

**Tablo 8: Driscoll – Kray Sabit Etkiler Regresyon Analizi**

lnKBGSYİH	Katsayılar	t istatistiği	Standart Hata
lnEH	.1151877 (0.000*)	5.77	.0199472
lnSH	.1898143 (0.000*)	17.87	.0106248
lnDK	1.43187 (0.000*)	7.43	.1927062
F: 193.05 (0.0000)*			
R <sup>2</sup> : 0.4878			
Gözlem Sayısı: 612			

\* işaretli ilgili katsayının %1 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 8 incelendiğinde, eğitim harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artış ekonomik büyümede %0.11’lik bir artışa, sağlık harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artış ekonomik büyümede %0.18’lik bir artışa ve reel efektif döviz kurunda meydana gelen %1’lik bir artış ekonomik büyümede %1.43’lük bir artışa neden olmaktadır. R<sup>2</sup> değerinin 0.4878 olması, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken olan ekonomik büyümedeki değişimlerin %48’ini açıklayabildiğini; F istatistiği sonucu ise, modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, ekonomik büyüme üzerinde etkili değişkenin döviz kuru olduğunu göstermektedir. Bu değişkeni sırasıyla sağlık harcamaları ve eğitim harcamaları değişkenleri izlemektedir. Ayrıca analiz bulguları literatürde ilgili konu ile yapılmış çalışmaları destekler niteliktedir (Chandra, 2010; Boussalem vd., 2014; Yakışık & Çetin, 2014; Çetin & Doğan, 2015; Nowak & Dahal, 2016; Wahab vd., 2018; Altunöz, 2020).

#### 4. Sonuç

Eğitim ve sağlık harcamaları beşeri sermayenin oluşumunda, ekonominin gelişme ve büyüme stratejisi doğrultusunda önemli bir yere sahiptir. Son yıllarda eğitim ve sağlık alanında gerçekleşen yatırımlar en önemli sosyal ve ekonomik hedefler içinde yer almaktadır. Beşeri sermayenin iyi bir düzeyde olması, çalışan bireylerin becerilerini, üretkenliğini ve yaşam kalitesini arttırmaktadır. Ayrıca beşeri sermaye, verimlilik üzerindeki etkisinden dolayı



ülkelerdeki ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden bir tanesidir. Dolayısıyla eğitim ve sağlık için yapılan yatırımlar uzun vadede ülke refahının da artmasını sağlayacaktır. Bu yönüyle bakıldığında eğitim ve sağlık ekonomik kalkınmanın belirleyicisidir. Eğitimli ve sağlıklı bir nüfus daha yüksek üretkenlik dolayısıyla kişi başına daha yüksek gelir anlamına gelir. Eğitim ve sağlık yatırımları iş gücü verimliliğinde artışa ve genel refahın artışına katkıda bulunur. Bireylerin ve ulusların kalkınması, ekonomik refahın ana unsurlarından olan eğitim ve sağlığın önemi Dünya’da giderek daha fazla kabul görmektedir.

Literatürde eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisini incelemek üzere yapılan çalışmaların birçoğu bu ilişkinin pozitif yönlü olduğunu vurgulamaktadır. Bu çalışmada OECD ülkelerinde eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik olarak incelenmiştir. Bulgular, eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, ülkedeki eğitim seviyesi ve sağlık düzeyi arttıkça ekonomik büyümenin de artması beklenmektedir. Hem özel hem de kamu harcamaları aracılığıyla okuryazarlık ve sağlık düzeylerinin artmasına yönelik iyileştirme adımları atılmalıdır. Bunun sonucunda ülke içindeki sağlıklı bireyler, aldıkları iyi bir eğitim ile nitelikli insan gücünü oluşturarak iş süreçlerinde verimlilik ve üretimi artırıcı birer faktör konumunda olacaklardır.

Ekonomik büyüme teknolojik ilerlemeyle desteklenmektedir. Eğitim seviyesinin yükselmesi sonucunda ortaya çıkan bilimsel buluşlar ve bilgiler ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır. Bu ilerlemenin bir kısmı da tıp bilimindeki gelişmelere yansımaktadır. Ayrıca, ekonomik büyüme kişi başına gelir artışı anlamına geleceğinden söz konusu artışın bir kısmı daha yüksek miktarlarda ve daha kaliteli besleyici gıda tüketimine harcanarak insan sağlığı üzerinde de olumlu etkiler yaratmaktadır. Bu noktada eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir etkileşim olduğu söylenebilir. Ülkeler sürdürülebilir bir ekonomik büyüme yolunda beşeri sermaye yatırımlarını desteklemeli ve bu sektörlere milli gelirden daha fazla paylar ayırmalıdır.

### **Kaynakça**

- Akıncı, A. (2017). Türkiye’de eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Maliye Dergisi*, 173, 387-397.
- Altunöz, U. (2020). Sağlık harcamalarının ekonomik büyüme ile ilişkisinin OECD ülkeleri için analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 12(1), 85-105.
- Arabacı, İ. B. (2014). Türkiye’de ve OECD ülkelerinde eğitim harcamaları. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(35), 100-112.
- Arslan, İ., Eren, M. V. & Kaynak, S. (2016). Sağlık ile kalkınma arasındaki ilişkinin asimetrik nedensellik analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 287-310.
- Asteriou, D. & Agiomirgianakis, G. M. (2001). Human capital and economic growth: Time series evidence from Greece. *Journal of Policy Modeling*, 23, 481-489.
- Baltagi, B. H., Bratberg, E. & Holmas, T. H. (2005). A panel data study of physicians’ labor supply: The case of Norway. *Health Economics*, 14(10), 1035-1045.
- Boussalem, F., Boussalem, Z. & Taiba, A. (2014). The relationship between public spending on health and economic growth in Algeria: Testing for co-integration and causality. *International Journal of Business and Management*, 2(3), 25-39.

- Bozkurt, C. (2015). Türkiye’de bilgi-iletişim, eğitim, sağlık ve ekonomik büyüme ilişkisi: Ampirik bir yaklaşım. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(2), 45-56.
- Çeştepe, H. & Gençel, H. (2019). Beşeri sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye için nedensellik analizi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 139-146.
- Çetin, M. & Doğan, I. (2015). The impact of education and health on economic growth: Evidence from Romania (1980-2011). *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 18(2), 133-147.
- Dinçer, H. & Yüksel, S. (2019). Identifying the causality relationship between health expenditure and economic growth: An application on E7 countries. *Health Systems and Policies Research Center of Istanbul Medipol University Journal of Health Systems and Policies*, 1, 5-23.
- Dudzevičūtė, G. & Šimelytė, A. (2018). Education and economic development in the selected European Union countries. *European Journal of Sustainable Development*, 7(2), 14-28.
- Eggoh, J., Houeninvo, H. & Sossou, G. A. (2015). Education, health and economic growth in African countries. *Journal of Economic Development*, 40(1), 93-111.
- Federal Reserve Board. (2019). Erişim Tarihi: 10.12.2019. [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
- Güriş, S. (2015). *Stata ile panel veri modelleri*. İstanbul: Der Yayınları.
- Güriş, S. (2018). *Uygulamalı panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Hanif, N. & Arshed, N. (2016). Relationship between education and economic growth: SAARC countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1), 294-300.
- Hoechle, D. (2007). Robust standard errors for panel regressions with cross-sectional dependence. *The Stata Journal*, 7(3), 281-312.
- Hsiao, C. (2007). Panel data analysis—advantages and challenges. *Test*, 16(1), 1-22.
- Kakar, Z. K., Khilji, B. A. & Khan, M. J. (2011). Relationship between education and economic growth in Pakistan: A time series analysis. *Journal of International Academic Research*, 11(1), 27-32.
- Karataş, M. & Çankaya, E. (2010). İktisadi kalkınma sürecinde beşeri sermayeye ilişkin bir inceleme. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3, 29-55.
- Kesbiç, C. Y. & Salman, G. (2018). Türkiye’de sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespiti: 1980-2014 var model analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 639, 163-180.
- Kotaskowa, S. K., Prochazka, P., Smutka, L., Maitah, M., Kuzmenko, E., Kopecka, M. & Hönig, V. (2018). The impact of education on economic growth: The case of India. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66(1), 253-262.
- Maitra, B. & Mukhopadhyay, C. K. (2012). Public spending on education, health care and economic growth in selected countries of Asia and the Pacific. *Asia-Pacific Development Journal*, 19(2), 19-48.
- Mallick, L., Das, P. K. & Pradhan, K. C. (2016). Impact of educational expenditure on economic growth in major Asian countries: Evidence from econometric analysis. *Theoretical and Applied Economics*, 23(607), 173-186.
- Mandiefe, P. S. & Tieguhong, C. J. (2017). Health expenditure and economic growth: A review of the literature and an analysis between the economic community for central African States (CEMAC) and selected African countries. *Health Economics Review*, 7(23), 1-13.
- Mekdad, Y., Dahmani, A. & Louraj, M. (2014). Public spending on education and economic growth in Algeria: Casuality test. *International Journal of Business and Management*, 2(3), 55-77.
- Nowak, A. Z. & Dahal, G. (2016). The contribution of education to economic growth: Evidence from Nepal. *International Journal of Economic Sciences*, 5(2), 22-41.

- OECD. (2019). [www.data.oecd.org](http://www.data.oecd.org). Erişim Tarihi: 10.12.2019.
- Ogundipe, M. A. & Lawal, N. A. (2011). Health expenditure and Nigerian economic growth. *European Journal of Economics*, 30, 125-129.
- Pelinescu, E. (2015). The impact of human capital on economic growth. *Procedia Economics and Finance*, 22, 184-190.
- Şimşek, M. & Kadılar, C. (2010). Türkiye’de beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 115-140.
- Tatoğlu, F. Y. (2016). Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı. İstanbul: Beta.
- The World Bank. (2019). [www.databank.worldbank.org](http://www.databank.worldbank.org) Erişim Tarihi:10.12.2019.
- Vergil, H. & Bahtiyar, B. (2017). Ekonomik büyüme farklılıklarının açıklanmasında sosyal sermayenin etkisi: Güven düzeyi üzerinden karşılaştırmalı bir analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(5), 673-686.
- Wahab, A., Oluwanisola, A. A., Kefeli, Z. & Nurhazirah, H. (2018). Investigating the dynamic effect of healthcare expenditure and education expenditure on economic growth in organisation of Islamic countries (OIC). *MPRAPaper*, No. 90338.
- Wang, K. M. (2011). Health care expenditure and economic growth: Ouantile panel-type analysis. *Economic Modelling*, 28, 1536-1549.
- Yakışık, H. & Çetin, A. (2014). Eğitim, sağlık ve teknoloji düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: ARDL sınır test yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 21(1), 169-186.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

Human capital has a significant place within the growth and development strategies of national economies. While investments in human capital, such as education and health expenditures, play an important role in enhancing the life quality of individuals, these investments also help to promote factors such as productivity, knowledge and innovation which contribute to the economic growth of countries. The aim of this study is to examine the relationship between education and health expenditures, which are included in human capital, and the economic growth in the OECD countries. Since the OECD countries discussed within the scope of the study are countries which make substantial investments in the fields of education and health, this study is expected to contribute to the literature in terms of determining the effect of these expenditures, which are included in the human capital, on their economic growth and in terms of acting as a guide for other countries accordingly.

### **Literature Review**

Expenditures intended for education and health are investments that increase labor productivity. It has been observed that there are many empirical studies researching the effect of education and health expenditures, which are among human capital investments, on economic growth. While conducting the research, a great attention was paid to examine the studies in which countries and country groups with different levels of income had been selected. When the relevant literature was examined, it has been observed that while there are a great number of studies that establish a positive relationship between education and health expenditures and economic growth, the number of studies which establish a negative relationship is quite limited. When the literature summary was evaluated in general, the result that there is a positive and significant relationship between human capital and economic growth has been obtained.

### **Methodology**

In this study, the relationship between education and health expenditures and economic growth in OECD countries was analyzed with panel data analysis method through the use of the data belonging to the period between 2000 and 2018. Panel data analysis, whose usage has been gradually becoming widespread, is more advantageous compared to the other econometric analysis methods in terms of provision of more data usage opportunity, since it contains both time and cross-section data simultaneously. Before the analysis, the most appropriate regression model for the data to be used in the study had been created, and then the statistical test of the model was performed. The data used in the study were obtained from the databases of the OECD, the World Bank and the Federal Reserve Bank, and analyzed by means of Stata 14 package program.

### **Results and Conclusions**

Investments made in the fields of education and health are among the most important social and economic targets. Achieving a good level of human capital increases the skills, productivity and quality of life of working individuals. In addition, due to its effect on productivity, human capital is one of the main determinants of economic growth in countries. Therefore, investments made in education and health are expected to increase the welfare of a

country in the long run. In consequence of this study, it has been found that there is a positive and significant relationship between education and health expenditures and economic growth. After the analyses, the findings indicate that a 1% increase in education expenditures causes an increase of 0.11% in economic growth, and likewise, a 1% increase in health expenditures causes an increase of 0.18% in economic growth. This result shows that as the education and health levels in a country increase, economic growth also increases in parallel accordingly. Economic growth is supported through technological advancement. Scientific discoveries and knowledge emerging as a result of the increase in education level produce a positive effect on economic growth. A part of this advancement is reflected in the developments in medical science. Besides, since economic growth means an increase in income per capita, it also produces positive effects on human health due to the fact that a part of this increase is spent on higher amounts of and more quality and nutritious food consumption. At this point, it can be said that there is a two-way interaction between education and health expenditures and economic growth. Countries, in order to achieve a sustainable economic growth, shall support human capital investments and allocate more shares to these sectors from national income.

Research Article / Araştırma Makalesi

**ANALYSIS OF THE FACTORS WHICH AFFECT FINANCIAL FAILURE  
AND BANKRUPTCY WITH GENERALIZED ORDERED LOGIT MODEL\***

**Münevver Günay VAN** 

Van Yuzuncu Yıl University, IS, Van, Turkey, (mgunayvan@gmail.com)

**Asst. Prof. Sanem ŞEHRİBANOĞLU** 

Van Yuzuncu Yıl University, FEAS, Van, Turkey, (sanem@yyu.edu.tr)

**Asst. Prof. Muhammed Hanifi VAN** 

Van Yuzuncu Yıl University, FEAS, Van, Turkey, (hanifivan@yyu.edu.tr)

**ABSTRACT**

*The aim of the paper is to determine the factors that lead to financial failure and bankruptcy. For this aim, Altman-Z score values were found with the help of financial ratios of 139 manufacturing companies listed on BIST (Istanbul Stock Exchange) during 2017 and companies were divided into three categories as distress, grey and safe zone according to bankruptcy risks. Altman-Z score values, which can warn companies like the early warning system, are estimated with the Generalized ordered logit model, which also takes into account the assumptions of parallel lines. According to analysis results, an increase in ratios of operating profit margin, asset turnover, net profit margin, and acid-test increases the probability of the company being in a safe zone. Meanwhile, an increase in the financial leverage ratio decreases that probability.*

**Keywords:** Altman-Z Score, Financial Failure and Bankruptcy, Generalized Ordered Logit Models.

**FİNANSAL BAŞARISIZLIK VE İFLASI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN  
GENELLEŞTİRİLMİŞ SIRALI LOGİT MODELİ İLE ANALİZİ**

**ÖZET**

*Bu çalışmanın amacı finansal başarısızlık ve iflasa yol açan faktörleri belirlemektir. Bu amaçla 2017 yılı içinde BİST (Borsa İstanbul)'te kote edilen 139 tane imalat sanayi şirketine ait finansal oranlar yardımıyla Altman-Z skor değerleri bulunmuş ve şirketler iflas risklerine göre tehlikeli gri ve güvenli olarak üç kategoriye ayrılmıştır. Erken uyarı sistemi gibi şirketleri uyaraabilen Altman-Z skor değerleri, paralellik varsayımlarını da dikkate alan Genelleştirilmiş sıralı logit modeli ile tahminlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Faaliyet kâr marjı, aktif devir hızı, net kâr marjı, asit-test oranlarında meydana gelen bir artış tehlikeli bölgede olma olasılıklarını azaltırken güvenli bölgede yer alma olasılığını arttırdığı sonucuna varılmıştır. Finansal kaldıraç oranındaki artış ise bu olasılığı düşürür.*

**Anahtar Kelimeler:** Altman-Z Skor Yöntemi, Finansal Başarısızlık ve İflas, Genelleştirilmiş Sıralı Logit Modeli.

\* This study was prepared by using the master thesis of Münevver Günay VAN titled "Analysis of the Factors Which Affect Financial Failure and Bankruptcy with Generalized Ordered Logit Model (2019)" conducted under the supervision of Asst.Prof. Sanem Şehribanoğlu at Van Yuzuncu Yıl University Institute of Science.

## 1. Introduction

In recent years, one of the consequences of global competition is that many companies suffer financial failures. In order to prevent this failure, it is very important for companies to care and anticipate proactive approaches. Therefore, the prediction of financial failure and bankruptcy is very important in revealing the financial structure of companies. The findings from these methods are prioritized for the company management, shareholders, lenders, and external auditors of the company to make a safe decision about the company, such as future partnerships, growth or downsizing, and sustainability of the companies. So much so that forecasting methods work like a mechanism that reduces or prevents the costs that will arise after the company suffers financial failure without giving sufficient warning.

The report published jointly by the Brooking Institute and Financial Times shows that the growth momentum of the world economic indicators and the growth trends in developed and emerging markets are experiencing a rapid and synchronized loss of momentum. The synchronization mentioned here means the absence of a safe haven for investors to escape from the slowing country economies or the absence of a locomotive that can revive the world economy. The start of synchronization makes the economic failures, the violence in the competition, and the geopolitical positions of the countries even more risky. In the past, when synchronization was getting stronger, it first triggered the financial crisis of 1929, the great recession in the economy, and then the Second World War (Yıldızoğlu, 2019).

Economics crises are no longer stay only in the country but also cause global effects. In a report published by International Monetary Fund (IMF) titled as “April 2019, World Economic Outlook, Growth Slowdown, Precarious Recovery”, it is said that regression in U.S. Economy which had become evident in the last quarter of 2018 will continue as well in 2019, Germany from the European Union has slipped back into negative growth, negative effects of Brexit uncertainty on European Union and the United Kingdom and the slow growth status in Chinese economy that caused by the sanctions against them weaken the expectation of optimistic economic recovery towards the last quarter of 2019. In addition, the trade war between the United States and China threatens the economy of European Union countries. Rise of market data in economies indicates a currency or debt crisis that may spread from Argentina and Turkey with a chain effect will increase geopolitical crises and will cause a global recession by jeopardizing the optimistic expectations from happening. In the IMF report, it is determined that the world economy stands on a very fragile point and downward trend in trade is very strong (IMF, April 2019).

The earliest and most cited articles predicting corporate failure were written by Beaver (1966) and Altman (1968). His work was based on different financial ratios, the features of which have been thoroughly studied. Beaver (1966) compared and evaluated 30 different financial ratios and concluded that the next six performed superior in profile analysis. These are respectively; cash flow for total debt, net income for the total asset, total debt for the total asset, current rate, credit range (Jacobs, 2007).

Negative economic changes in the global world also create negative effects on the internal economies of countries. Companies, factories, private and public sectors receive their share swiftly from the stirrs happening on a global level. In fact, arising negative economic

fluctuations (crises, disasters, recessions caused by wars, etc.) cause companies to fail and eventually lead to going bankrupt.

The present study has been constructed with the data obtained from the dataset, financial statements and annual reports of 139 manufacturing companies that have been quoted on BIST (Istanbul Stock Exchange) in 2017. First, Altman-Z score values were calculated by using this dataset. Altman-Z score values classify companies as distress, grey and safe zone in order to find the financial stress level of the companies. Risk probabilities were predicted with an econometric model that explains the risk probabilities and the factors affecting the financial success of companies in terms of variable financial ratios. Ordered logit model was preferred considering the fact that variable dependent takes on more than one value and has an ordinal nature.

## **2. Financial Failure and Bankruptcy**

Financial success and failure are classified according to the levels of financial stresses that affect companies. Level of financial stress can be estimated with total equity of the companies and determining how much liquidity creation power they have. This shows us whether the financial stress the company is having severe or mild. If financial stress that the company is experiencing is severe, if they got into a situation where it is inevitable to escape financial failure, they may go bankrupt. Even though in some studies financial failure and bankruptcy have been used as if they were synonymous actually bankruptcy is the last resort to fix financial failure (Kınay, 2010).

To determine whether companies are having financial failure or are they going bankrupt is important in terms of market value and prestige. However, company failing financially does not mean it is going bankrupt. Bankruptcy, which companies file as their last resort means complete dissolution of company. Everything is over for the company in case when the creditor appeals to Supreme Court and the Court accepts it (Aktaş, 1997).

Over the years studies were conducted where the Altman-Z score model was used in order to determine the factors which are affecting the financial failure of companies according to the economic situation of countries by Beaver (1966), Altman (1968), Meyer & Pifer (1970), Wilcox (1971), Edmister (1972), Blum (1974), Libby (1975), Sinkey (1975), Altman & Loris (1976), Deakin (1977), Hayden (2002), Kidane (2004), Jayadev (2006), Jacobs (2007), Kınay (2010), Pranowo et al. (2010), Terzi (2011), Ahlgren & Goldman (2012) Siddiqui (2012), Rama (2013), El Khoury & Al Beaino (2014), Güriş et al. (2017), Karadeniz & Öcek (2019), Gülençer & Hazar (2020), with these studies, since development of the Altman-Z score model (1968), it has been reliably used.

## **3. Literature**

Kınay (2010), Using the financial ratios of 156 industrial companies, Altman-Z score values were found and analyzed using the ordered logit model. At the end of the study, the financial risks of the companies were estimated.

Pranowo et al. (2010), Empirically examined the dynamics of public financial distress of public companies in Indonesia for the period 2004-2008. As a result, the management of public companies stated that the deterioration and cash flow problem that negatively affects



the financial flow is a sign of financial distress. He states that he should monitor the financial variables that recognize and affect financial distress in the early period and that these variables are Altman-Z score values. These values are the current ratio, productivity, leverage, and capital.

Çolakoğlu (2011), in her thesis, she used the Mincer wage equation for two countries and estimated the results with a generalized ordered logit model.

Terzi (2011), stated that she obtained very good results from the Z score model used by food companies in BIST to determine the risk of financial failure.

Siddiqui (2012), taken the progress of the development of the Altman-Z score method to determine the financial distress and/or bankruptcy status of businesses and banks as the main subject in his article. In the literature comparisons he made in the article, he reached the conclusion that the Z score model used in the applications gave the best results.

Rama (2013), in his master's thesis, he investigated whether Altman's Z score model is effective in predicting the failure of South African companies traded on the Johannesburg Stock Exchange (JSE). It was determined that the model would not be suitable when the Altman-Z score values were in the negative and gray area range, and the model would be suitable when the Altman-Z score values were in the safe range. He concluded that the Altman-Z score model should be used by credit managers as a tool in assessing credibility, as it is accurate and practically applicable to predict company failure for companies listed in JSE.

El Khoury & Al Beaino (2014), Altman analyzes whether the Z-score can correctly classify manufacturing companies operating in Lebanon. The empirical analysis examines 11 manufacturing companies over 3 years, from 2009 to 2011. Companies are classified according to Altman Z-score models and then classified according to their actual classification. The study found that the Altman-Z score could act as a barometer to classify Lebanese manufacturing companies in the same sub-sector. This finding can be used by banks to classify companies, investors to select their stocks to evaluate their customers' performance. First, small banks that cannot afford to purchase these expensive rating systems can use the score value of Z to measure the risk of customers applying for a loan. Second, companies can set up a manufacturing industry benchmark, self-assessment to track their rank, and take the necessary corrective action ahead of time. Third, investors can use the score of Z as a valuation tool to compare different companies.

Akay & Timur (2017), in their study, they analyzed the factors affecting the happiness of men and women with the generalized ordered logit model.

Karadeniz & Öcek (2019), in their studies, they analyzed whether the tourism companies listed on the stock exchange in Istanbul carry the risk of financial failure or not with the Altman-Z score method. Whether there is a difference between the tourism companies was tested with the Mann Whitney U test and it was concluded that there was a difference.

Erdem (2020), in his study, he analyzed it using a generalized ordered logit model to determine the probability of fraud in the financial statements. It is concluded that there are differences in the number of key audit subjects disclosed by companies that are likely to cheat in the financial statements determined based on the Beneish score.

Gülençer & Hazar (2020), in their studies, they analyzed the financial failure risks of

technology firms traded in the stock market with the Altman-Z score method. They found the z score value of technology firms above 2.6 and stated that they were not financially risky.

## 4. Estimation Methods

### 4.1. Altman-Z Score Model

The Altman-Z score model is one of the most practical methods for determining whether a public company will go bankrupt or not. A most important advantage of the Altman-Z score is that it is working with ratios that show the financial status of the company and using a formula that can easily calculate the static value in order to determine the level of financial failure. Altman-Z score is used for determining the probability of bankruptcy in manufacturing and non-manufacturing industries. On the other hand, it is not successful at analyzing financial companies whose annual reports have different structures such as banks and insurance companies. Altman-Z score which is developed by Edward Altman 1968 is an analysis that can estimate the structure of the financial status of a company and forecast the bankruptcy within the next two years. In his original study, Altman has applied his discriminate analysis to 66 companies whose net worth was more than 1 million dollars and divided all companies into two groups as successful and unsuccessful. Then, he defined 22 financial ratios with annual reports. In order to estimate Z values as static, five independent variables that do not have a correlation with each other were determined. Altman-Z score is determined with the multiplication analysis of ratios and estimated with multiplication of coefficients. Altman-z score model and its variables are stated as below (Altman, 1968);

$$Z_{orj} = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5 \quad (1)$$

$X_1$ - It is ratio frequently looked on with the purpose of overcoming financial ratios. Working Capital/Total Assets ratio is a measure of net liquid assets to total capitalization.

$X_2$ -It is the total amount of reinvested earnings and/or losses of a firm over its entire life.

$X_3$ - Basically, it is a measure of the true productivity of the firm's assets, independent of any tax or leverage factors.

$X_4$ - Equity is measured by the combined market value of all shares of stock, preferred and common, while debt includes both current and long-term. The measure shows how much the firm's assets can decline in value (measured by the market value of equity plus debt) before the liabilities exceed the assets and the firm becomes insolvent.

$X_5$ -The capital-turnover ratio is a standard financial ratio illustrating the sales-generating the ability of the firm's assets. It is one measure of management's capacity to deal with competitive conditions. Altman-Z score discrimination values for public companies are stated as below (Altman, 1968);

$Z < 1.81 \rightarrow$  **Distress Zone:** The company is at serious risk in terms of economic status.

$1.81 < Z < 2.99 \rightarrow$  **Grey Zone:** The risk of financial distress is low.

$2.99 < Z \rightarrow$  **Safe Zone:** There is no risk of financial distress.

In here it is determined that “a company in the distress zone has a very high chance to go bankrupt”, “financial failure risk of a company in the grey zone is low”, and “a company in the safe zone has no risk of financial failure” (Altman, 1968).

With discrimination of companies into three categorical levels by Altman-Z score method, dependent variable has become ordinal. Ordered logit model was preferred considering the fact that dependent variable takes on more than one value and has an ordinal nature. Some of the literature studies on this field are Johnsen & Melicher (1994), Theodossiou et al. (1996), Lennox (1999), Kaiser (2001), Bernhardsen (2001), Boes & Winkelmann (2004), Charitou et al. (2004), Kınay (2010), Williams (2016), Akay & Timur (2017).

#### 4.2. Generalized Ordered Logit Model

In regression equations with the qualitative dependent variable, the ordered logit model is one of the methods that are used in cases where the dependent variable takes more than one value and order is important. There is a certain ordering among qualitative dependent variable levels in ordered logit models (Long, 1997; Das & Rahman, 2011).

A most important assumption for the ordered logit model is parallel lines. In the model, parameters must not change at different category levels, in other words, it must have parallel slopes. However, there are cases where parallel lines assumption is violated for every independent variable in the model. In this case, by relaxing the assumption generalized ordered logit model is used, which is an alternative to the proportional odds model (Fullerton, 2009).

When studies on ordered logit model are analyzed, it is mostly seen that parallel lines assumption is overlooked, required testing is not performed. Not testing the model will cause ordered logit model results to be falsely interpreted. In models where parallel lines assumption is not provided, generalized ordered logit model must be used. For parallel lines assumption, the Wald test of Brant (1990) is used.

In generalized ordered logit model, when the dependent variable takes on the values between  $Y_i$ , 1, 2, ..., m, it divides into M-1 number of categorical levels. For each categorical level, coefficients and constants are estimated. Slope coefficient of categorical factors is  $\beta_k$  and cumulative distribution function is shown as below (William, 2006);

$$P(Y_i < k) = F(-X\beta_k) \quad k = 1, 2, \dots, m \quad (2)$$

Probability of any category (m) in generalized ordered logit model is stated as below (Fu,1999);

$$P(Y = m | X) = \begin{matrix} F(\tau_1 - X\beta_1) & m = 1 \\ F(\tau_m - X\beta_m) - F(\tau_{m-1} - X\beta_{m-1}) & 1 < m \leq M - 1 \\ 1 - F(\tau_{M-1} - X\beta_{M-1}) & m = M \end{matrix} \quad (3)$$

F corresponds to logistic cumulative distribution function (cdf),  $\beta$  to a logit coefficient and changes freely between logit equations, X to independent variable vector,  $\tau$  to cut-off point and m to category logit equation (Fullerton, 2009).

In generalized ordered logit models, estimated coefficients can not be interpreted directly. Marginal effects are calculated to define whether a change in the value of independent variables would have an effect on the probability of different results. The probability function is defined as below (Gürüş & Çağlayan, 2005);

$$P(Y = 1 | X) = F(X\beta) \quad (4)$$

Marginal effects are calculated by taking partial derivatives with respect X and stated as below (Gürüş & Çağlayan, 2005);

$$\frac{\partial P(Y = 1 | X)}{\partial X_k} = \frac{\partial F(X\beta)}{\partial X_k} = \frac{dF(X\beta)}{dX\beta} \frac{\partial X\beta}{\partial X_k} = f(X\beta) \beta_k \quad (5)$$

The marginal effect is the slope of the probability curve to  $X_k$  ( $k$  number of the independent variables) when other variables are stationary  $P(Y=1|X)$ . The slope coefficient is  $\beta_k$ .  $f(X\beta)$  is the logistic distribution function. The direction of the marginal effect is determined by the sign of  $\beta_k$  as for  $f(X\beta)$  function is always positive. When the sign of such parameter is negative and increase in the independent variable by one decreases the probability value when it is positive an increase in the independent variable by one increases the probability value. Marginal effect for logit model is stated as below (Gürüş & Çağlayan, 2005);

$$\frac{\partial P(Y = 1 | X)}{\partial X_k} = \lambda(X\beta) \beta_k = \frac{e^{(X\beta)}}{1 + e^{(X\beta)^2}} \beta_k = P(Y = 1 | X)[1 - P(Y = 1 | X)] \beta_k \quad (6)$$

## 5. Dataset and Application

The present study was constructed with the data obtained from the dataset, financial statements and annual reports of 139 manufacturing companies that had been quoted on BIST (Istanbul Stock Exchange) in 2017. These data were obtained from websites of companies, KAP (Public Disclosure Platform) and BIST website. First, Altman-Z score values were calculated by using this dataset. Bankruptcy risks of companies were sorted into three categories as “distress-gray-safe” with calculated Z score values and it was enabled to foresee potential failure in financial structures of companies. Generalized ordered logit model was used to analyze obtained Z score values. Therefore, risk probabilities and factors affecting the financial success of companies in terms of variable financial ratios were estimated by achieving a model that describes it best. The zone of distribution of companies and Altman-Z score values were presented in Table 1.

**Table 1: Discrimination Zones and Altman-Z Score Values of Companies.**

Companies	Z score	Zones of discrimination	Companies	Z score	Zones of discrimination	Companies	Z score	Zones of discrimination
ADANA	2.08	Grey	EGPRO	2.71	Grey	OTKAR	3.08	Safe
ADEL	3.85	Safe	EGSER	3.85	Safe	PARSN	1.38	Distress
AEFES	1.63	Distress	ENKAI	4.18	Safe	PENGD	1.59	Distress
AFYON	1.64	Distress	ERBOS	3.80	Safe	PETKM	4.12	Safe
AKCNS	3.22	Safe	EREGL	4.27	Safe	PETUN	3.64	Safe
AKENR	-0.16	Distress	ERSU	3.23	Safe	PNSUT	2.49	Grey
AKSA	2.73	Grey	ESCOM	14.58	Safe	PRKME	8.72	Safe
AKSUE	1.11	Distress	FMIZP	20.63	Safe	RYSAS	0.60	Distress
ALCAR	7.11	Safe	FRIGO	1.54	Distress	SARKY	4.53	Safe
ALKA	6.38	Safe	FROTO	4.96	Safe	SASA	3.90	Safe
ALKIM	6.34	Safe	GEDZA	3.67	Safe	SAMAT	1.74	Distress
ANACM	1.81	Distress	GENTS	3.24	Safe	SELEC	4.11	Safe
ARCLK	2.82	Grey	GEREL	3.55	Safe	SERVE	1.67	Distress
ARENA	3.61	Safe	GOLTS	1.93	Grey	SILVR	4.02	Safe
ARMDA	3.25	Safe	GOODY	4.44	Safe	SISE	2.31	Grey
ARSAN	2.28	Grey	GUBRF	2.08	Grey	SKTAS	0.72	Distress
ASELS	4.36	Safe	HEKTS	4.14	Safe	SNPAM	29.01	Safe
ASLAN	7.42	Safe	HURGZ	2.05	Grey	SODA	6.04	Safe
ASUZU	1.74	Distress	IHEVA	2.16	Grey	SONME	215.4	Safe
AYGAZ	4.38	Safe	IHLAS	1.34	Distress	TATGD	4.28	Safe
BAGFS	0.97	Distress	INDES	4.24	Safe	TCELL	2.71	Grey
BAKAB	2.65	Grey	INTEM	2.85	Safe	TEKTU	0.81	Distress
BANVT	5.02	Safe	ISDMR	4.40	Safe	THYAO	1.28	Distress
BIMAS	8.28	Safe	IZMDC	1.71	Distress	TOASO	3.37	Safe
BOLUC	3.48	Safe	IZOCM	5.19	Safe	TRCAS	1.24	Distress
BOSSA	1.95	Grey	KAPLM	2.50	Grey	TRKCM	2.38	Grey
BOYP	1.42	Distress	KAREL	2.82	Grey	TTRAK	4.10	Safe
BRISA	1.10	Distress	KARSN	1.33	Distress	TUKAS	3.11	Safe
BRSAN	1.82	Distress	KARTN	10.51	Safe	TUPRS	3.31	Safe
BFREN	13.36	Safe	KENT	12.75	Safe	ULKER	2.22	Grey
BSOKE	0.64	Distress	KLMSN	2.20	Grey	UNYEC	5.88	Safe
BTCIM	1.08	Distress	KNFRT	4.45	Safe	VAKKO	3.02	Safe
BUCIM	3.67	Safe	KONYA	11.22	Safe	VANGD	3.50	Safe

**Table 1 continued**

CCOLA	2.08	Grey	KORDS	2.64	Grey	VESBE	3.19	Safe
CELHA	3.11	Grey	KOZAA	6.35	Safe	VESTL	1.78	Distress
CEMTS	4.43	Grey	KRDMA	1.31	Distress	YATAS	5.03	Safe
CIMSA	2.02	Grey	KRDMD	1.26	Distress	YUNSA	2.70	Grey
CLEBI	2.74	Safe	KRSTL	1.55	Distress	ZOREN	0.46	Distress
CMBTN	2.94	Grey	KRTEK	2.87	Grey			
CMEN	3.07	Safe	KUTPO	1.61	Distress			
DERIM	2.11	Grey	LOGO	4.06	Safe			
DEVA	1.68	Distress	MERKO	7.11	Safe			
DGATE	5.76	Safe	MGROS	1.49	Distress			
DGZTE	4.42	Safe	MNDRS	2.46	Grey			
DOAS	3.77	Safe	MRDIN	1.66	Distress			
DOBUR	3.95	Safe	MRSHL	6.23	Safe			
DYOBY	2.25	Grey	NETAS	5.26	Safe			
ECILC	5.72	Safe	NUHCM	2.63	Grey			
EGEEN	10.47	Safe	OLMIP	3.11	Safe			
EGGUB	3.93	Safe		3.06	Safe			

Sorting of the qualitative dependent variable of the best model that will be formed with generalized ordered logit; it is coded as a company in the safe zone (3), company in the grey zone (2), company in the distress zone (1) in the model. Independent variables are financial ratios that are obtained from the financial statements of companies.

Financial ratios are classified as below in accordance with the use of purpose in the evaluation of companies' operational activities (Atlas & Giray, 2005);

- Liquidity Ratio
- Financial Structure Ratios
- Operating Turnover Ratios
- Profitability Ratios

Most used independent variables, financial ratios in the model are; the model was constructed using liquidity ratio (current, acid-test, cash, debt, financing), financial structure ratios (total debt/equity, short-term debts/total debt, fixed assets /Equity), operating turnover ratios (stock turnover, accounts receivables turnover, trade liabilities turnover, asset turnover, equity turnover, current assets turnover), profitability ratios (gross profit margin, operating profit margin, net profit margin, return on assets, return on equity). After excluding values and variables that have high correlation each other, below-mentioned model was reconstructed for best model results.

The model constructed for the purpose of determining financial failure using generalized ordered logit is as below;

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1(\text{Operating Profit Margin})_i + \beta_2(\text{Asset Turnover})_i + \beta_3(\text{Acid-Test Ratio})_i + \beta_4(\text{Net Profit Margin})_i + \beta_5(\text{Financial Leverage})_i + u_i \tag{7}$$

$u_i =$  it has error term and independent identical distribution. ( $u_i \sim \text{IID}$ )

### 6. Findings and Discussion

Financial risks of companies were found with Altman-Z score values that obtained with using the data of companies which were quoted on BIST in 2017. Obtained Altman-Z score values took financial risk outputs as dependent variable and estimation and results were obtained Stata program. The results of 139 firms using the Ordered Logit model method are given in Table 2.

**Table 2: Ordered Logit Estimates for Altman-Z Score Values.**

<i>Numbers of observation: 139</i>			<i>LR (6):136,21</i>	
<i>Pseudo R<sup>2</sup>: 0,4775</i>			<i>Prob.:0,0000</i>	
<b>Altman-Z score values</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Standard Error</b>	<b>z</b>	<b>P &gt;  z </b>
Operating Profit Margin	8.246152	2.210658	3.73	0.000
Asset Turnover	5.195287	0.8750132	5.94	0.000
Acid-Test Ratio	2.206387	0.4820496	4.58	0.000
Net Profit Margin	7.620314	1.762706	4.32	0.000
Financial Leverage	-0.1335266	0.0505366	-2.64	0.008
cut-1	5.772976	1.054348		
cut-2	8.518684	1.270997		

*Note: Although the variables are statistically significant, the results of these 139 firms are not interpreted because are parallel line assumptions are violated.*

The parallel lines assumption test was applied to the obtained model with the Wald test and it is seen in Table 3 that parallel lines assumptions were violated.

**Table 3: Brant’s Wald Test.**

<b>All</b>	<b>Chi-square</b>	<b>P&gt; Chi-square</b>	<b>df</b>
	15.41	0.009	5
Operating Profit Margin	0.04	0.846	1
Asset Turnover	1.20	0.274	1
Acid-Test Ratio	7.32	0.007	1
Net Profit Margin	0.78	0.378	1
Financial Leverage	5.88	0.015	1

Due to the fact that the chi-square table value was lower than probability value (0,009<0,05), the H0 hypothesis which had determined that parallel lines assumption was valid was rejected with a 5% margin of error.

In cases where parallel slopes assumption is violated, ordered logit model outputs create problems due to not giving an adequate amount of confidence. Although excluding this variable from the model seems like a solution, instead of excluding because it is a variable that needs to be in the model generalized ordered logit model which relaxes the parallel lines assumption and at the same time does not disrupts the ordinal nature of qualitative dependent variable was preferred (Amemiya, 1985).

In generalized ordered logit model with the qualitative dependent variable, two separate logit model was preferred because of dependent variable having three category level. Generalized Ordered Logit model method results for 139 firms are given in Table 4.

**Table 4: Generalized Ordered Logit Model Estimations.**

<i>Numbers of observation:</i> 139		<i>LR (12):</i> 159,71			
<i>Pseudo R<sup>2</sup>:</i> 0,5599		<i>Prob.:</i> 0,0000			
	<b>Z score values</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Standard Error</b>	<b>z</b>	<b>P &gt;  z </b>
1	Operating Profit Margin	13.50409	5.118661	2.64	0.008
	Asset Turnover	8.085282	2.233756	3.62	0.000
	Acid-Test Ratio	5.040756	1.503638	3.35	0.001
	Net Profit Margin	5.892583	2.646852	2.23	0.026
	Financial Leverage	-0.1725119	0.0992738	-1.74	0.082
	Constant	-10.14391	2.421819	-4.19	0.000
2	Operating Profit Margin	9.571142	3.823095	2.50	0.012
	Asset Turnover	5.293932	1.132274	4.68	0.000
	Acid-Test Ratio	1.363878	0.5113433	2.67	0.008
	Net Profit Margin	10.17935	3.58008	2.84	0.004
	Financial Leverage	-0.8278038	0.3499084	-2.37	0.018
	Constant	-7.073193	1.642494	-4.31	0.000

(\*\*\*) 1% level of significance. (\*\*) 5% level of significance. (\*) 10% level of significance.

For the qualitative dependent variable having three category levels in generalized ordered logit model, two model outputs were obtained. Since the results of the generalized ordered logit model cannot be directly interpreted, marginal effects or Odds Ratio must be calculated. Since the independent variables are continuous variables, only marginal effect results are given.

In order to interpret the effect of financial ratio variables that were mentioned in generalized ordered logit model on safe, grey and distress zones which were the Altman-Z score value discriminations, marginal effect values were found and presented in Table 5.



**Table 5: Marginal Effect Values for Generalized Ordered Logit Estimates.**

		dy/dx	Standard Error	z	P >  z
<b>Operating Profit Margin</b>	1(Distress)	-0.744485***	0.225999	-3.29	0.001
	2(Grey)	-0.1385119	0.377021	-0.37	0.713
	3(Safe)	0.8829604***	0.3249684	2.72	0.007
<b>Asset Turnover</b>	1(Distress)	-0.4457223***	0.0699119	-6.38	0.000
	2(Grey)	-0.0426554	0.0846639	-0.50	0.614
	3(Safe)	0.4883777***	0.051365	9.51	0.000
<b>Acid-Test Ratio</b>	1(Distress)	-0.2778848***	0.0554919	-5.01	0.000
	2(Grey)	0.1520639**	0.0663861	2.29	0.022
	3(Safe)	0.1258209***	0.0432505	2.91	0.004
<b>Net Profit Margin</b>	1(Distress)	-0.324844***	0.1224945	-2.65	0.008
	2(Grey)	-0.6142251**	0.28877	-2.13	0.033
	3(Safe)	0.9390692***	0.2722777	3.45	0.001
<b>Financial Leverage</b>	1(Distress)	0.0095102*	0.0050472	1.88	0.060
	2(Grey)	0.0668567**	0.281595	2.37	0.018
	3(Safe)	-0.0763668***	0.027886	-2.74	0.006

(\*\*\*) 1% level of significance. (\*\*) 5% level of significance. (\*) 10% level of significance.

The marginal effects of the generalized logit model where the Altman-Z score values shown in Table 5 for 139 firms are dependent variables and financial ratios are independent variables are interpreted as follows.

For the distress zone, while an increase in financial leverage ratio increases the probability of being in this group, decreases the probability of being in the safe zone. The financial leverage ratio shows how much of the liquid and fixed assets are financed by foreign sources. As it is understood from here, this ratio is needed to be low. A high ratio exposes financial risks. An increase in financial leverage ratio increases the probability of companies being in distress zone by 1% and an increase in financial leverage ratio increases the probability of companies being in grey zone by 7%. Bhatti et al. (2010) The results they found in their studies on Pakistan were in line with the results we found in our study, and they found that high financial leverage leads to high risk. Karadeniz & İskenderoğlu (2011) stated in their studies that a high leverage ratio creates a risky situation for firms.

The increase in operating profit greatly reduces the possibility of companies being in a risky zone. An increase in operating profit margin decreases the probability of companies being in distress zone by 74% and an increase in operating profit margin decreases the probability of companies being in grey zone by 14%. Karadeniz & Öcek (2019) found a similar relationship between financial profitability and risk in their study comparing the financial ratios of businesses with and without financial failure risk.

For the distress zone, while an increase in operating profit margin, asset turnover, net profit margin, and acid-test ratios decreases the probability of being in this group, it increases the probability of being in the safe zone. The reason for that is potential increase in acid-test

ratio which is one of the liquidity ratios shows that the company's ability to pay short-term debts is in positive direction, net profit margin which is one of the profitability ratios shows the percentage of profit in net sales, which if this ratio increases it means that profitability of the company is increased as well. An increase in operating profit margin provides high profitability at the result of the sales subjected to operating. An increase in asset turnover decreases the probability of companies being in distress zone by 44%. An increase in asset turnover decreases the probability of companies being in grey zone by 4%. An increase in acid-test ratio decreases the probability of companies being in distress zone by 28%. An increase in acid-test ratio decreases the probability of companies being in grey zone by 15%. The results we found are Gu & Kim (2002) and Karadeniz et al. (2015) showed that similar to paper. An increase in net profit margin decreases the probability of companies being in distress zone by 32%. An increase in net profit margin decreases the probability of companies being in grey zone by 61%

It is seen that signs change inversely in operating profit margin, asset turnover, net profit margin and acid-test ratios of companies in the safe zone. An increase in operating profit margin, asset turnover, net profit margin, and acid-test ratios increases the probability of companies being in the safe zone. An increase in a financial leverage ratio of companies in the safe zone decreases the probability of being in the safe zone.

## **7. Conclusion**

Financial crises that are occurring in globalizing world economies, economic stirs, wars, immigration affect all world socio-economic system. Due to the fact that these effects cause the recession, shrinkage in economies and increase in inflation, countries are forced to use austerity measures on monetary policies, rise in interest rates and make reforms on credit policies in order to get ahead of such problems. This environment of distrust affects young companies the most. Companies that are not yet growing stronger are not able to analyze these effects sufficiently enough and lead towards financial failure and bankruptcy in a short amount of time. Altman-Z score model has given reliable results since it has been beginning to use. By analyzing the financial structures of companies with this method, it enables us to reveal the factors that may cause potential future financial failure or bankruptcy.

In the study, companies were classified according to the 3 category level with the Altman-Z score method. The groups were analyzed with generalized ordered logit model in a way that financial ratios of companies would be independent variable.

The marginal values of coefficients that are obtained in estimated generalized ordered logit model were analyzed and it is seen that results are applicable to a financial basis. The probability of companies not being in the distress zone is because of the negative effect of an increase in operating profit margin, asset turnover, net profit margin, acid test ratio. It is seen that an increase in the financial leverage ratio increases the probability of companies being in the distress zone positively.

For the distress zone, while an increase in operating profit margin, asset turnover, net profit margin, and acid-test ratios decreases the probability of being in this group, it increases the probability of being in the safe zone. The reason for that is potential increase in acid-test ratio which is one of the liquidity ratios shows that the company's ability to pay short-term debts is in positive direction, net profit margin which is one of the profitability ratios shows the

percentage of profit in net sales, which if this ratio increases it means that profitability of the company is increased as well. An increase in operating profit margin provides high profitability at the result of the sales subjected to operating.

It is seen that signs change inversely in operating profit margin, asset turnover, net profit margin and acid-test ratios of companies in the safe zone. An increase in operating profit margin, asset turnover, net profit margin, and acid-test ratios increases the probability of companies being in the safe zone.

For the distress zone, while an increase in financial leverage ratio increases the probability of being in this group, decreases the probability of being in the safe zone. The financial leverage ratio shows how much of the liquid and fixed assets are financed by foreign sources.

An increase in the financial leverage ratio of companies in the safe zone decreases the probability of being in the safe zone.

When it is looked from a financial basis, the financial leverage ratio shows how much of the debt is paid by foreign sources and it is asked this ratio to be lower to run the company with its own sources.

## References

- Ahlgren, M. & Goldmann, J. (2012). The internationalization of Swedish smes: How does internationalization affect individual firm's capital and credit risk structure?. Department of Real Estate and Construction Management.
- Akay, E. Ç. & Timur, B. (2017). Kadın ve erkeklerin mutluluğunu etkileyen faktörlerin genelleştirilmiş sıralı logit modeli ile analizi. Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, 6(3), 88-105.
- Aktaş, R. (1997). Mali başarısızlık (işletme riski) tahmin modelleri. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Altaş, D. & Giray, S. (2005). Mali başarısızlığın çok değişkenli istatistiksel yöntemlerle belirlenmesi: Tekstil sektörü örneği. Sosyal Bilimler Dergisi, 2.
- Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 23(4), 589-609.
- Altman, E. I. & Loris, B. (1976). A financial early warning system for over-the-counter broker, dealers. The Journal of Finance, 31(4), 1201-1217.
- Altman, E. I. & Narayanan, P. (1997). An international survey of business failure classification models. Financial Markets, Institutions & Instruments, 6(2), 1-57.
- Amemiya, T. (1985). Advanced econometrics. Harvard University Press.
- Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research, 71-111.
- Bernhardsen, E. (2001). A model of bankruptcy prediction (Master's thesis). Universitetet i Oslo, Økonomisk Institutt.
- Bhatti, A. M., Majeed, K., Rehman, I. U. & Khan, W. A. (2010). Affect of leverage on risk and stock returns: Evidence from Pakistani companies. International Research Journal of Finance and Economics, 58(58), 32- 49.
- Blum, M. (1974). Failing company discriminant analysis. Journal of Accounting Research, 1-25.
- Brant, R. (1990). Assessing proportionality in the proportional odds model for ordinal logistic regression. Biometrics, 1171-1178.

- Boes, S. & Winkelmann, R. (2004). Income and happiness: New results from generalized threshold and sequential models. *Social Indicators Research*, 95 (1),111-128.
- Charitou, A., Neophytou, E. & Charalambous, C. (2004). Predicting corporate failure: Empirical evidence for the UK. *European Accounting Review*, 13(3), 465-497.
- Çolakoğlu, G. (2011). Mincer kazanç denkleminin Türkiye ve Almanya için genelleştirilmiş sıralı logit modelleri ile analizi. *İktisadi Araştırmalar Vakfı*.
- Das S., & Rahman R. M. (2011). Application of ordinal logistic regression analysis in determining risk factors of childmal nutrition in Bangladesh. *Das and Rahman Nutrition Journal*, 10, 124.
- Deakin, E. B. (1977). Business failure prediction: An empirical analysis. *financial crises. Institutions and Markets in a Fragile Environment*, 72-98.
- Edmister, R. O. (1972). An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 7(2), 1477-1493.
- El Khoury, R. & Al Beaino, R. (2014). Classifying manufacturing firms in Lebanon: An application of Altman's model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 11-18.
- Erdem, B. (2020). Finansal tablolardaki hile olasılığının kilit denetim konularına etkisi: Borsa İstanbul'da bir analiz. *ESAM Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(2), 245-260.
- Fu, V. (1999). Estimating generalized ordered logit models. *Stata Technical Bulletin*, 8(44).
- Fullerton, A. S. (2009). A conceptual framework for ordered logistic regression models. *Sociological Methods and Research*, 38(2), 306-347.
- Greene, W. H. & Hensher, D. A. (2010). *Modeling ordered choices: A Primer*. Cambridge University Press.
- Gu, Z. & Kim, H. (2002). Determinants of restaurant systematic risk: A reexamination. *The Journal of Hospitality Financial Management*, 10(1), 1-13.
- Gülençer, S. & Hazar, A. (2020). Borsa İstanbul teknoloji endeksi (XUTEK) şirketlerinin Altman z-skor analizi ile değerlendirilmesi. *ISPEC International Journal of Social Sciences & Humanities*, 4(2), 59-76.
- Güriş, S. & Çağlayan, E. (2005). *Ekonometri temel kavramlar*. 2.Baskı, İstanbul: Der Yayınları.
- Güriş, S., Akay, E. Ç., Ün, T. & Kızıllarslan, Ş. (2017). Multivariate probit modeli ile finansal başarısızlığın yeniden incelenmesi: Borsa İstanbul örneği. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 6(3), 199-210.
- Hayden, E. (2002). *Modeling an accounting-based rating system for Austrian firms (Doctoral Dissertation)*. University of Vienna, Faculty of Economics and Computer Science.
- International Monetary Fund (IMF). *World economic outlook. April 2019 Growth Slowdown, Precarious Recovery*. Retrieved June 14, 2019 from <https://www.imf.org/en/publications/gfsr?page=2>.
- Jacobs, J. J. (2007). *The application of failure prediction models on non-listed companies*. Tshwane University of Technology, Business School.
- Johnsen, T. & Melicher, R. W. (1994). Predicting corporate bankruptcy and financial distress: Information value added by multinomial logit models. *Journal of Economics and Business*, 46(4), 269-286.
- Kaiser, U. (2001). *Moving in and out of financial distress: Evidence for newly founded service sector firms*. ZEW Discussion Papers 01-09, ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research.
- Kidane, H. W. (2004). *Predicting financial distress in it and services companies in South Africa (Doctoral Dissertation)*. University of the Free State.
- Kinay, B. (2010). Ordered Logit Model approach for the determination of financial distress. *Numéro Spécial*, 119.

- Karadeniz, E. & İskenderoğlu, Ö. (2011). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören turizm işletmelerinin aktif kârlılığını etkileyen değişkenlerin analizi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22(1).
- Karadeniz, E., Kandır, S. Y. & İskenderoğlu, Ö. (2015). Sistematik riskin belirleyicileri: Borsa İstanbul turizm şirketleri üzerinde bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 189-202.
- Karadeniz, E. & Öcek, C. (2019). Finansal başarısızlık riski taşıyan ile taşımayan işletmelerin finansal oranlarının karşılaştırmalı analizi: Borsa İstanbul turizm işletmelerinde bir araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 16(2), 191-206.
- Lennox, C. (1999). Identifying failing companies: A re-evaluation of the logit, probit and DA approaches. *Journal of Economics and Business*, 51(4), 347-364.
- Libby, R. (1975). Accounting ratios and the prediction of failure: Some behavioral evidence. *Journal of Accounting Research*, 150-161.
- Long, J. S. (1997). Regression models for categorical and limited dependent variables. *Advanced Quantitative Techniques in the Social Sciences*, 7.
- Meyer, P. A. & Pifer, H. W. (1970). Prediction of bank failures. *The Journal of Finance*, 25(4), 853-868.
- Pranowo, K., Achsani, N. A., Manurung, A. H. & Nuryartono, N. (2010). Determinant of corporate financial distress in an emerging market economy: Empirical evidence from the Indonesian Stock exchange 2004- 2008. *International Research Journal of Finance and Economics*, 52(1), 81-90.
- Rama, K. D. (2013). An empirical evaluation of the Altman (1968) failure prediction model on South African Jse Listed Companies (Doctoral Dissertation). WITS School of Accounting.
- Siddiqui, S. A. (2012). Business bankruptcy prediction models: A significant study of the Altman's Z-score model. *Asian Journal of Management Research*, 3(1). SSRN 2128475.
- Sinkey Jr, J. F. (1975). A multivariate statistical analysis of the characteristics of problem banks. *The Journal of Finance*, 30(1), 21-36.
- Terzi, S. (2011). Finansal rasyolar yardımıyla finansal başarısızlık tahmini: Gıda sektöründe ampirik bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(1), 1-18.
- Theodossiou, P., Kahya, E., Saidi, R. & Philippatos, G. (1996). Financial distress and corporate acquisitions: Further empirical evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 23(5-6), 699-719.
- Wilcox, J. W. (1971). A simple theory of financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 389-395.
- Williams, R. (2006). Generalized ordered logit/partial proportional odds models for ordinal dependent variables. *The Stata Journal*, 6(1), 58-82.
- Williams, R. (2016). Understanding and interpreting generalized ordered logit models. *The Journal of Mathematical Sociology*, 40(1), 7-20.
- Yıldızoğlu, E. (2019). IMF dünyada ekonomik görünüm raporu: Gözler Arjantin ve Türkiye ekonomilerinin üzerinde. Erişim Tarihi: 14.06.2019, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-47893212>.

Araştırma Makalesi / Research Article

## 2008 GLOBAL KRİZİNDE CİNSİYET VE YAŞ GRUPLARINA GÖRE İŞSİZLİK HİSTERİSİ: TÜRKİYE İÇİN FOURIER DURAĞANLIK ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN 

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Gümüşhane (ybcicen@gumushane.edu.tr)

### ÖZET

İktisadi krizler işsizlik oranları üzerinde yukarı yönlü kalıcı etkiler oluşturmaktadır. Literatürde Türkiye'nin işsizlik oranları üzerindeki birçok çalışma işsizlik histerisinin varlığını ortaya koymaktadır. Ancak işsizliği oluşturan veya arttıran alt unsurları ele alan sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma 2008 global kriz döneminde işsizlik oranlarında ortaya çıkan işsizlik histerisini cinsiyet ve yaş grupları açısından analiz etmektedir. Çalışmamızda 2005-2014 yılları arasında aylık işsizlik oranları kullanılmıştır ve 15 yaş üzeri erkek ve kadın yaş grupları Fourier KPSS durağanlık tekniğiyle test edilmiştir. Bulgulara göre erkekler ve kadınlar işsizlikten farklı düzeyde etkilenmekte ve ayrıca bazı yaş grupları işsizlikten etkilenmezken, bazı yaş gruplarında kriz sonrası işsizlik oranlarında artışlar meydana gelmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Global Kriz, İşsizlik Histerisi, Cinsiyet, Yaş Grupları, Fourier KPSS.

## UNEMPLOYMENT HYSTERESIS BY GENDER AND AGE GROUP AFTER 2008 GLOBAL CRISIS: FOURIER STATIONARY ANALYSIS FOR TURKEY

### ABSTRACT

Economic crises are having ongoing upward pressure on unemployment levels. Looking at the literature, many studies shows the presence of the unemployment hysteresis in Turkey. These research, however, don't analyze the sub-factors that generate or raise unemployment. This study analyzes the unemployment hysteresis in unemployment rate that emerged during the 2008 global crisis in terms of gender and age groups. In our research, monthly unemployment rates were used between 2005 and 2014, and the Fourier KPSS stationarity technique was used to assess male and female age groups over the age of 15. According to the findings, unemployment affects both men and women at different levels and although some age groups are not affected by unemployment, some age groups' unemployment rates increase after the crisis.

**Keywords:** Global Crisis, Unemployment Hysteresis, Gender, Age Groups, Fourier KPSS.

## 1. Giriş

Ülkelerin yaşamış olduğu iktisadi krizler ekonomik göstergeleri üzerinde olumsuz etkiler oluşturmaktadır. Bunların en önemlilerinden bir tanesi işsizlik oranlarında meydana gelen artışlardır. Ülkelerde ortaya çıkan ve artan işsizlik oranları; ilgili ülkenin kurumlarına, yapısal özelliklerine, iç ve dış ticaret hacmine, demografik yapısına, uygulanan para ve maliye politikalarına bağlı olarak değişebilmektedir. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada Türkiye’de global krizde işsizlikte meydana gelen değişim, cinsiyet ve yaş grupları unsurları dikkate alınarak analiz edilecektir. Ekonometrik analizde güncel tekniklerden Fourier durağanlık analizi kullanılmıştır.

İşsizliğin uzun dönem eğilimine dair literatürde “doğal oran hipotezi”<sup>1</sup> ve “işsizlik histerisi” olmak üzere iki temel görüş bulunmaktadır. Doğal oran hipotezine göre ekonomide yaşanacak bir krizin etkileri geçicidir. Kısa dönemde işsizlik oranlarında artış görülse de uzun dönemde işsizlik, kriz öncesi denge seviyesine geri dönmektedir (Phelps, 1967; Friedman, 1968). Bu görüşe göre işsizlik ve enflasyon arasında uzun dönemde bir değiş-tokuş bulunmamaktadır ve adaptif beklentilerin etkisiyle meydana gelen bir şok, toplam talebi yalnızca kısa vadede etkilemektedir. Buna göre Phillips eğrisinin öngördüğü işsizlik ve enflasyon arasındaki negatif ilişki kısa dönemlidir. İşsizlik histerisi yaklaşımında ise ekonomide meydana gelen krizlerin ardından uzun dönemde işsizlik oranları eski seviyesine geri dönmemektedir. Çünkü işsizlik kendi geçmiş değerlerine bağlı olarak hareket etmektedir. Bu görüşe göre yaşanan şokların etkisi kalıcı olmakta ve işsizlik oranlarında artış görülmektedir. Kalıcı işsizliğin nedenleri arasında “içerdekiler-dışardakiler” ve “sendika üyeliği” kavramları bulunmaktadır. İçerdekiler-dışardakiler yaklaşımına göre, işgücü piyasasında sendika üyeliği ile birlikte güç içerdekilerin (çalışanlar) elindedir. İşten çıkarma maliyetlerinin yüksekliği, yeniden işe alma ve eğitim maliyetleri sebebiyle firmalar, dışarıdakilere (işsizlere) daha düşük ücret sunmamaktadır. Zaman geçtikçe dışarıdakilerin iş yetenekleri de azalacağından işe yerleşmeleri zorlaşmaktadır. Bu durumda doğal işsizlik oranı önceki döneme göre artış gösterecektir (Blanchard & Summers, 1986).

Çalışmanın ilk bölümünde 2008 global kriz döneminde Türkiye’de işsizliğin gidişatı incelenmiştir. Bir sonraki bölümde global krizin Türkiye’de işsizliğe etkisi cinsiyet ve yaş grupları açısından ele alınmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde Türkiye’ye ilişkin işsizlik histerisi literatürü anlatılmıştır. Daha sonrasında bu çalışmada kullanılan Fourier KPSS (FKPSS) durağanlık testinin ekonometrik metodolojisi anlatılmıştır. Ardından elde edilen bulgular tablolar yardımıyla aktarılmıştır. Sonuç bölümünde bu bulgular değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

## 2. Türkiye’de İşsizlik Oranlarının Global Kriz Döneminde Seyri

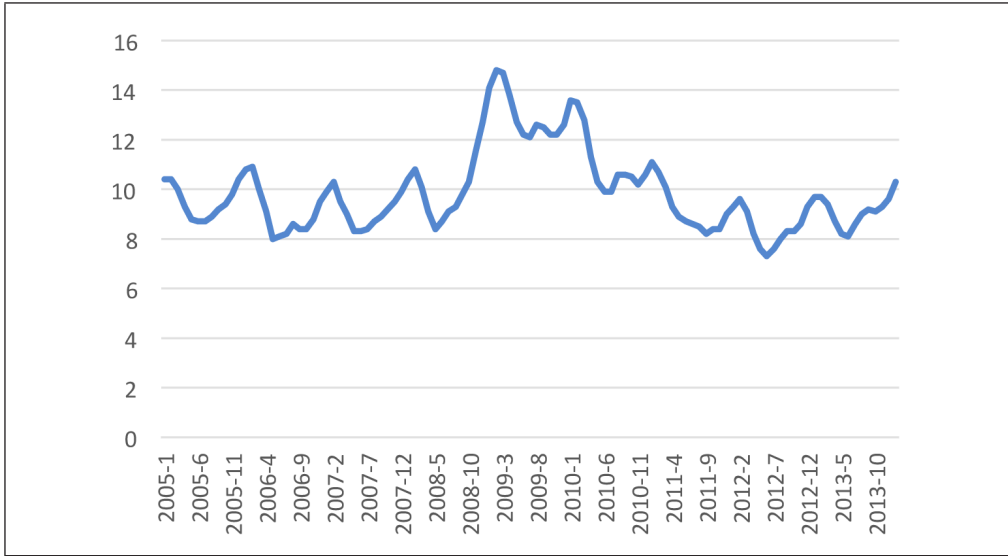
Türkiye’nin 1990 sonrası işsizlik oranları incelendiğinde inişli çıkışlı bir seyir gözlemlenmektedir. 1990’lı yıllarda işsizlik oranları tek hanelerde seyrederken, 2000’li yıllarla birlikte çift hanelere çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu üzere ülkemizde de tarım ağırlıklı ekonomiden sanayi ve hizmet ağırlıklı ekonomiye geçişin etkileriyle işsizlik oranları

1 Literatürde doğal oran kavramı yerine NAIRU (enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı) kavramı da benzer amaçla kullanılmaktadır. Ancak doğal oran hipotezi Walrasyen piyasa dengesine işaret ederken, NAIRU Keynesyen modelde işgücü piyasasında yüksek talep ve yüksek arzın oluşturduğu genel dengeyi temsil etmektedir (Tobin, 1997:1).



artış göstermiştir. 2001 yılında yaşanan yerel krizle birlikte işsizlik Türkiye'nin en önemli ekonomik ve toplumsal sorunu haline gelmiştir. İşgücü piyasasında özellikle 2000'li yıllarda ülkemiz ekonomisi istihdam oluşturma konusunda düşük performans göstermeye başlamıştır. Türkiye 2002 ve 2007 yılları arasında kesintisiz büyümüştür. Ancak sanayi ve hizmet sektöründe yaşanan yüksek büyüme performansına rağmen istihdamdaki büyüme zayıf kalmıştır. Bu durum Türkiye'de istihdamsız büyüme olarak adlandırılmaktadır (Yeldan, 2010:14-15). Türkiye'de istihdamsız büyümenin temel sebepleri arasında işgücü verimliliğinde artış, ithalatın artış göstermesi, yatırımlarda görülen erozyon, işgücü piyasasının katılıkları, işgücü maliyetleri ve kayıt dışılığın yüksekliği bulunmaktadır (Murat & Eser, 2013:115-117). Yaşanan 2008 global krizinin etkisiyle Türkiye'de işsizlik oranları çift haneli rakamlarda yapışkanlık göstermiştir. Bu sonucun oluşmasında kırdan kente göçün, nüfus artışının, istihdam sağlayacak yetersiz yatırım kapasitesinin ve işgücü piyasası katılıklarının etkisi bulunmaktadır (Gürsel vd., 2004:15-16). Şekil 1'de global kriz öncesi ve sonrası Türkiye'nin işsizlik oranları gösterilmektedir. Küresel krizin etkileri ülkemizde 2008'in 3. çeyreğinden itibaren artarak hissedilmeye başlanmıştır. Krizin etkisiyle Türkiye'de işsizlik oranı yaklaşık ortalama 5 puan artmıştır ve 2009 yılının Şubat ayında %14,8 ile zirve yapmıştır. Bu tarihten sonra 2012 yılının sonuna kadar işsizlik oranında azalma gözlemlenmektedir.

**Şekil 1: Türkiye'de İşsizlik Oranı (%) (2005 Ocak-2014 Ocak)**



**Kaynak:** TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur (03.08.2020).

Yine Şekil 1'den görüldüğü üzere kriz dönemindeki işsizlik oranı artışı ve kriz sonrası toparlanma dönemindeki işsizlik oranı azalışının ivmeleri birbirinden farklıdır. Kriz dönemindeki işsizlikteki artış oldukça hızlıdır ve 2008 Mayıs ayından sonra 9 ay içerisinde işsizlik oranında 6,3 puan artış görülmüştür. Türkiye global kriz döneminde işsizlikle



mücadelede başarılı bir dizi önlem<sup>2</sup> almasına rağmen işsizlikte meydana gelen artışın telafi edilmesi için geçen süre ise 30 ayı bulmuştur. Diğer yandan Euro bölgesi ülkelerinin işsizlik oranı ortalaması kriz öncesi oranlara geri dönememiştir. Bahsi geçen bölgede 2007 yılında işsizlik oranları ortalaması %7,6 iken, 2013'te %10,8 seviyesine çıkmıştır. Özellikle İspanya, Yunanistan ve İrlanda ülkelerinde %20'lere yaklaşan ve bu oranı aşan işsizlik oranlarıyla karşılaşmıştır. Özellikle gençler ve kadınlar krizden daha fazla etkilenmişlerdir (Korkmaz vd., 2013:114-115). İşsizliğin artması birçok ekonomik ve toplumsal sorunu beraberinde getirdiği için, işsizlik oranını oluşturan unsurların daha yakından incelenmesi, işsizlikle mücadelede daha etkin politikaların oluşturulması ve ilgili kırılgan gruplara yönelik özel politikalar geliştirilmesi ve uygulanması gereklidir. Bu amaçla bu çalışmada global kriz döneminde cinsiyet ve yaş gruplarına göre işsizlik sorunu daha yakından incelenmektedir.

### 3. Cinsiyet ve Yaş Gruplarına Göre İşsizlik Oranları

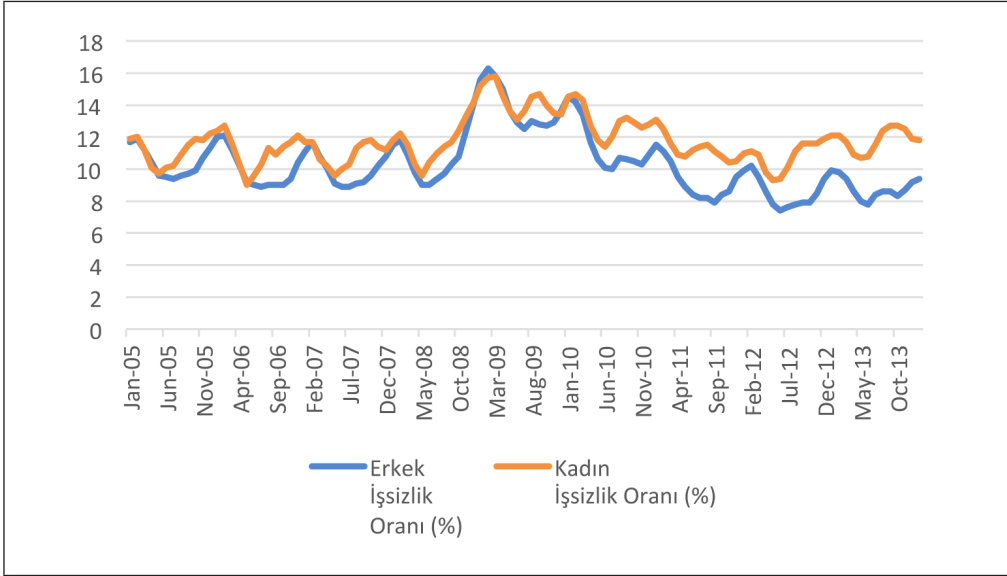
Kriz ve toparlanma dönemlerinde erkek ve kadın işsizlik oranlarının seyri incelendiğinde farklı eğilimler görülmektedir. Şekil 2'de gösterildiği üzere erkek ve kadın işsizlik oranları dönem dönem birbirinden ayrılmaktadır. Şekilden anlaşıldığı üzere erkek ve kadın işsizliği mevsimsel olarak birbirinden farklı tepkiler göstermektedir. Kriz öncesinde erkek ve kadın işsizlik oranları trend açısından birbirine yakın seyrederken, kriz sonrası dönemde kadın işsizlik oranları erkek işsizlik oranlarının üzerine çıkmıştır. Diğer yandan kriz döneminde erkek işsizlik oranlarındaki artış kadınlara göre daha hızlıdır. Kriz döneminin hissedildiği ilk dönemde erkek işsizlik oranları bir yılda (Mart 2008-Mart 2009) yaklaşık 5 puan artış göstermiştir.

Kriz döneminde kadın işsiz sayısının daha az artması, tarımda artan ücretsiz aile işçiliği ve kadınların kendi işlerini yapmasından kaynaklanmaktadır. Kriz döneminde kendi hesabına çalışan kadın sayısı hızla artmaktadır. Toparlanma döneminde ise kadınların işgücüne katılımının artması sebebiyle kadın işsiz sayısı, erkekler kadar hızlı azalmamaktadır (Dinççağ & Dündar, 2011:1-2).

---

2 Bu önlemler arasında istihdam maliyetlerinin düşürülmesi, İŞKUR işgücü piyasası program kapsamının genişletilmesi, genç ve kadın istihdamında sosyal güvenlik primlerinin düşürülmesi, işsizlik sigortası ödemeleri ve kısa çalışma ödeneğinin artırılması ve toplum yararına çalışma programlarının hayata geçirilmesi bulunmaktadır (Korkmaz vd., 2013:123).

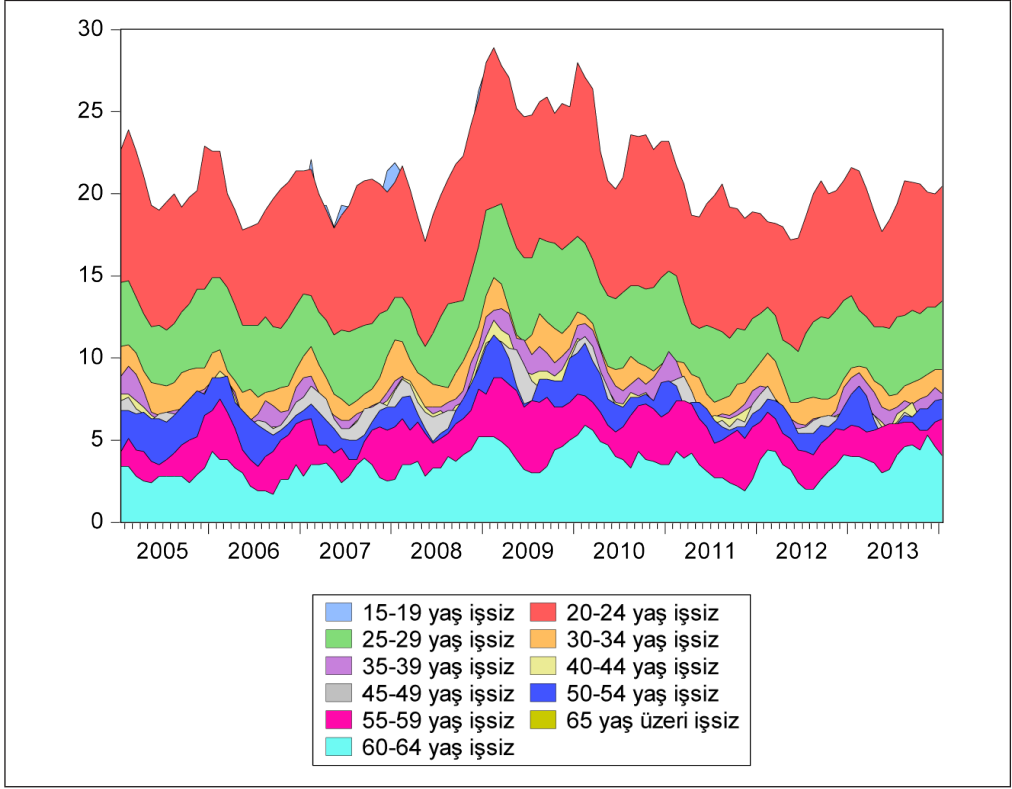
Şekil 2: Türkiye’de Erkek ve Kadın İşsizlik Oranları (%) (2005 Ocak-2014 Ocak)



**Kaynak:** TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur (04.08.2020).

Yaş gruplarına göre işsizlik oranları Şekil 3’te sunulmaktadır. Buna göre tüm yaş gruplarında işsizlik oranları global kriz döneminde artış göstermiştir. Ancak krizden en çok etkilenen gruplar sırasıyla 20-24 yaş grubu, 25-29 yaş grubu ve 30-34 yaş grubudur. En az etkilenen kesim ise 60 yaş üzeri gruplardır. Bu noktada global kriz dönemiyle birlikte Avrupa ülkelerine benzer biçimde ülkemizde de genç işsizlik önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemizin genç bir nüfus yapısına sahip olması ve yeterli istihdam olanaklarının kriz döneminde oluşturulamaması genç işsizliğin temel sebeplerinden birisidir (Demircan, 2012:16). Türkiye’de genç işsizlik, yetişkin işsizliğin üzerinde seyretmektedir. Gelişmiş ülkelere yakınsamaya çalışan bir ülke olarak işgücü piyasasında gençlere yeni istihdam olanaklarının sağlanması, gençlerin işgücü piyasasına girişinin kolaylaştırılması ve işsizliğe kalıcı çözümler üreten istihdam politikalarının geliştirilmesi şarttır. Ayrıca genç nüfus içerisinde eğitim seviyesi yüksek kesimin işsizlik oranlarının, eğitim seviyesi düşük olan kesime nazaran yüksek olması ayrı bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Çondur & Bölükbaş, 2014:84-85).

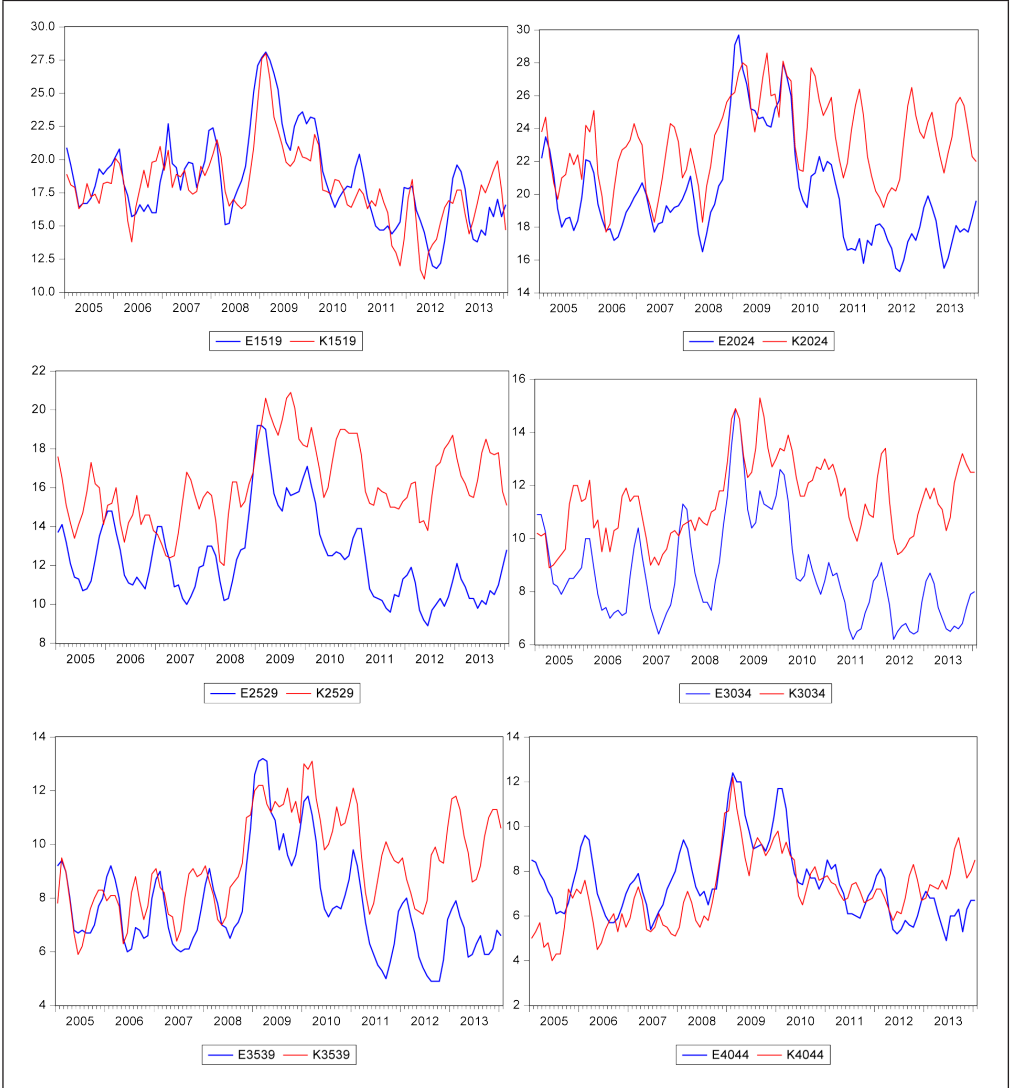
**Şekil 3: Türkiye’de Yaş Grupları Açısından Genel İşsizlik Oranları (%) (2005 Ocak-2014 Ocak)**



**Kaynak:** TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur (04.08.2020).

Şekil 4’te ise farklı yaş gruplarında erkek ve kadın işsizlik oranları bir arada verilmektedir. Grafikler incelendiğinde bazı yaş gruplarında kriz öncesi ve sonrasında serilerin birbirinden ayrıştığı gözlemlenmektedir. Örneğin 20-24, 25-29 ve 35-39 yaş gruplarında kadın işsizlik oranları kriz sonrasında erkek işsizlik oranlarının üzerinde seyretmektedir. Genç kadınların erkeklere göre krizden daha fazla etkilendiği buradan anlaşılmaktadır. Ancak 30-34 yaş grubunda erkek işsizlik oranları kriz sonrasında kadın işsizlik oranlarının üzerine çıkmıştır. İlgili gruplarda farklılaşmanın nedenleri incelendiğinde vasıfsız genç erkeklerin inşaat ve turizm sektöründe, vasıfsız genç kadınların ise dokuma ve giyim sektöründe kayıt dışı iş buldukları bilinmektedir. Yine genç vasıfsız kadınlar evlenince işgücünden çekilmektedir (Ercan, 2010:78). Kriz nedeniyle işlerini kaybeden kişiler (ağırlıklı erkekler), krizin etkilerinin geçmeye başlaması sonrasında ihracat ve üretim artışıyla birlikte işlerine geri dönmektedirler (Ercan, 2010:98). Diğer taraftan 15-19 ve 40-44 yaş gruplarında erkek ve kadın işsizlik serileri birbirlerine benzer eğilimler göstermektedir. Ayrıca 45-49, 50-54, 55-59, 60-64 ve 65 yaş üzeri işsizlik oranlarında kriz öncesinde serilerde birbirinden ayrışma görülmektedir ve kriz sonrasında da bu ayrışma devam etmektedir. Bu ayrışmalarda umudunu kaybederek işgücünden çekilen erkek çalışanlar ve kayıt dışılığın yaygınlaşmasının etkisi bulunmaktadır (Yeldan, 2010:20).

**Şekil 4: Farklı Yaş Gruplarında Erkek ve Kadın İşsizlik Oranları (%)  
(2005 Ocak-2014 Ocak)**



Şekil 4 devam



**Kaynak:** TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur (04.08.2020).

Yukarıda verilen şekillerde cinsiyet ve yaş gruplarında görülen ayrışmalar, işsizlik oranlarının analizinin daha detaylı yapılması ve farklılıkların anlaşılır kılınması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bunun için işsizlik histerisine ilişkin Fourier durağanlık analizi, farklı gruplar için gerçekleştirilecektir. Bunun öncesinde çalışmamızda Türkiye’de işsizlik histerisine ilişkin literatürden bahsedilmektedir.

#### 4. Literatür

Bu çalışma Türkiye'ye ilişkin işsizlik histerisi analizi yaptığından ötürü, literatür taramasında sadece Türkiye'de işsizlik histerisini ele alan çalışmalar bir araya getirilmiştir. Ancak bir bilgi olarak ifade edilmelidir ki, Avrupa ülkelerinde de global krizle birlikte işsizlik oranlarında artış meydana gelmiş ve işsizlik histerisi bulgusu elde edilmiştir (Guichard & Rusticelli, 2010). Türkiye'ye ilişkin literatür özeti Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1 incelendiğinde çalışmaların; dönem, veri seti, yöntem ve bulgular itibariyle farklılaştığı görülmektedir. Genel olarak çalışmalarda genel işsizlik oranı kullanılmıştır. Genel işsizlik oranı dışında farklı veri setini ele alan çalışmalar detaylarda belirtilmiştir. Bulgular incelendiğinde çalışmaların geneli itibariyle dönemler ve kullanılan yöntemler farklılaşsa da işsizlik histerisi bulgusu Türkiye'de geçerlidir. Çalışmalardan genel işsizlik oranını kullanıp doğal oran bulgusuna erişen tek çalışma Gürüş vd. (2015)'dir. Diğer doğal oran bulgusuna erişen çalışmaların ise sektörel işsizlik oranlarını kullandığı görülmektedir (Güloğlu & İspir, 2011; Çınar vd., 2014).

Genel işsizlik oranı kullanımı dışında; yaş grupları için işsizlik oranı (Erbay, 2016), genç işsizlik oranı (Yavuzaslan vd., 2017; Çelik & Küçükale, 2018), bölgesel işsizlik oranı (Gözgör, 2012), tarım ve tarım dışı işsizlik oranı (Akcan, 2018; Çelik & Küçükale, 2018) ve cinsiyete göre işsizlik oranı (Çelik & Küçükale, 2018; Çemrek & Şeker, 2020) için analizler yapılmıştır. Bu çalışmalar da işsizlik histerisi bulgusunu teyit etmektedir. Cinsiyet ve medeni duruma göre işsizlik oranı analizinde, bekar erkek ve evli kadın serilerinde işsizlik histerisi bulgusu elde edilirken, evli erkek ve bekar kadın serilerinde işsizlik kriz öncesi doğal oran seviyesine geri dönmektedir (Çiçen, 2020a).

**Tablo 1: Türkiye'de İşsizlik Oranı Histerisi Literatürü**

Yazarlar	Dönem ve Veri Seti	Yöntem	Sonuç
Küçükale (2001)	1950-1995 (Yıllık)	Kalman Filtresi	İşsizlik histerisi bulgusu
Pazarlıoğlu & Çevik (2007)	1923-2005 (6 aylık)	Ratchet Modeli	İşsizlik histerisi bulgusu
Barışık & Çevik (2008)	1923-2006 (Yıllık)	Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri, Yarı Parametrik Güçlü Hafıza Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Yılcı (2009)	1923-2007 (Yıllık)	Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Güloğlu & İspir (2011)	1988-2008 (Yıllık) (Sektörel işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmalı Panel Birim Kök Testi	Doğal oran bulgusu
Koçyiğit, Bayat & Tüfekçi (2011)	1923-2010 (Yıllık)	Yapısal Kırılmasız Birim Kök Testi, Yumuşak Geçişli Otoregresif Modeller (STAR)	İşsizlik histerisi bulgusu

**Tablo 1 devam**

Gözgör (2012)	2004-2011 (Yıllık) (Bölgesel işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmalı Panel Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Bildirici vd. (2012)	2000-2010 (Yıllık)	Faktör Analizi	İşsizlik histerisi bulgusu
Arısoy (2013)	2005/1-2011/11 (Aylık)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testi, Yarı Parametrik Uzun Hafıza Testi	İşsizlik histerisi bulgusu
Bayat vd. (2013)	1923-2011 (Yıllık)	Yapısal Kırılmasız Birim Kök Testleri, Markov Rejim Değişim Modeli	İşsizlik histerisi bulgusu
Çınar vd. (2014)	1988-2008 (Yıllık) (Sektörel ve genel işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisinin reddi
Saraç (2014)	2005/1-2013/7 (Aylık)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri, Otoregresif (TAR) Modeli	İşsizlik histerisi bulgusu
Özkan & Altınsoy (2015)	1988-2014 (Yıllık)	Yapısal Kırılmasız ve Fourier Birim Kök Testleri	İşsizlik ve istihdamda histeri bulgusu
Bayrakdar (2015)	2000/1-2013/4 (Çeyreklik)	Yapısal Kırılmasız ve Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi	İşsizlik histerisi bulgusu
Mercan vd. (2015)	1923-2013 (Yıllık) ve 1992/1-2013/1 (Çeyreklik)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testi, Panel Birim Kök Testi	İşsizlik histerisi bulgusu
Gürüş vd. (2015)	1970-2014 (Yıllık)	Doğrusal Olmayan Birim Kök Testi	Doğal oran bulgusu
Ağazade (2016)	2005/1-2015/10 (Aylık)	Doğrusal Olmayan Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Çekiç (2016)	1923-2007 (Yıllık)	Yapısal Kırılmasız ve Fourier Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Erbay (2016)	2005/1-2014/12 (Aylık) (Yaş grupları işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Karagöz & Saraç (2016)	2005/1-2016/3 (Aylık)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri, Eşik Değer Regresyon	İşsizlik histerisi bulgusu

**Tablo 1 devam**

Yavuzaslan vd. (2017)	2005/1-2017/12 (Aylık) (Genç işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Taş & Uğur (2017)	1980-2013 (Yıllık)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Tekin (2018)	2005/1-2017/12 (Aylık)	Yapısal Kırılmasız ve Fourier Birim Kök Testi	İşsizlik histerisi bulgusu
Akcan (2018)	2005/1-2017/7 (Aylık) (Tarım ve tarım dışı işsizlik oranları)	Yapısal Kırılmasız ve Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Çelik & Küçükkale (2018)	1998/2-2015/1 (Aylık) (Genel işsizlik oranı, kadın ve erkek işsizlik oranı, genç işsizlik oranı, tarım dışı işsizlik oranı)	Rachet Modeli	Yetişkin işsizliği dışında tüm işsizlik oranı serilerinde histeri etkisi bulgusu
Çemrek & Şeker (2020)	2005/1-2019/6 (Aylık) (15 yaş üzeri kadın işsizlik oranı)	Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu
Çiçen (2020a)	2005/1-2014/1 (Aylık) (Cinsiyet ve medeni duruma göre işsizlik oranı)	Fourier Durağanlık Analizi	Bekar erkek ve evli kadın serilerinde işsizlik histerisi bulgusu. Evli erkek ve bekar kadın serilerinde doğal oran bulgusu.
Çiçen (2020b)	2005/1-2015/12 (Aylık)	Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Birim Kök Testleri	İşsizlik histerisi bulgusu

**Kaynak:** Çiçen (2020b)'den yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur (09.08.2020).



## 5. Ekonometrik Metodoloji

Bu çalışmanın uygulama kısmında FKPSS durağanlık testi uygulanmıştır. Literatürde önemli yapısal kırılmasız bir test olan KPSS testini Becker vd. (2006) Fourier fonksiyonu kullanarak geliştirmişlerdir. Fourier fonksiyonları sinüs ve kosinüs terimleri kullanarak doğrusal olmayan değişimleri yakalamaktadır.

FKPSS yönteminin belirgin bazı artıları bulunmaktadır. Bu yöntemde modelin tahmininden önce kırılma sayısını bulmaya gerek yoktur. Ayrıca bu test, sadece hızlı gelişen kırılmaları değil, yavaş seyreden değişimleri de tespit edebilmektedir. Bununla birlikte yöntemin önemli üstünlüklerinden bir tanesi de Fourier fonksiyonu kullanımında bulunan kırılma sayısı, serbestlik derecesini azaltmadığı için testin gücünü azaltmamaktadır. Modeldeki kırılma sayısı, tepe noktası sayısı olarak modelce belirlenen frekans sayısı ( $k$ )'dır.

Becker vd. (2006)'nin veri oluşturma süreci şu şekildedir:

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' \gamma + r_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$r_t = r_{t-1} + \mu_t \quad (2)$$

(1) ve (2) numaralı denklemlerde  $\varepsilon_t$  durağan hata terimini,  $u_t$  ise  $\sigma_u^2$  varyansla bağımsız özdeş dağılmış hata terimini göstermektedir. Trigonometrik terimleri içeren vektör  $Z_t = \left[ \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right), \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \right]$  şeklindedir. Bu denklemde  $t$  trend terimi,  $T$  örnek büyüklüğü ve  $k$  frekans değeridir.

Durağanlık hipotezinin  $H_0: \sigma_u^2 = 0$  test istatistiğinin hesaplanması için aşağıda verilen sabit veya sabit ve trendli modellerden birisi tahmin edilir ve kalıntılar hesaplanır:

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (3a)$$

$$y_t = \alpha_0 + \beta t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (3b)$$

(3a) numaralı model durağanlık temel hipotezini sınarken, (3b) numaralı model trend durağanlık temel hipotezini sınamaktadır. Test istatistiği şu şekilde hesaplanır:

$$\tau_\mu(k) \text{ veya } \tau_t(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{S}_t(k)^2}{\sigma^2} \quad (4)$$

(4) numaralı modelde  $\tilde{S}_t(k) = \sum_{j=1}^t \tilde{e}_j$  iken,  $\tilde{e}_j$  (3a) ve (3b) modellerinden elde edilen en küçük kareler (EKK) kalıntılarıdır. Becker vd. (2006)  $\tilde{\sigma}^2$  tahminini şu şekilde yapmaktadır:

$$\tau_\mu(k) \text{ veya } \tau_t(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{S}_t(k)^2}{\delta^2} \quad (5)$$

(5) numaralı denklemde  $\tilde{Y}_j$  (3a) ve (3b) numaralı denklemlerden elde edilen j. örneklem otokovaryansı;  $w_j, j = 1, 2, \dots, l$  ağırlık dizisi ve  $l$  kırpma gecikme parametresidir.  $k$  ise minimum EKK kalıntısını veren frekans değeridir.

Diğer yandan veri oluşturma sürecinde doğrusal olmayan trend mevcut değilse, geleneksel KPSS testi FKPSS testine nazaran daha güçlüdür. Bundan ötürü analize başlarken doğrusal olmayan bir trendin yokluğunu test etmek ( $H_0: \gamma_1 = \gamma_2 = 0$ ) gereklidir. Bu hipotez için kullanılacak F testi istatistiği şu şekilde hesaplanır:

$$F_i(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1(k)) / 2}{SSR_1(k) / (T - q)} \quad i = \mu, \tau \quad (6)$$

(6) numaralı denklemde  $SSR_1(k)$ , (3a) veya (3b) denkleminde elde edilen kalıntı kareler toplamını (KKT),  $SSR_0$  trigonometrik terimlerin olmadığı regresyonun (boş hipotezin geçerli olduğu) KKT'sini ve  $q$  bağımsız değişken sayısını göstermektedir. F testinde boş hipotez reddedildiğinde denkleme eklenen trigonometrik terimler anlamlıdır ve FKPSS kullanılması uygundur. Aksi durumda geleneksel KPSS testi uygulanır. FKPSS durağanlık testi sonucuna göre boş hipotez reddedilirse, seri birim köklüdür ve durağan değildir.

## 6. Veri ve Bulgular

Bu çalışmada veri seti olarak global krizi içine alan 2005 yılının Ocak ayı ile 2014 yılının Ocak ayı arası dönem ele alınmıştır. Veriler Türkiye İstatistik Kurumu'ndan (TÜİK'ten) temin edilmiştir. TÜİK işgücü istatistikleri hesaplamasında Şubat 2014 sonrasında revizyona gitmiştir. Bu sebeple kullanılan veriler 2014 yılının Ocak ayı itibarıyla sonlandırılmıştır. Çalışmada cinsiyet ve yaş gruplarına göre 15 yaş ve üzeri işsizlik oranları kullanılmıştır. Yaş grupları 15-19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-64 ve 65 yaş üzeridir. Cinsiyet açısından erkek ve kadınlar ayrı ayrı incelendiği gibi bahsedilen yaş grupları için genel işsizlik oranındaki değişim de analiz edilmiştir.

Analizde deterministik kısmın yapısı test sonuçlarını etkileyebilmektedir. Ayrıca aylık işsizlik verilerinde mevsimsel dalgalanmalar baskın olabilmektedir. Şekil 4'te verilen grafikler incelendiğinde birçok seride pozitif trend gözlemlenmektedir. Ancak bazı serilerde trendin varlığı net değildir. Bu sebeple her bir işsizlik serisi için trendin anlamlı olup olmadığı kurulan rassal yürüyüş modelleriyle test edilmiştir. 22 işsizlik serisinin 20'sinde (50-54 yaş grubu erkek ve 65 yaş üzeri kadın hariç) trend anlamlı bulunmuştur. Bu sebeple çalışmada metodoloji kısmında bahsedilen (3b) denklemindeki sabit ve trendli model kullanılmıştır. Ayrıca burada kullanılan sabit ve trendli FKPSS modelinin sağlamlığını görmek için sabit ve trendli standart ADF<sup>3</sup> testiyle de karşılaştırma yapılmıştır. Genel, erkek ve kadın işsizlik serilerinin tüm alt gruplarında FKPSS ve ADF'nin sabit ve trendli modellerinde testlerin işaret ettiği sonuçlarda yüksek tutarlılık bulunmaktadır<sup>4</sup>.

Serilere uygulanan durağanlık testi sonuçları Tablo 2'de sunulmaktadır:

3 Fourier ADF (FADF) testinde tüm değişkenlerin trigonometrik terimleri anlamsız olduğundan FADF testi kullanılamaz. Bu sebeple FADF yerine standart ADF testi ile karşılaştırma yapılmıştır.

4 Diğer yandan sabitli FKPSS ile sabitli ADF modelleri karşılaştırıldığında tüm işsizlik serilerinde bulguların tutarlılığı oldukça düşüktür. Örneğin %1 anlamlılık seviyesinde erkek işsizlik serilerinde 11 gruptan sadece 2 tanesi aynı sonuca işaret etmektedir. Kadın işsizlik serilerine ait 11'er gruptan hiçbirisi aynı sonucu vermemektedir.

Tablo 2: Duraganlık Testi Sonuçları

<b>Genel İşsizlik</b>	<b>i1519</b>	<b>i2024</b>	<b>i2529</b>	<b>i3034</b>	<b>i3539</b>	<b>i4044</b>	<b>i4549</b>	<b>i5054</b>	<b>i5559</b>	<b>i6064</b>	<b>i65+</b>
Frekans	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1
<b>Min. KKT</b>	603,443	528,761	263,769	202,922	214,278	154,032	126,990	154,122	96,888	61,003	8,476
<b>FKPSS test istatistiği</b>	0,063	0,272	0,255	0,078	0,076	0,073	0,062	0,223	0,058	0,182	0,076
<b>F test istatistiği</b>	29,281	24,496	27,904	20,773	22,726	28,306	31,956	20,856	27,636	16,265	17,038
<b>Erkek İşsizlik</b>	<b>e1519</b>	<b>e2024</b>	<b>e2529</b>	<b>e3034</b>	<b>e3539</b>	<b>e4044</b>	<b>e4549</b>	<b>e5054</b>	<b>e5559</b>	<b>e6064</b>	<b>e65+</b>
Frekans	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1
<b>Min. KKT</b>	735,145	688,492	359,025	251,110	250,919	178,791	155,298	198,318	133,688	99,613	13,887
<b>FKPSS test istatistiği</b>	0,062	0,079	0,073	0,077	0,072	0,068	0,051	0,206	0,063	0,228	0,071
<b>F test istatistiği</b>	28,790	26,749	21,765	21,018	23,730	31,090	31,956	18,935	41,305	15,984	20,988
<b>Kadın İşsizlik</b>	<b>k1519</b>	<b>k2024</b>	<b>k2529</b>	<b>k3034</b>	<b>k3539</b>	<b>k4044</b>	<b>k4549</b>	<b>k5054</b>	<b>k5559</b>	<b>k6064</b>	<b>k65+</b>
Frekans	1	2	2	2	2	2	1	2	1	3	3
<b>Min. KKT</b>	553,648	505,321	246,978	144,619	177,804	152,578	99,988	104,154	52,540	24,984	7,165
<b>FKPSS test istatistiği</b>	0,064	0,206	0,203	0,242	0,259	0,237	0,076	0,223	0,026	0,121	0,157
<b>F test istatistiği</b>	21,153	13,135	27,593	20,932	21,471	17,790	23,810	20,013	7,995	22,223	14,081

FKPSS testinin kullanılabilirliğini görmek için serilerin F test istatistikleri, F kritik değerleriyle karşılaştırılacaktır<sup>5</sup>. %1 anlamlılık seviyesi dikkate alındığında tüm serilerin hesaplanan F istatistik değerleri (6 numaralı model), F kritik değerinden büyük olduğu için boş hipotez reddedilmektedir ve trigonometrik terimler anlamlıdır. Buna göre tüm seriler için FKPSS testi kullanımı uygundur.

Becker vd. (2006)'e göre FKPSS kritik değerleri, bulunan frekans değeri ve gözlem sayısına göre hesaplanmaktadır. FKPSS test istatistikleri %1 anlamlılık düzeyinde frekans değerinin belirlediği kritik değer ile karşılaştırılmıştır<sup>6</sup>. FKPSS testinde temel hipotez serinin durağan olduğu, alternatif hipotez ise serinin birim kök içerdiği ve durağan olmadığı yönündedir. Durağanlık ve histeriye ilişkin elde edilen bulgular Tablo 3 ve Tablo 4'te özetlenmiştir:

**Tablo 3: Cinsiyet ve Yaş Gruplarına Göre Durağanlık Bulguları**

	Genel İşsizlik	Erkek İşsizlik	Kadın İşsizlik
15-19	Durağan	Durağan	Durağan
20-24	Durağan değil	Durağan değil	Durağan değil
25-29	Durağan değil	Durağan değil	Durağan değil
30-34	Durağan değil	Durağan değil	Durağan değil
35-39	Durağan değil	Durağan değil	Durağan değil
40-44	Durağan değil	Durağan	Durağan değil
45-49	Durağan	Durağan	Durağan değil
50-54	Durağan değil	Durağan değil	Durağan değil
55-59	Durağan	Durağan	Durağan
60-64	Durağan	Durağan değil	Durağan
65+	Durağan değil	Durağan	Durağan

Tablo 3 incelendiğinde birinci olarak genel işsizlik serisinde farklı yaş gruplarında durağanlık farklılaşması göze çarpmaktadır. Özellikle 20-44 yaş arası genç ve orta yaş grubunda yaş gruplarına ait işsizlik serilerinin durağan olmadığı gözlemlenmektedir. Erkek ve kadın işsizlik serileri karşılaştırıldığında 40-44, 45-49 ve 60-64 yaş gruplarının durağanlıklarında farklılaşma görülmektedir. Diğer yandan genel işsizlik ve erkek işsizlik serisi grupları karşılaştırıldığında 40-44, 60-65 ve 65 yaş üzeri gruplarda farklılaşma görülmektedir. Yine genel işsizlik ve kadın işsizlik serisi karşılaştırıldığında 45-49 ve 65 yaş üzeri gruplarda farklılık görülmektedir.

5 F kritik değeri %1 anlamlılık seviyesi için 6,73'tür.

6 Becker vd. (2006:389)'a göre çalışmada kullanılan 109 gözlem sayısına uygun olarak %1 anlamlılık seviyesinde frekans 1'e eşitken FKPSS testinin kritik değeri 0,0716, frekans 2'ye eşitken FKPSS testinin kritik değeri 0,2022, frekans 3'e eşitken FKPSS testinin kritik değeri 0,2103'tür.

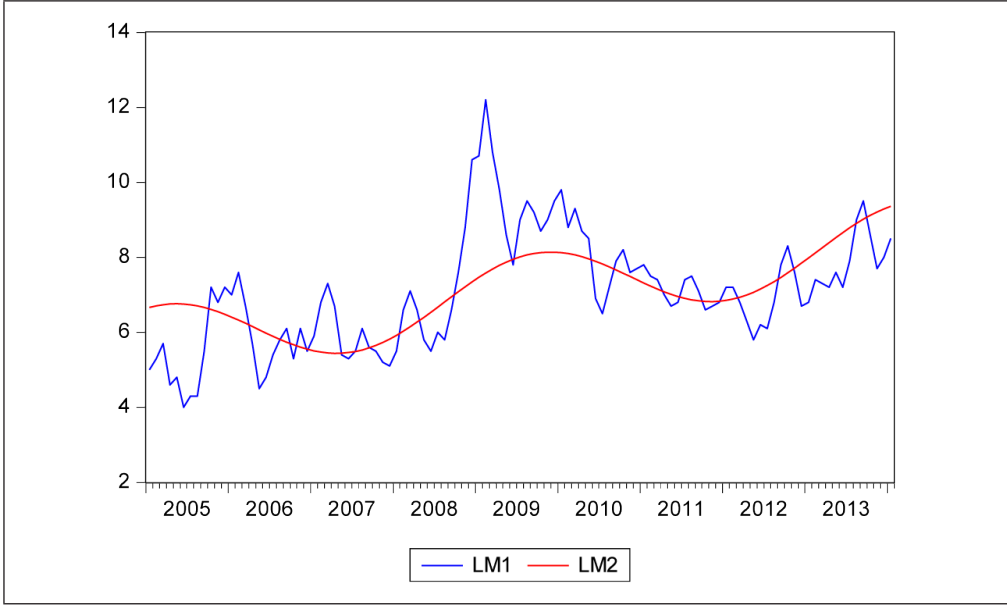
**Tablo 4: Cinsiyet ve Yaş Gruplarına Göre Histeri Bulguları**

	<b>Genel İşsizlik</b>	<b>Erkek İşsizlik</b>	<b>Kadın İşsizlik</b>
15-19	Doğal oran	Doğal oran	Doğal oran
20-24	Histeri	Histeri	Histeri
25-29	Histeri	Histeri	Histeri
30-34	Histeri	Histeri	Histeri
35-39	Histeri	Histeri	Histeri
40-44	Histeri	Doğal oran	Histeri
45-49	Doğal oran	Doğal oran	Histeri
50-54	Histeri	Histeri	Histeri
55-59	Doğal oran	Doğal oran	Doğal oran
60-64	Doğal oran	Histeri	Doğal oran
65+	Histeri	Doğal oran	Doğal oran

Tablo 3 dikkate alınarak Tablo 4 oluşturulduğunda genel işsizlik serisinde histeri etkisi etkin gözükmemektedir. Genel işsizlik serisinde yaşı ilerlemiş gruplarda doğal oran daha fazla karşımıza çıkmaktadır. Diğer yandan kadınların erkeklere nazaran daha fazla işsizlik histerisine sahip olduğu ve kriz döneminde işsizlik oranlarının arttığı görülmektedir. Kadın işsizlik serisinde de ilerleyen yaş gruplarında doğal oran hipotezi geçerlidir. Kadınlarda erkeklerden farklı olarak özellikle 40-44 ve 45-49 yaş gruplarında da histeri etkisine rastlanmaktadır. Öte yandan erkek ve kadın işsizlerinde farklı yaş gruplarında doğal oran veya histeri bulgusu farklılaşmaktadır. Ancak erkek ya da kadın işsizlik serilerine ait bulgular, genel işsizlik serisi bulguları ile karşılaştırıldığında, tek bir cinsiyetin genel işsizlik serisi bulguları üzerinde baskınlığı görülmemektedir.

Şekil 5'te örnek olarak 40-44 yaş gurubuna ait kadın işsizlik oranı serisi verilmektedir. Bu yaş grubuna ilişkin kadın işsizlik oranı serisi (LM1) ve Fourier fonksiyonu (LM2) şekilde gösterilmektedir. İlgili işsizlik serisinde birçok mevsimsel dalgalanma ve kırılma göze çarpmaktadır. Bu işsizlik serisinin analizinde yapısal kırılmalı bir testin uygulanması durumunda, çok sayıda kırılmanın olması testin gücünü azaltacak ve bazı kırılmalar da tespit edilemeyecektir. Ancak şekil incelendiğinde Fourier fonksiyonunun kırılmaları daha başarılı bir şekilde yakaladığı gözlemlenmektedir ve seride histeri etkisi bulgusu elde edilmiştir.

Şekil 5: 40-44 Yaş Grubunda Kadın İşsizlik Oranları (%)



Tablo 3 ve Tablo 4'ten görüldüğü üzere farklı cinsiyet ve yaş gruplarında durağanlık bulguları farklılaşmaktadır. Bu noktada alt gruplardaki ayrışma, bütüncül olarak işsizlik serilerinin durağanlığını nasıl etkilemektedir sorusunu akla getirmektedir. Bu sebeple genel işsizlik, erkek işsizlik ve kadın işsizlik serilerinde alt grup ayrımına gitmeksizin durağanlık analizi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 5'te verilmektedir.

Tablo 5: İşsizlik Serilerinin Durağanlık Test Sonuçları

	Genel İşsizlik	Erkek İşsizlik	Kadın İşsizlik
<b>Frekans</b>	1	1	2
<b>Min. KKT</b>	178,686	234,933	149,046
<b>FKPSS test istatistiği</b>	0,0799	0,0739	0,266
<b>F test istatistiği</b>	30,705	28,997	23,264

Tablo 5'in analizinde de F kritik değeri %1 anlamlılık seviyesi için kontrol edilmiştir. Buna göre genel işsizlik, erkek işsizlik ve kadın işsizlik serilerinde trigonometrik terimler anlamlıdır ve FKPSS testi kullanılabilir. Genel işsizlik oranı için FKPSS test istatistiği, kritik değerden büyük olduğu için ( $0,0799 > 0,0716$ ) boş hipotez reddedilir. Erkek işsizlik oranı için FKPSS test istatistiği ( $0,0739 > 0,0716$ ) olduğu için boş hipotez reddedilir. Kadın işsizlik oranı için FKPSS test istatistiği ( $0,26603 > 0,2022$ ) olduğu için boş hipotez reddedilir. Buna göre genel işsizlik, erkek işsizlik ve kadın işsizlik serileri durağan değildir ve serilerde histeri etkisi bulunmaktadır. Global krizin etkisiyle bu üç seride de doğal işsizlik oranları fiili işsizlik oranlarına yakınsamıştır.

## 7. Sonuç

Türkiye'nin önemli ekonomik problemlerinden bir tanesi yükselen işsizlik oranlarıdır. Türkiye'de işsizlik oranları 2000'li yıllarla birlikte çift haneli rakamlara erişmiş ve global krizin ardından işsizlik oranları tekrar tek haneli rakamlara indirilememiştir. Literatürde genel işsizlik oranlarına ilişkin birçok histeri analizi çalışması bulunmaktadır ancak hangi faktörlerin işsizlik oranlarını artırdığına dair çalışma sayısı sınırlıdır. Bu sebeple Türkiye'de işsizlik oranlarına dair detaylı çalışmalar yapılması ve buradan elde edilecek bulgularla etkin politikalar üretilmesi önem arz etmektedir.

Yaşanan bir kriz veya şok sonrası işsizlik oranları uzun dönem denge değerine geri dönüyorsa doğal oran hipotezi geçerlidir. Ancak şokların etkisi kalıcıysa ve işsizlik oranlarında kriz öncesine göre artış görülüyorsa histeri etkisinden bahsedilmektedir. Yapılan ekonometrik analizde hangi görüşün geçerli olduğunun tespiti için birim kök testleri kullanılmakta ve serinin durağan olup olmadığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmada 2008 global krizinin Türkiye'de işsizlik oranları üzerindeki etkisi cinsiyet ve yaş gruplarına göre analiz edilmiştir. Dönem olarak 2005-2014 yılları arasında aylık verilerden faydalanılmıştır. Ekonometrik analizde güncel tekniklerden FKPSS durağanlık analizi kullanılmıştır.

Çalışmada genel, erkek ve kadın işsizlik oranları serilerine ilişkin 11 farklı yaş grubu ayrı ayrı incelenmiştir. Öncelikle tüm bu serilerde FKPSS testinin uygulanabilir olduğu F kısıt testiyle ortaya konulmuştur. Tüm serilere FKPSS durağanlık testi uygulandığında genel, erkek ve kadın işsizlik serilerinin muhtelif yaş gruplarında durağanlık bulgularının farklılaştığı görülmektedir. 20-44 yaş arası gruplarda işsizliğin tüm serilerde durağan olmadığı gözlemlenmektedir. Yine erkek ve kadın işsizliğin farklı yaş gruplarında durağanlık bulguları değişiklik göstermektedir. Örneğin 40-44 ve 45-49 yaş aralığında erkek işsizlik serileri durağan iken, kadın işsizlik serileri durağan değildir. Kadınların erkeklere nazaran daha fazla işsizlik histerisine sahip olduğu görülmektedir. Diğer bir gözlem olarak kadın işsizlik serisinde ilerleyen yaş gruplarında doğal oran hipotezi geçerlidir. Diğer yandan genel işsizlik serisi bulguları da bazı yaş gruplarında erkek işsizlik ve kadın işsizlik serileri bulgularından farklılaşmaktadır.

Çalışmanın analiz bulgularında farklı cinsiyet ve yaş gruplarında durağan ve durağan olmama bulgusuna rastlanmıştır. Bu sebeple analizin son kısmında genel, erkek ve kadın işsizlik serilerinin durağanlığı da bütünsel olarak test edilmiştir. FKPSS testiyle yapılan analizde bazı alt gruplarda durağanlık görülse de genel işsizlik, erkek işsizlik ve kadın işsizlik serileri durağan değildir ve serilerde histeri etkisi bulunmaktadır. Global krizin etkisiyle bu üç seriye ilişkin işsizlik oranları artmıştır.

Global krizle birlikte artan işsizlik sorununa çözüm olarak işsizlikle mücadele politikaları, işsizliğin nedenlerine ve alt unsurlarına bağlı olarak kapsamlı bir şekilde oluşturulmalıdır. Grafiklerden ve tablolardan anlaşıldığı üzere ülkemizde genç işsizlik oranları, yetişkin işsizlik oranlarının üzerindedir ve kronik bir problem haline dönüşmektedir. Ayrıca kadınların erkeklere göre krizden işsizlikten daha fazla etkilendiği anlaşılmaktadır. Yine farklı yaş grupları incelendiğinde, kimi gruplar işsizlikten etkilenmezken, kimi gruplarda işsizlikte artış görülmektedir.

Bu noktada Türkiye'de nüfusun demografik yapısı, istihdamın sektörel dağılımı, kent ve kırsal arasında yaşanan göçler, yüksek birim işgücü maliyetleri, eğitim sistemi kalitesinin

düşüklüğü, sosyal güvenlik primlerinin yüksekliği, kayıt dışı ekonomi, yüksek vergiler ve mülteci sorunu eksik istihdama ve işsizliğin artmasına neden olmaktadır. Bu konularda cinsiyet ve yaş grubu özellikleri dikkate alınarak istihdamı artırıcı teşvikler üretilmesi, mesleki eğitimlerin verilmesi, yapısal reformların gerçekleştirilmesi ve aktif istihdam politikalarının geliştirilmesi çözüm adına önem arz etmektedir. İşsizliğin azaltılması için sadece büyüme odaklı makro politikalar değil, aynı zamanda mikro ve mezo düzeyde<sup>7</sup> de düzenlemeler getirilmesi zoruridir.

## **Kaynakça**

- Ağazade, S. (2016). Türkiye için işsizlik histerisine karşın doğal oran hipotezinin doğrusal dışı yöntemlerle sınanması. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 6(2), 28-46.
- Akcan, A. T. (2018). Tarım ve tarım dışı sektörlerde işsizlik histerisi. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 24(1), 21-32.
- Arısoy, İ. (2013). Türkiye’de işgücü piyasası göstergelerine etki eden şokların kalıcılığının analizi. *TİSK Akademi*, 8(15), 22-41.
- Barışık, S. & Çevik, E. İ. (2008). İşsizlikte histeri etkisi: Uzun hafıza modelleri. *Kamu İş*, 9(4), 1-36.
- Bayat, T., Kayhan S. & Koçyiğit, A. (2013). Türkiye’de işsizliğin asimetrik davranışının rejim değişim modeliyle incelenmesi. *Business and Economics Research Journal*, 4(2), 79-90.
- Bayraktar, S. (2015). Türkiye için işsizlik histerisi ya da doğal işsizlik oranı hipotezinin geçerliliğinin sınanması. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 45-61.
- Becker, R., Enders, W. & Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Bildirici, M., Ersin, Ö. Ö., Türkmen C. & Yalçınkaya, Y. (2012). The persistence effect of unemployment in Turkey: An analysis of the 1980-2010 period. *Journal of Business Economics & Finance*, 1(3), 22-32.
- Blanchard, O. J. & Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European unemployment problem. In S. Fischer (Ed.), *NBER macroeconomics annual*. Cambridge: MIT Press.
- Çelik, C. & Küçükkale, Y. (2018). İşgücü piyasasına yönelik histeri etkisi: Ratchet modeli ile Türkiye örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 21-40.
- Çemrek, F. & Şeker, T. (2020). Türkiye’de kadın işsizlik oranlarının yapısal kırılmalı birim kök testleri ile incelenmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 117-132.
- Çınar, M., Akay Kanalcı, A. & Yılmaz, F. (2014). A sectoral analysis of hysteresis in unemployment: Evidence from Turkey. *Bilgi Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 69, 29-52.
- Çiçen, Y. B. (2020a). Global krizde cinsiyet ve medeni duruma göre işsizlik histerisi: Türkiye için Fourier durağanlık analizi. *Akademik Hassasiyetler*, 7(13), 505-525.
- Çiçen, Y. B. (2020b). Türkiye’de krizin işsizlik üzerinde kalıcı etkisi: Global kriz dönemi. *İtobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 9(2).
- Çiçen, Y. B. (2020c). Mezo-kurumlar: Tanım, işleyiş ve ekonomideki önemi. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 147-160.
- Çekiç, A. (2016). Unemployment hysteresis with Fourier structural break unit root test: The case of Turkey. *Journal of Applied Research in Finance and Economics*, 2(3), 14-19.

7 Mezo düzeyde ilişkin bilgi için Çiçen (2020c) çalışması incelenebilir.



- Çundur, F. & Bölükbaş, M. (2014). Türkiye’de işgücü piyasası ve genç işsizlik-büyüme ilişkisi üzerine bir inceleme. *Amme İdaresi Dergisi*, 47(2).
- Dinççağ, A. & Dündar, H. Ç. (2011). 2008 Krizin kadın ve erkek işgücüne etkileri. *TEPAV Değerlendirme Notu*. Nisan.
- Demircan, E. (2012). İstihdam ve işgücü piyasası raporu. Karacadağ Kalkınma Ajansı, Kasım.
- Erbay, T. (2016). Türkiye’de işsizliğin histeri etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Working Paper Series*, No:38, İstanbul.
- Ercan, H. (2010). Küresel krizin istihdama etkisi: Türkiye. İçinde Ercan, HE, Taymaz E. ve E. Yeldan (ed.), *Kriz ve Türkiye: Kriz tedbirlerinin etki değerlendirmesi* (ss.75-99). Ankara: ILO Yayını.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58, 1–17.
- Gözcü, G. (2012). Hysteresis in regional unemployment rates in Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 4(9), 175-181.
- Guichard, S. & Rusticelli, E. (2010). Assessing the impact of the financial crisis on structural unemployment in Oecd countries. *OECD Economics Department Working Papers*, No 767, OECD Publishing.
- Güloğlu, B. & İspir, M.S. (2011). Doğal işsizlik oranı mı? İşsizlik histerisi mi? Türkiye için sektörel panel birim kök sınaması analizi. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 205-215.
- Gürsel, S., Levent, H. & Taştı, E. (2004). Türkiye’de işgücü piyasasının kurumsal yapısı ve işsizlik. *TÜSİAD Yayını* (Yayın No. TÜSİADT/2004-11/381), Aralık.
- Güriş, B., Tiftikçigil, B. Y. & Tıraşoğlu, M. (2015). Testing for unemployment hysteresis in Turkey: Evidence from nonlinear unit root tests. *Quality & Quantity*, 51(1), 35-46.
- Karagöz, K. & Saraç, T. B. (2016). İşsizlikte histeri etkisinin Kalman filtresi yaklaşımıyla incelenmesi: Türkiye örneği. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 1(2), 59-72.
- Koçyiğit, A., Bayat, T. & Tüfekçi, A. (2011). Türkiye’de işsizlik histerisi ve Star modelleri uygulaması. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 31(2). 45-60.
- Korkmaz, A., Avsallı, H., Korkut, G., Güner, H. & Tetik, A. (2013). Küresel ekonomik krizde Dünyada ve Türkiye’de işsizlikle mücadelede uygulanan politikalar: Başarılı ve başarısız ülkeler. *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1).
- Küçükale, Y. (2001). Doğal işsizlik oranındaki Keynesyen isteri üzerine klasik bir inceleme: Kalman filtre tahmin tekniği ile Türkiye örneği 1950-1995. *V. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, Adana.
- Mercan, M., Yurttaçıkırmaz, Z.Ç. & Çakmak, F. (2015). İşsizlik histerisi hipotezinin Türkiye, AB-15, AB-27, Oecd ve G-8 ülkeleri için yatay kesit bağımlılığı ve yapısal kırılmalar altında testi: Dinamik panel veri analizi. *TİSK Akademi*, 10(19), 44-65.
- Murat, S. & Yılmaz-Eser, B. (2013). Türkiye’de ekonomik büyüme ve istihdam ilişkisi: İstihdam yaratmayan büyüme olgusunun geçerliliği. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 2(3), 92-123.
- Özkan, Y. & Altınsoy, A. (2015). İşsizlik ve istihdamda histeri etkisi (Türkiye, 1988-2014). *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 16. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Kongresi Özel Sayısı, 123-130.
- Pazarlıoğlu, M. V. & Çevik, E. İ. (2007). Ratchet model: 1939-2005 dönemi Türkiye uygulaması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 17-34.
- Phelps, E. S. (1967). Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time. *Economica*, 34(3), 254–81.

- Phelps, E. S. (1968). Money-wage dynamics and labor-market equilibrium. *Journal of Political Economy*, 76(4), 678–711.
- Saraç, T. B. (2014). İşsizlikte histeri etkisi: Türkiye örneği. *Ege Akademik Bakış*, 14(3), 335-344.
- Taş, S. & Uğur, B. (2017). Türkiye için işsizlik histerisi mi, yoksa doğal oran hipotezi mi geçerlidir?. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 25-45.
- Tekin, İ. (2018). Türkiye’de işsizlik histerisi: Fourier fonksiyonlu durağanlık sınamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 97-127.
- Tobin, J. (1997). Supply constraints on employment and output: NAIRU versus natural rate. *Cowles Foundation for Research in Economics*.
- Yavuzaslan, K., Damar, Ö., Sönmez, B., Özdaş, B., Uyar, N. & Akılotu, E. (2017). Türkiye’de genç işsizliğinin, işsizlik histerisi hipotezi çerçevesinde yapısal kırılmalar testi ile analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 2(2), 21-32.
- Yeldan, E. (2010). Küresel kriz ve Türkiye: Mali canlandırma önlemlerinin istihdam ve işgücü piyasaları üzerindeki etkilerinin makroekonomik değerlendirilmesi. İçinde Ercan, H., Taymaz E. ve E. Yeldan (ed.), *Kriz ve Türkiye: Kriz tedbirlerinin etki değerlendirmesi*, (ss. 9-41). Ankara: ILO Yayını.
- Yılcı, V. (2009). Yapısal kırılmalar altında Türkiye için işsizlik histerisinin sınanması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2), 324-335.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

In the literature, studies on Turkey's unemployment rates reveal the presence of unemployment hysteresis in different periods in general. However, sub-components that decrease or increase unemployment rates are not taken into account in these studies. The aim of this study is to analyze the unemployment hysteresis that emerged in the unemployment rates during the 2008 global crisis in terms of gender and age groups. Because in Turkey, there are differences in unemployment rates in gender and age groups series, and these differences need to be understood. So, more effective unemployment policies can be formed with the findings obtained.

### **Literature Review**

When the literature is examined for Turkey; the studies differ in terms of period, data set, method and findings. In general, the overall unemployment rate was used in the studies. Apart from the overall unemployment rate, there are also studies dealing with different data sets. Periods and methods used in the majority of these studies examined differ, but the finding of unemployment hysteresis is valid in Turkey.

Güriş, Tiftikçigil & Tıraşoğlu (2015) is the only study that uses the overall unemployment rate and reaches the natural rate finding. Sectoral unemployment rates were used in studies accessing other natural rate findings (Güloğlu & İspir, 2011; Çınar, Akay & Yılmaz, 2014). Apart from the use of the general unemployment rate; the unemployment rate for age groups (Erbay, 2016), the youth unemployment rate (Yavuzaslan et al., 2017; Çelik & Küçükkale, 2018), regional unemployment rate (Gözgör, 2012), agricultural and non-agricultural unemployment rate (Akcan, 2018; Çelik & Küçükkale, 2018) and gender unemployment rate (Çelik & Küçükkale, 2018; Çemrek & Şeker, 2020) were analyzed. In these studies, there was also a finding of unemployment hysteresis.

### **Methodology**

Fourier KPSS stationarity technique was used in our study which was developed by Becker et al. (2006) by using the Fourier function. Fourier functions capture nonlinear changes using the sine and cosine terms. In this method, there is no need to find the number of breaks before estimating the model. In addition, this test can detect not only rapid breaks but also slow changes. Another advantage of the method is that the power of the test does not decrease, since the number of breaks found in the use of the Fourier function does not reduce the degree of freedom.

In this study, the data for the period between 2005 and 2014 was used, which includes the global crisis. Monthly data was obtained from the Turkey Statistical Institute. In the study, 11 separate unemployment rate series were used according to gender and age groups. Also the change in the overall unemployment rate for the mentioned age groups was also analyzed.

### **Results and Conclusions**

In this study, unemployment hysteresis analysis was carried out according to gender and age groups. A study that takes these elements together for Turkey has not been found in the

literature. According to the findings, men and women unemployment are affected at different levels and while some age groups are not affected by unemployment, in some age groups increases in unemployment rates occur. Summing up the findings, the hysteresis effect was found in the overall series of unemployment rates. However, in these series, the natural rate finding is more common in older age groups. On the other hand, it is observed that women have more unemployment hysteresis than men especially in the 40-44 and 45-49 age groups. At this point, the analysis of unemployment rates according to both gender and age groups reveals new findings and contributes to the literature in terms of the economic policies to be formed.

At this point, the demographic structure of the population in Turkey, the sectoral distribution of employment, migrations between urban and rural areas, high labor costs, the education system, the informal economy and the refugee problem causes a rise in unemployment and underemployment. In these matters, taking into account the gender and age group characteristics, incentives to increase employment, vocational training, structural reforms and active employment policies should be developed. Growth-oriented macro policies alone are not sufficient to reduce unemployment. At the same time, regulations should be introduced at the micro and meso level.

Research Article / Araştırma Makalesi

## CAUSALITY RELATIONSHIP BETWEEN STOCK LIQUIDITY AND CORPORATE CASH HOLDINGS\*

Asst. Prof. Narman KUZUCU 

Beykent University, FEAS, İstanbul, Turkey, (narmankuzucu@beykent.edu.tr)

### ABSTRACT

Recent research documents evidence that stock liquidity and asset liquidity are associated. In the literature, some research finds the effect of asset liquidity on stock liquidity whereas some finds the effect of stock liquidity on corporate liquidity. This study examines the causality relationship between a firm's stock liquidity and its cash holdings. We use Granger causality for a dataset of listed non-financial companies. We find bidirectional causality between the two variables. The evidence shows that the causality from stock liquidity to cash holdings is weaker than the otherwise. Furthermore, our findings imply that investors are more reliant on firm's cash holdings for valuation of smaller firms. The results support that small firms have more information asymmetry.

**Keywords:** Cash holdings, Causality, Liquidity, Stock Liquidity.

## HİSSE SENEDİ LİKİDİTESİ İLE İŞLETMELERİN NAKİT VARLIKLARI ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİ

### ÖZET

Son araştırmalar hisse senedi likiditesi ile işletme likiditesinin ilişkili olduğuna dair kanıtlar raporlamaktadır. Literatürde, bazı araştırmalar işletme likiditesinin hisse senedi likiditesine etkisini incelerken, bazıları ise hisse senedi likiditesinin kurumsal nakit varlıklar üzerindeki etkisini incelemektedir. Bu çalışmada, hisse senedi likiditesi ile işletmelerin nakit varlıkları arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Granger nedensellik testi kullanılarak, finans sektörü dışındaki halka açık şirketlerin verileri analiz edilmiştir. Değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Kanıtlar, hisse senedi likiditesinden nakit varlıklara doğru olan nedenselliğin, aksi yönlü nedensellikten daha zayıf olduğunu göstermektedir. Ayrıca bulgularımız, yatırımcıların daha küçük işletmelerin değerlemesinde, şirketlerin ellerindeki nakit varlıklara daha fazla güven duyduklarını göstermektedir. Sonuçlar, küçük işletmelerde daha fazla bilgi asimetrisi olduğu görüşünü desteklemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Hisse Senedi Likiditesi, Likidite, Nakit Varlıklar, Nedensellik.

\* This article is the revised and extended full paper of the study which is presented with the title "Causality Relationship between Stock Liquidity and Corporate Cash Holdings" at 8th Istanbul Finance Congress on November 1, 2019 in Istanbul.

## **1. Introduction**

Studies document that cash holdings of firms have increased dramatically for several decades. Thus, cash holdings have become one of the significant assets for companies. This phenomenon has causes and effects that many research studies examine the determinants and the implications of holding excess cash. There has been a large literature on the motives for holding cash. Recently further analysis investigates the effects of cash holdings on stock liquidity (Gopalan et al., 2012; Charoenwong et al., 2014; Hu et al., 2019; Nyborg & Wang, 2019). This paper focuses on the causality relationship between cash holdings and stock liquidity and the direction of the causality with evidence from an emerging market.

The research contributes to the literature in two ways. First, existing literature does not investigate the direction of the relationship between corporate cash holdings and stock liquidity. This paper fills this blank by investigating and finding a bidirectional causality relationship. Accordingly, corporate liquidity and market liquidity of the firm are interrelated. The second contribution is related to the size effect. The research suggests that size of the company matters in the relationship between stock liquidity and corporate liquidity.

Stock liquidity has gained interest in particular, after the global financial crisis of 2008. Stock liquidity refers to the capacity of a stock to be converted into cash at a short time at low cost without changing the price. Liquidity risk arises when a trader wants to convert the stock into cash. Thus, stock and market liquidity is a significant factor for investors.

The most common definition of liquidity is “the speed and ease with which an asset can be converted into cash” (Mishkin, 2014:132). We have two separate concepts of liquidity in this research: stock liquidity and corporate (or asset) liquidity. An asset is assumed to be “liquid if it can be converted into cash quickly and at low cost”. Corporate liquidity is measured by the level of cash and liquid assets on a firm’s balance sheet (Gopalan et al., 2012). In other words, corporate cash holdings and a company’s liquidity of assets on the balance sheet represents a firm’s corporate (asset) liquidity. Corporate liquidity shows a company’s power to pay its short-term liabilities.

On the other side, stock liquidity is the ability to buy or sell stocks without affecting the price in a short time (Bodie et al., 2014:60). Thus, it relates to the willingness of traders to buy or sell and trading volume. It is measured by narrowness of bid-ask spread and trading volume. Increased stock liquidity may reduce the cost of equity and, hence, improve firm value and reduce leverage. The recent literature argue strong stock liquidity also increases a firm’s tendency to hold cash (Chen et al., 2020). Furthermore, stock liquidity alleviates default risk by increasing price informativeness (Brogaard et al., 2017).

Recent research documents evidence that stock liquidity and asset liquidity are associated. In the literature, some research examines and finds the effect of asset liquidity on stock liquidity whereas some finds the effect of stock liquidity on corporate liquidity. The aim of this research is to examine the causality relationship between stock liquidity and corporate cash holdings. More importantly, we aim to find the direction of causality. Knowing the direction of the causality is important since corporate decision makers want to have control over the stock liquidity by their financial decisions. For example, if there is a link between market liquidity and corporate liquidity and the direction of causality is from corporate liquidity to

stock liquidity, thus increasing (or decreasing) the liquid assets held will increase the market liquidity of the company's share stock. In the meantime, we investigate whether size matters in this context. The main methodology that we employ to investigate the existence and the direction of causality is Granger causality method. For this purpose, we use a data set from the companies listed on Borsa Istanbul of Turkey.

In the second section, we review the preceding literature regarding stock liquidity, cash holdings, and the relationship between stock liquidity and corporate liquidity, and develop research hypotheses. In the third section, methodology and data of the research are described. Empirical results are presented and findings are remarked. In conclusion, the results are assessed and some implications are drawn out.

## **2. Literature Review and Hypotheses Development**

There is a large research literature on cash holdings. The main research topics are the optimal cash level, determinants of cash holdings, and the relevance of corporate cash holdings to a firm's stock value. In this section, a brief literature review on corporate cash holdings and stock liquidity is presented. Afterwards, the prior studies on the relationship between stock liquidity and cash holdings are discussed, and hypotheses are developed accordingly.

The literature explains the relationship between cash holdings and stock liquidity with the help of asymmetric information and agency conflicts in a great extent. Managers may abuse excess cash for their own benefits against the interests of shareholders. Due to agency conflicts, managers should invest in positive net present value projects and distribute excess cash after placing the cash flows into these assets (Jensen & Meckling, 1976). Jensen (1986) remarks that distributing excess cash to shareholders will decrease the amount of assets under management's control, and hence, will reduce agency costs. In Jensen (1986), even in case of lack of sufficient cash holdings, management should borrow and pay out dividends to shareholders. Thus, debt provides control over management and reduces agency problems.

Myers & Majluf (1984) discuss that firms prefer internal financing over external financing due to asymmetric information between firm managers and investors. Asymmetric information problem is more severe for the firms with greater growth opportunities. Additionally, high-growth firms are exposed to greater financial distress and bankruptcy risk. Thus, firms with greater growth opportunities tend to hold more cash (Opler et al., 1999; Ozkan & Ozkan, 2004).

In efficient markets, cash holdings are irrelevant to the shareholder wealth. However cash holdings may affect firm performance and stock value due to imperfections such as agency conflicts, information asymmetries and financial distresses in the markets cash (Opler et al., 1999; Ozkan & Ozkan, 2004). Opler et al. (1999) did the first systematic research on the determinants of cash holdings. They suggest that firms hold more cash when cash flow is insufficient to place in investments and when outside capital is expensive. Their evidence supports static tradeoff theory, which implies there is an optimal point for cash holdings where marginal cost of each dollar equals benefit of holding each dollar.

Bates et al. (2009) examined why cash holdings are more than the needs of the companies. Riddick & Whited (2009) investigated the relationship between corporate cash holdings, income uncertainty and external financing costs. Brown & Petersen (2011) studied the effect of cash holdings on research and development expenditures during financial downturns.

Examining the determinants of cash holding policies with a large sample, Gao et al. (2013) found the agency problems lead to holding more cash. Breuer et al. (2017) investigated the relationship between investor preferences and cash management. Their findings suggest that the amount of cash holdings is related to the investors' preference for financially constrained firms. Cheung (2016) emphasized the positive impact of corporate social responsibility on cash holdings. Anderson & Hamadi (2016) examined and found the impact of ownership structure on cash holdings. Their results also show that managerial ownership is unrelated to the amount of cash holdings.

Another research area regarding cash holdings is whether cash holdings are related to the market value of companies. Faulkender & Wang (2006) investigate whether changes in equity values are associated with the variation in their cash holdings focusing on firm financial characteristics. Their evidence implies that firms with higher internal cash are perceived more valuable by the market. However, access to capital markets is an important factor which determines amount of cash holdings. Dittmar & Mahrt-Smith (2007) investigated the effect of corporate governance and cash holdings on a firm's valuation. They result that good governance improves the efficient use of cash holdings and enhances share value. Huang & Wang (2009) show how equity returns relates to cash holdings with a three-factor model. Their findings imply that cash increases the expected equity returns by increasing the expected return on physical capital.

Kim & Bettis (2014) examined the effect of cash holdings on firm performance. They found that cash holdings increase firm performance. Furthermore, they suggest that cash holdings are more significant in the valuation of larger firms. Nason & Patel (2016) investigated the role of cash on market performance during recession times. Their findings suggest that cash is positively associated to market value during downturns in which firms need cash more than other times. However, holding larger amount cash is not positively perceived by the market during a recession. Deb et al. (2017) investigated how firms benefit higher cash holdings. They suggest that cash is good for the companies which operate in highly competitive industries that require research expenditures and have high growth opportunities; and it is detrimental for the companies, which are poorly governed and have agency problems and information asymmetries.

Amess et al. (2015) synthesize the hitherto literature research on holding excess cash and they address two motives, which are precautionary motive against financial constraints, and agency conflicts. Additionally, due to agency and free cash flow problems there is a link between cash holdings and corporate governance. They note that managerial stock ownership, the structure of the board of directors and antitakeover provisions are the governance issues that set the framework of cash holdings in the literature.

Stock liquidity, also called market liquidity, refers to the liquidity of the stock market collectively. The issue has attracted the researchers initially with its links to excess returns and firm value. Some research suggests an inverse relationship between stock liquidity and stock returns (Acharya & Pedersen, 2005; Amihud & Mendelson, 1986). The higher required returns on low liquidity stocks drive firms to increase their stock liquidity. As a result, financial policies that will increase the liquidity may increase the firm value (Amihud & Mendelson, 1986). Fang et al. (2009) examined whether there is a relationship between a firm's stock



liquidity and performance. They found that stock liquidity increases firm performance and operating profitability. They explain that liquidity enhances the information content of firm's share value and increases performance based compensation of executives. Furthermore, more liquid stocks rely on more equity on the balance sheet.

The relationship between stock liquidity and dividends has also been another research concern. Banerjee et al. (2007) investigated U.S. firms and found a negative relationship between stock liquidity and dividends. Jiang et al. (2017) found that stock liquidity has informational content and drives corporate managers to pay out dividends. Using a sample from Chinese stock market, they reported that higher stock liquidity companies pay higher dividends, unlike the findings of Banerjee et al. Hu et al. (2019) examined the effect of stock liquidity on dividends. Their results support that high stock liquidity is associated with higher payouts.

Brogaard et al. (2017) examined the impact of stock liquidity on a firm's default risk. They report that stock liquidity and bankruptcy risk are negatively related. In a recent study, Chen et al. (2020) investigated the relationship between stock liquidity and excess leverage. Their findings suggest that a firm's stock liquidity decreases excess leverage by reducing information asymmetry.

The main focus of the paper is the causality relationship between stock liquidity and cash holdings which represent the asset liquidity of firms. The relationship between asset liquidity and stock liquidity has been investigated, specifically for the last decade. The findings and results are controversial so far.

Gopalan et al. (2012) examine the relationship and argue whether the liquidity of assets held by a company has an impact on stock liquidity. They investigate whether stock liquidity is affected by managerial investment decisions. They find a relationship between corporate liquidity and stock liquidity. This relationship may be positive or negative depending on the firm's investment position. More cash may support stock liquidity by lowering valuation uncertainty related to assets in which a firm has already invested (assets-in-place). More cash may also lower stock liquidity since it suggests future investments, hence uncertainty about future assets. Thus, the relationship between corporate liquidity and stock liquidity is strongly positive whereas the future investment opportunities are more certain. Shortly, the relationship is negative when firms are more likely to invest cash and liquid assets into uncertain investments (Gopalan et al., 2012).

Charoenwong et al. (2014) examine the relationship across a large number of countries, considering transparency and accounting practices. Their findings support the valuation uncertainty hypothesis developed by Gopalan et al. Their results show stock liquidity and asset liquidity are positively associated. In the firms with low quality accounting practices, the association is stronger. This suggests that investors value the asset liquidity structure in an environment in which there are high quality information and accounting standards. In their research, both Gopalan et al. (2012) and Charoenwong et al. (2014) rank the assets according to their liquidity degrees between zero and one, and then assign a liquidity score to each firm. Accordingly, cash holdings are the most liquid assets and their score is one.

Tayem et al. (2016) investigated the relationship between stock liquidity and asset liquidity in the context of ownership structure with a data set from Jordanian stock market.

Their results show that the association of stock liquidity and corporate liquidity may change depending on ownership concentration. Huang & Mazouz (2018) investigate how excess cash affects stock liquidity using a large sample of the US common stocks. They find that firms with higher levels of cash holdings have lower stock liquidity risk because firms which hold excess cash holdings are attractive for investors. Accordingly, Huang & Mazouz (2018) find that their results support the investment opportunities hypothesis, which suggests excess cash holdings support growth and investment opportunities for firms. Thus cash holdings attract investors and in turn, increase stock liquidity. However excess cash holdings are negatively associated to firm value because marginal value of excess cash is higher for less liquid firms.

Considering the discussions in the related literature, we develop two separate hypotheses upon the causality direction of the relationship between cash holdings and stock liquidity in this paper. Firms with excess cash would attract more investors, particularly uninformed investors (Gopalan et al., 2012; Huang & Mazouz, 2018). Thus, we test whether cash holdings enhance stock liquidity by hypothesizing that *the amount of cash holdings is a determinant of stock liquidity (H1)*.

Recent empirical research found a causality relationship from stock liquidity to cash holdings of firms. Hu et al. (2019) and Nyborg & Wang (2019) investigated whether stock liquidity has an effect on firms' cash holdings. In their research, they examined the causality direction from stock liquidity to asset liquidity. However, the findings of the studies related to the sign of the relationship are opposite. Hu et al. (2019) find that stock liquidity and cash holdings are negatively related. Accordingly, they suggest firms with higher stock liquidity reduce cash holdings. Contrarily, Nyborg & Wang (2019) find that firms with enhanced stock liquidity hold more cash. Their findings suggest that stock liquidity affects cash holdings. They explain the positive relationship with share repurchase motive of firms. Accordingly, the companies which have higher stock liquidity hold more cash to be able to repurchase their shares.

Another motive for this study is examine the direction of the causality relationship between corporate liquidity and stock liquidity. Considering the implications of Hu et al. (2019) and Nyborg & Wang (2019), we hypothesize that *stock liquidity is a determinant of corporate liquidity (that is amount of cash holdings) (H2)*. Knowing the direction of the causality will provide such important insights to both researchers and practitioners that corporate liquidity is determined endogenously, however, stock liquidity is assumed to result from the market dynamics.

### **3. Methodology and Data**

As far as we know, this is the first study which examines the causality relationship between stock liquidity and cash holdings. We collect and analyze the data of non-financial companies from Borsa Istanbul. We employ Granger causality test in order to test linear causality and to determine the direction of the causality. Granger causality test examines the casual relationship between two stationary time series. Past values of one variable may be significant predictor of the current value of the other variable even if the second variable's past values are in the model. Thus, we can say that the first variable has a causal effect on the second variable. In the meantime, the reverse effect is possible. If so, there may be a bidirectional causality (Lopez & Weber, 2017).

### 3.1. Testing Causality

We apply Dumitrescu & Hurlin (2012) causality test. The test is an extended version of Granger causality test in heterogeneous panel data. Dumitrescu & Hurlin causality test employs a basic Granger causality regression analysis for each individual observation separately. The coefficients of the test may be different in the cross-sectional units. Thus, it can be applied in unbalanced panels or panels with different lag orders for each individual observation (Lopez & Weber, 2017).

We use Amihud's illiquidity ratio (2002) to measure stock liquidity.

$$Amihud_{i,t} = \frac{1}{D_{i,t}} X \sum_{d=1}^D \frac{R_{i,t,d}}{Vol_{i,t,d}} \quad (1)$$

where  $R_{i,t,d}$  is the rate of return for stock  $i$  on day  $d$  in period (a quarter in our study)  $t$ ;  $Vol_{i,t,d}$  is the trade volume, and  $D_{i,t}$  refers the trading days number of stock  $i$  in a period. The period is a quarter in data set.

We multiply Amihud's illiquidity ratio by minus one after obtaining the natural logarithms to convert the formula into liquidity. Therefore, we state liquidity ( $liq$ ) rather than illiquidity, by using

$$Liq_{i,t} = -\ln Amihud_{i,t} \quad (2)$$

On the other side, we measure corporate liquidity by cash holdings (cash) over total assets. Corporate cash holdings represent corporate liquidity, in other words, asset liquidity.

The financial statements of firms and related daily stock transactions data are collected from Public Disclosure Platform (kap.gov.tr) web site, which is administrated by an affiliate of Borsa Istanbul, and from Borsa Istanbul corporate web site (datastore.borsaistanbul.com), respectively.. We collect and analyze quarterly data from nonfinancial companies traded at Borsa Istanbul for the period from the first quarter of 2014 to the third quarter of 2019. Financial and utility companies are excluded from the data set as the researchers have done commonly since their line of business and accordingly financial statements are apart from the others. The final data set covers 52 firms' data out of BIST 100 Index companies. Thus, the full data set covers 1,144 firm-quarters.

We aim to determine whether size matters in the relationship between a firm's stock liquidity and its cash holdings. We break down the full data set into three subsets in accordance with the market capitalization of the companies. The thresholds for small companies and large companies are supposed to be one billion TL and five billion TL as of 2019, respectively. Thus, we presume that the companies which are larger than five billion TL market cap are large companies; the companies which are less than one billion TL market cap are small companies; and the companies between the two thresholds are medium size companies. These thresholds of size are determined by the author, considering the average size of the firms listed at Borsa Istanbul as an emerging stock market. We measure firm size as the natural logarithm of the market capitalization of firms as of the ending date of the research period and classify into groups. While not reported in the paper, we reclassify the companies according to the size

using the deflator-adjusted market values as of 2014, which is the beginning of the research period. This reclassification shows that the measure, we employed, does not materially affect the groups according to size, and hence, our conclusions.

In Table 1, we present the summary statistics of the data set. In the data according to the criteria described above, the data set covers 16 small firms, 18 medium size firms and 18 large firms. The mean values of the three subsets provide remarkable information. Mean values of cash holdings of small, medium and large firms are 4.8%, 14.2% and 17.9%, respectively whereas median values are 2.6%, 12.8% and 15.2%, respectively. This may suggest that larger firms have more cash holdings. On the other hand, mean values of stock liquidity are 17.03, 16.42 and 17.58 for small, medium and large firms' subsets. Moreover, the medians are very close figures. This may be an evidence for that stock liquidity does not change according to the size of firms listed on Borsa Istanbul. However, those are preliminary results, which are concluded from the descriptive statistics. We will obtain results that are more concrete by running statistical tests.

### **3.2. Empirical Results**

We employ Pearson Correlation to examine the correlation between the two variables for a preliminary view. Table 2 reports the coefficients of correlations between the *cash* and *liq* variables for the full data and the subsets. The results show that the correlation between the two variables is significant for only small firms' subset. The coefficient is -0.23, and it suggests that corporate liquidity and stock liquidity shows an inverse relationship in small size firms. Increasing corporate liquidity is associated with decreasing stock liquidity for only small size firms. We find insignificance for the full data set and other subsets. These results suggest a weak relationship between the two variables. However, this is a preliminary analysis and we provide the results which are more concrete by employing causality tests.

We perform a panel unit root test to test the stationarity. We use ADF-Fisher and Phillips-Perron tests. If series are nonstationary, the Granger test cannot be applied. We find that cash variable is stationary and *liq* variable is nonstationary. Therefore, we derive the first difference of the liquidity variable. The first difference of *liq* variable provides stationarity. We present the panel unit root tests results in Table 3.

**Table 1: Descriptive Statistics**

	Full data			Large		
	n	liq	cash	n	liq	cash
Mean	1,144	17.00917	0.12601	396	17.58021	0.17880
Sd	1,144	2.66904	0.12752	396	2.37405	0.12562
kurtosis	1,144	0.63136	3.51181	396	-0.32642	2.83394
skewness	1,144	-0.75084	1.77805	396	-0.38969	1.61839
Median	1,144	17.42859	0.10125	396	17.99559	0.15247
Min	1,144	7.57208	0.00002	396	11.66885	0.00427
Max	1,144	22.65612	0.65849	396	22.42695	0.62640
	Medium			Small		
	n	liq	cash	n	liq	cash
Mean	396	16.42005	0.14244	352	17.02953	0.04812
Sd	396	3.12451	0.13511	352	2.26033	0.07151
kurtosis	396	0.16961	2.71691	352	0.42592	23.71893
skewness	396	-0.69546	1.65819	352	-0.74520	4.08203
Median	396	17.05273	0.12756	352	17.38142	0.02558
Min	396	7.57208	0.00071	352	8.97347	0.00002
Max	396	22.65612	0.63043	352	22.06821	0.65849

**Table 2: Correlation Coefficients**

		Full Data Set	Large Firms	Medium Firms	Small Firms
		Liq	Liq	Liq	Liq
Cash	Pearson Correlation	-0.0088	-0.0388	0.0416	-0.2343*
	Sig. (2-tailed)	0.7725	0.4515	0.4200	0.0000
	N	1144	396	396	352

Note. \* denotes 5 percent level of significance.

**Table 3: Unit Root Test Results**

	Unit root tests	liq	cash
Level	ADF - Fisher	75.14	214.50*
	Phillips-Perron	79.00	341.46*
first difference	ADF - Fisher	521.10*	
	Phillips-Perron	1085.34*	

Note. \* denotes the rejection of the null hypothesis (contain unit roots) at the 0.1 percent levels of significance.

**Table 4: Results of Dumitrescu & Hurlin Causality Tests for the Full Data Set**

	<b>K1</b>		<b>K2</b>		<b>K3</b>	
Causality Direction	W-Stat.	Zbar-Stat.	W-Stat.	Zbar-Stat.	W-Stat.	Zbar-Stat.
Liq - Cash	1.3098	1.5798	2.2679	0.9659	2.9747	-0.0744
Cash - Liq	1.1182	0.6028	3.4546	5.2446***	4.7296	5.0918***
	<b>K4</b>		<b>K5</b>			
Causality Direction	W-Stat.	Zbar-Stat.	W-Stat.	Zbar-Stat.		
Liq - Cash	4.5829	1.4862	9.0517	9.2394***		
Cash - Liq	5.8776	4.7871***	9.3902	10.0113***		

Notes. \*\*\*, \*\*, and \* denote the rejection of the no causality at the 0.1, 1, and 5 percent levels of significance, respectively. K is the lag number.

**Table 5: Dumitrescu & Hurlin Causality Test Results of Different Sizes**

	<b>Full data</b>		<b>Large</b>	
Causality Direction	W-Stat.	Zbar-Stat.	W-Stat.	Zbar-Stat.
Liq - Cash	9.0517	9.2394***	13.7228	11.7028***
Cash - Liq	9.3902	10.0113***	6.2161	1.6316
	<b>Medium</b>		<b>Small</b>	
Causality Direction	W-Stat.	Zbar-Stat.	W-Stat.	Zbar-Stat.
Liq - Cash	8.1121	4.1753***	4.8538	-0.1849
Cash - Liq	8.3458	4.4888***	14.1362	11.5564***

Note. \*\*\*, \*\*, and \* denote the rejection of the null hypothesis (no causality) at the 0.1, 1, and 5 percent levels of significance, respectively.

Table 4 exhibits the results of Dumitrescu & Hurlin (2012) causality tests according to the lagged periods. Cash Granger causes stock liquidity with a lag of two periods while stock liquidity Granger causes cash holdings with a lag of five periods. Considering the periods are quarters in the study, K5 represents one year and a quarter. That also suggests that annual values may be more indicative of stock liquidity than quarterly figures. Thus, we find bidirectional causality between two measures. With these results, the hypotheses H1 and H2 are both satisfied. The test statistics support that cash holdings Granger cause stock liquidity, and stock liquidity Granger causes cash holdings, as well. The results imply that the causality from stock liquidity to cash holdings is weaker than the otherwise. Furthermore, we examine the relationship of two variables, dividing the full data into subsets according to size. The results of causality tests for subsets are presented in Table 5.

For large firms, we find a Granger causality from stock liquidity to cash holdings, nevertheless cash holdings do not Granger cause stock liquidity. For medium firms, there is bidirectional causality between two measures. Interestingly, for small firms, the direction of the

causality is the inverse of the large firms. We find unidirectional Granger causality from cash holdings to stock liquidity. There is not a causality from stock liquidity to cash holdings while cash holdings Granger cause stock liquidity.

According to those findings, stock liquidity is a determinant of cash holdings for larger companies whereas cash level is a determinant of stock liquidity for smaller companies. The results suggest that the managers of smaller companies may intervene in companies' stock liquidity with their decision-making on how much cash they should hold. The results support the view that small firms are more vulnerable to market imperfections such as information asymmetry (Almeida et al., 2004; Faulkender & Wang, 2006). However, our results on firm size are not robust due to the limitations of the data set and the methodology employed. The findings regarding the bidirectional causality support the preceding literature that there is a relationship between corporate liquidity and stock liquidity.

#### **4. Conclusion**

This paper examines the causal relationship between a firm's stock liquidity and its corporate cash holdings from an emerging market, namely Borsa Istanbul of Turkey. We use a data set of the companies listed on Istanbul Stock Exchange. Our study reveals that the cash holdings of nonfinancial companies have a causal effect on stock liquidity. Moreover, the relationship between corporate cash holdings and company's stock liquidity is bidirectional. The results suggest that the changes in corporate cash holdings may help to predict the future changes in stock liquidity and vice versa. For larger firms, the causality is from market liquidity to cash holdings. Inversely, we find that the causality is from cash holdings to market liquidity for small firms. The findings imply that investors consider corporate liquidity for valuation of smaller firms. For larger firms, investors do not consider cash holdings as a valuation parameter or as an incentive to trade. Rather, market liquidity effects cash holdings of large companies. Our findings also show that corporate executives may manage firms' asset structure to affect stock liquidity. Finally, the results suggest that corporate finance decisions may affect stock liquidity since increasing (or decreasing) cash holdings will have an impact on stock liquidity.

As far as we know, this is the first paper which examines the causality for stock liquidity and corporate liquidity. In the meantime, we investigate the size factor for this relationship. The findings show remarkable results for the size factor. The results support that small firms have more information asymmetry. For further studies, we recommend to examine industry, ownership and free float rate factors to the researchers in this field.

#### **References**

- Acharya, V. V. & Pedersen, L. H. (2005). Asset pricing with liquidity risk. *Journal of Financial Economics*, 77, 375-410.
- Almeida, H., Campello, M. & Weisbach, M. S. (2004). The cash flow sensitivity of cash. *Journal of Finance*, 59, 1777-1804.
- Amess, K., Banerji, S. & Lampousis, A. (2015). Corporate cash holdings: Causes and consequences. *International Review of Financial Analysis*, 42, 421-433.
- Amihud, Y. & Mendelson, H. (1986). Asset pricing and the bid-ask spread. *Journal of Financial Economics*, 17, 223-249.

- Amihud, Y. (2002). Illiquidity and stock returns: Cross-section and time-series effects. *Journal of Financial Markets*, 5, 31-56.
- Anderson, R. W. & Hamadi, M. (2016). Cash holding and control-oriented finance. *Journal of Corporate Finance*, 41, 410-425.
- Banerjee, S., Gatchev, V. A. & Spindt, P. A. (2007). Stock market liquidity and firm dividend policy. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(2), 369-397.
- Bates, T. W., Kahle, K. & Stulz, R. (2009). Why do U.S. firms hold so much more cash than they used to? *Journal of Finance*, 64, 1985-2021.
- Bodie, Z., Kane, A. & Marcus, A. J. (2014). *Investments* (10th global ed). Berkshire: McGraw-Hill.
- Breuer, W., Rieger, M. O. & Soypak, K. C. (2017). Corporate cash holdings and ambiguity aversion. *Review of Finance*, 21(5), 1933-1974.
- Brogaard, J., Li, D. & Xia, Y. (2017). Stock liquidity and default risk. *Journal of Financial Economics*, 124(3), 486-502.
- Brown, J. & Petersen, B. (2011). Cash holdings and R&D smoothing. *Journal of Corporate Finance*, 17, 694-709.
- Charoenwong, C., Chong, B. S. & Yang, Y. C. (2014). Asset liquidity and stock liquidity: International evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(3&4), 435-468.
- Chen, Z., Gao, K. & Huang, W. (2020). Stock liquidity and excess leverage. *Finance Research Letters*, 32, 1-7.
- Cheung, A. (2016). Corporate social responsibility and corporate cash holdings. *Journal of Corporate Finance*, 37, 412-430.
- Deb, P., David, P. & O'Brien, J. (2017). When is cash good or bad for firm performance? *Strategic Management Journal*, 38, 436-454.
- Dittmar, A. & Mahrt-Smith, J. (2007). Corporate governance and the value of cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 83, 599-634.
- Dumitrescu, E.-I. & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Fang, V. W., Noe, T. H. & Tice, S. (2009). Stock market liquidity and firm value. *Journal of Financial Economics*, 94, 150-169.
- Faulkender, M. & Wang, R. (2006). Corporate financial policy and the value of cash. *Journal of Finance*, 61, 1957-1990.
- Gao, H., Harford, J. & Li, K. (2013). Determinants of corporate cash policy: Insights from private firms. *Journal of Financial Economics*, 109, 623-639.
- Gopalan, R., Kadan, O. & Pevzner, M. (2012). Asset liquidity and stock liquidity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 47(2), 333-364.
- Hu, Y., Huang, W. & Chen, Z. (2019). Stock liquidity, agency cost, and dividend payouts. *Applied Economics Letters*, 27(4), 335-339.
- Hu, Y., Li, Y. & Zeng, J. (2019). Stock liquidity and corporate cash holdings. *Finance Research Letters*, 28, 416-422.
- Huang, D. & Wang F. (2009). Cash, investments and asset returns. *Journal of Banking & Finance*, 33(12), 2301-2311.
- Huang, W. & Mazouz, K. (2018). Excess cash, trading continuity, and liquidity risk. *Journal of Corporate Finance*, 48, 275-291.



- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers. *American Economic Review*, 76, 323–329.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Jiang, F., Ma, Y. & Shi, B. (2017). Stock liquidity and dividend payouts. *Journal of Corporate Finance*, 42, 295-314.
- Kim, C. & Bettis, R. (2014). Cash is surprisingly valuable as a strategic asset. *Strategic Management Journal*, 35(13), 2053-2063.
- Lopez, L. & Weber, S. (2017). Testing for Granger causality in panel data. University of Neuchatel Institute of Economic Research IRENE Working Paper 17-03. Retrieved on October 15, 2019 from [https://www.unine.ch/files/live/sites/irene/files/shared/documents/Publications/Working%20papers/2017/WP17-03\\_V2.pdf](https://www.unine.ch/files/live/sites/irene/files/shared/documents/Publications/Working%20papers/2017/WP17-03_V2.pdf)
- Mishkin, F. S. (2016). *The economics of money, banking, and financial markets* (11th global Ed.). Boston: Pearson.
- Myers, S. C. & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- Nason, R. S. & Patel, P. C. (2016). Is cash king? Market performance and cash during a recession. *Journal of Business Research*, 69(10), 4242-4248.
- Nyborg, K. G. & Wang, Z. (2019). Corporate cash holdings: Stock liquidity and the repurchase motive. Swiss Finance Institute Research Paper No.19-30. Retrieved on October 21, 2019 from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3398154>
- Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R. & Williamson, R. (1999). The determinants and implications of corporate cash holdings. *Journal of Financial Economics*, 52, 3-46.
- Ozkan, A. & Ozkan, N., (2004). Corporate cash holdings: An empirical investigation of UK companies. *Journal of Banking & Finance*, 28(9), 2103-2134.
- Riddick, L. A. & Whited, T. M. (2009). The corporate propensity to save. *Journal of Finance*, 64, 1729-1766.
- Tayem, G., Tayeh, M. & Bino, A. (2016). Asset liquidity, stock liquidity, and ownership concentration: Evidence from the ASE. *Corporate Ownership & Control*, 14(1), 48-58.

Araştırma Makalesi / Research Article

## KÜRESEL VERGİ ŞEFFAFLIĞININ ARTIRILMASINDA ULUSLARARASI BİLGİ PAYLAŞIMININ ROLÜ

Arş. Gör. Muhammet AKTUĞ\* 

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Trabzon (maktug@ktu.edu.tr)

Prof. Dr. Ersan ÖZ 

Pamukkale Üniversitesi, İİBF, Denizli (ersanoz@gmail.com)

### ÖZET

*Küreselleşme sürecinde gümrük engellerinin azalması, teknolojik gelişmeler neticesinde ulaşım ve nakliye maliyetlerinin düşmesi sınır ötesi ticari faaliyetlerin geçmişle edilemeyecek şekilde artmasını sağlamıştır. Küreselleşme ile bireylerin ve firmaların mobilitesinin yükselmesi, vergi kaçırma ve vergiden kaçınma fırsatlarını artırmıştır. Vergi cennetlerinin yaygınlaşması uluslararası vergi rekabetini tetiklemiş ve kamu gelirlerini tehdit eder hale gelmiştir. Mükelleflerin ülke sınırlarını kolaylıkla aşabildiği buna karşılık vergi idarelerinin yetkilerinin ülke içine hapsediği bir ortamda küresel vergi şeffaflığının sağlanması için en etkili çözüm yolu, vergi konularında idareler arası bilgi paylaşımının sağlam bir zemine oturtulmasıdır. Bu çalışmanın amacı küresel vergi şeffaflığının sağlanmasında vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımının önemini ve bilgi paylaşımında gelinen son noktayı ortaya koymaktır.*

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Vergi Cennetleri, Vergi Rekabeti, Vergi Şeffaflığı, Uluslararası Bilgi Paylaşımı.

## THE ROLE OF INTERNATIONAL EXCHANGE OF INFORMATION IN IMPROVING OF GLOBAL TAX TRANSPARENCY

### ABSTRACT

*In the globalization process, breaking down of custom barriers and decrease of transportation costs as a result of technological developments have enabled to cross-border commercial activities to be increased in comparison with the past. Globalization has enabled individuals and firms to achieve a high mobility, increasing the possibility of tax evasion and avoidance. In particular, the proliferation of tax havens and harmful preferential tax regimes has triggered international tax competition and threatened public revenues. In an environment where taxpayers can easily cross borders and the powers of tax administrations remain within the country, the most effective solution to ensure global tax transparency is to improve international exchange of information in tax matters. The aim of this study is to reveal the importance of international exchange of information in tax matters in ensuring global tax transparency.*

**Keywords:** Globalization, Tax Havens, Tax Competition, Tax Transparency, International Exchange of Information.

\* Sorumlu yazar.

## 1. Giriş

Tarihi perspektiften bakıldığında, küreselleşmeyle birlikte ülke ekonomilerinin ciddi bir kimlik değişimine uğradıkları görülmektedir. Geçmişte, bir ülkenin belirli üretim alanlarında uzmanlaşması o ülkenin hammaddeye yakınlığı, coğrafi konumu, işgücü yeterliliği gibi faktörlere bağlı iken, küreselleşmeyle birlikte durum değişmeye başlamıştır. Çünkü hammaddeyi yetersiz olan ülke, coğrafi konumuna bakmaksızın gerekli kaynakları temin edebilmekte, ihtiyaç duyulan kas gücünü uluslararası iş gücü hareketliliğinden faydalanarak kolaylıkla temin edebilmektedir.

Dünya giderek artan bir şekilde globalleşirken, ekonomik aktörlerin uluslararası iktisadi-ticari faaliyetleri de o ölçüde artmaktadır. Vergi mükelleflerinin sınır ötesine kolaylıkla geçebildiği, vergi idarelerinin yetkilerinin ise ülke sınırlarıyla kısıtlı kaldığı bir ortamda vergiden kaçınma ve vergi kaçırma girişimlerinin önlenmesi için tek yol uluslararası iş birliğinin geliştirilmesidir. Bu çerçevede, uluslararası iş birliği ve koordinasyonun sağlanması için çok uluslu organizasyonlara büyük görevler düşmektedir. Nitekim IMF, Avrupa Birliği ve OECD gibi milletlerarası kuruluşlar, küreselleşme olgusunun global ekonomi üzerindeki baskısının hissedilmeye başladığı andan itibaren bu yönde adımlar atmaya başlamışlardır.

Gerek anaakım devletlerin gerekse çok uluslu organizasyonların, küresel vergi şeffaflığının artırılması hususunda en önem verdikleri noktalardan biri, vergi konularında idareler arası bilgi paylaşımının artırılmasıdır. Vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımı ülkeler arasındaki vergi antlaşmalarıyla gerçekleştirilmektedir. Diğer bir ifadeyle ülkeler arası bilgi paylaşımının hukuki temeli uluslararası sözleşmelerle oluşturulmaktadır. Buna göre iki ya da daha fazla ülkenin, akdedecekleri bir sözleşme ile vergi konularında karşılıklı iş birliği yapmasının önünde hiçbir engel bulunmamaktadır. Zaman içerisinde, ülkeler arasındaki koordinasyon probleminin önüne geçmek adına, bilgi paylaşımının hukuki zemini daha çok, uluslararası organizasyonlar tarafından oluşturulmaya başlamıştır. Fakat bu durum bilgi paylaşımının mutlaka çok uluslu bir organizasyon çatısı altında gerçekleştirilmesini mecbur kılmamaktadır. Çünkü çok uluslu organizasyonların amacı, vergi konularında yardımlaşmayı kendi uhdelerinde toplamak değil, her hal ve şartta işbirliğini artırmaktır. OECD, BM ve AB gibi milletlerarası kuruluşlar, vergisel konularda uluslararası bilgi paylaşımını artırmak adına çeşitli faaliyetlerde bulunmaktadırlar. Ancak bu çalışmada esas itibarıyla OECD'nin yaptığı çalışmalara değinilmektedir.

Bu çalışmanın amacı küreselleşme sürecinde ortaya çıkan ve vergi şeffaflığını tehdit eden unsurları irdeleyerek, şeffaflığın artırılmasında uluslararası bilgi paylaşımının önemini ortaya çıkarmaktır. Çünkü vergi konularında idareler arası bilgi paylaşımının, vergi şeffaflığının sağlanmasında anahtar bir role sahip olduğu düşünülmektedir. Çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. İlk olarak; vergi şeffaflığı ve vergi şeffaflığını ortadan kaldıran faktörlere yer verilmiştir. İkinci olarak; vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımı, bilgi paylaşımına hukuki dayanak oluşturan ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemeler, ağırlıklı olarak OECD'nin faaliyetleri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Çalışmada OECD'nin faaliyetlerine ağırlık verilmesinin sebebi, bu kuruluşun vergi konularında bilgi paylaşımı alanında öncü bir görev üstlenmesidir. Bu bölümün devamında, bilgi paylaşım türleri ele alınmıştır. OECD'nin 2014 yılında *Vergi Konularında Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Paylaşımı Standardına* geçmesi ile en yaygın bilgi paylaşım türü haline gelen *otomatik bilgi*

paylaşımı diğer bilgi paylaşım türlerine göre daha detaylı olarak incelenmiştir. Son olarak ise Türkiye'nin uluslararası bilgi paylaşımında nerede olduğu ve bu kapsamda gerçekleştirdiği faaliyetler, ulusal ve uluslararası mevzuat çerçevesinde anlatılmıştır.

## 2. Vergi Şeffaflığı

Geçmişten günümüze, finansal bilgilerin mahremiyeti konusunda köklü bir değişim yaşanmıştır. Geçmişte vatandaşların hangi bilgilerinin niçin gizli kalmaması gerektiği hususunda ikna görevi devlete ait iken, günümüzde vatandaşlar hangi bilgilerinin niçin saklı kalması gerektiği konusunda devleti ikna etmek zorundadırlar. Bugünkü hâkim görüş, insanların bankacılık ve diğer finansal işlemlerine ilişkin bilgilerin gizli kalması için hiçbir meşru sebep olmadığı yönündedir. Bu düşünce tarzı “bir yerde gizlilik varsa az uzağında bir dolandırıcılık vardır” veya “saklanacak bir şey yoksa korkulacak bir şey de yoktur” mantığına dayanmaktadır (Sharman, 2009:718). Bu doğrultuda şeffaflık anlayışında da değişimler olmuştur. Geçmişte şeffaflık denildiğinde hükümetlerin halka karşı açık ve hesap verebilir konumda olmaları anlaşılmaktayken, sonrasında vatandaşların şeffaflığına yönelik, örneğin vergi şeffaflığı gibi, yeni kavramlar ortaya çıkmıştır. Bilhassa küreselleşmenin etkisiyle uluslararası ekonomik ilişkilerin girift hale gelmesi ve vergi kaçırma, vergiden kaçınma, kara para aklama, terörün finansmanı gibi faaliyetlerin kolaylaşması gerek hükümetleri gerekse milletlerarası kuruluşları karşı adımlar atmaya zorlamıştır. Netice itibarıyla vatandaşlar (vergi mükellefleri), şeffaflık konusunda sadece hesap soran değil aynı zamanda hesap veren bir mevkie gelmişlerdir.

Vergi şeffaflığı, vergi mükellefi olan kişi ve kurumların devlete karşı şeffaf olmalarını ifade eder. Toplumda, genellikle varlıklı kişilerin ve büyük şirketlerin kanunların etrafından dolanarak vergi ödevlerini tam anlamıyla yerine getirmediikleri (Alexander, 2013:548), peçeleme yapmak suretiyle vergilerini hakkıyla ödemedikleri, verginin özellikle tavana yayılamadığı şeklinde bir algı vardır. Vergiye ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçınan bu tür kişi ve kurumlar, sosyal sözleşme düşüncesine göre, bir nevi insan hakları ihlalinde bulunmuş olmaktadır (Stewart, 2018:3). Zira verginin, medeni bir toplumda yaşamının bedeli olduğu düşünüldüğünde, vergi kaçırarak veya vergiden kaçınarak vatandaşların, bu görevi tam manasıyla yerine getirenlerin haklarını ihlal ettikleri gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır.

Modern devlet anlayışında kamu harcamalarının, dolayısıyla da bu harcamaları finanse etmek için ihtiyaç duyulan vergilerin çok önemli bir yeri vardır. Bir devletin neyi yapıp neyi yapamayacağını belirleyen temel faktör bu devletin ne kadar vergi toplayabildiğidir. Zira vergi olmadan, sürdürülebilir bir devlet idaresi oluşturmak imkânsızdır. Devlet, temel gelir kaynağı olan vergiyi doğru zamanda ve doğru miktarda toplayabilmek için mükelleflerin şahsi ve ailevi vaziyetleri ile iktisadi faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olmak zorundadır. Vergisel bilgilerin şeffaflığı/aleniliği konusunda devlet ile vergi mükellefleri arasında bir çıkar çatışması mevcuttur. Meseleye devlet açısından bakıldığında vergi, bir gelir kaynağı iken, mükellef açısından bakıldığında bir gelir kaybıdır. Devlet, mükellefler hakkında ne kadar detaylı bilgiye sahip olursa kamu alacağı olan vergi o denli güvence altına alınmış olur. Vergi idarelerinin mükellefler hakkında doğru bilgilere ulaşabilmesi vergi mevzuatının uygulanmasını kolaylaştırdığından, *vergi-şeffaf* çevrenin, sağlıklı bir vergi sistemi için şart olduğu söylenebilir.

Finlandiya, Norveç, Japonya ve diğer bazı ülkelerde mükelleflerin ödedikleri veya ödemedikleri vergilere ilişkin bilgilerin kamuoyuna açıklandığı görülmekle beraber, ülkelerin büyük çoğunluğunda mükelleflerin vergi mahremiyeti hukuki teminat altına alınmıştır (Stewart,

2018:17). Modern bir hukuk sistemine sahip her ülkenin vergi mevzuatında vatandaşlara ait vergisel bilgilerin güvenlik ve gizliliği ile ilgili hükümler yer almaktadır. Örneğin Türkiye’de Vergi Usul Kanunu’nun 362’nci maddesi “vergi mahremiyetinin ihlali” başlığını taşımakta ve bu maddeyi ihlal edenlerin 1 yıldan 3 yıla kadar hapis ve 5000 güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılacağı belirtilmektedir. Ancak Türkiye’de kamuoyunda “vergi yüzüstüleri” olarak bilinen ve belli bir miktarın üzerinde kesinleşmiş borcu (2019 yılı için 250 Bin Türk lirası) olduğu halde ödemeyenlerin listesi, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından her yıl ilan edilmektedir. Bunun yanında en çok vergi ödeyenlerin listesi de mükelleflerin onayını almak kaydıyla kamuoyuna açıklanmakta olup bu uygulamalar vergi mahremiyetinin ihlali kapsamında değerlendirilmemektedir.

Bugün gelinen noktada vergi şeffaflığını üç boyutta ele almak mümkündür: (1) Vergi mükelleflerinin kendi vergi idarelerine karşı şeffaflığı; (2) Mükelleflere ait kâr, kazanç ve ödenen vergi miktarı gibi bilgilerin kamuoyuna açıklanması; (3) Vergiye ilişkin bilgilerin uluslararası şeffaflığı (Stewart, 2018:12). Bu çalışmada esas olarak, uluslararası vergi şeffaflığının sağlanmasına yönelik çalışmalar ele alınmaktadır.

## 2.1. Vergi Şeffaflığını Ortadan Kaldıran Faktörler

Küresel vergi şeffaflığını tehdit eden zararlı vergi rekabeti, vergi cennetleri, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı, elektronik ticaretin yaygınlaşması ve sınır ötesi faaliyetlerin takibinin zorlaşması gibi unsurların tamamı farklı şeyler olsa da işin esası bakımından birbiriyle yakından ilgilidir. Dolayısıyla, vergi şeffaflığı artırılmak isteniyorsa bu tür unsurlar, tek tek değil, bütüncül bir yaklaşımla ele alınmalıdır. Örneğin vergi cennetleri, vergi sistemlerini kaynak ülkelerin aleyhine olacak şekilde düzenleyen, dolayısıyla zararlı vergi rekabetinde bulunan ülkelerdir. Bireyler ve çok uluslu şirketler ise elektronik ticaret veya transfer fiyatlandırması yoluyla vergi avantajı elde ettiklerinden, rekabet ortamının hem öznesi hem de nesnesi konumundadırlar. Vergi cennetleri, diğer ülkelerin zararına olacak şekilde vergi oranlarını düşürüp kazanç elde etme peşindeyken, aynı şekilde bireyler ve firmalar da faaliyetlerini düşük vergi oranlarına sahip bölgelere kaydırıp, rakiplerine göre rekabet güçlerini artırma peşindedirler. Kısacası, vergi şeffaflığı konusunda olayın merkezinde “zararlı vergi rekabeti” kavramı bulunmaktadır. Geline nokta, zararlı vergi rekabeti global bir sorundur.

Ekonomilerin küreselleşmesi, sınır aşırı ticaret hacminin büyümesi, finansal işlemlerin ve şirketlerin uluslararası hareketliliğinin artması, mükelleflerin vergi kaçırma ve vergiden kaçınma imkanlarını da artırmıştır. Ülkelerin, mobilitesi yüksek gelir ve sermayeyi kendi sınırları içine çekip vergi tabanlarını genişletmek istemeleri uluslararası vergi rekabetini tetiklemiştir. Devletler, ülkelerini gelir ve sermaye için cazip kılmak adına, vergi oranlarını düşürmede birbirleriyle yarışa girmişlerdir. Bunun son örneği Amerika Birleşik Devletleri’nde kurumlar vergisi oranının indirilmesi olmuştur. ABD’de uzun süre %35 olarak uygulanan federal kurumlar vergisi, ABD firmalarının uluslararası rekabet gücünü artırmak adına 2017 yılında %21’e indirilmiştir (US Congress, 2017:44).

Günümüzde devletler geçmişe oranla çok daha fazla gelir elde etmekle beraber küreselleşmenin ortaya çıkardığı bazı gelişmeler vergi şeffaflığını ve dolayısıyla vergi sistemlerini tehdit etmeye başlamıştır. Vito Tanzi vergi sistemlerine zarar veren bu oluşumları “mali termitler” olarak nitelemektedir. Tanzi’ye göre doğadaki termitler nesnelere nasıl kemiriyorsa mali termitler de vergi sistemlerini öyle kemirmekte ve vergi kaybına neden

olmaktadır. Tanzi, tespit edebildiği kadarıyla küreselleşme sürecinde sekiz adet mali termit ortaya çıktığını fakat bu sayının daha da fazla olabileceğini iddia etmektedir (Tanzi, 2000:4). Tanzi'nin mali termit olarak adlandırdığı ve vergi konularında şeffaflığı ortadan kaldırarak milli bütçeleri tehdit eden unsurlar şu şekildedir:

#### **a. Elektronik Ticaret ve Elektronik Ortamda Gerçekleştirilen İşlemler**

Elektronik ticaret hacmi internet kullanımının yaygınlaşmasına paralel olarak artış göstermeye devam etmektedir. Dünya genelindeki internet kullanan kişi sayısı 2014 yılında yaklaşık olarak 3 milyar iken bu rakam Haziran 2019 itibariyle 4,5 milyar seviyelerine ulaşmıştır (Internet World Stats, 2019). Buna paralel olarak 2014 yılında 1,3 trilyon dolar olan perakende e-ticaret hacmi 2019 yılında 3,53 trilyon dolara yükselmiştir (Statista). Teknolojik gelişmeler neticesinde internet erişiminde kullanılan araçların çeşitlenmesi dünya genelinde internet kullanımını artırdığı gibi e-ticaret hacmini de artırmıştır. Bunun yanında vergi idarelerinin, elektronik ortamda gerçekleştirilen ticari işlemleri gerektiği şekilde tespit ve takip edememesi vergi kaybına neden olmaktadır.

#### **b. Elektronik Para Kullanımı**

Tanzi'nin mali termit olarak nitelendirdiği ikinci gelişme, elektronik para (e-cash) kullanımının hızla yaygınlaşması ve reel para kullanımının yerini almaya başlamasıdır. Tanzi'nin bu tespiti 2000 yılı öncesinde yaptığı ve o dönemde *blockchain* teknolojisinin yaygınlaşmadığı ve *bitcoin* benzeri kripto para birimlerinin mevcut olmadığı düşünülürse bugün içinde bulunulan durumun vahameti daha iyi anlaşılabilir. Çünkü, Kasım 2019 itibariyle, en popüler 100 kripto para biriminin toplam piyasa değeri 222 milyar dolardan fazladır (CoinMarketCap, 2019). Bu rakam 2018 yılında 400 milyar dolar seviyesinin üzerine çıkarak zirveye ulaşmış ancak bazı ülkelerin kripto para birimlerine karşı tavrı almaları neticesinde düşüşe geçmiştir. Fakat kripto para hacmi düşmüş rakamlarla bile oldukça yüksek seviyede bulunmakta ve kayıt dışı ekonomiyi kolaylaştırarak devletlerin vergi gelirlerini tehdit etmeye devam etmektedir.

#### **c. Şirket İçi Ticaret**

Küreselleşmeye birlikte gümrük duvarlarının etkisini yitirmesi, ulaşım ve nakliyenin hem kolaylaşması hem de ucuzlaması çok uluslu şirketlerin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Birden fazla ülkede faaliyette bulunan bu şirketler vergi avantajı elde etmek için şirket içi ticarete yani aynı kuruluşa ait fakat farklı ülkelerde bulunan şirketler arasındaki işlemlerde *emsallere uygunluk ilkesini ihlal etmekte ve transfer fiyatlandırması* denilen durum ortaya çıkmaktadır.

#### **d. Offshore Finans Merkezleri ve Vergi Cennetleri**

Vergi cennetleri mobilitesi en yüksek üretim faktörü olan sermayeyi kendi bölgelerine çekmek için oldukça agresif *tercihli vergi rejimleri* uygulamaktadırlar. Vergi cennetlerinde gerçekleştirilen finansal işlemlerin neredeyse tamamı paravandır. Yani olduğu iddia edilen işlemler aslında hiç gerçekleşmemektedir. Bu sebeple vergi cennetleri "sanal" merkezler olarak nitelendirilmektedir (Palan vd., 2010:21). Bu sanal merkezler kendi vatandaşları olmayan insanlar için finansal işlemleri kolaylaştırmaya yönelik kanuni düzenlemeler yapmakta ve uluslararası hukuktan doğan hükümler haklarını diğer ülkelerin zararına olacak şekilde kullanmaktadırlar.

Vergi cenneti denilince insanların aklına vergi kaçırma, kara para aklama, zimmete geçirme vb. gibi olumsuz düşünceler gelmektedir. Bu sebeple vergi cenneti olarak nitelendirilen ülkelerin çoğu, kendilerine verilen bu sıfatı reddetmekte ve uyguladıkları politikaların olsa olsa *ıulmlı tercihlı vergi rejimi* olarak vasıflandırılabilceğini iddia etmektedirler (Palan vd., 2010:23). Elbette bu ülkelerin vergi cennetinden daha hafif bir sıfat olan tercihlı vergi rejimi ifadesini kullanmak istemeleri normaldir. Ancak tercihlı vergi rejimi kavramı, vergi cennetlerinin fonksiyonlarını tam manasıyla yansıtmaktan uzaktır.

Genel olarak vergi cennetlerinin amacı, uluslararası sermayeye, anaakım ülkelerin mevzuatından kaçış imkânı sağlamak ve buradan kazanç elde etmek şeklinde ifade edilmektedir. Ancak meseleye sadece bu açıdan bakmak problemi hafife almak olacaktır. Çünkü vergi cennetlerinin ilgisini çeken şey sadece sermaye değil, mobilitesi yüksek olan her türlü kıymettir. Vergi cennetlerinin uluslararası sermayeyi hedef alması da bu üretim faktörünün mobilitesinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Nitekim, teknolojik gelişmeler neticesinde mobilitesi yükselen her şey çok kısa süre içerisinde vergi cennetlerinin ilgi alanına girmektedir. Bilhassa internet, vergi cennetlerinin nakliye, kumarhane ve pornografi gibi mobil işleme uygun alanlardaki faaliyetlerini kolaylaştırmaktadır (Palan vd., 2010:23).

#### ***e. Türevler ve Koruma Fonları***

Türevler ve koruma fonları gibi yeni finansal araçların ortaya çıkışı ve bu araçlar kullanılarak zayıf mevzuata sahip bölgelere kaydırılan iktisadi kıymetler vergi gelirlerini azaltan önemli unsurlardan biridir. Koruma fonlarının çoğu bilhassa hukuki düzenlemelerin zayıf olduğu off-shore merkezlerden idare edilmektedir. Hatta sanayileşmiş ülkelerde yer alan koruma fonlarının bile yeteri kadar düzenlemeye tabi kılındığını söylemek zordur.

#### ***f. Ülkelerin Finansal Sermayeyi Gerektiği Gibi Vergilendirememesi veya Vergilendirmek İstememesi***

Küreselleşmeyle birlikte kazandıkları yüksek hareket kabiliyeti (mobilité) sermaye ve nitelikli iş gücünün üretim faktörleri içindeki önemini daha da artırmıştır. Günümüzde devletler sermaye ve nitelikli emek üzerinden alınan vergileri düşürmekte ve buradan kaynaklanan gelir kaybını mobilitesi düşük kıymetler üzerindeki vergileri artırarak telafi etme yoluna gitmektedirler. Kalifiye iş gücü ve sermayenin hareket serbestisi nedeniyle sahip olduğu vergi avantajı, gelir dağılımını mobilitesi düşük üretim faktörlerinin aleyhine olacak şekilde bozmaktadır.

Tek Pazar'ın kurulmasıyla beraber, AB üyesi ülkelerdeki işletmelerin büyük pazarlara ulaşma imkânı yakalaması rekabeti artırmış, rekabetin artması ise fiyatları düşürerek refahın yükselmesini sağlamıştır. Gerek şahısların gerekse işletmelerin Tek Pazar içinde serbestçe hareket edip, faaliyetlerini kendileri açısından en avantajlı sektör ve ülkelere taşınmaları, iktisadi etkinlik açısından olumlu bir gelişme olarak görülse de zaman içerisinde ülkelerin vergi mevzuatlarındaki farklılıklardan kaynaklı problemler ortaya çıkmaya başlamıştır. Avrupa Birliği her ne kadar Tek Pazar olsa da 28 üye ülkenin her birinin farklı vergi mevzuatına sahip olduğu göz önüne alındığında ortaya çıkan problemler daha iyi anlaşılabilir. Tek Pazar'ın sağladığı rekabetçi ortam içerisinde, vergi tabanlarını genişletmek isteyen Birlik üyeleri vergi rekabetine girişmişler ve vergi oranlarını diğer üyelerin aleyhine olacak şekilde düşürme yoluna gitmişlerdir. Bu sebeple kalifiye iş gücü ve sermaye gibi mobilitesi yüksek iktisadi kıymetler



üzerindeki vergi oranları 1990'lerden günümüze sürekli düşme eğilimindedir (European Commission, 2015:4).

Tek Pazar içinde vergi şeffaflığının artırılması için Avrupa Komisyonu'nun, atılmasını önerdiği adımların başında vergi meselelerinde idareler arası bilgi paylaşımının yaygınlaştırılması gelmektedir. Avrupa Komisyonu, vergi şeffaflığının artırılması için sadece AB üyelerinin çabalarının kâfi gelmeyeceğini, Birlik üyesi olmayan devletlerle de koordinasyon içinde çalışılması lazım geldiğini ve başta BEPS eylem planı olmak üzere OECD tarafından yapılan düzenlemelere bağlı hareket edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır (European Commission, 2015:12).

### ***g. Ülke Dışı Faaliyetlerin Artması***

Vergi mükelleflerinin, iktisadi faaliyetleri ikamet ülkeleri dışına taşıyıp vergi avantajı elde etmeye çalışmaları anaakım devletlerin gelirlerini tehdit eden önemli etkenlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Burada çoğu zaman uluslararası düzeyde çalışma kabiliyetine sahip donanımlı profesyoneller devreye girmekte, mükelleflerin vergi kaçırma ve vergiden kaçınma girişimlerini organize etmektedirler. Bilhassa vergisel amaçlı bilgi değişiminin mümkün olmadığı durumlarda yurt dışı ticari faaliyetler aracılığıyla kayba uğratılan vergi miktarı çok yüksek miktarlara ulaşabilmektedir. Bu tür faaliyetler sadece, tespit ve takip bakımından görece zayıf durumdaki gelişmekte olan ülkeleri değil gerek mevzuat gerekse de teknolojik bakımdan en üst seviyedeki ülkeleri bile tehdit etmektedir. Örneğin Richard Murphy tarafından hazırlanan bir rapora göre, Avrupa Birliği içerisinde yıllık vergi kaçağı miktarının yaklaşık 850 milyar avro, mükelleflerin vergiden kaçınmaları suretiyle meydana gelen yıllık vergi kaybının ise 150 milyar avro civarında olduğu tahmin edilmekte ve ikisi bir araya geldiğinde 1 trilyon avroyu aşan bir miktar karşımıza çıkmaktadır. AB üyesi ülkeler içinde yıllık vergi kaçağının en yüksek olduğu ülkenin yaklaşık 180 milyar avro ile İtalya, vergi kaçağının kamu harcamalarına oranının en yüksek olduğu ülkenin ise %28 ile Estonya olduğu ifade edilmektedir. Raporda ayrıca, vergi kayıp kaçağının bireysel olarak ülkelerin değil, bütün Birliğin problemi olduğuna ve AB içindeki yıllık vergi kaçağının Birliğin sağlık hizmetleri bütçesinden daha fazla olduğuna dikkat çekilmektedir (Murphy, 2012:2).

### ***h. Ülke Dışından Alışveriş***

Tanzi'nin mali termit olarak nitelendirdiği diğer bir durum, yurt dışına seyahat eden mükelleflerin kendi ülkelerinde yüksek oranda vergilendirilen ürünleri düşük vergili bölgelerden temin etmeleridir. Özellikle 20. Yüzyıl'ın ikinci yarısından itibaren bireylerin seyahat edebilme imkân ve özgürlüklerinin artması ülke dışı alışverişi artırmıştır. Bu çerçevede bireyler kendi ülkelerinde yüksek vergi uygulanan, bilhassa yükte hafif pahada ağır diye tabir edilen lüks tüketim mallarını düşük vergili bölgelerden temin etme yoluna gitmektedirler. Bireylerin alışverişlerini yurt dışına taşımaları birçok ülkenin vergi sisteminde ciddi değişiklikler yapılmasına neden olmuştur. Küreselleşmenin etkilerinin iyice hissedilmeye başlandığı 1980'lerden günümüze lüks tüketim malları üzerindeki vergiler sürekli düşme eğilimindedir.

Avrupa Birliği'nde, dolaylı vergiler alanındaki zararlı rekabetin önüne geçebilmek için katma değer vergisi ve bazı ürünler (alkol ve tütün) üzerinden alınan özel tüketim vergilerinde uyumlaştırma yapılmış olmakla beraber, dolaysız vergiler alanındaki vergi rekabeti artarak devam etmektedir. Avrupa Komisyonu, dolaysız vergiler alanındaki zararlı



rekabetin önüne geçmek ve bilhassa kurum gelirlerinin AB içerisinde etkin ve adil bir şekilde vergilendirilmesini sağlamak için bazı adımlar atılmasını öngörmektedir. Komisyon'un bu amacın gerçekleştirilmesine yönelik olarak ortaya koyduğu beş ana hedeften biri de AB içerisinde vergi şeffaflığının sağlanmasıdır.

### 3. Vergi Konularında Uluslararası Bilgi Paylaşımı

Elde edilen gelirin nerede vergilendirileceğiyle ilgili, geniş kabul gören iki yaklaşım mevcuttur. Bunlardan biri gelirin, doğduğu yerde (kaynak ülkede) vergilendirilmesini öngören "kaynak ilkesi" iken diğeri, her nerede elde edilmiş olursa olsun gelirin, ikamet edilen ülkede vergilendirilmesi gerektiğini öne süren "ikametgâh ilkesi"dir. Çoğu ülke, vergi sisteminde bu ilkelerin ikisine de yer vermekte; mukim olanlar için *ikametgâh* esasını, mukim olmayanlar için ise *kaynak* esasını kabul edip vergilendirme hakkını en yüksek seviyede tutmaya çalışmaktadır. Aynı mükellef hakkında, bir ülke ikametgâh ilkesini uygulamak isterken, diğeri bir ülkenin kaynak ilkesini uygulamak istemesi durumunda ise çifte vergilendirme problemi ortaya çıkmaktadır. Çifte vergilendirme problemi mükellefler üzerinde aşırı yük oluşturup sapıtırıcı etkilere sebep olabileceğinden, ülkeler genellikle imzaladıkları çifte vergilendirmeyi önleme antlaşmaları ile bu sorunu çözmeye çalışmaktadırlar. Uygulamada, çifte vergilendirmenin engellenmesine yönelik olarak *indirim*, *istisna* ve *mahsup* gibi yöntemler kullanılmaktadır. İstisna yönteminde mukim ülke, kendi vatandaşının yurtdışında elde ettiği geliri tamamen vergi dışı bırakıp vergilendirme hakkını kaynak ülkesine terk etmekte iken, mahsup ve indirim yöntemlerinde yurt dışında elde edilen gelirin tamamı değil bir kısmı vergi dışı bırakılmaktadır. Fakat her hal ve şartta mukim ülkelerin, sınır ötesi faaliyetlerde bulunan vatandaşlarının ödeyeceği vergi miktarını tam olarak hesaplayabilmek için öncelikle bu faaliyetler hakkında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir. Bu noktada, vergi konularında idareler arası karşılıklı bilgi paylaşımı, vergi yükünün dengeli ve adil dağılımı için büyük önem arz etmektedir. Kayıt dışı faaliyetlere sığınak sağlamayı geçim kapısı haline getirmiş vergi cenneti ülkeler bir tarafa bırakılırsa, vatandaşlarının sınır ötesi faaliyetlerden elde ettikleri geliri vergilendirmek isteyen her devlet, diğeri devletlerle iş birliğine gitmek ve koordinasyon içinde bilgi paylaşımında bulunmak zorundadır.

Ülkelerin çifte vergilendirmeyi önleme antlaşması imzaladıkları durumlarda karşılıklı bilgi paylaşımı daha da önemli hale gelmektedir. Zira ülkelerin mükellefler hakkındaki bilgi eksikliği *çifte vergilendirmeme* (*double non-taxation*) durumuna sebep olabilmektedir. Örneğin, iki ülkenin çifte vergilendirmeyi önlemek için istisna yönteminde mutabakata vardıklarını ve vergilendirme hakkını mukim ülkeye bıraktıklarını varsayalım. Buna göre kaynak ülke, mukim ülke vatandaşlarını vergilendirme hakkından vazgeçerken mukim ülke, vatandaşlarının kaynak ülkedeki faaliyetleri hakkında doğru bilgiye ulaşamazsa söz konusu kişileri gerektiği gibi vergilendiremeyebilir. Dolayısıyla bu kişiler iki ülkede de vergi ödemediklerinden, vergilendirmede adalet bozulmuş olur.

Geçmişte, uluslararası ticaretin gümrük tarifeleri ve kotalarla kısıt altına alındığı, sermaye ve işgücü seyyaliyetinin düşük olduğu dönemlerde farklı ülkelerin vergi idareleri arasında iş birliği ve bilgi paylaşımına ancak istisnaî durumlarda ihtiyaç duyulmaktaydı. Fakat küreselleşme sürecinde uluslararası ticaretin büyük oranda serbestleşmesi, ulaşım ve nakliye imkânlarının artması ve maliyetlerin düşmesi, teknolojik ilerlemeler ile internetin birey ve firmalara sağladığı avantajlar sayesinde sınır-ötesi işlemlerin çok büyük boyutlara ulaşması bu

durumu değiştirmiştir. Geçmişte, milli sınırlar içerisinde vatandaşlarının faaliyetleri hakkında ihtiyaç duydukları her türlü bilgiye kolayca erişebilen mukim ülke vergi idareleri, sınır ötesi faaliyetler hakkında bilgi edinmek için kaynak ülke vergi idarelerine muhtaç hale gelmişlerdir.

Uluslararası seviyede idareler arası iş birliği ve bilgi paylaşımının olmadığı bir ortamda vergi kaçırmak çok kolaydır. Örneğin faiz geliri üzerindeki yüksek vergiden kurtulmak isteyen bir mükellefin, kendi ülkesiyle bilgi paylaşımında bulunmayan düşük vergili ülkelerden birinde banka hesabı açması yeterlidir. Bugün gelinen noktada yüksek gelir grubundaki kişi ve kurumlara anaakım devletlerin vergi mevzuatından kaçış imkânı tanıyan ve vergi cenneti olarak nitelendirilen çok sayıda ülke mevcuttur. Zuchman, hane halklarına ait global küresel servetin yaklaşık %8'inin vergi cennetlerinde tutulduğunu ve bu servetin dörtte üçünün kayıt dışı olduğunu öne sürmektedir. Ayrıca Zuchman, yaptığı çalışmada, daha büyük bir tehlikeye dikkat çekmekte; Avrupa'daki sermayenin önce kayıt dışı yollarla vergi cennetlerine aktıldığını, sonrasında ise tekrar Avrupa'daki kişi ve kurumlara bu kaynaklar üzerinden kredi kullandırıldığını ve kimin borçlu kimin alacaklı olduğunun bilinemediği tespitinde bulunmaktadır (Zuchman, 2013:1360).

Vergisel konularda uluslararası iş birliği ve bilgi paylaşımının olmaması durumunda vergi kayıp ve kaçığında meydana gelecek artış, işin ahlaki boyutundaki tehlikenin yanında mali ve iktisadi tehditler de barındırmaktadır. Sermayenin düşük vergili bölgelere kaçması nedeniyle anaakım devletlerin vergi gelirlerinde ciddi bir azalma meydana gelirken, bu durum vergi kaçırıcıların kamu hizmetlerine gerektiği gibi katılmamaları anlamına geldiğinden, gelir dağılımında adaleti de bozmaktadır. Ayrıca vergi ödemeyenlerin vergi ödeyenlere göre bir maliyet avantajı elde edecek olması toplumun *vergi ahlakını* olumsuz etkilemektedir.

### 3.1. Bilgi Paylaşımının Hukuki Dayanağı

Vergi konularında idareler arası karşılıklı bilgi paylaşımının hukukî dayanağının biri ulusal diğeri uluslararası iki boyutu bulunmaktadır. Ulusal boyut, mükelleflerin paylaşımına konu olacak bilgilerinin toplanması, depolanması ve diğer ülkelere gönderilmesi için idareye yetki veren iç hukuk düzenlemelerini ifade etmektedir. Örneğin Türkiye'de, vergi konularında idareler arası bilgi paylaşımına ilişkin iç hukuk düzenlemeleri, büyük ölçüde, Vergi Usul Kanunu'nun 148-152'nci maddeleri ile 152/A maddesinde yer almaktadır. Bilgi paylaşımının uluslararası boyutu ise karşılıklı bilgi paylaşımında bulunacak iki veya daha fazla ülkenin bu işlemi aralarında akdettikleri uluslararası bir sözleşme ile hukuki zemine oturtmalarını ifade etmektedir.

Her ülke uluslararası hukuktan doğan hakkına dayanarak diğer ülkelerle anlaşma imzalamak serbestisine sahiptir. Ülkeler bu haklarını, diğer ülkelerle ferdî anlaşma yapmak şeklinde kullanabilecekleri gibi, uluslararası bir organizasyon çatısı altında hazırlanan her türlü anlaşma ve sözleşmeye taraf olmak şeklinde de kullanabilirler. Haddizatında, uluslararası sistemin anarşik yapısı dikkate alındığında meseleyi milletler arası anlaşmalardan başka bir yöntemle halletmenin imkânı da yoktur. Çünkü uluslararası hukuk esasında bir *sözleşme hukukudur*.

OECD'nin bilgi paylaşımı alanındaki çalışmalarının hukuki iki temel dayanağı bulunmaktadır. Bunlar; OECD Model Vergi Anlaşması (Model Tax Convention) ve Vergi Meselelerine Yönelik Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması (CoE/OECD The Multilateral

Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters)'dır. AB ülkeleri ise birliğin bilgi paylaşımı ile ilgili çıkardığı direktifleri esas alan iç hukuk düzenlemeleriyle aralarındaki koordinasyonu sağlamaya çalışmaktadır.

Vergi konularında bilgi paylaşımının uluslararası boyutunun hukuki temeli sözleşme/ anlaşma hukuku ile oluşturulmaktadır. Bilgi paylaşımına ilişkin kavram ve şartların belirlenmesinde genellikle *özel çalışma sözleşmesi (special working agreement)*, *mutabakat bildirisi (memorandum of understanding, MOU)* veya benzeri hukuki araçlar kullanılmaktadır. Örneğin iki ülke arasında imzalanan tipik bir *mutabakat bildirisi* ile paylaşılacak bilgilerin türü, bilgilerin gönderim ve alınmasına ilişkin prosedürler, bilgilerin hangi formatta gönderileceği vb. gibi detaylar tespit edilmektedir. OECD, vergi idarelerinin bilgi paylaşımında esas alabilecekleri, sekiz maddelik bir *mutabakat bildirisi* modeli hazırlamıştır. Modelin birinci maddesinde *mutabakat bildirisinin* (MOU) konusu, ikinci maddede hangi bilgilerin paylaşılacağı, üçüncü, dördüncü, beşinci ve altıncı maddelerde bilgilerin hangi hüküm ve şartlara göre gönderileceğine ilişkin detaylar, yedinci ve sekizinci maddelerde ise mutabakat bildirisinin hangi isimle anılacağı ve ne zaman yürürlüğe gireceğine ilişkin düzenlemeler yer almaktadır (OECD, 2002b).

### 3.2. Uluslararası Bilgi Paylaşımının Gelişim Süreci

Uluslararası seviyede mütakabiliyet esası altında bilgi paylaşımında bulunabilmek için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bunlardan ilki ve en yaygın olarak kullanılanı, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları içerisinde yerleştirilen hükümlerle vergiye ilişkin bilgilerin paylaşılması şeklindedir. Çünkü çifte vergilendirme probleminin doğası gereği, meselenin çözüme kavuşturulabilmesi için idareler arası bilgi paylaşımı zorunludur. Devam eden süreçte vergi kayıp ve kaçığının artması çok uluslu kuruluşların, idareler arası bilgi paylaşımı konusuna ağırlık vermelerine sebep olmuş ve doğrudan bilgi paylaşımının hukuki ve teknik altyapısını oluşturan anlaşmalar ortaya çıkmıştır.

#### 3.2.1. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Çerçevesinde Bilgi Paylaşımı

OECD, Avrupa Birliği, Avrupa Konseyi, Milletler Cemiyeti (League of Nations, 1920-1946) ve Birleşmiş Milletler gibi çok uluslu organizasyonların, vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımını konu alan çok sayıda çalışması mevcuttur. Birinci Dünya Savaşı sonrasında kurulup, İkinci Dünya Savaşı akabinde dağılan Milletler Cemiyeti'nin, bilgi paylaşımına yönelik çalışmaları zamanın şartları icabı, daha çok uluslararası çifte vergilendirmenin önlenmesine yönelik olmuştur. Günümüzde OECD, BM ve AB tarafından yapılan çalışmalar ise çifte vergilendirmeyi de göz önünde bulundurmakla beraber, ağırlıklı olarak vergi kayıp ve kaçığının engellenmesi amacını taşımaktadır.

Resmi olarak kayıtlara geçen ilk bilgi paylaşımı 1843 yılında Belçika ile Fransa arasında imzalanan çifte vergilendirmeyi önleme antlaşması ile gerçekleştirilmiştir. Bu antlaşmanın esas amacı çifte vergilendirmenin önlenmesi olmakla beraber iki ülke vatandaşlarının vergi kaçırmasını önlemek amacıyla gayri menkuller ile kayıt ve tescile tabi işlemlere ilişkin bilgilerin karşılıklı paylaşımına da yer verilmiştir. Buna benzer fakat daha kapsamlı bir girişim 1920'li yıllarda Milletler Cemiyeti tarafından başlatılmıştır. 1920 Yılında Brüksel'de düzenlenen Uluslararası Finans Konferansı'nda çifte vergilendirmenin yurtdışı yatırımların önünde engel oluşturduğu ve Milletler Cemiyeti'nin bu meseleyle ilgilenmesi gerektiği gündeme gelmiştir

(League of Nations, 1920:237). Cemiyet bu konuyla ilgili olarak Geçici Finans Komitesi'ni görevlendirmiştir. Finans Komitesi de çifte vergilendirmenin ekonomik etkilerini ve olumsuz sonuçlarını araştırmak, bunların önüne geçmek için ne gibi tedbirler alınabileceğini tespit etmek üzere Prof. Bruins (Commercial University), Prof. Seligman (Columbia University), Prof. Einaudi (Turin University) ve Sir Josiah Stamp (London University) 'a davette bulunmuştur. Zamanın dört ünlü iktisatçısından oluşan bu heyet tarafından hazırlanan rapor 1923 yılında yayınlanmıştır (Coates, 1924:99). Geçici Finans Komitesi uluslararası çifte vergilendirme ve uluslararası vergi kaçakçılığı meselesini incelemek üzere 1922 yılında Belçika, Çekoslovakya, Fransa, İtalya, Hollanda, İsviçre ve İngiltere'den yedi üst düzey vergi yetkilisine davette bulunmuştur. 1925 yılında yedi ülke temsilcisinden oluşan bu grup Arjantin, Almanya, Japonya, Polonya ve Venezüella'yı kapsayacak şekilde genişlemiştir. Çifte Vergilendirme ve Vergi Kaçakçılığı Teknik Uzmanlar Komitesi olarak anılan gruba 1927 yılında ABD de dahil olmuştur (UNPAN). Söz konusu komite, 1923-1927 yılları arasında yaptığı çalışmalar ve düzenlediği oturumlar neticesinde genel bir rapor yayınlamıştır. Raporda dört ayrı model vergi anlaşması sunulmuştur. Bu model vergi sözleşmelerinden biri de Vergi Meselelerinde Çift Taraflı İdari Yardımlaşma Anlaşması (Bilateral Convention on Administrative Assistance in Matters of Taxation) adını taşımakta ve doğrudan doğruya uluslararası bilgi paylaşımını konu almaktadır (Dean, 2008:639-642). Daha sonra Milletler Cemiyeti, Meksika (1943) ve Londra (1946) tasarıları olarak bilinen iki çalışma daha yapmıştır. Hem Meksika hem de Londra tasarıları çifte vergilendirmeyi önleme ve karşılıklı idari yardım anlaşması modelleri üzerine yoğunlaşmıştır. Bir müddet sonra da bu iki farklı tasarı tek bir model anlaşma altında birleştirilmiştir (Dean, 2008:644).

Milletler Cemiyeti 2. Dünya Savaşı akabinde çalışmalarına son verince uluslararası vergilendirmeye yönelik faaliyetler OECD'nin öncüsü olan Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (OECE) tarafından yürütülmeye başlanmıştır. OECE 1955 yılında çifte vergilendirme ile ilgili tavsiye kararları yayınlamış, 1958-1961 yılları arasında ise *Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi (The Elimination of Double Taxation)* başlığı altında dört adet rapor hazırlamıştır. Bir müddet sonra OECE, bugünkü OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) 'ye dönüşmüş ve 1963 yılında *Çifte Vergilendirme Anlaşması Tasarısı*, OECD tarafından kabul edilmiştir. OECD bu tarihten günümüze dek çifte vergilendirmenin önlenmesine yönelik birçok çalışma yapmış ve yapmaya devam etmektedir. Fakat 1963 tarihli *Çifte Vergilendirme Anlaşması Tasarısı* uluslararası bilgi paylaşımı yönünden büyük öneme sahiptir. Zira devam eden süreçte bu tasarımın 26'ncı maddesi vergilendirmeye müteallik uluslararası bilgi paylaşımında en önemli kaynaklardan biri haline gelmiştir (OECD, 1963:56). 1963 tarihli bu modelin öngördüğü bilgi paylaşımı türü "talep üzerine bilgi paylaşımı" olup, modelin kapsamı gelir ve sermaye üzerinden alınan vergilerle sınırlandırılmıştır. OECD 1977 yılında 1963 Model Vergi Anlaşmasını revize ederek yeni bir Model Vergi Anlaşması ortaya koymuştur. 1977 modelinde, 1963 modeline büyük oranda sadık kalmakla beraber, ufak bazı değişiklikler yapılmıştır (OECD, 2017a:10).

### 3.2.2. OECD Model Vergi Anlaşması ve TIEA Modeli Altında Bilgi Paylaşımı

OECD Model Vergi Anlaşması'nda genel olarak, vergilendirme hakları ikamet ülkesi lehine düzenlenmiştir. Haliyle, çoğunluğu gelişmekte olan ülke kategorisinde olan kaynak ülkeleri bu duruma tepki göstermiştir. Zira tasarruf-yatırım açığı bulunan kaynak ülkeleri bir taraftan ekonomilerine yabancı sermaye çekmeye çalışırken diğer taraftan kendi sınırları

içerisinde gerçekleşen uluslararası faaliyetlerden yeteri kadar vergi geliri elde edememenin sıkıntısı içine düşmüşlerdir. OECD Model Vergi Anlaşması'nı kendi lehlerine bulmayan gelişmekte olan ülkelerin endişelerini gidermek adına, Birleşmiş Milletler tarafından yeni bir model vergi anlaşması oluşturulmuştur. Birleşmiş Milletler Model Vergi Anlaşması, büyük oranda OECD modeliyle benzerlik göstermekle beraber, kaynak ülkelerinin vergilendirme yetkilerini genişletici hükümler içermektedir. Fakat meseleye bilgi paylaşımı açısından bakıldığında BM modeli ile OECD modeli arasından önemli bir fark bulunmamaktadır.

OECD 2000 yılında, BM ise 2001 yılında model vergi anlaşmalarında bilgi paylaşımının kapsamını genişleten tadilatlar yapmıştır. Yapılan tadilatların özü, bilgi paylaşımının sadece model vergi anlaşmasında düzenlenen vergilerle sınırlı kalmaması, modele aykırı düşmemek kaydıyla ülkelerin iç hukuk sistemlerindeki tüm vergileri kapsayacak şekilde genişletilmesi şeklinde ifade edilebilir. Buna göre, model vergi sözleşmesinde sadece gelir ve sermaye üzerinden alınan vergiler yer almasına rağmen, yapılan değişiklikle modelde yer alması bile KDV, ÖTV, Veraset ve İntikal Vergisi gibi vergilerin de bilgi paylaşımına konu olması sağlanmıştır.

OECD zararlı vergi rekabetiyle mücadele etmek için, *Zararlı Vergi Uygulamaları Forumu (Forum on Harmful Tax Practices, FHTP)*'nu kurmuş ve 1998 yılında *Zararlı Vergi Rekabeti: Ortaya Çıkan Global Bir Sorun (Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue)* adlı raporunu yayınlamıştır. OECD bu raporda, vergi rekabetine neden olan faktörleri ele alarak, *zararlı tercihli vergi rejimi* ve *vergi cenneti* gibi oluşumların özelliklerini açıklamıştır. Raporda, zararlı vergi uygulamalarıyla mücadelede, idareler arası iş birliği ve bilgi paylaşımının artırılarak vergi şeffaflığının sağlanmasının önemi vurgulanmıştır.

OECD, 2000 yılında yayınladığı *Vergi Alanında Küresel İşbirliğine Doğru: Zararlı Vergi Uygulamalarının Belirlenmesi ve Ortadan Kaldırılmasında Kat Edilen Mesafe (Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices)* adıyla bir rapor daha yayınlamış ve 1998 yılında yayınladığı raporda yer verilen kriterleri sağlamayan tercihli vergi rejimleri ile vergi cenneti ülkeleri tek tek ifşa etmiştir (OECD, 2000a:12-17).

OECD, 1998 yılında yayınladığı zararlı vergi rekabetiyle ilgili raporla birlikte, dikkatini büyük ölçüde vergi şeffaflığının artırılması ve bu amaçla idareler arası bilgi paylaşımının işlevsel hale getirilmesine çevirmiştir. Nitekim 2000 yılında *Vergi Meselelerinde Banka Bilgilerine Erişimin Geliştirilmesi (Improving Access to Bank Information for Tax Purposes)* adıyla bir rapor daha yayınlanmış ve raporda vergiyle ilgili konularda, banka bilgilerine erişimin kolaylaştırılmasına yönelik önerilere yer verilmiştir (OECD, 2000b).

Vergisel amaçlı bilgi paylaşımında uluslararası iş birliğini geliştirmek için, OECD tarafından 2000 yılında *Vergi Meselelerinde Bilgi Paylaşımı ve Şeffaflık Küresel Forumu (Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes)*<sup>1</sup> kurulmuştur. Küresel Forum idareler arası bilgi paylaşımında kullanılmak üzere, *Vergi Konularında Bilgi Paylaşım Anlaşması Modeli (Model Agreement on Exchange of Information in Tax Matters, TIEA)* hazırlamış ve 2002 yılında yayınlamıştır. Bilgi Paylaşım Antlaşması Modeli'nin amacı, 1998 raporunda açıklanan zararlı vergi uygulamalarıyla mücadelede bilgi paylaşımını etkin

1 Not: Çalışmanın devamında bu forumdan “Küresel Forum” şeklinde bahsedilecektir.

kılmak bakımından, hukuki bir araç oluşturulması şeklinde açıklanmıştır (OECD, 2002:1). Bu anlaşma modeli, aralarında daha önce vergiye yönelik bir sözleşme mevcut olmayan ülkelerin karşılıklı bilgi paylaşımında bulunmalarına hukuki zemin hazırlaması açısından önemlidir.

2005 yılında OECD Model Vergi Anlaşması'nın 26'ncı maddesinde tadilat yapılarak bu madde, TIEA Modeli ile uyumlu hale getirilmiştir. Model Vergi Anlaşması'nın bilgi paylaşımına yer verilen 26'ncı maddesinin kapsamı, modelde yer almayan vergi türlerine ilişkin bilgileri de (modele aykırı olmamak koşuluyla) kapsayacak şekilde genişletilmiştir. OECD Model Vergi Anlaşması'nın 26'ncı maddesinde paylaşım konusu olacak bilgileri açıklarken “Sözleşmeciler devletlerin yetkili makamları bu Antlaşma'nın hükümlerinin yerine getirilmesinde ..... gerekli bilgileri paylaşmalıdırlar” ibaresinde geçen “gerekli” ibaresi, “**ilgili olduğu öngörülen**” şeklinde değiştirilerek, ricacı devletlerin talep edebilecekleri bilginin kapsamı genişletilmiş olmaktadır. Bu değişiklik neticesinde, bilgi paylaşımına konu olacak bilgilerin mutlaka vergiyle alakalı olmasına gerek olmadığı, vergiyi alakadar edebileceği düşünülen her türlü bilginin talep edilebileceği şeklinde bir yorum yapılabilirse de OECD söz konusu değişikliğin böyle bir amaç taşımadığını ifade etmiştir. Ancak 26'ncı maddenin yine OECD tarafından yapılan şerhinde, söz konusu değişikliğin, hem “*mümkün olan en geniş şekilde bilgi paylaşımında bulunulması*” hem de “*alakasız konuların, paylaşım kapsamına alınmasının önüne geçilmesi*” amaçlarını taşıdığına yer verilmesi bir tezat gibi gözükmektedir.

2012 yılında, OECD Model Vergi Anlaşması'nın 26'ncı maddesi bir kez daha düzenlenerek “*ilgili olduğu öngörülen*” ifadesinin anlamı belirginleştirilmeye çalışılmıştır. Buna göre ricacı devletin diğer sözleşmeciler devletlerden bilgi talebinde bulunabilmesi için, söz konusu bilginin bir şekilde vergiyle alakalı olduğunun düşünülmesi yeterli görülmüş, nihai aşamada bu bilginin vergiyle alakasının olmadığına anlaşılmasının önem arz etmediğine dikkat çekilmiştir. Burada, kendisinden bilgi talep edilen devletin, ricacı devletin talebine hüsnü niyetle yaklaşmış, istenilen bilginin vergiyle alakalı olduğuna inanmaktan başka yapabileceği bir şey kalmamaktadır. Ancak talep edilen bilginin, vergi maksatlı olmadığından kesin olarak emin olunursa, ricacı devletin talebi reddedilebilmektedir (OECD, 2012a). OECD Model Vergi Sözleşmesi'nde bilgi paylaşımının kapsamı belirlenirken “*(vergiyle) ilgili olduğu öngörülen*” şeklinde müphem ve genişletici yoruma imkân tanıyacak bir ifadeye yer verilmesinin mükellef hakları açısından sakıncalı olduğu söylenebilir.

2012 yılında yapılan düzenleme ile OECD Model Vergi Anlaşması'nın, paylaşılan bilgilerin mahremiyetini konu alan, 26'ncı maddesinin 2'nci fıkrasına, “*âkit bir devletten alınan bilgi, bu âkit devletin rıza göstermesi ve her iki devletin hukuki mevzuatına aykırı olmamak kaydı şartıyla, vergi dışı maksatlarla kullanılabilir*” şeklinde bir cümle ilave edilmiştir. Bu düzenleme ile, diğer devletlerden bilgi paylaşımı talebinde bulunan devletler, aldıkları bilgileri vergi dışı konularda da kullanma imkanına kavuşmuşlardır.

### **3.2.3. CoE/OECD Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması Çerçevesinde Bilgi Paylaşımı**

Uluslararası vergi kaçırma ve vergiden kaçınma faaliyetleriyle mücadele etmek için OECD ve Avrupa Konseyi tarafından 1988 yılında *Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması (CoE/OECD, Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters)* imzalanmıştır. İdari Yardımlaşma Anlaşması, vergi alanında her türlü iş birliğini



bünyesinde barındıran, karşılıklı ve kapsamı en geniş hukuki araç olma özelliğini taşımaktadır. OECD Model Vergi Anlaşması'nda muhtemel bilgi paylaşımı türlerine 26'ncı maddenin yorum kısmında sadece değinilmekle iktifa edilmiş olmasına rağmen, İdari Yardımlaşma Anlaşması'nda bilgi paylaşım türlerinin her birine ayrı maddeler halinde detaylı olarak yer vermiştir. İdari Yardımlaşma Anlaşması'nın 5'inci maddesi *istek üzerine bilgi paylaşımını*, 6'ncı maddesi *otomatik bilgi paylaşımını*, 7'nci maddesi ise *spontane bilgi paylaşımını* konu almaktadır.

İdari Yardımlaşma Anlaşması, iki taraflı bilgi paylaşım anlaşmalarına göre çok daha kapsamlı hükümler ihtiva etmektedir. Çünkü Anlaşma kapsamında, sadece bilgi paylaşımına değil, eş zamanlı vergi incelemesi (madde 8), yurtdışında vergi incelemesi (madde 9), tahsilatta yardımlaşma (madde 11) ve alacağın korunması (madde 12) gibi konulara da yer verilmiştir.

İdari Yardımlaşma Anlaşması'nın 27'nci maddesinin 1'inci fıkrasında “*Bu Sözleşme'nin sağladığı yardımlaşma imkanları, ilgililer arasında mevcut olan veya gelecekte yapılacak olan uluslararası anlaşmalar ile sair düzenlemelerde veya vergi konularında işbirliğine ilişkin diğer araçlarda yer alan yardımlaşma imkanlarını kısıtlamaz ve bunlar tarafından kısıtlanmaz*” hükmüne yer verilmiştir. Bu ifadelerden anlaşılacağı üzere İdari Yardımlaşma Anlaşmasının amacı, vergi konularında uluslararası yardımlaşmayı CoE/OECD'nin tekeline almak veya sadece belirli standartlara bağlamak değil, vergi şeffaflığını artırmak için her türlü işbirliğini teşvik etmektir.

İdari Yardımlaşma Anlaşması'nda, bilgi paylaşımından doğan masrafların nasıl karşılanacağı da belirtilmektedir. Buna göre ilgili devletler, masrafların taksiminde kendi aralarında bir usul tespit etmekte serbesttirler. Ancak iki devlet bu konuda herhangi bir mutabakata varmamış ise olağan masraflar “talepte bulunulan devlet” tarafından, olağanüstü masraflar ise “yardım talebinde bulunan” devlet tarafından karşılanacaktır.

2010 yılında imzalanıp 2011'de yürürlüğe giren bir protokol ile İdari Yardımlaşma Anlaşması tadil edilerek bazı maddelerde değişiklikler yapılmıştır. 2010 Protokol'ünde, 25 Ocak 1988 tarihli İdari Yardımlaşma Sözleşmesi ile vergisel konularda bilgi paylaşımı konusunda uluslararası seviyede kabul gören standartlara ulaşılmasına rağmen takip eden süreçte uluslararası standartlarda değişmeler olduğu ve idari yardımlaşmaya dahil olmak isteyen, iş birliğine açık yeni çevrelerin oluştuğuna dikkat çekilerek, yapılan düzenlemelerin gerekçesi ortaya koyulmuştur (OECD, 2010:1).

2010 Protokolü geniş çaplı değişiklikler içermemekle beraber 4, 18 ve 22'nci maddelerde yapılan düzenlemeler bilgi paylaşımı bakımından bilhassa önem arz etmektedir. Buna göre; 4'üncü maddenin 1988 versiyonunda yer alan “*verginin tarh ve tahsili ve de vergi alacaklarının tazmin ve tenfiziyle*”<sup>2</sup> ilgili olduğu öngörülen bilgilerin taraflarca paylaşılmasını gerektiren hüküm, 2010 Protokolü'nde tarafların “*iç vergi mevzuatlarının yürütülmesi ve uygulanmasıyla*” ilgili olduğu öngörülen bilgilerin paylaşılmasını gerektirecek şekilde değiştirilerek, bilgi paylaşımının kapsamı genişletilmiştir. Yapılan bu değişiklik ile İdari Yardımlaşma Sözleşmesi, OECD Model Vergi Sözleşmesi'nin 26'ncı maddesi ile uyumlu hale getirilmiştir.

2 Not: Burada “vergi alacaklarının tazmin ve tenfizi” ibaresinden kasıt, mükelleflerin alacaklarının, yani mükelleflerden fazla ya da yanlış olarak alınmış vergilerin iadesi ve buna ilişkin işlemlerin yapılmasıdır.

İdari Yardımlaşma Sözleşmesi'nin, hakkında bilgi talebinde bulunulan kişinin doğru tespit edilebilmesi için ricacı devlet tarafından sağlanacak bilgilerle ilgili 18'inci maddesinde de küçük bir değişiklik yapılarak ricacı devletin sağlayacağı bilgilerin kapsamı genişletilmiştir. Buna göre; 18'inci maddenin 1'inci fıkrasının b bendinde yer alan *“hakkında bilgi talebinde bulunulan kişinin adı, adresi ve bu kişinin kimliğinin tespitine yarayacak diğer hususlar”* ifadesindeki *“ve”* ibaresi *“veya”* olarak değiştirilerek, bilgi talebinde bulunulacak devlete gönderilen bilgilerin kapsamı genişletilmiştir. Böylece, hakkında bilgi talebinde bulunulan mükellefin kimliğinin doğru bir şekilde belirlenmesi için, bilgi talebinde bulunan devletin talepte bulunduğu devletlere mükellef hakkında daha fazla bilgi vermesine imkân sağlanmıştır. İdari Yardımlaşma Sözleşmesi'nin 18'inci maddesinin kendisinden bilgi talep edilen devletin değil, bilgi talebinde bulunan devletin sağlayacağı bilgilerle ilgili olması nedeniyle bu maddedeki değişikliğin önemsiz olduğu düşünülebilir. Zira, burada bilgi talebinde bulunan devletin, hakkında bilgi talep ettiği mükellef ile ilgili bilgileri karşı tarafa vermesinde kendisi açısından bir sakınca yoktur. Çünkü söz konusu mükellefin kimliğinin doğru tespit edilip, gerekli bilgilerinin kendilerine ulaştırılması mukim ülkelerin lehinedir. Ancak bu durum mükellef hakları açısından bazı sakıncalar barındırmaktadır. Sözleşme metninde böyle bir maddenin yer alması ve daha sonra bu maddenin kapsamının genişletilmesi bilgi talebinde bulunan veya kendisinden bilgi talep edilen devletler için önemli olmasa da mükellef hakları bakımından büyük öneme sahiptir. Çünkü bu madde âkit devletlere, mükelleflere ait şahsi bilgileri elde etmek ve karşı tarafa göndermek için hukuki bir dayanak sağlamaktadır.

2010 Protokolü neticesinde İdari Yardımlaşma Anlaşması'nın, paylaşımına konu olan bilgilerin gizlilik ve güvenliği ile ilgili 22'nci maddesinin 1 ve 2'nci fıkralarında da bazı düzenlemeler yapılmıştır. Buna göre paylaşılan bilgilerin mahremiyetinin sağlanması için, bilgiyi alan tarafın söz konusu bilgilere, kendi iç mevzuatında kişisel verilerin korunmasında gösterilen özenle hareket etmesi gereği vurgulanmıştır. Fakat kişisel verilerin gizliliğiyle ilgili mevzuatta, bilgiyi alan tarafın bilgiyi sağlayan taraftan daha zayıf olabileceği tehlikesi dikkate alınarak, bilgiyi alan tarafın, kendi mevzuatını uygularken bilgiyi sağlayan tarafın iç mevzuatıyla uyumlu hareket etmesi gerektiğine de dikkat çekilmiştir.

Yine 22'nci maddenin 1988 versiyonunda, paylaşımına konu bilgilerin kimler tarafından nasıl kullanılacağı hususunda *“Bu bilgiler sadece o Tarafın verginin tarh, tahsil ve cebri icrası veya kovuşturması ya da bu alandaki itirazlara bakmakla yetkili kişi ya da makamlarına (mahkemeler ile idari makamlar veya denetim kurumları dahil) gösterilebilir. Bahsi geçen bilgileri sadece yukarıda belirtilen kişi ya da makamlar yalnızca bu amaçlara yönelik olarak kullanabilir. Bu kişiler söz konusu bilgileri 1'inci fıkra hükümleriyle bağlı kalmaksızın, bilgiyi sağlayan tarafın önceden izni alınmak kaydı şartıyla, bu vergilerle ilgili mahkeme duruşmalarında ve adli kararların alınması esnasında açıklayabilirler. Fakat iki veya daha fazla taraf, karşılıklı anlaşma yoluna gitmek suretiyle önceden izin alma şartından feragat edebilirler”* ifadeleri yer almaktaydı. Ancak 2010 Protokolü ile, paylaşımına esas bilgilerin yetkili kişilerce mahkemelerde veya adli kararların alınması esnasında açıklanabilmesi için gerekli olan bilgiyi sağlayan taraftan önceden izin alma şartı kaldırılmıştır. Bu sayede taraflar, elde ettikleri bilgileri karşı tarafın onayını almadan vergiyle ilgili mahkeme duruşmalarında ve adli kararlarda gösterebilme hakkına kavuşmuşlardır. İdari Yardımlaşma Anlaşması'nın hem 1988 hem de 2010 versiyonunda *“1'inci fıkra hükümleriyle bağlı kalmaksızın”* ibaresinin yer alması, 22. maddenin 1'inci fıkrasında kişisel verilerin korunmasına yapılan vurgunun,



aynı maddenin 2'nci fıkrasında hükümsüz bırakıldığı görülmektedir. Bu hükümsüzlük belirli şartların varlığına (sadece vergiyle ilgili dava duruşmaları ve adli kararlarda gösterilebilme gibi) bağlı olsa bile mükellef hakları açısından tezat oluşturmaktadır. Zira 22'nci maddenin 1'inci fıkrasında mükelleflere verilen mahremiyet hakkı, mezkûr maddenin 2'nci fıkrasında geri alınmış olmaktadır.

### 3.2.4. OECD BEPS Eylem Planı'nın Bilgi Paylaşımı Açısından Değerlendirilmesi

OECD, küreselleşme sürecinde ortaya çıkan zararlı vergi uygulamalarıyla mücadele etmek için 15 adet BEPS eylem planı geliştirmiştir. 2013 yılında Saint Petersburg'da gerçekleştirilen zirvede, G20 ülkeleri tarafından onaylanan bu Plan'daki 5. ve 13. Eylemler idareler arası bilgi paylaşımıyla yakından ilgilidir. OECD' ye göre “*özün önceliği ilkesi ve şeffaflık dikkate alınarak zararlı vergi uygulamaları ile mücadele edilmesi*” şeklindeki 5. Eylemin tam anlamıyla icra edilmesi için, mükelleflerle yapılan peşin fiyatlandırma anlaşmaları<sup>3</sup> (advance pricing arrangements, APA) ve mükelleflere verilen özelgelerin mukim ülke vergi idareleriyle paylaşılması gerekmektedir. Bu sayede idareler arası iş birliği ve koordinasyonun artırılarak, tercihli vergi rejimi uygulamalarının önüne geçilmesi planlanmaktadır (OECD/G20, 2015a:52). 13. Eylem Planı ise çok uluslu şirketlerin, kârın dağıtımı ve matrah aşındırması faaliyetlerinin önüne geçmek için, transfer fiyatlandırması belgelendirme kurallarının revize edilip geliştirilmesini ifade etmektedir. Bu çerçevede 13. Eylem Planı çok uluslu şirketlere yönelik *Ana Dosya* (Master File), *Lokal Dosya* (Lokal File) ve *Ülke Bazında Raporlama* (country-by-country, CbC, Report)'dan oluşan üç katmanlı bir yükümlülük getirmektedir. Ana Dosya'da çok uluslu şirketin, küresel ölçekte gerçekleştirdiği faaliyetler, transfer fiyatlandırmasına ilişkin genel şirket politikası ile ticari faaliyetlerin ve gelirlerin küresel ölçekte nasıl dağıtıldığıyla ilgili bilgiler yer almaktadır. Lokal Dosya'da çok uluslu şirketlere ait, dünyanın çeşitli yerlerinde konumlanmış lokal kuruluşlar arasındaki işlemler yer almaktadır. Burada Lokal Dosya, Ana Dosyayı tamamlayıcı bir niteliğe sahiptir. Ülke Bazında Raporlama (CbC Report) ise çok uluslu şirketlerin, hangi ülkede ne kadar kazanç elde ettikleri, ne kadar vergi ödedikleri, vergi sonrası kazançları, sermayeleri, varlıkları, çalıştırdıkları eleman sayısı gibi hususların ilgili ülkelere bildirilmesini gerektirmektedir (OECD/G20, 2015b:14-16). Çok uluslu şirketlere BEPS eylem planı çerçevesinde getirilen bildirim ödevleri, idareler arası paylaşımına tabi olacak bilgilerin elde edilmesi bakımından önemlidir.

2014 yılında OECD ve G20 ülkelerinin öncülüğünde “*Vergi Konularında Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Paylaşımı Standardı*” kabul edilerek uluslararası bilgi paylaşımı konusunda yeni bir sisteme geçilmiştir. Yeni standart ve bu çerçevede yer alan Ortak Raporlama Standardı çalışmanın devamında detaylı olarak ele alınacaktır.

### 3.3. Bilgi Paylaşım Türleri

Geleneksel olarak, bilgi paylaşımının üç türü bulunmaktadır. Bunlar; *talep üzerine bilgi paylaşımı* (exchange of information on request, EOIR), *otomatik bilgi paylaşımı* (automatic exchange of information, AEOI) ve *spontane bilgi paylaşımı* (spontaneous exchange of information) 'dır. OECD bilgi paylaşımının bu üç türüyle de ilgili çalışmalar yapmaktadır.

3 Not: Peşin Fiyatlandırma Anlaşması, ilişkili kişiler ile yapılan mal ve hizmet alım satımlarındaki transfer fiyatının tespit edilmesinde belirli bir süre için uygulanacak yöntemin, mükellefin talebi üzerine mükellef ile idare arasında gerçekleştirilecek bir anlaşma ile belirlenmesidir. Böyle bir fiyatın tespit edilmesi, mükellefin bu fiyat üzerinden gerçekleştirdiği işlemlerde, transfer fiyatlandırması suretiyle örtülü kazanç dağıtımı suçlamasıyla karşı karşıya kalmaması bakımından önemlidir.

### 3.3.1. Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı

İstek/talep üzerine bilgi paylaşımı (exchange of information on request, EIOR), idareler arası bilgi paylaşımında kullanılan en geleneksel ve en yaygın yöntemdir. Vergi konularında istek üzerine bilgi paylaşımı, aralarında sözleşme bulunan âkit devletlerden birinin yetkili makamının, diğer âkit devletlerin yetkili makamlarından belirli bir durum hakkında bilgi talep etmesidir.

OECD Model Vergi Sözleşmesi'nin 26'ncı maddesi ve CoE/OECD Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardım Sözleşmesi'nin 5'inci maddesinde istek üzerine bilgi paylaşımına yer verilmiştir. Model Vergi Sözleşmesi'nin 26'ncı maddesinde bilgi paylaşım türleri açıkça tanımlanmamış, bilgi paylaşım türlerine maddenin yorumunda değinilmiştir. Buna karşın İdari Yardımlaşma Anlaşması'nın 5'inci maddesi doğrudan, talep üzerine bilgi paylaşımını konu almaktadır. 5'inci maddenin 1'inci fıkrası hükmünce; *“Kendisinden bilgi talebinde bulunulan devlet, başvuruda bulunan devlete 4'üncü maddede belirtilen kişi ve işlemlerle ilgili her türlü bilgiyi sağlayacaktır”*. Ayrıca aynı maddenin 2'nci fıkrası hükmünce, *“Kendisinden bilgi talep edilen devletin kayıtlarındaki bilgi, ricacı devletin talebini karşılamakta yeterli değil ise, bu devlet, ricacı devletin talep ettiği bilgiyi temin etmek için gereken tüm önlemleri alacaktır”*.

Özetlemek gerekirse, istek üzerine bilgi paylaşımında öncelikle bir devletin diğer bir devletten bilgi talebinde bulunması gerekmektedir. Daha sonra başvuruda bulunulan devlet, söz konusu talebi değerlendirmeye tabi tutup, istenilen bilgi kendisinde var ise bunu karşı tarafa iletmekte, yok ise bu bilgiyi sağlamak için gerekli tedbirleri almaktadır.

### 3.3.2. Spontane Bilgi Paylaşımı

Spontane bilgi paylaşımında, âkit devletlerden birinin diğer âkit devletlerden herhangi bir bilgi talebinde bulunmasına gerek yoktur. Bir âkit devlet, kendi vergi mevzuatına ilişkin uygulamaların normal seyri esnasında diğer âkit devlet ya da devletleri ilgilendireceğini düşündüğü bir bilgiyle karşılaşır, herhangi bir talep beklemeden söz konusu bilgiyi diğer tarafa iletmektedir. Paylaşım konu olan bilgi genellikle, mükelleflerin, bilginin gönderileceği ülkedeki vergi yükümlülükleri ile ilgilidir. Örneğin bilgi paylaşımına ilişkin bir sözleşmeye taraf olan iki ülkeden biri, kendi ülkesindeki standart bir vergi denetimi esnasında, bir mükellefin diğer ülkedeki vergi yükünü etkileyecek bir bilgiye ulaştığında, bu bilgiyi karşı tarafa iletmektedir.

CoE/OECD Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Sözleşmesi'nin 7'nci maddesi spontane bilgi paylaşımı ile ilgilidir. Buna göre, bazı durumların varlığı halinde, âkit devletlerin, diğer âkit devletlerin talebini beklemezsizin bilgi paylaşımında bulunmaları istenmiştir. 7'nci maddenin 1'inci fıkrasının a, b, c, d ve e bentleri hükmünce, aşağıdaki şartların varlığı halinde Taraflardan her biri, sahip olduğu bilgileri önceden bir talep olmaksızın diğer Tarafa gönderecektir:

- *Bir Taraf, diğer Taraf'ın vergi kaybına uğrayabileceğini düşünebilecek nedenlere sahipse;*
- *Vergiye tabi bir kişi, bir Taraf'ta diğer Taraf'taki vergi yükümlülüğünü etkileyebilecek bir vergi indirimi ya da istisna elde etmekteyse;*
- *Bir Tarafta vergiye tabi olan bir mükellef ile diğer Tarafta vergiye tabi olan bir mükellef arasındaki iş anlaşması, bir veya daha fazla ülke aracılığıyla Taraflardan birinde, diğerinde veya her ikisinde vergi tasarrufu elde edecek şekilde idame ettiriliyorsa;*

- *Bir Taraf, kazancın teşebbüs grupları arasındaki sanal transferlerle dağıtım sonucunda vergi tasarrufu meydana gelebileceğini düşünecek nedenlere sahipse;*
- *Bir Taraftan diğer Tarafa gönderilen bilgi, bilginin gönderildiği tarafta vergi mükellefiyetinin doğmasına sebep olacak bilgilerin elde edilmesini sağlayacak ise.*

Ayrıca 7'nci maddenin 2'nci fıkrası hükmüne göre, “*Taraflardan her biri, 1'inci fıkrada tarif edilen bilgilerin diğer Tarafa ulaştırılması için gerekli tedbirleri almak ve prosedürleri uygulamakla yükümlüdür*”.

### 3.3.3. Otomatik Bilgi Paylaşımı

Otomatik bilgi paylaşımı; mükelleflerin temettü, faiz, maaş, emekli aylığı vb. gibi farklı gelir kategorilerine ait bilgilerinin, periyodik ve sistematik olarak, kaynak ülkeden mukim ülkeye aktarılmasıdır (bkz.: Ateş, 2015). Otomatik paylaşımına konu olan bilgiler, kaynak ülkenin rutin olarak kayıt altına aldığı bilgilerdir. Bunun yanı sıra, otomatik bilgi paylaşımı mükelleflerin ikamet değişiklikleri, gayrimenkullerin elden çıkarılması vb. gibi faydalı bilgileri kapsayacak şekilde genişletilebilmektedir. Düzenli bir vergi sistemine sahip her ülkede, mükelleflere ait bu tür bilgiler finansal kurumların, işverenlerin veya bizzat mükelleflerin bildirimlerinden elde edilmekte ve arşivlenmektedir (OECD, 2012b:7). Otomatik bilgi paylaşımı durumunda yapılması gereken, kaynak ülkelerin, sahip oldukları bilgileri mukim ülkelere bildirmesi, dolayısıyla mukim ülkelerin de kendi vatandaşlarının yurtdışındaki faaliyetleri konusunda sağlıklı bilgiye ulaşip, mükelleflerin vergi mevzuatını delmeye yönelik olası girişimlerinin peşinen önüne geçebilmesidir.

Talep üzerine bilgi paylaşımı konusunda, prosedüre bağlı gecikmeler ve ülkelerin zaman zaman siyasi nedenlerle bilgi paylaşımını kesmeleri vb. gibi olumsuzluklar otomatik bilgi paylaşımına daha çok ağırlık verilmesine sebep olmuştur. 2014 yılında OECD tarafından *Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Paylaşımı Standardı (Standart for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matter)* kabul edilerek, vergi konularında otomatik bilgi paylaşımı yeni bir çerçeveye oturtulmuştur. Otomatik paylaşımına konu olacak bilgilerin toplanıp, raporlanması ve bunların idareler arası paylaşımına imkân veren prosedür ise yine 2014 yılında kabul edilen *Ortak Raporlama Standardı (Common Reporting Standardı)* ile belirlenmiştir.

2014 yılından sonra, otomatik bilgi paylaşımı diğer bilgi paylaşımı türlerine göre daha çok tercih edilmeye başlanmıştır. Otomatik bilgi paylaşımı 2015 yılına kadar, *OECD Model Vergi Anlaşması'nın 26'ncı maddesi* ile *Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşmasının 6'ncı maddesi* baz alınarak yapılmaktaydı. 2002 yılında kabul edilen TIEA Modeli ise *istek üzerine bilgi paylaşımı (IEOR)* esasına dayanmakta, *spontane* ve *otomatik bilgi paylaşımı* türleri model kapsamında yer almamaktaydı. Bu eksikliği gidermek adına, OECD Mali İşler Komitesi tarafından 2015 Yılı'nda, TIEA altında *otomatik* ve *spontane bilgi paylaşımına* da imkân tanınması amacıyla bir protokol kabul edilmiştir (OECD, 2015). Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması ve OECD Model Vergi Anlaşması'nda otomatik bilgi paylaşımına kapsamlı olarak yer verilmiş olmasına rağmen, bazı durumlarda TIEA Modeli 'ne ihtiyaç duyulması, söz konusu Protokol'ün yapılmasına neden olmuştur. İdari Yardımlaşma Anlaşması ve OECD Model Vergi Anlaşması, aralarında daha önce vergi anlaşması imzalamış ülkelere yönelik iken TIEA Model'inde böyle bir zorunluluk yoktur. Yani, İdari Yardımlaşma

Anlaşması ve Model Vergi Anlaşması'na taraf olmayan iki ülke, TIEA Modeli ile kolayca bilgi paylaşımında bulunabilmektedir. Dolayısıyla, 2015 Protokol'ü ile otomatik ve spontane bilgi paylaşımının TIEA Modeli kapsamına alınması, diğer sözleşmelere taraf olmayan devletler açısından büyük öneme sahiptir.

### 3.3.3.1. Otomatik Bilgi Paylaşımı ve Ortak Raporlama Standardı (CRS)

Vergi idarelerinin finansal kurumlardan, mükellefler hakkında bilgi edinmelerini ve bu bilgilerin diğer ülkelerin vergi idareleriyle otomatik olarak paylaşımını sağlamak üzere OECD tarafından 2014 yılında, Ortak Raporlama Standardı (Common Reporting Standard, CRS) adıyla bir sistem geliştirilmiştir. Ortak Raporlama Standardı doğrudan doğruya otomatik bilgi paylaşımına yönelik olarak geliştirilmiş bir sitemdir. Ortak Raporlama Standardı'nın oluşturulmasıyla, idareler arası paylaşımına konu olacak finansal hesap bilgileri, bildirimde bulunacak finansal kurumlar, sistem kapsamında yer alacak mükellefler ve hesap türleri ile finansal kurumların takip edecekleri ortak prosedürler belirlenmiştir. OECD'nin böyle bir standart geliştirmesinde G20 ülkelerinin talepleri etkili olmuştur. CRS, dört kısımdan oluşmaktadır (OECD, 2017b):

- *Model Yetkili Makam Anlaşması (Model Competent Authority Agreement, CAA); CRS kapsamında elde edilen bilgilerin otomatik paylaşımına uluslararası meşruiyet kazandırmak için oluşturulmuş bir anlaşma modelidir. Otomatik bilgi paylaşımında bulunacak ülkeler Yetkili Makam Anlaşması'nı imzalayarak söz konusu faaliyetlere hukuki bir zemin hazırlamış olmaktadır.*
- *Ortak Raporlama Standardı; paylaşımına konu olacak bilgilerin raporlanması ve bu çerçevede takip edilecek ortak prosedürleri içerir.*
- *CAA ve CRS hükümleri hakkındaki İzahatlar; CAA ve CRS hükümlerinin yorumlarına yer verilen ve idareler arası uygulamada tutarlılığı sağlamak üzere getirilen açıklamalardır.*
- *CRS XML Şema Kullanıcı Kılavuzu (CRS XML Schema User Guide); CRS kapsamında elde edilen bilgilerin elektronik ortamda ve standart bir şekilde transferine imkân tanıyan bir şemadır. Bu tür bilgi transferlerinde genellikle XML (extensible markup language – genişletilebilir işaretleme dili)<sup>4</sup> kullanılmaktadır.*

### 3.3.3.2. Otomatik Bilgi Paylaşımı Sürecinin İşleyişi

OECD, otomatik bilgi paylaşımının sekiz aşamadan oluşan bir süreç içerisinde gerçekleştirilmesini öngörmektedir. Buna göre bir vergi mükellefine ödeme yapan kişi ya da kurum bu mükellefe ait bilgileri kayıt altına alır. Ödeme yapan kişi veya kurum, ödeme yaptığı mükellefe ilişkin bilgileri mükelleften isteyebileceği gibi, bazı durumlarda bu bilgiler, ödeme yapan kişi ya da kurum tarafından bizzat üretilebilir. Ödeme yapan kişi ya da kurumlar, ödeme yaptıkları gayri mukim mükelleflere ait kimlik bilgilerini ve bunlara yapılan ödemeleri, kaynak ülkesinin mevzuatı uyarınca vergi idarelerine bildirir. Ödeme yapan kişi veya kurumlardan gelen bilgiler, gayri mukim mükelleflerin ikamet ettikleri ülkelere göre gruplandırılır (OECD, 2012b:9-10). Örneğin Fransa'da ikamet eden mükelleflerin bir dosyada, Almanya'da ikamet edenlerin başka bir dosyada toplanması vb. gibi.

4 Not: XML, internet üzerinden veri alışverişinde bulunan farklı kuruluşların standart hareket etmesini sağlayan bir işaretleme dilidir.

Kaynak ülkesinde toplanan tüm bilgiler şifrelendikten sonra toplu olarak ikamet ülkesine gönderilir. Kaynak ülkesi, topladığı bilgilerin en üst seviyede şifrelenip, güvenli bir şekilde aktarılmasını sağlamalıdır. Kaynak ülkeden gönderilen bilgiler, ikamet ülkesinin vergi otoriteleri tarafından teslim alınarak şifrelenir.

**Tablo 1: Otomatik Bilgi Paylaşımı Süreci**

<p>Ödeme yapan kişi ya da kurum, ödeme yaptığı gayri mukim vergi mükellefine ilişkin bilgileri kayıt altına alır.</p>	<p>Kaynak ülkesinin atacağı adımlar</p>
<p>Ödeme yapan kişi ya da kurum, gayri mukim vergi mükelleflerine ilişkin kayıt altına aldığı kimlik bilgilerini ve onlara yaptıkları ödemeleri vergi idaresine bildirir.</p>	
<p>Kaynak ülkelerin vergi idareleri, kendilerine gelen bilgileri ülke ülke sınıflandırarak, bir araya getirir.</p>	
<p>Ülke bazında sınıflandırılan bilgiler şifrelenerek, toplu halde ilgili ikamet ülkesinin vergi otoritesine gönderilir.</p>	
<p>Kaynak ülkesinden gelen bilgiler, kayıt altına alınıp şifrelenir.</p>	<p>İkamet ülkesinin atacağı adımlar</p>
<p>Elde edilen bilgiler, otomatik veya manuel eşleştirme süreçlerine sokulur.</p>	
<p>İkamet ülkesi, eşleştirme neticesinde ulaştığı sonuçları analiz edip gerekli adımları atar.</p>	

**Kaynak:** OECD (2012b). *Automatic exchange of information: What it is, how it works, benefits, what remains to be done.* Erişim Tarihi: 11.11.2019, <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/automatic-exchangeofinformation-report.pdf>

İkamet ülkesi, gelen bilgileri otomatik veya manuel eşleştirme sürecine tabi tutar. İlgili bilgilerin kullanımı ve eşleştirme şekli ülkeden ülkeye değişmektedir. Burada asıl önemli olan, kaynak ülkeden gelen bilgilerle yerel bilgilerin eşleştirilebilmesi ve mükellefin doğru tespit edilmesidir. Bu süreçte çoğu ülke, veri tabanında yer alan bilgilerin otomatik olarak eşleştirilmesini sağlayan, kendilerine özgü otomatik eşleştirme sistemleri geliştirmiştir. Otomatik eşleştirme sürecinde eşleşmeyen bilgiler manuel olarak eşleştirilmektedir (Bkz. Tablo 1). İkamet ülkesi, eşleştirme neticesinde ulaştığı bulguları analiz eder ve mükellefin ilgili mevzuata uymadığının tespiti durumunda gerekli adımları atar. Bazı durumlarda kaynak ülkeden ilaveten bir takım özel bilgiler de talep edilebilir (OECD, 2012b:11).

### 3.3.3.3. Otomatik Bilgi Paylaşımında Güncel Durum

OECD ve G20 ülkelerinin desteğiyle geliştirilen *Vergi Konularında Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Değişimi Standardı (Standart for Automatic Exchange of Financial Account Information for Tax Purposes, AEOI)*'nin Küresel Forum tarafından kabul edilmesine

dair bilgilere önceki bölümlerde yer verilmişti. Küresel Forum, uluslararası bilgi paylaşımına ilişkin bu yeni standardı 2014 yılında kabul etmiş olmakla beraber, bütün üyelerin derhal yeni standarda geçişini mecbur kılmamıştır. Küresel Forum, üyelerin hukuki mevzuat ve idari-teknik altyapı bakımından farklı seviyelerde olabileceğini göz önünde bulundurarak, gerekli hazırlıkların yapılması için bir süre belirlemiştir. Bu kapsamda 100 vergi idaresi 2017 veya 2018 itibariyle partner ülkelerle bilgi paylaşımına başlayacağını taahhüt etmiştir.

Uluslararası vergi şeffaflığının artırılması ve mükelleflerin vergiye uyumunun sağlanması için Otomatik Bilgi Değişimi Standardı'nın hayati bir öneme sahip olduğu düşünülmektedir. Çünkü mükelleflerin sınır ötesi faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olamamak, ülkelerin vergi gelirlerini ciddi biçimde törpülemektedir. Küresel Forum üyelerinin, uluslararası faaliyetlerden kaynaklı vergi kaybından ne denli zarar gördükleri, daha 2017 yılında 100 idareden 86'sının otomatik bilgi paylaşımına başlamasından anlaşılabilir. 2018 yılında Küresel Forum üyeleri arasında gerçekleştirilen karşılıklı bilgi paylaşımı miktarı 4500 civarındadır (OECD, 2018a:7). Eylül 2019 itibariyle yeni standart çerçevesinde bilgi paylaşımında bulunmaya başlayan ülkelerin sayısı 93'e yükselmiştir. Tablo 2'de uluslararası bilgi paylaşımında bulunan ülkeler ve bu ülkelerin kaç adet vergi idaresiyle bilgi paylaşımında bulunduğuna ilişkin veriler yer almaktadır.

Küresel Forum, yeni standarda geçiş hususunda gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeleri birbirinden ayırmakta ve gelişmekte olan ülkelere daha uzun zaman tanımaktadır. Hatta yeni sisteme alışmaları için, gelişmekte olan ülkeleri pilot projelere davet etmektedir. Pilot projelerde, gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkeler ile eşleştirilmekte ve yeni standarda uyumları kolaylaştırılmaya çalışılmaktadır. Bu çerçevede Kolombiya ile İspanya ve Pakistan ile İngiltere arasındaki pilot projeler, Kolombiya'nın 2017'de, Pakistan'ın ise 2018'de Otomatik Bilgi Paylaşımı Standardına geçmesiyle başarıya ulaşmıştır. Hali hazırda uygulama aşamasında olan beş adet pilot proje kapsamındaki eşleştirmeler şu şekildedir (OECD, 2018a:4):

- *Arnavutluk – İtalya*
- *Gürcistan – Almanya*
- *Gana – İngiltere*
- *Fas – Fransa*
- *Filipinler – Avustralya*

**Tablo 2: Bilgi Paylaşımında Bulunan İdareler ve Paylaşımında Buldukları İdare Sayısı<sup>5</sup>**

Paylaşımında Bulunan Ülkeler	Partner Sayısı	Paylaşımında Bulunan Ülkeler	Partner Sayısı	Paylaşımında Bulunan Ülkeler	Partner Sayısı
Andorra	39	Fransa	62	Hollanda	61
Anguilla	4	Almanya	63	Yeni Zelanda	55
Antigua ve Barbuda	43	Cebelitarık	51	Norveç	64
Arjantin	56	Yunanistan	62	Pakistan	40
Aruba	50	Grönland	57	Panama	32
Avustralya	57	Grenada	41	Polonya	66
Avusturya	46	Guernsey	61	Portekiz	66
Azerbaycan	33	Hong Kong (Çin)	36	Katar	9
Bahamalar	36	Macaristan	57	Romanya	59
Bahreyn	38	İzlanda	59	Rusya	14
Barbados	57	Hindistan	60	Saint Kitts ve Nevis	25
Belçika	66	Endonezya	59	Saint Lucia	40
Belize	47	İrlanda	66	Saint Vincent ve Grenadinler	65
Bermuda	52	Man Adası	57	Samoa	45
Brezilya	56	İsrail*	41	San Marino	57
British Virgin Adaları	50	İtalya	64	Suudi Arabistan	56
Bulgaristan	60	Japonya	55	Seyşeller	55
Kanada	56	Jersey	58	Singapur	50
Cayman Adaları	57	Kore (Güney)	59	Slovakya	62
Şili	48	Letonya	56	Slovenya	64
Çin	52	Lübnan	27	Güney Afrika	57
Kolombiya	60	Liechtenstein	50	İspanya	66
Cook Adaları	45	Litvanya	63	İsveç	61
Kosta Rica	49	Lüksemburg	66	İsviçre	36
Hırvatistan	60	Macau (Çin)	35	Türkiye	1
Curaçao	57	Malezya	42	Turks ve Caicos Adaları	44
Kıbrıs	59	Malta	61	Birleşik Arap Emirlikleri	43
Çekya	60	Marshall Adaları	1	Birleşik Krallık	62
Danimarka	66	Mauritius	58	Uruguay	59
Estonya	62	Meksika	60		
Faroe Adaları	57	Monaco	34		
Finlandiya	66	Nauru	48		

**Kaynak:** OECD (2019), Erişim Tarihi: 21.09.2019, <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/commitment-and-monitoring-process/AEOI-Exchanges-2018.pdf>.

5 Not: Tabloda yer alan rakamlar Eylül 2019'a kadar olan bilgi paylaşımlarına ilişkindir.



Azerbaycan ve Pakistan, Küresel Forum tarafından kesin bir tarih dayatılmamasına rağmen 2018 yılında kendi istekleriyle yeni standarda geçmiş; Azerbaycan 33, Pakistan ise 40 partner ülkeyle bilgi paylaşımına başlamıştır. Bu iki ülkenin yeni standarda geçişteki istekliliği, otomatik bilgi paylaşımının sadece gelişmiş ülkelerin değil, gelişmekte olan ülkelerin de lehine olduğunu göstermektedir. Nitekim birçok gelişmekte olan ülke yeni standarda geçiş için hazırlık aşamasındadır. Örneğin Gana, 2018 de geçmeyi planlamaktayken, gerekli hazırlıkları tamamlayamadığı için tarihi ertelemiş ve ilk otomatik bilgi paylaşımını 2019 yılı içinde gerçekleştireceğini ilan etmiştir.<sup>6</sup> Yine gelişmekte olan ülkelere Nijerya 2019'da, Arnavutluk, Peru ve Maldivler ise 2020 yılında otomatik bilgi paylaşımında bulunmayı planlamaktadır (OECD 2018a:4). Küresel Forum, gelişmekte olan ülkelerin yeni standarda katılımına bilhassa önem vermektedir. Bu sebeple, Küresel Forum tarafından *Gelişmekte Olan Ülkelerin Otomatik Bilgi Paylaşımı Standardına Katılımı İçin Eylem Planı (The Global Forum's Plan of Action for Developing Countries Participation in AEOI)* adıyla bir çalışma yapılmış ve bu ülkelerin yeni standarttan faydalanabilmeleri için yapılan ve yapılacak olan faaliyetler hakkında bilgi verilmiştir.

Otomatik Bilgi Paylaşımı Standardına geçmek isteyen ülkelerin atması gereken bir takım hukuki ve teknik adımlar bulunmaktadır. İlk olarak, finansal kurumların paylaşımına konu bilgileri toplayıp raporlamasını sağlayacak, iç hukuki düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. İkinci olarak, otomatik bilgi paylaşımı ağının genişletilebilmesi için diğer partner ülkelerle gerekli uluslararası anlaşmaların yapılması icap etmektedir. Üçüncü olarak, OECD'nin Ortak İletim Sistemi'ne (Common Transmission System, CTS) bağlanabilmek için gerekli teknik hazırlıkların tamamlanması gerekmektedir (OECD, 2018a:1) Küresel Forum, gelişmekte olan ülkelerin yeni standarda geçiş için gerekli düzenlemeleri yapmasının gelişmiş ülkelere göre daha fazla vakit alacağını düşündüğünden, gelişmekte olan ülkelere esnek davranmaktadır. Nitekim Otomatik Bilgi Paylaşımı Standardına geçmeyi arzuladıkları halde, gelişmekte olan bazı ülkeler teknik nedenlerle, bazıları ise hukuki nedenlerle katılım tarihini ertelemiştir.

OECD'nin 2018 Yılı Otomatik Bilgi Paylaşımı Uygulama Raporu'nda teknik nedenlerle henüz bilgi paylaşımında bulunmayan ülkeler kategorisinde bulunan Saint Vincent ve Grenadinler, Marshall Adaları ve Rusya gerekli düzenlemeleri yaparak bilgi paylaşımına başlamışlardır. Eylül 2019 itibarıyla teknik sebepleri gerekçe göstererek bilgi paylaşımına başlamamış tek ülke Montserrat'tır. Yine aynı raporda, hukuki altyapı yetersizliği nedeniyle otomatik bilgi paylaşımına başlamamış ülkeler kategorisinde bulunan Türkiye, Katar, İsrail, Antigua ve Barbuda gerekli hazırlıkları tamamlayarak otomatik bilgi paylaşımına başlamışlardır. Eylül 2019 itibarıyla, hukuki altyapı hazırlığı gerekçesiyle henüz bilgi paylaşımına başlamamış ülkeler kategorisinde Bruney, Dominik, Niue, Saint Martin, Trinidad ve Tobago ile Vanuatu bulunmaktadır (OECD, 2018b).

Tablo 2'de dikkat çeken bir husus da Amerika Birleşik Devletleri'nin yeni standart çerçevesinde bilgi paylaşımında bulunan ülkeler arasında yer almasıdır. Bunun sebebi ABD'nin, vergi konularında bilgi paylaşımını 2010 yılında çıkardığı Yabancı Hesaplar Vergi Uyum Yasası (Foreign Account Tax Compliance Act, FATCA) ile düzenlemesi ve OECD standardına dâhil olmamasıdır. ABD, FATCA ile ülke dışında faaliyet gösteren ABD vatandaşlarına ilişkin finansal bilgilere ulaşmayı hedeflemektedir. Buna göre yabancı ülke finans

6 Not: Gana, Eylül 2019 itibarıyla, Otomatik Bilgi Değişimi Standardına henüz geçebilmiş değildir.



kuruluşlarının, ABD vatandaşlarına ait sahip oldukları finansal bilgileri ABD'ye bildirmeleri gerekmektedir. FATCA'ya katılım görünüşte isteğe bağlı olmakla beraber, anlaşmaya katılmayan finans kuruluşlarına yapılan ABD kaynaklı ödemelere getirilen %30 oranında stopaj ile zorunlu bir niteliğe bürünmektedir (Brodzka, 2013:9). Zira bir finans kuruluşunun ABD kaynaklı alacaklarının %30'unu peşinen kaybetmeyi göze alması çok zordur.

FATCA kapsamında, ABD vatandaşlarına ait bilgilerin doğrudan doğruya yabancı finans kuruluşları tarafından IRS'e (Amerikan Dâhili Gelir İdaresi-Internal Revenue Service) gönderilmesi, bilgilerin güvenliğinin tehlikeye atıldığı ve diğer devletlerin anayasal haklarının çiğnendiği şeklinde eleştirilere neden olmuştur (Parillo, 2013:1031). Ayrıca ABD vergi mükelleflerine ait bilgilerin yabancı finans kuruluşları tarafından IRS'e gönderilmesi, karşılıklı değil tek taraflı bilgi paylaşımının söz konusu olması bakımından da tepki görmüştür. Bu tür eleştirileri gidermek adına *Hükümetlerarası Anlaşma Modelleri (Intergovernmental Agreements, IGAs)* geliştirilmiştir. Bu çerçevede Model 1 ve Model 2 olmak üzere iki anlaşma türü mevcuttur. Model 1'de hem karşılıklı (reciprocal) hem de tek taraflı (non-reciprocal) bilgi paylaşımı yapılabilmektedir. Model 2'de ise yalnızca partner ülkeden ABD'ye tek taraflı bilgi gönderimi bulunmaktadır. Model 1'de yabancı ülkelerin finans kuruluşları, ABD mükelleflerine ait finansal bilgileri kendi mukimi oldukları devletlere iletmekte, söz konusu bilgiler bu devletler tarafından ABD'ye gönderilmektedir. Model 2'de ise ABD vergi mükelleflerine ait finansal bilgiler, yabancı Finans kuruluşları tarafından doğrudan IRS'e bildirilmektedir. Bu güne kadar 99'u Model 1'e, 14'ü ise Model 2'ye dayanmak üzere toplam 113 ülke FATCA anlaşmasını imzalamıştır (U.S Department of the Treasury).

OECD'nin 2014 yılında, Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Paylaşımı Standardı ile Ortak Raporlama Standardı'nı kabul etmesinden çok daha önce, 2010 yılında ABD tarafından FATCA Anlaşması uygulamaya koyulmuştur. Hatta FATCA Anlaşması, OECD ve G20 ülkelerinin otomatik bilgi paylaşımı konusundaki çalışmalarına hız kazandırmış ve FATCA'da yer alan Model 1 Anlaşması, Ortak Raporlama Standardı'nın geliştirilmesinde şablon olarak kullanılmıştır (Gadzo & Klemencic, 2017:209). Dolayısıyla ABD'nin vergi konularında otomatik bilgi paylaşımı faaliyetleri, OECD Ortak Raporlama Standardı'nın dışında yer almaktadır.

#### **4. Vergi Konularında Uluslararası Bilgi Paylaşımı ve Türkiye**

Vergi konularında, idareler arasında karşılıklı bilgi paylaşımında bulunulabilmesi için bazı hukuki ve teknik şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Teknik şartlar, paylaşımına konu olacak bilgilerin toplanması, raporlanması, mahremiyetinin korunması ve gönderilmesine ilişkin prosedürler ve teknolojik altyapı yeterliliğini ifade etmektedir. Hukuki şartlar ise paylaşımına konu olacak bilgilerin elde edilmesi ve gönderilmesi ile ilgili her türlü kanuni düzenlemeyi kapsamaktadır. Hatta paylaşılacak bilgilerle ilgili gerekli teknik şartların yerine getirilebilmesi için de hukuki düzenlemelere ihtiyaç vardır. Zira mükellefe ait bilgilerin toplanması, raporlanması, bilgilerin gizliliğin sağlanması ve gönderilmesi ancak hukuka dayanılarak gerçekleştirilebilir. Bilgi paylaşımı hususunda gerekli hukuki şartların, biri ulusal diğeri uluslararası, iki boyutu bulunmaktadır. Bunlardan ilki, söz konusu bilgilerin ülke dahilinde toplanıp raporlanmasına imkân veren iç hukuki düzenlemeler iken, diğeri toplanan bilgilerin idareler arasında mütekabiliyet esaslı çerçevesinde paylaşılmasına imkân tanıyan milletlerarası sözleşmelerdir.

#### 4.1. İç Hukuk Sistemi Çerçevesinde Yer Alan Düzenlemeler

Türk Hukuk Sistem’inde vergi konularında bilgi paylaşımına ilişkin iç hukuki düzenlemeler 213 Nolu Vergi Usul Kanunu’nun 148, 152 ve 152/A maddelerinde yer almaktadır. VUK madde 148’de “*Kamu idare ve müesseseleri, mükellefler veya mükelleflerle muamelede bulunan diğer gerçek ve tüzel kişiler, Hazine ve Maliye Bakanlığı’nun veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanların isteyecekleri bilgileri vermeye mecburdurlar. Bilgiler yazı veya sözle istenilir. Sözle istenen bilgilerin verilmemesi durumunda keyfiyet yazı ile te’kit edilerek cevap vermeleri için kendilerine münasip bir mühlet tayin olunur*” hükmüne yer verilerek bilgi toplamanın hukuki dayanağı oluşturulmuştur. VUK madde 158’de ise toplanan bilgilerin istihbarat arşivlerinde gizli olarak saklanacağı ve bu arşivlerden kimlerin faydalanacağı Hazine ve Maliye Bakanlığı’na tayin olunacağı hüküm altına alınmıştır. Ancak 1961 yılında yürürlüğe giren Vergi Usul Kanunu’nda, 148’inci maddeye dayanılarak toplanan bilgilerin uluslararası paylaşımına dair, uzun süre bir hüküm yer almamıştır. Bu eksikliği gidermek adına VUK’a 152/A maddesi eklenerek “*Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlar, usulüne uygun olarak yürürlüğe girmiş uluslararası anlaşmalarda yer alan bilgi değişimi hükümleri çerçevesinde, Hazine ve Maliye Bakanlığı’na tespit edilecek usullere göre bu Kanunu’n l’inci maddesinde belirlenen şümulle sınırlı olmaksızın bilgi toplayabilir*” hükmüne yerilmiştir. VUK’un l’inci maddesinde bu kanun hükümlerinin, gümrük ve tekel vergileri hariç, genel bütçeye, il özel idarelerine ve belediyelere ait vergi, resim ve harçlar ile bunlara ait zamlar hakkında uygulanacağı belirtilmektedir. Eklenen 152/A maddesinde bilhassa “*bu Kanun’un l’inci maddesinde belirlenen şümulle sınırlı olmaksızın*” ibaresine yer verilmesiyle uluslararası anlaşmalar çerçevesinde toplanacak bilgilerin kapsamı VUK’un çizdiği sınırların ötesine taşınmıştır.

Türkiye’de vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımına yönelik bir iç hukuk düzenlemesi de 2006 yılında yürürlüğe giren 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun’dur. Ancak bu kanun çerçevesinde vergiyle ilgili bilgilerin yabancı ülkelerdeki muadil kurumlarla paylaşımı ancak VUK madde 359’da belirtilen kaçakçılık fiillerinin varlığı halinde mümkün olmaktadır (Yavaşlar, 2015:29). Bu bakımdan, 5549 sayılı Kanun’un, vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımını dolaylı olarak kapsamına aldığı görülmektedir.

#### 4.2. Uluslararası Hukuk Çerçevesinde Yer Alan Düzenlemeler

Vergi idarelerinin, vergilendirmeye ilişkin hususlarda karşılıklı bilgi paylaşımında bulunmaları devletler arası bir mesele olduğundan, uluslararası hukuk kapsamında gerçekleştirilmektedir. Uluslararası hukuk ise bir tür sözleşme hukuku olduğundan, vergi konularında bilgi paylaşımı uluslararası sözleşmelere dayanmaktadır. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 90’ıncı maddesinde “*usulüne uygun olarak yürürlüğe girmiş uluslararası anlaşmalar kanun hükmünde olup, bunlar hakkında Anayasa’ya aykırılık iddiası ile Anayasa Mahkemesi’ne iptal davası açılmaz*” hükmüne yer verilmiştir. Aynı maddede “*temel hak ve özgürlükler bakımından milletler arası anlaşmalarla kanunların farklı hükümler içermesi durumunda, milletler arası anlaşma hükümleri esas alınır*” hükmü de bulunmaktadır. Bu bakımdan milletler arası anlaşmaların birçok konuda milli kanunlardan üstün olduğu söylenebilir. Zira yürürlükte olan bir kanun hakkında Anayasa’ya aykırılık iddiasıyla iptal davası açılabilmekteyken, uluslararası anlaşmalar hakkında böyle bir iptal davası açılmamaktadır.

Ülkelerin vergi konularında karşılıklı bilgi paylaşımında bulunabilmeleri için çeşitli yollar mevcuttur. Esasında bu yolların tamamı uluslararası bir sözleşmeye dayanmakta sadece kapsam ve yöntem olarak birbirinden farklılık arz etmektedir. Bu yöntemlerden ilki ve en yaygın olarak kullanılanı, bilgi paylaşımının *çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları* altında gerçekleştirilmesidir. Bunun yanında, iki veya daha fazla ülke, imzaladıkları iki veya çok taraflı anlaşmalarla bilgi paylaşımında bulunabilmektedir.

**Tablo 3: Türkiye'nin Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları Çerçevesinde Karşılıklı Bilgi Paylaşımında Bulunduğu Ülkeler**

Avusturya	Polonya	Estonya
Norveç	Türkmenistan	İran
Güney Kore	Azerbaycan	Fas
Ürdün	Bulgaristan	Lübnan
Tunus	Özbekistan	Güney Afrika C.
Romanya	A.B.D.	Portekiz
Hollanda	Beyaz Rusya	Sırbistan-Karadağ
Pakistan	Ukrayna	Etiyopya
İngiltere	İsrail	Bahreyn
Finlandiya	Slovakya	Katar
K.K.T.C.	Kuveyt	Bosna-Hersek
Fransa	Rusya	Suudi Arabistan
Almanya	Endonezya	Gürcistan
İsveç	Litvanya	Umman
Belçika	Hırvatistan	Yemen
Danimarka	Moldova	İrlanda
İtalya	Singapur	Yeni Zelanda
Japonya	Kırgızistan	Kanada
B.A.E.	Tacikistan	İsviçre
Macaristan	Çek Cumhuriyeti	Brezilya
Kazakistan	İspanya	Avustralya
Makedonya	Bangladeş	Malta
Arnavutluk	Letonya	Meksika
Cezayir	Slovenya	Kosova
Moğolistan	Yunanistan	Filipinler
Hindistan	Suriye	Vietnam
Malezya	Tayland	Gambiya
Mısır	Sudan	
Çin Halk Cum.	Lüksemburg	

**Kaynak:** GİB (2019). Erişim Tarihi: 12.12.2019, [https://www.gib.gov.tr/uluslararasi\\_mevzuat](https://www.gib.gov.tr/uluslararasi_mevzuat).

Günümüzde yaygın olarak kullanılan bir diğer yöntem ise bilgi paylaşımının uluslararası bir organizasyon çatısı altında gerçekleştirilmesidir. Türkiye, vergi konularında bilgi paylaşımı için bu üç yöntemi de kullanmaktadır. Tablo 3'te Türkiye'nin çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına konulan hükümlerle karşılıklı bilgi paylaşımında bulunduğu ülkelerin listesi yer almaktadır. Eylül 2019 itibarıyla Türkiye'nin sadece çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları kapsamında karşılıklı bilgi paylaştığı 85 ülke bulunmaktadır.

OECD, uluslararası şeffaflığın artırılarak vergi kayıp ve kaçığının önlenmesi için idareler arası bilgi paylaşımına büyük önem vermektedir. OECD, üyesi olan ülkelerin yanında üye olmayan devletlerin de sağlıklı bir şekilde bilgi paylaşımında bulunabilmelerini kolaylaştırmak adına çeşitli araçlar oluşturmuştur. Bu araçlardan OECD Model Vergi Anlaşması ve CoE/OECD Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması daha çok OECD üyelerine hitap etmektedir. OECD, aralarında daha önce herhangi bir vergi anlaşması bulunmayan ülkelerin de bilgi paylaşımında bulunmalarını teşvik etmek ve onlara yol göstermek adına Vergiye İlişkin Bilgilerinin Paylaşımı Anlaşması (Tax Information Exchange Agreement, TIEA) Model'ini hazırlamıştır. Türkiye'nin TIEA Modeli kapsamında bilgi paylaşımında bulunduğu partner ülkeler Tablo 4'te yer almaktadır.

**Tablo 4: Türkiye'nin TIEA Modeli Kapsamında Bilgi Paylaşımında Bulunduğu Ülkeler**

Taraf Ülke	İmza Tarihi	Yürürlük Tarihi	Anlaşmanın Türü
Jersey	24.11.2010	11.09.2013	Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı
Bermuda	23.01.2012	18.09.2013	Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı
Guernsey	13.03.2012	06.10.2017	Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı
Man Adası	21.09.2012	07.10.2017	Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı
Cebelitarık	04.12.2012	15.02.2018	Talep Üzerine Bilgi Paylaşımı

*Kaynak: GİB (2019), Erişim Tarihi: 26.09.2019, [https://www.gib.gov.tr/uluslararasi\\_mevzuat](https://www.gib.gov.tr/uluslararasi_mevzuat).*

Tablo 4'e bakıldığında Türkiye'nin TIEA Modeli kapsamında karşılıklı bilgi paylaşımında bulunduğu beş ülkenin tamamının vergi cenneti olarak nitelenen ülkeler olduğu görülmekte ve anlaşma türünün *talep üzerine bilgi paylaşımı* şeklinde olduğu dikkat çekmektedir. Bunun en önemli sebebi söz konusu anlaşmaların 2015 yılından önce imzalanmış olmasıdır. Zira 2015 yılına kadar TIEA Modeli kapsamında sadece *talep üzerine bilgi paylaşımına* imkân tanınmaktayken, 2015'te yapılan bir düzenleme ile *otomatik bilgi paylaşımı* ile *spontane bilgi paylaşımı* türleri de model kapsamına alınmıştır.

Türkiye, 1988 yılında Avrupa Komisyonu ve OECD tarafından kabul edilen ve 2010 yılında tadil edilerek etkinliği artırılan Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Sözleşmesi'ni 3 Kasım 2011 Tarihi'nde imzalamıştır. Fakat bu anlaşma ancak 2017 yılında onaylanarak yürürlüğe girmiştir. Günümüzde OECD çatısı altında gerçekleştirilen bilgi paylaşımının temel hukuki dayanağı bu anlaşmadır. Zira OECD Model Vergi Sözleşmesi'nin bilgi paylaşımına ilişkin 26'ncı maddesinde bilgi paylaşım türlerine sadece değinilmekle iktifa edilmiş ve herhangi bir tanıma yer verilmemiştir. Halbuki Karşılıklı İdari Yardımlaşma Sözleşmesi'nin 5, 6 ve 7 maddeleri sırasıyla, talep üzerine bilgi paylaşımı, otomatik bilgi paylaşımı ve spontane bilgi paylaşımını düzenlemektedir.

2014 yılında OECD'nin *Vergi Konularında Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Değişimi Paylaşımı Standardını* kabul etmesiyle Türkiye'de bu standardı uygulamak üzere hazırlıklara başlamıştır. OECD, katılım sürecinde gelişmiş ülkeler geliştirmekte olan ülkeler arasındaki dengeyi sağlamak adına yeni standarda geçiş için bir taahhüt süreci oluşturmuş ve bu aşamada geliştirmekte olan ülkelere esneklik tanımıştır. Küresel Forum'un 100 üyesinin bazıları 2017'de, bazıları ise 2018'de otomatik bilgi paylaşımına başlayacağını taahhüt etmiştir. Bu süreçte Türkiye, 2018 yılında otomatik bilgi paylaşımına başlayacağını taahhüt eden ülkeler arasında olup bu taahhüdünü yerine getirmiştir. Fakat Tablo 2'ye bakıldığında Türkiye'nin Eylül 2019 itibarıyla yeni standart kapsamında henüz sadece tek bir partner ülkeyle bilgi paylaşımında bulunduğu görülmektedir. Halbuki çoğu ülkenin, yeni standart kapsamında bilgi paylaştığı partnerlerin sayısı çift haneli rakamlardadır.

Türkiye ayrıca FATCA Anlaşmasını imzalamış olup, ABD ile Model 1 kapsamında karşılıklı bilgi paylaşımında bulunmaktadır. Esasında Türkiye'nin imzaladığı FATCA Anlaşması daha önce ABD ile Türkiye arasında imzalanan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmasının bilgi paylaşımı ile ilgili maddesine dayanmaktadır. Ancak çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarında talep üzerine, otomatik ve spontane bilgi paylaşımı türleri mevcut iken FATCA Anlaşmasıyla yalnız otomatik bilgi paylaşımında bulunulabilmektedir.

## 6. Sonuç

Küreselleşmenin etkisiyle üretim faktörlerinin mobilitesinin artması iktisadi sistemde köklü değişiklikler meydana getirmiştir. Küreselleşme sürecinde teknolojinin, 20. Yüzyıl öncesiyle kıyaslanamayacak şekilde ilerlemesi ulaşım ve nakliye maliyetlerini düşürmüş, bireylere ve firmalara yüksek hareket kabiliyeti kazandırmıştır. Bu hareket kabiliyeti sınır ötesi faaliyetleri kolaylaştırmış ve dünya ticaret hacmini artırmıştır. Sınır ötesi faaliyetlerin kolaylaşması bireylere ve firmalara yani vergi mükelleflerine fevkalade imkanlar sunarken, vergi idareleri açısından olumsuz durumlar ortaya çıkarmıştır.

Vergi mükellefleri sınır ötesine geçip serbest hareket imkanına kavuşurken, bunları takip edip yükümlendirmekle görevli vergi idarelerinin yetkileri ülke sınırları içine hapsedilmektedir. Sınır ötesi işlemlerin tespit ve takibinin zorlaşması vergi şeffaflığını ortadan kaldırdığından sağlıklı bir vergilendirme sürecini engellemektedir. Bu durum ülkelerin vergi kapasitelerini, dolayısıyla gerçek vergi matrahlarını olumsuz yönde etkilemekte ve aynı zamanda uluslararası kayıt dışılığı da artırmaktadır.

Gelinen noktada, vergi şeffaflığını artırmak için vergi idareleri arasındaki koordinasyon ve işbirliğini geliştirmekten başka yol yoktur. Vergi idarelerinin, sınır aşırı faaliyetleri olan vergi mükellefleri hakkında bilgi sahibi olabilmesi, dolayısıyla vergi-şeffaf bir çevre oluşturulabilmesi için gerek anaakım devletlerin gerekse çok uluslu organizasyonların en önem verdikleri konu uluslararası bilgi paylaşımıdır. Vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımı ülkeler arasında imzalanan anlaşmalarla gerçekleştirilmektedir. Uluslararası organizasyonlar, ülkeler arasındaki koordinasyonu sağlamak ve bilgi paylaşımını kolaylaştırmak için çeşitli hukuki ve teknik araçlar üretmektedir. Bu bakımdan en faal olan ve en kapsamlı çalışmalar yapan uluslararası organizasyon OECD'dir. OECD'nin vergi konularında uluslararası işbirliğini artırmak için kuruluşundan bu yana çok sayıda çalışması mevcuttur. Bu çalışmaların neredeyse tamamının, bilgi paylaşımıyla bir şekilde bağlantısı bulunmaktadır. Ancak OECD kaynaklı araçlar

içerisinde uluslararası bilgi paylaşımında doğrudan hukuki dayanak teşkil eden düzenlemeler *OECD Model Vergi Anlaşması*, *OECD Vergi Konularında Bilgi Değişim Anlaşması Modeli* (Model TIEA) ve *CoE/OECD Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması*'dir.

OECD, vergi konularında bilgi paylaşımının her türüyle ilgili çalışmalar yapmakla beraber 2014 yılında *Finansal Hesap Bilgilerinin Otomatik Değişimi Standardı*'nın kabul edilmesiyle yeni bir sisteme geçilmiş ve otomatik bilgi paylaşımı diğer bilgi paylaşımı türlerine göre daha çok tercih edilmeye başlamıştır. Ancak OECD'nin otomatik bilgi paylaşımına önem vermesi, talep üzerine ve spontane bilgi paylaşımı türlerini göz ardı ettiği anlamına gelmemektedir. OECD'nin amacı bu bilgi paylaşım türlerinden birini diğerine üstün kılmak veya bilgi paylaşımın mutlaka OECD çatısı altında yapılmasını sağlamak değil her hal ve şartta bilgi paylaşımını teşvik etmektir. Nitekim OECD, bilgi paylaşımını kolaylaştırmak ve paylaşımına konu olacak bilgilerin kapsamını genişletmek için hukuki araçları sürekli güncellemekte ve zaman zaman da yeni araçlar geliştirmektedir. Ancak mükelleflerin idareler arası paylaşımına konu olacak bilgilerinin kapsamının sürekli genişletilmesi, hem zaman ve usul ekonomisini artırmakta hem de mükellef haklarına aykırı olduğu iddiasıyla eleştirilmektedir.

OECD'nin 2014 yılında G20 ülkelerinin istek ve desteğiyle Ortak Raporlama Standardı'nı geliştirmesi vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımı alanında bir milat olarak görülebilir. Ortak Raporlama Standardı ile gelişmiş ülkelerin yanında gelişmekte olan ülkelerin otomatik bilgi paylaşımına katılımı da artmıştır. OECD Ortak Raporlama Standardı'nın yaygınlaştırılmasında gelişmekte olan ülkelere bilhassa önem vermekte ve bu ülkelere her türlü hukuki ve teknik yardımı sağlamaktadır. Ortak Raporlama Standardı'nın kabul edilmesinden itibaren sadece gelişmiş ülkelerin değil, vergi cenneti olarak nitelendirilen ve geçmişte OECD'nin kara listesinde bulunan ülkelerin de otomatik bilgi paylaşımına başladığı görülmektedir.

Türkiye'de vergi konularında uluslararası bilgi paylaşımı hususundaki gelişmeler OECD'nin bu konudaki çalışmaları ile paralel olarak gelişmiştir. Türkiye diğer ülkelerle ilk olarak OECD Model Vergi Sözleşmesi'nin 26'ncı maddesine dayanarak, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları çerçevesinde bilgi paylaşımında bulunmaya başlamıştır. Bunun yanında Türkiye'nin, TIEA Modeli kapsamında karşılıklı bilgi paylaştığı ülkeler de bulunmaktadır. Türkiye, OECD'nin Avrupa Komisyonu ile 1988 yılında kabul edip 2010 yılında tadil ettiği Vergi Konularında Karşılıklı İdari Yardımlaşma Anlaşması'nı 2011 yılında imzalamış ancak 2017 yılında onaylayarak yürürlüğe koymuştur. Türkiye OECD Ortak Raporlama Standardı'nı da kabul etmiş olup 2018 yılında otomatik bilgi paylaşımına başlamıştır.

OECD'nin vergi konularında bilgi paylaşımıyla ilgili çalışmaları kronolojik olarak incelendiğinde, paylaşımına tabi olacak bilgilerin kapsamının sürekli genişletildiği görülmektedir. Başlangıçta, sadece vergilendirmeyi doğrudan ilgilendiren bilgilerin paylaşılması esas iken zaman içerisinde, vergilendirmeyi dolaylı olarak ilgilendiren bilgiler de kapsama alınmıştır. Devam eden süreçte, vergilendirmeyi doğrudan veya dolaylı olarak ilgilendiren bilgilerin yanı sıra bir şekilde vergiyle alakalı olabileceği düşünülen bilgilerin paylaşılmasına da imkân tanınmıştır. İdareler arası bilgi paylaşımının kapsamının bu denli genişlemesi küresel vergi şeffaflığı açısından olumlu bir gelişme olmakla beraber, mükellefler hakları ve mahremiyeti bakımından ciddi mahzurlar barındırmaktadır. Ancak gerek OECD'nin gerekse kaynak ülkelerinin bu tür mahzurları çok fazla dikkate almadığı görülmektedir. Kanaatimize göre



bu durum, vergi şeffaflığının mevcut olmadığı bir uluslararası sistemin, ülkelerin gelirlerini tehdit etmesinden kaynaklanmaktadır. Daha açık ifade etmek gerekirse anaakım devletler, mükellef hakları ile kamu gelirleri arasında tercih yapmak zorunda kaldığında kamu gelirlerini seçmektedir.

## Kaynakça

- Alexander, R. M. (2013). Tax transparency. *Business Horizons*, 56, 543-549.
- Ateş, L. (2015). Vergisel bilgilerin otomatik değişimi standardı ve Türkiye. İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, 2, 665-682.
- Brodzka, A. (2013). FATCA from European Union perspective. *Journal of Governance and Regulation*, 2(3), 7-13.
- Coates, W. H. (1924). League of Nations report on double taxation submitted to Financial Committee by Professors Bruins, Einaudi, Seligman, and Sir Josiah Stamp. *Journal of Royal Statistical Society*, 87(1), 99-102.
- CoE/OECD (1988). The multilateral convention on mutual administrative assistance in tax matters. Erişim Tarihi: 12.12.2019, [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/the-multilateral-convention-on-mutual-administrative-assistance-in-tax-matters\\_9789264115606-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/the-multilateral-convention-on-mutual-administrative-assistance-in-tax-matters_9789264115606-en#page1)
- CoE/OECD (2010). Protocol amending the convention on mutual administrative assistance in tax matters. Erişim Tarihi: 10.12.2019, <https://rm.coe.int/168008482b>
- CoinMarketCap (2019). Erişim Tarihi: 20.11.2019, <https://coinmarketcap.com/>
- Dean, S. A. (2008). The incomplete global market for tax information. *Boston College Law Review*, 49(3), 605-672.
- European Commission (2015). A fair and efficient corporate tax system in the European Union: 5 key areas for action. Erişim Tarihi: 15.12.2019, [https://eurlex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5e1fd1b0-15b7-11e5-a342-01aa75ed71a1.0003.01/DOC\\_1&format=PDF](https://eurlex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5e1fd1b0-15b7-11e5-a342-01aa75ed71a1.0003.01/DOC_1&format=PDF)
- Gadzo, S. & Klemencic, I. (2017). Effective international information exchange as a key element of modern tax systems: Promises and pitfalls of the OECD's common reporting standart. *Public Sector Economics*, 41(2), 207-226.
- GİB (2019), Erişim tarihi: 26.09.2019, [https://www.gib.gov.tr/uluslararası\\_mevzuat](https://www.gib.gov.tr/uluslararası_mevzuat)
- Internet World Stats (2019). Erişim Tarihi: 22.03.2019, <https://www.internetworldstats.com/emarketing.htm>
- League of Nations (1920). Report of the international financial conference, Volume III, Brüksel.
- Murphy, R. (2012). Closing the European gap, a report for group of the progressive alliance of socialists & democrats in the European Parliament. Tax Research LLP.
- OECD (1963). A draft double taxation convention on income and capital. Erişim Tarihi: 10.12.2019, [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/draft-double-taxationconvention-on-income-and-capital\\_9789264073241-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/draft-double-taxationconvention-on-income-and-capital_9789264073241-en)
- OECD (1998). Harmful tax competition: An emerging global issue. Erişim Tarihi: 13.12.2019, [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/harmfultaxcompetition\\_9789264162945-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/harmfultaxcompetition_9789264162945-en)
- OECD (2000a). Towards global tax co-operation: Progress in identifying and eliminating harmful tax practices. Erişim Tarihi: 11.12.1019, <https://www.oecd.org/tax/transparency/about-the-globalforum/publications/towards-global-tax-cooperation-progress.pdf>
- OECD (2000b). Improving access to bank information for tax purposes. Erişim Tarihi: 09.12.2019, <http://www.oecd.org/tax/exchange-of-taxinformation/2497487.pdf>

- OECD (2002a). Model agreement on exchange of information in tax matters. Erişim Tarihi: 15.12.2019, [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/implementing-the-taxtransparencystandards/the-2002-model-agreement-on-exchange-of-information-ontax-matters-and-its-commentary\\_9789264110496-8-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/implementing-the-taxtransparencystandards/the-2002-model-agreement-on-exchange-of-information-ontax-matters-and-its-commentary_9789264110496-8-en)
- OECD (2002b). Model memorandum of understanding between the competent authorities on the automatic exchange of information for tax purposes. Erişim Tarihi: 01.12.2019, <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-taxinformation/2662204.pdf>
- OECD (2005). Update to article 26 of the OECD model tax convention an its commentary. Erişim Tarihi: 13.12.2019, <http://www.oecd.org/ctp/treaties/discussiondraftreleasedon2005updatetothemodltaconvention.htm>
- OECD (2012a). Update to the article 26 of the OECD model tax convention and its commentary. Erişim Tarihi: 28.11.2019, [https://www.oecd.org/ctp/exchangeoftax-information/120718\\_Article%2026-ENG\\_no%20cover%20\(2\).pdf](https://www.oecd.org/ctp/exchangeoftax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20(2).pdf)
- OECD (2012b). Automatic exchange of information: What it is, how it works, benefits, what remains to be done. Erişim Tarihi: 11.11.2019, <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/automatic-exchangeofinformation-report.pdf>
- OECD (2015). Model protocol for the allowing the automatic and spontaneous exchange of information under a TIEA. Erişim Tarihi: 10.12.2019, <https://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Model-Protocol-TIEA.pdf>
- OECD (2017a). Model tax convention on income and capital: Condensed version. Erişim Tarihi: 11.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/model-tax-conventionon-income-and-on-capital-condensed-version-20745419.htm>.
- OECD (2017b). Standart for automatic exchange of financial account information in tax matters. Second Edition. Erişim Tarihi: 15.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/standard-forautomaticexchange-of-financial-account-information-in-tax-matters-secondedition9789264267992-en.htm>
- OECD (2017c). The Global Forum's plan of action for developing countries participation in AEOI. Erişim Tarihi: 11.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/transparency/plan-of-action-AEOI-and-developingcountries.pdf>
- OECD (2018a). Automatic exchange of information implementation report. Erişim Tarihi: 09.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/transparency/AEOI-Implementation-Report-2018.pdf>
- OECD (2018b). Exchanges that took place in 2018 under the AEOI Standard. Erişim Tarihi: 14.12.2019, <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/commitment-and-monitoring-process/AEOI-Exchanges-2018.pdf>
- OECD/G20 (2015a). Countering harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance (Action 5): 2015 final report. Erişim Tarihi: 08.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/countering-harmful-tax-practices-more-effectively-taking-into-account-transparency-and-substance-action-5-2015-final-report-9789264241190-en.htm>
- OECD/G20 (2015b). Transfer pricing documentaiton and country-by-country reporting (Action 13): 2015 final report. Erişim Tarihi: 09.12.2019, <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing-documentation-and-country-by-countryreporting-action-13-2015-final-report-9789264241480-en.htm>
- Palan, R., Murphy, R. & Chavagneux, C. (2010). Tax havens: How globalization really works. London: Cornell University Press.
- Parillo, K. A. (2013). FATCA: Vulnerable to a Canadian constitutional challenge?. Tax Notes International, 1031-1036.



- Sharman, J. C. (2009). Privacy as roguery: Personal financial information in an age of transparency. *Public Administration*, 87(4), 717-731.
- Stewart, M. (2018). Transparency, tax, and human rights. *Melbourne Legal Studies Research Paper Series*. No: 774.
- Tanzi, V. (2000). Globalization, technological developments, and the work of fiscal termites. *IMF Working Paper*, No: WP/00/81.
- UN (2017). Double taxation convention between developed and developing countries. Erişim Tarihi: 13.12.2019, [https://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/united-nations-model-double-taxation-convention-between-developed-and-developing-countries-2017-update\\_cc8f6035-en](https://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/united-nations-model-double-taxation-convention-between-developed-and-developing-countries-2017-update_cc8f6035-en)
- UNPAN (2019). Historical setting of the united nations model convention. Erişim Tarihi:29.03.2019, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan004555.pdf>
- US Congress (2017). Tax cuts and jobs act. Erişim Tarihi: 13.04.2020, <https://www.congress.gov/115/plaws/publ97/PLAW-115publ97.pdf>
- US Department of the Treasury (2019). Erişim Tarihi: 01.10.2019, <https://www.treasury.gov/resource-center/taxpolicy/treaties/Pages/FATCA.aspx>
- Yavaşlar, F. B. (2015). Türk vergi hukukunda uluslararası bilgi değişimine izin veren hukuki kaynakların tespiti ve değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası*, 401, 25-37.
- Zuchman, G. (2013). The missing wealth of nations: Are europe and the U.S. net debtors or net creditors. *The Quartely Journal of Economics*, 1321-1364.

## **EXTENDED SUMMARY**

The increase in the mobility of production factors, due to globalization, has brought about radical changes in the economic systems. In the globalization process, the extraordinary advancement of technology has reduced transportation costs and provide individuals and companies with high mobility. This mobility facilitated cross-border activities and increased world trade volume. While the facilitation of cross-border activities has provided great opportunities to taxpayers, it has created adverse effects for tax administrations. While taxpayers cross the border and gain the opportunity of free movement, the powers of the tax administrations that are responsible for following them are confined within the borders of the source country. Difficulty in the detection and follow-up of cross-border transactions prevents a healthy taxation process as it eliminates tax transparency. This situation adversely affects the taxation capacities of source countries and at the same time increases international informality.

One of the most important points that both national states and multinational organizations attach the global tax transparency is to increase the exchange of information in tax matters between administrations. International exchange of information in tax matters is carried out through tax treaties between countries. In other words, the legal basis of the international exchange of information is established by international conventions. According to international law, there is no obstacle for two or more counties to cooperate in tax matters with contracts they will conclude. In time, to avoid the coordination problem between countries, the legal basis of international exchange of information has started to be formed mostly by multinational organizations. However, this situation does not oblige an exchange of information convention to be carried out only under the roof of a multinational organization. Because the main purpose of such organizations is not to keep the cooperation under their responsibility but to increase it in all circumstances. The aim of this study is to reveal the importance of the international exchange of information in tax matters by examining the factors that emerged in the globalization process and threaten tax transparency. Because it is thought that the exchange of information between tax administrations has a key role in ensuring global tax transparency.

The development of the Common Reporting Standard (CRS) by the OECD in 2014, with the request and support of the G20 countries, can be seen as a milestone in the field of international exchange of information on tax issues. With CRS, not only developed countries but also developing countries started to give importance to the automatic exchange of information. OECD gives particular importance to developing countries in the acceptance of the CRS and provides them all kinds of legal and technical assistance. Since the adoption of CRS, even the countries that were considered as tax havens and were on the blacklist in the past have started to share information automatically.

When the OECD's actions on international exchange of information in tax matters are examined chronologically, it is seen that the scope of the information to be exchanged is expanded constantly. In the beginning, it has been essential to exchange information only directly related to taxation, but over time indirect information about taxes has also been included in the scope of agreements. In the ongoing process, it has been allowed to exchange information that is thought to be related to tax in some way. While such an expansion of exchange of information between tax administrations is a positive development in terms of global tax transparency, it has serious drawbacks in terms of taxpayer rights and personal privacy. However, it is seen

that both the OECD and the source countries do not take these drawbacks into consideration. In our opinion, this problem arises from the fact that an international system that does not have tax transparency threatens the incomes of the source countries. To put it more explicitly, when states have to choose between taxpayer rights and public revenues, they choose the second.

Research Article / Araştırma Makalesi

## WHAT FACTORS AFFECT THE DISCLOSURE OF KEY AUDIT MATTERS? EVIDENCE FROM MANUFACTURING FIRMS

Assoc. Prof. Dr. Ahmet ÖZCAN 

Adana Alparslan Türkeş Science and Technology University, Adana, Turkey (aozcan@atu.edu.tr)

### ABSTRACT

*This paper aims to investigate the factors affecting key audit matters disclosed by manufacturing firms listed on Borsa Istanbul for the accounting period of 2019. Data are collected from the audited financial statements of 164 manufacturing firms listed on Borsa Istanbul and Poisson regression analysis is applied to the empirical model. The results of regression analysis indicate that non-Big 4 auditors disclose more key audit matters and firm complexity considerably increases the number of key audit matters. A statistically insignificant relationship between the disclosure of key audit matters and audit opinion was found. This paper is expected to contribute to the limited literature by adding important findings on another perspective of key audit matters.*

**Keywords:** Independent Auditing Activity, Key Audit Matters, Financial Reporting, Multivariate Analysis.

## KİLİT DENETİM KONULARININ AÇIKLANMASINI HANGİ FAKTÖRLER ETKİLER? İMALAT FİRMALARINDAN KANITLAR

### ÖZET

*Bu çalışma, 2019 yılında Borsa İstanbul'da işlem gören imalatçı firmaların denetim raporlarında yer alan kilit denetim konularını etkileyen faktörleri incelemeyi amaçlamaktadır. Borsa İstanbul'da işlem gören 164 imalatçı firmanın denetlenmiş mali tablolarından toplanmış olan verilerin analizi için Poisson regresyon modeli kullanılmıştır. Regresyon analizinin sonuçları, 4 büyük denetim şirketi arasında yer almayan denetim şirketlerinin daha fazla kilit denetim konusunu açıkladığını ve firma karmaşıklığının kilit denetim konularının sayısını önemli ölçüde artırdığını göstermektedir. Kilit denetim konularının sayısı ile denetim görüşü arasında istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki bulunmuştur. Bu çalışmanın, kilit denetim konularının farklı bir perspektifine önemli bulgular ekleyerek sınırlı literatüre katkıda bulunması beklenmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Bağımsız Denetim Faaliyeti, Kilit Denetim Konuları, Finansal Raporlama, Çok Değişkenli Analiz

## 1. Introduction

Audit reports are indispensable part of globalized economic environment. Independent auditors are the group that financial market participants trust most to safeguard their interest. The accuracy of decisions made by investors and creditors is heavily influenced by the quality of financial statements disclosed by firms. Assurance services provided by independent auditors help build investor confidence. Undoubtedly, firms benefit from increased investor confidence and trust. Auditing activities play a vital role in well-functioning markets. With the increasing importance of independent audit activities, auditing standards have been established by regulatory agencies.

After the subprime mortgage crisis exploded in 2008, stakeholders are more concerned regarding the integrity of financial reporting and audit reports. The decrease in the quality of audit reports has considerably eroded investors' confidence. Audit deficiencies pose serious threat to the global economic environment. To respond these concerns, standard setting bodies introduced new measures that enhance investor trust in financial statements. Audit reports should have high communication and informational value (Pratoomsuwan & Yolrabil, 2020).

In January 2015, The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) published ISA 701, *Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report*, to increase the communicative value of the audit reports by yielding greater transparency regarding auditing process. The disclosure of key audit matters enables the users of financial statement to better understand those matters which are of utmost significance in auditing of financial statement. According to ISA 701, auditors' professional judgement plays a vital role in the determination of key audit matters. Key audit matters can vary according to macroeconomic factors, organizational complexity and industry in which firms operate.

Key audit matters (hereafter referred to as 'KAM') reporting significantly increases the value of audit reports. It is worth noting that the disclosure of KAM does not mitigate the liability of auditors. Ferreira & Morais (2020) purported that audit reports present more detailed information regarding the audit risks via KAM. Whilst numerous studies have investigated factors affecting KAM for the developed economies, few studies have attempted to analyze this from emerging market perspective. The present study aims to contribute to the limited literature on factors affecting key audit matters in emerging markets.

The present paper is divided into four sections. After the introduction, the dynamics of audit activities in Turkey are discussed. Third section discusses the literature review and hypothesis development. Research design is presented in the fourth section. Fifth section reveals the results of empirical analysis. Final section puts forward concluding remarks and recommendations for future studies.

## 2. Auditing Activities in Turkey

It is critically important for emerging countries such as Turkey to comply with international auditing and financial reporting standards in attracting foreign investment that vastly fosters economic growth. In Turkey, many important steps have been taken towards the institutionalization of the market economy in the recent decades. As a result of liberalization process, a large number of successful medium and small-sized firms have been established. Many global investors have invested capital into these firms.

As known, auditing activities are important part of economic environment. Since 1980, total foreign direct investment to Turkey has mounted 250 billion dollars. For developing economies, foreign direct investment positively influences the economic growth. Regulatory authorities in Turkey have tried to design policies that can grab foreign direct investment. Some of these policies are related to effective regulation of auditing activities. Foreign direct investment (FDI) that can significantly accelerate economic growth necessitates the development of auditing activities. Additionally, the regulation of auditing activities is considerably important for the development of financial markets. As of 2016, the disclosure of KAM is compulsory for listed firms in Turkey.

In the first half of the 20th century, independent auditing activities in Turkey are mainly driven by tax purposes (Güvemli & Özbirecekli, 2011:147). Over the last two decades, regulatory bodies in Turkey have taken important actions to enhance the quality of auditing standards. Financial reporting, auditing standards and European Union's regulations have significant effects on the development of auditing activities in Turkey. Public Oversight, Accounting and Auditing Standards Authority is the main authority that regulates and supervises auditing activities in Turkey. This authority plays a vital role in issuing auditing and accounting standards in Turkey. The convergence of Turkish auditing standards with international auditing standards began in 2012. Eighty independent auditing firms are authorized in Turkey in August 2020. It is worth stating that auditing environment in Turkey is mainly dominated by "Big 4" audit firms.

### **3. Literature Review and Research Hypotheses**

This section is devoted to the literature review and hypotheses development. In the globalized financial markets, the users of financial statements strongly demand more relevant audit reports, since these reports prominently shape investment decisions of users of financial statement. Standard setting bodies such as IAASB and PCAOB have introduced new requirements to increase the perceived value of auditing activities. One of these requirements is the inclusion of key audit matters to the audit report. The auditors are fully responsible for deciding which audit matters are critically important for the users of financial statements (Dogan & Arefaine, 2017:7). Most of the previous studies contributed to the literature by providing conceptual basis for the disclosure of KAMs.

This paper bases on agency theory in formulating hypotheses. Agency costs stem from the conflicts of interest between firm management and shareholders. Agency theory is the most important theory in the related literature. The information asymmetry between firm management and shareholders can remarkably decrease firms' operational efficiency. Fan & Wang (2005) suggest that auditing activities can serve as a mechanism that decreases agency problems in firms operating in emerging markets. In a weak legal environment, audit deficiencies could lead to severe agency conflicts.

The disclosure of KAMs is strongly linked to the audit quality. In this context, the increased audit quality can eliminate agency conflicts within firms. The disclosure of key audit matters is expected to contribute to decrease the information gap between the users of financial statement and auditors (Church et al., 2008:71). Gold et al. (2020) and Reid et al. (2019) stated that the disclosure of KAMs decreases the likelihood of aggressive accounting policies that

can result from managerial opportunistic behavior. KAMs can increase the quality of financial reporting through reducing aggressive accounting behavior.

Auditor characteristics can influence the disclosure of KAMs. According to agency theory, external stakeholders of firms ask firms to be strictly audited by audit firms. If the audit firm is independent from firm management, the likelihood of publishing a clean and objective opinion increases. Camargo (2012) claimed that Big 4 auditors are more likely to withstand pressures coming from their clients and report non-compliances that distort fair presentation of financial statements. Krishnan (2003), Eshleman & Guo (2014) and Alzoubi (2016) prompt that Big 4 auditors provide high-quality external audits. This might be due to the fact that Big 4 auditors have important human capital and financial resources and have greater access to information technology (Velte, 2018). The reputational capital means a lot to Big 4 auditors. These auditors strive to minimize litigation risk. The Big 4 auditors closely follow the regulations related with KAM. In this study, it is expected that the appointment of a Big-4 audit firm is positively related to the number of KAM disclosures. Velte (2018) and Ferreira & Morais (2020) stated that firms audited by Big 4 auditors tend to present more KAMs. Based on this argument, the first hypothesis is established as follows;

H1: There is a positive association between the presence of a Big-4 audit firm and the number of KAM disclosures.

Audit opinion reveals important information associated with the reliability and accuracy of firms' financial reporting. In today's financial markets, the audit opinion is a prominent parameter that influences the investment decisions of investors, creditors and shareholders. Auditors are expected to issue a modified opinion when they cannot get sufficient audit evidence and the client's financial statement includes misstatements. Firms suffering from financial distress and business uncertainty are more likely to receive a modified audit opinion (Hudaib & Cooke, 2005:1711; Basioudis et al., 2008:294). When auditors issue an opinion related with going concern risk, they are required to evaluate the consequences for external stakeholders. Type of audit opinion may directly influence the disclosure of KAM. Auditors are more likely to disclose KAM in firms that receive modified opinion so as to protect their reputation and minimize litigation risk. Velte (2018) and Pinto & Morais (2019) found that the receiving modified opinion significantly increases the likelihood of the disclosing more KAM. This discussion leads to the following hypothesis;

H2: There is a positive association between modified audit opinion and the number of KAM disclosures.

In the current economic environment, business operations are becoming more and more complex than before. Globalization, advanced technology and competition contributed to increasing complexity. To mitigate complexity, firms are required to rethink their services, products and organizational design. The level of firm complexity can vary according to the human resources, the structure of economy and industry in which the firm operates. Auditors are expected to meticulously conduct audit works when the organizational complexity of the client is significantly high. Pinto & Morais (2018) claim that a high level of firm complexity leads to higher audit risk. Ferreira & Morais (2020) and Suttipun (2020) support the assertion that firm complexity positively influences the disclosure of KAMs. Thus, auditors of firms that have a high level of organizational complexity may feel more pressure to reveal KAMs

for the purpose of ensuring their independence and reducing audit risk. Following Markarian & Parbonetti (2007), Chen (2015) and Lee & Yeo (2016), the number of business segments is used as a proxy for firm complexity. To understand how firm complexity influences the disclosure of KAMs, the following hypothesis is proposed.

H3: There is a positive association between firm complexity and the number of KAM disclosures.

#### **4. Research Design**

To test research hypotheses, a well-established research design should be employed. Following previous studies (Pinto & Morais, 2018; Velte, 2020; Ferreira & Morais, 2020 and Suttipun, 2020), financial performance, leverage, size and sales growth are included as control variables. Broadly speaking, profitability provides important insights about firms' future viability. Beasley et al. (1999) and Loebbecke et al. (1989) found that high profitable firms are more likely to get unmodified audit opinion that mitigates the auditors' litigation risks. On the other hand, less profitable firms are more likely to have modified audit opinion due to non-compliance with accounting standards. Thus, it is assumed that auditors of less profitable firms tend to disclose more KAMs so as to reduce litigation risks. Firms with high-leverage are exposed to high financial risks. High financial risk soars the litigation risk. As a firm's financial risks mount, auditors are likely to conduct audit procedures more meticulously. Firm size has important impacts on the disclosure of KAMs. Reynolds & Francis (2000) stated that audit firms may fail to resist pressure coming from large-sized clients for economic factors. The below empirical model is estimated to analyze the relationship between the number of KAMs and predictor variables.

$$KA = \beta + \beta_1AUDITR + \beta_2AUDII + \beta_3CLEX + \beta_4FIERF + \beta_5LEV + \beta_6SIZE + \beta_7SG + \varepsilon$$

In which, KAM is the number of key audit matters reported by each firm in the sample at the end of 2019. AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. A business segment can be defined as a component of a firm's that can produce its own product and service and earn its own revenues. Business segments have separate operations and costs. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SIZE is the natural logarithm of total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020.

##### **4.1. Sample**

A sample of manufacturing firms quoted on Borsa Istanbul that have reported KAMs at the end of 2019 fiscal year is used in the empirical analysis. Financial firms are excluded from the sample, since these firms are subject to different auditing, corporate governance and financial reporting requirements. All of research data are hand-collected from the audit report and financial statements of sample firms. The total number of sample firms is 164. Table 1 shows the industry classification of sample firms. According to Table 1, the most represented



industries in the sample are chemicals, with 19.5 %, fabricated metal products and machinery electrical equipment, with 18.2 %, food, beverage and tobacco, with 16.4, and non-metallic mineral products, with 13.4 %. There are nine different industries in the final sample. Table 1 demonstrates that the sample used in this paper broadly represents the manufacturing firms operating in Turkey.

**Table 1: Classification of Sample Firms by Industry**

<b>Industry</b>	<b>Number</b>	<b>Percentage (%)</b>
Chemicals	32	19.5
Fabricated metal products and machinery electrical equipment	30	18.2
Food, beverage and tobacco	27	16.4
Non-metallic mineral products	22	13.4
Textiles	20	12.1
Basic metal	15	9
Paper and paper products	10	6
Wood products	5	3
Crop and animal production	3	1
Total	164	100

## 5. Empirical Results

In this section of the study, empirical results are discussed. Table 2 reveals the distribution of KAMs reported in sample firms' audit report. 316 KAMs are collected for sample firms. The primary concern of auditors is associated with the accounting treatment of revenue. KAMs related with revenue represent 23% of total number of KAMs reported. The rest of KAMs are associated with trade receivables (19.3%), inventory (11.1%), tangible assets (8.8%), debts (3.8%), deferred tax (3.1%) and provision (2.2%).

**Table 2: The Distribution of KAMs Reported in Sample Firms' Audit Report**

<b>KAM's Topic</b>	<b>The Number of KAM's Topic</b>	<b>Percentage (%)</b>
Revenue	74	23
Trade receivables	61	19.3
Inventory	35	11.1
Tangible assets	28	8.8
Debts	12	3.8
Deferred tax	10	3.1
Provision	7	2.2
Others	89	28.1
Total	316	100

### 5.1. Descriptive Statistics

Table 3 shows descriptive statistics for the sample data. The average number of KAMs for the sample firms is 1.927 with a minimum 1 and a maximum of 7. All firms in the sample report at least one KAM. The mean value of auditor type, which is 0.524, indicates that 52.4 % of sample firms are audited by Big-4 auditors. Most of sample firms received unmodified audit opinion (mean of auditor opinion= 0.896). Regarding the firm complexity of sample firms, the average number of business segments is 6.280, with a standard deviation of 2.753. The average ROE for sample firms is -0.086. As shown in Table 3, some firms in the sample achieved to generate a high level of profitability as the maximum ROE amounted to 1.154. The average size of sample firms amounted to 8.796 and ranged from 6.847 to 10.744 with a standard deviation of 0.789. With relation to leverage, the mean value is 0.537, indicating that sample firms are moderately leveraged. The mean value of sales growth is 0.277, implying that overall sales growth of sample firms is positive.

**Table 3: Descriptive Statistics**

Variables	Observation	Mean	Std. Dev.	Min	Max
KAM	164	1.927	1.031	1	7
AUDITOR	164	0.524	0.501	0	1
AUDOPINION	164	0.896	0.306	0	1
COMPLEX	164	6.280	2.753	1	11
FINPERF	164	-0.086	1.129	-10.831	1.154
SIZE	164	8.796	0.789	6.847	10.744
LEV	164	0.537	0.227	0.093	0.987
SG	164	0.277	1.794	-0.742	22.767

*Notes: KAM is the number of key audit matters reported by each firm in the sample at the end of 2019. AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. SIZE is the natural logarithm of total assets. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020.*

Correlation Matrix Correlation coefficients are computed to analyze the association between dependent variable and predictor variables in Table 4. Contrary to the findings of previous studies (Velte, 2018; Ferreira & Morais, 2020), KAM negatively correlated with the audit firm type ( $r = -0.317, p < 0.01$ ). The type of audit opinion is not statistically related with KAM. A significant positive correlation is observed between KAM and firm complexity. This finding supports H3. Size, leverage and sales growth are insignificantly positively correlated with KAM, while ROE is insignificantly negatively correlated with KAM. The correlation coefficients greater than 0.80 may distort the regression results (Hair et al., 2009; Gujarati, 2003). As it can be seen from Table 4, no correlation coefficients exceed 0.80. Thus, multicollinearity does not pose a serious problem for the regression analysis.

**Table 4: Correlation Coefficients**

Variables	KAM	AUDITOR	AUDOPINION	COMPLEX	ROE	SIZE	LEV	SG
KAM	1							
AUDITOR	-0.317***	1						
AUDOPINION	-0.063	0.197**	1					
COMPLEX	0.760***	-0.263***	-0.104	1				
ROE	-0.055	0.076	0.030	-0.009	1			
SIZE	0.056	0.501***	-0.011	0.100	0.112	1		
LEV	0.021	0.183**	-0.092	0.028	-0.313** *	0.145 *	1	
SG	0.003	0.054	0.013	-0.045	0.053	0.002	-0.154* *	1

*Notes:* KAM is the number of key audit matters reported by each firm in the sample at the end of 2019. AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. SIZE is the natural logarithm of total assets. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020. \*\*\*, \*\* and \* denote significance level at 0.01, 0.05 and 0.10, respectively.

Beside correlation coefficient, variance inflation factor (VIF) can be utilized to detect multicollinearity issue. Table 5 reports variance inflation factors. When the value of VIF is greater than 10, multicollinearity problems may emerge (Yan & Su, 2009; Maindonald & Braun, 2006). Based on the results reported in Table 5, no VIF value exceeds 10. Hence, it can be concluded that multicollinearity does not exist among variables.

**Table 5: Variance Inflation Factors**

Variables	VIF	1/VIF
AUDITOR	1.67	0.597432
AUDOPINION	1.08	0.929449
COMPLEX	1.17	0.855402
ROE	1.15	0.872126
SIZE	1.48	0.674114
LEV	1.23	0.813716
SG	1.03	0.967901
Mean VIF	1.26	

*Notes:* KAM is the number of key audit matters reported by each firm in the sample at the end of 2019. AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. SIZE is the natural logarithm of total assets. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020.

## **5.2. Regression Results**

In the present paper, Poisson regression model is employed to investigate how independent variables impact the dependent variable. Poisson regression model is much more statistically suitable when the dependent variable is a count (Cameron & Trivedi, 2013; Andersen & Skovgaard; 2010). Table 6 reports the results of Poisson regression.

The coefficient on AUDITOR is negative and statistically significant at 0.01 level. This finding appears to contradict the findings of Velte (2018) and Ferreira & Morais (2020). This result yields support to the fact that firms audited by a non-Big 4 auditor reports more KAMs than firms audited by a Big-4 auditor. This result can be explained that non-Big 4 auditors include more KAMs in their reports so as to gain credibility, enhance their reputation and avoid possible litigation costs. Another explanation for this finding may be that non-Big 4 auditors tend to perform more conservatively auditing procedures. Therefore, the hypothesis that there is a positive association between the appointment of a Big-4 audit firm and the number of KAM disclosures is rejected.

The insignificant relationship was found between audit opinion and the disclosure of KAMs, implying that the receiving modified audit opinion does not increase the likelihood of disclosing more KAMs. This result is inconsistent with the findings of Velte (2018) and Pinto & Morais (2019). According to agency theory, stakeholders demand modified audit opinion when the firm's financial statement include misstatement. Auditors may be more inclined to issue unmodified audit opinion when the stakeholders of the firm are informed about firm-specific risks via KAMs (Segal, 2017). The hypothesis that there is a positive association between modified audit opinion and the number of KAM disclosures is rejected.

The result of Poisson regression presents evidence that there is a positive and statistically significant relationship between firm complexity and the disclosure of KAMs. This results is in line with the findings of Ferreira & Morais (2020) and Suttipun (2020) who found that the high level of firm complexity leads to more disclosure of KAMs. In the auditing environment, the client with a high level of organizational complexity is riskier. With the intention of mitigating their liability and safeguarding their reputation, auditors tend to disclose more KAMs for riskier firms. Accordingly, the hypothesis that there is a positive relationship between firm complexity and the number of KAM disclosures is accepted.

With regard to control variables, auditors of large-sized firms issue more KAMs, as the coefficient on SIZE is positive and statistically significant at the level of 0.10. This result corroborates the findings of Velte (2018), Taylor & Liu (2008) and Suttipun (2020) who found evidence that there is positive association between firm size and the disclosure of KAMs.

The disclosure of KAMs can be a useful tool that effectively alleviates agency conflicts led by information asymmetry in large-sized firms which are likely to face agency problems. The regression results indicate that the coefficient on sales growth is 0.020 and statistically significant at the level of 0.01, implying that an increase of 1% in the sales growth is related with 2% in the number of KAMs. Contrary to the expectation, the coefficients on return on equity and leverage are not statistically significant. Even though these variables are not statistically significant, they may be useful in the aggregate level. They are included in the empirical model to invigorate the accuracy of the empirical model. Lastly, it is worth stating that the empirical model is statistically significant (p- value < 0.01).

**Table 6: Poisson Regression Results**

<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>z-stat.</b>
AUDITOR	-0.216***	-3.49
AUDOPINION	0.088	1.23
COMPLEX	0.142***	14.33
ROE	-0.017	-1.01
SIZE	0.060*	1.81
LEV	0.096	0.68
SG	0.020***	5.88
Constant	-0.882	-2.79
Pseudo R-squared	0.113	
Prob > chi2	0.000	
Number of observation	164	

*Notes: AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. SIZE is the natural logarithm of total assets. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020. \*\*\*, \*\* and \* denote significance level at 0.01, 0.05 and 0.10, respectively.*

### **5.3. Robustness Checks**

In this part of the paper, robustness checks are provided. Robustness checks enable us to examine how regression coefficients on independent variables behave when the empirical model is modified by including other variables. It is asserted that corporate governance variables may influence the disclosure of KAMs. To empirically investigate this, board independency (BIND) and size (BSIZE) are included in to the empirical model. Also, return on equity is replaced with profit margin (PM). Table 7 indicates that estimates of coefficients on independent variables are similar to the results reported in Table 6. The additional analysis shows that AUDITOR, COMPLEX, SIZE and SG maintained their significance. All new independent variables (BIND and BSIZE) show significant results. A high level of board independency and board size increases the number of disclosures of KAMs.

**Table 7: Additional Analysis**

<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>z-stat.</b>
AUDITOR	-0.093***	-3.67
AUDOPINION	0.066**	2.58
COMPLEX	0.011*	1.82
PM	-0.006	-0.03
SIZE	0.043**	2.84
LEV	0.013	0.28
SG	0.004**	3.47
BIND	4.425***	14.58
BSIZE	0.037**	2.45
Constant	-1.627	-11.14
Pseudo R-squared	0.154	
Prob > chi2	0.000	
Number of observation	164	

*Notes: AUDITOR is the type of the auditor and takes value 1 when the audit firm is one of the Big-4 auditors and 0 otherwise. AUDOPINION is dummy variable that takes value of 1 when the audit firm issues unmodified audit opinion and 0 otherwise. COMPLEX is the number of business segments disclosed in the financial statements. FINPERF is the financial performance measured by return on equity. SIZE is the natural logarithm of total assets. LEV is calculated as the ratio of total liabilities to total assets. SG, sales growth, is the percentage growth of net sales revenue from 2019 to 2020. BSIZE is the total number of members on the firm's board. BIND is the percentage of independent members on the firm's board. \*\*\*, \*\* and \* denote significance level at 0.01, 0.05 and 0.10, respectively.*

## **6. Conclusion**

Auditing practices rapidly evolve to meet the needs of today's business world. Past experiences demonstrated that a well-established audit process can serve as a mechanism that decreases the agency conflicts between firm management and shareholders. The disclosure of KAMs that enhance the quality of audit reports can be useful in reducing agency problems within the firm. The mitigation of agency conflicts between internal and external stakeholders contributes to the value-added business operations.

The trust in independent auditing activities has been deteriorated by financial reporting scandals. As a reaction, International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) issued ISA 701 that enables auditors to communicate important matters that may influence the decisions of stakeholders. Since 2016, the auditors are required to communicate KAM depending on circumstances of audit process and the client. Key audit matters grab too much attention over the recent years in the global business environment. The disclosure of key audit matters may mitigate the litigation risk of auditors.

This paper aims to contribute to the literature by empirically analyzing factors that affect the disclosure of KAMs in an emerging market. In the present study, a multivariate model that aims to investigate factors affecting the disclosure of KAM is employed. The sample used in

this paper covers firms 164 manufacturing firms listed on Borsa Istanbul. Poisson regression is used to test research hypotheses. The result of empirical analysis indicates that firms audited by a non-Big 4 auditor report more KAMs than firms audited by a Big-4 auditor. There is also compelling evidence that the type of audit opinion does not influence the number of KAM disclosure.

The result of Poisson regression firmly confirms the positive association between the disclosure of KAMs and firm complexity. The findings suggest that auditors are more inclined to disclose more KAMs for large-sized firms and firms exhibiting high sales growth. This study proved that key audit matters are heavily influenced by the characteristics of client.

Taken together, the results of this paper enable us to comprehensively expatiate the auditors' judgments on the disclosure of KAMs. Absolutely, the auditors' judgments on KAMs are influenced by culture, macroeconomic factors and regulatory framework. Additionally, the results of the empirical analysis are relevant to the regulatory bodies, firm management, investors and creditors. Regulatory bodies should effectively contemplate the main framework of KAMs reported in audit reports to boost the quality of financial reporting practices. Lastly, future studies can analyze the influences of corporate governance on the disclosure of KAMs and use cross-country data to identify similarities and differences in the implementation of KAM disclosure.

## References

- Alzoubi, E. S. S. (2016). Audit quality and earnings management: Evidence from Jordan. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), 170-189.
- Andersen, P. & Skovgaard L. T. (2010). *Regression with linear predictors*. New York: Springer-Verlag.
- Basioudis, I. G., Papakonstantinou, E. & Geiger, M. A. (2008). Audit fees, non-audit fees and auditor going-concern reporting decisions in the United Kingdom. *Abacus*, 44(3), 284-309.
- Beasley, M. S., Carcello, J. V. & Hermanson, D. R. (1999). *Fraudulent financial reporting: 1987-1997. An analysis of US public companies*. New York: Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).
- Cameron, A. C. & Trivedi, P. K. (2013). *Regression analysis of count data (Vol. 53)*. 2. Edition, New York: Cambridge University Press.
- Chen, T. (2015). Institutions, board structure, and corporate performance: Evidence from Chinese firms. *Journal of Corporate Finance*, 32, 217-237.
- Church, B. K., Davis, S. M. & McCracken, S. A. (2008). The auditor's reporting model: A literature overview and research synthesis. *Accounting Horizons*, 22(1), 69-90.
- Dogan, B. & Arefaine, B. (2017). *The implementation of ISA 701 – Key audit matters: Empirical evidence on auditors' adjustments in the new audit report (Unpublished Master Dissertation)*. Uppsala University.
- Eshleman, J. D. & Guo, P. (2014). Do Big 4 auditors provide higher audit quality after controlling for the endogenous choice of auditor?. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 197-219.
- Fan, J. P. & Wong, T. J. (2005). Do external auditors perform a corporate governance role in emerging markets? Evidence from East Asia. *Journal of Accounting Research*, 43(1), 35-72.
- Ferreira, C. & Morais, A. I. (2020). Analysis of the relationship between company characteristics and key audit matters disclosed. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31(83), 262-274.

- Gold, A., Heilmann, M., Pott, C. & Rematzki, J. (2020). Do key audit matters impact financial reporting behavior?. *International Journal of Auditing*, 24(2), 232–244.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic econometrics*. 4. Edition, New York: McGraw-Hill.
- Güvemli, O. & Özbirecikli, M. (2011). Türkiye’de bağımsız muhasebe denetiminin gelişim süreci: 1990-2011. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (1), 146-180.
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate data analysis*. 7. Edition, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Hudaib, M. & Cooke, T. E. (2005). The impact of managing director changes and financial distress on audit qualification and auditor switching. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(9-10), 1703-1739.
- Krishnan, G. V. (2003). Does Big 6 auditor industry expertise constrain earnings management?. *Accounting Horizons*, 17(1), 1-16.
- Lee, K. W. & Yeo, G. H. H. (2016). The association between integrated reporting and firm valuation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 47(4), 1221-1250.
- Loebbecke, J. K., Eining, M. M. & Willingham, J. J. (1989). Auditors experience with material irregularities- frequency, nature, and detectability. *Auditing-A Journal of Practice & Theory*, 9(1), 1-28.
- Maindonald, J. & Braun, J. (2006). *Data analysis and graphics using R: An example-based approach*. 2. Edition, Cambridge: Cambridge University Press.
- Markarian, G. & Parbonetti, A. (2007). Firm complexity and board of director composition. *Corporate governance: An International Review*, 15(6), 1224-1243.
- Pinto, I. & Morais, A. I. (2019). What matters in disclosures of key audit matters: Evidence from Europe. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 30(2), 145-162.
- Pratoomsuwan, T. & Yolrabil, O. (2020). Key audit matter and auditor liability: Evidence from auditor evaluators in Thailand. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(2).
- Reid, L. C., Carcello, J. V., Li, C., Neal, T. L. & Francis, J. R. (2019). Impact of auditor report changes on financial reporting quality and audit costs: Evidence from the United Kingdom. *Contemporary Accounting Research*, 36(3), 1501-1539.
- Reynolds, J. K. & Francis, J. R. (2000). Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 375-400.
- Segal, M. (2017). ISA 701: Key audit matters-an exploration of the rationale and possible unintended consequences in a South African. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 10(2), 376-391.
- Suttipun, M. (2020). Factors influencing key audit matters reporting in Thailand. *Asian Journal of Accounting Perspectives*, 13(1), 26-39.
- Velte, P. (2018). Does gender diversity in the audit committee influence key audit matters’ readability in the audit report? UK evidence. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(5), 748-755.
- Yan, X. & Su, X. G. (2009). *Linear regression analysis: Theory and computing*. Singapore: World Scientific Publishing.



Araştırma Makalesi / Research Article

## MUHASEBE EĞİTİMİNDE OYUNLAŞTIRMA: TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARI/TÜRKİYE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARI (TMS/TFRS)'NA GÖRE DEĞERLEME ESASLARININ ÖĞRETİLMESİ

Dr. Feden KOÇ 

Uşak Üniversitesi, Karahallı MYO, Uşak (feden.koc@usak.edu.tr)

### ÖZET

Ülkemizde işletmelerin ihtiyaç duydukları muhasebe elemanlarının yetiştirilmesi amacıyla yükseköğretimde muhasebe eğitimleri, teorik ve uygulamalı dersler eşliğinde sunulmaktadır. Ancak teorik derslere kıyasla uygulamalı derslerin kısıtlılığı, muhasebe eğitiminde öğrencilerin başarılarını ve motivasyonlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu bağlamda öğrencilerin kazanımlarını artırmak amacıyla muhasebede geleneksel teorik ve uygulamalı derslere alternatif olarak, oyun öğeleri ile tasarlanmış senaryoların eğitim faaliyetleri sürecinde kullanılması olarak ifade edilebilen oyunlaştırma önerilmektedir. Bu çalışmanın amacı TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esaslarının ve bunlara ilişkin açıklamaların, yükseköğretimde muhasebe dersi gören öğrencilere oyunlaştırma ile öğretilmesinde, belirli bir senaryo doğrultusunda oluşturulmuş ve her bir ölçüm esasının örneklendirildiği, değerini ölçelim adlı dijital bir oyun tasarlamaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS), Ölçüm Esasları, Muhasebe Eğitimi, Oyunlaştırma, Dijital Oyun.

## ROLE PLAY IN ACCOUNTING TRAINING: TURKISH ACCOUNTING STANDARDS/TURKISH FINANCIAL REPORTING STANDARDS (TAS/TFRS) IN ACCORDANCE TEACH THE BASIS OF VALUATION

### ABSTRACT

In our country, accounting education is offered in higher education with theoretical and practical courses to train the accounting personnel needed by the companies. However, the limitedness of the applied courses compared to the theoretical courses can have a negative impact on the success and motivation of students in accounting education. In this context, as an alternative to the traditional theoretical and applied courses in accounting, in order to improve the students' performance, gamification is proposed, which can be expressed as the use of scenarios designed with game objects during the training activities. The aim of this study is to design a digital game entitled "Let's measure its value", developed in accordance with a specific scenario and illustrating each measurement principle, in order to teach students taking accounting courses in higher education, measurement principles in the context of TAS / TFRS and the explanations associated with it.

**Keywords:** Turkey Accounting Standards/Turkey Financial Reporting Standards (TAS/TFRS), Principles of Measurement, Accounting Education, Gamification, Digital Game.

## **1. Giriş**

Yükseköğretim kurumlarında muhasebe eğitiminde uzun yıllardır geleneksel yöntemler kullanılmaktadır (Jaijairam, 2012:76). Muhasebe eğitiminde kullanılan bu geleneksel yöntemlerde eğitim materyalleri genellikle ders kitapları ve PowerPoint sunumlarından oluşmaktadır. Muhasebe eğitiminde uzun yıllardır kullanılan bu eğitim yöntemi ve materyaller, öğrencilerin derslerde tahtada sunulmuş bilgileri not almaları ve dersi pasif olarak takip etmelerine neden olarak öğrenme sürecinin uzaması, öğrencilerin muhasebeyi karmaşık bulmaları ve öğrenmede güçlük yaşamaları ile sonuçlanmaktadır (Jamaluddin et al., 2020:17-34). Ancak son yıllarda geleneksel eğitim yöntemlerine alternatif olarak geliştirilen oyunlaştırma yönteminin (Nah et al., 2013:99-100) öğrencilerinin odağını oluşturan teknolojinin ve öğrencilerin video oyunlarına olan ilgilerinin etkisiyle muhasebe eğitiminde kullanımı önem kazanmıştır (Moncada & Moncada, 2014:9).

Muhasebe eğitiminde oyunlaştırmanın ele alındığı literatürdeki çalışmalarda çoğunlukla, öğrencilerin eğitimde oyunlaştırma yönteminin kullanılmasına ilişkin görüşlerinden ve bu yöntemin motivasyonlarını nasıl etkilediklerine ilişkin değişkenlerden yararlanılmıştır. Ayrıca literatürde yer alan çalışmalarda, araştırma yöntemi olarak anket yönteminin yoğun olarak kullanılmasına karşın, dijital oyunların tasarlanarak uygulanması sınırlı olarak kullanılmıştır. Dolayısıyla literatürde muhasebe eğitimde oyunlaştırmaya ilişkin yer alan mevcut çalışmalardan hareketle küresel boyutta muhasebede ortak bir dil oluşturulması ihtiyacı neticesinde muhasebe literatürüne giren Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS) kapsamında ölçüm esaslarının yükseköğretim kurumlarındaki öğrencilere oyunlaştırma yolu ile öğretilmesine ayrı bir önem atfedilmesi gerekmektedir.

Bu bağlamda çalışmanın amacı, TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esasları ve bunlara ilişkin bilgilerin, yükseköğretim kurumlarında muhasebe eğitimi alan öğrencilere oyunlaştırma yöntemiyle öğretilmesi amacıyla belirli bir senaryo doğrultusunda oluşturulmuş dijital bir oyun tasarlamaktır.

## **2. Kavramsal Çerçeve**

Bu başlık altında muhasebe eğitiminde oyunlaştırma konusu ve oyunlaştırmanın öğrencilere katkısı incelenmiş, muhasebe eğitiminde kullanılan çeşitli oyunlaştırma örnekleri amaç ve kapsamı bakımından değerlendirilerek, TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esasları açıklanmış ve bu ölçüm esaslarının oyunlaştırma yöntemiyle öğretilmesi amacıyla dijital bir oyun tasarlanmıştır.

### **2.1. Muhasebe Eğitiminde Oyunlaştırma**

Oyun, en basit ifadeyle oyuncuların kurallar, etkileşim ve geribildirimleri kapsayan soyut bir mücadeleye giriştikleri ve ölçülebilir bir çıktı ile sonuçlanıp, genellikle duygusal bir tepki yaratan sistemler olarak tanımlanabilmektedir. Oyunlaştırma ise, oyun dışı bağlamlarda oyun tasarım öğelerinin ve oyun öğelerinin oyuncuların deneyimlerinin ve ilgilerinin artırılması amacıyla kullanımı (Domínguez et al., 2013) olarak ifade edilmektedir. Başka bir ifadeyle oyunlaştırma kullanıcıların yeni bir şeyler öğrenme konusunda motivasyonlarını, fiziksel kondisyonlarını artırarak daha çok çalıştırılmalarını veya yeni davranışlara adapte olmalarını sağlama sürecidir (Simões et al., 2013:348).

Muhasebe bilgi ve tekniklerinin öğrencilere oyunlaştırma yöntemiyle öğretilmesine dayanan, muhasebe eğitiminde oyunlaştırma temelde 1904 yılında Elizabeth Magie tarafından patentlenerek Monopoly'nin de öncüsü olan The Landlord's Game oyununa dayanmaktadır. Bu oyun aynı zamanda ekonomist Henry George'nin savunduğu Tek Vergi Teorisini (Single Tax Theory) tanıtmak üzere tasarlanmış ve oyunun bir uyarlaması, Columbia Üniversitesinin de dâhil olduğu çeşitli okullarda öğrencilere iktisat öğretmek amacıyla kullanılmıştır. 1936 yılında ise Finance Game Co. Şirketi tarafından oluşturulan "Finans (Finance)", Parker Brothers şirketinin oluşturduğu "Finans ve Servet (Finance and Fortune)" ve Elizabeth Magie'nin The Landlord's Game oyunundan türetilen Milton Bradley'nin "Kolay Para (Easy Money)" adlı muhasebe-finansman ile ilgili oyunlar, ev oyunları olarak kullanılmıştır (Whitehill, 1999:131-132). 1980'li yılların sonunda teknolojik gelişmelerle birlikte, Muhasebe Eğitimi Değişim Komisyonu (Accounting Education Change Commission - AECC) ve Amerikan Yeminli Mali Müşavirler Enstitüsü (American Institute of Certified Public Accountants-AICPA)'nın görüşleri doğrultusunda üniversitelerde muhasebe eğitiminde teknolojinin yaratıcı kullanımından yararlanılarak aktif öğrenmenin sağlanması konusunda değişikliğe gidilmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda muhasebe ders içeriklerinin oyunlaştırma ile dönüştürülmesinde Monopoly'nin ilk olarak kâğıt ve kalemle oynanan uyarlamaları kullanılmış ve bunları Microsoft Word ve Microsoft Excel uygulamaları takip etmiştir. Muhasebe eğitiminde bu dönüşüm ile üniversitelerde ikinci veya üçüncü sınıflarda bulunan öğrencilere finansal muhasebe derslerinin oyunlaştırma ile öğrenmesi kapsamında Riziko (Jeopardy) oyununun bazı uyarlamaları başlangıçta asetatlar ve post-it kâğıtlarla yapılırken zamanla Microsoft PowerPoint ve Microsoft Excel uyarlamaları kullanılmıştır (Moncada & Moncada, 2014:9-17).

### **2.1.1. Muhasebe Eğitiminde Oyunlaştırmanın Öğrencilere Katkısı**

Öğrenmede oyunlaştırmanın kullanımı, Groos'un 1898'de ortaya attığı "ön egzersiz teorisine (theory of pre-exercise)" dayanmakta olup, bu teoriye göre insanlar çocuk veya genç oldukları için değil, pratik yapmak zorunda oldukları için gençliğe sahip olmakta ve oyun oynamaktadırlar (akt. Annetta, 2008:229-239). İnsanların oyun oynamayı sevdiklerini, fakat günlük yaşam rutinlerinde motivasyon dışı faaliyetlerle etkileşim halinde buldukları varsayıldığında oyunlaştırma, bu faaliyetlerde motivasyonu teşvik eden bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır (Simões et al., 2013:348). Ewais & Alluhaidan (2015)'e göre eğitimde oyunlaştırmanın amacına hizmet edebilmesi için 8 farklı bileşeni doğru miktar ve şekilde taşıması gerekmektedir. Bu bileşenler; anlam, sahiplik, nadirlik, öngörülemezlik, kaçınma, güçlendirme sosyal etki ve başarıdır (Ewais & Alluhaidan, 2015:3). Alanyazında oyunlaştırmaya dönüştürülmek istenen içeriğin, amaçlanan öğrenme sonuçlarına ulaşabilmesini sağlayan, (akt. Özdoğan vd., 2018:179-197) oyunlaştırma bileşenlerinden söz edilmektedir (Karataş, 2014:19). Bu bileşenler arasında puan, rozet, başarı kayıtları, liderlik sıralaması ve seviye yaygın olarak tercih edilen bileşenlerdir (Lister, 2015:8-10).

Oyunlaştırmanın eğitimde kullanılmasındaki temel amaç, ders içerikleri tasarlanırken, bunları öğrenciler açısından daha motive edici ve kaygıyı azaltıcı hale getirmektir (Domínguez et al., 2013:385-388). Muhasebe eğitiminde oyunlaştırmanın kullanılmasındaki temel amaç, öğretim elemanlarının sınıfta tek yönlü bilgi sağladığı öğrenme yaklaşımından ziyade öğrencilerin eleştirel fiziksel aktiviteler ile düşünme becerilerinin geliştirilerek öğrenmede aktif rol oynamalarını sağlamaktır (Fratto, 2011:3).

## 2.1.2. Muhasebe Eğitiminde Kullanılan Oyunlaştırma Örnekleri

Muhasebe eğitiminde oyunlaştırma konusunun daha iyi kavranabilmesi açısından tarihteki örnekleri incelemek faydalı olacaktır. Bu noktada özellikle gelişmiş ülkelerde muhasebe eğitimine ilişkin yapılmış oyunlaştırma örneklerinden bazıları aşağıda sunulmuştur.

### 2.1.2.1. Working Capital Simulation: Managing Growth V2- Net İşletme Sermayesi Simülasyonu: Büyümenin Yönetilmesi V.2

Net işletme sermayesi simülasyonu muhasebe eğitimi kapsamında Harvard Business School tarafından geliştirilen tek oyunculu bir simülasyondur. Öğrenciler küçük bir şirketin CEO olarak hareket ettikleri bu simülasyonda, FVÖK (faiz ve vergiler öncesi kazanç) şirketin büyümesine yardımcı olacak ve/veya nakit akışının iyileştirilmesini sağlayacak gelir ve yatırım fırsatlarına yatırım yapıp yapmama konusunda, onun üzerinde simüle yıl boyunca üç aşamada karar verebilmektedirler. Öğrencilerin kısıtlı nakit pozisyona ve sınırlı krediye sahip oldukları bu simülasyon ile karşı karşıya kalınan fırsatların değerlendirilmesinde büyüme ve likiditenin korunmasına ilişkin dengeyi sağlayacak şekilde fonların kullanılmasını, fırsatların işletmenin finansal durumuna ve net işletme sermayesine etkilerini, sınırlı kredi fırsatları ile büyümeyi en üst düzeye çıkarmayı, bilanço, gelir tablosu ve nakit akım tablolarının birbirine nasıl bağlandığını ve finansal sonuçları okumayı öğretmesi amaçlanmaktadır (Yaşar & Alkan, 2019:131-152; Dahiya, 2018).

Şekil 1’de simülasyonun her bir aşamasında şirketin finansal durumuna ilişkin gösterge tablolarının bir ekran görüntüsü yer almaktadır.

### Şekil 1: Net İşletme Sermayesi Simülasyonu: Büyümenin Yönetilmesi V.2 (Working Capital Simulation: Managing Growth V2) Oyunu Ekran Görüntüsü



**Kaynak:** Dahiya, S. (2018). Working capital simulation: Managing growth V2. Harvard. Erişim Tarihi: 04.05.2020, [https://s3.amazonaws.com/he-product-images/docs/M13862-WorkingCapital\\_V2.pdf](https://s3.amazonaws.com/he-product-images/docs/M13862-WorkingCapital_V2.pdf)

### 2.1.2.2. Marty Raygun's Fistful of Dollars- Marty Raygun'un Bir Avuç Dolusu Dolar Oyunu

ViaVivo tarafından geliştirilmiş bu oyun katılımcıların bir imalat işletmesini yürütürken, müşteriler, tedarikçiler ve farklı envanter türleri konusunda seçim yapmalarına imkan sağlayan bir video oyunudur. Oyun katılımcıların yüksek/düşük fiyatlar ödeyen/teklif eden, nakit/kredi bazında ödeme teklifinde bulunan veya en büyük sipariş teklifinin sunan müşteriler arasından seçim yapmalarına dayanmaktadır. Bu video oyunu işletme kararının nakit tükenmeden en hızlı şekilde nasıl artırılabileceğini, alınan kararların likidite ve karlılığa nasıl etki sağladığını anlamaya ilişkin bir anlayış geliştirilmektedir (Carenys et al., 2017:40). Bu oyun <<http://sims.myej.org/wcgame/>> adresinden ücretsiz olarak edinilebilir. Şekil 2'de Marty Raygun's Fistful of Dollars oyununa ilişkin bir ekran görüntüsü sunulmuştur.

### Şekil 2: Marty Raygun'un Bir Avuç Dolusu Doları (Marty Raygun's Fistful of Dollars) Oyunu Ekran Görüntüsü



*Kaynak: Carenys, J., Moya, S. & Vila, M. (2017). Effectiveness of an accounting videogame in terms of attributes, motivation and learning outcomes. Revista Internacional de Organizaciones, 18, 40.*

### 2.1.2.3. Globalsym Euro Simülasyonu

Bu oyun yönetim muhasebesi kurslarına yönelik olarak Latin Amerika-Şili'de Globalsym Ekibinin hazırlamış olduğu bir simülasyonu içermektedir. Bu oyun bir bilgisayara karşı değil aynı sanal ortamda oluşturulmuş ekonomik pazarda bulunan öğrenciler tarafından birbirlerine karşı oynanmakta ve öğrenciler temel algoritma, fiyat, tanıtım ve üretim hacmi vb. konularda aldıkları kararlar ile tüketici piyasası parametrelerini belirleyebilmektedirler. Bu oyunda her takım üretici veya toptancı gibi bir misyon üstlenmekte ve ürünlerini satmak, pazarlık yapmak için internet, telefon veya e-posta gibi iletişim araçlarıyla farklı ülkelerdeki takımlar ile görüşmek durumundadır. İngilizce ve İspanyolca olmak üzere iki dilde oluşturulan oyunda, takımların farklı ülkelerdeki üyelerden oluşması durumunda oyunun dili otomatik çeviri kullanılarak değiştirilebilmektedir. Globalsym Euro Simulation oyunu ile öğrencilerin genel iş becerileri yanında yönetim muhasebesine ilişkin becerilerinin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bunun yanında öğrencilere finansal tabloları okuma, nakit akışı ve gelir tablosu tahminlerini geliştirilme, bütçeleme, işletme sermayesi yönetimi maliyet - hacim - kâr (CVP) analizi, oran analizi ve sermaye yapısına ilişkin bilgilerin öğretilmesi amaçlanmıştır (Gupta et al., 2015:126). Şekil 3'te Globalsym Euro Simulation oyununa giriş ekranının bir görüntüsü sunulmuştur.

### Şekil 3: Globalsym Euro Simülasyonu Ekran Görüntüsü

The screenshot shows the login interface for the Globalsym Euro simulation. At the top, the Globalsym logo is displayed. Below it, the text reads 'GlobalsymEuro Simulación de Negocios' and 'Digita tu E-mail y Clave'. A language selection dropdown menu is set to 'Spanish'. There are two input fields: 'Email' and 'Clave'. A green 'Entrar' button is positioned below the input fields. Below the button, there are several links: 'Recuperar clave', '¿ERES ALUMNO NUEVO? Descargar Tutorial como registrarme.', 'Inscribete como alumno AQUÍ.', and 'Crea tu empresa AQUÍ.'. At the bottom, the text '2020 The Globalsym Team' is visible.

**Kaynak:** GLOBALSYM (2020). *GlobalsymEuro Simulación de Negocios*. Erişim Tarihi: 07.06.2020, <http://www.globalsymeuro2.com/GlobalsymEuro3/GlobalsymEuro4/index.php>

#### 2.1.2.4. Bank On It- Banka Üzerine Yönetim Akademisi Oyunlaştırma Örneği

AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) tarafından 2014 yılında geliştirilen Bank On It, öğrencilerin muhasebenin temelleri hakkındaki bilgilerini zorlayan ve onlara gerçek dünya çalışma senaryolarının bir simülasyonunu sunan interaktif bir çevrimiçi oyundur. Bu oyun kapsamında kamu muhasebesi, işletme, endüstri veya kar amacı gütmeyen muhasebe gruplarına yönelik gruplandırılmış 1.000'den fazla sayıda soru, muhasebe ders kitapları içeriğinden ve mesleğin gerçek hayatta ilişkin senaryolarından esinlenerek oyunlaştırma mekanikleri aracılığıyla hazırlanmıştır. Bugüne kadar 65.000'den fazla öğrencinin oynadığı Bank On It oyunu ile öğrencilerin muhasebede borç-alacak yapısını, brüt ve net gelir kavramlarını ve bunların yanı sıra temel muhasebe konularını daha kolay anlamaları hedeflenmiştir. Ayrıca Bank on it uygulaması çek defterini dengeleme, kredi puanlarını kavrama gibi konuları da temel alan bir finansal okuryazarlık sürümü sunmaktadır (AICPA Announces Winners of 'Bank On It' Tournaments, 2017; Özdoğan vd., 2018:179-197). Şekil 4'te Bank On It'e öğrenci olarak katılımın sağlanabileceği uygulamanın giriş ekranına ilişkin bir görsel sunulmuştur.



#### Şekil 4: Bank On It Oyunu Ekran Görüntüsü



*Kaynak: Student Edition (2010). Bank on it. Erişim Tarihi: 05.07.2010, <https://www.startheregoplaces.com/students/>*

Muhasebe eğitimi kapsamında oluşturulmuş bu simülasyonlar ve oyunların yanı sıra masa oyunları da öğrencilerin muhasebe işlem sorularını çözmelerinde etkili olmaktadır. Masa oyunları kapsamında özellikle sahte para, envanter vb. somut araçlar, öğrencilerin ilişkili taraflarla satın alım veya satış faaliyetlerini gerçekleştirebilmelerini sağlayarak, öğrencilerin muhasebe işlemi kaydedebilmeleri ve mali raporlar hazırlamaları sürecine olumlu yansiyarak öğrencilerin ilgi, anlayış ve eleştirel düşünme becerileri geliştirilebilmektedir (Rosli et al., 2017:155-159).

### 2.2. TMS/TFRS Kapsamında Yer Alan Ölçüm Esasları

TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esasları genel olarak tarihi maliyet ve cari değer olarak sınıflandırılmış ve aşağıda bu kapsamda yer alan tüm ölçüm esasları açıklanmıştır.

#### 2.2.1. Tarihi Maliyet

Bir varlığın edinildiği veya oluşturulduğu durumda tarihi maliyet, söz konusu varlığın edinilmesi veya oluşturulmasında katlanılan maliyetleri ifade etmektedir. Tarihi maliyet bir varlığı edinilmesi veya oluşturulması için ödenen bedele, işlem maliyetlerinin eklenmesi ile oluşmaktadır (Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.5). Varlıklar açısından tarihi maliyetin hesaplanması işlemi aşağıda sunulduğu gibi formüleleştirilebilir;

$$\text{Tarihi Maliyet}_{\text{Varlıklar}} = \text{Varlığın değeri} + \text{İşlem maliyeti} \quad (1)$$

Yükümlülükler açısından değerlendirildiğinde ise, tarihi maliyet, ilgili yükümlülüğe katlanmak veya yükümlülüğü üstlenmek için alınan bedelin değerinden işlem maliyetlerinin düşülmesi ile hesaplanmaktadır (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.5). Yükümlülükler açısından tarihi maliyetin hesaplanması işlemi aşağıda sunulduğu gibi formüleleştirilebilir;

$$\text{Tarihi Maliyet}_{\text{Kaynaklar}} = \text{Yükümlülüğün değeri} - \text{İşlem maliyeti} \quad (2)$$

Bir varlığın tarihi maliyeti uygulanabilir olması halinde, aşağıda sunulmuş bilgileri içerecek şekilde zaman içerisinde güncellenebilir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.7);

- Varlığın ekonomik kaynağının tamamen veya kısmen tüketilmesi (amortisman veya itfa),
- Varlığın tamamen veya kısmen ortadan kaldıran tahsilatlar,
- Varlığın tarihi maliyetini tamamen veya kısmen, artık geri kazanılamaz hale getirebilecek olayların etkisi (değer düşüklüğü) ve
- Varlığın bir finansman bileşeni kapsadığını gösteren faiz tahakkuku.

Bir varlığın tarihi maliyeti uygulanabilir olması halinde, aşağıda sunulmuş bilgileri içerecek şekilde zaman içerisinde güncellenebilir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.7);

- Yükümlülüğün, ödeme yapılması veya mal teslimi gibi bir mükellefiyetin yerine getirilmesi ile kısmen veya tamamen ifa edilmesi,
- Yükümlülüğün ekonomik açıdan dezavantajlı bir hale gelmesinde etki eden olayların değeri,
- Yükümlülüğün bir finansman bileşeni kapsadığını gösteren faiz tahakkuku.

### **2.2.2. Cari Maliyet**

Bir varlığın cari değeri ilgili varlığa eşdeğer bir varlığın ölçüm tarihindeki maliyetini ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle cari değer, işletmenin bir varlığı edinebileceği veya bir yükümlülüğe katlanabileceği piyasa fiyatlarını yansıtmaktadır. Cari değer bu anlamda piyasa fiyatlarına dayalı ve ölçüm tarihindeki koşulları yansıtan bir ölçüm esasını olması onu tarihi maliyet esasından ayırmaktadır. Bu ölçüm esasını, ölçüm tarihinde ilgili varlık için ödenecek bedele o tarihte katlanılabilecek işlem maliyetlerinin eklenmesinden oluşmaktadır (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.21). Varlıklar açısından cari maliyetin hesaplanması işlemi aşağıdaki gibi formüleştirebilir;

$$\text{Cari Maliyet}_{\text{Varlıklar}} = \text{Varlığın değeri} + \text{İşlem maliyeti} \quad (3)$$

Yükümlülükler açısından cari maliyet ise, ölçüm tarihinde ilgili yükümlülük veya ona denk bir yükümlülük için alınabilecek olan bedelden, o tarihte yüklenilebilecek işlem maliyetlerinin düşülmesinden oluşmaktadır (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.21). Yükümlülükler açısından cari değer hesaplanması işlemi aşağıda sunulduğu gibi formüleştirebilir;

$$\text{Cari Maliyet}_{\text{Yükümlülükler}} = \text{Yükümlülüğün değeri} - \text{İşlem maliyeti} \quad (4)$$

Bazı durumlarda ise cari değeri, aktif piyasadaki fiyatları gözlemleyerek belirlemek mümkün olamamaktadır. Bu durumda cari değer belirlenebilmesi için, elde bulundurulmuş varlığın yaşının ve durumunun göz önünde bulundurularak, uyarlanma yolu ile tahmin edilmesi gerekebilir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.22). Bununla birlikte cari değer ölçüm esasını aşağıda sunulmuş bilgileri içermektedir;

- Gerçeğe uygun değer,
- Varlıklar açısından kullanım değeri,
- Yükümlülükler açısından ifa değeri ve
- Cari maliyet.



### 2.2.3. Kullanım Değeri ve İfa Değeri

Kullanım değeri, bir varlığın kullanımı, elden çıkarılması sonucunda beklenen nakit akışlarının veya diğer ekonomik kaynakların bugünkü değerini ifade etmektedir. İfa değeri ise, bir yükümlülük yerine getirdiği durumda, devredilmek zorunda kalınacak nakit veya diğer ekonomik kaynakların bugünkü değerini ifade etmektedir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.17). Kullanım değeri ve ifa değeri gelecekteki nakit akışlarına dayalı olduğundan, bir varlığın elde edilmesi veya bir yükümlülüğün devralınması durumunda katlanılan işlem maliyetlerinin içermemektedirler. Fakat işletmenin varlığı kesin olarak elden çıkarması veya yükümlülüğünü ifa etmesi durumunda, katlanılması beklenen işlem maliyeti bugünkü değeri kapsamaktadır (KGK, Paragraf 6.18).

### 2.2.4. Gerçeğe Uygun Değer

Bu ölçüm esası, piyasa katılımcılarının ölçüm tarihinde, bir varlığın satışından elde edecekleri veya bir yükümlülüğün devrinde ödeyecekleri fiyatı temsil etmektedir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.12). Gerçeğe uygun değer, aktif bir piyasadaki fiyatlar gözlemlenerek belirlenebileceği gibi, aktif bir piyasanın bulunmaması durumunda da aşağıda sunulmuş bulunan tüm faktörleri yansıtacak şekilde, nakit akımına dayalı ölçümleme teknikleri gibi ölçümleme teknikleri kullanılarak da belirlenebilmektedir (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.14);

- Gelecekte nakit akışlarına ilişkin tahminler,
- Varlık veya yükümlülüğe ilişkin belirsizlikten kaynaklanan, gelecekteki nakit akışlarının tahmini tutarındaki değişimler,
- Paranın zaman değeri,
- Nakit akışlarının yapısındaki belirsizliğe katlanmanın değeri (risk primi ya da risk iskontosu).
- Piyasa katılımcılarının likidite gibi dikkate alacağı diğer faktörler.

Gerçeğe uygun varlık veya yükümlülüğe neden olan işlem veya olayların fiyatlarından elde edilmemekte olduğundan, varlığın edinilmesinde katlanılan işlem maliyetlerinin değerine göre veya katlanılan/devralınan yükümlülüğe ilişkin katlanılan maliyete göre değişmemektedir. (KGK Kavramsal Çerçeve, Paragraf 6.16).

## 3. Literatür Taraması

Muhasebe eğitiminde Oyunlaştırmaya ilişkin literatürde birçok çalışma yer almaktadır. Literatürde yer alan bu çalışmalardan Moncada & Moncada (2014) çalışmalarında günümüz öğrencilerinin odağını oluşturan teknolojinin ve öğrencilerin video oyunlarına olan ilgilerinin, geleneksel muhasebe dersine alternatif bir öğrenme yöntemi olarak oyunlaştırmının eğitimde kullanımının önemine dikkat çekmişlerdir (Moncada & Moncada, 2014:9-17). Kim & Lee (2015) öğrenmenin oyunlaştırılmasının eğitimsel etkinliğinin teorik katkısı bağlamında merak, meydan okuma, fantezi ve kontrol olmak üzere dört temel faktör açıklamışlardır. Yazarlar önerdikleri öğrenme modelinin ana fikrinin, ayrı teoriler üzerine inşa edilmiş dört faktörün korelasyonlarına dayandığını savunmuşlar ve bu faktörlerin 1) oyun tasarımının özellikleri 2) öğrenme oyununun temel özellikleri 3) eğitim ortamının tasarımı ve 4) mekanik, dinamik ve

estetik MDA, çevreyi etiketleyen teorik arka plana dayandığını ifade etmişlerdir. Bu faktörlerin analiz edilip ilişkilendirilerek, oyunlaştırmanın eğitimsel etkinliğinin oluşturulmuş sigmoidal bir denklem ile ölçülmeye çalışıldığı çalışmada, eğitimde kullanılan oyunlaştırma yönteminin belirli bir ortamda geleneksel öğrenme yönteminden daha üstün olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Kim & Lee, 2015:8483-8493). Buckley & Doyle (2016) Eğitimde oyunlaştırma yönteminin kullanımının öğrencilerin motivasyonlarına etkisini ölçümlemeye çalıştıkları çalışmalarında, çevrimiçi hale getirilen bir oyun ile gerçekleştirilen eğitimlerin, öğrencilerin öğrenmesi ve öğrenme sürecine katılımı konusunda olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Buckley & Doyle, 2016:1162-1175). Eğitimde oyunlaştırma yönteminin ele alındığı başka bir çalışmada Rosli et al. (2017) muhasebe eğitiminde öğrencilerin öğrenme sürecinde başarılı olmaları, öğrenmeden zevk almaları ve motive olmaları için, öğretmenlerin yaratıcı ve dikkat çekici bir öğretim yaklaşımı olarak oyun tabanlı muhasebe eğitimini uygulayabileceklerini, bu eğitim yönteminin öğrenciler arasında analitik düşünme ve iletişim becerilerini artırdığını savunmuşlardır (Rosli et al., 2017:155-159). Özdoğan vd. (2018) oyunlaştırmanın muhasebe eğitiminde kullanımına ilişkin oluşturdukları çalışmalarında, temel muhasebe kavramları konusuna ilişkin bir oyunlaştırma projesi hazırlayarak çevrimiçi hale getirilmişlerdir (Özdoğan vd., 2018:179-197). Gómez & Monroy (2018) Kolombiya Nueva Granada Askeri Üniversitesi'nde lisans seviyesinde bulunan öğrencilere uzaktan muhasebe eğitiminde oyunlaştırma yöntemini kullandıkları çalışmalarında, katılımcıların çoğunun oyunlaştırma uygulamasına olumlu yaklaştığı ve değer verdiği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada ayrıca oyunlaştırma ile çoklu zekânın teşvik edildiği ve faaliyetlerin uygulanmasında didaktik stratejilerin gelişiminin sağlandığı sonuçlarına da ulaşılmıştır (Gómez & Monroy, 2018:8). Bu kapsamda başka bir çalışmada Yaşar & Alkan (2019) muhasebe eğitiminde oyunlaştırma kapsamında dijital oyun tabanlı öğrenme yöntemini incelemişlerdir. Yazarlar bu kapsamda öğrencilerin öğrenmeyi çekici kılmak için eğitim ortamlarında yeni teknolojilerin kullanılmasını tercih ettiklerine ve özellikle gelişmiş ülkelerde, yükseköğretimde eğitim alanında dijital oyunların kullanımına ilişkin önemin arttığına dikkat çekmişlerdir (Yaşar & Alkan, 2019:331-352). Cano et al. (2019) muhasebenin öğrenilmesinde oyunlaştırma yöntemini ele aldıkları çalışmalarında, çeşitli parametrelerin öğrenme çıktıları üzerindeki etkisini ölçümlemede anket yöntemi uygulamışlar ve öğrencilerin cep telefonları acılığıyla öğretmenleriyle sağlayabildikleri bağlantı kapsamında kahoot uygulamasını incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, eğitimde oyunlaştırma yöntemini uygulamanın, öğrencilerin başarılarına olumlu yönde etki sağladığı, aynı zamanda oyun deneyimine sahip öğrencilerin bu eğitim yönteminde daha başarılı oldukları yönündedir (Cano et al., 2019:21-32). Eğitimde oyunlaştırmanın ele alındığı bir başka çalışma kapsamında Jamaluddin et al. (2020) geleneksel muhasebe eğitiminde derslerin ders kitabına veya Power Point sunumlarına dayalı olarak işlendiği durumda, öğrencilerin pasif veya meşgul dinleyici pozisyonunda bulunduğu dikkat çekmişlerdir. Yazarlar çalışma kapsamında muhasebe eğitiminde öğrencilere finansal tabloları öğretmek için muhasebe kurulu oyunu olan Blokta Muhasebe (AOTB) yöntemini kullanmışlar ve muhasebe eğitime alternatif bir yöntem olarak oyunlaştırmanın kullanımının öğrencilerin başarısına ve öğrenme sürecinde motivasyonlarına olumlu yansımalar sağladığı sonucuna ulaşmışlardır (Jamaluddin et al., 2020:17-34).

Literatürde yer alan bu çalışmalarda genellikle oyunlaştırmaya ilişkin literatür taraması sunulmuş, oyunlaştırmanın öğrenme sürecine olumlu katkıları değerlendirilmiş veya çevrimiçi-çevrimiçi olmayan oyunlar oluşturulmuştur. Ancak bu çalışma ile TMS/TFRS kapsamında

yer alan ölçüm esaslarının yükseköğretim kurumlarında muhasebe dersi alan öğrencilere oyunlaştırma yöntemiyle öğretilmesi amacıyla, değerini ölçelim adlı dijital bir oyun tasarlanmıştır.

#### **4. Metodoloji**

Bu başlık altında çalışmanın amacı, çalışmada kullanılan yöntem ve çalışmanın önemine ilişkin bilgiler sunulmuştur.

##### **4.1. Araştırmanın Amacı**

Bu çalışmada yükseköğretim kurumlarında muhasebe eğitimi alan öğrencilerin, TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esasları ile ilgili bilgileri öğrenebilmeleri amacıyla, oyunlaştırma kapsamında değerini ölçelim adlı dijital bir oyun tasarlanmış ve bu oyunda her bir ölçüm esasını örneklenmiştir.

##### **4.2. Araştırmanın Yöntemi**

Çalışma kapsamında Yükseköğretim Kurumları'nda öğrenim gören öğrencilere teorik ve uygulamalı dersler ile verilen geleneksel muhasebe eğitimine alternatif olarak, muhasebe eğitiminde oyunlaştırma yöntemi önerilmiştir. Bu kapsamda TMS/TFRS'ye göre ölçüm esaslarına ilişkin bilgilerin daha etkin bir şekilde öğretilmesine ilişkin olarak, her bir ölçüm esasını örneklenmiş ve bu oluşturulmuş bir senaryo doğrultusunda değerini ölçelim adlı dijital bir oyun tasarlanmıştır. Tasarlanan bu oyun classroom sistemi üzerinden Google Forms ile tasarlanmıştır. Değerini ölçelim adlı oyuna [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf\\_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1) classroom sistemi üzerinden erişim sağlanabilmektedir.

##### **4.3. Araştırmanın Önemi**

Yerli ve yabancı literatür incelendiğinde muhasebe eğitiminde oyunlaştırma yönteminin kullanıldığı, tasarlanarak dijital hale getirilmiş oyunların yer aldığı sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Ayrıca TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esaslarının oyunlaştırma yöntemiyle öğretilmesinde, ölçüm esaslarının örneklenildiği çalışmalar da oldukça azdır. Dolayısıyla bu çalışma TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esasları ile ilgili bilgilerin, belirli bir senaryo doğrultusunda örneklenilerek öğretilmesinde oyunlaştırma yönteminin kullanılması ve literatüre bu alanda katkı sağlanması bakımından önem taşımaktadır.

##### **4.4. Muhasebe Eğitiminde Oyunlaştırma Uygulaması: Değerini Ölçelim Oyunu**

Bu çalışmada TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esaslarının oluşturulmuş bir senaryo doğrultusunda örneklenilerek öğretilmesinde, oyunlaştırma yönteminin kullanımına yönelik classroom sistemi üzerinde Google Forms ile değerini ölçelim adlı dijital bir oyun tasarımı gerçekleştirilmiştir. Tasarlanan bu oyuna [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf\\_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1) linki ile ulaşılabilir. Tasarlanmış bu oyun ile TMS/TFRS kapsamında yer alan ölçüm esaslarının tasarlanmış bir senaryo doğrultusunda öğretilmesinde geleneksel yöntemlerin, oyun unsurlarını içeren oyunlaştırma yöntemleri ile desteklenmesi hedeflenmiştir. Oyunda katılımcıların oyun içerisindeki karakterlerini kişiselleştirmelerine imkân sağlanmıştır. Oyunun başlamasından önce oyunun amacı, kuralları ve oyunlaştırma bileşenleri kapsamında

katılımcıların görevleri ve oyun sonunda elde edilecek başarı rozetleri tanıtılmış ve ardından katılımcıların oyuna başlamaları sağlanmıştır. Şekil 5'te oyunun başlangıç ekran görüntüsü sunulmuştur.

Şekil 5: Değerini Ölçelim Oyunu Başlangıç Ekran Görüntüsü



Şekil 6'da ve Şekil 7'de oyun katılımcılarının görseli sunulmuş, bir işletmenin gazeteye verdiği değerlendirme uzmanlığına ilişkin iş ilanına başvuru işlemi ile başlamaktadır.

Şekil 6: İş İlanına İlişkin Görsel

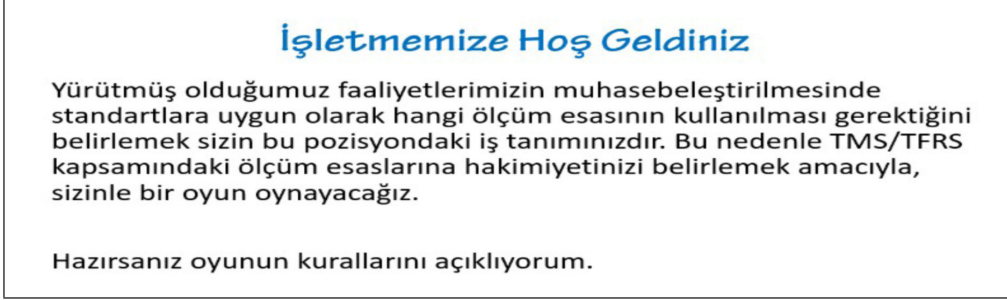


Şekil 7: İş Başvurusuna İlişkin Görsel



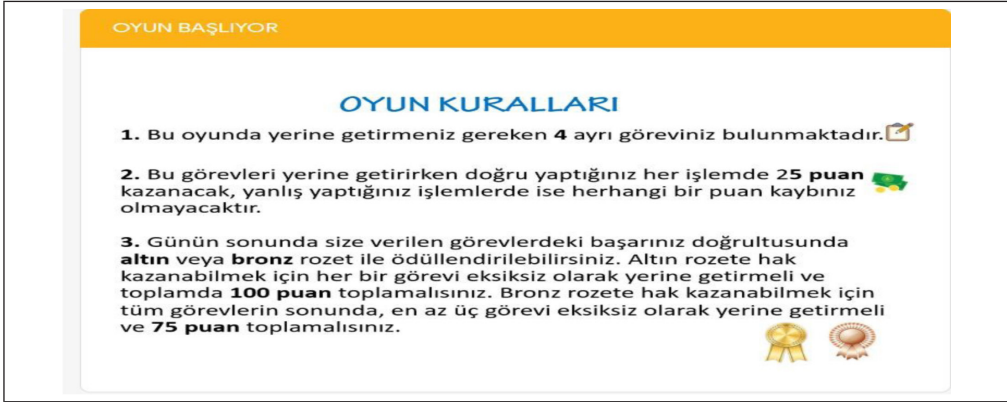
Oyuncunun iş başvurusunun kabul edilmesinin ardından, işletmede çalışmaya başlayacağı pozisyondaki iş tanımını başka bir ifadeyle oyunun amacı ile ilgili bilgiler Şekil 8’de sunulmuştur.

### Şekil 8: Oyunun Amacına İlişkin Görsel



Oyuncunun iş tanımının açıklanmasının akabinde oyun kuralları sunulmaktadır. Oyun kurallarına ilişkin görsel Şekil 9’da sunulmuştur.

### Şekil 9: Oyunun Kurallarına İlişkin Görsel



Oyunun kurallarının açıklanmasının ardından, oyuncu karakterini kişiselleştirebilmektedir. Buna ilişkin görsel Şekil 10’da sunulmuştur.

### Şekil 10: Karakter Kişiselleştirmeye İlişkin Görsel



Oyuncunun karakterini kişiselleştirmesinin ardından, oyuncu tanımlanmış birinci görevine başlayarak tarihi maliyet ile ilgili soruya yanıt vermesi beklenmektedir. Oyuncunun bir sonraki görevine geçebilmesi ancak bir önceki görevini tamamlaması ile mümkün olabilmektedir. Tasarlanmış oyun kapsamında, oyuncunun birinci görevinde tarihi maliyet ile ilgili yanıtlaması gereken sorunun görseli Şekil 11’de sunulmuştur.

Şekil 11: Birinci Görev: Tarihi Maliyet

GÖREVLERİNİZE BAŞLAYABİLİRSİNİZ

1. GÖREV: İşletmemizin imara kapalı olarak yıllar öncesinde satın aldığı arsa, imara açılmıştır. İmara açılan bu arsanın değerinde meydana gelen artış aşağıda sunulmuş değerlendirme esaslarından hangisi ile değerlendirir? \* 25 puan




Gerçeğe Uygun Değer Yöntemi  
 Cari Maliyet Yöntemi  
 Kullanım ve İfa Değeri  
 Tarihi Maliyet Yöntemi

Oyuncular tanımlanmış tüm görevleri tamamlamalarının ardından, görevlerinde başarılı olup olmadıklarını yani ölçüm esaslarına ilişkin sorulara verdikleri yanıtların doğru veya yanlış olduklarını görebilmekteydiler. Ayrıca oyunculara verdikleri yanıtlara ilişkin bir geri bildirim mesajı yollanmaktadır. Oyuncunun birinci görevinde tarihi maliyet esası ile ilgili soruya verdiği yanıtın doğru olması halinde, ekrana gelecek görsel ve oyuncuya gönderilecek geri bildirim mesajı Şekil 12’de sunulmuştur.

Şekil 12: Doğru Yanıt Ekran Görüntüsü

✓ 1. GÖREV: İşletmemizin imara kapalı olarak yıllar öncesinde satın aldığı arsa, imara açılmıştır. İmara açılan bu arsanın değerinde meydana gelen artış aşağıda sunulmuş değerlendirme esaslarından hangisi ile değerlendirir? \* 25/25



Gerçeğe Uygun Değer Yöntemi  
 Cari Maliyet Yöntemi  
 Kullanım ve İfa Değeri  
 Tarihi Maliyet Yöntemi ✓

Gerri Bildirim


TEBRİKLER!  
Tarihi maliyet yöntemi konusuna son derece hakimsiniz. Bu konudaki soruya doğru yanıt verdiniz.



Oyuncunun birinci görevinde tarihi maliyet esası ile ilgili soruya yanlış yanıt vermesi halinde, ekrana gelecek görsel ve oyuncuya gönderilecek geri bildirim mesajı Şekil 12'de sunulmuştur. Ayrıca ilgili sorulara yanlış verilmesi halinde, oyunculara geri bildirim mesajının ekinde ölçüm esaslarına ilişkin açıklamaların yer aldığı, TMS/TFRS kavramsal çerçeveye ilişkin doküman sunulmaktadır.

### Şekil 13: Yanlış Yanıt Ekran Görüntüsü

✘ 1. GÖREV: İşletmemizin imara kapalı olarak yıllar öncesinde satın aldığı 0/25 arsa, imara açılmıştır. İmara açılan bu arsanın değerinde meydana gelen artış aşağıda sunulmuş değerlendirme esaslarından hangisi ile değerlendirilir? \*



Gerçeğe Uygun Değer Yöntemi

Cari Maliyet Yöntemi ✘

Kullanım ve İfa Değeri

Tarihi Maliyet Yöntemi

Doğru cevap

Tarihi Maliyet Yöntemi

**Geri Bildirim**

**ÜZGÜNÜZ!**  
Tarihi maliyet yöntemi konusundaki soruya yanlış yanıt verdiniz. Bu konuyu lütfen gözden geçiriniz.

[FINANSAL RAPORLAMAY...](#)

Oyuncuların, oyunun kuralları başlığı altında sunulduğu üzere, toplam dört görevin tamamını eksiksiz olarak yerine getirmeleri yani dört sorunun tamamına doğru yanıt vermeleri durumunda 100 puan toplayarak altın rozet, en az üç soruya doğru yanıt vererek 75 puan toplamaları durumunda bronz rozet kazanabilmektedirler. Oyuncuların oyun sonunda elde ettikleri rozetlere ilişkin görsel Şekil 14'te sunulmuştur.

#### Şekil 14: Rozetlere İlişkin Görsel



#### 5. Sonuç

Muhasebe eğitiminde oyunlaştırma, çeşitli oyun bileşenleri ile donatılmış oyunun, oyuna katılan öğrencilerin muhasebe eğitiminde yeni bir şeyler öğrenmeleri konusunda motivasyonlarını ve fiziksel kondisyonlarını artırabilmektedir. Geçmişten günümüze kadar muhasebe eğitiminde kullanılan çevrimiçi veya çevrimdışı pek çok oyun bulunmaktadır. Bu oyunlar muhasebe eğitiminde kullanılan geleneksel yöntemlere alternatif olarak geliştirilmiş olup, oyunlaştırma yönteminin kullanılması öğrenmeyi daha eğlenceli ve kalıcı kılabilmektedir. Ayrıca oyunlaştırmanın öğrencilerin odağını oluşturan teknoloji ve video oyunlarına olan ilgilerinin etkisiyle muhasebe eğitiminde kullanımının önem kazandığını söylemek mümkündür.

Bu çalışma kapsamında belirli bir senaryo doğrultusunda tasarlanmış, değerini ölçekli dijital oyun, yükseköğretim kurumlarında öğrenim gören öğrencilerin muhasebe eğitiminde, TMS/TFRS'ye göre ölçüm esaslarını daha etkili ve kalıcı bir şekilde öğrenmelerini sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Bu çalışmanın devamında oluşturulacak yeni çalışmalarda, yükseköğretim kurumlarında muhasebe dersini alan öğrencilerin, bu çalışma kapsamında tasarlanmış olan değerini ölçekli oyunu oynamaları ve muhasebe eğitiminde oyunlaştırma yönteminin kullanımını değerlendirmeleri sağlanmaya çalışılacaktır.

#### Kaynakça

- Annetta, L. A. (2008). Video games in education: Why they should be used and how they are being used. *Theory into Practice*, 47(3), 229–239.
- Buckley, P. & Doyle, E. (2016). Gamification and student motivation. *Interactive Learning Environments*, 24(6), 1162–1175.
- Cano, E. I., Chamizo, J. & Curós, M. P. (2019). Gamification as an educational tool: Kahoot in the learning of accounting. *The International Journal of Technologies in Learning*, 26(2), 21–33.
- Carenys, J., Moya, S. & Vila, M. (2017). Effectiveness of an accounting videogame in terms of attributes, motivation and learning outcomes. *Revista Internacional de Organizaciones*, 18, 40.
- Dahiya, S. (2018). Working capital simulation: Managing growth V2. Harvard. Erişim Tarihi: 04.05.2020, [https://s3.amazonaws.com/he-product-images/docs/M13862-WorkingCapital\\_V2.pdf](https://s3.amazonaws.com/he-product-images/docs/M13862-WorkingCapital_V2.pdf)
- Domínguez, A., Saenz-de-Navarrete, J., de-Marcos, L., Fernández-Sanz, L., Pagés, C. & Martínez-Herráiz, J.-J. (2013). Gamifying learning experiences: Practical implications and outcomes. *Computers & Education*, 63, 385–388.



- Ewais, S. & Alluhaidan, A. (2015). Classification of stress management mhealth apps based on octalysis framework. *AMCIS 2015 Proceedings*, 16, 3.
- Fratto, V. A. (2011). Enhance student learning with powerpoint games: Using twenty questions to promote active learning in managerial accounting. *International Journal of Information and Communication Technology Education IJICTE*, 7(2). 3.
- Gómez, J. L. & Monroy, L. D. (2018). Gamification in accounting distance education. *Journal of International Scientific Publications*, 12, 8.
- Gupta, G., Salter, S. B., Lopez, J. C. & Dottin, H. (2015). Using a global simulation to enhance student learning in the mba level management accounting course. *Journal of Theoretical Accounting Research*, 11(1),126.
- GLOBALSYM (2020). GlobalsymEuro Simulación de Negocios. Erişim Tarihi: 07.06.2020, <http://www.globalsymeuro2.com/GlobalsymEuro3/GlobalsymEuro4/index.php>
- Jajjairam, P. (2012). Engaging accounting students: How to teach principles of accounting in creative and exciting ways. *American Journal of Business Education (AJBE)*, 5(1), 76.
- Jamaluddin, J., Mahali, M., Mohd Din, N., Nias Ahmad Mohamad, A., Fadzillah, N. S. M. & Jabar, F. A. (2020). Students motivation level in gamification of accounting teaching and learning: A case of accounting on the block. *Social and Management Research Journal*, 17(1), 17–34.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve. Paragraf 6.5, 6.7, 6.12, 6.14, 6.16, 6.17, 6.18, 6.21, 6.22, Erişim Tarihi: 1.05.2020, [https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS/Finansal%20Raporlamaya%20%C4%B0li%C5%9Fkin%20Kavramsal%20%C3%87er%C3%A7eve%20\(2018%20S%C3%BCr%C3%BCm%C3%BC\).pdf](https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TMS/Finansal%20Raporlamaya%20%C4%B0li%C5%9Fkin%20Kavramsal%20%C3%87er%C3%A7eve%20(2018%20S%C3%BCr%C3%BCm%C3%BC).pdf)
- Karataş, E. (2014). Eğitimde oyunlaştırma: Araştırma eğilimleri. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD)*, 15(2), 19.
- Kim, J. T. & Lee, W.-H. (2015). Dynamical model for gamification of learning (DMGL). *Multimedia Tools and Applications*, 74(19), 8483–8493.
- Lister, M. (2015). Gamification: The effect on student motivation and performance at the post-secondary level. *Issues and Trends in Educational Technology*, 3(2), 8–10.
- Moncada, S. M. & Moncada, T. P. (2014). Gamification of learning in accounting education. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 14(3), 9-17.
- Nah, F. F. H., Telaprolu, V. R., Rallapalli, S. & Venkata, P. R. (2013). Gamification of education using computer games. In S. Yamamoto (Ed.), *International conference on human interface and the management of information (HIMI)* (pp. 99-100). Springer.
- Özdoğan, B., Güleç, T. C. & Aktaş, R. (2018). Oyunlaştırmanın muhasebe eğitiminde kullanımı, pilot proje: ‘Hesap günü’. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(1), 179–197.
- Rosli, K., Saat, R. M. & Khairudin, N. (2017). Simulating teaching and learning of accounting subject through gamification approach. *International Conference on Accounting Studies (ICAS)*, Putrajaya, Malaysia, 155–159.
- Simões, J., Redondo, R. D. & Vilas, A. F. (2013). A social gamification framework for a k-6 learning platform. *Computers in Human Behavior*, 29(2), 348.
- Student Edition (2010). Bank on it. Erişim Tarihi: 05.07.2010, <https://www.startheregoplaces.com/students/>
- The American Institute of CPAs (AICPA) (2017). Announces Winners of ‘Bank On It’ Tournaments. Erişim Tarihi: 06.05.2020, <https://www.aicpa.org/press/pressreleases/2017/aicpa-announces-winners-of-bank-on-it-tournaments.html>
- Whitehill, B. (1999). American games: A historical perspective. *Board Games Studies Journal*, 2, 131–132.
- Yaşar, R. Ş. & Alkan, G. (2019). Muhasebe eğitiminde oyunlaştırma: Dijital oyun tabanlı öğrenme. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(2), 331–352.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions and Purpose**

Traditional methods have been used in accounting education in universities for many years (Jaijairam, 2012:76). In these traditional methods used in accounting education, the teaching materials generally consist of textbooks and PowerPoint presentations. These teaching methods and materials, which have been used in accounting education for many years, result in students taking notes of the information presented in class on the blackboard and passively following the class, which causes the learning process to be protracted, students perceive accounting as complex and have difficulty in learning (Jamaluddin et al., 2020:17-34.). However, the use of gamification method (Nah et al., 2013:99-100), which has been developed in recent years as an alternative to traditional educational methods, has become more important in accounting education because technology is the focus of students and students' interest in video games (Moncada & Moncada, 2014:9).

In this study, a digital game titled "Let's measure its value" was developed in the context of gamification to teach college accounting students the fundamentals of measurement in the context of TMS / TFRS, and each measurement basis in this game is exemplified.

### **Literature Review**

In the simplest terms, gamification can be defined as systems in which players engage in an abstract struggle with rules, interaction, and feedback, resulting in a measurable outcome and generally eliciting an emotional response. Gamification is defined as the use of game design elements and game elements in non-game contexts to enhance player experience and interest (Domínguez et al., 2013). In other words, gamification is the process that increases users' motivation to learn something new, increase their condition and enable them to work harder or adapt to new behaviors (Simões et al., 2013:348).

There are many studies in the literature about gamification in accounting education. Among these studies in the literature, Moncada and Moncada (2014) drew attention to the importance of technology, which is the focus of today's students and their interest in video games, and the use of gamification in education as an alternative learning method to traditional accounting education (Moncada & Moncada, 2014:9-17). Kim & Lee (2015) explained four basic factors: Curiosity, Challenge, Imagination and Control within the theoretical contribution of the educational effectiveness of gamification of learning. The authors argued that the main idea of the learning model they propose is based on the correlations of four factors built on separate theories, and these factors are: 1) characteristics of the game design 2) basic characteristics of the learning game 3) design of the learning environment and 4) mechanical, dynamic and esthetic MDA, theoretical background that characterizes the environment. They explained that it is based on the plan. In a study analyzing and correlating these factors and trying to measure the educational effectiveness of gamification with a created sigmoidal equation, they concluded that the gamification method in education is superior to the traditional learning method in a particular environment (Kim & Lee, 2015:8483-8493).

## **Methodology**

The study is a research article. The study proposed the gamification method in accounting education as an alternative to the traditional accounting education given with theoretical and applied courses for students in universities. In this context, in order to teach the information about the valuation principles according to TMS / TFRS more effectively, each valuation basis was exemplified and a digital game called Let's measure its value was designed in accordance with a scenario. This game is designed with Google Forms on the classroom system. Let's measure the value of the game can be accessed through [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf\\_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf_Va0PqMrzTaz1cT7x1N2TRnLPXsCzge3xYk1etJneBKQPMA/viewform?vc=0&c=0&w=1) classroom system.

## **Results and Conclusions**

Gamification in accounting education can increase the motivation and physical state of the game, which is equipped with various game components, to learn new things in accounting education. There are many online or offline games that have been used in accounting education in the past and present. These games have been developed as an alternative to the traditional methods in accounting education, and the use of gamification can make learning more enjoyable and lasting. Moreover, it can be said that the use of gamification in accounting education is gaining importance due to the influence of students' interest in technology and video games.

In the context of this study, the digital game called Let's measure its value, which was developed in accordance with a specific scenario, enables students studying in a higher education institution to learn measurement principles in a more effective and lasting way.

Araştırma Makalesi / Research Article

## GİRİŞİMCİLERİN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN İŞLETME PERFORMANSLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ\*

Volkan SÜNBÜL 

Hasan Kalyoncu Üniversitesi, SBE, Gaziantep (sunbul\_volkan@hotmail.com)

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Fatih BUĞAN 

Gaziantep Üniversitesi, İİBF, Gaziantep (mfbugan@gantep.edu.tr)

### ÖZET

Güntümüz ekonomi anlayışının temelini şüphesiz ki finans faktörü oluşturmaktadır. Temel finans bilgisinin önemi, dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de her geçen gün artmaktadır. Yakın zamana kadar dünyayı sarmaya başlayan güncel ve yeni finansal kavramların içinde en önemlilerden biri finansal okuryazarlık kavramıdır. Finansal okuryazarlığa en çok ihtiyaç duyacağı düşünülen girişimcilerin, finansal okuryazarlık seviyelerinin tespiti bu çalışmanın motivasyonunu oluşturmaktadır. Ayrıca girişimcilerin işletme performanslarının da finansal okuryazarlık seviyelerinden etkileneceği düşünülmüştür. Bu doğrultuda bu çalışmanın amacı, Gaziantep ilinde faaliyet göstermekte olan iş yeri sahibi girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi ve finansal okuryazarlığın işletme performansları üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemektir. Bu doğrultuda, Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 206 iş yeri sahibi girişimciye finansal okuryazarlık ve işletme performans ölçeklerinden oluşan anket formu uygulanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre finansal okuryazarlık seviyesi işletme performansını anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Ayrıca bir diğer önemli bulgu da girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin eğitim düzeylerinden bağımsız olduğudur.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik, Finansal Okuryazarlık, İşletme Performansı.

## IMPACT OF ENTREPRENEURS' FINANCIAL LITERACY LEVELS ON BUSINESS PERFORMANCES

### ABSTRACT

Undoubtedly, the financial factor constitutes the basis of today's economic understanding. The importance of basic financial knowledge is increasing day by day in our country as well as in the world. One of the most important of the current and new financial concepts that has started to surround the world until recently is the concept of financial literacy. The determination of the financial literacy levels of entrepreneurs who are thought to need financial literacy the most is the motivation of this study. In addition, it is thought that the enterprise performance of entrepreneurs will be affected by their financial literacy levels. In this regard, the purpose of this study is to determine the financial literacy levels of entrepreneurs operating in Gaziantep and to examine whether financial literacy has an effect on their

\* Bu çalışma, 2020 yılında Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen "Girişimcilerin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin İşletme Performansları Üzerindeki Etkisi" adlı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

*business performance. In this direction, a questionnaire consisting of financial literacy and business performance scales was applied to 206 business owners operating in Gaziantep. According to the findings obtained from the study, financial literacy level affects business performance significantly and positively. In addition, another important finding is that the financial literacy levels of entrepreneurs are not affected by their education level.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, Financial Literacy, Business Performance.*

## 1.Giriş

Finansal okuryazarlık kavramı, sürekli değişen ve dönüşen günümüz bireysel ihtiyaçlarının karşılanması ve yönetilmesinde etkin rol oynamaktadır. Hane halkı harcamalarından, şirketlerin etkin finansal yönetimine kadar geniş bir yelpazede finansal okuryazarlık kavramı karşımıza çıkmaktadır. Finansal alandaki gelişmeler, bireyleri günlük yaşamlarında finansal sistemin yeni ürünlerini kullanmaya ve bunlar hakkında bilgi sahibi olmaya zorlamaktadır. Temel finansal işlemlerin çeşitliliğindeki artış finansal okuryazarlık kavramının hem bireyler hem de işletmeler açısından önemini artırmaktadır. İşletmelerin performanslarının da değişen ve gelişen bu finansal gelişmelerden ve çeşitlilikten etkileneceği muhtemeldir.

Girişimcilik bir öngörü ve değişim sürecidir. Yaratıcı fikirlerin ve yeni görüşlerin bulunmasına yönelik bir isteklilik gerektirir. Girişimciliğin özellikleri ise; riskleri göze alabilme istekliliği, girişimler için gerekli olan takımları kurabilme ve yönetebilme yeteneği, ihtiyaç duyulan tüm kaynakları sağlayabilme becerisi ve başkalarının kaos ile karışıklık gördüğü imkanları tanıma ve yönetme ileri görüşlülüğüdür (Kuratko, 2003:2).

Finansal okuryazarlık; varlıklarını etkin bir şekilde kullanma, kısa ve uzun vadelerde finansal değerlemeler yapabilme, aile bütçesi ve kişisel bütçeyi verimli şekilde yönetebilme, borç ve tasarrufların şekillendirilmesi ve kişisel tasarrufların yönetilebilmesi için bireylerin sahip olması gereken minimum finansal bilgilerdir (Lusardi, 2008:3). FODER (2016) (Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği)'e göre en doğru tanımıyla finansal okuryazarlık, kişilerin gelir ve gider kalemlerini en doğru şekilde yönetebilme yetenekleridir. Bu bilgi risklerin minimize edilmesini ve öngörülebilir olmasını sağlar. Ayrıca finansal okuryazarlık, toplum ve ülke ekonomisi için de koruyucu önlemler ve kontrol mekanizması sağlamaktadır.

Günümüzde ekonomik anlamda zorlaşan hayat şartları göstermektedir ki artık en önemli konulardan birisi, kişilerin kendi finansal kararlarını doğru ve bilinçli yönetmesi sürecidir. Artık tüm şirketler ve kişiler kendi finansal süreçlerini yönetmek durumunda kaldığından, finansal okuryazarlık bilgi düzeyi oldukça önem kazanmaktadır. Finansal okuryazarlık düzeyinin yetersiz olması da bu kararların alım sürecini olumsuz etkileyecektir (Kılıç vd., 2015:130).

İşletme performansı, işletmelerin artan rekabetler çerçevesinde varlıklarını sürdürmek için ihtiyaç duydukları büyüme olgusunu gösteren bulgulardır. Gelişmeye devam eden teknoloji ile beraber rekabet ortamının da büyümesi işletmelerin ayakta kalması için yüksek performansa sahip olmasını gerektirmektedir. İşletmelerin ortaya koyacağı bu performans sonuçları yalnızca kendilerini değil ülke ekonomisi ve yatırımcıları da büyük ölçüde ilgilendirmektedir (Uygurtürk & Korkmaz, 2012:96).

Sürdürülebilir ve büyüme sağlayıcı ekonomik yapı içerisinde finansal okuryazarlığın ve finansal erişimin önemli bir yeri vardır. Finansal okuryazarlık bilgisine belli bir düzeyde sahip olmak ve finansal sistemlere erişebilmek, geleceğe dair yapılan yatırımlarda bireylere oldukça büyük avantajlar sağlamaktadır. Finansal okuryazarlık eğitiminin önemi özellikle 2008-2009 küresel krizi sonrasında, kişilerin finansal karar alabilme ve tasarruflarını yönetebilmeleri açısından artmaya başlamıştır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2014:38). Finansal piyasaların finansal okuryazarlık kavramının yayılımından daha hızlı büyümesi, finansal okuryazarlık gelişiminin önemini gösteren en büyük etkenlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Béres & Huzdik, 2012:310).

Dünya üzerindeki değişim ve gelişmeler ışığında giderek karmaşıklaşan ve çeşitlenen finansal ürünler için, bireylerin daha fazla finansal sorumluluklar üstlendikleri bir ekonomi iklimi karşısında, toplumdaki finansal okuryazarlık düzeyinin artırılması kamusal bir aciliyet teşkil etmeye başlamıştır (Hastings vd., 2013:349). Finansal okuryazarlık bir yaşam becerisi olarak görülmeye ve küresel politikalarda gündemi meşgul etmeye başlamıştır. Bazı hükümetler finansal okuryazarlığın geliştirilmesi için politikalar, stratejiler ve eğitimler geliştirmeye başlamıştır. Finansal hizmetlerin artması, karmaşıklaşması ve refah sistemlerinin daralması; her yaşta vatandaşın ve tüketicinin finansal okuryazar olmasının önemine katkı sağlamıştır (OECD, 2014:13). Bir kredi derecelendirme kuruluşu olan Standard and Poor's (S&P) tarafından 2015 yılında yayınlanan ve bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmeye yönelik, dünya genelindeki ülkelerde yapılmış sınırlı sayıda çalışmalardan biri olan "Dünyada Finansal Okuryazarlık Araştırması" bulgularına göre, dünya genelinde finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Dağ, 2019).

Yeni finans enstrümanlarının ortaya çıkması ile finansal okuryazarlık düzeyi; birey, hane halkı ve ekonomik sistem içerisinde finansal kararlar alması gereken girişimciler gibi grupların gündelik finansal karar alımlarında ve finansal algı düzeylerinde ciddi bir konu haline gelmiştir (Ergün vd., 2014:849). Sezici & Çelikkol (2016:421)'e göre finansal okuryazarlık, bireylerin finansal kaynaklarını en iyi şekilde yönetebilmesidir. Bu nedenle finansal okuryazarlık seviyesinin yüksek olması, girişimciler için tüm finansal sorunları çözümlenmede kolaylaştırıcı rol üstlenecektir. Bu doğrultuda çalışmada, işyeri sahibi girişimcilerin finansal kararlar alabilmeleri için sahip oldukları finansal okuryazarlık düzeyleri ile bu düzeyin demografik özellikleri ve şirket yönetimindeki işletme performanslarına etkisinin incelemek amaçlanmıştır.

## **2.Literatür Taraması**

İncelenen araştırmalar göstermektedir ki finansal okuryazarlık konusu, literatürde birçok farklı alanda ele alınmıştır. Finansal okuryazarlık kavramının günden güne öneminin daha da artması ile yalnızca bireyleri ilgilendiren bir konu olmaktan çıkmış ve devletleri de ilgilendiren bir konu haline geldiği gözlenmiştir. Lusardi & Mitchell (2011), özellikle ABD'nin finansal okuryazarlık konusu üzerine en çok araştırma yapan ülkelerden olduğunu ve diğer ülkelerde de günden güne bu konudaki araştırmaların arttığını belirtmiştir. Ayrıca farklı ülkelerde yapılan araştırmalarda bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin de düşük seviyelerde olduğunu belirtmişlerdir.

Dünya genelinde ve Türkiye'de yapılan çalışmalara bakıldığında, finansal okuryazarlık düzeyi ile ilgili araştırmalar genel olarak öğrenciler üzerinde yoğunlaşmaktadır (Danes & Hira,

1987; Volpe vd., 1996; Beal & Delpachitra, 2003; Jorgensen, 2007; Bayram, 2010; Nano, 2013; Kılıç vd., 2015; Karyağdı, 2018; Yalçın & Öztürk, 2019; Toraman vd., 2016). Bu alandaki ilgili literatür incelendiğinde girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin incelendiği araştırma sayısının çok sınırlı sayıda olduğu gözlemlenmiştir (Fatoki 2014; Ripain vd., 2017; Seyrek & Gül, 2017; Kutukız & Özden, 2018; Kıran & Bozkurt, 2019). Bu çalışmada da girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin tespiti ve işletme performansları üzerindeki etkisinin varlığı incelenerek ilgili literatüre katkıda bulunmak amaçlanmıştır. Bu kapsam kurulan ilk hipotez şu şekildedir:

**H<sub>1</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin işletme performansları üzerinde etkisi vardır.

Kıran & Bozkurt (2019) tarafından Antalya, Burdur ve Isparta illerinin bulunduğu Batı Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren 324 girişimciye finansal okuryazarlık seviyelerini ölçmeye yönelik bir anket uygulaması yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda, girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin demografik özelliklerine göre değişkenlikler gösterdiği tespit edilmiş ve nispeten finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde bazı çalışmalarda finansal okuryazarlık düzeyi ile cinsiyet arasında anlamlı farklılıklar bulunmadığını belirten çalışmalar (Adeleke, 2013; Shaari vd., 2013) olsa da finansal okuryazarlık düzeyinin cinsiyete göre farklılıklar gösterdiğini kanıtlayan birçok çalışmaya rastlanılmıştır (Chen & Volpe, 1998; Chen & Volpe, 2002; Atkinson & Messy, 2012; Barboza vd., 2016; Yalçın & Öztürk, 2019). Bu çalışmaların bazılarında kadınların finansal okuryazarlık düzeylerinin erkeklere göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

**H<sub>2</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Literatürde bazı çalışmalarda bireylerin yaşı ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı ilişkiler olmadığını gösteren çalışmalar (Shaari vd., 2013) olsa da finansal okuryazarlık düzeyinin yaşa göre değiştiği literatürde sıkça karşımıza çıkmaktadır (Atkinson & Messy, 2012; Tuna & Ulu, 2016). Bu çalışmaların bazılarında yaşları yüksek olan bireylerin finansal okuryazarlık düzeyleri de yüksek çıkmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın üçüncü hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

**H<sub>3</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri yaşlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyinin medeni duruma göre değişiklikler gösterdiğini görmekteyiz (Mercan vd., 2012). Literatürde görülen bazı çalışmalarda bireylerin evli olmalarının finansal okuryazarlık düzeylerini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle çalışmanın dördüncü hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

**H<sub>4</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri medeni durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyinin eğitim seviyesine göre değiştiğini kanıtlayan da birçok araştırmada karşımıza çıkmaktadır (Chen & Volpe, 1998; Jorgensen, 2007; Mercan vd., 2012; Shaari vd., 2013; Kaya, 2015). Bu çalışmaların bazılarında bireylerin eğitim seviyelerinin



yükselmesi ile finansal okuryazarlık düzeylerinin de yüksek olduğu görülmektedir. Ancak az olmakla birlikte finansal okuryazarlık düzeyi ile bireylerin eğitim seviyesinin anlamlı farklılıklar göstermediğini belirten çalışmalar da bulunmaktadır (Ansong & Gyensare, 2012). Çalışmanın beşinci hipotezi aşağıdaki gibidir:

**H<sub>5</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Birçok girişimcinin sahibi olduğu işletmenin yönetimi için belirli oranda finansal okuryazarlık seviyesine ihtiyaç duyacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda girişimcilerin iş deneyimleri de bu hususta önemli bir rol oynayacaktır. İş deneyiminin finansal okuryazarlık düzeyini etkilediğini gösteren çalışmalar bulunmaktadır (Chen & Volpe, 1998; Beal & Delpachitra, 2003). Bu nedenlerden dolayı araştırmanın altıncı hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

**H<sub>6</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri iş yeri faaliyet yıllarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Literatürde finansal okuryazarlık düzeyini etkileyen demografik unsurlar arasında çalıştırılan personel sayısının etkilerini gösteren çalışmalara rastlanılmıştır (Fatoki, 2014). Bazı çalışmalarda personel sayısı fazla olan bireylerde finansal okuryazarlık düzeyinin de yüksek olduğu görülmektedir. Bu çerçevede çalışmanın yedinci hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

**H<sub>7</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri iş yeri personel sayılarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Literatürde Finansal okuryazarlık düzeyinin gelir durumlarına göre değiştiğini kanıtlayan da birçok araştırmada karşımıza çıkmaktadır (Hogart & Hilgert, 2002; Bönthe & Filipiak, 2012; Atkinson & Messy, 2012). Bu çalışmaların bazılarında gelir düzeyi artan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin de arttığı görülmektedir. Bundan dolayı çalışmanın sekizinci hipotezi aşağıdaki gibidir:

**H<sub>8</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri gelir durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Finansal okuryazarlık düzeyini etkileyen demografik unsurlardan bir diğeri iş yeri faaliyet alanıdır (Kaya, 2015). Bu bağlamda çalışmanın dokuzuncu hipotezi aşağıdaki gibidir:

**H<sub>9</sub>:** Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri iş yeri faaliyet alanlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

### **3.Gereç ve Yöntem**

Bu çalışmada girişimcilerin demografik özelliklerinin, finansal okuryazarlık düzeyleriyle etkisi ve bu etkinin girişimcilerin iş yerlerini yönetirkenki işletme performansı düzeyleriyle ilişkileri nicel araştırma yöntemiyle araştırılmıştır. Araştırmanın evrenini Gaziantep ilinde faaliyet gösteren iş yeri sahibi girişimciler oluşturmaktadır. Anket çalışması, ana kütle çerçevesi belirsiz olduğundan tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden Kolayda Örneklem Yöntemi ile belirlenen işletme sahiplerine online anket şeklinde uygulanmıştır. Tabachnick vd. (2007)'ne göre araştırmalarda gereken örneklem büyüklüğü istenen güç, alfa düzeyi, öngörücü sayısı ve beklenen etki boyutları gibi bir dizi soruna bağlı olarak belirlenmektedir. Ancak örneklem



büyükülüğünün sorulan madde sayısının 8 katından 50 fazla olması ( $N > 50 + 8m$ ) veya madde sayısından 104 fazla olması ( $N > 104 + m$ ) durumunda yeterli olabileceği görüşü üzerinde durmuşlardır. Her iki formülasyon uygulandığında büyük olan sayının minimum örneklem sayısı olarak alınabileceğini belirtmişlerdir. Bu çalışmada da işletme performansını ölçmek amacıyla 4 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu durumda Tabachnick vd. (2007)'ne göre 82 ( $50 + 8 \cdot 4$ ) ve 108 ( $104 + 4$ ) sayılarından büyük olanı yani 108 sayısı minimum örneklem sayısı olarak kabul edilebilir. Bu çalışmada, Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 206 girişimciye ulaşılmış ve bu girişimcilerden sorulara kendileri için doğru olduğunu düşündükleri cevapları işaretlemeleri istenmiştir. Araştırma kapsamında analize uygun 206 adet anket uygulandığından yeterli örneklem sayısına ulaşılmıştır.

Araştırmada kullanılan anket, toplam 50 sorudan ve 3 farklı bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm finansal okuryazarlık ölçeğinin, ikinci bölüm işletme performansı ölçeğinin ve son bölüm ise demografik özelliklerin yer aldığı soruları içermektedir.

Birinci bölümde finansal okuryazarlık ölçeği olarak; Kılıç vd. (2015)'in çalışmalarında kullandıkları 8 farklı kategoriden oluşan 38 soruluk anket uygulanmıştır. Ölçekte kategoriler; “Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans”, “Bireysel Bankacılık”, “Emeklilik ve Sigortacılık”, “Finansal Tablolar”, “Yatırım”, “Vergi ve Mevzuat”, “Finans Gündemi”, “Matematik ve Faiz Hesaplamaları” başlıklarından oluşmaktadır.

İkinci bölümde, işletme performansı ölçeği olarak; Çiğdem (2019)'in doktora tez çalışmasında kullandığı ve 1 boyuttan oluşan 4 soruluk ölçek uygulanmıştır. Ölçekte; Firma İşletme Performansı alt boyutunu içeren bu sorular Çiğdem (2019) tarafından, Kaynak (2003) ve Patyal & Koilakuntla (2017) çalışmalarından uyarlanarak kullanılmıştır. Literatürde sık kullanılan bu ölçek; Naktiyok & Küçük (2003:53), Ustasüleyman (2011:78), Yıldız & Çiğdem (2018:89), Aytekin (2018:1125), Yıldız & Çetindaş (2018:885), Yıldız & Aytekin (2019:426) gibi çalışmalarda kullanılmıştır. Ölçekteki sorular “1- kesinlikle katılmıyorum” ile “5- kesinlikle katılıyorum” şeklinde sıralanan 5’li likert ölçek olarak kullanılmıştır.

Anket formunun üçüncü bölümünde, katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Toplam 8 sorudan oluşan bu bölümde; katılımcılardan, “Cinsiyet”, “Yaş”, “Medeni Durum”, “Mezuniyet”, “İş Yeri Faaliyet Yılı”, “Firma Çalışan Sayısı”, “Aylık Gelir Durumu” ve “Firma Faaliyet Alanı” sorularına ilgili şıkları seçerek cevap vermesi istenmiştir. Katılımcıların tamamının bu bölümdeki sorulara eksiksiz ve özenli cevaplar verdiği gözlenmiştir.

Çalışmanın uygulama kısmında öncelikle katılımcıların demografik özelliklerine ait tanımlayıcı bulgular, katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerine ait tanımlayıcı bulgular verilmiştir. Daha sonra işletme performansı değişkenini için keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılarak yapı geçerliği ve güvenilirlik analiziyle de iç tutarlığının sağlanıp sağlanmadığı tespit edilmiştir. Son aşama ise veriler normal dağılım gösterdiği için hipotezleri test etmek için basit doğrusal regresyon, t- testi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) yöntemleri kullanılmıştır.

#### 4.Araştırmanın Bulguları

##### 4.1.Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Tanımlayıcı Bulgular

Katılımcıların %75,2 (155)'i erkek ve %24,8 (51)'i kadınlardan oluşmaktadır. 20 (%9,7) katılımcının 18-24 yaş, 86 (%41,7) katılımcının 25-34 yaş, 62 (%30,1) katılımcının 35-44 yaş, 32 (%15,5) katılımcının 45-54 yaş ve 6 (%2,9) katılımcının 55 ve üstü yaş aralığında olduğu görülmüştür. 127 (%61,7) evli 79 (%38,3) bekâr olmak üzere toplamda 206 katılımcı mevcuttur. 21 (%10,2) katılımcının ortaöğretim, 31 (%15,0) katılımcının lise, 28 (%13,6) katılımcının ön lisans, 90 (%43,7) katılımcının lisans ve 36 (%17,5) katılımcının lisansüstü mezuniyetinin olduğu görülmüştür. 79 (%38,3) katılımcının 5 ve altı yıl, 35 (%17,0) katılımcının 6-10 yıl, 44 (%21,4) katılımcının 11-15 yıl, 18 (%8,7) katılımcının 16-20 yıl ve 30 (%14,6) katılımcının 21 ve üstü yıl aralığında olduğu görülmüştür. 157 (%76,2) katılımcının 1-50 çalışan, 17 (%8,3) katılımcının 51-150 çalışan, 12 (%5,8) katılımcının 151-250 çalışan ve 20 (%9,7) katılımcının 251 ve üstü çalışan aralığında olduğu görülmüştür. 56 (%27,2) katılımcının 4.999 ve altı gelir, 102 (%49,5) katılımcının 5.000-14.999 gelir, 30 (%14,6) katılımcının 15.000-49.999 gelir ve 18 (%8,7) katılımcının 50.000 ve üstü gelir aralığında olduğu görülmüştür. 35 (%17,0) katılımcının gıda alanı, 22 (%10,7) katılımcının tekstil alanı, 9 (%4,4) katılımcının plastik/kimya alanı, 10 (%4,9) katılımcının makine alanı, 37 (%18,0) katılımcının inşaat alanı, 13 (%6,3) katılımcının elektronik alanı ve 80 (%38,8) katılımcının diğer alanlar aralığında olduğu görülmüştür.

##### 4.2.Katılımcıların Finansal Okuryazarlık Seviyelerine Ait Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyeleri belirlenmiş ve daha sonra demografik değişkenler ile karşılaştırılması yapılmıştır. Katılımcıların finansal okuryazarlık ölçeğinde yer alan kategorilerdeki sorulara verdikleri cevaplar sırasıyla tablolar halinde gösterilmiş ve doğru sayısı ile yüzdelik oranları bu tablolar üzerinden yorumlanmıştır.

**Tablo 1: Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans		Doğru Sayısı	Oran %
1	Enflasyon paranın satın alma gücünü azaltır.	188	91,26
2	Son 3 yıla göre Türkiye’de enflasyon oranları %10’un altındadır.	155	75,24
3	Enflasyon oranı piyasadaki kredi faiz oranından yüksek ise kredi kullanmak avantajlıdır	105	50,97
4	Bir evi kiralamak, ev satın almaya kıyasla finansal açıdan bütçenizi daha rahat kullanmanızı sağlar.	143	69,42
5	Borsalarda sadece hisse senedi alım-satımı yapılmaktadır.	121	58,74
6	Türkiye’deki menkul kıymetler borsasının adı Borsa İstanbul’dur.	160	77,67
7	Vadesiz mevduat hesabı faiz kazancı sağlar.	160	77,67
8	Ons, altın gibi kıymetli madenlerin ölçü birimidir.	159	77,18
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>			<b>72,27</b>

Tablo 1’de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 1. kategori olan “Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans” bölümündeki 8 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdeler oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans” konusundaki ortalama başarı puanı %72,27 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 2: Bireysel Bankacılık Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdeler Oranları**

<b>Bireysel Bankacılık</b>		<b>Doğru Sayısı</b>	<b>Oran %</b>
<b>9</b>	Tüm bankalar aynı işlem ücretleri ile çalışırlar.	178	86,41
<b>10</b>	Uzun vadeli kredi kullanmak kısa vadeli kredi kullanmaktan daha maliyetlidir.	150	72,82
<b>11</b>	IBAN, uluslararası banka hesap numarasıdır.	179	86,89
<b>12</b>	EFT, aynı bankadaki hesaplar arasında para transferi yapmak için kullanılır.	167	81,07
<b>13</b>	İnternet bankacılığı yardımıyla kredi başvurusu yapılabilir.	194	94,17
<b>14</b>	İnternet bankacılığı yardımıyla hisse senedi alım satım işlemleri yapılabilir.	146	70,87
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>			<b>82,04</b>

Tablo 2’de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 2. kategori olan “Bireysel Bankacılık” bölümündeki 6 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdeler oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Bireysel Bankacılık” konusundaki ortalama başarı puanı %82,04 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 3: Emeklilik ve Sigortacılık Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdeler Oranları**

<b>Emeklilik ve Sigortacılık</b>		<b>Doğru Sayısı</b>	<b>Oran %</b>
<b>15</b>	Bireyin yaşı, araç kasko bedelinin belirlenmesinde önemli bir rol faktördür.	152	73,79
<b>16</b>	SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu), Türkiye’de çalışanların bağlı oldukları sağlık güvencesi kurumudur.	193	93,69
<b>17</b>	Türkiye’de emeklilik yaşı herkes için 65’tir.	150	72,82
<b>18</b>	Bireysel emeklilik sistemi, aylık prim ödemeleri yapılan özel bir emeklilik sistemidir	192	93,20
<b>19</b>	Bireysel emeklilik sisteminde emekliliğe hak kazanmak için 10 yıl süreyle katkı payı ödemesi yapmak gerekmektedir.	130	63,11
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>			<b>79,32</b>

Tablo 3’de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 3. kategori olan “Emeklilik ve Sigortacılık” bölümündeki 5 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Emeklilik ve Sigortacılık” konusundaki ortalama başarı puanı %79,32 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 4: Finansal Tablolar Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

Finansal Tablolar	Doğru Sayısı	Oran %
20 Bilanço, belirli bir tarihteki varlıkları, borçları ve öz sermayeyi gösterir.	157	76,21
21 Öz sermaye, toplam varlıklarla borçlar arasındaki farktır.	154	74,76
22 Eğer bir bireyin öz sermaye hesabında 9.000 TL ve borç hesabında 8.000 TL varsa bu bireyin toplam varlıkları 17.000 TL’dir.	79	38,35
23 Nakit sıkıntısı çeken bir şirket, kesinlikle zarar etmiştir.	160	77,67
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>		<b>66,75</b>

Tablo 4’te girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 4. kategori olan “Finansal Tablolar” bölümündeki 4 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Finansal Tablolar” konusundaki ortalama başarı puanı %66,75 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 5: Yatırım Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

Yatırım	Doğru Sayısı	Oran %
24 Bir şirketin tahvilini alırsanız o şirkete ortak olmuş olursunuz.	81	39,32
25 Hisse senetlerine yatırım yaptığınızda faiz kazancı elde edersiniz.	117	56,80
26 Hisse senedi yatırımı tahvil yatırımına kıyasla daha riskli bir yatırım türüdür.	123	59,71
27 Döviz, bir tasarruf aracıdır.	61	29,61
28 Risk düzeyleri aynı olan iki projeden A projesi B projesinden daha fazla getiri sağlamaktadır. Dolayısıyla iki proje arasından B projesi seçilmelidir.	117	56,80
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>		<b>48,45</b>

Tablo 5’de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 5. kategori olan “Yatırım” bölümündeki 5 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Yatırım” konusundaki ortalama başarı puanı %48,45 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 6: Vergi ve Mevzuat Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

Vergi ve Mevzuat	Doğru Sayısı	Oran %
29 Türkiye’de KDV oranı bütün ürünlerde %18 olarak uygulanmaktadır.	162	78,64
30 Yeni bir iş kurmadan önce Sanayi ve Ticaret Odası’na kayıt yaptırmak gerekmektedir.	100	48,54
31 Her işyeri sahibi vergi dairesine kayıt yaptırmak zorundadır.	164	79,61
32 Bir “Vergi Yılı” 1 Ocak’ta başlayıp, 31 Aralık’ta sona erer.	167	81,07
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>		<b>71,97</b>

Tablo 6’da girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 6. kategori olan “Vergi ve Mevzuat” bölümündeki 4 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Vergi ve Mevzuat” konusundaki ortalama başarı puanı %71,97 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 7: Finans Gündemi Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

Finans Gündemi	Doğru Sayısı	Oran %
33 Amerikan Doları, Euro ve Sterlin arasında en değerli olan para birimi hangisidir?	147	71,36
<b>Ortalama Başarı Puanı</b>		<b>71,36</b>

Tablo 7’de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 7. kategori olan “Finans Gündemi” bölümündeki tek soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin “Finans Gündemi” konusundaki ortalama başarı puanı %71,36 olarak belirlenmiştir.

**Tablo 8: Matematik ve Faiz Hesaplamaları Kategorisine Verilen Cevapların Doğru Sayısı ve Yüzdelik Oranları**

	<b>Matematik ve Faiz Hesaplamaları</b>	<b>Doğru Sayısı</b>	<b>Oran %</b>
<b>34</b>	Tuna Bey, ayda 2000 TL kazanacağı yeni bir işe girmiştir. Her ay 900 TL kira, 350 TL ulaşım gideri, 500 TL mutfak giderleri ve 100 TL giyinme masrafları vardır. Tuna Bey'in 600 TL para biriktirmesi kaç ay sürecektir?	161	78,16
<b>35</b>	Konut kredisinde aylık faiz oranı %1 ise yıllık faiz oranı ne olmalıdır?	45	21,84
<b>36</b>	Banka hesabınızda 100 TL'niz olduğunu ve faiz oranının yıllık %5 olduğunu varsayın. 1 yıl sonra hesabınızdaki paranın ne kadar olacağını düşünürsünüz?	101	49,03
<b>37</b>	Banka hesabınızda 100 TL mevduatınız olduğunu farz edin. Yıllık faiz oranı %5, enflasyon oranı %6 ise, 1 yıl sonra paranızın alım gücü ne kadar olacaktır?	107	51,94
<b>38</b>	Zeynep ve Bilge aynı yaşadadır. Zeynep 30 yaşından itibaren her yıl 1.000 TL, Bilge ise 40 yaşından itibaren her yıl 2.000 TL bankaya faize para yatırıyor. 50 yaşına geldiklerinde hangisinin hesabında daha fazla parası vardır?	53	25,73
	<b>Ortalama Başarı Puanı</b>		<b>45,34</b>

Tablo 8'de girişimcilerin finansal okuryazarlık ölçeğindeki 6. kategori olan "Matematik ve Faiz Hesaplamaları" bölümündeki 5 soruya verdikleri cevapların doğru sayıları ve yüzdelik oranları görülmektedir. Bu sonuçlara göre girişimcilerin "Matematik ve Faiz Hesaplamaları" konusundaki ortalama başarı puanı %45,34 olarak belirlenmiştir.

Tüm bu veriler ışığında; ölçekteki kategorilerde yer alan sorulara en fazla doğru cevabın verildiği bölümün %82,04 oranla "Bireysel Bankacılık" kategorisi olduğunu görmekteyiz. Yine bu veriler ışığında; en az doğru cevabın verildiği kategorinin ise, %45,34 oranla "Matematik ve Faiz Hesaplamaları" kategorisi olduğunu görmekteyiz. Ayrıca en fazla doğru cevabın verildiği sorunun ise, "Bireysel Bankacılık" kategorisinde yer alan ve %94,17 oranla 194 katılımcı tarafından doğru cevaplanan "İnternet bankacılığı yardımıyla kredi başvurusu yapılabilmektedir" sorusu olduğunu görmekteyiz. Ankete verilen cevaplarda en az doğru cevabın verildiği soru ise; "Matematik ve Faiz Hesaplamaları" kategorisinde yer alan ve %21,84 oranla 45 katılımcının doğru cevapladığı "Konut kredisinde aylık faiz oranı %1 ise yıllık faiz oranı ne olmalıdır?" sorusunun olduğunu görmekteyiz.

Araştırmanın bu kısmında ortalama başarı puanları, anketin ilk sekiz bölümündeki sorulara verilen doğru cevaplarla oluşturulmuştur. Ortalama başarı yüzdeleri kullanılarak tüm testlerin analizleri yapılmıştır. Analiz kısmında yapılan tüm testlerde ortalama başarı yüzdeleri kullanılmıştır. Tablo 9'da ankete katılan tüm girişimcilerin cinsiyetleri, yaşları, medeni durumları, eğitim durumları, iş yeri faaliyet yılları, firmalarında çalışan personel sayıları, aylık gelir durumları ve firmalarının faaliyet alanları verilerine göre ortalama genel başarı yüzdelerini ve her alt faktör için ortalama başarı puanları gösterilmektedir.

**Tablo 9: Finansal Okuryazarlık Alt Faktörleri ve Genel Başarı Puanlarının Demografik Özelliklere Göre Dağılımı (100 Puan Üzerinden)**

		TDEF	BB	ES	FT	Y	VM	FING	MFH	Genel	
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	51	57	74	73	64	40	46	56	41	<b>57</b>
	Erkek	155	77	84	81	67	50	59	76	46	<b>68</b>
<b>Yaş</b>	18-24	20	60	73	67	50	30	47	45	30	<b>52</b>
	25-34	86	67	79	73	64	41	47	63	41	<b>60</b>
	35-44	62	77	86	86	72	55	62	82	54	<b>72</b>
	45-54	32	80	83	88	68	60	67	81	43	<b>71</b>
	55 ve üstü	6	83	83	83	75	70	83	100	63	<b>78</b>
<b>Medeni Durum</b>	Evli	127	77	82	80	69	54	59	77	46	<b>68</b>
	Bekâr	79	64	81	76	62	37	50	62	43	<b>60</b>
<b>Eğitim Durumu</b>	Ortaöğretim	21	68	75	72	57	40	51	71	44	<b>60</b>
	Lise	31	75	78	78	55	58	63	51	39	<b>65</b>
	Ön Lisans	28	68	81	80	58	46	59	64	45	<b>64</b>
	Lisans	90	71	82	78	69	45	51	75	44	<b>65</b>
	Lisansüstü	36	76	87	85	80	51	60	83	53	<b>71</b>
<b>İş yeri faaliyet yılı</b>	5 ve altı	79	67	78	75	66	41	47	65	42	<b>61</b>
	6-10	35	75	81	79	63	53	63	57	40	<b>66</b>
	11-15	44	71	86	78	65	45	56	77	50	<b>66</b>
	16-20	18	77	77	85	69	62	63	88	46	<b>70</b>
	21 ve üstü	30	80	86	86	70	55	64	83	51	<b>72</b>
<b>Firmada çalışan personel sayısı</b>	1-50	157	71	81	78	65	46	55	71	44	<b>64</b>
	51-150	17	72	79	82	70	63	66	47	43	<b>68</b>
	151-250	12	59	86	85	68	40	58	66	56	<b>65</b>
	251 ve üstü	20	84	89	81	71	51	52	95	44	<b>70</b>
<b>Aylık gelir durumu (TL)</b>	4.999 ve altı	56	66	75	74	58	33	43	62	43	<b>58</b>
	5.000-14.999	102	72	83	79	67	50	55	70	46	<b>66</b>
	15.000-49.999	30	80	88	84	75	58	69	80	45	<b>73</b>
	50.000 ve üstü	18	76	83	85	73	65	75	88	45	<b>73</b>
<b>Firmanın faaliyet alanı</b>	Gıda	35	72	81	76	68	41	52	65	48	<b>64</b>
	Tekstil	22	73	78	70	67	51	53	77	40	<b>63</b>
	Plastik/Kimya	9	81	79	86	61	77	77	77	55	<b>75</b>
	Makine	10	63	78	78	62	46	60	50	50	<b>62</b>
	İnşaat	37	72	81	78	66	45	50	64	38	<b>63</b>
	Elektronik	13	71	74	81	61	49	59	76	40	<b>63</b>
	Diğer	80	71	85	82	68	47	57	76	48	<b>67</b>

**TDEF:** Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans Başarı Puanı; **BB:** Bireysel Bankacılık Başarı Puanı; **ES:** Emeklilik ve Sigortacılık Başarı Puanı; **FT:** Finansal Tablolar Başarı Puanı; **Y:** Yatırım Başarı Puanı; **VM:** Vergi ve Mevzuat Başarı Puanı; **FING:** Finans Gündemi Başarı Puanı; **MFH:** Matematik ve Faiz Hesaplamaları Başarı Puanı; **Genel:** Genel Başarı Puanı.

Tablo 9'a göre finansal okuryazarlık başarı puanları incelendiğinde, erkek girişimcilerin başarı yüzdelininin (%68) kadın girişimcilerin başarı yüzdelilerinden (%57) daha yüksek olduğu görülmektedir. Verilerin yaşa göre incelemesinde, 55 ve üstü yaş grubunun en fazla başarı yüzdesine (%78) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca 18-24 yaş grubunun ise başarı yüzdesi (%52) en düşük olan grup olduğu görülmektedir. Verilerin medeni duruma göre incelemesinde ise, evli girişimcilerin başarı yüzdesininin (%68) bekâr girişimcilerin başarı yüzdelilerinden (%60) daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 9'a göre finansal okuryazarlık başarı puanları incelendiğinde, lisansüstü mezunları grubunun en fazla başarı yüzdesine (%71) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca ortaöğretim mezunları grubunun ise başarı yüzdesi (%60) en düşük olan grup olduğu görülmektedir. Verilerin iş yeri faaliyet yılına göre incelemesinde ise, 21 ve üstü faaliyet yılı grubunun en yüksek başarı yüzdesine (%72) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca 5 ve altı faaliyet yılı grubunun ise başarı yüzdesi (%61) en düşük gurubu oluşturdukları görülmektedir. Verilerin firmada çalışan personel sayılarına göre incelemesinde, 251 ve üstü personel sayısı grubunun en yüksek başarı yüzdesine (%70) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca 1-50 personel sayısı grubunun ise en düşük başarı yüzdesine (%64) sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 9'a göre finansal okuryazarlık başarı puanları incelendiğinde, 50.000 ve üstü gelir grubu ile 15.000-49.999 gelir gruplarının en yüksek başarı yüzdelilerine (%73) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca 4.999 ve altı gelir grubunun ise en düşük başarı yüzdesine (%58) sahip oldukları görülmektedir. Verilerin firmanın faaliyet alanına göre incelemesinde ise, plastik/kimya faaliyet alanı grubunun en yüksek başarı yüzdesine (%75) sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca makine faaliyet alanı grubunun ise en düşük başarı yüzdesine (%62) sahip oldukları görülmektedir.

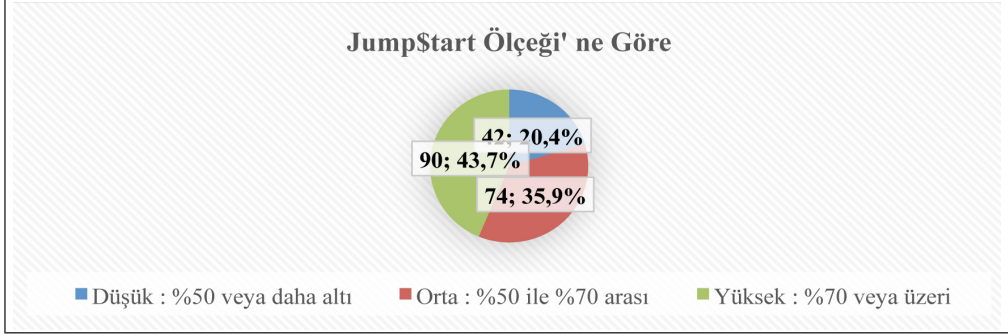
Çalışmada finansal okuryazarlık ölçeğindeki sorulara 0 ile 100 arasında başarı puan aralığı belirlenmiş ve her soru eşit ağırlıkta puanlandırılmıştır. Ayrıca cevaplar bu puanlamaya göre analiz edilerek girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri tespit edilmiştir. Bundan dolayı analizlerde katılımcıların finansal okuryazarlık ölçeğine verdikleri cevapların genel değerlendirmesi girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin %65,88 olduğunu göstermektedir. Literatürde girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri üzerine yapılan sınırlı sayıda çalışmalar incelendiğinde, girişimcilerin finansal okuryazarlık oranlarının genel olarak düşük çıktığı görülmektedir (Fatoki, 2014; Ripain vd., 2017; Kutukız & Özden, 2018). Yapmış olduğumuz bu çalışmada, girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin orta seviyede olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca literatürde finansal okuryazarlık skorlarının sınıflandırmasında genel kabul görmüş, Mandell (2008) tarafından geliştirilen ve Jump\$tart sınıflandırması olarak adlandırılan yöntem kullanılmıştır. Bu yöntemde göre finansal okur yazarlık seviyeleri; %70 veya üzeri: Yüksek, %50 ile %70 arası: Orta ve %50 veya daha altı: Düşük olarak sınıflandırılmaktadır (Kılıç, 2016:84).

Şekil 1'de görüleceği üzere; yukarıda yer alan sınıflandırma çerçevesinde, araştırmaya katılan girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun finansal okuryazarlık düzeyleri yüksek çıkmıştır. Araştırmaya katılan girişimcilerden 90 katılımcınının (%43,7) finansal okuryazarlık düzeyleri %70'in üzeri yani yüksek seviyede çıkmıştır. Araştırmaya katılan girişimcilerden 74 katılımcınının (%35,9) finansal okuryazarlık düzeyleri %50 ile %70 arası yani orta seviyede çıkmıştır. Yine Araştırmaya katılan girişimcilerden 42 katılımcınının (%20,4) finansal okuryazarlık düzeyleri %50'nin altı yani düşük seviyede çıkmıştır.



### Şekil 1: Girişimcilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyleri



#### 4.3.İşletme Performansı Ölçeği Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizi

İşletme Performansı ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) “Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi” ve Bartlett’in (Bartlett’s Test of Sphericity) “Küresellik Testi”nden yararlanılmıştır. KMO testi neticesinde örneklem yeterlilik değerinin 0,825 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğu bulgusu elde edilmiştir. Ayrıca, Bartlett küresellik testinin anlamlı olması [ $\chi^2(6) = 634,765, p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir.

Faktör analizi olarak temel bileşenler analizi, döndürme yöntemi olarak da Varimax yönteminin kullanıldığı keşfedici faktör analizi sonucunda, toplam 1 faktörden oluşan ve toplam varyansın %85.058’ini açıklayan bir yapıya ulaşılmıştır. Faktör yükleri 0,859 ile 0,945 arasında elde edilmiştir. Ayrıca İşletme performansını değişkenini oluşturan ifadelerle güvenilirlik analizi yapılmış, analizi sonucu ölçeğin yüksek güvenilir olduğu (Cronbach alfa= 0,941) bulgusuna ulaşılmıştır (Kalaycı, 2014:405). Keşfedici faktör analizine ait detaylı bilgi Tablo 10’da verilmiştir.

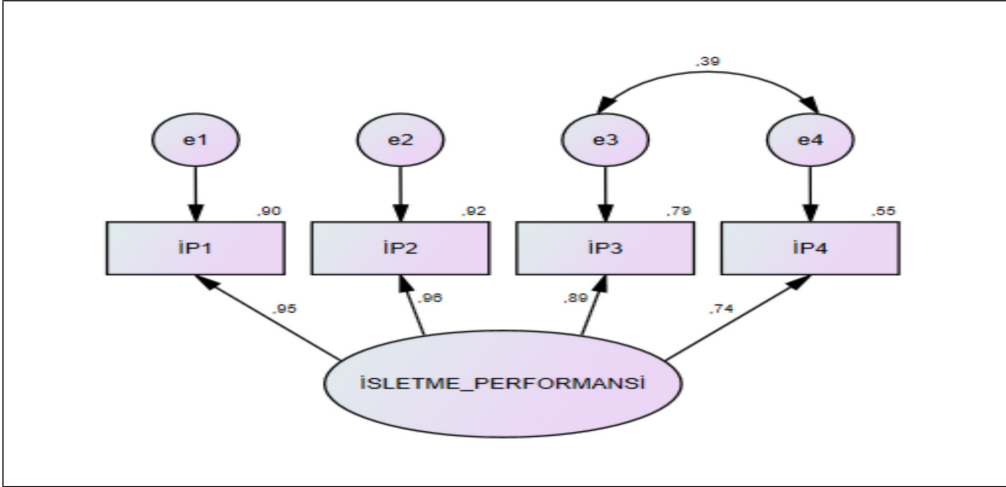
**Tablo 10: Keşfedici Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Maddeler	İfadeler	Faktör Yükleri
İP2	Son üç yıla göre satışlarımız yükselmiştir.	,945
İP3	Son üç yıla göre pazar payımız artmıştır.	,943
İP1	Son üç yıla göre karlılığımız artmıştır.	,940
İP4	Son üç yıla göre yatırımlarımızın getirisi artmıştır.	,859

**Açıklanan Varyans= %85.058**  
**Cronbach Alfa= 0.941**  
**KMO= 0,825**  
**Bartlett’in Küresellik Testi  $X^2(6) = 634,76; p < 0,01$**

Ölçekte yer alan ifadelerin oluşturduğu faktör yapısı KFA ile belirlendikten sonra ölçeğin yapısal doğruluğunu test etmek amacıyla DFA yapılmıştır. DFA analizi sonuçları sırasıyla Şekil 2’de, analiz sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 17’de verilmiştir.

Şekil 2: İşletme Performansı DFA



DFA sonucu faktör yükleri 0,74 ile 0,95 arasında elde edilmiştir. DFA sonucu ölçeğin uyum iyiliği değerlerini sağladığı görülmüştür (Meydan & Şeşen, 2015:37; Gürbüz & Şahin, 2015:337; Yıldız & Çiğdem, 2018:97; Yıldız & Çiğdem, 2019:1768). DFA sonucu elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11: İşletme Performansı DFA Uyum İyiliği Değerleri

	Sonuç	Kriter
$\chi^2$	,193; p=,660	p> 0,05
$\chi^2/sd$	,193 (,193/1)	$\leq 3$
<b>GFI</b>	1	$\geq ,90$
<b>CFI</b>	1	$\geq ,95$
<b>NFI</b>	1	$\geq ,90$
<b>TLI</b>	1,006	$\geq ,95$
<b>AGFI</b>	,995	$\geq ,80$
<b>RMR</b>	,003	<,08
<b>RMSEA</b>	,000	$\leq ,08$

#### 4.4.Regresyon Analizi

Finansal Okuryazarlık düzeyinin işletme performansı üzerindeki etkisi basit doğrusal regresyon analizi ile incelenmiştir. Yapılan analiz neticesinde finansal okuryazarlık düzeyinin

işletme performansını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır ( $\beta = 0.026$ ;  $p < 0,01$ ). İşletme performansı düzeyinin belirleyicisi olarak finansal okuryazarlık değişkenleri ile ilişkisinin zayıf olduğu görülmüştür ( $R^2=0,099$ ). Regresyon Analizinin sonuçlarına göre  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 12’de analiz sonuçları detaylı olarak verilmiştir.

**Tablo 12: Basit Doğrusal Regresyon Analizi**

Değişken	$\beta$	Standart Hata	Beta	t	p
Sabit	0.939	0.367	-	2.557	<b>0.011</b>
Finansal Okuryazarlık Düzeyi	0.026	0.005	0.314	4.727	<b>0.000</b>
* $R = 0.314$	$R^2 = 0.099$	$F = 22.346$	$p = 0.000$	$D-W = 1.611$	

#### 4.5.Girişimcilerin Demografik Özellikleri ile Finansal Okuryazarlık Düzeyleri ve İşletme Performansları İlişkisi

Girişimcilerin cinsiyeti ve medeni durumları ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla 2 ayrı t-testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 13’de gösterilmiştir. Tablo 13’de yer alan test sonucunda, erkek girişimciler ile kadın girişimciler arasında finansal okuryazarlık düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Erkek girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri kadın girişimcilere göre daha yüksek çıkmıştır. Test sonucunda evli girişimciler ile bekâr girişimciler arasında finansal okuryazarlık düzeyleri açısından evli girişimciler lehine anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Tablo 13’de yer alan T-testi sonuçlarına göre;  $H_2$  ve  $H_4$  Hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 13: T-testi: Cinsiyet, Medeni Durum ile Finansal Okuryazarlık Düzeyleri**

	Gruplar	N	Ort.	Ss	Sh	t testi		
						t	Sd	p
Cinsiyet	Kadın	51	57.430	14.846	2.079	-4.803	2.288	0.000
	Erkek	155	68.421	13.951	1.121			
Medeni Durum	Evli	127	68.835	14.575	1.293	3.959	2.065	0.000
	Bekâr	79	60.659	14.146	1.592			

Girişimcilerin yaşları, eğitim durumları, iş yeri faaliyet yılları, firmada çalışan personel sayıları, aylık gelir durumları, iş yeri faaliyet alanları ile finansal okuryazarlık düzeyleri ve işletme performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla ANOVA testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 14’de gösterilmiştir. Tablo 14’de yer alan bulgulara göre girişimcilerin eğitim durumu, firmada çalışan personel sayısı ve firmanın faaliyet alanı için finansal okuryazarlık düzeyleri açısından anlamlı farklılıklar olmadığı görülmektedir. Ayrıca girişimcilerin yaşları, iş yeri faaliyet yılı ve aylık gelir durumları ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasında istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre;  $H_3$ ,  $H_6$  ve  $H_8$  hipotezleri kabul edilmiş;  $H_5$ ,  $H_7$  ve  $H_9$  hipotezleri reddedilmiştir.

**Tablo 14: ANOVA: Girişimcilerin Demografik Özellikleri ile Finansal Okuryazarlık Düzeyleri İlişkisi**

		<b>Kareler toplamı</b>	<b>SD</b>	<b>Kareler ortalaması</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
<b>Yaş</b>	Gruplar arası	10414.343	4	2603.586	14.861	0.000
	Grup içi	35214.204	201	175.195		
	Toplam	45628.547	205			
<b>Eğitim durumu</b>	Gruplar arası	2058.471	4	514.618	2.374	0.053
	Grup içi	43570.076	201	216.767		
	Toplam	45628.547	205			
<b>İş yeri faaliyet yılı</b>	Grup içi	3331.458	4	832.864	3.958	0.004
	Gruplar arası	42297.089	201	210.433		
	Toplam	45628.547	205			
<b>Çalışan personel sayısı</b>	Gruplar Arası	694.913	3	231.638	1.041	0.375
	Grup İçi	44933.633	202	222.444		
	Toplam	45628.547	205			
<b>Aylık gelir durumu</b>	Gruplar Arası	5872.002	3	1957.334	9.945	0.000
	Grup İçi	39756.545	202	196.815		
	Toplam	45628.547	205			
<b>Faaliyet alanı</b>	Gruplar Arası	1512.461	6	252.077	1.137	0.342
	Grup İçi	44116.086	199	221.689		
	Toplam	45628.547	205			

Girişimcilerin demografik özellikleri ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla ANOVA testlerinde anlamlı çıkan farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla Post-hoc testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 15'te gösterilmiştir.

**Tablo 15: Post-hoc Testi: Demografik Özellikler ve Finansal Okuryazarlık İlişkisi**

		Finansal Okuryazarlık		
		Ort. Farkları	Std. Hata	p
Yaş (Scheffe)				
18-24	35-44	-19.783	3.403	<b>0.000</b>
	45-54	-19.375	3.772	<b>0.000</b>
	55 ve üstü	-26.008	6.161	<b>0.002</b>
25-34	35-44	-11.451	2.205	<b>0.000</b>
	45-54	-11.042	2.740	<b>0.003</b>
	55 ve üstü	-17.676	5.588	<b>0.044</b>
İş Yeri Faaliyet Yılı (Scheffe)				
5 ve altı	21 ve üstü	-11.130	3.110	<b>0.014</b>
Aylık Gelir Durumu (Tamhane T2)				
4.999 ve altı	5.000-14.999	-8.253	2.357	<b>0.004</b>
	15.000-49.999	-14.940	2.837	<b>0.000</b>
	50.000 ve üstü	-14.969	4.846	<b>0.030</b>
5.000-14.999	15.000-49.999	-6.687	2.461	<b>0.052</b>

Tablo 15'te yer alan finansal okuryazarlık düzeyinin girişimcilerin yaş aralıklarına göre Post-hoc testi sonuçları göstermektedir ki; 18-24 yaş grubunda olanlarla 35-44, 45-54 ve 55 ve üstü yaş grubunda olanlar arasında finansal okuryazarlık düzeyi 35-44, 45-54 ve 55 ve üstü yaş grubunda olanlar lehine anlamlı farklılık göstermektedir. Yine aynı sonuçlara göre 25-34 yaş grubunda olanlarla 35-44, 45-54 ve 55 ve üstü yaş grubunda olanlar arasında finansal okuryazarlık düzeyi 35-44, 45-54 ve 55 ve üstü yaş grubunda olanlar lehine anlamlı farklılık görülmektedir. Bu sonuçlar 35-44, 45-54 ve 55 ve üstü yaş grubunda olan girişimcilerin diğer yaş gruplarından daha fazla finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduklarını göstermektedir.

Tablo 15'de yer alan finansal okuryazarlık düzeyinin girişimcilerin iş yeri faaliyet yılına göre Post-hoc testi sonuçları göstermektedir ki; 5 ve altı yıl grubu ile 21 ve üstü yıl grubu arasında finansal okuryazarlık düzeyi 21 ve üstü yıl grubu lehine anlamlı farklılık göstermektedir. Bu sonuçlar 21 ve üstü yıl grubu iş yeri faaliyeti yılına sahip olan girişimcilerin 5 ve altı yıl grubu iş yeri faaliyeti yılından daha fazla finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduklarını göstermektedir.

Tablo 15'de yer alan finansal okuryazarlık düzeyinin girişimcilerin aylık gelir durumuna göre Post-hoc testi sonuçları göstermektedir ki; 4.999 ve altı gelir grubu ile 5.000-14.999, 15.000-49.999 ve 50.000 ve üstü gelir grubu arasında finansal okuryazarlık düzeyi 5.000-14.999, 15.000-49.999 ve 50.000 ve üstü gelir grubu lehine anlamlı farklılık göstermektedir.

Ayrıca 5.000-14.999 gelir grubu ile 15.000-49.999 gelir grubu arasında finansal okuryazarlık düzeyi 15.000-49.999 gelir grubu lehine anlamlı farklılık göstermektedir. Bu sonuçlar 15.000-49.999 ve 50.000 ve üstü gelir grubuna sahip olan girişimcilerin diğer gelir gruplarından daha fazla finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduklarını göstermektedir.

## **5.Sonuç**

Günümüz dünyasında önemi günden güne artmakta olan ve ülkemiz için çok eski bir kavram olmayan finansal okuryazarlık kavramı, son yıllarda yapılan çalışmaların artması ile bireyler için dikkat çekici bir hal almıştır. Parayla yani ekonomi ile işi olan herkesin bilmesi gereken bir takım finansal bilgilerin olduğu artık her birey tarafından anlaşılmaya başlanmıştır. Bundan dolayı bireylerin finansal okuryazarlık düzeyleri, ihtiyaçları olan finansal bilginin boyutlarını göstermektedir. Artık geçimini sağlamaya çalışan hane halkından, kazancını nasıl harcaması gerektiğini bilmek isteyen tüm bireylere kadar; zengin, fakir ya da işçi, işveren gibi sınıflandırmalara bakılmadan finansal bilginin herkese gereklilik arz etmeye başladığı bir gerçektir.

Çalışmanın örneklemini Gaziantep ilinde faaliyet göstermekte olan iş yeri sahibi girişimciler oluşturmuştur. Bu girişimciler üzerinde uygulanan anket çalışmasında, 206 girişimciye 8 kategori ve 38 sorudan oluşan finansal okuryazarlık ölçeği ve 4 sorudan oluşan işletme performansı ölçeği uygulanmıştır. Çalışmada girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleriyle işletme performansları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin %65,88 gibi yüksek bir oranda olduğu belirlenmiştir. Bu oran literatür taramalarında karşımıza çıkmakta olan sınırlı sayıdaki girişimcilerin finansal okuryazarlıklarını ölçen diğer çalışmalarla tutarlılık göstermektedir (Sezici & Çelikkol, 2016; Kıran & Bozkurt, 2019).

Ayrıca çalışmada yapılan basit doğrusal regresyon analizi neticesinde finansal okuryazarlık düzeyinin, girişimcilerin işletme performanslarını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri işletme performanslarını arttırmaktadır. Böylece çalışmanın temel hipotezini oluşturan  $H_1$  Hipotezi kabul edilebilirlik sonucu vermiştir.

Çalışmanın diğer hipotezleri incelendiğinde ise; beklenildiği üzere girişimcilerin demografik özelliklerinin finansal okuryazarlık düzeyleri üzerinde etkisi olduğu gözlenmiştir. Bu bağlamda çalışmada kurulan  $H_2$ ,  $H_3$ ,  $H_4$ ,  $H_6$  ve  $H_8$  hipotezleri kabul edilmiştir. Ancak çalışmanın kabul edilmeyen hipotezleri ise;  $H_5$ ,  $H_7$ ,  $H_9$  hipotezleri olmuştur. Bu hipotezler incelendiğinde örneğin literatürde çoğunlukla anlamlı farklılık gösteren, girişimcilerin eğitim düzeylerinin finansal okuryazarlık düzeylerini de etkilediği sonucu beklenmesine rağmen bu hipotez kabul edilmemiştir. Girişimciler, işletmelerini yönetirken sürekli finansal kararlar almak durumunda kalmaktadırlar. Bu durum, girişimcilerin eğitim düzeylerinden bağımsız olarak yönetsel faaliyetlerini sürdürebilmeleri için asgari düzeyde finansal okuryazarlık seviyesine sahip olmalarını gerektirmektedir. Dolayısıyla çalışmadan elde edilen bulgular ışığında girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin eğitim düzeylerinden bağımsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmanın sonuçları literatürde yer alan, birçok çalışmanın sonuçlarıyla tutarlılık göstermektedir (Chen & Volpe, 1998; Beal & Delpachitra, 2003; Varcoe vd., 2005; Bayram,

2010; Ergün vd., 2014; Kılıç vd., 2015; Karyağdı, 2018). Bu çalışmaların birçoğunda finansal okuryazarlık düzeyinin artırılması için finansal eğitimlere ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir. Aynı tavsiye, yapmış olduğumuz bu araştırma için de geçerli sayılabilmektedir. Girişimcilere mensubu oldukları odalar ya da dernekler gibi kurumlar tarafından sağlanacak eğitimler sayesinde finans bilgilerinin artırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca girişimcilerin işletme performansı analizlerini düzenli şekilde yapmalarının da yine kendileri için faydalı olacağı ön görülmektedir. Bu çalışma çeşitli meslek gruplarındaki girişimcileri içerse de tek bir ilde faaliyet gösteren girişimciler üzerinde yapılması bu çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Bu nedenle yeni yapılacak araştırmaların farklı illerdeki girişimcilere yapılmasının fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Sonuç olarak, ilgili literatüre katkı sağlaması beklenen bu çalışmada kurulan hipotezlerin, ileriki çalışmalarda farklı örneklem gruplarıyla test edilmesi beklenmektedir.

### **Kaynakça**

- Adeleke, T. (2013). The effects of gender and gender role on the financial literacy of college students. Wilmington, North Carolina: Oklahoma State University.
- Ansong, A. & Gyensare, M. A. (2012). Determinants of university working-students' financial literacy at the university of cape coast, Ghana. *International Journal of Business and Management*, 7(9), 126-133.
- Atkinson, A. & Messy, F. A. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD / International network on financial education (INFE) pilot study. C. 15. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, 15.
- Aytekin, M. (2018). Üretim, lojistik ve pazarlama bölümleri arasındaki koordinasyonun işletme performansına etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(4), 1121-1134.
- Barboza, G., Smith, C., & Pesek, J. G. (2016). Assessing financial literacy, gender gap and cognitive differences. *Journal of Financial Education*, 42(3-4), 205-242.
- Bayram, S. S. (2010). Finansal okuryazarlık ve para yönetimi davranışları: Anadolu Üniversitesi öğrencileri üzerine uygulama (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Beal, D. J. & Delpachitra, S. B. (2003). Financial literacy among Australian University students. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 22(1), 65-78.
- Béres, D. & Huzdik, K. (2012). Financial literacy and macro-economics. *Public Finance Quarterly*, 57(3), 298-312.
- Bönte, W. & Filipiak, U. (2012). Financial literacy, information flows, and caste affiliation: Empirical evidence from India. *Journal of Banking and Finance*, 36(12), 3399-3414.
- Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Chen, H. & Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 11(3), 289-307.
- Çiğdem, Ş. (2019). Tedarik zinciri iş birliğinin inovasyon ve performans üzerindeki etkisinin yapısal eşitlik modellemesi ile analizi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dağ, P. (2019). 'Ekonomiden hiç anlamam' diyenlerden misiniz? Bunun bedelini biliyor musunuz?. Erişim Tarihi: 05.04.2020, <https://fikirturu.com/2019/08/06/ekonomiden-hic-anlamam-diyenlerden-misiniz-bunun-bedelini-biliyor-musunuz/>

- Danes, S. M. & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 4-16.
- Ergün, B., Şahin, A. & Ergin, E. (2014). Finansal okuryazarlık: İşletme bölümü öğrencileri üzerine bir çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(34), 847-864.
- Fatoki, O. (2014). The financial literacy of micro entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 40(2), 151-158.
- Finansal Okuryazarlık & Erişim Derneği (2016). Finansal okuryazarlık ve finansal yönetim konusunda pratikler. Erişim Tarihi: 03.04.2020, <https://www.fo-der.org/finansal-okuryazarlik-ve-finansal-yonetim-konusunda-pratikler/>
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2015). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe - yöntem - analiz. 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C. & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347-373.
- Hogarth, J. M. & Hilgert, M. A. (2002). Financial knowledge, experience and learning preferences: Preliminary results from a new survey on financial literacy. *Consumer Interest Annual*, 48, 1-7.
- Jorgensen, B. L. (2007). Financial literacy of college students parental and peer influences. (Master of Science), Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg.
- Kalaycı, Ş. (2014). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri. 6. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karyağdı, N. G. (2018). Finansal okuryazarlık ve farkındalığının belirlenmesine yönelik Bitlis Eren Üniversitesi SBMYO öğrencileri üzerine bir uygulama. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 110-126.
- Kaya, A. (2015). Kobi yöneticilerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenebilmesine yönelik bir araştırma: İzmir ili örneği (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaynak, H. (2003). The relationship between total quality management practices and their effects on firm performance. *Journal of Operations Management*, 21(4), 405-435.
- Kılıç, Y., Ata, H. A. & Seyrek, İ. H. (2015). Finansal okuryazarlık: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 129-150.
- Kılıç, Y. (2016). Finansal okuryazarlık ve finansal refahın belirleyicileri: Gaziantep ve çevre illeri için yapısal eşitlik modeli uygulaması (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kıran, F. & Bozkurt, Ö. (2019). Finansal okuryazarlık seviyesinin demografik değişkenlere göre incelenmesi: Batı Akdeniz girişimcileri üzerine bir araştırma. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 8(2), 68-96.
- Kuratko, D. F. (2003). Entrepreneurship education: Emerging trends and challenges for the 21st century. The Entrepreneurship Program, College of Business, Ball State University, Muncie IN.
- Kutukız, D. & Özden, C. (2018). Kadın girişimciliği ve finansal okuryazarlığın kadın girişimciler üzerindeki etkisi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8, 349-365.
- Lee, T. A. & Tweedie, D. P. (1976). The private shareholder: His sources of financial information and his understanding of reporting practices. *Accounting and Business Research*, 6(24), 304-314.
- Lusardi, A. (2008). Household saving behavior: The role of financial literacy, information and financial education programs. NBER Working Paper Series, Working Paper, 1-43.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508.



- Mandell, L. (2008). The financial literacy of young american adults: Results of the 2008 national jump\$tart coalition survey of high school seniors and college students. Jump\$tart Coalition, Washington.
- Mercan, N., Oyur, E., Altınay, A. & Aksanyar, A. (2012). Ekonomi okur yazarlığına yönelik ampirik bir araştırma. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 109-118.
- Meydan, C. H. & Şeşen, H. (2015). Yapısal eşitlik modellemesi: AMOS uygulamaları. 2. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Naktiyok, A. & Küçük, O. (2003). Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde (KOBİ) toplam kalite yönetimi (TKY) kritik faktörlerinin örgütsel performans üzerine etkileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (21), 43-65.
- Nano, D. (2013). Major differences in financial literacy among Albanian university students. *Regional Science Conference with International Participation*, 389-394.
- OECD. (2014). PISA 2012 results: Students and money financial literacy skills for the 21st century (Volume VI). OECD Publishing.
- Patyal, V. S. & Koilakuntla, M. (2017). The impact of quality management practices on performance: An empirical study. *Benchmarking: An International Journal*, 24(2), 511-535.
- Ripain, N., Amirul, S. M. & Mail, R. (2017). Financial literacy and SMEs' potential entrepreneurs: The case of Malaysia. *Journal of Administrative and Business Studies*, 3(2), 60-68.
- Seyrek, İ. H. & Gül, M. (2017). Finansal okuryazarlık ve girişimcilik niyeti: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(2), 103-118.
- Sezici, E. & Çelikkol, M. M. (2016). Girişimcilik tutumu ve finansal okuryazarlığın girişimcilik eğilimi ile arasındaki ilişkide algılanan sosyal desteğin aracılık etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Afro, (Avrasya Özel Sayısı)*, 419-436.
- Shaari, N. A., Hasan, N. A., Mohamed, R. K. & Sabri, M. A. (2013). Financial literacy: A study among the university students. *Institute of Interdisciplinary Business Research*, 279-299.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S. & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics*. 5th Ed., Boston, MA: Allyn & Bacon/Pearson Education.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2014). 10. Kalkınma Planı 2014-2018, yurtiçi tasarrufları özel ihtisas komisyonu raporu. No: 2902, Ankara.
- Toraman, C., Kılıç, Y. & Buğan, M. F. (2016). Credit card literacy levels and credit card usage behaviors of college students. *Journal of Business Research - Turk*, (8), 266-276.
- Tuna, G. & Ulu, M. O. (2016). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeylerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi: İşletme bölümü öğrencileri üzerine bir araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, (16),128-141.
- Ustasüleyman, T. (2011). Toplam kalite yönetimi uygulamalarının firma performansı üzerine etkisi: Türkiye'nin 500 büyük firmasına yönelik bir araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 67-96.
- Uygurtürk, H. & Korkmaz, T. (2012). Finansal performansın TOPSIS çok kriterli karar verme yöntemi ile belirlenmesi: Ana metal sanayi işletmeleri üzerine bir uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(2), 95-115.
- Varcoe, K. P., Martin, A., Devitto, Z. & Go, C. (2005). Using a financial education curriculum for teens. *Financial Counseling and Planning*, 16, 63-71.
- Volpe, R. P., Chen, H. & Pavlicko, J. J. (1996). Personal investment literacy among college students: A survey. *Financial Practice And Education*, 86-94.

- Yalçın, Z. & Öztürk, M. E. (2019). Finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi amacıyla Türkiye’de üniversite öğrencilerine yönelik yapılan çalışmalar: Munzur Üniversitesi öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (MÜSBİD)*, 8(15), 83-98.
- Yıldız, B. & Aytekin, M. (2019). Tedarikçi kalite yönetiminin performans üzerindeki etkisinin yapısal eşitlik modeli ile analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18(1), 413-439.
- Yıldız, B. & Çetindaş, A. (2018). Stratejik kaynak kullanımının firma performansı üzerindeki etkisinde tedarik zinciri çevikliğinin aracı rolü. *Business and Management Studies: An International Journal*, 6(4), 878-897.
- Yıldız, B. & Çiğdem, Ş. (2018). Tedarikçi yenilik odağının firma performansı üzerindeki etkisinde alıcı-tedarikçi ilişkisinin düzenleyici rolü. *The International New Issues in Social Sciences*, 6(2), 85-110.
- Yıldız, B. & Çiğdem, Ş. (2019). Firma inovasyon stratejisinin inovasyon performansı üzerindeki etkisinde tedarikçi inovatifliğinin aracı rolü. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 1761-1777.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

The concept of financial literacy plays an important and active role in fulfilling the ever-changing individual needs of today. The concept of financial literacy emerges in a wide range from household expenditures to effective financial management of companies. Developments in the financial field oblige individuals to learn about and use the new products of the financial system in their daily lives. The increase in the diversity of basic financial transactions increases the importance of the concept of financial literacy for both individuals and businesses. Determining the financial literacy levels of the entrepreneurs, who are thought to need financial literacy the most, is the motivation of this study. It is likely that the performance of businesses will be affected by these changing and developing financial developments and diversity.

In this context, the purpose of this study is to determine the financial literacy levels of entrepreneurs operating in Gaziantep and to examine whether the level of financial literacy influences their business performances. In addition, how the demographic characteristics of the entrepreneurs affect their financial literacy levels and how the demographic characteristics of the entrepreneurs affect their business performance were also examined.

### **Literature Review**

As a popular concept, the issue of financial literacy has been studied in many different areas in the literature. The period covering last 10-15 years has been studied broadly. With the increasing importance of the concept, it has been observed that it financial literacy is not an issue that only concerns individuals, it also concerns states as well. Lusardi and Mitchell (2011) stated that especially the USA is one of the countries that make the most research on financial literacy and that research on this subject is increasing in other countries. Another important conclusion which can be derived from the researches is that the level of financial literacy of individuals in countries around the world is at low levels.

Considering the volume of studies in the subject area, the number of studies examining the financial literacy levels of entrepreneurs is very limited. Most of the studies in the world and Turkey, focus on the level of financial literacy of the students or youth.

The studies reviewed, in general show that the higher the financial literacy level of individuals, the more conscious and appropriate the financial decisions they make. Therefore, this paper, as a distinctive study which examine the relationship between the financial literacy levels of entrepreneurs and their business performance, will contribute to the existing literature and will shed light on future studies.

### **Methodology**

The universe of the research consists of business owners operating in Gaziantep. The survey study was applied to the business owners in the form of an online survey, based on the Easy Sampling Method, one of the non-random sampling methods, since the main population frame is unclear. Within the scope of the research, it was applied to 206 entrepreneurs in the province of Gaziantep and these entrepreneurs were asked to mark the answers they thought were correct for them.

## **Results and Conclusions**

The results of this study are consistent with the results of similar studies in the literature. In most of these studies, it has been stated that financial education is needed to increase the level of financial literacy. The same recommendation can also be considered valid for our study. It is thought that it will be beneficial to increase the financial knowledge of entrepreneurs through the training provided by institutions such as chambers or associations to which they are affiliated. In addition, it is anticipated that it will be beneficial for the entrepreneurs to make regular business performance analyses. Although this study includes entrepreneurs in various sectors, as it is conducted only in one province this can be regarded as geographical limitation of the study. Therefore, we recommend that conducting new researches to entrepreneurs in different provinces will be beneficial. As a result, the hypotheses established in this study, which is expected to contribute to the relevant literature, are expected to be tested with different sample groups in future studies

Araştırma Makalesi / Research Article

# MÜŞTERİ ODAKLILIĞININ İYİ İŞVEREN ALGISI VE GÜVENİLİR FİNANSAL İMAJ ÜZERİNE ETKİSİ: ÜRÜNÜN KONFOR VE GÜVENLİK ÖZELLİKLERİNİN PARALEL ARACILIK ROLÜ

Arş. Gör. Dr. Çağla Pınar UTKUTUĞ 

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Ankara (cutkutug@hotmail.com)

## ÖZET

*Hizmet çalışanlarının sahip olduğu teknik becerilere, sosyal becerilere, motivasyon seviyesine ve karar verme gücüne bağlı olarak müşteri odaklılık seviyesinin müşteri tatmini üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğunu ve ekonomik başarıya ulaşabilmek için kritik öneme sahip bir basamak olarak görülmesi gerektiği belirtmektedir. Bu araştırmanın amacı müşteri odaklılığı ile güvenilir finansal imaj ve iyi işveren imajı arasındaki ilişkilerde konfor ve güvenliğin paralel aracılık rolünü analiz etmektir. Bu doğrultuda, Türkiye’de faaliyet gösteren 8 bankanın dört temel paydaş grubuna (N= 782) kolayda ve amaçlı örnekleme yöntemleri ile ulaşılmıştır. Sonuçlara göre, müşteri odaklılığı paydaşların gözünde bankaların hem güvenilir finansal imajını hem de iyi işveren imajını güçlendiren önemli bir yapıtaşdır. Ayrıca, ürün güvenliğinin her iki bağımlı değişken üzerinde aracı etkisi varken, konforun sadece güvenilir finansal imaj üzerinde aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Güvenilir Finansal İmaj, İyi İşveren İmajı, Müşteri Odaklılığı, Konfor, Güvenlik.

## THE EFFECT OF CUSTOMER ORIENTATION ON THE GOOD EMPLOYER PERCEPTION AND RELIABLE FINANCIAL IMAGE: PARALLEL MEDIATION ROLES OF COMFORT AND SAFETY OF THE PRODUCT

### ABSTRACT

*It is revealed that service employees’ level of customer orientation is a key driver for customers’ satisfaction depending on their technical skills, social skills, motivation and decision-making power and that customer orientation is a crucial step for economic success. The aim of this study is to analyze the parallel mediator roles of the comfort and the safety of banking products in the interaction among customer orientation, good employer image and reliable financial image. According to that, the four stakeholders of the eight banks operating in Turkey market (N= 782) were reached by using purposive and convenient sampling methods. According to the results, customer orientation is a fundamental constituent for both reliable financial image and good employer perception in the eye of stakeholders. Moreover, it is found that product safety has a mediator role on both of the dependent variables whereas comfort has a mediator role only on the reliable financial image.*

**Keywords:** Reliable Financial Image, Good Employer Image, Customer Orientation, Comfort, Safety.

## **1.Giriş**

Kurumsal işletmeler makro ve mikro dış çevrelerindeki değişimlere ayak uydurabilmek için kendi kimliklerini sürekli iyileştirme ihtiyacı içindedir. Günümüzde kurumsal imaj kavramı özellikle dinamik çevre koşullarında olası tehditlerden kaçınmak ve potansiyel fırsatları yakalamak için temel yetenek olarak görülmektedir. Bu durum bankalar için, hizmet sektörünün ekonomi içerisinde daha dominant rol kazandığı son elli yıl içerisinde ise daha önemli bir konu haline gelmiştir.

Bankalar gibi hizmet işletmeleri marka yönetimi kapsamında özellikle iki çeşit zorlukla mücadele etmektedir (Mosley, 2007). Bunlardan ilki, bankacılık hizmetleri kapsamında geliştirilen önerilerin ve işlemlerin niceliği gibi operasyonel faaliyetlere ilişkin olan zorluktur. İkincisi ise, müşteriler ile çalışanlar arasındaki etkileşime dayanan kişilerarası faaliyetlere ilişkin zorluklardır.

Müşteriler, çalışanlar ya da yatırımcılar gibi paydaşlar, bankacılık hizmetlerinde marka tercihiinde bulunurken öncelikli olarak finansal riskten kaçınmayı amaçlamaktadır (Waddock & Graves, 1997). Bu durumda, geleneksel bakış açısına uygun olarak çoğu yönetici, güçlü ve güvenilir bir finansal imajın, sunulan ürünlerin algılanan fonksiyonel faydasını ve algılanan müşteri odaklılığını güçlendireceğine inanmaktadır. Ancak iyi işveren imajı sayesinde, sektördeki en iyi profesyonellerin işe alımı, benzersiz ürünlerin geliştirilmesine ve müşteri deneyiminin yaratılmasına imkân tanımaktadır (Bendapudi & Bendapudi, 2005).

Buna ek olarak, bankacılık hizmetleri alanında yakın zamanda yapılmış birçok araştırma, psikolojik ve davranışsal özellikleri nedeni ile markalara karşı oldukça farklı yaklaşımlar sergileyen genç, yeni nesil tüketicilerin, örneklem olarak belirlenerek temel bankacılık hizmetleri kapsamında incelenmesi gerektiğini belirtmiştir (Harrison, 1994; Speed & Smith, 1992). Foscht et al. (2009) ve Josefowicz (2003) bu grubun çoğu ülkedeki en büyük nüfusa sahip pazar bölümü olduğunu vurgulamıştır. Özellikle 18-25 yaş arasındaki genç müşterilerin yakın gelecekte en önemli müşteri grubu olacağı (Lewis & Bingham, 1991; Thwaites & Vere, 1995) ve bu kişilerin mevcut müşterilerin aksine çoğu bankacılık işlemini elektronik olarak gerçekleştirdiği, dolayısıyla internet bankacılığı üzerinden yapılan işlemlerin konfor ve güvenlik gibi özelliklerinin daha da önem kazanacağı belirtilmiştir (Heaney, 2007; Rotchanakitumnuai & Speece, 2003).

Bu bilgiler doğrultusunda bu araştırmanın amacı, bankacılık hizmetleri kapsamında, genç müşteriler arasında, müşteri odaklılığının güvenilir finansal imaj ile iyi işveren imajının üzerindeki etkisini ölçmek ve bu ilişkiler arasında ürüne dayalı konfor ve güvenlik algılarının aracılık rolünü belirlemektir. Buna uygun olarak, kavramsal çerçeve içerisinde müşteri odaklılığı kavramı ile güvenilir finansal imaj, iyi işveren imajı ve ürünün algılanan konfor ve güvenliği konuları ele alınmaktadır. Daha sonrasında, araştırma yöntemi, verilerin geçerlilik ve güvenilirlik analiz sonuçları ile model testi sonuçları sunulmaktadır. Son olarak, elde edilen bulgulara göre tartışma yapılarak, gelecekteki araştırmalar için öneriler geliştirilmiştir.

## **2.Kavramsal Çerçeve**

Modern pazarlama yaklaşımının genellikle üç ayaktan oluştuğu düşünülmektedir (Cravens, 1994). Bunlardan ilki müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının tanımlanması ve

karşılanması; ikincisi müşterilerin ihtiyaçlarını karşılarken örgütsel hedeflere ulaşılması ve son olarak bu iki bakış açısının bütünleştirilmesidir. Bu çerçevede müşteri odaklılık, değer yaratma üzerine müşterilerle uzun vadeli ilişkilerin geliştirilmesini hedeflemektedir (Saxe & Weitz, 1982; Macintosh, 2007).

Müşteri odaklılığı kavramını ilk olarak kullanan McKitterick (1957) ve Keith (1960), bu yaklaşımı “strateji ve faaliyetler kapsamında firmanın düşüncelerinin merkezine müşteriye koyan örgüt kültürü veya iş felsefesi” olarak tanımlamıştır (Deshpande vd., 1993). Müşteri odaklılık, mükemmelleştirilmiş değer sunumu ile tatmin ve sadakatin sağlanması için müşteri taleplerinin işletmelerce karşılanmasını gerektirmektedir (Dowling & Uncles, 1997; La & Kandampully, 2004; Narver & Slater, 1990). Burada sunulan değer mükemmelleştirilmesi kapsamında ürün ile sunulan fonksiyonel fayda kavramının geliştirilmesi temel öğelerden biridir (Zeithaml, 1988).

Buna ek olarak, özellikle son yıllarda dijital dönüşüm ile birlikte müşterilerin elde tutulması kadar, gerekli altyapıların kurulması ve geliştirilmesi ile birleşik hizmetlerin sunulmasında görev alan çalışanların en iyilerinin işe alınması ve elde tutulması, artan rekabetin içinde stratejik bir pozisyon kazanabilmek için temel gereklilerden biri haline gelmiştir (Hart & Murphy, 1998; Ind, 1997; Ind, 1998). Dolayısıyla, paydaşların beklentilerine uygun kişilerarası etkileşimlere dayanan benzersiz marka deneyimi sunabilmek için, hem finansal açıdan güvenilir bir kurumsal marka olunması (Sin vd., 2005), hem de iyi bir işveren markası imajı sağlamak gerekmektedir (Bendapudi & Bendapudi, 2005).

## **2.1.Müşteri Odaklılığın Güvenilir Finansal İmaj Üzerindeki Etkisi**

Geleneksel pazarlama yaklaşımına göre, işletmeler müşteri odaklı olduğu kadar, güçlü bir finansal performansa da sahip olmalıdır (Wright vd., 1997). Ancak bu iki etmenin birbirinden bağımsız olmadığı düşünülmektedir. 90lı yıllardan itibaren özellikle pazarlama ve stratejik yönetim literatürlerinde müşteri odaklılığı yaklaşımı yoğun ilgi görmeye başlamıştır (Bhuian, 1997; Greenley, 1995; Jaworski & Kohli, 1993; Kumar vd., 1998; Narver & Slater, 1990; Raju & Lonial, 2002; Sin vd., 2005). Bu araştırmaların çoğu üretim işletmeleri için müşteri odaklılığı ile işletmenin örgütsel temel hedeflerinden biri olan finansal performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ancak finansal hizmetler kapsamında yürütülen çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu araştırmalardan birini yürüten Bhuian (1997), Suudi Arabistan bankacılık hizmetleri kapsamında yaptığı araştırmada aktif kârlılığı, öz sermaye kârlılığı ve çalışan başına satışlar gibi finansal çıktılar ile müşteri odaklılığı arasında hiçbir ilişki tespit edememiştir. Görüldüğü gibi, bu alanda yapılan sınırlı araştırmaların bir kısmında da finansal imajı belirleyen değişkenler ile müşteri odaklılığı arasında anlamlı bir ilişki belirlenememiştir. Birçok yazar literatürdeki bu boşluğu vurgulayarak, bu kapsamda araştırmaların yapılması gerektiğini belirtmiştir (Appiah-Adu, 1997; Bhuian, 1997; Sin vd., 2005).

Appiah-Adu & Singh (1998) müşteri odaklılığın başarının bir göstergesi olduğunu belirtmiştir. Benzer olarak, bazı araştırma sonuçları itibarı güçlü olan, dolayısıyla müşteri odaklılığının yüksek olduğu varsayılabilir işletmelerin daha fazla gelir elde ettiğini, hisse senetlerinin piyasa değerinin daha yüksek olduğunu ve sürdürülebilir büyüme potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir (Chung vd., 1999; Filbeck vd., 1998; Filbeck & Preece, 2003; Fryxell & Wang, 1994; Podolny & Phillips, 1996; Roberts & Dowling, 2002; Rose

& Thomsen, 2004; Srivastava vd., 1997; Vergin & Qoronfeh, 1998). Buna bağlı olarak ilk hipotez şu şekildedir:

H1: Müşteri odaklılığının güvenilir finansal imaj üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

## **2.2.Müşteri Odaklılığın İyi İşveren İmajı Üzerindeki Etkisi**

Literatürde müşteri odaklılığın iyi işveren imajına etkisini inceleyen bir araştırma ile karşılaşılmamıştır. Ancak, İlişki Kalitesi Modeli'ne göre müşteri odaklılığı, çalışanlarla müşteriler arasındaki ilişkiyi tanımlamakta ve bu sayede işletmenin pazardaki genel performansını belirlemektedir (Crosby vd., 1990). Çalışan ve müşteri arasındaki ilişkinin kalitesi, müşterinin devamlılığını sağlayan temel faktör olarak kabul edilir. İçsel pazarlama yaklaşımı ve sinyal teorisine göre, çalışanlar benimsedikleri örgütsel hedefleri, değerleri ve kimliği, müşterilere aktaran ve hatta onlarla olan ilişkilerinin kalitesine göre müşterilerin de bu hedefleri, değerleri ve kimliği benimsemesini, kabullenmesini sağlayan temel araçtır (Beverland, 2001; King & Grace, 2005; de Chernatony & Segal-Horn, 2003; Solnet, 2006). Özellikle finansal hizmetler kapsamında, çalışanların profesyonel anlamda yetkinlik düzeyleri, bu etkileşim için oldukça önemlidir. Bu etkileşim içerisinde çalışanlar ile müşteriler arasındaki ilişkiyi belirleyen unsurlardan biri çalışanların sahip olduğu uzmanlık seviyesidir. Çünkü, çalışanların sahip olduğu uzmanlık bilgisi müşterilerin finansal risk algısını düşürmektedir (Palmer & Bejou, 1994; Wilden vd., 2010). Sektörün en yetkin uzmanlarını işe almak ve onları elde tutmak paydaşların gözünde işletmenin imajını güçlendirmektedir (Moroko & Uncle, 2008; Berry, 1995; Bitner, 1992; Ind, 1998). Dolayısıyla, araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki gibidir:

H2: Müşteri odaklılığının iyi işveren algılaması üzerinde pozitif yönlü bir etkisi vardır.

## **2.3.Müşteri Odaklılığın Konfor ve Güvenlik Üzerindeki Etkisi**

Bankacılık hizmetlerinde fonksiyonel fayda ile ilişkili etmenler potansiyel müşterilerin dikkatini çeken öncüllerdir (Zameer vd., 2015). Örneğin, mobil ve internet bankacılığı sistemleri kapsamında gerçekleştirilen stratejiler, işlemlerin “doğruluğu”, “hızı”, “konforu” ve “güvenliği” üzerine odaklanmaktadır. Literatüre bağlı olarak birçok yazar, banka yöneticilerine güvenilir, hızlı ve tam, yetkin ve kendini adanmış hizmet sunarak müşteri ilişkilerinin geliştirilmesini önermektedir (Ndubisi & Chan, 2005; Türkyılmaz & Özkan, 2007). Buna bağlı olarak araştırmanın üçüncü ve dördüncü hipotezleri aşağıda sunulmuştur:

H3: Müşteri odaklılığının algılanan konfor üzerinde pozitif etkisi vardır.

H4: Müşteri odaklılığının algılanan güvenlik üzerinde pozitif etkisi vardır.

## **2.4.Konfor ve Güvenliğin Aracılık Rolü**

Bankacılık hizmetleri çevrimiçi bankacılık, mobil bankacılık, ATM bankacılığı gibi hem ileri teknoloji içerikli hem de müşteri hizmetleri ve yatırım danışmanlığı gibi müşteri ile temas yüksek hizmetlerdir. Bankalar, konfor ve güvenlik ile ilişkili olan kullanım kolaylığı, müşteri güvenliği ve müşteri hizmetleri ile ilişkili unsurların bilgi teknolojileri ile ilgili altyapısına yatırım yaparak internet bankacılığı, elektronik ödemeler, güvenlik yatırımları, bilgi alışverişi gibi ürünler aracılığı ile müşterilere daha az çabayla yüksek kalitede hizmet sunabilmekte (Berger, 2003) ve maliyetlerini düşürerek kârlarını artırabilmektedir (Xue vd., 2011). Bir



diğer yandan, internet bankacılığı kârlı fakat aynı zamanda riskli dijital uygulamalardan biri olarak kabul edilmiştir (Lee, 2009). Brynjolfsson & Hitt (2000), bilgi teknolojilerine yatırımın %81, bilgi teknolojisi dışı yatırımların ise %6 arttırdığını tespit etmiştir. Kozak (2005), bilgi teknolojilerinin 1992-2003 döneminde bankacılık sektörünün kâr ve maliyet etkinliği üzerinde önemli bir etkisi olduğunu bildirmiştir. Dolayısıyla, araştırmanın beşinci ve altıncı hipotezleri şu şekildedir:

H5: Müşteri odaklılığı ile güvenilir finansal imaj arasındaki ilişkide konforun aracılık rolü vardır.

H6: Müşteri odaklılığı ile güvenilir finansal imaj arasındaki ilişkide güvenliğin aracılık rolü vardır.

Buna ek olarak, güven ve tatmin her ne kadar müşteri odaklılığın temel bileşenleri olarak ele alınsa da (Dorsch vd., 1998; Palmer & Bejou, 1994), uzmanlığın da (Palmer & Bejou, 1994) müşteri odaklılığı ile ilişkili olduğu belirtilmiştir. Bankalar, sektörün en iyi uzmanlarını işe alarak ve onları ellerinde tutarak, sistemin kullanım kolaylığını, rahatlığını ve güvenliğini artırmaya çalışırlar. Hennig-Thurau (2004) yaptığı araştırma sonucunda, hizmet çalışanlarının sahip olduğu teknik becerilere, sosyal becerilere, motivasyon seviyesine ve karar verme gücüne bağlı olarak müşteri odaklılık seviyesinin müşteri tatmini üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğunu ve ekonomik başarıya ulaşabilmek için kritik öneme sahip bir basamak olarak görülmesi gerektiğini belirtmiştir. Teknik beceriler, kişisel etkileşim sürecinde müşterinin ihtiyaçlarını karşılamak adına bir hizmet çalışanının sahip olması gereken bilgi ve teknik veya motor becerilerle ilgilidir. Bu tür teknik beceriler, müşteriye anında yanıt verilmesini gerektirmesi nedeniyle müşteri ihtiyaçlarının karşılanması için çok önemlidir. Sosyal beceriler ise, hizmet çalışanının etkileşimler sırasında müşterinin bakış açısını algılama yeteneğine odaklanır. Sosyal becerileri yüksek hizmet çalışanları, müşterilerin sunulan ürüne ilişkin duygusal, bilişsel ve hatta duygusal algılamalarını daha kolay ve hızlı fark edecektir. Sosyal beceriler, çalışanın müşteri ihtiyaçlarını anlamasını sağlar ve bu nedenle ihtiyaçların karşılanması için şart olarak kabul edilir. Tüm bu beceriler müşterinin sunulan ürüne ya da hizmete ilişkin konfor ve güvenlik ihtiyaçlarının karşılanma düzeyinde birebir etkilidir. Örneğin mobil bankacılık üzerinden yatırım faaliyetlerini yürütmek isteyen ancak arayüzü kullanmayı bilmeyen müşterilere hızlı çözüm yolları sunabilecek teknik becerilere, sosyal becerilere, motivasyona ve karar verme gücüne sahip çalışanlar, internet üzerinden finansal işlem yapma riskinden kaçınan müşteriler için fark yaratacaktır. Bu sayede, pazarın en iyi hizmet çalışanlarını istihdam eden işletmeler olarak tanınacak ve iyi işveren imajları güçlenecektir. Bu bilgilere bağlı olarak, araştırmanın yedinci ve sekizinci hipotezi aşağıdaki gibidir:

H7: Müşteri odaklılığı ile iyi işveren algısı arasındaki ilişkide konforun aracılık rolü vardır.

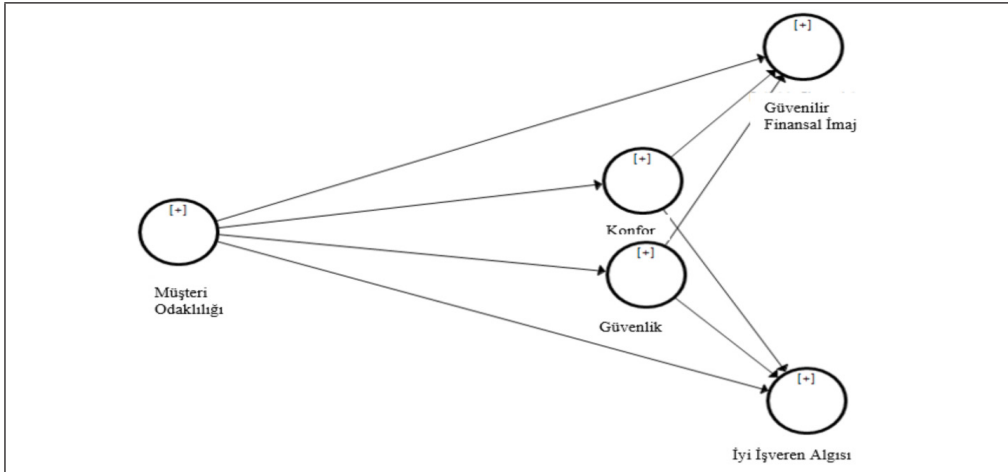
H8: Müşteri odaklılığı ile iyi işveren algısı arasındaki ilişkide güvenliğin aracılık rolü vardır.

### **3.Araştırma Metodolojisi**

Bu araştırmanın amacı müşteri odaklılığı ile güvenilir finansal imaj ve iyi işveren algısı arasındaki ilişkilerde konfor ve güvenliğin paralel aracılık rolünü analiz etmektir. Araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmektedir.

Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim seviyesi, gelir seviyesi, çalışma durumu ve paydaş grubu bilgilerini içeren demografik bilgilerin yer aldığı bölümdür. İkinci bölümde, ürünün fonksiyonel faydasını ölçmek için Müşteri Odaklı Marka Değeri Ölçeği (Vázquez vd., 2002) ifadeleri tercih edilmiştir. Bu ölçekte ürünün fonksiyonel faydasını ölçmek amacıyla Konfor (KN) ve Güvenlik (GN) alt boyutlarına yönelik ifadelerin bankacılık hizmetlerine uyarlanabilmesi adına, Türk banka müşterileri üzerine yapılmış araştırma sonuçlarından faydalanılmıştır (örn. Cebeci & Çabuk, 2016; Yılmaz vd., 2007). Üçüncü bölümde ise, Walsh & Beatty (2007) tarafından geliştirilmiş Müşteri Odaklı Kurumsal İtibar Ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek Müşteri Odaklılığı, İyi İşveren, Güvenilir ve Finansal Açından Güçlü İşletme, Ürün Kalitesi ile Sosyal ve Çevresel Sorumluluk alt boyutlarından oluşmaktadır. Bu ölçekte yer alan Müşteri Odaklılığı (MO), İyi İşveren (İİ) ile Güvenilir ve Finansal Açından Güçlü İşletme (GF) ifadeleri ile araştırmanın geri kalan değişkenleri ölçülmüştür.

**Şekil 1: Araştırma Modeli**



Araştırma boyunca 846 katılımcıya anket uygulanmış ancak, 64'ü cevaplanmayan ifadelerin yer alması ve kontrol sorularına verilen hatalı cevaplar nedeniyle örneklemden çıkarılmıştır. Katılımcıların paydaş grubuna ve banka tercihlerine yönelik bilgileri Tablo1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1: Paydaş Grupları ve Banka Tercihleri**

PAYDAŞ	Bankalar								f	%
	AB	TGB	HB	TİB	ŞB	TVB	YKB	TZB		
<b>Müşteri</b>	29	27	31	28	49	48	20	34	266	34,21
<b>Çalışan</b>	30	24	22	22	30	16	12	21	177	22,64
<b>Toplum</b>	23	32	43	15	33	24	8	24	202	25,83
<b>Rakip İşletme Çalışanı</b>	21	22	19	18	15	12	13	17	137	17,52
<b>Toplam</b>	103	105	115	83	127	100	53	96	782	100,00

*AB: Akbank, TGB: Türkiye Garanti Bankası, HB: Halkbank, TİB: Türkiye İş Bankası, ŞB: Şekerbank, TVB: Türkiye Vakıflar Bankası, YKB: Yapı ve Kredi Bankası, TZB: Türkiye Ziraat Bankası*

Araştırma modelinin analizinde yapısal eşitlik modellemesi tercih edilmiştir. Yapısal eşitlik modellemesi özellikle pazarlama araştırmalarında doğrusal regresyon testler açısından tercih edilen ikinci nesil veri analiz yöntemlerinden birdir (Chin vd., 1996; Haenlein & Kaplan, 2004). Kısmi en küçük kareler yaklaşımını benimseyen SmartPLS 3.2.8 istatistik programı kullanılarak veriler analiz edilmiştir. SmartPLS 3.2.8 programı ile doğrusallık, yol katsayıları, ve etki büyüklüğünü () hesaplamak için PLS algoritması; tahmin gücünü () hesaplamak için de Blindfolding analizi çalıştırılmıştır. PLS yol katsayılarının anlamlılıklarını değerlendirmek için yeniden örnekleme (bootstrapping) ile örneklemden 500 alt örneklem alınarak t-değerleri hesaplanmıştır. Bu sayede verilerin normal dağılımı sağlanmıştır (Kwong & Wong, 2013). Bağımsız değişkenlerin bağımlılara dolaylı etkileri için önyargı düzeltilmiş önyükleme noktası tahminleri standart hatalar ve %95 güven aralıkları ile ölçülmüştür. Bu veri setine ayrıca örneklemin temsilcilerinin altında yatan nüfusa göre temsil edilmesini sağlamayı amaçlayan bir ağırlıklandırma vektörü (yeterlilik) uygulanmıştır. Ağırlık vektörünün seçimine bağlı olarak, SmartPLS, sonuçları hesaplarken her gözlem için verilen ağırlığı kullanır. Bu özellik, paydaş gruplarının farklılıklarını düzeltmek için her bir katılımcının ampirik ağırlıklarla tahmin edilmesini sağlamaktadır.

## 4.Bulgular

### 4.1.Demografik Özellikler

Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2’de sunulmuştur. Buna göre, katılımcıların %48’i kadın, %52’si erkek ve yarısından fazlası (% 61) iş sahibidir. Katılımcıların çoğunluğunun yaş aralığı 18-42 arasında gözlemlenmiş ve bu grubun neredeyse yarısı ise (%40) 18-25 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların neredeyse hepsi üniversite eğitime sahiptir. Örnekleme içerisinde yer alan katılımcıların 103’ü Akbank’ı, 105’i Türkiye Garanti Bankası’nı, 115’i Halkbank’ı, 83’ü Türkiye İş Bankası’nı, 127’si Şekerbank’ı, 100’ü Türkiye Vakıflar Bankası’nı, 53’ü Yapı Kredi Bankası’nı, 96’sı ise Ziraat Bankası’nı (N=782) kullanmaktadır.

**Tablo 2: Demografik Özellikler**

		Bankalar									
		AB	TGB	HB	TİB	ŞB	TVB	YKB	TZB	f	%
Cinsiyet	Kadın	49	38	63	48	59	52	20	49	378	48,33
	Erkek	54	67	52	35	68	48	33	47	404	51,67
	Toplam	103	105	115	83	127	100	53	96	782	100,00
Yaş	18-25	33	30	71	35	38	32	26	44	309	39,51
	26-32	39	26	29	15	32	23	19	24	207	26,47
	33-42	19	30	13	22	33	20	5	13	155	19,82
	43-50	9	13	2	8	16	17	2	11	78	9,97
	51-65	2	3	0	3	7	6	1	3	25	3,19
	65+	1	3	0	0	1	2	0	1	8	1,03
	Toplam	103	105	115	83	127	100	53	96	782	100,00
	Eğitim	Diplomasız	0	0	0	0	0	1	0	0	1
İlkokul		1	0	0	0	2	0	0	2	5	,06
Ortaokul		0	4	0	4	5	1	0	4	18	2,30
Lise		6	18	11	15	12	11	2	8	83	10,61
Önlisans/ Lisans		80	78	97	60	90	67	46	74	592	75,70
Yüksek Lisans/ Doktora		16	5	7	4	18	20	5	8	83	10,61
Toplam		103	105	115	83	127	100	53	96	782	100,00

AB: Akbank, TGB: Türkiye Garanti Bankası, HB: Halkbank, TİB: Türkiye İş Bankası, ŞB: Şekerbank, TVB: Türkiye Vakıflar Bankası, YKB: Yapı ve Kredi Bankası, TZB: Türkiye Ziraat Bankası

#### 4.2.Geçerlilik ve Güvenilirlik Testleri

Geçerlilik kapsamında birleşme geçerliliği (Faktör yükleri ve AVE değeri) ve ayırışma geçerliliği (Fornell ve Larcker Kriteri) testleri; güvenilirlik kapsamında ise iç tutarlılık güvenilirliği (Cronbach Alpha ve CR katsayısı) testleri uygulanmıştır. Faktör yüklerinin, Cronbach Alpha değerlerinin ve birleşik güvenilirlik katsayılarının 0,70'den büyük olması; AVE değerinin ise 0,50'den büyük olması gerekmektedir (Hair vd., 2006; Hair vd., 2014; Fornell & Larcker, 1981). Bu testlerin bulguları Tablo 3 ve Tablo 4'te gösterilmektedir. Faktör analizi kapsamında ilk yapılan analiz sonucunda konfor (ikinci ifade) ve güvenlik (dördüncü ve beşinci ifade) değişkenleri ile ilgili üç ifade düşük faktör yükleri nedeniyle ölçekten çıkarılmıştır. Bu üç ifade çıkarıldıktan sonra, faktör yüklerinin 0,772 ile 1,000; Cronbach Alpha değerlerinin 0,772 ile 1,000; CR katsayılarının 0,898 ile 1,000; AVE değerlerinin 0,736 ile 1,000 arasında seyrettiği tespit edilmiştir. Kalan tüm değerlerin eşik seviyesinin üstünde yer alması nedeniyle

ölçeklerin birleşme geçerliliği ile iç tutarlılık güvenilirliğini sağladığı görülmüştür (Bagozzi & Yi, 1988; Hair vd., 2006; Hair vd., 2011; Hair vd., 2014; Nunnally & Bernstein, 1994). Ayrıca, araştırmada yer alan değişkenlerin AVE değerlerinin karekökü, bu değişkenler arasındaki korelasyondan yüksek olarak hesaplanmış, dolayısıyla ölçeklerin ayrışma geçerliliğini de sağladığı belirlenmiştir (Fornell & Larcker, 1981).

**Tablo 3: Birleşme Geçerliliği ve İç Tutarlılık Güvenilirliği Test Sonuçları**

Değişken	Madde	Madde Yüğü	Cronbach Alfa	CR	AVE
<b>KN</b>	KN1	1,000	1,000	1,000	1,000
<b>GN</b>	GN 1	0,895	0,772	0,897	0,814
	KN 2	0,910			
<b>MO</b>	MO 1	0,902	0,937	0,953	0,801
	MO 2	0,918			
	MO 3	0,899			
	MO 4	0,925			
	MO 5	0,827			
<b>GF</b>	GF 1	0,852	0,951	0,960	0,773
	GF 2	0,868			
	GF 3	0,894			
	GF 4	0,898			
	GF 5	0,909			
	GF 6	0,846			
	GF 7	0,888			
<b>İİ</b>	İİ 1	0,859	0,940	0,951	0,736
	İİ 2	0,871			
	İİ 3	0,880			
	İİ 4	0,858			
	İİ 5	0,805			
	İİ 6	0,860			
	İİ 7	0,868			

*KN: Konfor, GN: Güvenlik, MO: Müşteri Odaklılığı, GF: Güvenilir Finansal İmaj, İİ: İyi İşveren*

**Tablo 4: Ayrışma Geçerliliği Test Sonuçları**

n= 782	KN	İİ	MO	GF	GN
KN	<b>1,000</b>				
İİ	0,625	<b>0,858</b>			
MO	0,683	0,817	<b>0,895</b>		
GF	0,698	0,838	0,794	<b>0,879</b>	
GN	0,751	0,707	0,759	0,727	<b>0,902</b>

¶ Parantez içindeki değerler AVE'nin karekök değerleridir

KN: Konfor, GN: Güvenlik, MO: Müşteri Odaklılığı, GF: Güvenilir Finansal İmaj, İİ: İyi İşveren

#### 4.2. Tanımlayıcı İstatistikler

IBM SPSS İstatistik 25 paket programı ile hesaplanan ortalamalara göre, bankacılık ürünleri kapsamında hissedilen güvenlik, konfor faydasından güçlü olarak tespit edilmiştir (= 3,49, = 3,75). Buna ek olarak, bankaların müşteri odaklılığı, güvenilir finansal imajları ve iyi işveren imajları benzer seviyede ve yüksek olarak ortaya çıkmıştır (= 3.62, = 3.59, = 3.53).

#### 4.3. Model Testi

Tablo 5 model testine ilişkin toplam etki sonuçlarını göstermektedir. Endojen değişkenler (güvenilir finansal imaj ve iyi işveren imajı) için hesaplanan tahmin gücü katsayısının sıfırdan büyük olması nedeniyle (> 0), araştırma modelinin, iyi bir tahmin gücüne sahip olduğu belirlenmiştir (Hair vd., 2014). Ayrıca, değişkenler arasındaki VIF (Variance Inflation Factor) değerlerinin eşik değer olan 5'in altında olması nedeniyle doğrusallık probleminin de olmadığı anlaşılmıştır (Hair vd., 2014).

Müşteri odaklılığının güvenilir finansal imaj ve iyi işveren algısı üzerindeki toplam etkisini hesaplamak için modelden aracı değişkenler çıkarılarak model test edilmiştir. Test sonucunda müşteri odaklılığının güvenilir finansal imajı ( $\beta = 0,810$   $p < 0,001$ ) ve iyi işveren algısını ( $\beta = 0,833$   $p < 0,001$ ) etkilediği tespit edilmiştir. Böylece, H1 ve H2 desteklenmiştir. İkinci aşamada aracı değişkenler modele dâhil edilerek yol katsayılarının anlamlılığı test edilmiştir. Buna göre, müşteri odaklılığının algılanan konfor ve güven üzerinde güçlü bir etkisi bulunmaktadır (=0,683,  $p < 0,001$ ; =0,760,  $p < 0,001$ ). R<sup>2</sup> değerleri incelendiğinde, müşteri odaklılığının algılanan konforu % 47, algılanan güvenliği ise %58 düzeyinde açıkladığı görülmüştür. Buna göre, H3 ve H4 kabul edilmiştir. Ayrıca, algılanan konforun güvenilir finansal imaja (=0,204,  $p = 0,001$ ); algılanan güvenliğin ise hem güvenilir finansal imaja hem de iyi işveren algısına etkisi olduğu belirlenmiştir (=0,173,  $p = 0,005$ ; =0,162,  $p = 0,007$ ). R<sup>2</sup> değerlerine göre, müşteri odaklılığının, konforun ve güvenliğin güvenilir finansal imajı % 71, iyi işveren algısını ise %70 düzeyinde açıkladığı tespit edilmiştir.

**Tablo 5: Toplam Etkiler**

Değişkenler	Standardize β	SD	t	p	R <sup>2</sup>	Q <sup>2</sup>	VIF
MO→KN	.683	.034	20.259	<b>.000</b>	.466	.453	1.000
MO→GN	.760	.029	26.321	<b>.000</b>	.578	.445	1.000
MO→GF	.540	.061	8.893	<b>.000</b>			2.555
KN→GF	.204	.061	3.325	<b>.001</b>	.706	.499	2.421
GN→GF	.173	.061	2.809	<b>.005</b>			3.062
MO→İİ	.675	.052	13.099	<b>.000</b>			2.555
GN→İİ	.162	.060	2.696	<b>.007</b>	.699	.478	3.062
KN→İİ	.044	.041	.908	.365			2.421

Değişkenler arası ilişkilerin anlamlı çıkması nedeniyle, konfor ile güvenliğin aracılık rolünün olduğu açıkça görülmektedir (Preacher & Hayes, 2008). Bu değişkenlerin paralel aracılık etkilerini gösteren dolaylı etkilere yönelik veriler Tablo 6’da sunulmuştur. Buna göre, algılanan konforun müşteri odaklılık ile güvenilir finansal imaj arasındaki ilişkide ( $r = 0,143$ ,  $p < 0,001$ ); algılanan güvenliğin ise hem müşteri odaklılık ile güvenilir finansal imaj arasındaki ilişkide, hem de müşteri odaklılık iyi işveren algısı arasındaki ilişkide aracılık rolü olduğu belirlenmiştir ( $r = 0,124$ ,  $p = 0,006$ ;  $r = 0,133$ ,  $p = 0,002$ ). Diğer yandan, tespit edilen üç aracılık rolü için VAF (Variance Accounted For) katsayısı hesaplanmıştır (Doğan, 2018). VAF katsayısı aracılık etkisi kontrol değeridir ve dolaylı etkinin dolaylı etki ile doğrudan etkinin toplamına bölünmesi ile bulunmaktadır. VAF değeri %20’den küçük ise herhangi bir aracı etkinin olmadığı, değer %20 ile %80 arasında ise kısmi aracılık etkisinin mevcut olduğu, %80’den büyük ise tam aracılık etkisinin gözlemlendiği belirtilir (Hair vd., 2014). MO® KN®GF, MO® GN® İİ ve MO® GN® GF yolları için VAF katsayıları sırasıyla 0,558, 0,535 ve 0,528 olması nedeniyle tüm yollarda kısmi aracılık rolü olduğu belirlenmiştir. Buna bağlı olarak H5, H6 ve H8 kabul edilirken; H7 reddedilmiştir.

**Tablo 6: Dolaylı Etkiler**

Değişken	Standardize β	SD	t	p
MO→KN→İİ	.030	.029	1.023	.307
MO→GN→İİ	.124	.045	2.772	<b>.006</b>
MO→KN→GF	.143	.037	3.868	<b>.000</b>
MO→GN→GF	.133	.042	3.169	<b>.002</b>

## 5.Tartışma ve Sonuç

Günümüzde müşteri odaklılık özellikle bankacılık hizmetleri kapsamında en kabul gören yaklaşımlardan biri haline gelmiştir. 90lı yıllardan bu yana süren müşteri odaklılığın öncülleri ve sonuçları kapsamında yürütülen araştırmalar incelendiğinde ise, bankacılık hizmetlerini ele alan araştırmaların oldukça az olduğu ve literatürdeki bu boşluğu doldurmadığı görülmüştür. Dolayısıyla bu araştırmanın amacı, müşteri odaklılığı ile güvenilir finansal imaj ve iyi işveren algısı arasındaki ilişkilerde konfor ve güvenliğin paralel aracılık rolünü analiz etmektir.

Elde edilen bulgulara göre, müşteri odaklılığı paydaşların gözünde bankaların hem güvenilir finansal imajını, hem de iyi işveren imajını güçlendiren oldukça önemli bir yapıtaşdır. Çalışmada Appiah-Adu (1997) ve Bhuian'ın (1997) bulgularından farklı olarak bu çalışmada, müşteri odaklılığı yüksek olan bankaların daha güvenilir bir finansal imajı olduğu belirlenmiştir. Diğer yandan, literatürde müşteri odaklılığın işveren imajına etkisini doğrudan araştıran hiçbir araştırmaya rastlanmamıştır. Palmer & Bejou (1994) uzmanlık ile müşteri odaklılık arasındaki ilişkiye değinse de, esas olarak müşteri odaklılığın iyi işveren algısını kuvvetlendireceği düşünülmektedir. Özellikle elektronik bankacılık hizmetlerinin paydaşlara yüklediği riskler, uzun süreli ilişkilerin geliştirilmesini zorlaştırmaktadır. Uzun süreli ilişkilerin geliştirilmesi için, müşterileri ilişkilerinin mükemmelleştirilmesi kadar, gerekli altyapıların geliştirilmesi ile müşteri temas düzeyi yüksek çalışanların en iyilerinin işe alınması da artan rekabetin içinde stratejik bir pozisyon kazanabilmek için temel gerekliliklerden biri haline gelmiştir. Elde edilen sonuçlar bu beklentiyi doğrulamaktadır.

Müşteri odaklılık yeni ve fayda sunan ürünler geliştirmeyi gerektirmektedir. Bankacılık hizmetleri doğası gereği fonksiyonel fayda sunan hizmetlerdir. Ürünlerin ve hizmetlerin algılanan konfor ve güvenlik düzeyi kurumsal markaya yönelik izlenimleri doğrudan etkileyeceği düşünülmektedir. Nitekim araştırma bulguları müşteri odaklılığın algılanan konfor düzeyini artırdığını, algılanan konforun da güvenilir finansal imajı güçlendirdiğini göstermektedir. Ayrıca, bankalar müşteri odaklı oldukça, bankanın sunduğu ürün ve hizmetlerin daha güvenli olduğu algısının geliştiği, algılanan güvenliğin ise hem güvenilir güçlü finansal imajı hem de iyi işveren algısını desteklediği anlaşılmıştır.

Bu araştırma, önümüzdeki 5 yıl içinde bankaların temel hedef kitlesi olacak 18-25 yaş arası genç tüketicileri yoğun olarak içermektedir. Bu yaş grubunun birçok ülkede özellikle finansal kuruluşlara yönelik araştırmalarda büyük dikkat çektiği belirtilmiştir (örn. Feldman, 1999; Foscht vd., 2009; Harrison, 1994; Josefowicz, 2003; Mokhlis, 2009; Speed & Smith, 1992; Tank & Tyler, 2005; Thwaites & Vere, 1995). Bu grubun algılamalarına yönelik geliştirilecek stratejilerin, dijitalleşen bankacılık sektörünün yakın gelecekteki rekabetçi konumunu belirleyeceği düşünülmektedir. Sonuçların gösterdiği gibi, bankacılık hizmetleri genç paydaşların farklı beklentilerine bağlı olarak kavramsal değişikliklerle karşı karşıya kalmıştır. Finansal başarının ve kazanımların önemli olduğu kadar, iyi işveren imajının da tüm kritik paydaşların gözünde önemli olduğu ortaya çıkmıştır. Negara-Malezya Bankası Yıllık Raporu'na (Bank Negara Malaysia, 2008) göre, genç nesillerin erişilebilirlik, müşteri ilişkileri, ihtiyaçların anlaşılması ve temel banka süreçleri açısından talep ettiği finansal hizmetler için yeni çözümlere ihtiyaç duyulmaktadır. Hizmet sunum sisteminin yeniden yapılandırılması, kurumsal imajın inşasına paralel olarak yapılması gerektiği düşünülmektedir. Çünkü araştırma sonuçları genç tüketicilerin banka seçiminde itibar ve imajın önemli faktörler olduğunu ortaya koymaktadır (Tank & Tyler, 2005).

Bu araştırmanın tasarımı sırasında, bankacılık hizmetlerinin işlevsel faydasının marka imajının değerlendirilmesinde finansal risk algısının yüksek olması nedeniyle sembolik faydadan daha baskın olması beklenmiştir. Her ne kadar bu ampirik çalışma, Türk finansal sisteminde işveren marka imajı üzerinde özellikle yeni bakış açıları sunsa da gelecekteki çalışmaların algılanan sembolik faydaların aracılık etkileri gibi ek sorunları incelemesi önerilmektedir. Ayrıca, örneklem sadece Ankara ilinde ikimete eden müşterilerden oluşmaktadır.



Kırsal bölgelerin de araştırma örneklemeine dâhil edilmesi yoluyla daha genellenebilir sonuçlar alınabileceği düşünülmektedir. Gelecekte yapılacak araştırmaların 18-25 yaş aralığı dışında, dijital bankacılık işlemlerinde zorluk yaşayabilecek 60 yaş ve üstü grubun da kendi içinde incelenmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu kişiler kapsamında, ürün güvenliği ve konfor algısını güçlendirecek alternatif stratejiler geliştirilmelidir.

### **Kaynakça**

- Appiah-Adu, K. (1997). Market orientation and performance: Do the findings established in large firmshold in the small business sector?. *Journal of Euromarketing*, 6(3), 1-26.
- Appiah-Adu, K. & Singh, S. (1998). Customer orientation and performance: A study of SMEs. *Management Decision*, 36(6), 385-99.
- Bagozzi, R. P. & Yi, Y. (1988) On the evaluation of structural equation models. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Bank Negara Malaysia (2008). Annual report of Bank Negara 2008. Bank Negara Malaysia, Kuala Lumpur.
- Bendapudi, N. & Bendapudi, K. (2005). Creating the living brand. *Harvard Business Review*, 83(5), 124-134.
- Berger, A. N. (2003). The economic effects of technological progress: Evidence from the banking industry. *Journal of Money, Credit and Banking*, 141-176.
- Berry, L. L. (1995). Relationship marketing of services, growing interest, emerging perspectives. *Journal of Academy of Marketing Science*, 23(4), 236-45.
- Beverland, M. (2001). Creating value through brands: The ZESPRITM kiwi fruit case. *British Food Journal*, 103(6), 383-399.
- Bhuian, S. N. (1997). Exploring market orientation in banks: An empirical examination in Saudi Arabia. *Journal of Services Marketing*, 11(5), 317-328.
- Bitner, M. J. (1992). Servicescapes: The impact of physical surroundings on customers and employees. *Journal of Marketing*, 56(2), 57-71.
- Brynjolfsson, E. & Hitt, L. M. (2000). Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 23-48.
- Cebeci, İ. & Çabuk, Z. (2016). Tüketicilerin banka tercihini etkileyen faktörlerin belirlenmesi: Giresun’da bir araştırma. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8(14), 57-66.
- Chin, W. W., Marcolin, B. L. & Newsted, P. R. (1996). A partial least squares latent variable modelling approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and voice mail emotion/adoption study. 17th International Conference on Information Systems, December 16-18, Cleveland, OH.
- Chung, S. Y., Schneeweis, T. & Eneroth, K. (1999). Corporate reputation and investment performance: The UK and US experience. Available at SSRN 167629.
- Cravens, D. W. (1994). *Strategic marketing*. IL: Irwin, Homewood.
- Crosby, L. A., Evans, K. R. & Cowles, D. (1990). Relationship quality in services selling: An interpersonal influence perspective. *Journal of Marketing*, 54(3), 68-81.
- De Chernatony, L. & Segal-Horn, S. (2003). The criteria for successful services brands. *European Journal of Marketing*, 37(7/8), 1095-1118.
- Deshpande, R., Farley, J. & Webster, F. E. Jr. (1993). Corporate culture, customer orientation, and innovativeness in Japanese firms: A quadrad analysis. *Journal of Marketing*, 57, 23-37.

- Doğan, D. (2018). SmartPLS ile veri analizi. US: Charleston SC.
- Dorsch, M. J., Swanson, S. R. & Kelley, S. W. (1998). The role of relationship quality in the stratification of vendors as perceived by customers. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 26(2), 128-142.
- Dowling, G. R. & Uncles, M. (1997). Do customer loyalty programs really work?. *Sloan Management Review*, 38(4), 71-82.
- Feldman, J., Johnson, P., Kuhn, D. & Murphy, B. (1999). Back-to-school buying guide. *Money*, 28(9), 165-168.
- Filbeck, G., Gorman, R. & Preece, D. (1998). Fortune's most admired firms: An investor's perspective. *Studies in Economics and Finance*, 18(2), 74-93.
- Filbeck, G. & Preece, D. (2003). Fortune's best 100 companies to work for in America: Do they work for shareholders?. *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(5-6), 771-797.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Foscht, T., Schloffer, J., Maloles III, C. & Chia, S. L. (2009). Assessing the outcomes of generation-Y customers' loyalty. *International Journal of Bank Marketing*, 27(3), 218-241.
- Fryxell, G. E. & Wang, J. (1994). The fortune corporate 'reputation' index: Reputation for what?. *Journal of Management*, 20, 1-14.
- Greenley, G. E. (1995). Market orientation and company performance: Empirical evidence from UK companies. *British Journal of Management*, 6(1), 1-13.
- Haenlein, M. & Kaplan, A. M. (2004). A beginner's guide to partial least squares analysis. *Understanding Statistics*, 3(4), 283-297.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hair, J. F., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Hair Jr, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L. & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) an emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106-121.
- Harrison, T. S. (1994). Mapping customer segments for personal financial services. *International Journal of Bank Marketing*, 12(8), 17-25.
- Hart, S. & Murphy, J. (1998). *Brands: The new wealth creators*. Basingstoke: Macmillan Business.
- Heaney, J. G. (2007). Generations X and Y's internet banking usage in Australia. *Journal of Financial Services Marketing*, 11(3), 196-210.
- Hennig-Thurau, T. (2004). Customer orientation of service employees: Its impact on customer satisfaction, commitment, and retention. *International Journal of Service Industry Management*, 15(5), 460-478.
- Ind, N. (1997). *The corporate brand*. Basingstoke: Macmillan Business.
- Ind, N. (1998). An integrated approach to corporate branding. *The Journal of Brand Management*, 5(5), 323-329.
- Jaworski, B. J. & Kohli, A. K. (1993). Market orientation: Antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Josefowicz, M. (2003). *Gen-Y college students, financial services, and the web*. New York, NY: Celent.

- King, C. & Grace, D. (2005). Exploring the role of employees in the delivery of the brand: A case study approach. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 8(3), 277-295.
- Kozak, S. (2005). The role of information technology in the profit and cost efficiency improvements of the banking sector. *Journal of Academy of Business and Economics*, 2(1), 34-38.
- Kumar, K., Subramanian, R. & Yauger, C. (1998). Examining the market orientation-performance relationship: A context-specific study. *Journal of Management*, 24(2), 201-233.
- La, K. V. & Kandampully, J. (2004). Market oriented learning and customer value enhancement through service recovery management. *Managing Service Quality*, 14, 390-400.
- Lee, M. C. (2009). Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit. *Electronic Commerce Research and Applications*, 8(3), 130-141.
- Lewis, B. R. & Bingham, G. H. (1991). The youth market for financial services. *International Journal of Bank Marketing*, 9(2), 3-11.
- Macintosh, G. (2007). Customer orientation, relationship quality, and relational benefits to the firm. *Journal of Services Marketing*, 21(3), 150-159.
- Mokhlis, S. (2009). An investigation of consumer decision-making styles of young-adults in Malaysia. *International Journal of Business Management*, 4(4).
- Moroko, L. & Uncles, M. (2008) Characteristics of successful employer brands. *Journal of Brand Management*, 16(3), 160-175.
- Mosley, R. W. (2007). Customer experience, organizational culture and the employer brand. *Journal of Brand Management*, 15(2), 123-134.
- Narver, J. C. & Slater, S. F. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*, 54(4), 20-35.
- Ndubisi, N. O. & Chan, K. W. (2005). Factorial and discriminant analyses of the underpinnings of relationship marketing and customer satisfaction. *International Journal of Bank Marketing*, 23(3), 542-557.
- Nunnally, J. C. & Bernstein, I. H. (1994). *Psychological theory*. New York: MacGraw-Hill.
- Palmer, A. & Bejou, D. (1994). Buyer-seller relationships: A conceptual model and empirical investigation. *Journal of Marketing Management*, 10(6), 495-512.
- Podolny, J. M. & Phillips, D. J. (1996). The dynamics of organizational status. *Journal of Industrial and Corporate Change*, 5, 453-471.
- Preacher, K. J. & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879-891.
- Raju, P. S. & Lonial, S. C. (2002). The impact of service quality and marketing on financial performance in the hospital industry: An empirical examination. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 9(6), 335-348.
- Roberts, P. W. & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, 23, 1077-1093.
- Rose, C. & Thomsen, S. (2004). The impact of corporate reputation on performance: Some Danish evidence. *European Management Journal*, 22(2), 201-210.
- Rotchanakitumnuai, S. & Speece, M. (2003). Barriers to internet banking adoption: A qualitative study among corporate customers in Thailand. *International Journal of Bank Marketing*, 21(6-7), 312-323.

- Saxe, R. & Weitz, B. A. (1982). The SOCO scale: A measure of the customer orientation of salespeople. *Journal of Marketing Research*, 19(3), 343-351.
- Sin, L. Y., Alan, C. B., Heung, V. C. & Yim, F. H. (2005). An analysis of the relationship between market orientation and business performance in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 24(4), 555-577.
- Solnet, D. (2006). Introducing employee social identification to customer satisfaction research: A hotel industry study. *Managing Service Quality: An International Journal*, 16(6), 575-594.
- Speed, R. & Smith, G. (1992). Retail financial services segmentation. *The Services Industries Journal*, 12(3), 368-83.
- Srivastava, R. K., McInish, T. H., Wood, R. A. & Capraro, A. J. (1997). The value of corporate reputation: Evidence from the equity markets. *Corporate Reputation Review*, 1(1), 62-68.
- Tank, J. & Tyler, K. (2005). UK student banking revisited: Influences and the decision-making process. *Journal of Financial Services Marketing*, 10(2), 152-164.
- Thwaites, D. & Vere, L. (1995). Bank selection criteria – a student perspective. *Journal of Marketing Management*, 11(1-3), 133-149.
- Türkyılmaz, A. & Özkan, C. (2007). Development of a customer satisfaction index model: An application to the Turkish mobile phone sector. *Industrial Management & Data Systems*, 107(5), 910-925.
- Vázquez, R., Del Rio, A. B. & Iglesias, V. (2002). Consumer-based brand equity: Development and validation of a measurement instrument. *Journal of Marketing Management*, 18(1/2), 27-48.
- Vergin, R. C. & Qoronfleh, M. W. (1998). Corporate reputation and the stock market. *Business Horizons*, 41(1), 19-27.
- Waddock, S. A. & Graves, S. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18, 303.
- Walsh, G. & Beatty, S. (2007). Customer-based corporate reputation of a service firm: Scale development and validation. *Journal of Marketing Science*, 35, 127-145.
- Wilden, R., Gudergan, S. & Lings, I. (2010). Employer branding: Strategic implications for staff recruitment. *Journal of Marketing Management*, 26(1-2), 56-73.
- Wright, N. D., Pearce, J. W. & Busbin, J. W. (1997). Linking customer service orientation to competitive performance: Does the marketing concept really work?. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 5(4), 23-34.
- Xue, M., Hitt, L. M. & Chen, P. Y. (2011). Determinants and outcomes of internet banking adoption. *Management Science*, 57(2), 291-307.
- Yılmaz, V., Çelik, H. E. & Depren, B. (2007). Devlet ve özel sektör bankalarındaki hizmet kalitesinin karşılaştırılması: Eskişehir örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(2), 234-48.
- Zameer, H., Tara, A., Kausar, U. & Mohsin, A. (2015). Impact of service quality, corporate image and customer satisfaction towards customers' perceived value in the banking sector in Pakistan. *International Journal of Bank Marketing*, 33(4), 442-456.
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.

## EXTENDED SUMMARY

### Research Questions & Purpose

This research aims to analyze the parallel mediating roles of the comfort and the safety of banking products/ services on the relationship among customer orientation, good employer image, and reliable financial image. Within the context of traditional perspective, most managers believe that a strong and reliable financial image will strengthen both the perceived functional utility of products/ services and perceived customer orientation. However, thanks to the good employer image, the recruitment of the best professionals in the industry also allows the development of unique products/ services and customer experience (Bendapudi & Bendapudi, 2005). Therefore, to provide a unique experience based on interpersonal interactions depending on the expectations of stakeholders, it is necessary to be not only a financially reliable corporate brand (Sin et al., 2005) but also to provide a good employer brand image (Bendapudi & Bendapudi, 2005).

### Literature Review

Most of the studies conducted since the 90s show that there is a positive relationship between customer orientation and financial performance, which is one of the main organizational goals of businesses. However, studies on this assumption within the scope of financial services are quite limited. Some research results reveal that businesses with strong reputations, which can be also accepted as customer-oriented, earn more income, have a higher market value of stocks, and have sustainable growth potential (Chung et al., 1999; Filbeck et al., 1998; Filbeck & Preece, 2003; Fryxell & Wang, 1994; Podolny & Phillips, 1996; Roberts & Dowling, 2002; Rose & Thomsen, 2004; Srivastava et al., 1997; Vergin & Qoronfleh, 1998). On the other hand, there is no study in the literature examining the effect of customer orientation on employer image. Factors associated with functional utility in banking services are the precursors that attract the attention of potential customers (Zameer et al., 2015). For example, strategies related to mobile and internet banking systems focus on the “accuracy”, “speed”, “comfort” and “security” of transactions. In addition, although trust and satisfaction are considered as the basic components of customer orientation (Dorsch et al., 1998; Palmer & Bejou, 1994), it has been stated that expertise (Palmer & Bejou, 1994) is also related to customer orientation.

### Methodology

After the determination of scales, a questionnaire form was developed that composed of three parts. The first section contains demographic information including gender, age, marital status, education level, income level, employment status, and stakeholder group information. In the second part, the adapted items of Consumer-Based Brand Equity Scale (Vázquez et al., 2002) are preferred to measure the functional utility of banking products/ services. In the third part, Customer Orientation, Good Employer, and Reliable and Financially Strong Business sub-scales of Customer-Based Corporate Reputation Scale developed by Walsh and Beatty (2007) were used. During the research, the questionnaire was conducted to 846 participants by using the convenience sampling method, but 64 of them were excluded from the sample due to the presence of unanswered statements and incorrect answers given to the control questions. Structural equation modeling was preferred in the analysis of the research model. The data were analyzed using the SmartPLS 3.2.8 statistical program, which employs the partial least squares approach.

## **Results and Conclusions**

According to the findings, customer orientation strengthens both the reliable financial image of banks and good employer image. Unlike the findings of Appiah-Adu (1997) and Bhuian (1997), it revealed that banks with higher customer orientation predispose to have more reliable financial image. In addition, customer orientation requires developing new and beneficial products/ services. As it is thought, the perceived comfort and safety level of the banking products and services directly affect the corporate brand image. Research findings show that customer orientation increases the perceived comfort, and then perceived comfort strengthens the reliable financial image. In addition, the customer orientation enhances the perceived safety of products and services, and perceived safety supports both a reliable strong financial image and a good employer image.

Araştırma Makalesi / Research Article

## TURİZMDE YEŞİL PAZARLAMA UYGULAMALARI: MAVİ BAYRAK VE YEŞİL YILDIZIN TURİSTLERİN KONAKLAMA TERCİHLERİNE ETKİSİ

İlknur ZEYDAN 

Karabük Üniversitesi, Karabük (ilknur.oral@beun.edu.tr)

Prof. Dr. Ahmet GÜRBÜZ 

Karabük Üniversitesi, Karabük (agurbuz@karabuk.edu.tr)

### ÖZET

*Bu çalışmada, mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketinin konaklama verileri üzerindeki etkisi incelenmiştir. 2019 yılı sonu resmi turizm istatistikleri kullanılmıştır. Hem mavi bayraklı plaja hem de yeşil yıldızlı konaklama tesisine sahip 14 il çalışma kapsamındadır. Mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketleri ile konaklama verileri arasındaki ilişkinin varlığına korelasyon analizi uygulanarak bakılmıştır. Çalışma sonucunda, eko etiketleri varlığı ile tesise geliş sayısı, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranı verilerinin arasında pozitif yönlü orta ve yüksek korelasyonlar tespit edilmiştir. Böylelikle, mavi bayrak ve yeşil yıldız gibi eko etiketlerin kullanımının yaygınlaşması ile turizm faaliyetleri olumlu bir şekilde etkilenecektir.*

**Anahtar Kelimeler:** Yeşil Pazarlama, Mavi Bayrak, Yeşil Yıldız, Turizm, Konaklama.

## GREEN MARKETING PRACTICES IN TOURISM: EFFECT OF BLUE FLAG AND GREEN STAR ON ACCOMMODATION PREFERENCES OF TOURISTS

### ABSTRACT

*In this study, the existence of the relationship between blue flag and green star eco labels and accommodation data was investigated. Official tourism statistics of the end of 2019 were used. 14 provinces with both a blue flag beach and a green star accommodation facility are included in the study. The existence of the relationship between blue flag and green star eco tags and accommodation data was examined by correlation analysis. As a result of the study, positive medium and high correlations were found between the presence of eco labels and the number of arrivals, overnight stays, average stay and occupancy rate data. Thus, with the widespread use of eco labels such as blue flags and green stars, tourism activities will be positively affected.*

**Keywords:** Green Marketing, Blue Flag, Green Star, Tourism, Accommodation.

## **1.Giriş**

Sürdürülebilir kalkınma kavramı ilk kez “Ortak Geleceğimiz” raporunda, “gelecek kuşakların ihtiyaçlarını tehlikeye atmadan şimdiki neslin ihtiyaçlarını karşılamak için kalkınmak” olarak tanımlanmıştır (WCED,1987).Sürdürülebilir turizm ise turizm faaliyetlerinin ekonomiye, çevreye ve topluma fayda sağlaması olarak tanımlanabilir (Tosun, 2001:290). Sürdürülebilir turizm hedefine ulaşmak için turist sayısı ve turizm gelirleri artırılırken, toplumsal faydanın sağlanması ve çevresel etkilerin de mümkün olduğunca en aza indirilmesi gerekmektedir. Turizm faaliyetlerinin çevre ile uyumlu bir şekilde devam ettirilebilmesi için eko etiketlerden faydalanılmaktadır. Bir yeşil pazarlama aracı olan eko etiketler hem çevre yönetiminin yapılmasını sağlamakta hem de rekabet avantajı sağlamaktadırlar (Ertaş vd., 2018:115; Fışkın vd., 2016:225; Korkmaz & Atay, 2017:122). Dolayısıyla, eko etiketlerin turizm sektöründe ne kadar karşılık bulduğunun belirlenmesi ve bu eko etiketlerin konaklama üzerinde etkisinin olup olmadığının araştırılması oldukça önemlidir.

Bu çalışmada, ülkemiz turizm sektöründeki yaygın iki yeşil pazarlama uygulaması olan mavi bayrak ve yeşil yıldız konaklama süresine etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketleri ile işletme belgeli konaklama tesislerinin temel verileri (tesislere geliş, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranları) arasında herhangi bir ilişkinin olup olmadığı incelenmiştir. Çalışmanın amacı, mavi bayraklı plajlara ve yeşil yıldızlı otellere sahip olan şehirlerdeki “tesise geliş sayısı”, “geceleme”, “ortalama kalış süresi” ve “doluluk oranı (%)” arasında herhangi bir ilişkinin olup olmadığının bulunmasıdır. Mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketlerinin konaklama verilerine etkileri ilk kez bir arada incelenmiştir. Bu çalışmadan elde edilecek bulguların ülkemiz turizm sektöründeki yeşil pazarlama literatürüne katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Yedi bölümden oluşan bu çalışmanın literatür taraması bölümünde yeşil pazarlama ve eko etiket kavramları ile mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketleri ile ilgili literatürdeki çalışmalardan bahsedilmiştir. Çalışmanın yöntem bölümünde, konaklama verileri ile mavi bayraklı plaj ve yeşil yıldızlı otel sayılarına ilişkin verileri nasıl temin edildiği açıklanmıştır. Verilerin incelenmesinde kullanılan metot ve elde edilen bulgular, analiz ve bulgular bölümünde yer almaktadır. Elde edilen bulguların tartışılması ve sonuçların yorumlanması bir sonraki bölümde yapılmıştır. Son olarak çalışma, kısıtlar ve öneriler bölümü ile bitmektedir.

## **2.Literatür Taraması**

Her türlü insan faaliyeti sonucunda ortaya çıkan ve istenmeyen etkilerinden birisi çevresel problemlerdir. Çevre kirliliğine daha az neden olacak ürün ve hizmet geliştirilmesi, temiz üretim olarak adlandırılmaktadır (Yücel & Ekmekçiler, 2008:324). Tüketici istek ve gereksinimlerinin karşılanması için gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerinin, çevre kirliliğini ve kaynak tüketimini en aza indirecek şekilde uygulanmasına yeşil pazarlama denilmektedir (Chin vd., 2018:263; Erbaşlar, 2012:95). Diğer bir deyişle yeşil pazarlama, tüketici ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla doğa ile dost olan ürün ve hizmet geliştirmektir. Üretilen ürünün eko etiket standartlarını sağlaması, o ürünün çevre dostu olduğunun göstergesidir. Eko etiket olan yeşil yıldız ve mavi bayrak uygulaması, tüketiciler tarafından çevre dostu uygulamalar olarak algılanmaktadır (Yücel & Ekmekçiler, 2008:328). Yeşil pazarlama, tüketicilerin artan çevre bilgisinin, tüketim alışkanlıklarında ve satın alma tercihlerinde rol oynadığı düşüncesine



dayanmaktadır. Yeşil pazarlama, sürdürülebilir kalkınmanın önemli bir parçasıdır ve her sektörde olduğu gibi turizm sektöründe de karşılık bulmaktadır. Chin vd. (2018:261), yeşil pazarlama araçlarının, kırsal turizm bölgelerinde satın alma tercihleri arasında anlamlı ve pozitif şekilde ilişkili olduğunu belirtmiştir. Otellerin büyüklüğü arttıkça yeşil pazarlama uygulamaları da artmaktadır (Korkmaz & Atay, 2017:121). Muğla'daki 4 ve 5 yıldızlı otellerde yapılan bir çalışmada yeşil pazarlama stratejilerinin rekabet avantajına etkisi olduğu tespit edilmiştir (Akdemir & Akbulut, 2019:1676).

Turizm sektörü, çevre ile etkileşim halindedir. Turizm, hem çevresel faktörlerden etkilenmekte hem de çevreyi etkilemektedir. Turizm sektörü plajları, milli parkları ve koruma altındaki alanları kullanmakta ve bu bölgelerde çevresel etkiler görülmektedir (Blackman et al., 2014:41). Özellikle kitle turizminin sıklıkla kullandığı plajlarda su kirliliği, katı atıklar ve gürültü kirliliği sıklıkla karşılaşılan sorunlardır (Lucrezi et al., 2015:211). Bununla birlikte, konaklama ve her türlü ulaştırma faaliyetleri de çevre kirliliğine yol açmaktadır (Güneş, 2011:46). Oteller, yüksek oranda su ve enerji tüketimi ile atık oluşumunun gerçekleştiği yerlerdir. Turizm faaliyetlerinin sağlıklı olarak sürdürülebilmesi için kirletilmemiş çevre koşullarına ihtiyaç vardır. Turizm, temiz çevreye bağlı olduğu için (Doğan & Ertaş, 2018:218) çevresel etkilerin en aza indirilmesi oldukça önemlidir. Çevre dostu yönetim sergileyen turizm bölgelerine duyulan ilgi her geçen gün artmaktadır (Güneş, 2011:47). Turizmin sürdürülebilir hale getirilebilmesi için çevreye olan zararlı etkileri azaltacak çevre akreditasyonları geliştirilmeye çalışılmıştır (Fraguell et al., 2016:884). Eko etiketler, sosyal ve çevresel etkileri en aza düşürmeyi, üst düzeyde çevre yönetimini amaçlamaktadır. 2020 yılı Eylül ayı itibariyle "ecolabelindex.com" web sitesi, turizm kategorisinde dünya genelinde 51 tane eko etiketin yer aldığını belirtmektedir (Eco Label, 2020).

Eko etiketlerden ilki ve en çok bilineni deniz kıyılarını kapsayan "Mavi Bayrak"tır. Mavi bayrak, Uluslararası Çevre Eğitim Vakfı (Foundation for Environmental Education - FEE) tarafından ilk kez 1985 yılında uygulamaya konulmuştur (Fraguell et al., 2016:885; Klein & Dodds, 2017:1). 2019 yılı itibariyle 47 ülkede uygulanmaktadır (FEE, 2020). Mavi bayrak, plaj ve deniz çevresinin korunmasına katkı sağlamaktadır (Geldenhuis & Van der Merwe, 2014:2). Mavi bayrak eko etiketi ile ilgili faaliyetler ülkemizde Türkiye Çevre Eğitim Vakfı (TÜRÇEV) tarafından yürütülmektedir. Belirli kriterleri yerine getiren plajlar mavi bayrak alabilmektedirler. 2018 yılı itibariyle plajlar için 29'u zorunlu olmak üzere 33 kriter vardır. Plajlar için kriterler çevre eğitimi ve bilgilendirme, yüzme suyu kalitesi, çevre yönetimi ile can güvenliği ve hizmetler başlıkları altında 4 kategoride toplanmıştır (Fışkın vd., 2016:234). Mavi bayrak başvurusu her yıl Eylül/Kasım döneminde yerel yönetimler tarafından yapılmakta, Ocak/Şubat döneminde ulusal, Nisan ayında da uluslararası jüri tarafından değerlendirilmektedir. 1 yıllığına mavi bayrak ödülü almaya hak kazananlar ise Mayıs ayında ilan edilmektedir (Pencarelli et al., 2016:29). 2019 yılında ülkemizde 17 ilde toplam 463 plaj, mavi bayrak almaya hak kazanmıştır (KTB, 2020b).

Ülkemizde, turizm sektöründe kullanılan bir diğer eko etiket ise "Yeşil Yıldız"dır. İlk kez, 1993 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından çevreye duyarlı tesislere verilen "Yeşil Çam" simgesi daha sonra "Turizm İşletmesi Belgeli Konaklama Tesislerine Çevreye Duyarlı Konaklama Tesisi Belgesi Verilmesine Dair 2008/3 no'lu Tebliğ" in yayımlanması ile "Yeşil Yıldız" olarak verilmeye başlanmıştır. 19.06.2017 tarih ve 30101 sayılı Resmî

Gazete’de yayımlanan “Çevreye Duyarlı Konaklama Tesisi Belgesi Verilmesine Dair Tebliğ” ile de bir önceki tebliğ yürürlükten kalkmış ye ye yeşil yıldız verilmesi için kılavuz kriterler yeni tebliğe göre düzenlenmeye başlanmıştır (KTB, 2017). Bu tebliğin amacı çevreyi korumak, çevre bilincini arttırmak, konaklama tesislerinin çevreye duyarlı olarak yaptıkları çalışmalarını teşvik ederek özendirme ve yapılan çalışmaların değerlendirilmesi için gerekli usul ve esasları düzenlemektir. Oteller, tesis içinin ve dışının çevreye duyarlı olarak tasarlanması, enerji verimliliği, su tasarrufu, deterjan ve kimyasalların yönetimi, atık yönetimi ve diğer hizmetler (sera gazı üretmeyen ulaşım, çevre etiketli eşyalar, gürültü vb.) kategorilerinde yeterli puanı aldıklarında yeşil yıldız almaya hak kazanmaktadırlar. 2019 yılı sonu itibariyle 35 ilde toplam 473 otel yeşil yıldız sahibidir (KTB, 2020a).

Eko etiketler, aynı zamanda turizm sektöründe tanıtım ve pazarlama amacıyla da kullanılmaktadırlar (Klein & Dodds, 2017:2). Eko etiketler müşteriler için bir karar destek mekanizmasıdır (Fışkın vd., 2016:226). Konaklama tesislerindeki çevreci yönetimin özelliklerde yeşil yıldız ve mavi bayrak etiketinin, konaklama işletmelerine kazanç getirdiği literatürdeki çalışmalarda belirtilmektedir (Güneş, 2011:50). Böylelikle yeşil yıldız ve mavi bayrak eko etiketine sahip olmak tesise geliş sayısını arttırmaktadır. Yukarıdaki bilgiler ışığında  $H_1$  hipotezi şu şekilde kurulmuştur:

$H_1$ : Mavi bayrak ve yeşil yıldızlı eko etikete sahip konaklama işletmesi olma ile tesise geliş sayısı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

McKenna et al. (2011:576), mavi bayrak hakkında literatürün ikiye bölündüğünü, bir grubun söz konusu eko etiketi temiz, güvenli ve çevre dostu olarak yönetilen plajların simgesi olarak gördüğünü belirtmiştir. Diğer grupta yer alan araştırmacıların ise mavi bayrağın turistler tarafından oldukça az bilindiğini, destinasyon seçiminde etkin bir faktör olmadığını söylediğini belirtmektedir (Fışkın vd., 2016:228). Güney Afrika’da yapılan bir çalışmada, plajları kullanan ziyaretçilerin mavi bayrak hakkında pozitif bir bakış açısına sahip olmalarına rağmen mavi bayrağın içeriği hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları gözlenmiştir (Lucrezi et al., 2015:211). Fraguell et al. (2016:882) ise mavi bayrak uygulamasının ziyaretçi sayısını kısıtlamak, plaj ekosistemini korumak ve iyileştirmek gibi önemli sürdürülebilir turizm işlevlerini yerine getirmekten uzak olduğunu belirtmişlerdir. İspanya’da yapılan başka bir çalışmada ise mavi bayrak uygulamasının plajlardaki çevresel ve ekolojik konuları ele almak yerine daha çok kullanıcılara verilen hizmete odaklandığı görülmüştür (Mir-Gual et al., 2015:106). Costa Rica’da yapılan bir çalışmada ise mavi bayrak sertifikasının, yerel otellere oldukça fayda sağladığı ve özellikle lüks otellerde yeni otel yatırımlarını teşvik ettiği görülmüştür (Blackman et al., 2014:41). Kanada’nın Ontario eyaletinde yapılan bir araştırmada 22 plaj işletmecisi ile görüşme yapılmıştır. Bu görüşmeler sonucunda mavi bayrağın bir çevre koruma ve yönetim aracı olmaktan çok turizm tanıtım aracı olarak algılandığını ortaya koymaktadır (Klein & Dodds, 2017:1). Mavi bayrak eko etiketinin turistlerin daha uzun süreli konaklamasına sebep olduğu hatta mavi bayraklı plajlara yakın otellerin fiyatlarının daha yüksek olduğu belirtilmiştir (Fışkın vd., 2016:229). Turistlerin uzun süreli konaklama yapması geceleme ve ona bağlı olarak ortalama kalış süresini de arttırmaktadır. Bu bilgiler ışığında  $H_2$  ve  $H_3$  hipotezleri aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$H_2$ : Mavi bayrak ve yeşil yıldızlı eko etikete sahip konaklama işletmesi olma ile geceleme sayısı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H<sub>3</sub>: Mavi bayrak ve yeşil yıldızlı eko etikete sahip konaklama işletmesi olma ile ortalama kalış süresi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

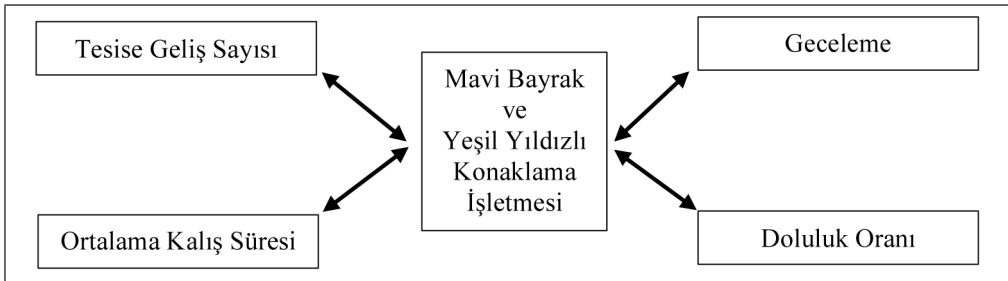
Doğan & Ertaş (2018:217), 64 adet yeşil yıldızla sahip konaklama tesisini kapsayan çalışmalarında çevresel maliyetlerin rekabet gücüne etkisinin olup olmadığını incelemişlerdir. Çalışma sonucunda çevresel maliyetler ile rekabet gücü arasında pozitif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu da, çevreye karşı daha duyarlı olunmasının konaklama tesislerine rekabet avantajı sağlayacağı şeklinde yorumlanmıştır. Çevreye karşı duyarlı olunması rekabet avantajı sağlaması, konaklama işletmelerinde doluluk oranlarında artış görülmesine neden olabilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan bir çalışmada, eko etiketlerin otel gelirleri üzerindeki etkileri incelenmiş ve Energy Star eko etiketli otellerin doluluk oranının eko etiket sertifikası olmayan otellerden %2 daha fazla olduğu belirlenmiştir (Robinson et al., 2016:122). Bu bilgiler ışığında H<sub>4</sub> hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

H<sub>4</sub>: Mavi bayrak ve yeşil yıldızlı eko etikete sahip konaklama işletmesi olma ile doluluk oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

### 3.Yöntem

Çalışmada kullanılan tüm veriler, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yayımlanan resmi turizm istatistiklerinden alınmıştır. İllere göre mavi bayraklı plaj sayıları, çevreye duyarlı (yeşil yıldızlı) konaklama tesisi ve yine illere göre tesis sayılarına (belediye ve bakanlık işletme belgeli) ait veriler “Turizm İstatistikleri Genel Değerlendirme 2019” başlıklı rapordan temin edilmiştir. Bu rapora bakanlığın web sayfasından (KTB, 2020a) ulaşmak mümkündür. Raporda, söz konusu verilerin son güncelleme tarihinin 31 Aralık 2019 olduğu belirtilmektedir. Mavi bayraklı plajlar ise 2019 yılında mavi bayrak almaya hak kazanan plajlardır. Yine, Bakanlık tarafından yayımlanan “2019 Yılı İşletme Belgeli Yıllık Bülten” (KTB, 2020b) başlıklı doküman içerisinde yer alan “turizm işletme belgeli konaklama tesislerinde tesislere geliş, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranlarının illere ve ilçelere göre dağılımı (2019)” başlıklı tablodan “tesise geliş sayısı”, “geceleme”, “ortalama kalış süresi” ve “doluluk oranı (%)” verileri il geneli için toplam sayılar alınarak kullanılmıştır. Şekil 1’de gösterilen araştırma modelinde eko etiketlerin konaklamaya etkileri gösterilmiştir.

### Şekil 1: Araştırma Modeli

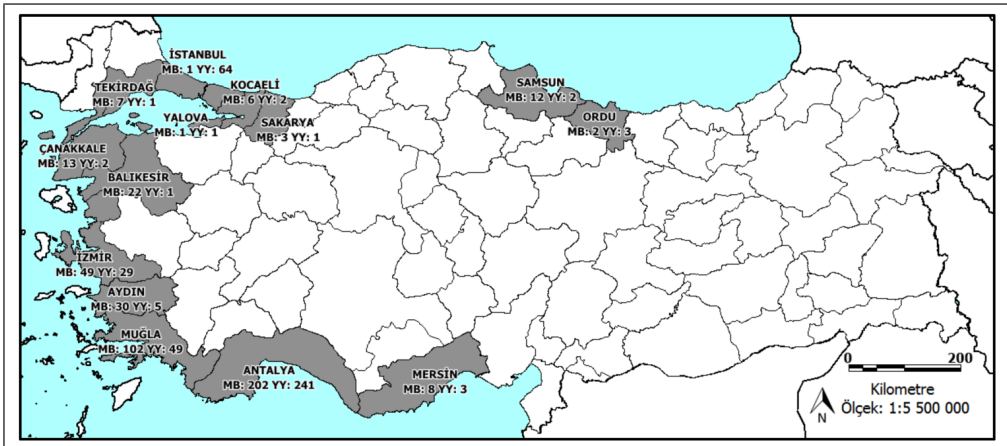


Bu çalışmada, mavi bayrak sahibi plajlar ve yeşil yıldızlı bulunan konaklama tesisleri bir arada incelenerek, bu iki eko etiketin konaklamaya etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Bu nedenle çalışmaya sadece, hem mavi bayraklı plajları hem de yeşil yıldızla sahip konaklama

tesislerini içeren 14 il (Antalya, Aydın, Balıkesir, Çanakkale, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Mersin, Muğla, Ordu, Sakarya, Samsun, Tekirdağ ve Yalova) dâhil edilmiştir. Diğer illerdeki bu iki eko etikete ait veriler çalışmaya dâhil edilmemiştir.

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yayımlanan 2019 Yılı Genel Değerlendirmesinde toplam 12142 konaklama tesisinin sadece 473'ü yeşil yıldızla sahiptir. 2019 yılı sonu itibariyle ülkemizdeki mavi bayraklı toplam plaj sayısı ise 486'dır. Çalışma kapsamındaki 14 ilde ise 458 tane mavi bayraklı plaj ve 398 tane yeşil yıldızlı konaklama tesisi bulunmaktadır. Bu illerdeki mavi bayraklı plaj sayıları ve yeşil yıldızlı konaklama tesisi sayıları Şekil 2'de gösterilmiştir. Haritada MB mavi bayraklı plaj sayısını, YY ise yeşil yıldız sahib konaklama tesisi sayısını ifade etmektedir. Çalışmaya dâhil edilen 398 yeşil yıldızlı konaklama tesisinin 32 tanesi 1. sınıf tatil köyü, 248 tanesi 5 yıldızlı ve 73 tanesi de 4 yıldızlı oteldir. Sadece 7 otel 3 yıldız ve 1 otel de 2 yıldız sahiptir. Geriye kalan 37 konaklama tesisinin türü ise özel belgeli tesis (S belgeli), butik otel, turizm kompleksi, apart otel, pansiyon, kongre ve sergi merkezi veya B tipi tatil sitesi olarak belirtilmiştir. Yeşil yıldız eko etiketinin 4 ve 5 yıldızlı oteller ile 1. sınıf tatil köylerinde daha çok karşılık bulduğu görülmektedir.

## Şekil 2: Çalışma Kapsamındaki İllerdeki Mavi Bayraklı Plaj ve Yeşil Yıldızlı Konaklama Tesisi Sayıları



*Kaynak:* Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

## 4. Analiz

Eko etiketler (mavi bayrak ve yeşil yıldız) ile tesislere geliş, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranları gibi değişkenler arasında ilişkinin varlığının belirlenmesi amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Analizde kullanılan veri seti Tablo 1'de gösterilmiştir. Mavi bayrak ve yeşil yıldız sahib olan illerdeki mavi bayrak sayısı (MB) ve yeşil yıldızlı konaklama tesisi sayısı (YYKT) ile tesise geliş sayısı (TGS), geceleme (G), ortalama kalış süresi (OKS) ve doluluk oranı (DO) (%) verilerinin aralarında herhangi bir ilişkinin var olup olmadığını göstermek amacıyla Pearson korelasyon katsayısı (r) değerleri toplam turist sayısı için hesaplanarak Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 1: Analizde Kullanılan Veriler**

Şehir	MB	YYKT	TGS	G	OKS	DO (%)
Antalya	202	241	19137309	82397274	4,31	69,84
Aydın	30	5	1617822	4325977	2,67	59,99
Balıkesir	22	1	686859	1244285	1,81	45,73
Çanakkale	13	2	589140	864894	1,47	42,02
İstanbul	1	64	10297170	23933798	2,32	62,29
İzmir	49	29	2811511	6079662	2,16	53,61
Kocaeli	6	2	457767	855761	1,87	30,08
Mersin	8	3	622442	1171073	1,88	38,99
Muğla	102	49	2976098	10679006	3,59	60,86
Ordu	2	3	284504	424008	1,49	38,21
Sakarya	3	1	255611	468371	1,83	47,60
Samsun	12	2	340975	507836	1,49	35,06
Tekirdağ	7	1	179836	362774	2,02	32,29
Yalova	1	1	102480	214654	2,09	42,00

## 5.Bulgular

Tablo 2'ye göre, incelenen ilde mavi bayraklı plaj bulunması ile tesise geliş sayısı, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranı (%) arasındaki ilişkilerde Pearson korelasyon katsayıları sırasıyla 0,800, 0,876, 0,909 ve 0,676 olarak hesaplanmıştır. Mavi bayrak için hesaplanan tüm korelasyon katsayısı değerlerinin p istatistiği 0,05'den küçük olduğu için ilişkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Konaklama verilerinden tesise geliş sayısı, geceleme ve ortalama kalış süresi ile o ilde mavi bayraklı plaj bulunması arasında pozitif yönde kuvvetli ilişki olduğu belirlenmiştir. Mavi bayrak ile doluluk oranı arasındaki ilişki ise pozitif yönlü ve orta düzeydedir. Yeşil yıldızlı konaklama tesisi sayısı ile tesise geliş sayısı, geceleme, ortalama kalış süresi ve doluluk oranı (%) arasındaki ilişkilerde Pearson korelasyon katsayıları sırasıyla 0,965, 0,995, 0,836 ve 0,700 olarak hesaplanmıştır. Yeşil yıldızlı konaklama tesisi sayısı ile konaklama verileri arasında hesaplanan korelasyon katsayılarının tümü anlamlıdır ( $p < 0,05$ ). İncelenen illerde, yeşil yıldızlı konaklama tesisi bulunması ile konaklama verilerinin tümü arasında bulunan ilişkilerin pozitif yönlü ve kuvvetli olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 2: Korelasyon Analizi Sonuçları**

Konaklama Verisi	Mavi Bayrak Sayısı		Yeşil Yıldızlı Konaklama Tesisi Sayısı	
	r	p	R	p
Tesise Geliş Sayısı (TGS)	0,800	< ,001	0,965	< ,001
Geceleme (G)	0,876	< ,001	0,995	< ,001
Ortalama Kalış Süresi (OKS)	0,909	< ,001	0,836	< ,001
Doluluk Oranı (%) (DO)	0,676	0,003	0,700	0,005

## 6.Tartışma ve Sonuç

Tablo 2’de görüldüğü üzere, incelenen illerde mavi bayraklı plajların bulunması konaklama verilerini olumlu yönde etkilemektedir. Mavi bayraklı plajların varlığının o ildeki konaklama tesislerine geliş sayısını, geceleme sayısını ve ortalama kalış süresini ciddi şekilde arttırmaktadır. Mavi bayraklı plajı *olan* konaklama tesislerinin doluluk oranlarına etkisi diğer üç veriye kıyasla daha azdır. Mavi bayrağın, yine de doluluk oranları için önemli olduğu görülmüştür. Mavi bayrak ile konaklama verileri arasında çıkan, orta ve yüksek korelasyon sonuçları literatür ile benzerlik göstermektedir. Ülkemizde 2002 - 2016 arasını kapsayan bir çalışmada da mavi bayrak sayısı en çok olan 8 il için, mavi bayrak sayısının o ili ziyarete gelen turist sayısını arttırdığı belirtilmiştir (Bozkurt & Dücan, 2018). Tablo 2’de yeşil yıldızlı konaklama tesisleri için hesaplanan korelasyon katsayılarının, mavi bayrak için hesaplanan değerlerden daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir (ortalama kalış süresi hariç). Bu olay, yeşil yıldız eko etiketinin mavi bayrağa kıyasla tesise geliş sayısı, geceleme ve doluluk oranı üzerinde daha fazla etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ortalama kalış süresi verilerinde ise mavi bayrağın etkisi yeşil yıldızla göre biraz daha fazladır.

Son yıllarda tüketicilerin çevreye olan duyarlılığının artması ürün ve hizmet geliştirmede yeşil pazarlamanın gelişmesine sebep olmuştur. Hemen her sektörde karşılık bulan yeşil pazarlama turizm sektöründe de eko etiketler ile hayat bulmuştur. Bu çalışmada, ülkemizde en sık kullanılan eko etiketlerden mavi bayrak ile yeşil yıldız uygulamaları açıklanmıştır. Bu eko etiketler ile turistlerin konaklama verileri arasında herhangi bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, hem mavi bayrak hem de yeşil yıldız eko etiketlerinin konaklama verileri ile ilişkili olduğu belirlenmiştir. Mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketlerinin, turistlerin tesise geliş sayısı, geceleme sayısı, ortalama kalış süresi ve konaklama tesisinin doluluk oranı üzerinde etkisinin bulunduğu söylenebilir. Dolayısıyla  $H_1$ ,  $H_2$ ,  $H_3$  ve  $H_4$  hipotezleri kabul edilmiştir.

Mavi bayrak eko etiketinin ülkemiz plajlarında kullanımı oldukça yaygın olup Türkiye mavi bayraklı plaj sayısında dünya üçüncüsüdür. Ancak, yeşil yıldız eko etiketinin çok fazla yaygınlaşmadığı görülmektedir. Ülkemizdeki yeşil yıldızlı konaklama tesisi oranı sadece %3,9’dur (2019 yılı itibarıyla, 12142 konaklama tesisinin sadece 473 tanesi) (KTB, 2020a). Diğer bir deyişle, yeşil yıldız uygulamasının konaklama tesisleri arasında yaygın olmadığı sonucuna varılabilir. Ülkemizde yeşil yıldız sahibi otellerde yapılan bir çalışmada, bu otellerin çoğunluğunun web sitelerinde yeşil yıldız hakkında bilgi vermediği ortaya çıkmıştır (Ertaş vd., 2018:797). Özellikle, trivago.com, hotels.com ve booking.com gibi popüler otel arama sitelerinde yeşil yıldız ve mavi bayrak kriterleri ile ilgili bilgilerin yer almaması, turistlerin konaklama tesisi tercihini olumsuz etkileyebilmektedir. 200 üniversite öğrencisine anket uygulanan bir çalışmada, otellerin yeşil imajı için katılımcılar daha fazla ücret ödemeyeceklerini beyan etmişlerdir (Ayazlar & Gün, 2020:249). Tüm bu bilgilerin ışığında, yeşil yıldız eko etiketinin, konaklama tesisleri tarafından gönüllülük esasına dayandığı ve turistler açısından da maliyetli olabileceği düşüncesinden dolayı uygulamada yaygınlaşmadığı söylenebilir.

Luo & Fan (2019:121) yeşil sertifikaların olumlu etkilerinin olumsuz etkilerine kıyasla çok daha fazla olduğunu belirtmişlerdir. Merli et al. (2019:169), çevreci uygulamalara sahip olan otellerde konaklayan müşterilerin daha fazla tatmin olduklarını ve çevreci uygulamaları gerçekleştiren otellere sadakat geliştirdiklerini bulmuşlardır. Y kuşağından kişiler ile yapılan bir çalışmada, yeşil yıldızın otel tercihinde sınırlı oranda öneme sahip olduğu belirtilmiştir (Sahilli Birdir vd., 2019:123).



## 7.Kısıtlar ve Öneriler

Bu çalışmanın en önemli sınırlılığı hem mavi bayraklı plajı hem de yeşil yıldızlı oteli bulunan 14 ilde yapılmış olmasıdır. Dolayısıyla, araştırmanın sonuçlarını diğer iller için genellemek doğru olmayacaktır.

Hem mavi bayrak hem de yeşil yıldız turizm sektörünün sürdürülebilirliği açısından oldukça önemli eko etiketlerdir. Mavi bayrak uygulaması ülkemizde oldukça yaygın olup turizm pazarlaması açısından ciddi bir potansiyel oluşturmaktadır. Ancak, yeşil yıldız konaklama tesislerinin çok azında uygulamaya geçmiştir. Konaklama tesisleri maliyetleri azaltmak için su ve enerji tasarrufu gibi yöntemleri zaten uygulamaktadır. Fakat yeşil yıldız uygulaması zorunlu olmadığı ve az bilindiği için uygulamaya geçememiştir. Yeşil yıldızın hem turizm pazarlaması hem de turizmin sürdürülebilirliği açısından daha fazla yaygınlaşması gerekmektedir. Bunun için de yeşil yıldızın ve getirilerinin turizmcilere daha iyi anlatılması gerekmektedir. Konu ile ilgili farkındalık oluşturacak şekilde projeler geliştirilmeli, eğitimler yapılmalı ve akademik yayınlar üretilmelidir. Yeşil yıldız uygulamasının daha cazip hale gelmesi için başka teşvikler de Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından uygulamaya konulabilir. Ülkemizde yeşil yıldız eko etiketinin mavi bayrak kadar yaygın olmamasının sebebi bundan sonra yapılacak çalışmalar ile araştırılmalıdır. Eko etiket uygulamalarını gerçekleştiren konaklama tesislerinin diğer tesislere kıyasla ne gibi avantajlar edindiği de araştırılması gereken bir başka konudur. Yeşil yıldız ve mavi bayrak eko etiket kullanımı ülkemizde daha yaygın hale getirilirse hem turizm açısından hem de çevre uygulamaları açısından daha avantajlı bir konum elde edilmiş olur. Bunun sonucu olarak da turizm daha iyi seviyelere çıkabilir.

## Kaynakça

- Akdemir, R. & Akbulut, O. (2019). Yeşil pazarlama stratejilerinin rekabet avantajına etkisinin incelenmesi: Muğla ilinde yer alan 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerine yönelik bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 1676–1687.
- Ayazlar, R. A. & Gün, G. (2020). Yeşil imaj ve ağızdan ağıza iletişimin yeşil otellere fazla ücret ödeme niyeti üzerindeki etkisi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 249–261.
- Blackman, A., Naranjo, M. A., Robalino, J., Alpizar, F. & Rivera, J. (2014). Does tourism eco-certification pay? Costa Rica's blue flag program. *World Development*, 58, 41–52.
- Bozkurt, A. & Dücan, E. (2018). Eko-Etiketlerin turizme ve yerel ekonomiye etkileri. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 68–85.
- Chin, C., Chin C. & Wong, W. P. (2018). The implementation of green marketing tools in rural tourism: The readiness of tourists?. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 27(3), 261–280.
- Doğan, Ö. & Ertaş, C. F. (2018). Çevreye duyarlılığın rekabet gücüne etkisi: Yeşil yıldızlı oteller üzerine bir uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 110, 217–234.
- Ecolabel Index (2020). All ecolabels on tourism. Erişim tarihi: 29.03.2020, <http://www.ecolabelindex.com/ecolabels/?st=category,tourism>
- Erbaşlar, G. (2012). Yeşil pazarlama. *Mesleki Bilimler Dergisi*, 1(2), 94–101.
- Ertaş, M., Kırklar Can B., Yeşilyurt H. & Koçak N. (2018). Konaklama işletmelerinin yeşil yıldız uygulamaları kapsamında çevreye duyarlılığının değerlendirilmesi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15(1), 102–119.
- Fışkın, R., Çakır, E. & Özkan, E. D. (2016). Mavi Bayrak uygulamasının önemi, ölçütleri ve ülkelere göre durum analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 224–247.

- Foundation for Environmental Education (2020). Blue Flag. Erişim Tarihi: 29.03.2020, <https://www.blueflag.global/>
- Fraguell, R. M., Martí, C., Pintó, J. & Coenders, G. (2016). After over 25 years of accrediting beaches, has Blue Flag contributed to sustainable management?. *Journal of Sustainable Tourism*, 24(6), 882–903.
- Geldenhuys, M. L. & Van der Merwe, P. (2014). The impact of Blue Flag status on tourist decision-making when selecting a beach. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 3(2), 1-16.
- Güneş, G. (2011). Konaklama sektöründe çevre dostu yönetimin önemi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(20), 45–51.
- Klein, L. & Dodds, R. (2018). Blue Flag beach certification: An environmental management tool or tourism promotional tool?. *Tourism Recreation Research*, 43(1), 39–51.
- Korkmaz, H. & Atay, L. (2017). Otel işletmelerinde yeşil pazarlama ve çevre sertifikalarının değerlendirilmesi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(4), 113-126.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2017). Çevreye duyarlı konaklama tesisi belgesi verilmesine dair tebliğ.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2020a). Turizm istatistikleri genel değerlendirme 2019. Erişim Tarihi: 26.03.2020, <https://yigm.ktb.gov.tr/Eklenti/69320,turizmistatistikleri2019-4pdf.pdf?0>
- Kültür ve Turizm Bakanlığı (2020b). 2019 yılı işletme belgeli yıllık bülten. Erişim Tarihi: 26.03.2020, <https://yigm.ktb.gov.tr/Eklenti/71642,2019-yili-isletme-belgeli-konaklama-istatistikleri-bult-rar?0>
- Lucrezi, S., Saayman, M. & Van der Merwe, P. (2015). Managing beaches and beachgoers: Lessons from and for the Blue Flag award. *Tourism Management*, 48, 211–230.
- Luo, J. M., & Fan, Y. (2019). The impact of green certification to hotel green practices: A case study on the green hotel award in Macau. *Journal of Hospitality*, 1(3–4), 121–135.
- Merli, R., Preziosi, M., Acampora, A., & Ali, F. (2019). Why should hotels go green? Insights from guests experience in green hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 81, 169–179.
- McKenna, J., Williams, A. T. & Cooper, J. A. G. (2011). Blue Flag or Red Herring: Do beach awards encourage the public to visit beaches?. *Tourism Management*, 32(3), 576–588.
- Mir-Gual, M., Pons, G. X., Martín-Prieto, J. A. & Rodríguez-Perea, A. (2015). A critical view of the Blue Flag beaches in Spain using environmental variables. *Ocean and Coastal Management*, 105(January), 106–115.
- Pencarelli, T., Splendiani, S. & Fraboni, C. (2016). Enhancement of the “Blue Flag” eco-label in Italy: An empirical analysis. *Anatolia*, 27(1), 28–37.
- Robinson, S., Singh, A. J. & Das, P. (2016). Financial impact of leed and energy star certifications on hotel revenues. *Journal of Hospitality Financial Management*, 24(2), 110-126.
- Sahilli Birdir, S., Toksöz, D. & Birdir, K. (2019). Yeşil yıldız uygulamaları: Y kuşağı örneği. *Journal of Tourism Theory and Research*, 5(2), 123–133.
- Tosun, C. (2001). Challenges of sustainable tourism development in the developing world: The case of Turkey. *Tourism Management*, 22(3), 289–303.
- World Commission on Environment and Development (1987). *Our common future*. Oxford: Oxford University Press.
- Yücel, M. & Ekmekçiler, Ü. S. (2008). Çevre dostu ürün kavramına bütünsel yaklaşım; temiz üretim sistemi, eko-etiket, yeşil pazarlama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(26), 320–333.



## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

Eco-labels create marketing advantages to accommodation facilities. In this study, the existence of the relationship between the blue flag and green star eco-labels and accommodation data (number of arrivals to the facility, overnight stay, average length of stay, and occupancy rate) were investigated.

### **Literature Review**

Eco-labels aim to minimize social and environmental impacts and high-level environmental management. The first and well-known eco-label in Turkey is the “Blue Flag”, which covers the seashores. Another eco-label used in the tourism sector in Turkey is “Green Star”. Green star and blue flag eco-labels are perceived as environmentally friendly practices by consumers. It is stated in the literature that the environmental management in the accommodation facilities, especially the green star and blue flag labels, brings profit to the accommodation businesses. In a study conducted in Costa Rica, it was seen that the blue flag certificate provides great benefits to local hotels and encourages new hotel investments, especially in luxury hotels. It has been stated that the blue flag eco-label causes tourists to stay longer and even the prices of the hotels close to the blue flag beaches are higher. In a study conducted in the United States, the effects of eco-labels on hotel revenues were examined and it was determined that the occupancy rate of hotels with Energy Star eco labels was 2% higher than hotels without eco-label certificates. There is an expanding interest in eco-labels in tourism regions day by day. As hotels increase in size, green marketing practices are also increasing. In a study conducted in 4 and 5-star hotels in Muğla, it was determined that green marketing strategies have an effect on competitive advantage. According to the research model, the relationships between eco-labels and the number of arrivals, overnight stays, the average length of stay, and occupancy rates in accommodation businesses with blue flag and green star eco-labels are examined. So, the hypotheses of the study are constructed as follows:

H<sub>1</sub>: There is a significant relationship between being an accommodation company with a blue flag and green star eco-label and the number of arrivals to the facility.

H<sub>2</sub>: There is a significant relationship between being an accommodation business with a blue flag and green star eco-label and the number of overnight stays.

H<sub>3</sub>: There is a significant relationship between being an accommodation business with a blue flag and green star eco-label and the average length of stay.

H<sub>4</sub>: There is a significant relationship between occupancy rate and being an accommodation business with a blue flag and green star eco-label.

### **Methodology**

Official tourism statistics published by the Turkish Ministry of Culture and Tourism at the end of 2019 were used. 14 provinces having both a blue flag beach and a green star accommodation facility are included in the study. The existence of the relationship between the blue flag and green star eco-labels and accommodation data was examined by correlation analysis.

## **Results and Conclusions**

According to the result of the study, a strong positive correlation is found between all accommodation data except occupancy rate (the number of arrivals, overnight stays, and the average length of stay) and the presence of a blue flag beach in that province. The relationship between the blue flag and occupancy rate is positive and moderate. Hence,  $H_1$ ,  $H_2$ ,  $H_3$ , and  $H_4$  hypotheses were accepted. It has been determined that the relations between the availability of green star accommodation facilities and all accommodation data in the cities studied are positive and strong. Therefore, it can be concluded that with the widespread use of eco-labels such as blue flags and green stars, tourism activities will be positively affected.

Araştırma Makalesi / Research Article

## ÖRGÜTSEL DIŞLANMA ALGISININ İŞTEN AYRILMA NİYETİNE ETKİSİNDE ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞIN ARACILIK ROLÜ

Dr. Öğr. Üyesi Beyza ERER 

Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Konya (beyzaerer@selcuk.edu.tr)

### ÖZET

*Çalışmanın temel amacı, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünü incelemektir. Araştırmanın örneklemi, Konya il merkezinde özel bankalarda istihdam eden 373 katılımcıdan oluşmaktadır. Elde edilen veriler IBM SPSS 21 ve AMOS 21 programları kullanılarak betimsel istatistikler, korelasyon analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) ile değerlendirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın kısmi aracılık rolü olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak uyum iyiliği değerleri istenilen sınırlar içinde bulunan ölçme modeline göre çalışmada oluşturulan hipotez kısmen kabul edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Dışlanma, Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti.

## THE MEDIATOR ROLE OF ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL OSTRACISM PERCEPTION ON THE INTENTION OF JOB QUITTING

### ABSTRACT

*The main purpose of the study is to investigate the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational ostracism perception on intention of job quitting. The sample of the study consists of 373 participants employed in private banks in Konya city center. The data were evaluated using descriptive statistics, correlation analysis, confirmatory factor analysis and Structural Equation Model (SEM) using IBM SPSS 21 and AMOS 21 programs. As a result of the analyzes, it has been determined that organizational commitment partial mediating role in the effect of organizational ostracism on intention of job quitting. As a result, the hypotheses was accepted according to the measurement model in which the goodness of fit values were within the desired limits.*

**Keywords:** Organizational Ostracism, Organizational Commitment, Intention of Job Quitting.

## 1. Giriş

Klasik yönetim yaklaşımlarının ardından ortaya çıkan Neo-Klasik yaklaşımlar ile birlikte örgütlerdeki insan kaynağının önemi anlaşılmıştır (Şahin & Bedük, 2019:153). Çünkü örgütlerin sahip olduğu insan kaynağı, kârlılık ve örgütsel çıktılar yönünden en önemli sermaye kaynaklarından birini temsil etmekte, ayrıca örgütlerin amaçlarını gerçekleştirip hedeflerine ulaşmada ve rekabet üstünlüğü sağlamada kritik başarı faktörünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla örgütün değer ve amaçlarıyla özdeşleşmiş, işine karşı sorumluluk hisseden, örgütsel bağlılığı yüksek olan ve maddi bir yaptırımdan ziyade duygusal ve psikolojik olarak örgütü için çaba gösteren çalışanlar örgüt yararına yüksek performans sergilemektedir. Aynı zamanda bu çalışanlar örgütün amaçlarını gerçekleştirmesini ve hedeflerine ulaşmasını sağlamakta ve işten ayrılmayı düşünmeksizin uzun yıllar örgütlerine fayda sağlamaktadır (Erdoğan, 2019:1). Ancak son yıllarda rekabetin ve değişimin hız kazanmasıyla birlikte çalışma yaşamındaki sorunların giderek farklılık göstermesi ve artması sonucunda örgüt-çalışan ilişkisini etkileyen birçok problem ortaya çıkmıştır. Bu problemlerden bir tanesi de son zamanlarda oldukça önem kazanan örgütsel dışlanma kavramıdır. Örgütsel dışlanma; bireyin örgüt içinde bir nedene bağlı olarak ya da olmayarak diğer kişiler tarafından önemsenmemesi veya yok sayılmasıdır (Leung, vd., 2011). Bu nedenle örgütsel dışlanma, kişi yönünden acı ve üzücü bir duygu olmakla birlikte kişinin benlik saygısını azaltan ve diğer kişilerle iletişimde kontrol duygusunu ortadan kaldıran bir eylemdir.

Olumsuz bir niteliğe sahip olan örgütsel dışlanma algısı diğer örgütsel davranış biçimlerini de etkisi altına almakta ve hem örgüt hem de çalışanlar açısından olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Çünkü çalışanın yöneticileriyle ilişkilerinin, diğer çalışanlarla iletişiminin ve sosyal ilişkilerinin bozulması, kişinin dikkate alınmaması veya yok sayılması sonucunda çalışanlar işlerine, çalışma arkadaşlarına yöneticilerine ve örgütlerine olan saygılarını ve güvenlerini yitirmekte ve önemli sıkıntılar yaşayarak işten ayrılmaya niyetlenmektedirler (Haq, 2014; Lyu & Zhu, 2019; Ng, 2017). Yani bireyin işinden ve çalışma koşullarından memnun olmadığı durumlarda ortaya çıkan işten ayrılma niyeti, örgütsel dışlanma algısından etkilenen bir davranış olarak karşımıza çıkmakta ve örgütsel davranış alanında en az örgütsel dışlanma kadar önemli olan konular arasında yer almaktadır. Oysaki örgüt için kritik başarı faktörü olan insan kaynağının işten ayrılmaya niyetlenerek bu durumu eyleme dönüştürmesi örgütler için istenilen bir durum olmadığı gibi birçok olumsuz sonuca da neden olmaktadır.

Diğer yandan örgütsel dışlanma algısının etkilediği bir diğer davranış örgütsel bağlılıktır. Kişinin çalıştığı örgüte karşı hissettiği bağın gücünü ifade eden örgütsel bağlılık; çalışanların örgüte daha çok fayda sağlayıp etkin bir performans sergilemesine katkı sağladığı için örgütlerin başarısı açısından önem arz etmektedir. Yüksek örgütsel bağlılık işe devamsızlık, geç kalma ve işten ayrılma niyeti gibi olumsuz örgütsel çıktıları azaltmaktadır. Ancak örgütsel dışlanma gibi çeşitli olumsuz eylemlerin etkisiyle birlikte çalışanların örgüte olan bağlılıkları azalmaktadır. Örgütüne karşı düşük bağlılık hisseden çalışanlar ise kapasitelerini örgütsel amaçlara ulaşmak için kullanmamakta ve işten ayrılmaya niyetlenmektedirler (Labrague vd., 2018; Gökaslan, 2018; Bulut, 2018; Ekhsan, 2019; Rawashdeh & Tamimi, 2019). Bu kapsamda, hangi sektörde olursa olsun işletme yöneticilerinin hem çalışanlar hem de örgütler açısından olumsuz bir durum olarak nitelendirilen örgütsel dışlanma algısının, denetimini yaparak gerekli önlemlerin alınması konusunda çaba göstermelerinin önemi büyüktür.

Buradan hareketle bu çalışmada hizmet sektörünün önemli yapı taşlarından biri olan bankalarda, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünü tespit etmek amaçlanmıştır. Ulusal ve uluslararası literatürde, hem örgütsel dışlanma algısı ile işten ayrılma niyetini ele alan çok az sayıda çalışmanın bulunması hem de bu kavramlara örgütsel bağlılığın eklenmesiyle söz konusu bu üç kavramı aynı anda kullanıp aralarındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışmanın olmaması bu çalışmanın yapılmasında etkili olmuştur. Bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca araştırma sonucunda banka sektöründe örgütsel dışlanma algısı ile ilgili mevcut durumunun belirlenecek olması ve bankaların başarısına destek olacak önerilerin geliştirilmesi yönünden bu çalışma önem arz etmektedir.

## 2. Literatür

### 2.1. Örgütsel Dışlanma

İnsan doğasını araştıran çoğu bilim dalı, bireyin toplumsal bir varlık olduğunu ve bu özelliğinden dolayı diğer kişiler tarafından kabul edilmeye, bir gruba ait olmaya ve ayrıca ait olduğu grupla arasındaki ilişkileri korumaya ihtiyaç duyduğu konusunda ortak bir kaniya sahiptirler (McDonald & Leary, 2005). Söz konusu ihtiyacın karşılanmadığı durum olarak nitelendirilen dışlanma, insanın başka kişi veya grup tarafından yok sayılması, görmezden gelinmesi ya da gruba dâhil edilmemesidir (Williams, 2007:428). Dışlanmanın örgütsel ortamda gerçekleşmesi ise “örgütsel dışlanma” olarak ifade edilmektedir (Köse vd., 2018:249).

Dışlanma örgüt içerisinde çeşitli şekillerde ortaya çıkmaktadır. İlk olarak, örgütsel dışlanmanın bireyin öznel algısında meydana gelen bir durum olduğu, yani sübjektif olduğudur. Bu durumda kişi dışlandığını zannederken aslında durumun düşündüğü gibi olmamasıdır. İkincisi örgütsel dışlanmanın dolaylı yoldan ya da gizli bir şekilde oluşan bir durum aracılığıyla ortaya çıkmasıdır. Bu tarzda dışlanmaya maruz kalan kişi ile dışlayanlar arasında ihmal etme ya da sessizce kaçınma durumu vardır. Son olarak, örgütsel dışlanmanın kasıtlı mı yoksa kasıt olmadan mı yapıldığı ile ilgilidir (Yıldız & Develi, 2018:143). Diğer bir ifadeyle, bu tarz dışlanmaya maruz kalmanın bireyin bilerek yaptığı bir davranış sonucunda mı yoksa nedensiz bir biçimde mi ortaya çıktığı ile ilgilidir (Yardım, 2019:36). Her ne şekilde ortaya çıkarsa çıksın örgütsel dışlanma çalışanın dört temel ihtiyacını tehdit etmektedir. Bunlar; ait olma, öz benlik saygısı, kontrol ve anlamlı var oluş ihtiyaçlarıdır (Williams, 2007). Buna göre, başkaları tarafından tanınmayan, kabul edilmeyen, eylemleri karşılığında herhangi bir yanıt, tepki ve karşılık alamayan ya da diğer kişilerle ilişki kuramayan yani dışlanmaya maruz kalan çalışanlar zamanla o örgüte karşı aidiyet duygusunu kaybeder. Kendilerinde başkalarına seilmeyen bazı özellikler olduğunu algılamaya başladıklarından dolayı benlik saygıları azalır. Kontrol etme ihtiyacını karşılamak zorlaşır çünkü dışlanma kişilere hem başkalarının davranışlarına karşı hassas olunmaması gerektiğini düşündürür hem de mevcut dışlanmaya karşı bir tedbir alınmayacağını hissettirir (Jamieson vd., 2010:690). Dahası, dışlama çalışanların kendi varlıklarının anlamlarını sorgulamasına ve varlık ihtiyaçlarını tehdit etmesine neden olur (Sommer, vd., 2001:226).

Örgütsel dışlanma çalışanlar için oldukça önemli dört temel ihtiyacı tehdit etmesinin yanı sıra birçok olumsuz psikolojik, fizyolojik ve örgütsel etkiye de yol açmaktadır. Bu kapsamda örgütsel dışlanmanın kaygıya, strese, depresyona, iş ile ilgili gerginliklere, duygusal yönden

tükenmeye, iş konusunda tatminsizliklere, işten ayrılmaya, iş performansının düşmesine, iş yerinde sapkın davranışlara neden olduğu belirtilmektedir (Wu vd., 2012:24). Bununla birlikte dışlanma örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel özdeşleşme ve prososyal davranışlar üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır (Ferris vd., 2008; Liu & Xia, 2016; Zhao vd., 2013).

## **2.2. Örgütsel Bağlılık**

Çalışanların işlerine karşı geliştirdiği tutum ve davranışlar arasında yer alan örgütsel bağlılık kavramı, ilk defa 1956 yılında Whyte tarafından ele alınmış ve sonrasında birçok araştırmaya konu olarak geliştirilmiştir (Gül, 2002:37). Dolayısıyla konu çeşitli yönleriyle farklı bilim dallarındaki araştırmacılar tarafından incelenmiş ve kavram ile ilgili birçok tanım yapılmıştır. Bu tanımlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

- Örgütsel bağlılık, örgütün başarısı için çalışanların enerjilerini harcamaya gönüllü olmalarıdır (Kanter, 1968:499).
- Örgütsel bağlılık, kişinin çalıştığı örgütü olumlu değerlendirmesi ve örgütün hedefleri doğrultusunda çalışmaya istekli olmasıdır (Sheldon, 1971).
- Örgütsel bağlılık, çalışanın bulunduğu örgütte kalma arzusu adına göstermiş olduğu çabayı içeren ve örgütün değer ve hedeflerini benimsemesini kapsayan çok boyutlu bir kavramdır (Mowday vd., 1979; Akt. Morrow, 1983:491).
- Örgütsel bağlılık, bireyin örgüte karşı olan psikolojik bağlılığıdır ve örgütün fikirlerini, değerlerini ve hedeflerini kabul ederek kendine adapte etme derecesini yansıtmaktadır (O'Reilly & Chatman, 1986:492).
- Örgütsel bağlılık, işgörenin örgüte karşı olan psikolojik yaklaşımını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle işgören ve örgüt arasındaki ilişkiyi yansıtan, örgütte kalma kararına neden olan psikolojik bir durumdur (Meyer & Allen, 1991:67).
- Örgütsel bağlılık, kişinin bir örgüte katılımının ve örgütle özdeşleşmesinin göreceli gücüdür (Arnold, 2005:625).
- Örgütsel bağlılık, çalışanların işe karşı geliştirdiği tutum ve davranışlar ile alakalı bir durum olup çalışanların işe yönelik sadakatini, iş ile bütünleşmesini ve işe olan uyumunu gösterir (Chen & Chen, 2008).

Görüldüğü üzere örgütsel bağlılık konusunda birçok araştırmacının benzer tanımları bulunmaktadır. Söz konusu tanımların ortak noktasını; i) Örgütün amaç ve değerlerini benimseme ve onlara sıkı sıkıya bağlanma, ii) örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi yönünde fazladan çaba harcama ve iii) örgüte olan üyeliğini devam ettirme isteği oluşturmaktadır.

Örgütsel bağlılık kavramının tanımlanmasında olduğu gibi sınıflandırılmasında da farklı boyutlar geliştirilmiştir. Etzioni (1961) örgütsel bağlılığı yabancılaştırıcı, hesapçı ve ahlaki bağlılık; Kanter (1968) devam, uyum ve kontrol bağlılığı; Katz & Kahn (1977) anlatımsal ve araçsal devre bağlılığı; Mowday vd. (1982) davranışsal ve tutumsal bağlılık; Q'Reilly & Chatman (1986) uyum, özdeşleşme ve içselleştirme bağlılığı; Meyer & Allen (1991) duygusal, normatif ve devamlılık bağlılık şeklinde sınıflandırmışlardır (Yıldız, 2013:855). Bu araştırmada ise Meyer & Allen tarafından geliştirilen üç boyutlu örgütsel bağlılık modeli esas alınmıştır.

Bu boyutların ilki, örgütte bulunan kişilerin duygusal olarak kendi istekleriyle örgütte kalma arzusu olarak tanımlanan duygusal bağlılıktır (Meyer & Allen, 1997:42). Duygusal bağlılık, örgütteki çalışan kişilerin örgütsel amaç ve değerleri benimsemesini ve örgüt yararına fazladan çaba göstermesini içermektedir (Gül, 2002:45). Duygusal bağlılığı yüksek olan kişiler örgüte adanmışlığı bulunan sadakat ile çalışanlardır. Bu kişilerin örgütsel vatandaşlık seviyeleri yüksek olup, daha iyi hizmet kalitesinde çalışmayı hedeflemektedirler (Thompson & Heron, 2005:383). Bu nedenle duygusal bağlılık, örgütlerde gerçekleşmesi en çok istenilen ve çalışanlara benimsetilmesi arzu edilen bağlılık türüdür. Devam bağlılığı, kişinin başka bir seçeneği olmadığından dolayı örgütte kalmaya devam etmesini ifade etmektedir. Yani kişi örgütten ayrılmanın maliyetli olduğu, ayrılırsa örgütte yaptığı yatırımları kaybedeceği ve zaman kaybına uğrayacağı gibi sebeplerle örgütte kalması gerektiğine inanmaktadır. Devam bağlılığına sahip olan kişiler, kendileri için daha uygun ve daha iyi bir örgüt bulana kadar örgütte kalmaya devam etmektedirler (Meyer & Allen, 1991:71-72). Üçüncü ve son boyut ise kişilerin zorunluluk duygusu hissetmeleri sonucunda örgüte karşı göstermiş oldukları bağlılığı ifade eden normatif bağlılıktır (Dağlı vd., 2018:1767). Normatif bağlılık, çalışanın ya örgüte girmeden öncesindeki (ailevi ve kültürel sosyalleşme) ya da örgütte geçirmiş olduğu zaman içerisindeki (örgütsel sosyalleşme) yaşanmışlıkların bir sonucu olarak örgütte kalma konusunda hissettiği normatif baskılardan etkilenmektedir (Meyer & Allen, 1991:72). Bu doğrultuda, bu tarz bağlılıkta kişi sadakatin önemli olduğuna inanmakta ve bu konuda ahlaki bir zorunluluk hissetmektedir (Yalçın & İplik, 2005:398).

Sonuç olarak, yüksek duygusal bağlılığa sahip olan çalışanlar tamamen kendileri istedikleri için; yüksek bir devam bağlılığı duyan çalışanlar buna ihtiyaç duydukları için ve yüksek bir normatif bağlılık hisseden çalışanlar zorunluluk hissettiği için örgütte kalmaktadırlar. Ayrıca tüm bu açıklamalardan sonra, eğer çalışan örgütü terk etmiyor, devamsızlık yapmıyor ve özveri ile çalışıyorsa örgütsel bağlılığı güçlü demektir (Tekin & Akgemci, 2019:1711).

### 2.3. İşten Ayrılma Niyeti

Örgütteki insan kaynağını etkilemek kadar örgütte kalmasını sağlamanın da giderek önem kazandığı günümüzde, işten ayrılma hiç şüphesiz bütün sektörlerdeki işletmelerin üretkenliğini ve verimliliğini etkileyen bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü işten ayrılma niyeti örgütler üzerinde doğrudan veya dolaylı birtakım maliyetlere yol açmaktadır. Bu doğrultuda, örgütlerin toplam maliyetleri içerisinde işten ayrılma maliyetleri payının %15 ile %30 oranında olduğu düşünüldüğünde konunun önemi daha da iyi anlaşılmaktadır (Jang & George, 2012:590).

Bazen örgütlerin kontrolü kapsamında bazen de kontrolleri dışında gerçekleşen işten ayrılma niyeti, çalışanın örgütten ayrılma konusunda bilinçli ve temkinli olarak almış olduğu karar şeklinde tanımlanmaktadır (Bartlett, 1999:70). Hughes vd. (2010:353), işten ayrılma niyetini karar verme süreci olarak nitelendirmektedirler. Yazarlara göre, söz konusu süreç örgütten ayrılma düşüncesi ile harekete geçme arasında geçici bir bağlantı kurmakta ve ilerleyen zamanlarda çalışanların örgütten ayrılmaktadırlar. Yani işten ayrılma niyeti, çalışanın işi bırakmasına yönelik bir uyarıdır (Jung vd., 2010:539). Bu bilgiler çerçevesinde, işten ayrılma niyetinin işten ayrılma eyleminden farklılaştığını söylemek mümkündür. İşten ayrılma çalışanın örgütten ayrılmasını ifade ederken işten ayrılma niyeti uygun ortam sağlandığı zaman örgütten ayrılabilceğini ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle işten ayrılma niyeti, işten ayrılmanın



önemli aşamalarından bir tanesidir. Bu aşamada ise kişi mevcut işini bırakmayı önemli bir şekilde düşünmektedir (Bayarçelik & Fındıklı, 2016:405).

İşten ayrılma niyeti birçok faktörden etkilenmektedir. Bu faktörleri bireysel, örgütsel ve çevresel olmak üzere üç başlık altında toplamak mümkündür:

- **Bireysel faktörler:** Yaş, cinsiyet, görev süresi, tecrübe ve eğitim gibi demografik özellikler işten ayrılmaya neden olan bireysel faktörler arasında yer almaktadır (Kaur vd., 2013). Ayrıca çalışanların kişisel yaşam standartları da işten ayrılma niyetini etkilemektedir. Bunlar; daha fazla ücret ve ödül kazanma isteği, aile içerisindeki değişimler (evlenme ve ölüm gibi), farklı bir işe ilgi duyma, beklentilerin karşılanmaması, eğitim ve öğrenim ihtiyaçları, fiziki ve psikolojik durumda ortaya çıkan değişiklikler, yaşam koşullarındaki değişimler ve yaş ile ilgili zorunluluklardır (Hwang & Kuo, 2006:255).

- **Örgütsel Faktörler:** İşletmenin kuruluş yerinin kentin dışında veya içinde olması, işin türü ve aşırı iş yükü, çalışma koşullarının iyi olmaması, yönetim politikalarından duyulan tatminsizlik, örgütsel koşulların yeterli düzeyde sağlanmaması, sosyal hizmetlerin yeterli olmayışı veya bulunmaması, ulaşım konusundaki yetersizlikler, etkin olmayan ücretlendirme sistemi, üretim sürecinin yetersiz oluşu, iş tatminsizliği, rol belirsizliği, rol çatışması, kaynak yetersizliği, kariyer tatminsizliği ve örgütsel adaletin olmayışı gibi faktörler işten ayrılma niyetini etkileyen faktörlerdir (Kaynak, 1996:37-38).

- **Çevresel Faktörler:** Genel ekonomik yapı ve sosyal nedenler işten ayrılma niyetine etki eden çevresel faktörlerdir. Bunlar; genel ekonomik durumun iyi olması, refah seviyesinin yükselmesi, diğer iş olanaklarının daha çekici ve iyi imkânlar sağlaması, meslek kollarındaki gelişim ve değişim avantajları, turizm ve tarım gibi sektörlerde mevsime göre değişen ihtiyacın işgücü devir oranını arttırması, teknolojik gelişme ve ilerlemelerden dolayı başka işlerde adaptasyonun kolay bir şekilde sağlanması, kıdem tazminatının sunduğu maliyet artışı, yasa ve vergi yüklerinin etkileridir (Fındık, 2011:101).

İşten ayrılma niyetinde olan çalışanların, niyetlerini davranışa dönüştürmesiyle birlikte bu durum algılama biçimine göre olumlu ya da olumsuz şekilde değerlendirilebilmektedir. Çalışanların daha iyi bir işe geçmek için işten ayrılmaya niyetlenmeleri çalışan açısından olumlu iken örgütler için bir kayıp oluşturduğundan ve işgören devir hızında artış yaşanmasına neden olacağı için olumsuz olarak algılanmaktadır (Hwang vd., 2014:64).

Örgütte belirli bir dönem içinde meydana gelen ayrılma ve katılma davranışlarının dönem içindeki toplam işgücüne oranı olarak tanımlanan işgören devir hızının yüksek olması, örgütler için yeni personel alımı, yeni personelin eğitimi, eski personel ile yeni personelin uyumundan kaynaklanacak olan bazı maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Yenihan vd., 2014:40). Ayrıca örgütün rutin işlerinin aksaması, üretim kaybı, düşük performans düzeyi, stres, moral bozukluğu, iş yükünün artması ve bilgi kaybı gibi maddi olarak ifade edilmesi zor olan bazı olumsuz sonuçlara neden olmakta ve işten ayrılmanın dolaylı maliyetleri olarak değerlendirilmektedir (Singh & Loncar, 2010:471; Walmsley, 2004:275). Çalışanın işten ayrılması yalnızca örgütlere maliyet yükleyen bir davranış değildir. Çünkü işten ayrılmaya niyetlenen çalışan, başka bir iş arama ve bu işe adapte olma sürecinde enerji ve zaman harcayacağından dolayı çalışanın kendisi içinde bir maliyet oluşturmaktadır (Holtom vd., 2008:233). Dolayısıyla kendi isteği ile işi bırakmak isteyen çalışanın, işten ayrılma niyetine



etki eden faktörlerin yönetim tarafından zamanında belirlenip gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir (Arı vd., 2010:146). Bu kapsamda, çalışanların işten ayrılma niyetlerine engel olmak için aşağıda belirtilen faktörler dikkate alınmalıdır (Demirkıran & Erdem, 2014:307):

- Çalışanların örgütsel bağlılıklarını ve iş tatminlerini arttıracak unsurların belirlenerek gerekli iyileştirmeler yapılmalıdır,
- Örgütsel adalet sağlanmalı ve özellikle kazanımların dağıtımı konusunda adaletli olunmalıdır,
- Uygun yöntemler eşliğinde çalışanın terfi olanaklarının artırılması sağlanmalıdır,
- Yöneticiler çalışanlara yetki vermeli ve kendi işleri ile ilgili olan kararlara katılımlarını sağlamak amacıyla onları güçlü hale getirmelidir,
- Çalışanların kişisel özelliklerine ve eğitim durumuna göre yapabileceği işler verilmelidir,
- Uygun ücret politikası benimsenmelidir,
- Etkin iletişim sistemi kurulmalı ve özellikle yöneticiler iletişime açık olmalıdır,
- Çalışanlarda strese neden olan unsurlar ile ilgili gerekli düzenlemeler yapılmalıdır,
- Çalışanların temel ve kurum içi eğitimlerine gereken özen gösterilmelidir,
- Çalışanların kendilerini geliştirebilecek bir ortam oluşturulmalıdır.

### 3. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde örgütsel dışlanma, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti kavramları arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çalışmalara yer verilmiştir. Yapılan literatür taraması sonucuna göre, örgütsel dışlanma ile örgütsel bağlılığı ele alan bir çalışmaya rastlanmazken, bu üç kavramı birlikte ele alan çalışma da bulunmamaktadır.

Örgütlerde çalışanlar dışlanma algısı hissettiklerinde, öncelikle bu duruma duygularıyla tepkiler vermekte ve bu tepkiler daha sonra olumsuz davranışlara dönüşmektedir. Çalışanların gerek yönetim gerekse iş arkadaşları tarafından dışlanması, işten ayrılma niyetlerini güçlendirerek işten ayrılmalarına neden olmaktadır. Diğer bir ifadeyle çalışanların örgütsel dışlanma algısı işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilemektedir. Haq (2014), Pakistan’da hem kamu sektörü hem de özel sektör çalışanları üzerinde yaptığı çalışmada çalışanların örgütsel dışlanma algılarının işte ayrılma niyetleri üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu tespit etmiştir. Zheng vd. (2016), Çin’in kuzeyinde bulunan üç farklı şirket çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmada örgütsel dışlanma ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yine aynı şekilde; Renn vd., (2013), Ng (2017), Yılmaz (2017), Soybalı & Pelit (2018), Lyu & Zhu (2019)’da yaptıkları çalışmalarda örgütlerde algılanan dışlanmanın işten ayrılma niyeti üzerinde önemli etkilerinin olduğunu belirtmişlerdir.

Örgütsel dışlanma algısında olduğu gibi örgütsel bağlılığı düşük olan çalışanlarında işten ayrılma niyetlerinin ve isteklerinin daha yüksek olduğu söylenebilir. Çünkü örgütsel bağlılık tutumu ile söz konusu tutumu etkileyen unsurlar arasındaki ilişki çoğunlukla çalışan ile örgüt arasındaki karşılıklı maddi ve manevi fayda boyutundadır. Çalışanlar sağladığı fayda ve gösterdiği çaba arasında bir dengenin sağlanmasını isterler. Eğer çalışanlar beklenenden daha

düşük bir fayda elde ederlerse çabası azalmaya başlar ve işten ayrılma niyeti içerisine girerler. Nitekim yapılan bazı araştırmalarda da (Joo & Par, 2009; Ha & Kim, 2010; Zincirkıran vd., 2015; Akyüz & Eşitti, 2015; Kartopu & Gündüz, 2016; Labrague vd., 2018; Gökaslan, 2018; Bulut, 2018; Ekhsan, 2019; Rawashdeh & Tamimi, 2019) örgütsel bağlılık ile işten ayrılma arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu ve işten ayrılma niyetinin düşük örgütsel bağlılık sonucunda ortaya çıktığı saptanmıştır.

#### 4. Araştırma Metodolojisi

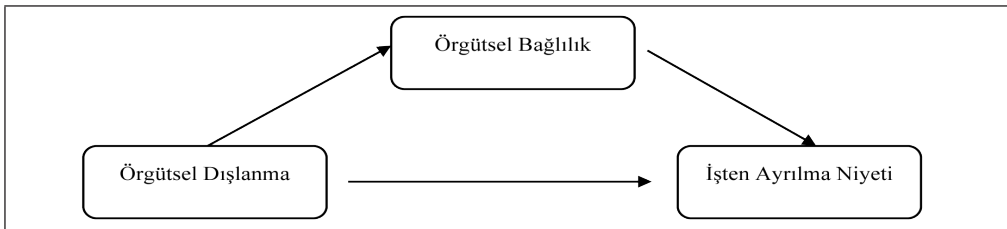
Araştırmanın amacı, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünü tespit etmektir. Bu temel amaç kapsamında araştırmanın hipotezi oluşturulmuştur.

Araştırmanın amacına bağlı olarak geliştirilen hipotez aşağıdaki gibidir:

**H<sub>1</sub>:** Örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü vardır.

Araştırmanın modeli ise Şekil 1'deki gibidir.

#### Şekil 1: Araştırma Modeli



#### 4.1. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Konya il merkezinde bulunan özel banka çalışanları oluşturmaktadır. Örneklem büyüklüğünü saptayabilmek için Türkiye Bankalar Birliği'nin internet sitesinden uygulamanın yapılacağı bankalara ilişkin bilgiler elde edilmiştir (www.tbb.org.tr). Bu bilgiler kapsamında gerek telefon ile gerekse yüz yüze görüşmeler yapılarak şubelerde çalışan sayıları öğrenilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede Konya ili merkez ilçelerinde (Selçuklu-Karatay-Meram) yaklaşık 950 banka çalışanı olduğu tespit edilmiştir. Belirlenen bu evrene göre minimum örneklem büyüklüğü, %95 güven aralığında %5 kabul edilebilir hata payı dikkate alınarak 278 kişi olarak hesaplanmıştır. Örneklem hesaplamasında, Yazıcıoğlu ve Erdoğan (2004)'ün çalışmasında yer alan tablodan yararlanılmıştır. Basit tesadüfi örnekleme yönteminin kullanıldığı bu araştırmada 373 kişiye ulaşılmıştır.

Araştırmada geliştirilen modelin test edilebilmesi amacıyla “Yapısal Eşitlik Modelinden (YEM)” yararlanılmıştır. Alan yazın incelendiğinde, YEM için örneklem büyüklüğünün belirlenmesinde farklı görüşlerin olduğu tespit edilmiştir. Comfrey & Lee (1992:217) örneklem sayısının 201-300 aralığında olmasının yeterli olduğunu ifade ederken, Gorsuch (1983:332) her bir değişken için minimum 5 örneklem ve toplamda minimum 200 örneklemin olması gerektiğini belirtmiştir. Bu kapsamda, her bir değişken için minimum 5 örneklem görüşü esas alındığında örneklem sayısı 205 olarak hesaplanmıştır. Neticede, hem %95 güven aralığında

%5 hata payı için ihtiyaç duyulan örneklem sayısı şartı hem de YEM analizi için minimum örneklem sayısı şartı sağlanmıştır.

## 4.2. Veri Toplama Yöntemi ve Kullanılan Ölçekler

Hipotezi ve modeli test etmek için 38 ifadeden oluşan bir anket formu kullanılmıştır. Anket formu internet tabanlı olarak hazırlanmış ve katılımcıların telefonlarına, e-posta adreslerine ve çeşitli sosyal medya hesaplarına iletilmiştir. Araştırmaya ait veriler 7 Mayıs-18 Temmuz 2020 tarihleri arasında toplanmıştır.

Anket formu demografik bilgiler dışında çalışanların örgütsel dışlanma algısı, örgütsel bağlılık düzeyi ve işten ayrılma niyetlerini tespit etmek için üç ayrı ölçekten oluşmaktadır.

**Demografik Bilgi Formu:** Demografik bilgi formu, katılımcıların kişisel özelliklerini betimlemek için araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Bu 4 maddelik formda; cinsiyet, medeni durum, yaş ve eğitim durumu gibi değişkenlere yer verilmiştir.

**Örgütsel Dışlanma Ölçeği:** Katılımcıların örgütsel dışlanma algılarını ölçmek amacıyla Ferris vd. (2008) tarafından geliştirilen "Örgütsel Dışlanma Ölçeği" kullanılmıştır. Çalışkan & Pekkan (2019) tarafından Türkçeye uyarlanan ve geçerlik-güvenirlilik analizleri yapılan ölçek tek boyut ve 10 ifadeden oluşmaktadır. Ters madde bulunmayan ölçekte katılımcıların alabilecekleri en yüksek puan 50; en düşük puan ise 10'dur. Katılımcıların elde edecekleri puanın yüksek olması örgütsel dışlanma algılarının da o derece yüksek olduğunu ifade etmektedir. Çalışkan & Pekkan (2019) çalışmalarında iki farklı örneklem grubu kullanarak ilk örneklem grubunda ölçeğin Cronbach alfa katsayısını 0,94; ikinci örneklem grubunda ise 0,93 olarak bulmuşlardır. Bu sonuçlar kapsamında, yazarlar ölçeğin güvenilir olduğu belirterek ölçeğin Türk toplumunda farklı sektörlerde kullanılabileceğini vurgulamışlardır. Yapılan güvenirlik ve madde analizi sonuçlarına göre ölçeğin bu çalışmadaki Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı 0,955 olarak hesaplanmıştır.

**Örgütsel Bağlılık Ölçeği:** Katılımcıların örgütsel bağlılık düzeylerini ölçmek amacıyla Allen & Meyer (1990) tarafından geliştirilen ve Dağlı vd. (2018) Türkçe'ye uyarlanan ve geçerlilik ve güvenirliği analiz edilen "Örgütsel Bağlılık Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçek 18 ifadeden ve üç alt boyuttan (duygusal, devam ve normatif) oluşmaktadır. Duygusal bağlılık ilk 6 ifadeden (1, 2, 3, 4, 5, 6), devam bağlılığı bunları izleyen 6 ifadeden (7, 8, 9, 10, 11, 12) ve normatif bağlılık ise son 6 ifadeden (13, 14, 15, 16, 17, 18) oluşmaktadır. Ölçekte yer alan 3, 4, 5 ve 13. maddeler ters madde olarak puanlanmaktadır. Ölçekte katılımcıların alabilecekleri en yüksek puan 90; en düşük puan ise 18'dir. Katılımcıların elde edecekleri puanın yüksek olması örgütsel bağlılık düzeylerinin de o derece yüksek olduğunu ifade etmektedir. Yapılan güvenirlik ve madde analizi sonuçlarına göre Dağlı vd. (2018); duygusal, devam ve normatif bağlılığın Cronbach alfa iç tutarlılık katsayılarını sırasıyla 0,80, 0,73 ve 0,80 olarak hesaplamış ayrıca ölçeğin toplam Cronbach-Alpha değerini 0,88 hesaplamışlardır. Yapılan güvenirlik ve madde analizi sonuçlarına göre ölçeğin bu çalışmadaki duygusal, devam ve normatif bağlılıklarına ait Cronbach alfa iç tutarlılık katsayıları sırasıyla 0,87, 0,83 ve 0,85 olup ölçeğin toplam Cronbach-Alpha değeri 0,96 olarak hesaplanmıştır.

**İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği:** Katılımcıların işten ayrılma niyetini ölçmek için Wayne vd. (1997) ve Rusbult vd. (1988) tarafından geliştirilen, Erdirençelebi & Ertürk (2018) tarafından geçerlilik ve güvenirliği analiz edilen "İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği" kullanılmıştır.

Ölçek 6 ifade ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ters madde bulunmayan ölçekte katılımcıların alabilecekleri en yüksek puan 30; en düşük puan ise 6'dır. Katılımcıların elde edecekleri puanın yüksek olması işten ayrılma niyetlerinin de o derece yüksek olduğunu ifade etmektedir. Yapılan güvenirlik ve madde analizi sonuçlarına göre, Erdirençelebi & Ertürk (2018) ölçeğin Cronbach-Alpha değerini 0,88 hesaplamışlardır. Yapılan güvenirlik ve madde analizi sonuçlarına göre ölçeğin bu çalışmadaki Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı 0,967 olarak hesaplanmıştır.

Tüm ölçekte yer alan ifadelerin her biri “(1) Kesinlikle Katılmıyorum; (5) Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde kodlanarak 5’li Likert tipinde hazırlanmıştır.

Anket formları banka çalışanlarına uygulanmadan önce Selçuk Üniversitesi Etik Kurul Başkanlığı’ndan çalışmanın etik ilkelere uygun olduğuna dair 09/04/2020 tarihinde 89091124-200 sayılı onay alınmıştır.

#### 4.3. Analiz Yöntemi

Araştırmada toplanan verilerin analizinde, SPSS Statistics 20.0 ile IBM-SPSS Amos paket programları kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin daha önce kullanılarak geçerlilik ve güvenirlik çalışmaları yapılmış olduğundan dolayı bu araştırmada geçerlilik ve güvenirlik çalışmalarına yer verilmemiştir. Araştırmanın amaca yönelik oluşturulan hipotezler ise yapısal eşitlik modeli ile test edilerek sonuçlar bu kapsamda yorumlanmıştır. Ancak kovaryansa dayalı yapısal eşitlik modellemesi yapabilmenin ön şartlarından biri dağılımların normal olmasıdır. Bu nedenle analize geçilmeden önce normallik testi yapılarak değişkenlerin çarpıklık ve basıklık katsayıları -1,5 ve +1,5 arasında değerler aldığı sonucuna ulaşılmış ve dağılım normal olarak kabul edilmiştir (Tabachnick vd., 2019).

#### 5. Araştırma Bulguları

Araştırma örneklemine ilişkin demografik özellikler Tablo 1’de gösterilmiştir.

**Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Frekans Dağılımı**

Parametreler	F	%	
Cinsiyet	Kadın	176	47,2
	Erkek	197	52,8
Medeni Durum	Evli	196	52,5
	Bekâr	177	47,5
Yaş	18-28	70	18,8
	29-39	176	47,2
	40-49	109	29,2
	50 ve üzeri	18	4,8
Eğitim Durumu	Lise	45	12,1
	Önlisans	96	25,7
	Lisans	181	48,5
	Lisansüstü	51	13,7

Tablo 1’de görüldüğü üzere, araştırmaya katılanların %52,8’i erkek geriye kalan %47,2’si ise kadındır. Katılımcıların medeni durum dağılımlarına bakıldığında %52,5’inin evli, %47,5’inin ise bekâr olduğu; yaş dağılımlarına bakıldığında %47,2’sinin 29-39 yaş aralığında, %29,2’sinin 40-49 yaş aralığında, 18,8’inin 18-28 yaş aralığında ve %4,8’inin ise 50 ve üzeri yaş aralığında olduğu; eğitim durumlarına bakıldığında ise %48,5’inin lisans, %25,7’sinin önlisans, %13,7’sinin lisansüstü ve %12,1’inin ise lise eğitime sahip olduğu görülmektedir.

Örgütsel dışlanma, örgütsel bağlılık, duygusal bağlılık, devam bağlılığı, normatif bağlılık ve işten ayrılma niyeti değişkenlerinin ortalamaları ve standart sapmaları ile bu değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik analizler yapılmış ve sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2: Değişkenlere Ait Betimleyici İstatistikler ve Korelasyonlar**

	Ort.	Ss.	1	2	3	4	5	6
1	2,71	11,77	1					
2	3,07	18,42	-0,364*	1				
3	3,05	6,81	-0,438*	0,927*	1			
4	3,21	6,23	-0,212*	0,866*	0,679*	1		
5	2,94	7,12	-0,338*	0,942*	0,847*	0,716*	1	
6	2,94	7,97	0,445*	-0,756*	-0,769*	-0,530*	-0,756*	1

\* $p < 0,01$  değerinde anlamlı

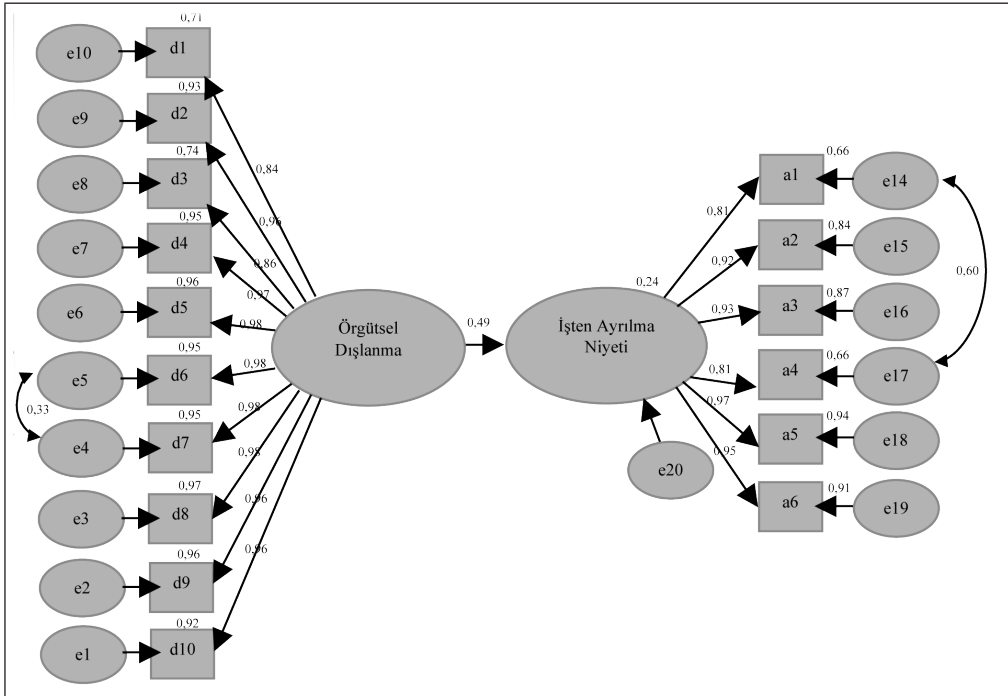
(1:Örgütsel Dışlanma; 2:Örgütsel Bağlılık; 3: Duygusal Bağlılık; 4:Devam Bağlılığı; 5:Normatif Bağlılık; 6:İşten Ayrılma Niyeti)

Tablo 2’de görüldüğü üzere, örgütsel dışlanma ölçeği ortalaması  $2,71 \pm 11,77$ ; örgütsel bağlılık ölçeği ortalaması  $3,07 \pm 18,42$ ; duygusal bağlılık boyutu ortalaması  $3,05 \pm 6,81$ ; devam bağlılığı boyutu ortalaması  $3,21 \pm 6,23$ ; normatif bağlılık boyutu ortalaması  $2,94 \pm 7,12$ ; işten ayrılma niyeti ölçeği ortalaması  $2,94 \pm 7,97$ ’dir. Değerlere bakıldığında, genel olarak örgütsel bağlılık ve boyutlarına ait ortalamaların diğer değişkenlerin ortalamalarına göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Araştırmada, örgütsel dışlanma, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için korelasyon analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre değişkenler arasında anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Örgütsel dışlanma algısı ile örgütsel bağlılık arasında orta düzeyde negatif bir ilişki ( $r = -0,364$   $p < 0,01$ ) ve işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde pozitif bir ilişki ( $r = 0,445$   $p < 0,01$ ) bulunmaktadır. Örgütsel bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında ise güçlü düzeyde negatif bir ilişki ( $r = -0,756$   $p < 0,01$ ) görülmektedir (İslamoğlu & Almiaçık, 2019:357).

Anderson & Gerbing’in (1988) ikili yaklaşımı temel alınarak çalışmada öncelikle modelin doğrulanması sağlanmıştır. Söz konusu yaklaşıma göre; yapısal eşitlik modeline geçilmeden önce ölçüm modelinin test edilerek yeterli iyi uyum indekslerine sahip olup olmadığının analiz edilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda modele uygulanan DFA neticesinde modele ait indeksler;  $\chi^2/sd = 3.088$ ; RMSEA = 0,078; SRMR = 0,0336; IFI = 0,955; CFI = 0,974’dir. Modele ait indekslerinin gerekli olan değerleri sağladığı görülmektedir (Meydan & Şeşen, 2015:37).

Ölçüm modelinin sınanmasının ardından hipotezin test edilmesi amacıyla değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik oluşturulan yapısal eşitlik modeli analiz edilmiştir. Bu kapsamda ilk adımda örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisi test edilmiş ve elde edilen sonuçlar ( $\chi^2/sd=3.063$ ; RMSEA = 0,074; SRMR = 0,0310; IFI = 0,982; CFI = 0,981) model ile verilerin mükemmel bir şekilde uyum sağladığını göstermektedir (Meydan & Şeşen, 2015:37).

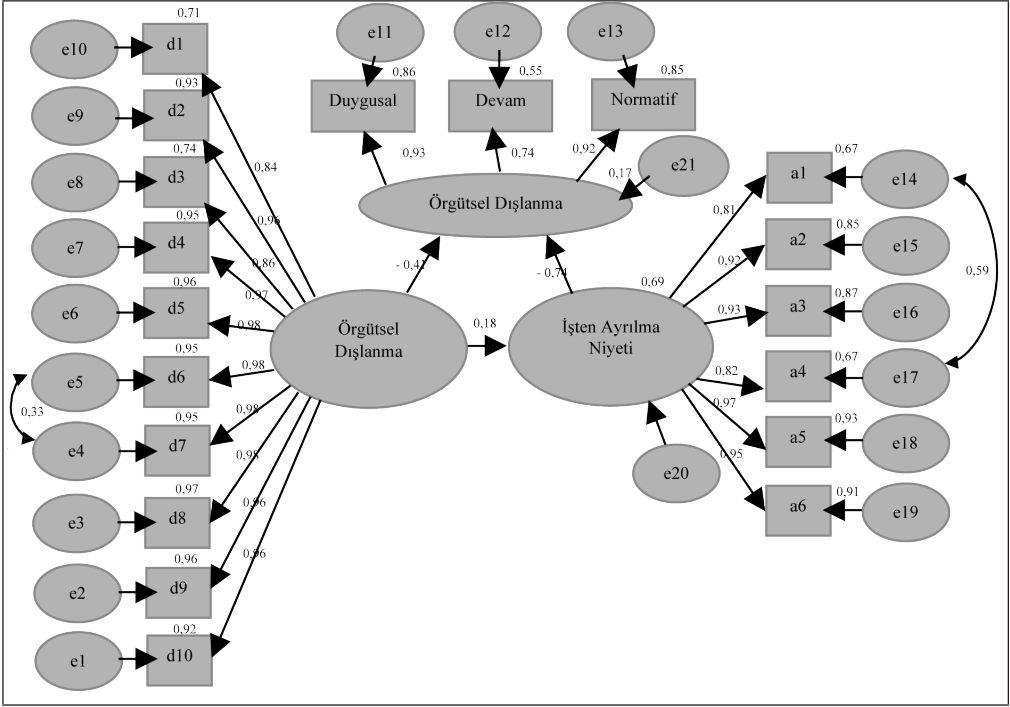
Şekil 2: Örgütsel Dışlanma Algısının İşten Ayrılma Niyetine Etkisi



Hipotezi test etmek için yapılan birinci basamak regresyon analizi sonucuna göre, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır ( $\beta=0,49$ ,  $p<0,001$ ) ve işten ayrılma niyetindeki varyansın %24'ü örgütsel dışlanma tarafından açıklanmaktadır (bkz. Şekil 2).

Çalışmanın ikinci adımında örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünü test etmek amacıyla örgütsel bağlılık değişkeni potansiyel bir değişken olarak analize dâhil edilmiş ve yapısal eşitlik modelinin uyum indekslerinin ( $\chi^2/sd=3,041$ ; RMSEA = 0,074; SRMR = 0,0410; IFI = 0,976; CFI = 0,976) mükemmel uyum sağladığı görülmüştür.

Şekil 3: Yapısal Eşitlik Modeli



Şekil 3'te yer alan yapısal eşitlik modelindeki yol analizleri incelendiğinde, örgütsel dışlanmadan örgütsel bağlılığa giden yol ve örgütsel bağlılıktan işten ayrılma niyetine giden yol negatif ve anlamlıdır ( $\beta = -0,41$ ,  $p < 0,001$ ;  $\beta = -0,74$ ,  $p < 0,001$ ). Ancak ilk adımda anlamlı olan örgütsel dışlanmadan işten ayrılma niyetine giden yol örgütsel bağlılığın analize dâhil edilmesi ile anlamsız olmamış ve arasındaki ilişki düşmüştür. Yani örgütsel bağlılığın örgütsel dışlanma algısı ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide kısmi aracılık etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmış ve buna bağlı olarak  $H_1$  hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Ayrıca örgütsel dışlanma algısı, örgütsel bağlılıktaki değişimin %17'sini; örgütsel dışlanma algısı ile örgütsel bağlılık işten ayrılma niyetindeki değişimin %69'unu açıkladığı görülmektedir.

## 6. Sonuç ve Tartışma

Günümüz işletmeciliğinde hedeflenen amaçların gerçekleştirilmesi ve etkin rekabetin sağlanabilmesi ancak sağlıklı örgütler ve bünyesinde istihdam eden mutlu çalışanlarla mümkündür. Çünkü çalışanların örgütsel bağlılık düzeylerinin düşük olması, örgütle özdeşleşmemeleri, iş tatminsizliği, iş memnuniyetsizliği, tükenmişlik, örgütsel adaletsizlik, örgütsel sessizlik, işe yabancılaşma, örgütsel yalnızlık, mobbing, kronizm, presentizm, örgütsel atalet ve örgütsel dışlanma algısı gibi çalışandan veya örgütten kaynaklanan birçok davranış işletmenin etkinlik ve verimliliğini doğrudan etkilemekte ve çalışanların işten ayrılmalarına yol açmaktadır.



Fiili olarak işten ayrılmanın en önemli belirtisi olan işten ayrılma niyeti son yıllarda artış göstermekte ve işletmeler açısından önemli sorunlar teşkil etmeye devam etmektedir. Çünkü bireylerin işten ayrılma niyetinin eyleme dönüşmesi ile birlikte örgütler başta yüksek işgücü devir hızı olmak üzere olumsuz birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, çalışanı ve dolayısıyla örgütü olumsuz etkileyen davranışları belirleyerek nedenlerini araştırmak ve bu davranışların hem çalışanlar hem de örgüt üzerindeki etkilerini azaltılmaya çalışmak ya da bu davranışları tamamen ortadan kaldırılmaktır.

Yapılan literatür taraması sonucunda, örgütsel dışlanma algısının ve örgütsel bağlılık düzeyinin işten ayrılma niyeti üzerinde önemli etkilerinin olduğu ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda işten ayrılma niyetine neden olan ve örgütsel davranış konuları arasında çok sık karşılaşılan örgütsel dışlanma ve örgütsel bağlılık kavramları bu çalışmanın temel unsurlardır. Dolayısıyla bu çalışmada örgütsel dışlanma, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti ele alınmış; örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi ve bu etki üzerinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünün incelenmesi amaçlanmıştır.

Daha önce yapılan araştırmalarda, örgütsel dışlanmanın hem işletmeler hem de çalışanlar açısından olumsuz sonuçlara yol açtığı özellikle çalışanların örgütlerine karşı negatif tutum ve davranış sergilemesine neden olarak işten ayrılma niyetleri üzerinde önemli etkilerinin olduğu tespit edilmiştir (Haq, 2014; Zheng vd., 2016; Ng, 2017; Yılmaz, 2017; Soybalı & Pelit, 2018; Lyu & Zhu, 2019). Yapılan araştırma sonucunda, banka çalışanlarının örgütsel dışlanma algılarının işten ayrılma niyetlerini olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir. Bu sonuç literatürde yapılan araştırmaların bulgularıyla örtüşmektedir. Diğer bir ifadeyle örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetini etkilediği bu çalışmayla da desteklenmiştir. Ayrıca araştırmada çalışanların örgütsel bağlılık düzeyleri ile işten ayrılma niyetleri arasında güçlü düzeyde negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç, çalışanların örgütlerine karşı bağlılıkları azaldıkça işten ayrılma niyetlerinin artacağını göstermektedir. Bu sonucun literatürde yapılmış olan çalışmaların (Porter vd., 1974; Mowday, 1982; Clugston, 2000; Loi vd., 2006; Jehanzeb vd., 2013; Ceylan & Bayram, 2006; Chang vd., 2007; Sabuncuoğlu, 2007; Joo & Par, 2009; Ha & Kim, 2010; Zincirkıran vd., 2015; Akyüz & Eşitti, 2015; Kartopu & Gündüz, 2016; Labrague vd., 2018; Gökaslan, 2018; Bulut, 2018; Ekhsan, 2019; Rawashdeh & Tamimi, 2019) bulgularıyla benzerlik taşıdığı görülmektedir.

Araştırma sonucunda, çalışanların örgütsel dışlanma algılarının örgütsel bağlılıkları üzerinde olumsuz yönde bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç, iş yaşamında dışlanma algılayan çalışanların örgüte olan bağlılıklarının azaldığını göstermektedir. Bunun aksine çalıştığı iş yerinde dışlanma duygusu hissetmeyen veya algılamayan çalışanların örgütsel bağlılıklarının artması mümkündür. Son olarak araştırmada örgütsel dışlanmanın işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın aracı rolü sorgulandığında; örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyeti üzerinde etkisinde örgütsel bağlılığın kısmi aracılık etkisine sahip olduğu görülmüştür. Yani, örgütsel dışlanma algılayan çalışanların işten ayrılma niyetlerinin artması üzerinde örgütsel bağlılıkta rol oynamaktadır. Elde edilen bu sonuç, iş yerinde dışlanma algılayan veya dışlanmaya maruz kalan çalışanların aynı zamanda örgütsel bağlılıklarının düşük düzeyde olmasının, işten ayrılma niyetlerini arttıracakını göstermektedir.

Bir hizmet işletmesi olan bankalarda hizmetin temel faktörü olan insan kaynağının işten ayrılma niyetinde olması, verimliliği ve etkinliği azaltmaktadır. Çünkü işten ayrılma



niyetinde olan çalışanın iş sırasında tutum ve davranışları düşünüldüğünde veriminin düşeceği bu durumun ise hem kendisinin mutlu olmamasına hem de müşteri ile ilişkisine yansiyarak işletme hakkında olumsuz imaj yaratması gibi birtakım sorunlara yol açacaktır. İşte ayrılma niyetinin fiili davranışa dönüşmesi ise gerek çalışan gerekse işletme açısından maddi ve manevi daha önemli sorunlara neden olacaktır. Bu yüzden emek yoğun bir yapı arz eden bankalarda, çalışanların örgütsel dışlanmadan kaynaklanan işten ayrılma niyetlerini bertaraf edecek önlemlerin alınması hayati önem arz etmektedir. Ayrıca araştırma sonucunda, örgütsel dışlanma algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel bağlılığın kısmi aracılık rolü olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla çeşitli faaliyetler ile çalışanların örgüte olan bağlılıkları artırılarak işten ayrılma niyetleri minimize edilmelidir.

Araştırmanın sadece Konya il merkezindeki özel bankaları kapsamı bu çalışmanın en önemli sınırlılıkları arasındadır. Bu nedenle elde edilen sonuçların bütün bankacılık sektörü için genellenmesi mümkün değildir. Araştırmanın boyutsal bir çalışma niteliğinde olmaması ve cevapların kullanılan ölçekler ile kısıtlanması bu çalışmanın diğer sınırlılıklarını oluşturmaktadır. Gelecek çalışmalarda çalışma alanı genişletilerek, gerek Konya ilinde bulunan tüm devlet bankalarında gerekse farklı illerde bulunan şubelerde veya özel, devlet ve katılım bankalarında ya da farklı sektörlerde çalışmalar yapılarak yazına önemli katkılar sağlanabileceği düşünülmektedir.

## Kaynakça

- Akyüz, B. & Eşitti, B. (2015). Hizmet işletmelerinde örgütsel bağlılığın iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Çanakkale örneğinde bir araştırma. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(11), 23-39.
- Allen, N. & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
- Anderson, J. C. & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Arı, G. S., Bal, H. & Bal, E. Ç. (2010). İşe bağlılığın tükenmişlik ve işten ayrılma niyeti ilişkisindeki aracılık etkisi: yatırım uzmanları üzerinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), 143- 166.
- Arnold, J. (2005). *Work psychology: Understanding human behaviour in the workplace*. 4. Edition, London: Prentice Hall Financial Times.
- Bartlett, K. R. (1999). The relationship between training and organizational commitment in the health care field. The Degree of Doctor of Philosophy, Urbana, The University of Illinois.
- Bayarçelik, E. B. & Fındıklı, A. M. (2016). The mediating effect of job satisfaction on the relation between organizational justice perception and intention to leave. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 235, 403- 411.
- Becker, H. S. (1960). Notes on the concept of commitment. *American Journal of Sociology*, 66, 32- 40.
- Bulut, M. B. & Hovardaoğlu, İ. S. (2018). Örgütsel bağlılık, örgütsel sinizm ve işten ayrılma niyetinin yatırım modeli çerçevesinde incelenmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(56). 270-289.
- Chen, H. F. & Chen, Y. C. (2008). The impact of work redesign and psychological empowerment on organizational commitment in a changing environment: An example from taiwan's state-owned enterprises. *Public Personnel Management*, 37(3), 279-302.

- Comfrey, A. L. & Lee, H. B. (1992). A first course in factor analysis. ABD: Hillsdale Lawrence Erlbaum Associates.
- Çalışkan, A. & Pekkan, Ü. N. (2019). Örgütsel dışlanma: Bir ölçek uyarlama çalışması. 7. Örgütsel Davranış Kongresi, 1-2 Kasım, Bildiriler Kitabı, 879-887.
- Dağlı, A., Elçiçek, Z. & Han, B. (2018). Örgütsel bağlılık ölçeği'nin türkçeye uyarlanması: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 17(68), 1788- 1800.
- Demir, M. (2012). Örgütsel destek, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma eğilimi ilişkisi: Havalimanı yer hizmetleri işletmelerine yönelik bir araştırma. The Journal of Industrial Relations and Human Resources, 14(1), 47-64.
- Demirkıran, M. & Erdem, R. (2014). Personel devrinin nedenlerine ilişkin geliştirilen modellerin incelenmesi. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(3), 389- 311.
- Ekhsan, M. (2019). The influence job satisfaction and organizational commitment on employee turnover intention. Journal of Business, Management, and Accounting, 1(1), 48-55.
- Erdirençlebi, M. & Ertürk, E. (2018). Çalışanların örgütsel yalnızlık algısının iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri. Gaziantep University Journal of Social Sciences, 17(2), 603-618.
- Ferris, D. L., Brown, D. J., Berry, J. W. & Lian, H. (2008). The development and validation of the workplace ostracism scale. Journal of Applied Psychology, 93(6), 1348- 1366.
- Fındık, M. (2011). Algılanan örgütsel desteğin, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyetine etkisi araştırması: Konya aile hekimleri örneği (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gorsuch, R. L. (1983). Factor analysis. ABD: Hillsdale Lawrence Erlbaum Associates.
- Gökaslan, O. M. (2018). Öğretmenlerde örgütsel bağlılık, işe gömülmürlük, işe adanmışlık ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: Bir alan çalışması. Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 3(2), 25-46.
- Gül, H. (2002). Örgütsel bağlılık yaklaşımlarının mukayesesi ve değerlendirmesi. Ege Academic Review, 2(1), 37-45.
- Ha, D. H. & Kim, S. M. (2010). Effects of job embeddenes an job satisfaction, organizational commitment and turnover intention-focused on employees of hotel F&B division. Korean J. Food Cookery SCI, 26(1), 1-12.
- Haq, I. U. (2014). Workplace ostracism and job outcomes: Moderating effects of psychological capital. In Human Capital Without Borders: Knowledge and Learning for Quality of Life: Proceedings of The Management, Knowledge and Learning International Conference, Örebro, Sweden: ToKnowPress.
- Holtom, B. C., Mitchell, T. R., Lee T. W. & Eberly, M. B. (2008). Turnover and retention research: A glance at the past, a closer review of the present, and a venture into the future. The Academy of Management Annals, 2(1), 231- 274.
- Hughes, L. W., Avey, J. B. & Nixon, D. R. (2010). Relationships between leadership and followers' quitting intentions and job search behaviors. Journal of Leadership & Organizational Studies, 17(4), 351- 362.
- Hwang, I. S. & Kuo, J. H.(2006). Effects of job satisfaction and perceived alternative employment opportunities on turnover intention-an examination of public sector organizations. Journal Of American Academy Of Business, 8(2), 254- 259.
- Hwang, J., Lee, J., Park, S., Chang, H. & Kim, S. S. (2014). The impact of occupational stress on employee's turnover intention in the luxury hotel segment. International Journal of Hospitality & Tourism Administration, 15, 64.

- İslamoğlu, A. H. & Alnıaçık, Ü. (2019). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. 6.Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Jamieson, J. P., Harkins, S. G. & Williams, K. D. (2010). Need threat can motivate performance after ostracism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(5), 690- 702.
- Joo, B. K. & Park, S. (2009). Career satisfaction, organizational commitment, and turnover intention. *Leadership & Organizational Development Journal*, 31(6), 482-500.
- Jang, J. & George, R. T. (2012). Understanding the influence of polychronicity on job satisfaction and turnover intention: A study of non-supervisory hotel employees. *International Journal of Hospitality Management*. 31, 588- 595.
- Kanter, R. M. (1968). Commitment and social organization: A study of commitment mechanisms in utopian communities. *American Sociological Review*, 33(4), 499- 517.
- Karataş, A. (2013). Otel işletmelerinde kronizmin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaur, B. & Mohindru, P. (2013). Antecedents of turnover intentions: A literature review. *Global Journal of Management and Business Studies*. 3(10), 1219-1230.
- Kaynak, T. (1996). İnsan kaynakları planlaması. 2.Baskı. İstanbul: Alfa Basım Dağıtım.
- Kumral, T. (2017). İşyeri nezaketsizliği ve örgütsel sessizlik ilişkisinde örgütsel dışlanmanın aracı rolü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Köse, S., Çakan, S. & Terzi, D. (2018). Örgütsel adaletsizliğin örgütsel dışlanmaya etkisinde psikolojik dayanıklılığın aracı rolü. *İşletme Bilimi Dergisi*, 6(1), 249.
- Labrague, L. J., McEnroe – Petite, D. M., Tsaras, K., Cruz, J. P., Colet, P. C. & Gloe, D. S. (2018). Perceptions of organizational commitment and turnover intention among rural nurses in the philippines: Implications for nursing management. *International Journal of Nursing Sciences*, 5(4), 403–408.
- Liu, H. & Xia, H. (2016). Workplace ostracism: A review and directions for future research. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, 4, 197-201.
- Lyu, Y. & Zhu, H. (2019). The predictive effects of workplace ostracism on employee attitudes: A job embeddedness perspective. *Journal of Business Ethics*, 158(8), 1083–1095.
- MacDonald, G. & Leary, M. R. (2005). Why does social exclusion hurt? The relationship between social and physical pain. *Psychological Bulletin*, 131, 202-223.
- Meydan, H. C. & Şeşen, H. (2015). Yapısal eşitlik modellemesi amos uygulamaları. 2.Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Meyer, J. P. & Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 67-72.
- Meyer, J. P. & Allen, N. J. (1997). *Commitment in the workplace: Theory, research, and application*. London: Thousands Oaks.
- Morrow, P. C. (1983). Concept redundancy in organizational research: The case of work commitment. *Academy of Management Review*, 8(3), 486- 500.
- Ng, T. W. H. (2017). Can idiosyncratic deals promote perceptions of competitive climate, felt ostracism, and turnover?. *Journal of Vocational Behavior*, 99, 118-131.
- O'Reilly, C. A. & Chatman, J. (1986). Organizational commitment and psychological attachment: The effects of compliance, identification, and internalization on prosocial behavior. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 492.

- Rawashdeh, M. A. & Tamimi, A. S. (2019). The impact of employee perceptions of training on organizational commitment and turnover intention: An empirical study of nurses in Jordanian hospitals. *European Journal of Training and Development*, 44(2), 191-207.
- Renn, R., Allen, D. & Huning, T. (2013). The relationship of social exclusion at work with self-defeating behavior and turnover. *The Journal of Social Psychology*, 153(2), 229-249.
- Sheldon, M. E. (1971). Investments and involvements as mechanisms producing commitment to the organization. *Administrative Science Quarterly*, 16, 143-150.
- Singh, P. & Loncar, N. (2010). Pay satisfaction, job satisfaction and turnover intent. *Relations Industrielles/ Industrial Relations*, 65(3), 470- 490.
- Sommer, K. L., Williams, K. D., Ciarocco, N. J. & Baumeister, R. F. (2001). When silence speaks louder than words: explorations into the intrapsychic and interpersonal consequences of social ostracism. *Basic and Applied Social Psychology*, 23(4), 225- 243.
- Soybalı, H. & Pelit, O. (2018). Örgütsel dışlanmanın işten ayrılma niyetine etkisi: Afyonkarahisar'daki beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(3), 225-249.
- Şahin, M. & Bedük, A. (2019). Banka çalışanlarının tükenmişlik düzeyleri: Konya ilinde bir uygulama. *Ereğli International Science and Academic Congress*, 9-10 Mart, Ereğli, Türkiye, *Bildiriler Kitabı*, 153-161.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S. & Ullman, J. B. (2019). *Using multivariate statistics*. Boston, MA: Pearson.
- Tekin, Ç. İ. & Akgemci, T. (2019). Örgütsel bağlılığın yenilikçi iş davranışına etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(4), 1711.
- Thompson, M. & Heron, P. (2005). The difference a manager can make: Organizational justice and knowledge worker commitment. *International Journal of Human Resource Management*. 16(3), 383- 404.
- Türkiye Bankalar Birliği, (2020). Banka ve sektör bilgileri. <https://www.tbb.org.tr/tr>
- Walmsley, A. (2004). Assessing staff turnover: A view from the english riviera. *International Journal Of Tourism Research*, 6(4), 275- 287.
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology*, 58, 425- 452.
- Wu, L., Yim, F. H., Kwan, H. K. & Zhang, X. (2012). Coping with workplace ostracism: The roles of ingratiation and political skill in employee psychological distress. *Journal of Management Studies*, 49 (1), 178-199.
- Yalçın, A. & İplik, F. N. (2005). Beş yıldızlı otellerde çalışanların demografik özellikleri ile örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma: Adana ili örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 398.
- Yardım, M. (2019). Sanayi ve hizmet sektörü çalışanlarında duygusal emeğin tükenmişlik üzerine etkisi, örgütsel dışlanmanın bu etkideki aracı rolü üzerine bir araştırma, Mersin ili örneği (Yayımlanmamış Yüksek Lisan Tezi). *Toros Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Yenihan, B., Öner, M. & Çiftiyıldız, K. (2014). İş stresi ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki: Otomotiv işletmesinde bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 5(1), 38- 49.
- Yıldız, K. (2013). Örgütsel bağlılık ile örgütsel sinizm ve örgütsel muhalefet arasındaki ilişki. *International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 8(6), 853- 879.
- Yıldız, H. & Develi, H. (2018). Çalışanların yalan söyleme eğiliminin bir öncülü olarak örgütsel dışlanma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS' 18), 141- 148.

- Zhao, H., Peng, Z. & Sheard, G. (2013). Workplace ostracism and hospitality employees counterproductive work behaviors: The joint moderating effects of proactive personality and political skill. *International Journal of Hospitality Management*, 33, 219-227.
- Zheng, X., Yang, J., Ngo, H. Y., Liu, X. Y. & Jiao, W. (2016). Workplace ostracism and its negative outcomes: Psychological capital as a moderator. *Journal of Personnel Psychology*, 15(4), 143-151.
- Zincirkıran, M., Çelik, M. G., Ceylan, A. K. & Emhan, A. (2015). İşgörendenlerin örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti, iş stresi ve iş tatmininin örgütsel performans üzerindeki etkisi: Enerji sektöründe bir araştırma. *Finans, Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 52(600), 59-71.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

Achieving the targeted goals and ensuring effective competition in today's business is only possible with healthy organizations and happy employees who employ them. Because employees' low levels of organizational commitment, not identifying with the organization, job dissatisfaction, job dissatisfaction, burnout, organizational injustice, organizational silence, alienation to work, organizational loneliness, mobbing, chronism, presentism, organizational inertia, and perception of organizational exclusion. It directly affects the efficiency and productivity of the enterprise and causes the employees to leave their jobs. In this context, Does the Perception of Organizational Exclusion Effect the Intention of Job Leaving? based on the question, the effect of the perception of organizational exclusion on the intention of job leaving was examined by including the organizational commitment tool variable. Therefore, the purpose of the study is to determine the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational exclusion perception on the intention of job leaving.

### **Literature Review**

The perception of organizational exclusion, which has a negative quality, affects other organizational behavior patterns and leads to negative consequences for both the organization and the employees. Because, as a result of the deterioration of the employee's relations with their managers, communication with other employees and social relations, the person being ignored or ignored, the employees lose their respect and trust in their jobs, colleagues, managers and organizations, and they intend to leave the job by experiencing significant difficulties (Haq, 2014; Lyu & Zhu, 2019; Ng, 2017). In other words, the intention of job leaving when the individual is not satisfied with his/her job and working conditions is a behavior affected by the perception of organizational exclusion and is among the issues that are at least as important as organizational exclusion in the field of organizational behavior.

On the other hand, another behavior affected by the perception of organizational exclusion is organizational commitment. Organizational commitment, which expresses the strength of the bond a person feels towards the organization he / she works for; It is important for the success of organizations, as it contributes to the effective performance of the employees by providing more benefits to the organization. High organizational commitment reduces negative organizational outcomes such as absenteeism, being late and intention of job leaving. However, with the effect of various negative actions such as organizational exclusion, employees' commitment to the organization decreases. Employees who feel low commitment to their organization do not use their capacities to achieve organizational goals and intend to job leaving (Labrague vd., 2018; Gökaslan, 2018; Bulut, 2018; Ekhsan, 2019; Rawashdeh & Tamimi, 2019).

The fact that there are very few studies in the literature dealing with the perception of organizational exclusion and the intention to leave the job, and the addition of organizational commitment to these concepts, the absence of a study examining the relationship between these three concepts at the same time has been effective in conducting this study. Therefore, it is thought that the study will contribute to the literature. In addition, this study is important in terms of determining the current status of the bank sector regarding the perception of

organizational exclusion as a result of the research and developing suggestions that will support the success of banks.

### **Methodology**

The study is designed quantitatively. This study which is a descriptive and cross-sectional has been conducted on bank employees. An online questionnaire was used for the study data. The prepared questionnaire was administered using the simple random sampling method and a total of 373 employees participated in the questionnaire. The data were evaluated using descriptive statistics, correlation analysis, confirmatory factor analysis and Structural Equation Model (SEM) using IBM SPSS 21 and AMOS 21 programs.

### **Results and Conclusions**

As a result of the analysis, it was determined that the perception of organizational exclusion negatively affected both the intention of job quitting and organizational commitment. In addition, a strong negative relationship was found between organizational commitment and intention of job quitting. Finally, when the mediating role of organizational commitment in the effect of organizational exclusion perception on the intention of job quitting is questioned; It has been determined that organizational commitment has a partial mediating role in the effect of organizational exclusion perception on the intention of job quitting. This result shows that the low level of organizational commitment of employees who perceive or are exposed to exclusion in the workplace will increase their intention to leave. In future studies, it is thought that significant contributions can be made to the literature by adding different organizational behavior variables to these variables and by making researches in different sectors.

Araştırma Makalesi / Research Article

## LİDER ÜYE ETKİLEŞİMİ: LİTERATÜR TARAMASI\*

Dr. Lütfi SÜRÜCÜ 

Avrupa Liderlik Üniversitesi, KKTC (lutfi.surucu@elu.edu.tr)

### ÖZET

Yapılan araştırmalar lider üye etkileşimi kalitesinin, çalışanların; iş tatmini, motivasyon ve örgütsel bağlılıklarını artırarak örgütün performansına olumlu önde katkı sağladığını göstermektedir. Bu nedenle lider üye etkileşimini anlamak uygulayıcılar ve araştırmacılar için faydalı olacaktır. Bu çalışmada, ikincil kaynaklar kullanılarak lider-üye değişimi ile ilgili kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur. Bu maksatla lider üye etkileşimi teorisinin tanımı, kavramsal çerçevesi, teorik temelleri, teorinin gelişim süreci ve lider üye etkileşiminin örgütsel sonuçlarına yer verilmiştir. Yapılan bu çalışma uygulayıcıların lider üye etkileşimi daha derinden anlamasına yardımcı olurken lider üye etkileşimine yönelik araştırmalarda kaynak teşkil edeceği değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Liderlik, Lider Üye Etkileşimi, Örgütsel Sonuçlar.

## LEADER MEMBER EXCHANGE: LITERATURE REVIEW

### ABSTRACT

The studies have shown that, high quality interaction between leader and members could lead to increase their job satisfaction, motivation, organizational commitment and performance. Therefore, it is useful for practitioners and researchers to understand leader member exchange relations. In this study, a conceptual framework about leader member exchange was composed by using secondary sources. For this purpose, the definition, conceptual framework, theoretical foundations of the theory of leader member exchange, the development process of the theory and organizational results of leader member exchange are included. While this study helps practitioners to understand the leader member exchange more deeply, it is considered that it will be a source for research on leader member exchange.

**Keywords:** Leadership, Leader Member Exchange, Organizational Outcomes.

\* Bu çalışma, Lütfi Sürücü'nün "İnsan kaynakları uygulamalarının bireysel ve örgütsel çıktıları: Liderin rolü üzerine turizm sektöründe bir araştırma" adlı doktora tezinden üretilmiştir.



## 1. Giriş

Liderlik araştırmaları sosyal bilimlerde en çok araştırılan konular içerisinde yer almaktadır. Ampirik araştırmalar, liderlerin bireysel, grup ve örgütsel performansını önemli ölçüde etkilediğini belgelemektedir (Şeşen vd., 2019). Önemli örgütsel etkileri nedeniyle liderlik araştırmaları gün geçtikçe artmakta ve araştırmacılar tarafından farklı liderlik teorileri literatüre kazandırılmaya çalışılmaktadır. Geliştirilen tüm liderlik teorileri, liderin farklı özelliklerine vurgu yaparak liderlerin gerçekte ne yaptığını inceler (Erdoğan & Bauer, 2014). Literatürde liderlik teorileri çeşitlilik gösterse de geliştirilen tüm liderlik teorileri, liderlerin örgütsel hedeflerin başarılmasına katkıda bulunan bireyler ve gruplar üzerindeki etkilerinin aynı olduğu varsayımına dayanır. Liderlik araştırmacılarının çoğu, liderlerin bireysel takipçiler üzerindeki etkisini incelerken, liderlerin genel davranışları ya da çalışanların liderlere karşı tutumları üzerinde odaklanmaya eğilim gösterirler (Ilies vd., 2007).

Liderlerin alışanlar üzerindeki etkisini anlamak için alternatif bir yaklaşım olarak geliştirilen lider üye etkileşimi, liderin her bir takipçiyle kurduğu ikili ilişkilere ve bu ilişkilerin sonuçlarına odaklanmaktadır (Dansereau vd., 1975). Bu yönüyle lider üye etkileşimi, diğer liderlik teorilerinden ayrılır (Gerstner & Day, 1997).

Lider üye etkileşiminin (LÜE) temel ilkesi, liderin takipçileri ile farklı türlerde değişim ilişkisi geliştirmeleri ve bu ilişki niteliğinin, çalışanların davranışlarını etkilemesidir (Liden & Maslyn, 1998; Sparrowe & Liden, 2005). Bu bağlamda LÜE teorisinde, lider ve çalışan arasında gelişen ilişkinin kalitesi; bireysel, grup ve örgütsel analiz düzeylerinde sonuçların yordayıcısı ve lider etkilerini anlamanın anahtarı olarak görülmektedir (Erdoğan & Bauer, 2014). Başlangıçta genel liderlik tarzı yaklaşımlarına alternatif olarak geliştirilen LÜE teorisi, ikili ilişkilerin gelişimini ve liderlik süreçleri ile çıktıları arasındaki bağlantıyı açıklamak yönüyle sosyal bilimlerde sık araştırılan bir konudur. Bauer & Erdoğan (2015) yaptığı incelemede LÜE teorisinin 2013-2015 yılları arasında 600’den fazla araştırmaya konu olduğunu belirtmektedirler.

LÜE’ye yönelik araştırmaların gün geçtikçe artđı düşünöldüğünde, bu araştırma temel amacı, LÜE’ye yönelik araştırmalara kaynak teşkil etmek ve uygulayıcılar arasında LÜE’ye yönelik farkındalık yaratmaktadır. Bu maksatla araştırmada önce LÜE teorisinin tanımı ve kavramsal çerçevesi, diğer liderlik teorilerine göre ayırt edici özellikleri, teorik temelleri ve LÜE’nin örgütsel sonuçlarına yönelik literatür oluşturulmuştur.

## 2. Literatür

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın amacına uygun olarak LÜE teorisinin tanımı ve kavramsal çerçevesine yönelik literatüre yer verilecektir.

### 2.1. Lider Üye Etkileşimi Teorisinin Tanımı ve Kavramsal Çerçevesi

Liderin astları ile olan etkileşimini inceleyen birçok liderlik araştırması, liderin tüm astlarına karşı benzer tavırlar sergilediğini ve aynı şekilde davrandığını var saymaktadır (Sürücü & Şeşen, 2019). 1975 yılında Dansereau vd. ise liderin tüm astları ile örnek olmayan biçimde iletişim kurduğunu ve aynı şekilde davranmadığını belirterek, her bir üye için farklı liderlik tarzları sergilediği fikrini ortaya çıkarmışlardır. Lider ile üye arasında oluşan karşılıklı iletişim seviyesine odaklanması yönüyle LÜE teorisi diğer liderlik teorilerinden ayrılmaktadır.

LÜE'ye göre, üyeleriyle etkileşimi farklı olan ve gücünü üyeleriyle etkileşimden alan liderin astlarına karşı sergilediği tutum ve davranışları farklıdır. Bu tutum ve davranışları belirleyen temel etken ise bireysel ilişki ve karşılıklı etkileşimdir. Bu özelliğiyle, lider ile üye arasındaki ilişkinin en sağlıklı incelenilebileceği model olarak LÜE modeli gösterilebilir.

LÜE'de lider ile üye arasındaki ilişkinin üyelerin benimsedikleri rollere göre şekilleneceği ve mevcut ilişkinin iş yaşamı dışına da taşınabileceği söylenebilir. Bu ilişkiler, grup içi (yüksek kaliteli) ve grup dışı (düşük kaliteli) olmak üzere iki farklı kategoriye ayrılır (Graen & Uhl-Bien, 1995). Grup içindeki üyeler lideriyle sadece resmi ilişki içinde değillerdir. Bu da grup içinde olan üyelerin lideriyle olan ilişkilerini daha kaliteli kılar. Bu nedenle grup içindeki üyeler, LÜE açısından yüksek nitelikli gruplar olarak da isimlendirilir. Yüksek nitelikli olarak adlandırılan grup içindeki üyeler liderlerinden ayrıcalık ve öncelik gördükleri için grup dışındaki üyelere oranla daha fazla güce ve etkiye sahiptir. İlişkinin kalitesi ve liderle geçirilen zaman miktarı, arttıkça üyelerin verimlilik, memnuniyet, motivasyon ve örgütsel bağlılıkları artacak böylelikle performansı yükselecektir. Bunun sonucu olarak grup içindeki üyeler, liderleri tarafından sözlü ya da yazılı olarak daha çok takdir edilecek ve ödüllendirilecektir. Diğer kategoride bulunan grup dışı üyelerin ise lideriyle iletişimi daha seyrek ve biçimsel olacak ve yüksek nitelikli gruba göre daha az ödüllendirilerek destek görmeyeceklerdir (Çalışkan, 2015; Sürücü & Şeşen, 2019). Düşük kaliteli etkileşim olarak adlandırılan grup dışı üyeler, rutin işlerini yapmakta ve liderleriyle açık bir etkileşimde bulunmamaktadırlar. Grup dışı üyeler, örgüt için tüm enerjisi ve potansiyelini kullanmazken (Tanrıverdi & Kahraman, 2016), örgütten gelecekle ilgili beklentisinin de olmamasından dolayı, örgüt hedef ve doğrultuları kapsamında işbirliği içerisine girmezler. Bu üyeler kendilerinden ne isteniyorsa onu yerine getirecek ve bunun dışında örgüte kendi isteğiyle bir katkıda bulunmayacaktır (Liden & Maslyn, 1998). İş sözleşmesinin gerektirdiği kadar çalışan grup dışı üyelere liderler tarafından rutin görevler verilir, görevlerinde daha az geri bildirimler alır ve bu nedenle zamanla beklentileri azalır. Liderleriyle zayıf ilişki kuran üyelerin, liderine yeterince ulaşamaması, daha az güvenilmesi ve desteklenmesi, iş tatminsizliğine yol açar ve beraberinde çalışanın örgüte olan bağlılığını azaltır (Maslyn & Uhl-Bien, 2001).

## **2.2. LÜE Teorisinin Diğer Liderlik Teorilerine Göre Ayırt Edici Özellikleri**

Örgüt üyelerinin davranış biçimini büyük ölçüde belirlemesi ve örgütlerin başarısında önemli katkıları nedeniyle liderlik, birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir (Sürücü & Şeşen, 2019). Lideri anlamaya yönelik yapılan araştırmalarda bireysel özellikler, davranış ve durumsal farklılıklardan kaynaklanan farklı türde liderlik tarzları ortaya koyulmuştur. Modern liderlik tarzları olarak adlandırılan bu liderlik tarzları (dönüşümsel, işlemsel, karizmatik vb.) günümüzde de gelişerek devam etmekte ve yeni liderlik tarzları (karanlık liderlik, akademik liderlik vb.) ortaya çıkmaya devam etmektedir (Şeşen vd., 2019). Liderlik tarzlarına yönelik yapılan araştırmalarda, liderlerin takipçileri üzerindeki etkisi incelenirken, liderlerin genel davranışları ve üyelerine karşı genel tutumları üzerine odaklanılmaktadır. Liderin tüm astlarına karşı aynı davrandığı yaklaşımdan ortaya çıkan bu liderlik türlerinde örgütsel hedeflerin başarılmasında liderin tüm grup üzerindeki etkileri araştırılmış ve bireysel farklılıklar göz ardı edilmiştir (Dansereau vd., 1975). Fakat lider, kaynakların sınırlı olması (Bauer vd., 1996), bireysel farklılıklar (Kinicki & Vecchio, 1994) ve zaman baskısı (Bauer vd., 1996) gibi nedenlerden dolayı astlarıyla farklı ilişkiler geliştirmektedir. Üyeleriyle etkileşimi farklı olan ve gücünü üyeleriyle olan etkileşimden alan liderin tutum ve davranışlarını belirleyen

temel etken ise bireysel ilişki ve karşılıklı etkileşimdir (Williams vd., 2016; Sürücü & Şeşen, 2019). Liderin, üyeler arasındaki iki taraflı ilişkiye odaklanması, mevcut etkileşimi anlaması ve etkileşimin nasıl geliştiğini tanımlaması özelliğiyle, lider ile üye arasındaki ilişkinin en sağlıklı incelenebileceği model olarak LÜE modeli gösterilebilir.

LÜE, liderlik süreçleri ile çıktılar arasındaki varsayımları ve ilişkileri incelemesi yönüyle literatürde farklı ve yararlı yaklaşımlardan biri haline gelmiştir. İlk olarak Dansereau ve meslektaşları tarafından önerilen LÜE (Dansereau vd., 1975), lider üye arasındaki karşılıklı ilişkilere odaklanarak diğer liderlik teorilerinden ayrılmaktadır. LÜE, analiz düzeyi olarak ikili ilişkiyi benimsemesi yönüyle benzersizdir. Teori zaman içerisinde değişim ve gelişime uğramasına rağmen bu temel analiz birimi (karşılıklı ilişkilere odaklanması) değişmemiştir. LÜE'ye göre, lider ve takipçi arasında gelişen ilişkinin kalitesi; bireysel, grup ve örgütsel analiz düzeylerinde sonuçların yordayıcısı ve lider üye arasındaki ikili ilişkinin kalitesi, lider etkilerini anlamının anahtarı olarak görülmektedir (Erdoğan & Bauer, 2014).

LÜE teorisi, başlangıçta genel liderlik tarzı yaklaşımlarına alternatif olarak geliştirilmiştir. 35 yılı aşkın deneysel araştırma ve teorik gelişimin ardından LÜE teorisi, liderlik yaklaşımlarına alternatif bir liderlik tarzı sunmaya devam etmektedir.

### **2.3. Lider Üye Etkileşiminin Teorik Temelleri**

Birçok açıdan LÜE teorisi, lider ile üyeleri arasında daha güçlü bir denge kurulmasını gerektiren Blau'nun (1964) sosyal değişim teorisine ve Vroom'un (1964) beklenti teorisine uygundur. Bu teorilere göre iyi bir performans, ancak makul bir beklenti düzeyi olduğunda ve lider ile üye arasındaki sosyal değişim adaletli ve eşit olduğunda elde edilebilir. Bu teorilere ilave olarak Scandura (1999) ise rol teorisi ve adalet yaklaşımının da LÜE gelişiminde etkisi olduğuna vurgu yapmaktadır. Bu bağlamda, LÜE'nin gelişmesinde katkıda bulunan; sosyal değişim, eşitlik, adalet, beklenti ve karşılıklılık teorileri aşağıda açıklanmıştır.

#### **2.3.1. Sosyal Değişim Teorisi**

Sosyal değişim teorisi (Social Exchange Theory), bireyler arasındaki ilişkiyi bir tür kaynak değişimi (mübadele) olarak incelemektedir. Örgüt içi davranışları anlamak için en etkili kavramsal paradigmalardan biri olmakla birlikte sosyal davranış açıklamaya yöneklilik en eski teoridir. Öncü çalışmaları Homans (1958) ve Emerson (1962) tarafından yapılan sosyal değişim teorisi Blau (1964) tarafından kavramsallaştırılmıştır. Türkiye'deki araştırmalarda ise "Sosyal Değişim", "Sosyal Mübadele" ve "Sosyal Etkileşim" teorileri olarak çeşitli şekilde isimlendirilmiştir.

Blau'ya (1964) göre, sadakat, bağlılık, güven ve kişisel sözleşmeler, sosyal değişim teorisinin temelini oluşturmaktadır. Bu kavramlar zaman içerisinde üyelerin, neden örgütlerine sadakat gösterdiği ve resmen ödüllendirilmeyen ve zorlanmayan davranışlarda bulunduğunu açıklamaktadır. Sosyal değişim teorisine göre; lider çalışanına karşı olumlu bir davranış gösterdiğinde, çalışanında bu olumlu davranışlara karşı liderinin başarısına katkı sağlayacak davranışlar göstereceğini belirtmektedir. Dolayısı ise çalışanın davranışlarını belirleyen karşılıklı ilişki ve etkileşimdir.

Yönetim araştırmaları, çalışanın örgüt içerisindeki davranışlarına odaklanırken, sosyal değişim teorisyenleri örgüt içindeki davranışların yanı sıra örgüt dışında da lider-çalışan

etkileşimini etkileyen ikili ilişkilere odaklanmışlardır. Bu anlamda LÜE'nin temellerini oluşturmaktadır. Özetle sosyal değişim teorisi, liderin gücünün, üyesiyle karşılıklı etkileşim süreciyle ilgili olduğu ve grup içi/dışı davranışların oluşumunu ilişki sürecine dayanarak açıklayan bir teoridir (Liden vd., 1997).

Sosyal değişim teorisi, karşılıklı etkileşime vurgu yaparak, çalışanların kendi örgütleri adına gayret sarf etmeye motive olduklarını açıklamamın iyi bir yoludur. Fakat bu teorinin eksikliği, liderin, bir çalışanın iş performansını iyileştirmek için gerekli olan güven ve saygıyı nasıl kazanacağını açıklamamaktadır (Walumbwa vd., 2011). Örneğin, sosyal değişim teorisi, yüksek kaliteli bir LÜE ilişkisinin, çalışanların fazladan çaba sarf etmesi için nasıl motive olduklarını açıklayabilirken, teori, çalışanların yüksek performans göstermelerini sağlayacak kişisel etkililik duygusunu nasıl kazanacaklarını belirtmemektedir. Bu konuda Scandura (1999), her iki taraf için değişimin eşit ve adaletli olarak algılanmasının kişisel etkililik duygusunu artıracağını değerlendirmektedir.

### 2.3.2. Eşitlik Teorisi

Festinger (1957) eşitsizliği “Kişinin, algılanan iş girdilerinin ve/veya çıktılarının, kıyasladıkları diğer insan/insanlarla eşdeğer olmadığı ya da girdi-çıktı arasında uyumsuzluk olduğuna dair inandıkları psikolojik bir durum” olarak tanımlamıştır. Bu tanımda dikkat edilmesi gereken önemli nokta, birey kıyaslama yaparken gerçek girdi-çıktıları ile değil algıladığı girdi-çıktıları kıyaslamasıdır. Kıyaslama neticesinde girdi ve çıktının eş değer olduğu algısında eşitlik, aksi durumda ise eşitsizlik oluşmaktadır. Görüldüğü gibi eşitlik, mutlak değerden ziyade öznel algılara dayanmaktadır. Adams (1963) algı farklılıklarını kişinin yaşı, cinsiyeti, öğrenme öyküsü, kültürü ve psikolojik durumundaki farklılıklara bağlamaktadır. Kişinin kıyaslama yaparken uygun referans alacağı kişiyi veya grubu belirleyebilmek önemli olmakla birlikte, genellikle kendi yeteneğine veya yakınlığına göre bir kişi veya meslektaşını karşılaştırmaktadır. Adams (1963), eşitsizliğin hangi durumlarda oluştuğunu aşağıdaki tabloda özetlemiştir.

**Tablo 1: Eşitlik Ölçüsü**

Kıyaslayan Personel	Kıyaslanan Personel			
	Düşük -Yüksek	Yüksek - Düşük	Düşük - Düşük	Yüksek - Yüksek
Düşük - Yüksek	0	2	1	1
Yüksek - Düşük	2	0	1	1
Düşük - Düşük	1	1	0	0
Yüksek - Yüksek	1	1	0	0

*Not: İlk ifade girdiyi, ikinci ifade ise çıktıyı temsil etmektedir.*

Tablo 1’de, 0 ile 2 arasında değişen üç eşitsizlik büyüklüğü gösterilmiştir. Sıfır (0) eşitliği ifade etmektedir. Tablo 1’deki var olan eşitsizlik miktarına bakıldığında hem girdilerin hem de çıktılarının tutarsız olduğu zamanda daha fazla eşitsizlik ortaya çıkmaktadır. Kişinin girdi ve çıktılarının, kıyasladığı kişi ile ters bir ilişkide olduğu durumlarda eşitsizliğin oluştuğunu

göstermektedir. Adams'a (1963) göre kişinin hem girdileri hem de çıktıkları eşitlenirse kıyasladığı kişi ile hiçbir eşitsizliğin ortaya çıkmayacağı varsayılır. Örneğin, kişi düşük çaba sarf eder ve düşük maaş alırsa, kıyasladığı kişinin yüksek çaba sarf edip ve yüksek maaş alması durumunda eşitsizlikten ziyade eşitlik ortaya çıkar. Fakat yüksek çaba sarf edip düşük maaş alan bir kişi düşük çaba harcıyıp kendisi ile aynı maaşı (yüksek) alan kişiyle kendini kıyaslayacak ve eşitsizlik ortaya çıkacaktır. Eşitsizlik olduğu düşüncesi ise kişilerde gerginlik yaratacaktır. Aynı şekilde eşit çaba harcanmasına rağmen kendisinin yüksek maaş alırken kıyasladığı kişinin düşük maaş alması da kişide suçluluk duygusu uyandırmasına sebep olacaktır. Görüldüğü gibi eşitlik teorisinin temelinde "algılanan adillik" vardır ve uyumsuzluk teorisini yakından takip eder (Festinger, 1957). Eşitliği yani uyumu sağlamak için kendisini motive edecek ve gerilimi azaltma yoluna gidecektir. Bu bazen kendi girdi-çıkıtısını azaltmak/arttırmakla bazen de kıyasladığı kişinin sonuçlarını etkilemekle sağlandığı gibi, alanı terk etmek veya haksız yere elde ettiği kazanımlardan vazgeçmek şeklinde de olabilir (Adams, 1965). Ayrıca Adams (1965), pozitif eşitsizliğin, çalışanların işverenlerinden yararlandıkları algısını gidermek için daha fazla çalışmasına neden olabileceğini belirtmiştir.

Lider ile üyeleri arasındaki iki taraflı ilişkiye odaklanan LÜE'de ilişkiler grup içi ve grup dışı (yüksek ve düşük nitelikli) olarak ikiye ayrılmıştır. Bu ayrımın temelinde yatan nedenlerden biri üyelerin eşitlik algısıdır. Kendisine eşit ve adil davranılmadığını düşünen üye sadece görevin gerektirdikleri yaparak ekstra çaba göstermeyecek ve kendisini grup dışında tutacaktır. Aynı şekilde fazla kazanım sağlayan üyeler ise grup içinde (yüksek nitelikli) kalacak ve kazanımlarını haklı göstermek için daha fazla çalışacak ve grup içindeki devamlılığını sürdürecektir.

Lider üye etkileşiminin ikinci varsayımı ise liderin üyelerine karşı bakış açılarına ilişkin algılarının, yorumlarının ve tepkilerinin homojen olmamasıdır (Dansereau vd., 1975). Diğer bir ifade ile lider, üyelerine eşit davranmamaktadır. Dolayısı ile eşitlik algısı hem lider hem de üye için önemliyken ilişkinin kalitesini de belirlemektedir. İlişki kalitesi lider ile üyelerin birbirlerine karşı eşit ve adil davranmasıyla artacaktır.

### 2.3.3. Adalet Yaklaşımı

Birçok önemli örgütsel tutum ve davranış, çalışanların adalet algıları ile doğrudan bağlantılı olması nedeniyle "örgütsel adalet" literatürde çok dikkat çekmiştir. Kökleri Blau'nun (1964) sosyal değişim teorisine dayanan adalet yaklaşımı, sosyal değişim perspektifinde örgütsel tutumların belirleyicisi ve öncülü olarak görülmektedir.

Çalışanların eşit ve adaletli muamele görmesi genellikle liderin en değerli davranışlarından biri olarak kabul edilir (Festinger, 1957). Graen & Scandura (1987:182) " tarafların her biri, değişimi makul derecede eşit veya adil olarak görmesi gerektiğini" vurgulamıştır. Bu ifade doğrultusunda örgütlerde yüksek kaliteli LÜE geliştirilmesinin gereklerinden biri de liderin üyelerine karşı eşit ve adaletli olmasıdır denilebilir. Görüldüğü üzere örgütsel adalet ile ilgili kaygılar olmaksızın LÜE, teori bakımından sınırlı katkılara sahip olacaktır.

LÜE süreci, içindeki faydaların (ekonomik ve sosyal) dağılımının incelenebileceği zengin bir teorik çerçevedir. Örgütsel adalet açısından bakıldığında, LÜE, bazı çalışma grubundaki üyelerin diğerlerine nazaran özel muamele görmesi ve ayrıcalıklı olarak nitelendirmesi nedeniyle eleştirilebilir. Çünkü literatür grup içi üyelerin (yüksek kaliteli), grup dışı üyelerine (düşük

kaliteli) göre daha fazla ilgi gördükleri ve destek aldıklarını belirtmektedir (Graen vd., 1982). Dolayısı ile grup dışı üyelerin şikâyetinde bulunma olasılığı daha yüksektir. Aslında bu sonuçlar örgütsel adalet kavramına uygun görünmektedir, çünkü LÜE, bağımsız bir dizi etkileşim olarak değil, birbirine bağımlı bir ilişki sistemi olarak görülmelidir (Graen & Scandura, 1987). Liderin, üyeden ekstra rol davranışı yapmasını istediğinde (yani, resmi görev tanımının dışında kalan bir görev), üye, lidere farklı geri bildirimlerde bulunur. Üye, talebe cevaben, (a) görevi sormadan tamamlayabilir, karşılığında bir ödül bekleyebilir (böylelikle grup içinde kalmaya devam edebilir), (b) görevi yapamaz ya da iş tanımında olmadığı için işi yapmak istemez. Bu yanıtlar, bir sonraki adım için, grup içi ve grup dışı diye iki kategorik grubun ortaya çıkmasına ve lider üye ilişkisinin belirlenmesinde net etkilere sahiptir. Bu anlamda kararın mutlaka liderin tek kararı olmadığı unutulmamalıdır. Vecchio'nun (1997) belirttiği gibi, bazı grup üyeleri dış grupta kalmanın kendileri için daha uygun olduğunu değerlendirirler. Dolayısı ile bu üyeler grup dışı statüsünü adil olarak algılayabilir ve işlerinde fazladan çaba sarf etmek istemezler. Böylelikle çalışan, kendi isteğiyle grup dışında kalmış olacaktır.

#### **2.3.4. Rol Teorisi**

Rol teorisine (Role theory) fonksiyonel yaklaşım Linton'un (1936) çalışmasıyla başlamış, Gross vd. (1958) ve Kahn vd.'nin (1964) kitaplarında konuya değinmesiyle beraber rol teorisine yönelik kavramsal açıklamalar getirilmiştir. Toplumsal sistemdeki pozisyonla ilgili normatif beklentilere atıfta bulunan davranış olarak tanımlanan rol teorisi, sosyal hayatın en önemli özelliklerinden biri olan, karakteristik davranış kalıpları ve rolleri üzerine odaklanır. Kişilerin üye olduğu sosyal konumlara ve kendi davranışları ile diğer kişilerin beklentileri doğrultusundaki rolleri açıklar. Rol teorisine göre insanlar, kendilerinden beklenenleri yapma eğiliminde olduğu veya bu rollerin ima ettiği şekilde davrandığı belirtilmektedir. LÜE teorisi ise, lider ve üyesi arasındaki karşılıklı etkileşime ve algısına odaklanmaktadır. Bu anlamda rol teorisi ile benzeşmektedir (Matta vd., 2015). Çünkü rol teorisi de kişinin beklenti veya rol algılarının, rol gönderenlerin beklentileriyle ne derece eşleştiğine odaklanmıştır.

LÜE, liderlerin bazı üyeleri ile yüksek kaliteli sosyo-duygusal ilişkilerden, diğerleriyle düşük kaliteli işlemsel ilişkilere kadar değişen boyutlarda farklı ilişkiler kurduklarını ileri sürmektedir (Liden vd., 1997). Bu anlamda LÜE rol yapma süreçlerinin farklı rol tanımları ile sonuçlandığını ve dolayısıyla LÜE ilişkilerinin çalışma grupları içinde farklılaştığını öne süren rol teorisinden türetildiği söylenebilir.

Graen (1976), LÜE ilişkilerinin gelişimini bir rol yapma süreci olarak tanımlamıştır. Bu süreç, karşılıklı etkileşim içinde bir dizi rol bölümleri boyunca ortaya çıkmaktadır. Bir lider beklentilerini üyesine aktarır ve üyesinin olumlu geri dönüşümüne bağlı olarak ilişkilerinin karşılıklı güven ve saygı ile karakterize edilen daha yüksek nitelikli (grup içi) ilişkiye dönüştürmektedir. İlişkinin gelişmesini takiben, roller nispeten rutinleşmiş ve sabit hale gelirken, üye, yüksek nitelikli ilişkisinden dolayı liderin rol beklentilerini her karşıladığında ödüllendirilecektir. Ödüllendirme süreci, rol yapma sürecinin sorunsuz bir şekilde ortaya çıkmasına ve lider üye ilişkisinin niteliğine ilişkin ortak algılarla sonuçlandığını ima etse de bazı durumlarda lider ve üye arasındaki algılarda anlaşmazlık oluşmaktadır (Matta vd., 2015). Örneğin, anlaşmazlıklar rollerin belirsiz veya eksik olduğu durumlarda ya da astların farklı rol ihtiyaçları, istekleri ve hedeflerinin liderin sağladığı kaynaklar tarafından yerine getirilemeyecek olduğuna inandığı durumlarda ortaya çıkar (Dienesch & Liden, 1986) ve düşük nitelikli (grup



dışı) ilişkiler oluşur. Ayrıca rol teorisinin belirttiği gibi gönderilen ve alınan (yorumlanmış) roller arasında beklenti farklılıklarından dolayı da anlaşmazlıklar ortaya çıkabilir ve böylece karşılıklı iletişim bozulabilir. Bununla beraber liderin beklentileri doğrultusunda oluşturulan rollerde, genellikle ilk rol yapma sürecinin tamamlanmasından sonra roller normale döner ve ilişki yüksek nitelikten düşük niteliğe doğru gelişir. Yüksek nitelikten düşük niteliğe doğru gelişen ilişkilerde ise, liderin üyesi üzerindeki rol beklentisi sebebiyle üyeleri üzerinde baskı oluşturabilmektedir (Maslyn & Uhl-Bien, 2001).

Sonuç olarak LÜE kalitesini lider ve üyesinin rol algıları ayırmaktadır. Bir lider ve üyenin her ikisi de LÜE'yi yüksek kalite olarak algıladığında, sosyo-duygusal rolleri, beklentileri, davranışları ve kaynak alışverişlerini çevreleyen fikir birliği ve karşılıklı anlayış vardır. Aksi durumda ise anlaşmazlık oluşacak ve karşılıklı anlayış azalarak düşük nitelikli bir etkileşim söz konusu olacaktır. Mevcut literatür akışı doğrultusunda, LÜE'nin teorik köklerinin rol teorisine dayandığı söylenebilir.

### 2.3.5. Karşılıklılık Teorisi

Karşılıklılık Teorisi (Theory of Reciprocity), örgütsel araştırmacılar tarafından, örgüt üyelerinin davranışlarının arkasında yatan temelleri ve olumlu tutumlarının nasıl oluştuğunu tanımlamak için uzun zamandır kullanılmaktadır. Mevcut literatür, liderleri tarafından yöneltilen olumlu davranışların, yüksek kaliteli değişim ilişkilerinin kurulmasına katkıda bulunduğunu ve üyelerinde bu ilişkiye olumlu karşılık vermeleri yönünde yükümlülükler yarattığını belirtmektedir (Shore & Wayne, 1993). Diğer bir ifade ile duygusal ve somut destek alan üyeler, borçluluk duygusu yaşayacaklar ve bunu olumlu karşılık verme yoluyla azaltma yoluna gideceklerdir. Hatta bazı üyeler, gösterdikleri bu çabanın (karşılığın) liderleri tarafından fark edilmesini sağlayacak şekilde davranışlarını şekillendirecektir. McNeely & Meglino (1994) bunu destekler nitelikte üyelerin kendilerine fayda sağlandığında, liderine karşı aynı şekilde çaba göstereceğini ve bu çabayı liderine hissettireceğini belirtmişlerdir.

Karşılıklılık teorisi, üyelerin kendilerine sunulan faydalara ve olumlu davranışlara aynı şekilde karşılık vereceği temeline dayanır. Bu bağlamda düşünüldüğünde karşılıklılık teorisi, lider üye ilişkisinde, üyelerin tutum ve davranışlarını açıklamak için kullanılabilir. Çünkü lider üye ilişkisinde kalite arttıkça, lider ödül ve destek gibi değerli teşvikler sunarak üyelerinde karşılık vermek için yükümlülükler yaratır. Karşılıklılık teorisine dayanarak üyeler, liderin taleplerini karşılamak veya amaca hizmet etmek için (örneğin bir amir ile görevde fazla mesai yapmak veya iş arkadaşına bağlı olduğu bir işte yardımcı olmak gibi) zaman ve çaba harcayarak alınan faydaları doğrudan karşılıklar ve yüksek kaliteli bir lider üye etkileşimi gerçekleştirirler. Bununla beraber lideri tarafından ödüllendirme beklentisiyle zorlanan davranışlar ise, üyelerde karşılıklılık duygusunu azaltmaktadır. Bu durumda üye sadece yazılı kurallarda belirtilen resmi ödüller doğrultusunda karşılık verecektir. Bu tür olumsuz karşılıklılık durumu söz konusu olduğunda, lider ve üye birbirlerine karşı açıkça karşıtlık gösterecek ve kişilerarası çatışmaya girecektir. Graen & Uhl-Bien (1995), LÜE'de bu durumu düşük nitelikte (grup dışı) bir ilişki olarak nitelendirmiştir.

### 2.3.6. Beklenti Teorisi

Vroom (1964), beklentiye, istenilen bir sonucun belirli bir eylemle yerine getirilebileceği konusundaki duyuşsal yönelim olarak ifade etmektedir. Beklenti teorisine göre, bir bireyin

belirli bir davranışı gerçekleştirme kararı, davranışın sonuçlarıyla ne derecede ilişkili olduğu konusundaki algısı ve sonuçtan elde ettiği değerlerin toplamına göre değişmektedir.

Lideri ile yüksek nitelikli etkileşim içerisinde olan üyeler, liderleriyle daha sık iletişim halinde olması nedeniyle örgütsel kaynaklara ve bilgiye daha fazla erişime sahiptir (Walumbwa vd., 2011; Sürücü & Şeşen, 2019). Aynı şekilde lider de örgütünden ve kendi yöneticilerinden aldıkları kaynakları nitelikli LÜE üyelerine aktarma eğilimindedir (Bauer & Erdoğan, 2015). Bu durumda üyeler daha fazla ödül beklentisi içerisinde çaba göstermeye motive olacaktırlar. Bununla birlikte, beklenti teorisi, bireylerin, başarı ve ödül beklentisinin az olduğu ya da hiç olmadığı bir görev için çaba göstermeyeceklerini ileri sürmektedir. Bu nedenle liderleri ile düşük kaliteli bir değişim ilişkisindeki üyelerin performanslarına ilişkin değerli ödüller beklentisinin az olması sebebiyle daha az çaba göstereceği söylenebilir.

Sonuç olarak liderler, üyeleri ile olan ilişkileri nedeniyle (düşük ya da yüksek nitelikli ilişki), üyelerinin beklentileri üzerinde bir etkiye sahip olabilirler. Çünkü liderler, görev performansına ve isteğe bağlı davranışlara yönelik resmi ödüller sağlama yetkisine sahiptirler. Üyelerinin, lideriyle düşük ya da yüksek nitelikli bir ilişkide olması, liderleri tarafından hangi davranışın iyi, hangisinin kötü olarak algılanacağı konusunda astlarda beklenti değişimi yaratacaktır. Yüksek nitelikli LÜE üyeleri, liderleri üzerinde daha fazla kontrole sahip oldukları için liderlerinin beklentileri doğrultusunda hareket edeceğini düşünmeleri muhtemeldir. Düşük nitelikli LÜE üyelerinde ise liderinin beklentilerin aksine hareket edeceğini düşüncesi hâkimdir.

#### **2.4. Lider Üye Etkileşimi Teorisinin Gelişim Süreci ve Çok Boyutlu Yaklaşım**

LÜE, ilişkilere dayalı, çift yönlü bir liderlik teorisidir. Teori, literatürde genel kabul görmüş ve LÜE teorisine ilgi artarak devam etmiştir. Bauer & Erdoğan (2015) yaptığı incelemede 2013-2015 yılları arasında 600'den fazla araştırmaya konu olduğunu belirtmişlerdir. 2020 yılı içerisinde ise LÜE teorisine yönelik 200'den fazla araştırma yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir.

LÜE teorisinin gelişimi incelendiğinde; ilk çalışmalar Dansereau vd. (1975) tarafından yapılmış ve "Dikey İkili Bağlantı Modeli (Vertical Dyad Linkage, VDL)" olarak isimlendirilmiştir. Araştırmacılar örgüt içerisindeki üyelerin işe yönelik standart tutum ve davranış sergilemediğini, bu yüzden liderlerin üyelerine yönelik genel bir liderlik tarzı geliştirmesinin etkili olmayacağını belirtmiştir. Buna yönelik olarak da liderlerin tüm üyelerini oluşturan grupla olan ilişkileri yerine, her bir üye ile olan ilişkilerinin incelenmesinin daha sağlıklı sonuçlar elde edileceğini önermişlerdir. Zamanla teori LÜE olarak yeniden adlandırılmıştır. LÜE teorisi işle ilgili etkileşime dayanan tek boyutlu bir ilişki olarak kavramsallaştırılmasına rağmen (Graen & Uhl-Bien, 1995), özellikle rol teorisi (Kahn vd., 1964) ve sosyal değişim teorisine (Kahn, 1964) yönelik yapılan çalışmalar LÜE'nin tek boyutlu olarak incelenmesinin kavramın kapsamını ve doğasını açıklamada yetersiz kalacağını göstermiştir. Çok boyutlu bir modelin, lider ile üye arasındaki ilişkinin doğasını daha iyi açıklayabileceğinin ortaya konulmasıyla, LÜE'nin alt boyutlarına yönelik çalışmalar yapılmıştır. Dönemin mevcut literatürü incelendiğinde, (a) lider ve üye arasındaki güven derecesi (Liden & Graen, 1980), (b) lider ve üye arasındaki sadakat derecesi (Dansereau vd., 1975), (c) alt yeterlilik (Liden & Graen, 1980), (d) lider ve üye arasındaki ilişkide algılanan eşitlik derecesi (Hollander, 1980), (e) karşılıklı etki derecesi ve (f) lider ve üye arasındaki kişilerarası çekim (veya etki) derecelerine yönelik alt boyutlar oluşturulmuştur. Bu alt boyutlardaki çeşitlilik ve kavram eksikliğini inceleyen Dienesch &



Liden (1986), LÜE'yi, "algılanan katkı, bağlılık ve etki" olmak üzere üç boyutta tanımlamış ve bu boyutların bir, iki veya üçünün bir değişimin kalitesini belirlemeye hizmet edebileceğini ileri sürmüşlerdir.

Örgütsel davranıştaki diğer yapılarda olduğu gibi (ör. örgütsel bağlılık, adalet, iş tatmini), çoklu boyutların tanımlanması ve deneysel olarak desteklenmesi hem yapının kendisi hem de organizasyonel sonuçlarla ilişkilerin anlaşılmasını arttırmaktadır (Liden & Maslyn, 1998). LÜE'nin çok boyutlu bir perspektifi, LÜE ilişkilerinin gelişiminin yanı sıra gelişimin anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. LÜE'nin çok boyutlu bir kavramsallaştırılmasının bir başka önemli anlamı, etkileşim türlerinin (düşük ve yüksek kaliteli) oluşmasında sebep olan etkenlerin neler olduğunun tespitini kolaylaştırmaktadır. Yani, bir üye bir dizi nedenden dolayı yüksek kaliteli LÜE ilişkisi geliştirebilir. Örneğin, katkının hâkim olduğu kaliteli bir etkileşim, normal iş saatlerinden sonra ya da hafta sonunda projelerde sık sık birlikte çalışan bir lider ve üyeyi kapsayabilir. Sonuç olarak LÜE'nin alt boyutları, ilişki hakkında içgörü sağlayabilmektedir.

İlerleyen araştırmalar, LÜE'nin daha iyi anlaşılabilmesi için "etki, katkı, bağlılık" boyutuna ilave olarak, "profesyonel saygı" boyutunun eklenmesinin gerekliliğini ortaya koyulmuş ve dört boyutlu LÜE modeli oluşturulmuştur. Özellikle rol teorisi (Kahn vd., 1964) ve sosyal değişim teorisine (Kahn, 1964) yönelik yapılan çalışmalar, çok boyutlu bir modelin lider ile üye arasındaki ilişkiyi daha iyi açıklayabileceğini göstermiştir (Dienesch & Liden, 1986). Son dönemlerde LÜE konusunda yapılan çalışmalarda Liden & Maslyn (1998) tarafından oluşturulan dört boyutlu yapının (etki, katkı, bağlılık ve profesyonel saygı) kullanıldığı ve bu konuda genel kabul görmeye başladığı görülmektedir. Bu nedenle araştırmada LÜE; katkı, bağlılık, etki ve profesyonel saygı olmak üzere dört boyutlu olarak incelenmiştir.

#### **2.4.1. Katkı**

Dienesch & Liden (1986), katkıyı "karşılıklı hedefler (açık veya kapalı) doğrultusunda ortaya konulan iş odaklı faaliyetlerin miktarı, yönü ve nitelik algısı" olarak tanımlamıştır. Tanımda her ne kadar lider ile üyenin karşılıklı katkısı belirtilse LÜE'nin geliştirilmesinde özellikle üyenin işle ilgili davranışlarının rolünü vurgulamışlardır.

Lider, kaynakların sınırlı olması ve zaman baskısı gibi nedenlerinden dolayı astlarıyla farklı ilişkiler geliştirmektedir (Sürücü & Şeşen, 2019). Lider, beklentilerini karşılayan ve hedeflerine ulaşmada katkısı olan üyelere karşı daha "yüksek kaliteli" bir etkileşim geliştirirken diğer üyelere karşı sadece görevin gerektirdiği bir etkileşim (düşük kalite) gerçekleştirirler. Yüksek kaliteli etkileşim, lider ve üye arasında değerli kaynakların daha fazla takası anlamına gelir. Liderler yüksek kaliteli etkileşimde olduğu üyelere daha çekici görev atamalarında bulunurken değerli fiziksel kaynakları da (örneğin, bütçe desteği, materyaller ve ekipman) üyelerin hizmetine sunmaktadır (Graen & Scandura, 1987). Üyelerde bu hizmetler karşılığında, liderlerinin beklentileri doğrultusunda hareket ederek liderin hedeflerine ulaşmasında katkı da bulunurlar. Görüldüğü üzere LÜE teorisi, lider ve üyelerinin karşılıklı katkılarının değişimi üzerine odaklanmaktadır.

#### **2.4.2. Etki**

Dienesch & Liden (1986) etkiyi alt boyutunu "etkileşimin tarafları arasında işbirliği veya profesyonel değerlerden ziyade, öncelikle kişilerarası beğeni ve çekiciliğe dayanan karşılıklı ilişkileri" olarak tanımlamaktadır. Lider ve üye arasındaki karşılıklı beğenin, devam eden

ve gelişmekte olan LÜE'ye farklı derecelerde katkısının olması beklenmektedir (Dienesch & Liden, 1986). İş temelli ilişkileri oluşturulan LÜE'de "katkı" LÜE'nin en önemli boyutlarından biri olurken, "etki" LÜE'de çok az rol oynayabilir veya hiç rol oynamaz. Öte yandan "kişiler arası beğeni ve çekiciliğe dayanan ilişkilerin" olduğu durumlarda ise "etki" boyutu LÜE'nin kalitesinde tek başına belirleyici bir faktör olabilir. Örneğin; lider ve üyenin karşılıklı ortak noktalarının bulunması ve karşılıklı beğenmenin oluşması durumunda birbirleriyle etkileşimde bulunabilirler. Karşılıklı bu etkileşim arkadaşlık gibi iş dışı ilişkilerin oluşmasını sağlamaktadır. Gerçekten de arkadaşlıklar genellikle iş etkileşimleri yoluyla gelişmektedir. Karşılıklı sevgi ve güvene dayanan bu ilişkiler zamanla gelişmekte ve etkileşimin kalitesi artmaktadır. Bu bakış açısıyla düşünüldüğünde, etkileşimin LÜE'nin gelişimini olumlu yönde etkilemesi doğal görülmektedir. Görüldüğü üzere "etki" daha çok iş dışında ilişkilerin oluşturduğu etkileşime odaklanmaktadır. Ampirik araştırmalar, LÜE gelişiminde ve mevcut LÜE'de kritik bir boyut olarak etkiyi desteklemiştir (Liden & Maslyn, 1998).

### **2.4.3. Bağlılık**

Dienesch & Liden (1986), LÜE gelişim sürecinin bir sonucu olarak oluşan "bağlılığın" LÜE'nin geliştirilmesi ve sürdürülmesinde kritik bir rol oynadığını ve LÜE'nin bir boyutu olarak tasvir edilmesinin daha iyi olabileceğini belirtmişlerdir. Araştırmacılar bağlılığı "lider ve üyelerin birbirlerinin davranışları ve karakterlerini herkese açık olarak desteklemesi" olarak tanımlamıştır.

Liderin belirlediği amaçlara ulaşmasında üyenin katkısı önemlidir (Şeşen vd., 2019). Bağlılık ise liderin amaçlarına ulaşmasında üyenin gönüllü katkıda bulunmalarını sağlayan en önemli unsurdur. Liderle üyesi arasında bağlılık zamanla gelişmektedir. Lider üyelerine belli roller vermekte ve bu rollere yönelik beklentiler oluşturmaktadır. Üyesinin olumlu geri dönüşümüne bağlı olarak ilişkilerinin karşılıklı güven, saygı ile karakterize edilen daha yüksek nitelikli (grup içi) ilişki kurulmakta ve zamanla bu ilişki karşılıklı bağlılığa dönüşmektedir (Graen & Uhl-Bien, 1995). Bağlılık sonucunda oluşan yüksek nitelikli etkileşimde lider üyesine daha fazla destek ve kaynak aktarırken üye de liderin hedeflerine ulaşmasında gönüllü olarak katkı da bulunacaktır. Karşılıklı bağlılık hisseden üye kendisini örgüt içerisinde daha güçlü hissederken örgütsel performansını da artıracaktır.

Geçmiş ampirik araştırmalar, üyelere verilecek görev türlerinin belirlenmesinde bağlılığın önemli bir belirleyici olduğu ve sadık üyelere bağımsız karar verme ve sorumluluk gerektiren görevlerin verildiğini göstermiştir (Dienesch & Liden, 1986). Aynı şekilde liderine bağlı üyelerin özerklik gerektiren ve riskli görevleri kabul etme (üstlenme) olasılıkları da diğer üyelere göre daha fazladır.

### **2.4.4. Profesyonel Saygı**

Dienesch & Liden (1986) LÜE'yi üç boyutlu (etki, katkı ve bağlılık) olarak tanımlarken bunların tek boyutlar olmadığını ve başka boyutların da LÜE'nin gelişmesine katkısının bulunabileceğini belirtmişlerdir. Araştırmacılara göre etki, katkı ve bağlılık birbirleri ile ilişkili olduğu gibi birbirlerinin tamamlayıcısı da olabilmektedir. Örneğin, örgüte daha fazla katkıda bulunan bireyler, sadece lidere değil, örgütüne fayda sağlamak için bunu yapabilirler. Çünkü örgüte bağlılık lideri etkileme ya da liderle olan ilişkilerden daha büyük bir ölçüdür. Dolayısıyla, örgütsel bağlılık, katkı ile ilgili olabilir (Shore & Wayne, 1993). Etki, katkı ve

bağlılık boyutları arasındaki etkileşim nedeniyle Dienesch & Liden (1986) başka boyutların da LÜE'yi açıklamada faydalı olacağını belirtmişlerdir. Liden & Maslyn (1998) ise diğer olası boyutlar olarak, sosyal değişim teorisi tarafından önerilen, güven, saygı, açıklık ve dürüstlük boyutlarını incelemişlerdir. Yapılan araştırma neticesinde profesyonel saygı boyutunun LÜE'nin eşsiz bir bileşeni olduğunu tespit ederek ve “profesyonel saygı” yı LÜE'nin dördüncü boyutu olarak eklemişlerdir.

Mevcut literatür, liderini işinde uzman (profesyonel) olarak algılayan bir üyenin, örgüt içerisinde liderine yakın ve karşılıklı değişime açık olacağını belirtmektedir. Aynı şekilde lideriyle etkileşim sonucunda bilgi ve becerilerini geliştirirken sosyal ağlarını da genişletebileceğini düşünen üye, lideriyle örgüt dışında da bağlantılı olmak isteyecektir. Lider, örgüt içerisindeki bilgi beceri ve ayırt edici kişisel özellikleriyle profesyonel saygı oluşturur. Ayrıca kişisel deneyim, örgüt içi/dışında lider hakkında yapılan yorumlar ya da liderin geçmişinde kazandığı ödüllerde liderin örgütte çalışmaya başlamadan örgüt üyeleri üzerinde profesyonel saygı oluşturmasını sağlayan diğer etmenlerdir (Şeşen vd., 2019).

## 2.5. Lider Üye Etkileşiminin Örgütsel Sonuçları

LÜE araştırmaları; kaliteli LÜE'nin bir dizi olumlu sonuçları beraberinde getirdiğini ve LÜE kalitesine bağlı olarak sonuçların da o kadar iyi olacağını vurgulamıştır (Bkz. Meta analizler; Gerstner & Day, 1997; Dulebohn vd., 2012; Martin vd., 2016). Ayrıca LÜE'ye yönelik yapılan çalışmaların birçoğunda LÜE kalitesinin çalışanların tutum ve davranışlarını olumlu yönde etkilediği de belirtilmektedir (Erdoğan & Bauer, 2014).

Kaliteli LÜE'ye sahip üyelerin, liderleri ile daha sık iletişim kurdukları ve iletişim içeriğinin, düşük LÜE kalitesine sahip üyelere göre daha farklı olduğu ifade edilmektedir. Mevcut bu durum kaliteli LÜE'ye sahip üyeleri, örgütteki bilgi kaynaklarına daha erişebilir yaparken, yaklaşmakta olan organizasyonel değişiklikler hakkında da bilgi sahibi olma olasılığını arttırmaktadır. Kaynaklara ve bilgiye erişimin kolay olması, üyelerin başarıya ve hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmasının yanı sıra çalışma gruplarında etkili üyeler olarak ortaya çıkmalarını da sağlamaktadır (Sparrowe & Liden, 2005).

Örgüt içerisindeki karşılıklı ilişkilerde “çatışma” kaçınılmaz olarak görülmele birlikte yüksek LÜE kalitesine sahip olan üyelerin liderleriyle çatışma olasılıklarının daha az olduğu belirtilmektedir. Bunun nedeni; yüksek LÜE kalitesindeki üyelere karşı liderlerin, daha affedici ve sempatik davranmaları ve kaliteli LÜE üyelerinin liderleriyle daha fazla işbirliği ve uzlaşma içerisinde olması gösterilebilir (Erdoğan & Bauer, 2014). Ayrıca kaliteli LÜE üyelerinin, liderleri tarafından olumsuz beklentilere karşı pazarlık etme ya da liderin beklentilerine karşı direnebilme özerklikleri vardır. Mevcut literatür akışı, kaliteli LÜE'nin organizasyon içerisinde çatışmayı azalttığına işaret etmektedir.

Yüksek kalitede LÜE'ye sahip üyeler, liderlerinden aldıkları koçluk ve mentorlük nedeniyle iş hayatında büyüme, öğrenme ve etkin olma pozisyonundadır. Ayrıca kaliteli LÜE üyeleri, eğitim için daha fazla motivasyona sahipken, öğrenme faaliyetlerine de daha fazla katılım gösterir ve liderlerinden daha fazla yapıcı geri bildirim alırlar. Yüksek kaliteli LÜE üyelerinin arzuladıkları, zorlu görevlere seçilmesi daha kolay olmaktadır. Yüksek kalitede LÜE'ye sahip üyelerin, liderin performans beklentilerini karşılaması kaydıyla, örgüt içerisinde hızla yükselmeleri ve statü elde etmeleri daha kolay olmaktadır. Sosyal değişim

teorisi (Blau, 1964) temelinde düşünüldüğünde, lideri tarafından bu tür faydalar alan kaliteli LÜE üyelerinde, liderine karşı yükümlülük ve “geri ödeme” duygusu oluşturacaktır. Lider ve üye arasındaki sosyal değişimlerin zaman içinde meydana gelmesi ve takipçi performansının önemli bir değişim kaynağı olmasından dolayı, LÜE ve performansın karşılıklı bir süreç olarak çalışması mümkündür (Quade vd., 2020). Sonuç olarak, LÜE’nin performansı etkilediğini veya ikisinin arasındaki ilişkinin karşılıklı olduğunu varsaymak makul görünmektedir. Yapılan meta analizler, kaliteli LÜE’nin bireysel performans için önemli bir rol oynadığı göstermektedir (Bknz. Meta-analizler: Gerstner & Day, 1997; Martin vd., 2016).

Kaliteli LÜE ilişkisine sahip olmak, üyelerin performansına etkili olduğu kadar, çoğu zaman belirsiz ortamlarda kritik kararlar vermek zorunda olan üst düzey yöneticilerin de performanslarına yardımcı olmaktadır. Teorisyenler, sosyal ağların liderler için önemli olduğunu öne sürmektedir. Sosyal ağ kurmak (farklı işlevsel alanlardaki temaslar dâhil olmak üzere), örgüt içerisinde bilgiye ve kaynaklara kolayca ulaşmayı sağlamanın yanı sıra, insan sermayesinin kontrolünü kolaylaştırmaktadır. Kritik konuları nedeniyle liderlerin çoğu zaman belirsiz ortamlarda kritik kararlar alma ve uygulama sorumluluğu bulunmaktadır (Şeşen vd., 2019). LÜE literatürlerinden elde edilen bulgular doğrultusunda, yüksek kaliteli LÜE ilişkileri oluşturmak, liderin belirsiz ortamlarla baş etmesine, daha fazla sorumluluk almasına ve içeriden öğrenilen bilgilerle engelleri aşmasına yardımcı olmaktadır (Bauer vd., 2006). Araştırmalar, kaliteli ilişkiler geliştirmenin (yüksek kalite LÜE oluşturmanın) liderin başarısı için anahtar olduğunu vurgulamaktadır.

LÜE teorisi, kaliteli LÜE’nin etki ve beğeni ile karakterize olan kişilerarası bir ilişki olduğunu ve bunun hem lider hem de örgüte karşı artan memnuniyet ve bağlılığa yol açtığını öne sürmektedir (Dulebohn vd., 2012). Örgütsel bağlılık, ödüller ve değerli sonuçlar karşılığında, üyelerin liderleriyle paylaştığı iş tepkileridir (López-Ibort vd., 2020). Örgüt üyeleri hem dışsal (ödüllendirme sistemleri, değerlendirmeler gibi) hem de içsel (ör. ilgi alanları, merak, değerler) faktörler tarafından motive olurlar. Bireyin otonomi, yetkinlik ve ilişki deneyimini destekleyen koşullar, gelişmiş performans ve yaratıcılık dâhil olmak üzere işle ilgili faaliyetlerde motivasyonun ve bağlılığın artmasında teşvik edici olacaktır (Audenaert vd., 2020).

LÜE’nin bağlılık ile olumlu bir şekilde ilişkili olmasının iki nedeni olabilir. İlk olarak, Graen (1976), rol yapma sürecinde (yüksek kaliteli ilişkilere yol açan süreç) liderlerin, üyenin organizasyonuna olan bağlılığı teşvik ettiğini iddia etmiştir. Yüksek kaliteli ilişkilerde lider, üyesine örgütün bağlılığını hak ettiğine ikna eder. Bunun yanı sıra, yüksek kaliteli ilişkilerdeki üyeler, liderlerine bağlıdır. Liderlerine karşı bağlılık duygusuna sahip üyelerin, örgütlerine karşı da bağlı olması beklenen bir durumdur (Dulebohn vd., 2012). Liderler, örgütler için önemli bir makamı temsil etmeleri nedeniyle üyelerin örgüte bağlılık ve sorumluluk duygularının artmasında önemli bir faktördür (Kinicki & Vecchio, 1994). İkinci bir nedeni ise, örgütsel bağlılığın iş zorluğu, sosyal etkileşim fırsatları ve geribildirimlerden etkilendiği belirtilmektedir (Dulebohn vd., 2012). Ayrıca, liderler örgüt içerisinde görevleri atamak ve geri bildirim sağlamaktan sorumludur. Yüksek kaliteli ilişkilerde bulunan üyeler, genellikle, iş sözleşmelerinin ötesine de geçen çaba ve emek harcamalarını gerektirecek görevler alırlar (Liden vd., 1997). Dahası, tipik olarak bu üyelerin, liderleri ile daha yakın temas halinde olmaları nedeniyle yapıcı geri bildirim alma fırsatları vardır. Ayrıca, yüksek kaliteli ilişkilerin ortaya çıkardığı yakınlık, lider ve üyeleri arasındaki etkileşim ve iletişim sıklığını artırmaktadır.

Mevcut bu literatür kaliteli LÜE ilişkileri kurabilen üyelerin, örgüte daha fazla bağlandıklarını göstermektedir.

Sadece iş odaklı olmak ve iletişim kurmayı göz ardı etmek, işten ayrılmayı sağlayabilir. Kaliteli LÜE üyeleri, üstleri ile değerli ilişkileri kaybetmek istemezler ve örgütlerine psikolojik olarak bağlıdırlar. Dolayısı ile kaliteli LÜE üyeleri, daha düşük işten ayrılma niyetlerine sahiptirler. Liderleri ile rahatlık düzeyi göz önüne alındığında, yüksek LÜE'ye sahip çalışanların liderleriyle karşılıklı etki ve ikna etme olasılıklarının daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

LÜE'nin diğer bir sonucu olan psikolojik güçlenme, bireylerin iş rolleri, yeterlilik, etki ve kendi kaderini tayin etme ile ilgili bileşenlerden oluşur ve görev motivasyonundaki artışı ifade eder. Esasen düşünüldüğünde yüksek kaliteli ilişkileri olan üyelerin, artan sorumlulukları ve zorlu görevlerinde destek olan ve karar verme kabiliyetlerini artıracak bilgiye erişimlerini sağlayan liderleri vardır. Liderleriyle sıkça etkileşimleri, kararlardaki girdileri, kendi çalışmalarını belirleme yeteneği gibi tüm bu ayrıcalıklar, üyelerde yetkinlik, kendi kaderini tayin etme ve etki algılarını artırmaktadır. Dahası, takipçilerinin liderlerinden aldıkları destek, öz-yeterlik duygusu sayesinde yetkinlik duyguları artarken, daha fazla iş sorumluluğuna sahip olmaları ve çalışma gruplarına daha fazla katkıda bulunmaları nedeniyle etki algıları da eş zamanlı olarak artmaktadır. Bu nedenlerle, liderleri ile yüksek kaliteli LÜE ilişkilerine sahip takipçilerin daha yüksek düzeyde algılanan psikolojik güçlenme deneyimlerinin olduğu söylenebilir. Bu bileşenler çalışanların işlerine yönelik yönelimlerini yansıtmakta ve olumlu sonuçlarla ilişkilendirilmektedir. Ampirik kanıtlar LÜE kalitesinin algılanan güçlendirmeye pozitif olarak ilişkili olduğunu, yüksek kaliteli LÜE üyelerinin kendilerini işyerinde güçlü ve bağımsız çalışan olarak gördüklerini ortaya koymaktadır (Dulebohn vd., 2012; Erdoğan & Bauer, 2014).

Harris & Kacmar (2006), LÜE'nin hem psikolojik güçlendirme hem de önemli örgütsel davranışlarla pozitif ilişkili olduğunu vurgularken, Gerstner & Day (1997) yaptığı meta analizde LÜE'nin etkilediği örgütsel davranışları; performans, üstünden memnuniyet, iş tatmini ve bağlılık olarak belirlemiştir. Aynı meta analiz çalışmada LÜE'nin işten ayrılma niyeti ile negatif yönlü bir etkisi olurken diğer olumlu örgütsel davranışlarla pozitif yönlü bir ilişkisi olduğu belirtilmiştir. Aslında bu beklenen bir sonuçtur. Çünkü kaliteli LÜE ilişkisindeki üyelerin, liderlerinden daha fazla destek, etkileşim ve ödüller de dâhil olmak üzere başkalarına sağlanmayan birçok fayda ve ayrıcalık elde etmeleri onların daha olumlu tutumlara sahip olmalarına neden olmaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde, yüksek kaliteli LÜE ilişkisindeki üyelerin liderlerinden memnun olması, iş tatmini başta olmak üzere genel memnuniyet seviyesinin yüksek olması doğaldır.

Şimdiye kadarki literatür, LÜE kalitesinin çok çeşitli örgütsel sonuçlar üzerinde önemli bir etki yarattığını göstermektedir. LÜE'nin, performans (Gerstner & Day, 1997), iş tatmini (Epitropaki & Martin, 2005), örgütsel bağlılık (López-Ibort vd., 2020; Quade vd., 2020), yenilikçi davranışlar (Sürtücü & Şeşen, 2019), personel güçlendirme (Liden vd., 2000) gibi olumlu örgütsel sonuçları olduğu doğrudur. Bununla birlikte, LÜE, vizyon ve misyonun gerçekleştirilmesinin yanı sıra organizasyonların stratejik hedeflerinin gerçekleştirilmesine zarar veren birkaç sonuca yol açabilir.

Popüler inanışın aksine, kaliteli LÜE bile çalışan performansını olumsuz yönde etkileyebilir. Olumsuz yönde etkileme, grup içi üyelerin yaşadıkları stres ya da tükenmişlik

duygusundan kaynaklanabilir. Kaliteli LÜE'den kaynaklanan saygı ve yükümlülükler, tarafların performans beklentilerini, kabiliyetlerinin ötesinde artırır. Yüksek düzeyli LÜE ilişkileri olan üyelerin, ek baskı ve derin sorumluluk duygusu nedeniyle orta derecede kaliteli LÜE ilişkileri olanlara göre daha fazla stresli olabilecekleri görülmüştür (Harris & Kacmar, 2006). Harris & Kacmar'ın (2006) araştırmalarında elde ettikleri bulgu, bazı liderin kaliteli LÜE ilişkisi içerisinde olan üyesinin stresini fark edemediğini ve üyesinde stres kaynağı olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca, LÜE, yüksek düzeyde düzenlenmiş, belirlenmiş ve rutinleştirilmiş iş ortamlarında çalışanların performansını arttırmamaktadır.

Önemli birçok araştırma LÜE ile bireysel performans arasında pozitif bir etki olduğunu vurgulamıştır (Liden vd., 1997). LÜE ile bireysel performans arasındaki pozitif yönlü ilişki, üyenin gerçekten yüksek performans göstermesinin yanı sıra liderinin değerlendirme yanlılığı nedeniyle de ortaya çıkmış olabilir (Liden vd., 2000). Çünkü grup dışı üyelerin gösterdiği kötü performans, liderler tarafından cezalandırıcı gözle görülmekle birlikte, aynı durum liderleri tarafından büyük oranda korunan grup içi üyeler için söz konusu olduğunda göz ardı edilme olasılığı yüksektir. Yapılan farklı değerlendirmeler, örgütün genel performans durumunun tespitinde hataya sebep olmanın yanı sıra örgütteki adalet duygusunu da zayıflatmaktadır.

Liderlerin kaynak dağıtımında LÜE'nin kalitesinin etkisinin olduğu düşünülmektedir. Örneğin kaliteli LÜE üyelerinin zorlu görevlere atanmaları, eğitim fırsatları, kaynaklar, bilgi ve destek almalarının daha düşük LÜE ilişkilerine olanlara göre daha fazla olması muhtemeldir (Sürücü & Şeşen, 2019). Böyle bir ayrımcılık, üyeler arasındaki adalet duygusunu azaltırken liderlerine olan güvenlerine de zarar vermektedir. Göreceli yoksunluk teorisi, eşitlik teorisi ve usul adalet teorisi dâhil olmak üzere adaletle yönelik yaklaşımların temel özelliği, bireylerin sadece algılarından etkilenmedikleri bunun yanı sıra kendileri sonuçları ile diğerlerinin faydalarını kıyasladığı ve aralarındaki farkın da adalet duygusunun niteliğini oluşturduğunu belirtmektedir. Eğer üyeler, liderleri ile olan kaynak değişiminde haklı bir farklılık olduğunu algılasa bu durumu eşitsizlik olarak nitelendirecektir. Bu duruma tepki olarak; düşük seviyelerde performans gösterebileceği gibi grup içi üyelerin çabaları engelleme ya da tüm grubun performansını zayıflatma yoluna gidecektir. Ayrıca düşük kaliteli LÜE üyelerinin; kısıtlanmış iletişim, yanlış anlaşılma, destekleyici olunmaması ve lidere olan düşük bağlılık nedeniyle örgüt içerisinde işlevsiz bir hale gelebileceği durumlar da olabilir. Buna ilave olarak adaletsizlik algısı örgüt içerisinde çatışma ortamının oluşmasına zemin hazırlamaktadır. Dolayısı ile, düşük LÜE'nin zarar verici etkilerini dikkate almadan yüksek LÜE'nin faydalarına odaklanmak yanlıştır.

### **3. Sonuç**

Günümüz araştırmacıları için LÜE teorisi, liderlik süreçleri ve sonuçları arasındaki bağlantıların incelenmesi için ilginç ve yararlı yaklaşımlardan biri haline gelmiştir. LÜE'ye göre, lider ve takipçi arasında gelişen ilişkinin kalitesi, bireysel, grup ve örgütsel analiz düzeylerinde sonuçların öngörüsüdür. Bu bağlamda LÜE, liderin özellikleri ve davranışlarına odaklanan geleneksel liderlik yaklaşımlarına, uygulanabilir bir alternatif sunmaya devam etmektedir.

LÜE'ye yönelik yapılan çalışmaların birçoğu, LÜE'nin çalışanların tutum ve davranışlarını olumlu yönde etkilediğini belirtmektedir. LÜE'nin çalışanlar üzerinde; performans, iş tatmini, örgütsel bağlılık, yenilikçi davranışlar ve personel güçlendirme gibi olumlu sonuçları



bulunmaktadır. Bu sonuçların yanı sıra, yüksek kalitelide kurulan LÜE, çalışanları örgütteki bilgi kaynaklarına daha erişilebilir yaparken yaklaşmakta olan organizasyonel değişiklikler hakkında bilgi sahibi olma olasılığını da artırmaktadır. Örgüt içerisinde kaynaklara ve bilgiye erişimin yüksek olması, çalışanların başarıya ulaşması ve dolayısı ile örgütün hedeflerine ulaşmasında önemli katkılar sağlar.

Literatür, örgütsel başarıyı sağlamak ve küresel rekabet ortamında sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmek için LÜE'nin önemine vurgu yapmaktadır. LÜE'nin öneminin farkında olan davranış bilimcileri ve uygulayıcı yöneticiler, örgüt içerisinde kaliteli LÜE'nin oluşturulması konusunda çaba içerisinde. Bununla birlikte örgüt içerisinde kaliteli LÜE oluşturmak zaman alır ve düzenli sosyal ilişkiler gerektirir. Örgüt içerisindeki kaliteli LÜE'nin oluşumunu sınırlayabilecek çeşitli pratik kısıtlamalar vardır. Liderin zamanın yeterli olmaması, kaynakların yetersizliği, iş yükü ve liderin iletişim eksikliği bu kısıtlamalara örnek olarak gösterilebilir. Tüm kısıtlara rağmen, lider ve takipçi arasındaki ilişkinin kalitesini iyileştirmeye odaklanan liderlik eğitimleri, örgüt içerisinde LÜE'nin kalitesini arttıracaktır. Lidere yönelik verilecek eğitimin içerisinde iletişim ve iletişimi geliştirmeye yönelik eğitim konularının dâhil edilmesi önemlidir. Lidere yönelik eğitimlerin yanı sıra çalışanların; iş doyumunu, örgütsel bağlılığı ve iş motivasyonunu artırıcı faaliyetlerin olması örgüt içerisinde kaliteli LÜE'nin oluşmasına önemli katkıları bulunur.

LÜE'nin örgütlere olumlu katkıları düşünüldüğünde, araştırmacılar ve uygulayıcı yöneticiler tarafından LÜE'nin doğru anlaşılmasında fayda vardır. Yapılan bu araştırma LÜE'nin daha iyi anlaşılmasına olanak sağlarken, LÜE ile ilgili yapılacak araştırmalara kaynak sağlayacağı değerlendirilmektedir.

### **Kaynakça**

- Adams, J. S. (1963). Towards an understanding of inequity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(5), 422.
- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 267-299.
- Audenaert, M., Van der Heijden, B., Rombaut, T. & Van Thielen, T. (2020). The role of feedback quality and organizational cynicism for affective commitment through leader-member exchange. *Review of Public Personnel Administration*, 1-23.
- Bauer, T. N. & Erdogan, B. (2015). Leader-member exchange (LMX) theory: An introduction and overview. *The Oxford Handbook of Leader-Member Exchange*, 3-9.
- Bauer, T. N., Green, S.G. & Bauer, T.N. (1996). Development of leader-member exchange: A longitudinal test. *Academy of Management Journal*, 39(6), 1538-1567.
- Blau, M. P. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Çalışkan, E. N. (2015). The impact of strategic human resource management on organizational performance. *Deniz Bilimleri ve Mühendisliği Dergisi*, 6(2), 100-116.
- Dansereau, F., Graen, G. B. & Haga, W. J. (1975). A vertical dyad linkage approach to leadership within formal organizations: A longitudinal investigation of the role-making process. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13(1), 46-78.
- Dienesch, R. M. & Liden, R. C. (1986). Leader-member exchange model of leadership: A critique and further development. *Academy of Management Review*, 11(3), 618-634.

- Dulebohn, J. H., Bommer, W. H., Liden, R. C., Brouer, R. L. & Ferris, G. R. (2012). A meta-analysis of antecedents and consequences of leader-member exchange: Integrating the past with an eye toward the future. *Journal of Management*, 38(6), 1715-1759.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 31-41.
- Epitropaki, O. & Martin, R. (2005). From ideal to real: A longitudinal study of the role of implicit leadership theories on leader-member exchanges and employee outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 659-676.
- Erdogan, B. & Bauer, T. N. (2014). Leader-member exchange (LMX) theory: The relational approach to leadership. In D. V. Day (Eds.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of leadership and organizations* (pp. 407–433). Oxford University Press.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Gerstner, C. R. & Day, D. V. (1997). Meta-analytic review of leader-member exchange theory: Correlates and construct issues. *Journal of Applied Psychology*, 82(6), 827-844.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 161-178.
- Graen, G. B. (1976). Role-making processes within complex organizations. *Handbook of Industrial And Organizational Psychology*.
- Graen, G., Novak, M. A. & Sommerkamp, P. (1982). The effects of leader-member exchange and job design on productivity and satisfaction: Testing a dual attachment model. *Organizational Behavior and Human Performance*, 30(1), 109-131.
- Graen, G. B. & Scandura, T. A. (1987). Toward a psychology of dyadic organizing. *Research in Organizational Behavior*, 9, 175-208.
- Graen, G. B. & Uhl-Bien, M. (1995). Relationship-based approach to leadership: Development of leader-member exchange theory of leadership over 25 years: Applying a multi-level multi domain perspective. *Leadership Quarterly*, 6(2), 219-247.
- Gross, N., Mason, W. S. & McEachern, A. W. (1958). Explorations in role analysis: Studies of the school superintendency role. *Administrative Science Quarterly*, 3(4), 530-532.
- Harris, K. J. & Kacmar, K. M. (2006). Too much of a good thing: The curvilinear effect of leader-member exchange on stress. *The Journal of Social Psychology*, 146(1), 65-84.
- Hollander, E. P. (1980). Leadership and social exchange processes. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, R. H. Willis (Eds.), *Social exchange* (pp. 103-118). Springer, Boston, MA.
- Homans, G. C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597-606.
- Ilies, R., Nahrgang, J. D. & Morgeson, F. P. (2007). Leader-member exchange and citizenship behaviors: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92(1), 269.
- Kahn, R. L. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P., Snoek, D. J. & Rosenthal, R. A. (1964). *Organizational stress: Studies in role conflict and ambiguity*. New York: Wiley.
- Kinicki, A. J. & Vecchio, R. P. (1994). Influence on the quality of supervisor-subordinate relations: The role of time-pressure, organizational commitment, and locus of control. *Journal of Organizational Behavior*, 15(1), 75-82.
- Liden, R. C. & Graen, G. (1980). Generalizability of the vertical dyad linkage model of leadership. *Academy of Management Journal*, 23(3), 451-465.



- Liden, R. C. & Maslyn, J. M. (1998). Multidimensionality of leader-member exchange: An empirical assessment through scale development. *Journal of Management*, 24(1), 43-72.
- Liden, R. C., Sparrowe, R. T. & Wayne, S. (1997). Leader-member exchange theory: The past and potential for the future. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 15, 47-119.
- Liden, R. C., Wayne, S. J. & Sparrowe, R. T. (2000). An examination of the mediating role of psychological empowerment on the relations between the job, interpersonal relationships, and work outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 85(3), 407.
- Linton, R. (1936). *The study of man*. New York: Appleton-Century.
- López-Ibort, N., González-de la Cuesta, D., Antoñanzas-Lombarte, T. & Gascón-Catalán, A. (2020). The correlation between leader-member exchange and organisational commitment among Spanish registered nurses: The moderating role of sex and hospital size. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(3), 721
- Martin, R., Guillaume, Y., Thomas, G., Lee, A. & Epitropaki, O. (2016). Leader-member exchange (LMX) and performance: A meta-analytic review. *Personnel Psychology*, 69(1), 67-121.
- Maslyn, J. M. & Uhl-Bien, M. (2001). Leader-member exchange and its dimensions: Effects of self-effort and other's effort on relationship quality. *Journal of Applied Psychology*, 86(4), 697-708.
- Matta, F. K., Scott, B. A., Koopman, J. & Conlon, D. E. (2015). Does seeing "eye to eye" affect work engagement and organizational citizenship behavior? A role theory perspective on LMX agreement. *Academy of Management Journal*, 58(6), 1686-1708.
- McNeely, B. L. & Meglino, B. M. (1994). The role of dispositional and situational antecedents in prosocial organizational behavior: An examination of the intended beneficiaries of prosocial behavior. *Journal of Applied Psychology*, 79(6), 836-844.
- Scandura, T. A. (1999). Rethinking leader-member exchange: An organizational justice perspective. *The Leadership Quarterly*, 10(1), 25-40.
- Shore, L. M. & Wayne, S. J. (1993). Commitment and employee behavior: Comparison of affective commitment and continuance commitment with perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 78(5), 774.
- Sparrowe, R. T. & Liden, R. C. (2005). Two routes to influence: Integrating leader-member exchange and social network perspectives. *Administrative Science Quarterly*, 50(4), 505-535.
- Sürücü, L. & Şeşen, H. (2019). Entrepreneurial behaviors in the hospitality industry: Human resources management practices and leader member exchange role. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala*, 66, 114-132.
- Şeşen, H., Sürücü, L. & Maşlakçı, A. (2019). On the relation between leadership and positive psychological capital in the hospitality industry. *International Journal of Business*, 24(2), 182-197.
- Tanrıverdi, H. & Kahraman, O. C. (2016). 5 yıldızlı otel işletmelerinde lider-üye etkileşimi ve işe yabancılaşma ilişkisi: Marmaris ve İstanbul destinasyonlarında bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(3), 463-493.
- Vecchio, R. P. (1997). Are you in or out with your boss? In R. P. Vecchio (Eds.), *Leadership: Understanding the dynamics of power and influence in organizations*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York, NY: Wiley.
- Walumbwa, F. O., Cropanzano, R. & Goldman, B. M. (2011). How leader-member exchange influences effective work behaviors: Social exchange and internal-external efficacy perspectives. *Personnel Psychology*, 64(3), 739-770.

- Quade, M. J., McLarty, B. D. & Bonner, J. M. (2020). The influence of supervisor bottom-line mentality and employee bottom-line mentality on leader-member exchange and subsequent employee performance. *Human Relations*, 73(8), 1157-1181
- Williams, E. A., Scandura, T. A., Pissaris, S. & Woods, J. M. (2016). Justice perceptions, leader-member exchange, and upward influence tactics. *Leadership & Organization Development Journal*, 37(7), 1000-1015.

## EXTENDED SUMMARY

### Research Questions & Purpose

Leader-member exchange (LMX) positively contributes to the increase in organizational performance by changing employees' attitudes and behaviors. Understanding the impact of LMX on organizational outcomes will be useful for practitioners and researchers. For this reason, in the research, literature has been created on the conceptual framework of LMX theory, development process, and the organizational consequences of LMX. While this study will help the practitioners to understand LMX more deeply, it is considered to be a source for future researches on LMX.

### Literature Review

Developed as an alternative approach to understanding the influence of leaders on employees, LMX focuses on the bilateral relationships the leader establishes with each employee and the results of these relationships. In this respect, LMX differs from other leadership theories. LMX theory, which was originally developed as an alternative to general leadership style approaches, is a subject that is frequently researched in social sciences in terms of explaining the development of bilateral relations and the connection between leadership processes and outcomes. Bauer and Erdoğan (2015) state that LMX was the subject of more than 600 studies between 2013-2015.

According to LMX theory, the relationships between leader and employee are divided into two different categories: in-group (high-quality) and out-of-group (low-quality). In-group employees are also referred to as high-quality groups in terms of LMX. In-group employees spend more time with their leader and receive privileges over other employees. Also, In-group employees are more appreciated and rewarded by their leaders, verbally or in writing. In the other category, out-of-group employees' communication with their leader is less frequent and formal (Sürücü & Şeşen, 2019). Employees in this group do their routine work and do not interact clearly with their leaders. While out-group employees do not use all their energy and potential for the organization (Tanriverdi & Kahraman, 2016), they do not cooperate within the scope of the organization's goals and directions, as they do not have any expectations from the organization regarding the future. Therefore, out-group employees will fulfill whatever is required of them and other than that, they will not make any contribution to the organization of their own free will. Employees who have poor relationships with their leaders have less trust and support, which leads to job dissatisfaction, and the employees' commitment to the organization and performance decreases.

### Methodology

In the study, a conceptual framework about LMX has been created by using secondary sources. In the quantitative study, firstly, the literature about the definition and conceptual framework of the LMX theory, its distinctive features according to other leadership theories, its theoretical foundations, and the organizational consequences of LMX were created.

### Results and Conclusions

The literature emphasizes the importance of LMX to ensure organizational success and achieve a sustainable competitive advantage in the global competitive environment. Behavioral

scientists and managers, who are aware of the importance of LMX, are to create a quality LMX within the organization. However, creating a quality LMX within the organization takes time and requires regular social relationships. Various practical constraints may limit the formation of high-quality LMX within the organization. Leader's lack of time, insufficient resources, workload, and lack of communication skills are examples of these limitations. Despite all the constraints, leadership training focused on improving the quality of the relationship between the leader and the employee will increase the quality of the LMX within the organization. It is important to include training subjects to improve communication skills in the training. In addition to the training program for the leader, supporting the practices that increase the job satisfaction, organizational commitment and job motivation of the employees within the organization will make significant contributions to the formation of quality LMX.

Araştırma Makalesi / Research Article

## GÜVEN KAYNAKLARININ MOBİL ALIŞVERİŞE YÖNELİK TUTUM VE DAVRANIŞSAL NİYET ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN İNCELENMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Buket BORA SEMİZ 

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İİBF, Bilecik (buket.borasemiz@bilecik.edu.tr)

### ÖZET

*Mobil alışveriş, son zamanlarda oldukça popüler hale gelmiştir. Bunun temel sebeplerinden biri akıllı telefon kullanımına paralel olarak mobil uygulamaların sayısının da artması olarak gösterilebilir. Ancak, yine de tüketiciler mobil alışverişe yönelik güven sorunu yaşamaktadır. Bu çalışmanın amacı, güven öncüllerinin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerindeki etkisini, mobil alışverişe yönelik tutumların da mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerindeki etkisini araştırmaktır. Araştırmada değişkenler arasındaki ilişkilere odaklandığından açıklayıcı bir araştırma türündedir. Kolayda örnekleme yöntemiyle 20 Eylül- 30 Kasım 2019 tarihleri arasında çevrimiçi ortamda anket uygulanarak veri toplanmıştır. Önerilen teorik modelin yapısal geçerliliği yapısal eşitlik modellemesi tekniği kullanılarak AMOS paket programı ile test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, güven kaynaklarından olan firmayla yaşanmış geçmiş deneyimler, sosyal etki ve kurumsal düzenlemeler mobil alışverişe yönelik tutum üzerinde etkili iken; medyada var olmanın ise mobil alışverişe yönelik tutum üzerinde etkisine rastlanamamıştır. Tüketicilerin mobil alışverişe yönelik tutumları ise mobil alışverişe yönelik davranışsal niyetleri üzerinde etkilidir.*

**Anahtar Kelimeler:** Mobil Alışveriş, Güven, Tutum, Davranışsal Niyet.

## INVESTIGATION OF THE EFFECT OF SOURCES OF TRUST ON ATTITUDE AND BEHAVIORAL INTENTION TOWARD MOBILE SHOPPING

### ABSTRACT

*In recent years, mobile shopping has become quite popular. This basic cause may increase smartphone usage in parallel with the number of mobile applications. However, consumers still have a trust problem towards mobile shopping. The purpose of the study is to investigate the effect of consumer trust sources on consumers' general attitudes towards mobile shopping and behavioral intentions towards mobile shopping. This is an explanatory study since it focused on the relationship between variables. Data were collected via the convenience sampling method by conducting online surveys between 20 September and 30 November 2019. Structural equation modelling was used to test the construct validity of the model by the AMOS package program. According to the findings, experience with the company, social influence and institutional regulations, which are trust sources, have a positive influence on general attitudes towards mobile shopping, but media presence does not have a significant influence on general attitudes towards mobile shopping. The general attitudes of consumers towards mobile shopping have a positive influence on their behavioral intentions towards mobile shopping.*

**Keywords:** Mobile Shopping, Trust, Attitude, Behavioral Intention.

## **1. Giriş**

Teknolojik gelişmelerin son zamanlarda hız kazanmasıyla birlikte mobil cihazların günlük hayatta kullanım sıklığı artmıştır. Yapılan bir araştırmaya göre bir akıllı telefon kullanıcısının günde ortalama 200 kez telefonuna baktığı tespit edilmiştir (blog.ticimax.com, 2019). Günümüzde çalışma yaşamının yoğunluğu, fiyatların fiziksel mağazalara göre daha düşük olması, mobil kanallara talebin artması için firmalar tarafından çeşitli kampanyaların yapılması gibi sebeplerin, çoğu kez tüketicilerin mobil cihazlar aracılığıyla alışveriş yapmasına neden olduğu söylenebilir.

İnternet temelli alışveriş konusunda önemli değişkenlerden biri şüphesiz ki güvendir (Suh & Han, 2002; Gefen vd., 2003; Ye, 2013). Ürünlere dokunulamaması, ürün görsellerindekilerden farklı ürünlerle karşılaşma ihtimali, yerleşmemiş hukuki mevzuat gibi sebepler çevrimiçi olarak yapılan alışverişlerde tüketiciler tarafından bir risk olarak algılanmaktadır. Böylelikle de çevrimiçi alışverişlere yönelik bir güven problemi ortaya çıkmaktadır (Marangoz, 2014).

Güven değişkeni birçok çalışmada (Mukherjee & Nath, 2003; Kautonen & Kohtamaki, 2006; Sztompka, 1999; Yamagishi & Yamagishi, 1994; Kautonen vd., 2007) çok boyutlu bir kavram olarak tanımlanmış ve ölçülmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada da güven çok boyutlu olarak ele alınmıştır.

Bu çalışmanın amacı, güven öncüllerinin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerindeki etkisini, mobil alışverişe yönelik tutumların da mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerindeki etkisini araştırmaktır. Öncelikle araştırmada yer alan ölçeklere keşifsel faktör analizi uygulanmış ve çıkan boyutların geçerliliklerinin sınanması için de doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Sonrasında da oluşturulan teorik model, yapısal eşitlik modellemesi ile test edilmiştir.

Literatürde güvenin tutumlar ve davranışsal niyet üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik birçok çalışma bulunmasına rağmen, bu araştırmada yer alan güven öncüllerinin tutumlar ve davranışsal niyet üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların sayıca az olması sebebiyle bu çalışmanın, literatürdeki söz konusu boşluğu gidereceği düşünülmektedir.

## **2. Kavramsal Çerçeve**

### **2.1. Mobil Alışveriş**

Mobil cihazların kullanımının her geçen gün artmasıyla ve tüketicilerin mobil cihazlarla daha fazla vakit geçirmeye başlamasıyla birlikte işletmeler bu durumu fırsat bilerek mobil kanallara yoğunlaşmaya başlamışlardır. İşletmeler bu kanalı ideal bir iletişim ve satış kanalı olarak görmektedirler (Çelik & Kocaman, 2017:166). Pantano (2016:549) mobil alışverişini, “akıllı telefonları kullanarak perakendecilerden satın alma ve ödeme yapabilmeyi sağlayan yeni bir kanal” olarak tanımlamaktadır. Bir başka tanıma göre ise mobil alışveriş, bir tüketicinin akıllı telefon aracılığıyla kablosuz internete bağlanarak alışveriş ve ödeme işlemlerini gerçekleştirirken yapmış olduğu araştırma, satın alma, karşılaştırma ve değerlendirme gibi faaliyetleri ifade etmektedir (Ko vd., 2009:671; Groß, 2016:109). Bir başka tanıma göre mobil alışveriş; çevrimiçi bir akıllı telefon aracılığıyla satın alma yapmak için özerk bir kanaldır. Ayrıca mobil alışveriş tüketicilere fiziki mağaza ortamında ve çevresinde daha iyi bir alışveriş deneyimi sunmak için yardımcı olan kişisel bir hizmettir. Son olarak da mobil alışveriş, alışveriş

ve satın alma faaliyetlerini destekleyici hizmetler sunmak için basın, radyo ve televizyon gibi çapraz medya etkileşimlerini kullanan bir yöntemdir (Groß, 2016:109).

Ideasoft'un 2013'ten bu yana her yıl yayınladığı KOBİ E-Ticaret Raporu 2018 sonuçlarına göre, mobil cihazlar aracılığıyla verilen sipariş sayısında artış yaşanmış olup bu artışla birlikte ilk defa mobil siparişler masaüstü siparişlerini geçmiştir. Böylelikle mobil sipariş sayısı bir önceki yıla göre %122 artarak 2,2 milyona ulaşmıştır. Web siteleri trafiği göz önüne alındığında ise mobil cihazlardan gelen trafik, masaüstü trafiğinin yaklaşık üç katı olarak tespit edilmiştir (Ahaber, 2019). Statista (2017)'nin raporuna göre ise, 2021 yılı itibariyle dünya genelindeki m- ticaret (mobil ticaret) gelirlerinin 3,56 trilyon dolara, m-ticaretin e-ticaret içindeki payının ise %72,9'a ulaşması beklenmektedir (Pazarlamasyon, 2019).

Ready Cloud'a göre ise tüketicilerin çevrimiçi alışverişte harcadıkların sürenin % 44'ünün akıllı telefonlar, % 11'inin tabletler ve % 45'inin masaüstü bilgisayarlar vasıtasıyla gerçekleştiği tespit edilmiştir (oplog.com.tr, 2019). Genel olarak mobil cihazların satış miktarı, harcanan süre, web sitesi trafiği gibi birçok kritere göre masaüstü bilgisayarları geride bıraktığı söylenebilir.

## 2.2. Değişkenlerin Tanımlanması ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

Güvensizlik birçok tüketicide çevrimiçi platformları kullanıp kullanmama konusunda endişe oluşturur. Bu sebeple de çevrimiçi alışverişte güven, tüketicilerin tutumlarını doğrudan etkileyebilecek bir değişkendir (Suh & Han, 2002; Gefen vd., 2003). Tüketicilerin internet ortamındaki firmalarla olan ilişkilerinin olumlu olması için çevrimiçi ortamlara ve internet teknolojilerine güven duyması gerekmektedir (Ye, 2013:7). Ancak çevrimiçi alışveriş ortamlarına ilişkin yetersiz hukuki mevzuat, güven sorununu da beraberinde getirmektedir. Bu yüzden ki çevrimiçi alışverişte en büyük kaygılardan biri güvendir. Pavlou (2003)'ya göre çevrimiçi alışverişe yönelik güven, tüketicinin, çevrimiçi satıcıların özelliklerini göz önünde bulundurarak kendisini bu satıcılara karşı savunmasız bırakmasıdır.

Birçok araştırmaya göre güven ve tutum arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Macintosh & Lockshin (1997), müşterilerin mağazaya olan güvenlerinin mağazaya karşı tutumlarını olumlu yönde etkilediği ve mağazaya yönelik tutumunda sadakat üzerinde önemli bir etkisinin olduğu sonucuna varmıştır. Grazioli & Jarvenpaa (2000)'e göre, müşterilerin tutumları internet alışverişine olan güvenleri tarafından belirlenmektedir. Suh & Han (2003) ise güvenin müşterilerin internette alışveriş yapma konusundaki tutumlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Buna ek olarak birçok yazarın (Lee, 2005; Ha & Stoel, 2009; Gefen, 2003; Alan vd., 2018) çalışmasında da güvenin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Literatürdeki bazı çalışmalara göre (Zucker, 1986; Welter & Kautonen, 2005) bireylerin çevrimiçi alışverişe yönelik güveni değerlendirildiğinde iki tür bilgi kaynağının olduğu görülmektedir. Bunlardan biri kişisel güven, diğeri ise kurumsal temelli güvendir. Kişisel güven, firmayla yaşanan önceki deneyimler ve sosyal etki değişkenlerinden oluşmaktadır (Kautonen & Kohtamaki, 2006; Sztompka, 1999; Yamagishi & Yamagishi, 1994). Kurumsal temelli güven ise kurumsal düzenlemeler ve medyada var olma değişkenlerinden oluşmaktadır (Kautonen vd., 2007).



Firmayla yaşanan geçmiş deneyimler, müşterinin mobil pazarlamayı kullanan firmayla olan ilişkisiyle ilgilidir. Bu ilişki, firmanın ürün ve hizmetleriyle ilgili olarak müşterinin birikimsel deneyiminin bir yansımasıdır. Aynı zamanda müşterinin, firmanın ürün ve hizmetlerini algılamasını şekillendirir. Deneyim, tüketici karar verme sürecini etkileyen ve pazarlama literatüründe kabul gören bir değişkendir (Jayawardhena vd., 2009). Müşterilerin önceki deneyimleri satın alma ve tüketimini etkiler (Foxall, 2003). Bu bilgiler ışığında  $H_1$ 'i şu şekilde ifade etmek mümkündür:

$H_1$ : Firma ile yaşanmış önceki deneyimlerin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde pozitif etkisi vardır.

Sosyal etki bir kimsenin, başkalarının yeni bir sistemi kullanması gerektiğine inanma derecesidir (Venkatesh vd., 2012). Bir başka tanıma göre ise sosyal etki, müşterinin sosyal ağındaki bireylerden deneyimlediği etki anlamına gelir (Kautonen vd., 2007: 106). Birçok çalışma, tüketicilerin içinde buldukları sosyal çevrenin mobil alışverişe yönelik tutumlarını etkilediğini ve tüketicileri bu alışveriş tarzını kullanmaya yönelttiğini ortaya koymuştur (Yang & Forney, 2013:334; Groß, 2018:12). Mobil alışverişin benimsenmesi noktasında sosyal etkinin Davis (1986) tarafından ortaya konan teknoloji kabul modelinin önemli değişkenlerinden olan algılanan kullanım kolaylığı ve algılanan faydadan daha fazla etkisinin olduğunu ortaya koyan çalışmalar da vardır (Fan vd., 2005:446). Bu bağlamda  $H_2$  aşağıdaki gibi kurulmuştur:

$H_2$ : Sosyal etkinin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde pozitif etkisi vardır.

Kurumsal temelli güven, kişisel olmayan bir güven kaynağı olup bireylerin kişisel deneyimlerine dayanmayan güven anlamına gelir (Suh & Han, 2002:249; Kautonen vd., 2007:107). Zhou (2013) mobil alışverişin öncüllerinin belirlenmesi üzerine yaptığı çalışmada kurumsal temelli güvenin mobil alışveriş yapmaya yönelik tutumlar ve satın alma niyeti üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kurumsal düzenlemeler, müşteri bilgilerinin kötüye kullanılmasına karşı bir koruma sağlar ve böylelikle mobil alışverişe yönelik güveni artırır (Kautonen vd., 2007:107). Müşterilerin gizlilik ve söz konusu düzenlemeler hakkında bilgi sahibi olması endişelerini azaltarak pazarlama faaliyetlerine olan tutumlarının olumlu yönde gelişmesini sağlar (Dommeyer ve Gross, 2003). Bununla ilgili Avrupa Birliği (2002), internet üzerinden her türlü ticaret faaliyetinde kişisel verilerin işlenmesi ve gizliliğinin korunmasına yönelik belirli standartlar getirmiştir. Ülkemizde de bu konuyla ilgili olarak 7 Nisan 2016 tarihinde 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) yürürlüğe girmiştir (Mevzuat,2019). Bu açıklamalardan yola çıkılarak  $H_3$  aşağıdaki gibi kurulmuştur:

$H_3$ : Kurumsal düzenlemelerin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde pozitif etkisi vardır.

Kautonen vd. (2007:107)'ne göre, firmanın medyadaki varlığı tüketicinin genel olarak firmaya yönelik güvenilirliğini ve özellikle de mobil pazarlama iletişiminin güvenilirliğini algılama şeklini etkilemektedir. Örneğin, bir firmanın sürekli reklam yapması, tüketicinin firmaya ve ürünlerine yönelik aşinalığını artırır ve böylece güven oluşur. Li ve Miniard (2006) da yaptıkları çalışmada, reklamların aşırı güven içeren vaatlerde bulunmamasına rağmen firmanın bilinirliğini artırması sebebiyle tüketicilerin markaya karşı olumlu tutum geliştirdiklerini ortaya koymuştur. Bu açıklamalar ışığında  $H_4$  şu şekilde kurulmuştur:

H<sub>4</sub>: Medyada var olmanın mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde pozitif etkisi vardır.

Araştırma modelindeki bir başka ilişki ise mobil alışverişe yönelik tutum ile mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet arasındadır. Genel olarak tutum, bir insanın bir davranışa yönelik oluşturduğu olumlu ya da olumsuz duyguları ve öğrenilmiş davranış potansiyeli iken; davranışsal niyet ise, davranışı yapma niyetinin gücünün bir göstergesidir (Fishbein & Ajzen, 1975; Shiffman & Kanuk, 2004). Tutum araştırmaları ve teknolojinin kabulüne ilişkin araştırmalar tutumun, davranışsal niyetin anlamlı ve pozitif bir belirleyicisi olduğunu göstermiştir (Fishbein & Ajzen, 1975; Davis vd., 1989). Tüketicilerin tutumlarının, alışverişe yönelik niyetlerini ve bu tutumlar sonucunda satın alma davranışı gösterip göstermeyeceğini etkilediğine inanılmaktadır. Fishbein & Ajzen (1975)'in gerekçeli eylem teorisi modeline göre, bir davranışa yönelik tutum ilgili inançlar tarafından belirlenir (Davis vd., 1989). İnternet alışverişinde pozitif niyet pozitif tutumla ilgilidir ve tüketicinin çevrimiçi alışveriş yapma kararını etkiler (Li & Zang, 2002). Mobil alışverişin benimsenmesi noktasında da mobil alışverişe yönelik tutum, davranışsal niyeti belirlemede önemli bir etkidir (Yang, 2010). Bu bilgiler ışığında H<sub>5</sub> aşağıdaki gibi kurulmuştur.

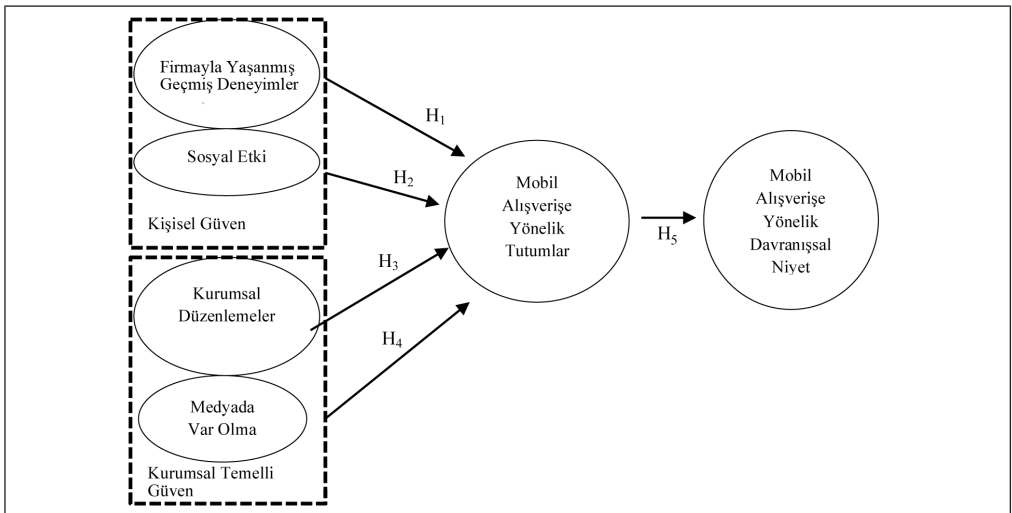
H<sub>5</sub>: Mobil alışverişe yönelik tutumların mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerinde pozitif etkisi vardır.

### 3. Yöntem

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu çalışmanın amacı, tüketicide güven oluşturan kaynakların başka bir deyişle güven öncüllerinin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerindeki etkisini, mobil alışverişe yönelik tutumların da mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu bağlamda araştırmanın modeli Şekil 1'deki gibidir:

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma modeline göre, güveni oluşturan kaynaklar olan firmayla yaşanan geçmiş deneyimler, sosyal etki, kurumsal düzenlemeler ve medyada var olma ile mobil alışverişe yönelik tutum arasında; mobil alışverişe yönelik tutum ile de mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet arasında ilişki vardır. Dolayısıyla modeldeki her bir ok aynı zamanda hipotezleri temsil etmektedir.

### 3.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırma, nicel bir araştırma olup anketle veri toplama yöntemini benimsemektedir. Araştırmada değişkenler arasındaki neden- sonuç ilişkisine odaklanıldığından araştırma türünün açıklayıcı araştırma olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmada kullanılan anket formunun ilk kısmında kullanılan ölçekler; Kautonen vd. (2007)'nin güven ölçeğinden, Kuo & Yen (2009)'nin tutum ölçeğinden ve Suh & Han (2003)'ün davranışsal niyet ölçeğinden yararlanılarak mobil alışverişe uyarlanmıştır. Ölçekteki sorular Türkçeye çevrildikten sonra hem uzman görüşü alınmış hem de 30 kişi ile pilot bir çalışma yapılmıştır. Bazı anlaşılmayan yerler revize edilerek anket son halini almıştır. Pilot çalışma sonrası geçerlilik ve güvenilirlik analizleri de yapılarak ölçeklerin geçerli ve güvenilir olduğu tespit edildikten sonra uygulamaya başlanmıştır (Ekteki Tablo 8 ve Tablo 9'da gösterilmiştir). Ölçekler 1: Kesinlikle Katılmıyorum,...,5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde kodlanan 5'li Likert tipi ölçek şeklindedir. Anket formunun ikinci kısmında ise katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Tablo 1'de ankette yer alan ifadeler verilmiştir.

**Tablo 1: Ankette Kullanılan Ölçeklerdeki İfadeler**

Boyutlar ve Kaynaklar	İfadeler
Firmayla Yaşanan Geçmiş Deneyimler (Kautonen vd. 2007)	FD1. Firmadan yaptığım mobil alışverişlerle ilgili olumlu deneyimlerim oldu.
	FD2. Firmanın daha önceden yapmış olduğu doğrudan pazarlama kampanyaları bu firmadan mobil alışveriş yapmamda etkili oldu.
	FD3. Mobil alışveriş yaptığım bu firmanın uzun süredir müşterisiyim.
Sosyal Etki (Kautonen vd. 2007)	SE1. Tanıdıklarım bu firmanın mobil hizmetlerini tavsiye etti.
	SE2. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firma ile ilgili olumlu mobil alışveriş deneyimleri yaşadı.
	SE3. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firmadan mobil alışveriş yapıyor.
Kurumsal Düzenlemeler (Kautonen vd. 2007)	KD1. Bu firmanın mobil hizmetleri kanun ve yönetmeliklere göre düzenlenmiştir.
	KD2. Bu firma müşteri bilgilerini sadece kendi amaçları için kullanmaktadır.
	KD3. Kişisel bilgilerimin yasalar çerçevesinde kullanıldığına inanıyorum.

**Tablo 1 devam**

	MV1. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir TV veya radyo reklamında duydum.
Medyada Var Olma (Kautonen vd. 2007)	MV2. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir dergi veya gazete reklamında okudum.
	MV3. Bu firmanın reklamını mobil bir cihazda gördüğümü hatırlıyorum.
	TUT1. Mobil alışveriş yapmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.
Mobil Alışverişe Yönelik Tutum (Kuo & Yen, 2009)	TUT2. Satın alma kararımı vermeden önce diğer tüketicilerin bu firma ile ilgili mobil alışveriş deneyimlerinden faydalanmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.
	TUT3. Genel olarak mobil alışverişini seviyorum.
	DN1. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam etmeye niyetliyim.
Mobil Alışverişe Yönelik Davranışsal Niyet (Suh & Han, 2003)	DN2. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam edeceğimi umuyorum.
	DN3. Gelecekte sıklıkla bu firmadan mobil alışveriş yapacağım.
	DN4. Bu firmadan mobil alışveriş yapmasını çevremdeki kişilere şiddetle tavsiye edeceğim.

Araştırmada olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme aracılığıyla 20 Eylül- 30 Kasım 2019 tarihleri arasında veri toplanmıştır. Araştırmanın örnekleme en az bir kez mobil kanallar vasıtasıyla alışveriş yapmış kişilerden oluşmaktadır. Örneklem sayısının büyüklüğünü tespit etme yöntemlerinden biri de araştırmada kullanılan değişken sayısıdır. Bu konuda literatürde çeşitli görüşler yer almaktadır. Bunlardan biri örneklem sayısının değişken sayısının minimum 10 katı olması gerektiği, diğer ise 20 katı olması gerektiğidir (Klein, 1998; Hair vd., 2017). Bu araştırmada da toplam 19 ifade yer aldığından, minimum örneklem büyüklüğünün 190 olması gerekmektedir. Çalışma kapsamında hazırlanan anket formu Google formlar aracılığıyla çeşitli sosyal medya ortamlarında paylaşılarak katılımcılardan gönüllü olarak söz konusu formu doldurmaları istenmiştir. Böylelikle 308 katılımcıdan veri toplanmış olup ancak bazı anketlerin düzgün doldurulmadığı tespit edilmiştir. Bu yüzden 41 anket veri setinden çıkarılarak analizler 267 anket üzerinden gerçekleştirilmiştir. Araştırma hipotezlerinin test edilebilmesi amacıyla öncelikle açıklayıcı faktör analizi yapılmış, ardından doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve modeli test etmek için de AMOS paket programı ile yapısal eşitlik modellemesi yapılmıştır.

#### 4. Bulgular

Tablo 2’de katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

**Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri**

<b>Cinsiyet</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Medeni Durum</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Kadın	155	58,1	Evli	55	20,6
Erkek	112	41,9	Bekâr	212	79,4
<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>
<b>Yaş</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Eğitim Düzeyi</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
20 ve altı	66	24,7	İlk ve Orta öğretim	71	26,6
21-30	159	59,6	MYO	93	34,8
31-40	28	10,5	Üniversite	90	33,7
41 ve üstü	14	5,3	Lisansüstü	13	4,9
<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>
<b>Ortalama Aylık Gelir</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Meslek</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
2000 TL ve altı	89	33,3	İşçi	32	12,0
2001-4000 TL	58	21,7	Memur	21	7,9
4001-6000 TL	60	22,5	Öğrenci	148	55,4
6001-8000 TL	23	8,6	Ev Hanımı	14	5,2
8001 TL ve üstü	37	13,9	Diğer M. Sahipleri	52	19,5
<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>	<b>267</b>	<b>100</b>

Katılımcılar cinsiyet bakımından değerlendirildiklerinde %58,1’nin kadın; medeni durum açısından değerlendirildiklerinde ise %79,4’ünün bekâr olduğu görülmektedir. Yaş bakımından katılımcıların çoğu (%59,6) 21 ila 30 yaş arasındadır. Eğitim seviyesi olarak da MYO ve lisans düzeyinde katılımcılar çoğunluktadır. Katılımcıların ortalama aylık gelirlerinin en çok %33,3 ile asgari ücret düzeyinde olduğu sonrasında ise %22,5 ile 4001 TL ila 6000 TL arasında olduğu görülmektedir. Meslek açısından ise katılımcıların çoğunluğunun öğrenci olduğu görülmektedir.

**Tablo 3: Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları**

İfadeler/Boyutlar	Sosyal Etki	Kurumsal Düzenlemeler	Medyada Var Olma	Firmayla Yaşanan Geçmiş Deneyimler	Mobil Alışverişe Yönelik Tutumlar	Mobil Alışverişe Yönelik Davranışsal Niyet
SE3. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firmadan mobil alışveriş yapıyor.	0,841					
SE2. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firma ile ilgili olumlu mobil alışveriş deneyimleri yaşadı.	0,684					
SE1. Tanıdıklarım bu firmanın mobil hizmetlerini tavsiye etti.	0,679					
KD2. Bu firma müşteri bilgilerinin sadece kendi amaçları için kullanılmaktadır.		0,808				
KD3. Kişisel bilgilerimin yasalar çerçevesinde kullanıldığına inanıyorum.		0,790				
KD1. Bu firmanın mobil hizmetleri kanun ve yönetmeliklere göre düzenlenmiştir.		0,655				
MV2. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir dergi veya gazete reklamında okudum.			0,894			
MV1. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir TV veya radyo reklamında duydum.			0,870			
MV3. Bu firmanın reklamını mobil bir cihazda gördüğümü hatırlıyorum.				Bu madde analizden çıkarılmıştır.		
FD1. Firmadan yaptığım mobil alışverişlerle ilgili olumlu deneyimlerim oldu.					0,776	
FD3. Mobil alışveriş yaptığım bu firmanın uzun süredir müşterisiyim.					0,731	
FD2. Firmanın daha önceden yapmış olduğu doğrudan pazarlama kampanyaları bu firmadan mobil alışveriş yapmamda etkili oldu.				Bu madde analizden çıkarılmıştır.		
TUT2. Satın alma kararımı vermeden önce diğer tüketicilerin bu firma ile ilgili mobil alışveriş deneyimlerinden faydalanmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.					0,735	
TUT1. Mobil alışveriş yapmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.					0,733	
TUT3. Genel olarak mobil alışverişini seviyorum.				Bu madde analizden çıkarılmıştır.		

**Tablo 3 devam**

DN3. Gelecekte sıklıkla bu firmadan mobil alışveriş yapacağım.	0,883
DN2. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam edeceğimi umuyorum.	0,828
DN4. Bu firmadan mobil alışveriş yapmasını çevremdeki kişilere şiddetle tavsiye edeceğim.	0,808
DN1. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam etmeye niyetliyim.	0,702
<b>Açıklanan Varyans</b>	<b>18,379 12,485 11,946 10,861 10,366 9,227</b>
<b>Toplam Açıklanan Varyans</b>	<b>%73,264</b>
<b>KMO=0,810; BToS=1701,214;df=120; Sig&lt;0,000</b>	

Tablo 3'te kişisel güven ve kuruma yönelik güvenin alt boyutları olan firmayla yaşanan önceki deneyimler, sosyal etki, kurumsal düzenlemeler ve medyada var olma ile mobil alışverişe yönelik tutum ve mobil alışveriş yapmaya yönelik davranışsal niyete ilişkin Keşfedici Faktör Analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Faktör analizi sonuçlarına göre, örneklem büyüklüğünün faktör analizine uygunluğunu gösteren KMO testi değeri 0,810 olarak bulunmuştur. Tabachnick & Fidell (2001)'e göre faktör analizinin örnekleme uygunluğunun göstergesi olan bu değer 0,6'dan büyük olması gerekir. Ancak Hair vd. (2014:102)'ne göre ise 0,5'in altında ise kabul edilemez, 0,5'in üzerinde ise zayıf, 0,6'nın üzerinde ise vasat, 0,7'nin üzerinde ise orta ve 0,8'in üzerinde ise yüksektir. Dolayısıyla örneklem keşfedici faktör analizi için uygundur. Bartlett'in Küresellik Testi sonucu da 1701,214 olarak bulunmuştur. Ayrıca bu test istatistiksel olarak da anlamlıdır ( $p<0,000$ ). Analiz sonucunda altı boyut ortaya çıkmıştır. Söz konusu altı boyut varyansın %73,264'ünü açıklamaktadır. Medyada var olma ve mobil alışverişe yönelik tutum boyutlarının birer ifadesi hiçbir faktör altına girmediği için firmayla yaşanan önceki deneyimler boyutunun bir ifadesi de faktör yükü 0,5'in altında çıktığından analizden çıkarılmıştır.

**Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Sonuçları**

Uyum İyiliği Ölçütleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Araştırmanın Değerleri
CMIN/df	$0 \leq \text{CMIN}/df \leq 2$	$2 < \text{CMIN}/df \leq 3$	2,220
RMR	$0 \leq \text{RMR}/df \leq 0,05$	$0,05 \leq \text{RMR}/df \leq 0,10$	0,059
GFI	$0,95 \leq \text{GFI} \leq 1$	$0,90 \leq \text{GFI} < 0,95$	0,916
AGFI	$0,90 \leq \text{AGFI} \leq 1$	$0,85 \leq \text{AGFI} < 0,90$	0,871
TLI	$0,95 \leq \text{CFI} \leq 1$	$0,90 \leq \text{CFI} < 0,94$	0,910
CFI	$0,97 \leq \text{NFI} \leq 1$	$0,95 \leq \text{NFI} < 0,97$	0,934
RMSEA	$0 \leq \text{RMSEA} \leq 0,05$	$0,05 \leq \text{RMSEA} \leq 0,08$	0,068

**Kaynak:** Bayram, N. (2010). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş AMOS uygulamaları*. İstanbul: Ezgi Kitabevi; Sütütemiz, N. (2005). *Müşteri sadakatini belirleyicileri ve modellerinin karşılaştırılması: Bankacılık ve sağlık sektöründe bir araştırma (Doktora Tezi)*. Sakarya Üniversitesi.



Tablo 4'te araştırma modelinin uyumunu ortaya koymak için yapılan Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) sonuçları yer almaktadır. DFA sonuçlarına göre, CMIN/df=2,220; RMR=0,059; GFI=0,916; AGFI=0,871; TLI= 0,910; CFI=0,934; RMSEA=0,068 olarak bulunmuştur. Yalnızca CFI değerinin literatürde yer alan kabul edilebilir uyuma yakın bir değere sahip olduğu görülmektedir. Genel olarak modelin kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri taşıdığı söylenebilir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini ortaya koymak için yakınsama ve ayırt edici geçerliliklerine bakılmıştır. Buna ilişkin bilgiler Tablo 5'te yer almaktadır.

**Tablo 5: Standartlaştırılmış Faktör Yükleri, CR, AVE ve Cronbach Alpha Değerleri**

Boyutlar	Standartlaştırılmış Faktör Yükleri ( $\lambda$ )	CR (Bileşik Güvenirlilik)	AVE (Açıklanan Ortalama Varyans)	Cronbach Alpha Katsayısı
<b>Sosyal Etki (SE)</b>				
SE3. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firmadan mobil alışveriş yapıyor.	0,564			
SE2. Arkadaşlarım/aile bireylerim bu firma ile ilgili olumlu mobil alışveriş deneyimleri yaşadı.	0,823	0,780	0,545	73,4
SE1.Tanıdıklarım bu firmanın mobil hizmetlerini tavsiye etti.	0,689			
<b>Kurumsal Düzenlemeler (KD)</b>				
KD3. Kişisel bilgilerimin yasalar çerçevesinde kullanıldığına inanıyorum.	0,642			
KD2. Bu firma müşteri bilgilerimi sadece kendi amaçları için kullanmaktadır.	0,729	0,796	0,568	70,1
KD1. Bu firmanın mobil hizmetleri kanun ve yönetmeliklere göre düzenlenmiştir.	0,625			
<b>Medyada Var Olma (MV)</b>				
MV2. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir dergi veya gazete reklamında okudum.	0,822			
MV1. Bu firmadan mobil alışveriş yapan tüketicilerin deneyimlerini bir TV veya radyo reklamında duydum.	0,826	0,875	0,518	80,8
<b>Firmayla Yaşanan Geçmiş Deneyimler (FD)</b>				
FD3. Mobil alışveriş yaptığım bu firmanın uzun süredir müşterisiyim.	0,729			
FD1. Firmadan yaptığım mobil alışverişlerle ilgili olumlu deneyimlerim oldu.	0,636	0,724	0,378	72,4
<b>Mobil Alışverişe Yönelik Tutum (TUT)</b>				
TUT1. Mobil alışveriş yapmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.	0,654			
TUT2. Satın alma kararımı vermeden önce diğer tüketicilerin bu firma ile ilgili mobil alışveriş deneyimlerinden faydalanmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorum.	0,656	0,700	0,359	70,3

**Tablo 5 devam**

<b>Mobil Alışverişe Yönelik Davranışsal Niyet (DN)</b>						
DN2. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam edeceğimi umuyorum.	0,917					
DN3. Gelecekte sıklıkla bu firmadan mobil alışveriş yapacağım.	0,782					
DN4. Bu firmadan mobil alışveriş yapmasını çevremdeki kişilere şiddetle tavsiye edeceğim.	0,649	0,885	0,757	87,9		
DN1. Gelecekte bu firmadan mobil alışveriş yapmaya devam etmeye niyetliyim.	0,819					

Yakınsama geçerliliğinden bahsedebilmek için bileşik güvenilirlik (CR) değerinin ve Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısının 0,6 ve üzerinde olması gerekir. Ayrıca standartlaştırılmış faktör yükleri ile AVE (Açıklanan Ortalama Varyans) değerlerinin de 0,50 ve üzerinde olması istenmektedir (Fornell & Larcker, 1981). Tablo 5'teki değerlere göre, ölçeklerin CR (Birleşik Güvenirlik) değerleri 0,6'nın üzerindedir; ancak firmayla yaşanan geçmiş deneyimler (FD) ve mobil alışverişe yönelik tutum (TUT) örtük değişkenlerinin AVE değerleri 0,5'ten küçük olmasına rağmen, birleşik güvenilirlikleri 0,6'dan büyük olduğu için, bu durum kabul edilebilirdir ve yakınsama geçerliliği sağlanır (Fornell & Larcker, 1981).

**Tablo 6: AVE Değerlerinin Karekökleri ve Faktörlerin Korelasyon Katsayıları**

	<b>SE</b>	<b>KD</b>	<b>MV</b>	<b>FD</b>	<b>TUT</b>	<b>DN</b>
<b>SE</b>	<i><b>0,738</b></i>					
<b>KD</b>	0,229	<i><b>0,754</b></i>				
<b>MV</b>	0,224	0,262	<i><b>0,720</b></i>			
<b>FD</b>	0,449	0,254	0,229	<i><b>0,615</b></i>		
<b>TUT</b>	0,352	0,391	0,317	0,304	<i><b>0,599</b></i>	
<b>DN</b>	0,389	0,303	0,122	0,423	0,530	<i><b>0,870</b></i>

\*AVE değerlerinin karekökleri koyu italik yazılmış çapraz değerlerdir.

Tablo 6'da AVE değerlerinin karekökleri ve korelasyon katsayıları yer almaktadır. Çapraz eksenle koyu renkle italik yazılmış değerler AVE değerlerinin karekökleri, altında kalan değerler ise faktörlerin birbiri ile olan korelasyon katsayılarıdır. Ayırt edici geçerlilikten bahsedebilmek için korelasyon katsayılarının AVE değerlerinin kareköklerinden küçük olması gerekir (Compeau ve Higgins,1995). Tablodan görüldüğü üzere yapılar ilişkili tüm AVE değerlerinin karekökleri, altlarında yer alan çapraz korelasyon değerlerinden büyüktür. Dolayısıyla araştırmada kullanılan ölçeklerin ayırt edici geçerliliğinin sağlandığı söylemek mümkündür. Böylelikle yakınsama geçerliliği ve ayırt edici geçerliğin sağlanmasıyla araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliklerinin olduğu görülmektedir.

**Tablo 7: Yapısal Modelin Katsayıları ve Anlamlılık Düzeyleri**

Etkileşim	St. Hata	t-Değeri	St. Reg. Katsayısı	P (Sig.)	Hipotezlerin Durumu
TUT←FD	0,112	2,096	0,291	0,036	H <sub>1</sub> :REDDEDİLEMEMİŞTİR.
TUT←SE	0,109	2,348	0,286	0,019	H <sub>2</sub> :REDDEDİLEMEMİŞTİR.
TUT←KD	0,092	3,743	0,352	0,000	H <sub>3</sub> :REDDEDİLEMEMİŞTİR.
TUT←MV	0,055	0,188	0,015	0,851	H <sub>4</sub> :REDDEDİLMİŞTİR.
DN←TUT	0,117	7,701	0,720	0,000	H <sub>5</sub> :REDDEDİLEMEMİŞTİR.

Tablo 7’de yapısal modele ilişkin standartlaştırılmış regresyon katsayıları, t-değerleri, standart hata değerleri ve anlamlılık düzeyleri verilmiştir. Buna göre, mobil alışverişe yönelik tutumu açıklayıcılığı en yüksek olan değişken kurumsal düzenlemeler, sonrasında ise firmayla yaşanan geçmiş deneyimler ve sosyal etkidir. Örtük değişkenlerin t-değerlerine ve anlamlılık düzeylerine baktığımızda ise medyada var olma (0,188) değişkeni (MV) dışında diğer değişkenlerin t-değerlerinin 1,96’dan büyük olduğu görülmektedir. Ayrıca medyada var olma değişkeninin mobil alışverişe yönelik tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak da anlamlı bulunmamıştır ( $p>0,851$ ). Mobil alışverişe yönelik tutumun ise mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerinde 0,72’lik bir etkisi bulunmaktadır. Dolayısıyla H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub> ve H<sub>5</sub> hipotezleri reddedilemezken H<sub>4</sub> hipotezi reddedilmiştir.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada özellikle yerli literatürde üzerinde durulmamış olan farklı güven öncüllerinin mobil alışverişe yönelik tutum ve davranışsal niyet üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Güven değişkeni birçok araştırmacı tarafından çok boyutlu olarak ölçülmüştür. Bu çalışmada da çok boyutlu bir güven ölçeği kullanılmıştır. Bu amaçla, oluşturulan teorik model yapısal eşitlik modellemesi tekniği kullanılarak AMOS programı ile test edilmiştir.

Bulgulara göre, güven öncüllerinden olan kurumsal düzenlemeler, firmayla yaşanan geçmiş deneyimler ve sosyal etki mobil alışverişe yönelik tutum üzerinde etkilidir. Güvenin mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerindeki pozitif etkisi literatürdeki farklı çalışmalarda da desteklenmiştir (Gefen, 2003; Lee, 2005; Ha & Stoel, 2009; Alan vd., 2018). Gerekçeli eylem teorisinin öngördüğü bir ilişki olan tutumların davranışsal niyet üzerindeki etkisi açısından model incelendiğinde de katılımcıların mobil alışverişe yönelik tutumunun mobil alışverişe yönelik davranışsal niyet üzerinde pozitif etkisi bulunmuştur. Dolayısıyla gerekçeli eylem teorisinin öngördüğü bu iki değişken arasındaki ilişki mobil alışveriş konusunda da ortaya konmuştur. Ayrıca güvenin mobil alışverişe yönelik tutumunu inceleyen Alan vd. (2018)’nin çalışmasına göre de güven, mobil alışverişe yönelik tutum üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Her çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın da bazı kısıtlar altında gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Öncelikle verilerin kolayda örnekleme yöntemine göre toplanmış olması sonuçları genelleme noktasında önemli bir kısıt oluşturmaktadır. Bu çalışmada en az bir kez mobil kanallar vasıtasıyla alışveriş yapmış kişilerden veri toplanmıştır. Tutum konusunda mobil alışveriş yapmamış kişilerin tutumlarına da yer verilerek gelecekte mobil alışverişe yönelik yönelmeyecekleri hususundaki niyetlerinin anlaşılmasında kolaylık sağlanabilir.

Bu çalışma; güven öncüllerini kişisel temelli ve kurumsal temelli olarak ayrı ayrı incelediğinden özellikle ulusal yazında kullanılmamış olan söz konusu güven öncüllerinin mobil alışverişe yönelik tutumlar ve davranışsal niyet üzerindeki etkisinin anlaşılması noktasında bir model önerisi sunarak teoriye katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Uygulamacılar açısından bu çalışmanın katkılarını şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Kurumsal düzenlemeler mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde daha etkili olduğundan mobil pazarlamacıların öncelikle kanun ve yönetmeliklere uygun düzenlemeler yaparak müşterilerinin bilgilerini yalnızca kendi amaçları için kullanmaları ve böylece tüketicinin güvenini sağlamaları gerekmektedir.
- Tüketiciler kendilerine olumlu deneyimler yaşatan firmalara karşı olumlu tutum geliştirdiklerinden bu firmalardan mobil alışveriş de yapmaktadırlar. Özellikle çok kanallı (omni-channel) pazarlama uygulayan işletmelerin müşterinin elde tutulmasına daha da önem vermeleri gerekmektedir. Dahası, pazarlamacıların mobil pazarlama kanallarını fiziksel kanallara entegre etmeleri, mobil kanalları ayrı ve bağımsız bir kanal olarak düşünmemeleri gerekmektedir. Bu durum ayrıca sosyal etki açısından da önemlidir; çünkü tüketiciler çevrelerindeki kişilerin tavsiye ve deneyimlerine de önem vermektedir (Yang & Forney, 2013; Groß, 2018). Dolayısıyla tüketicilerin çevrelerindeki kişilerin aynı işletmeden başka kanallarla da alışveriş yaptıkları düşünüldüğünde entegre edilmiş kanalların hem sosyal etki hem de firmayla yaşanan geçmiş deneyimler açısından önemli olduğu söylenebilir.
- Genel olarak firmalara; her ne kadar söz konusu çalışmaya göre kurumsal düzenlemeler tek başına mobil alışverişe yönelik tutumlar üzerinde daha etkili olsa da kişisel güven unsurları olan firmayla yaşanmış geçmiş deneyimler ve sosyal etki birlikte daha çok etkili olduğundan kişisel temelli güven unsurlarına kurumsal temelli güven unsurlarından daha çok önem verilmesi gerektiği tavsiye edilebilir.

Gelecek çalışmalarda mobil alışverişe yönelik güven konusu nitel bağlamda da araştırılarak literatüre bu konuda daha derinlemesine bilgi sağlanabilir.

## **Kaynakça**

- Alan, A. K., Kabadayı, E. T. & Topaloğlu, A. K. (2018). Tüketicileri mobil alışverişe yönlendiren faktörlerin incelenmesi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 19(2), 75-94.
- Bayram, N. (2010). Yapısal eşitlik modellemesine giriş AMOS uygulamaları. İstanbul: Ezgi Kitabevi.
- Compeau, D. R. & Higgins, C. A. (1995). Computer Self-Efficacy: Development of a Measure Initial Test. *MIS Quarterly*, 19(2): 189-211.
- Çelik, H. & Kocaman, R. (2017). Roles of self-monitoring, fashion involvement and technology readiness in an individual's propensity to use mobile shopping. *Journal of Systems and Information Technology*, 19(3/4), 166-182.
- Davis, F.D. (1986). A technology acceptance model for empirically testing New End-User Information Systems: Theory and results. Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. & Warshaw, P. R. (1989). User acceptance of user technology: A comparison of two theoretical models. *Management Science*, 35(8), 982-1003.
- Dommeyer, C. J. & Gross, B. L. (2003). What consumers know and what they do: An investigation of consumer knowledge, awareness, and use of privacy protection strategies. *Journal of Interactive Marketing*, 17(2), 34-51.

- Fan, Y., Saliba, A., Kendall, E. A. & Newmarch, J. (2005). Speech interface: An enhancer to the acceptance of m-commerce applications. *International Conference on IEEE*, 445-451.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An Introduction to theory and research*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Fornell, C. & Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *J Mark Res*, 18(1), 39-50.
- Foxall, G. R. (2003). The behaviour analysis of consumer choice: an introduction to the special issue. *Journal of Economic Psychology*, 24(5), 581-88.
- Gefen, D., Straub, D.W. & Boudreau, M.C. (2000). Structural equation modeling and regression: Guidelines for research practice. *Communications of the Association for Information Systems*, 4(7), 1-70.
- Gefen D., Karahanna E. & Straub D. W., (2003). Trust and TAM in online shopping: an integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51-90.
- Grazioli, S. & Jarvenpaa, S. L. (2000). Perils of internet fraud: An empirical investigation of deception and trust with experienced internet consumers. *IEEE Transactions of Systems, Man and Cybernetics-Part A: Systems and Human*, 39(4), 395-410.
- Groß, M. (2016). Impediments to mobile shopping continued usage intention: A trust-risk-relationship. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 33, 109-119.
- Groß, M. (2018). Heterogeneity in consumers mobile shopping acceptance: A finite mixture partial least squares modelling approach for exploring and characterising different shopper segments. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 8-18.
- Ha, S. & Stoel, L. (2009). Consumer e-shopping acceptance: Antecedents in a technology acceptance model. *Journal of Business Research*, 62(5), 565-571.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2014). *Multivariate data analysis*. Seventh Edition, Edinburg: Pearson Education Limited.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2017). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. 2 nd Edition, CA: Sage: Thousand Oaks.
- <http://blog.ticimax.com/2019un-4-e-ticaret-trendi/>, Erişim Tarihi: 01.10.2019.
- <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6698.pdf>, Erişim Tarihi: 04.10.2019.
- <https://oplog.com.tr/2019-e-ticaret-istatistikleri/>, Erişim Tarihi: 01.10.2019.
- <https://pazarlamasyon.com/rakamlarla-mobil-ticaretin-yukselisi/>, Erişim Tarihi: 01.10.2019.
- <https://www.ahaber.com.tr/teknoloji/2019/03/25/e-ticaret-raporu-yayinlandi-en-cok-siparis-mobil-cihazlardan-veriliyor>, Erişim Tarihi: 30.09.2019.
- Jayawardhena, C., Kuckertz, A., Karjaluo, H. & Kautonen, T. (2009). Antecedents to permission based mobile marketing: An initial examination. *European Journal of Marketing*, 43(3/4), 473-499.
- Kautonen, T. & Kohtamaki, M. (2006). Endogenous and exogenous determinants of trust in inter-firm relations: A conceptual analysis based on institutional economics. *Finnish Journal of Business Economics*, 55(3), 59-82.
- Kautonen, T., Heikki, K., Chanaka J. & Andreas, K. (2007). Permission based mobile marketing and sources of trust in selected European markets. *Journal of Systems and Information Technology*, 9 (2), 104-123.
- Klein, R. B. (1998). *Principles and practice of structural equation modelling*. The Guildford Press.
- Ko, E., Kim, E. Y. & Lee, E. K. (2009). Modeling consumer adoption of mobile shopping for fashion products in Korea. *Psychology & Marketing*, 26(7), 669-687.

- Kuo, Y. F. & Yen, S. N. (2009). Towards an understanding of the behavioral intention to use 3G mobile value- added services. *Computers in Human Behavior*, 25, 103-110.
- Lee, T. (2005). The impact of perceptions of interactivity on customer trust and transaction intentions in mobile commerce. *Journal of Electronic Commerce Research*, 6(3), 165-180.
- Li, N. & Zhang, P. (2002). Consumer online shopping attitudes and behavior: An assessment of research. *AMCIS 2002 Proceedings*, 74.
- Li, F. & Miniard, P. W. (2006). On the potential for advertising to facilitate trust in the advertised brand. *Journal of Advertising*, 35(4), 101-112.
- Macintosh, G. & Lockshin, L. S. (1997). Retail relationships and store loyalty: A multi-level perspective. *International Journal of Research in Marketing*, 14(5), 487-497.
- Marangoz, M. (2014). *İnternette Pazarlama*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Mukherjee, A. & Nath, P. (2003). A modal of trust in online relationship banking. *International Journal of Bank Marketing*. 21(1), 5-15.
- Pantano, E. & Priporas, C. V. (2016). The effect of mobile retailing on consumers' purchasing experiences: A dynamic perspective. *Computers in Human Behavior*, 61(1), 548-555.
- Pavlou, P. A. (2003). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International Journal of Electronic Commerce*, 7(3), 101-134.
- Schiffman, L. G. & Kanuk, L. L. (2004). *Consumer behavior*. International Edition, New Jersey: Pearson Prentice Hill.
- Suh, B. & Han, I. (2002). Effect of trust on customer acceptance of internet banking. *Electronic Commerce Research and Applications*, 1(3-4), 247-263.
- Suh, B. & Han, I. (2003). The impact of customer trust and perception of security control on the acceptance of electronic commerce. *International Journal of Electronic Commerce*, 7(3), 135-161.
- Sütütemiz, N. (2005). *Müşteri sadakati belirleyicileri ve modellerinin karşılaştırılması: Bankacılık ve sağlık sektöründe bir araştırma ( Doktora Tezi)*. Sakarya Üniversitesi.
- Sztompka, P. (1999). *Trust: A sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (2001). *Using multivariate statistics*. 4th Edition, Boston: Allyn & Bacon.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS quarterly*, 157-178.
- Welter, F. & Kautonen, T. (2005). Trust, social networks and enterprise development: Exploring evidence from east and west Germany. *International Entrepreneurship & Management Journal*, 1(3), 367-379.
- Ye, C. (2013). *Toward an integrated understanding of online trust (PhD Thesis)*. Florida State University.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 8(2), 129-166.
- Yang, K. (2010). Determinants of US consumer mobile shopping services adoption: Implications for designing mobile shopping services. *Journal of Consumer Marketing*, 27(3), 262-270.
- Yang, K. & Forney, J. C. (2013). The moderating role of consumer technology anxiety in mobile shopping adoption: Differential effects of facilitating conditions and social influences. *Journal of Electronic Commerce Research*, 14(4), 334- 347.
- Zhou, T. (2013). An empirical examination of the determinants of mobile purchase. *Personal and Ubiquitous Computing*, 17(1), 187-195.
- Zucker, L.G. (1986). Production of trust: institutional sources of economic structure. *Research in Organizational Behaviour*, 8, 53-111.

**EK: Pilot Uygulama İçin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizlerinin Sonuçları****Tablo 8: Pilot Uygulama İçin Faktör Yükleri, Cronbach Alpha Katsayıları, AVE ve CR Değerleri (Yakınsama Geçerliliği Sonuçları)**

İfadeler	Faktör Yükleri	Cronbach Alpha Katsayısı	AVE	CR
FD3	0,834			
FD2	0,822	0,713	0,662	0,854
FD1	0,784			
SE2	0,926			
SE1	0,853	0,748	0,670	0,856
SE3	0,651			
KD2	0,886			
KD3	0,807	0,717	0,647	0,845
KD1	0,710			
MV1	0,944			
MV2	0,928	0,810	0,734	0,890
MV3	0,671			
TUT3	0,901			
TUT2	0,869	0,793	0,715	0,882
TUT1	0,760			
DN3	0,945			
DN2	0,891			
DN1	0,878	0,905	0,614	0,959
DN4	0,852			

**Tablo 9: Pilot Uygulama için Ayırt Edici Geçerlilik Sonuçları (AVE Değerlerinin Karekökleri ve Faktörlerin Korelasyon Katsayıları)**

	FD	SE	KD	MV	TUT	DN
<b>FD</b>	<b>0,814</b>					
SE	0,492	<b>0,819</b>				
KD	0,643	0,627	<b>0,804</b>			
MV	0,453	0,049	0,562	<b>0,857</b>		
TUT	0,586	0,551	0,749	0,627	<b>0,846</b>	
DN	0,514	0,339	0,456	0,447	0,726	<b>0,784</b>

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Purpose**

This study aims to investigate both the effect of antecedents of trust on attitudes towards mobile shopping and the effect of attitudes towards mobile shopping on behavioral intention towards mobile shopping. Since this study examines the antecedents of trust separately on a personal and institutional basis, it will contribute to the theory by presenting a model proposal to understand the effect of antecedents of trust, which have been used in a limited number of studies in the national literature, on attitudes towards mobile shopping and behavioral intention.

### **Literature Review**

Pavlou (2003) defines trust in online shopping as “the belief that allows consumers to willingly become vulnerable to web retailers after having taken the retailers’ characteristics into consideration”. Grazioli and Jarvenpaa (2000) argue that customer attitudes are determined by trust in online shopping. Suh and Han (2003) conclude that trust positively affects customer attitudes towards online shopping. In addition, several authors (Macintosh & Lockshin, 1997; Lee, 2005; Ha & Stoel, 2009; Gefen, 2003; Alan et al., 2018) have found that trust has an effect on attitudes towards mobile shopping. In online shopping, a positive intention is associated with a positive attitude, affecting consumer decisions on online shopping (Li & Zang, 2002). During the adoption of mobile shopping, attitude towards mobile shopping is an important factor in determining behavioral intention (Yang, 2010).

### **Methodology**

Since it focuses on the cause-effect relationship between variables, this is an explanatory study. The study utilized the trust scale developed by Kautonen et al. (2007), the attitude scale developed by Kuo & Yen (2009), and the behavioral intention scale developed by Suh & Han (2003). These are 5-point Likert type scales, scoring from 1= Strongly Disagree to 5= Strongly Agree. The questionnaire form prepared within the scope of the study was shared on various social media platforms via Google forms application, and the data were collected from 308 people between September 20 and November 30, 2019 using the convenience sampling method. However, the analysis was conducted using a total of 267 questionnaires. The sample of the study consisted of people who have shopped via mobile channels at least once. Since the research data were collected in 2019, the ethics committee approval was not obtained. In order to test the research hypotheses, an explanatory factor analysis was performed using the AMOS package program, followed by a confirmatory factor analysis and structural equation modeling.

### **Results and Conclusions**

According to the results of this study, institutional regulations, one of the antecedents of trust, have the highest effect on attitudes towards mobile shopping, which is statistically significant. Consumers’ experience with the company and social influence have positive effects on their attitudes towards mobile shopping. The positive effect of trust on attitudes towards mobile shopping has also been supported by different studies in the literature (Gefen, 2003; Lee, 2005; Ha & Stoel, 2009; Alan et al., 2018). When the research model was examined in terms of the effect of attitudes on behavioral intentions, which is a relationship predicted by the theory of reasoned action, attitudes towards mobile shopping was found to have a positive



effect on behavioral intention towards mobile shopping. This result is supported by those of Alan et al. (2018). As this study examined the antecedents of trust separately on a personal and institutional basis, it will add a different perspective to the national literature, contributing to the theory by offering a model proposal to understand the effect of trust on mobile shopping attitude and behavioral intention.

For the practitioners, it is possible to list the contributions of this study as follows:

- Since institutional regulations are more effective on attitudes towards mobile shopping, mobile marketers should first make relevant arrangements in accordance with laws and regulations, use customer information only for their own purposes and thus ensure consumer trust.
- Since consumers develop positive attitudes towards firms that provide them with positive experiences, they also make mobile shopping from these firms. Especially businesses with omni-channel marketing should pay more attention to customer retention. Moreover, marketers should integrate mobile marketing channels with physical channels and should not consider mobile channels as separate and independent channels. This is also important in terms of social influence. Because consumers also care about the recommendations and experiences of those around them. That is, as people in the social circle of the consumer also shop using other channels from the same firm, the integrated channels are important in terms of both social influence and experience with the company.

Araştırma Makalesi / Research Article

## TÜRKİYE'DE DÖRDÜZ AÇIK HİPOTEZİNİN AMPİRİK ANALİZİ

Doç Dr. Sevinç YARAŞIR TÜLÜMCE 

Pamukkale Üniversitesi, İİBF, Denizli (syarasir@pau.edu.tr)

Burak SAYKAL 

Pamukkale Üniversitesi, İİBF, Denizli (saykalburak@gmail.com)

### ÖZET

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde var olan cari işlemler dengesi açıkları yıllardır gerek belirleyicileri gerekse bütçe açıkları ve tasarruf yatırım açıkları temelinde araştırmalara konu olmaktadır. İkiz açık ve üçüz açık kavramına dair teorik ve ampirik literatür oldukça geniş bir yelpaze sunmaktadır. Son yıllarda ise üçüz açıkların temelini teşkil eden çıktı açığının önemi tartışılmaktadır. Üçüz açıklarla beraber çıktı açığı arasındaki ilişkilerin pozitif etkileşimi “dördüz açık hipotezi” olarak adlandırılmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye’de 1990-2019 dönem aralığında dördüz açığın varlığı VAR ve Granger Nedensellik yöntemleriyle test edilmektedir. VAR bulguları tasarruf yatırım dengesi ile çıktı dengesi arasındaki ilişkiye dair kanıtlar sunarken, Granger nedensellik testi sonuçları ise Türkiye’de dördüz açıkların var olmadığını ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İkiz açık, Üçüz Açık, Dördüz Açık, VAR, Granger Nedensellik.

## THE EMPIRICAL ANALYSIS OF QUADRUPLE DEFICIT HYPOTHESIS IN TURKEY

### ABSTRACT

Current account balance deficits that exist in developed and developing countries have been the subject of research for many years. In the theoretical and empirical literature, there is a lot of research on the concept of twin deficit and triplet deficit. The importance of the output gap, which is the basis of the triple deficit, has been discussed in recent years. The positive interaction of relations between triplet deficits and output deficits is called the “quadruple deficits hypothesis”. In this study, the presence of a quadruple deficit in Turkey in the period 1990-2019 is tested by VAR and Granger causality methods. While the findings provide evidence of the relationship between savings investment balance and output balance, the results of the Granger causality test show that there are no quadruple deficits in Turkey.

**Keywords:** Twin Deficit, Triplet Deficit, Quadruple Deficit, VAR, Granger Causality.

## 1. Giriş

Ülkelerin temel amaçları arasında ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlamak yer almaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde söz konusu amaca ulaşmak için yurtiçi kaynaklar yeterli olmayabilmektedir. Milli gelir seviyenin düşüklüğü ile fakirlik kısır döngüsü içinde bulunan ülkelerde yatırımları karşılayacak tasarruf birikiminin gerçekleştirilememesi önemli bir sorundur. Öte yandan bu ülkelerde ithal edilen ara mallar gibi gereksinimlerin varlığı da dış ticaret açıklarını ortaya çıkarmaktadır. Dış ticaret açıklarını kapsayan cari açıklar ile yurt içinde tasarruf yatırım açıkları ve kamu dengesini ifade eden bütçe açıklarının varlığı, karar alıcılar ve ülke performansı açısından dikkate alınması gereken önemli göstergeler arasında yer almaktadır. Bu noktada bütçe açıkları ile cari açıklar arasındaki pozitif ilişki ikiz açık kavramını ifade ederken, ikiz açık olgusuna yurtiçi tasarruf yatırım açıklarının da ilave edilmesiyle ortaya çıkan olgu ise üçüz açık hipotezi olarak adlandırılmaktadır.

İkiz ve üçüz açık hipotezlerine ilişkin teorik ve ampirik çalışmaların farklı ülkeler ve yöntemlerle analizine dair oldukça geniş bir yelpaze mevcuttur. Ancak son zamanlarda literatürde çıktı açığının da üçüz açıklarla birlikte ele alınması hem maliye hem de iktisat yazınında önemli bir sorunsal olan dördüz açık kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Her ne kadar bütçe açıkları, cari açıklar ve tasarruf yatırım açıkları arasındaki ilişkilerin varlığı kamu politikalarının belirlenmesinde önemli birer gösterge olsa da dördüz açık kapsamında çıktı açığının da değişken olarak analizlere dahil edilmesi; para ve maliye politikaları yanında ülkelerdeki ekonomik büyümenin belirlenmesi ve özel sektörün alacağı kararlarda yol gösterici olması açısından göz ardı edilemeyecek bir durumdur. Çünkü üçüz açıkların kaynağı olan çıktı açığının varlığı diğer deyişle reel çıktı düzeyinin potansiyel çıktının altında kalması, özel tasarrufların yatırımları finanse edememesini gündeme getirmektedir. Özel sektör tasarruf yatırım açıkları ise kamu tasarruflarının azalmasına, yurt içi tasarruf açığının artması da dış kaynak ihtiyacının doğmasına diğer deyişle cari açıklara sebep olabilmektedir.

Çalışmada 1990-2019 dönemi için Türkiye’de dördüz açığın varlığı VAR ve Granger nedensellik yöntemleri ile test edilmektedir. Diğer ifadeyle çalışmanın amacı, ülkemizde dördüz açığın geçerli olup olmadığını ortaya koymaktır. Bu çerçevede, çalışmanın birinci bölümünde ekonominin genel dengesi içerisinde dördüz açık kavramına yer verilmekte ve bu kısımda çıktı açığının önemine değinilmektedir. İkinci kısmında ikiz, üçüz ve dördüz açık hipotezlerine dair literatür taramasına ilişkin bilgiler sunulmaktadır. Çalışmanın son kısmı ise Türkiye için ampirik analizin yer aldığı yöntem ve bulgular çerçevesinde genel değerlendirmelerle sonlanmaktadır.

### 1.1. Ekonominin Genel Dengesi Çerçevesinde Dördüz Açıklara Bir Bakış

Ülkelerde makroekonomik dengeler milli gelir hesapları esasına dayanmaktadır. Genel denge; kaynaklar-harcama dengesini, yatırım-tasarruf dengesini, ödemeler dengesini ve kamu kesimi genel dengesini kapsamaktadır (Türel, 2008:3). Bu durumda ekonominin genel dengesi ekonomilerde kaynakların özel ve kamu sektörü arasında nasıl dağıldığı yanında dış kaynak ihtiyacının olup olmadığını da göstermektedir. Bu noktada dışa açık bir ekonomi varsayımı altında, harcamalar açısından milli gelir fonksiyonu aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

$$Y=C+I+G+X-M \quad (1)$$

(1) nolu denklemde açık ekonomi modelini de kapsayan dış denge modeli yer almaktadır.

Bu kapsamda C tüketim harcamalarını, I yatırım harcamalarını, G kamu harcamalarını, X ihracatı ve M ithalatı ifade etmektedir. X-M dış denge olarak ülke içinden yurt dışına yapılan harcamaları ve üretimin yurt dışına çıkan kısmını kapsamaktadır.

Söz konusu dengenin diğer yönünü ise bireyler tarafından elde edilen gelirlerin nereye harcadığı belirlemektedir. Bu kapsamda bireyler tarafından elde edilen gelirler, tüketilebildiği (C) gibi tasarruf (S) da edilebilmektedir. Bu gelir ayrıca devlete gelir (vergi) (T) olarak aktarılabilirdiği gibi yurtdışına da transfer (Tr) edilebilmektedir. Bu yönüyle yeni denklem aşağıdaki gibi ifade bulmaktadır.

$$Y=C+S+T+Tr \quad (2)$$

(1) ve (2)'nolu denklemler eşitlendiğinde ise (3)'nolu denklem ortaya çıkmaktadır.

$$C+S+T+Tr=C+I+G+X-M \quad (3)$$

(3)'nolu denklem düzenlendiğinde ise;

$$X-M-Tr= (S-I) + (T-G) \quad (4)$$

(4)'nolu denklem şekline dönüşmektedir. Bu denklik, iç ve dış ekonomik dengenin birbirine eşitlendiği, iç dengenin açık vermesinin dış denge ile finanse edildiği anlamına gelen formülasyonu ifade etmektedir. Olumsuz anlamıyla dış denge ekonomilerde gelirden fazla harcamanın yapıldığı anlamına gelen cari açığı; iç denge ise yurtiçi özel tasarruf yatırım açığı ile kamunun bütçe açığının toplamını göstermektedir. Bu kapsamda, milli gelir denkleminde yer alan cari açıkla beraber iç dengede yer alan açıklardan birinin varlığı ikiz açık hipotezini oluştururken; iç ekonomik dengelerden ikisinin de cari dengeye eşlik etmesi ise literatürde üçüz açık olarak bilinmektedir.

Dördüz açık hipotezinin varlığında bahsedilen dördüncü açık ise üçüz açığı oluşturan her bir ögenin kaynağını teşkil eden çıktı açığı ile açıklanmaktadır. Çıktı açığı basit tabiriyle reel çıktı ( $Y_r$ ) ile potansiyel çıktı ( $Y_p$ ) diğer deyişle etkin üretim ile potansiyel üretim arasındaki farkı ifade etmektedir. Potansiyel çıktı; kısa vadede kalıcı bir şekilde sürdürülebilir üretimin maksimum seviyesi olarak tanımlanmakla beraber, daha çok ekonomide enflasyon üzerinde baskı oluşturmadan -engeller olmadan- gerçekleşen bir durumu anlatmaktadır (Ladiray vd., 2003:1).

Reel çıktının potansiyel çıktıdan ( $Y_r - Y_p$ ) düşük düzeyde seyretmesi, üretim düzeyinin yetersizliği sonucunda ortaya çıkan tasarruf açıklarıyla beraber üçüz açık sorununa yol açarak, dördüz açıklara neden olmaktadır. Dördüz açıkların makro ekonomik denge eşitliği ise (1) ve (4)'nolu denklemler takip edilerek, aşağıdaki şekilde ifade edilebilmektedir (Akıncı vd., 2016:28-29).

$$(Y_r - Y_p) = (I-S) + (G-T) = (M-X+Tr) \quad (5)$$

(5)'nolu denklik yurtiçi kamu ve özel tasarruf dengesinin yurtdışı cari dengeye eşit olduğu ve söz konusu dengelerin çıktı dengesi tarafından belirlendiğini ortaya koyan dördüz açık hipotezinin teorik temellerini ortaya koymaktadır.

## 1.2. Çıktı Açığının Ekonomi Politikaları ve Üçüz Açıklar Açısından Önemi

Çıktı açığının boyutunun belirlenmesi kısa vadede arz ve talep etkileri arasında bir dengenin kurulmasına rehberlik ettiği gibi enflasyon baskılarının değerlendirilmesine de katkı sunmaktadır. Orta vadede ise potansiyel üretimin ölçümü sermaye stoku, işgücü ve teknolojiadaki değişimlerin ekonominin toplam arz kapasiteleri hakkında hatta enflasyonist olmayan durumdaki sürdürülebilir büyümenin değerlendirilmesinde de yol gösterici olmaktadır (Giorno vd., 1995:5). Potansiyel çıktı düzeyi bir arz göstergesi iken, çıktı açığı talep fazlalığı veya yetersizliğiyle ilişkilidir. Bu doğrultuda çıktı açığının pozitif bir değer alması talep fazlasıyla, negatif bir değer alması ise arz fazlasıyla özdeşleştirilmektedir. Örneğin; potansiyel üretimden kaynaklanan geçici hareketleri temsil eden çıktı açığının negatif olması mevcut üretim düzeyinin potansiyelin altında olduğunu göstermektedir ki; bu durumda ekonomilerde kaynakların tam kullanılmadığı eksik kapasitede üretimin gerçekleştirildiği ifade edilmektedir. Bu kapsamda talebi canlandırmaya yönelik politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Aksi durum olan çıktı açığının pozitif değerinde ise devletin para ve maliye politikalarıyla enflasyonist süreçte daraltıcı uygulamalara başvurulması gerekmektedir (Ladiray vd., 2003:1-2; Yaşar, 2008:7).

Çıktı açığı bir ekonomide makroekonomik performansa dair bilgiler sunduğu için karar alıcılar tarafından titizlikle incelenmelidir. Çıktı açığı enflasyon hedeflemesinde enflasyon baskısını ölçtüğü için para politikalarının, yapısal bütçe dengelerinin gerçek resmini ortaya koyduğu için de maliye politikalarının belirlenmesinde ve değerlendirilmesinde kullanılmaktadır. Para ve maliye politikalarının şekillenmesi yanında ekonomik büyüme performansının tespiti ve artırılmasında, özel sektörün ise büyüme hedefleri doğrultusunda kararlar almalarında göz ardı edilemeyen bir göstergedir (Yaşar, 2008).

Dördüz açık kapsamında çıktı açığının analizi, sadece kamu/özel sektör tasarruf açıkları ve cari açıkların etkileyicisi olması açısından değil pek çok durumda döngülerin başlangıç noktası kabul edilmesiyle de önemli bir kavramdır. Çıktı açığı kavramı ekonomideki kapasite kullanımı hakkında bilgi vermekle beraber, bahsedildiği gibi orta ve uzun vadeli ekonomik büyümeye dair ipuçları da sunmaktadır. Bu noktada çıktı açığına dair üç olası amaç gündeme gelmektedir. Bunlardan birincisini, arz ve talep açısından ince ayar politikaların yapılmasında potansiyel çıktı ve çıktı açığı hesaplamalarının önemi oluşturmaktadır. Ekonomik istikrarın sağlanmasında duruma göre (konjoktüre uygun) politikaların uygulanmasında potansiyel çıktı ve çıktı açığı tespitleri kullanılabilir. İkincisi enflasyon risklerinin öngörülmesinde ve parasal politikaların belirlenmesinde oldukça önemli bir amaca hizmet etmektedir. Sonuncusu ise, çıktı açığının yapısal kamu dengesinin ortaya konulmasında -bütçe politikasının kontrolünde (yapısal bütçe dengesi)- önemli bir belirleyici olmasıdır (Ladiray vd., 2003:1-2).

Çıktı açığının bileşenleri iç talep ve dış talep açısından ele alınabildiği gibi arz ve talep şokları açısından da dikkate alınmalıdır. Ayrıca çıktı açığının azaltılmasına diğer deyişle büyümeyi artırıcı politikaların belirlenmesine dayalı bir anlayış, hem özel sektör hem de ihracat potansiyeli açısından iç ve dış ekonomik dengeyi etkileyebilmektedir. Özel kesim için sürdürülebilir bir büyümenin istikrarlı ve gerçekçi öngörülmesi, tasarruf ve yatırımlar açısından kritik bir öneme sahiptir. Nitekim çıktı açığı ile potansiyel çıktının ekonomideki üretim kapasitesine dair ölçümlere dayalı olması, bu noktada politikaların belirlenmesinde yol gösterici olmaktadır. Dolayısıyla özel sektör tasarruf ve yatırımları ile iç denge, cari işlemler ile dış denge çerçevesinde çıktı açığı kapsamı ve unsurları genel dengeyi belirleyici kararların alınmasında etkilidir.

Çıktı açığının kamu dengesi açısından ilişkisi ise yapısal bütçe dengesi perspektifinden ele alınabilmektedir. Yapısal bütçe dengesi, bütçenin gerçek durumunun saptanmasında ve maliye politikasına dair kararların alınmasında önem arz etmektedir. Rasyonel bir maliye politikasının kullanılıp kullanılmadığının tespitinde; yapısal bir bütçe dengesinin hesaplanması öncelikli amaçtır. Yapısal bütçe dengesi ise devresel dalgalanmalara duyarlı olan bütçe unsurlarının mevcut bütçe dengesinden çıkarılması sonucunda ortaya çıkan durumu ifade ederken; mevcut çıktının potansiyel çıktıya eşit olduğu andaki -tam istihdam durumundaki- bütçe dengesine de eşit olmasını ifade etmektedir (Çebi & Özlale, 2012:10-11). Dolayısıyla yapısal bütçe dengesi ekonominin tam istihdam seviyesinde olduğu, dış şokların etkilerinin bertaraf edildiği seviyedeki bütçe gelirleri ile harcamaları arasındaki fark anlamına gelmektedir. Ancak fiili bütçe dengesi, harcama ve gelir kalemlerini etkileyebilen otomatik stabilizatörlerin etkisi yanında hükümetlerce uygulanan maliye politikalarının etkisini de barındırdığından, sağlıklı ve güvenilir yorumların yapılmasını engellemektedir (Bakkal, 2005:36). Bu çerçevede kamu dengesinin gözetilmesinde gerçekçi bir yaklaşımın sunulması, bütçe açığı ile üretim düzeyi arasındaki ilişkinin açıklanmasında çıktı açığı veya potansiyel çıktı düzeyinin belirlenmesi önemlidir.

Dolayısıyla dördüz açık kapsamında üçüz açıkların teorik temelini teşkil eden çıktı açığı kavramı, iç ve dış dengeyle ilişkisi bazında dikkate alınması gereken önemli bir göstergedir. Çünkü çıktı açığının artması, özel sektör tasarruf yatırım dengesinin bozulmasına ve iç dengedeki tasarruf yetersizliğinin kamunun tasarruflarıyla finansmanına zemin hazırlayarak, dış kaynak ihtiyacını ortaya çıkarabilmektedir. Bu durum ise kamusal bütçe dengesinin açık vermesine eşlik ederek, iç ekonomik dengenin yetersizliğiyle dış dengenin dolayısıyla cari açığın varlığına sebep olabilmektedir.

## **2. Dördüz Açık Hipotezine Dair Literatür Taraması**

Bir ülkede hem içeride hem de dışarıda meydana gelen ekonomik denge, ülkenin ekonomik refahıyla ilişkilendirilmektedir. Genel olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, bütçe ve özel sektör tasarruf yatırım dengelerinde sorunlarla karşılaşılabilir. Dış denge olarak bilinen cari işlemler dengesinde de yurtiçi denge problemlerinden dolayı sıkıntılar yaşanabilmektedir. Bütçe açığı devlet gelirlerinin devlet harcamalarından daha az olduğu durumu ifade ederken; cari açık ise ülkenin ithalatına göre ihracatının daha düşük olması nedeniyle gerçekleşen bir ödemeler dengesi sorunudur. Tasarruf açıkları (özel sektör) ise yurt içi yatırım ihtiyacının oldukça yüksek olmasına karşın, tasarrufların yatırımları karşılayacak düzeyde olmamasını ifade etmektedir (Yeniwati, 2018:249).

İç ve dış dengedeki açıkların birbirini tetiklemesi ikiz açıklar olarak literatürde yer almaktadır. İkiz açığa ilişkin literatür Keynesyen yaklaşım ve Ricardian Denklik hipotezi çerçevesinde irdelenmektedir. Keynesyen yaklaşımda genişletici maliye politikası ile bütçe açıklarının arttığı, bu açıkların borçlanma ile finansmanı sonucunda ülke içinde faiz oranlarının yükseldiği, faizler sonucunda ülkedeki yabancı paranın artmasıyla cari açıklarla karşılaşılacağı görüşü benimsenmektedir. Öte yandan, Ricardian Denklik hipotezi ise bütçe açıklarının borçlanma ile finansmanının ekonomi üzerinde herhangi bir etkiye veya değişikliğe neden olmayacağını, bireylerin tüketim kararlarında bir farklılık yaratmayacağını ifade etmektedir. Bu yaklaşımda bütçe açıklarının cari açıklar üzerinde etkisinin olmayacağı iddia edilmektedir (Bernheim, 1987).

İkiz açık hipotezinde ilişkilerin nedenselliklerine dair beş olası senaryo bulunmaktadır. Bunlardan birincisini bütçe açıkları ile cari açıklar arasındaki pozitif ve anlamlı nedensellik oluşturmaktadır. Bu olasılıkta bütçe açıkları cari açıklara neden olmaktadır. İkincisi cari açıklar üzerine odaklanan, cari açıklardan bütçe açıklarına doğru pozitif ve anlamlı ilişkinin varlığını ifade eden olasılıktır. Üçüncüsü iki değişken arasında negatif bir ilişkinin varlığını dikkate alan, ikiz ıraksama hipotezidir. Dördüncüsü iki değişken arasında çift yönlü nedenselliğin varlığını ortaya koyan olasılık, beşincisi ise bütçe açıkları ve cari açıkların birbirinden bağımsız olduklarını öngören Ricardian yaklaşımıdır (Ogbonna, 2013:2). Ancak ikiz açık, yurt içi tasarruf ve yatırım açıklarının varlığından dolayı da cari açıklarla etkileşim halinde bulunabilmektedir. Hem bu sebeple hem de faiz oranları ve yatırımlarla gerek yurtiçi gerekse yurtdışı tasarrufların da faizlerden etkilenmesi üçüz açıkların araştırılmasına zemin hazırlamıştır.

İkiz açık ve üçüz açık hipotezine ilişkin farklı ülkelerde farklı yöntemlerle yapılan çalışmalar olsa da özellikle ikiz açıklara yönelik literatür oldukça geniştir. Çalışmaların bazılarında ikiz açığın ve üçüz açığın varlığına dair bulgulara rastlanırken; bazılarında ise açıklara dair hipotezlerin geçersiz olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Farklı sonuçlara ulaşılma nedenleri arasında, ampirik çalışmalarda farklı yıllar ve metotların uygulanması yanında, değişkenlerin farklı ölçütlerle tanımlanması da etkili olmaktadır. Çalışmanın bu kısmında ikiz ve üçüz açıklara dair hipotezlerin geçerliliğinin kanıtlandığı bazı çalışmalara yer verilerek, akabinde dördüz açıkların ele alındığı çalışmaların detayları sunulmaktadır. Ampirik örneklerde sadece ikiz ve üçüz açıkların varlığını ortaya koyan çalışmaların yer alma nedeni, dördüz açıkların varlığında üçüz açıkların zaten kabul edilmesi ve dördüz açıklara zemin hazırlanmasıdır.

İkiz açıkların geçerliliğine dair ampirik çalışma örnekleri arasında Suudi Arabistan için Alkswani (2000); 9 SEACEN ülkeleri için Baharumshah & Lau (2005); 24 gelişmekte olan ülke için Chihi & Normandin (2013); ABD için Darrat (1988), Grier & Ye (2009), Holmes (2011); Pakistan için Mukhtar vd. (2007), Hakro (2009), Rehman & Saeed (2017); Yunanistan için Kalou & Paleologou (2012); Türkiye için Zengin (2000), Sever & Demir (2007), Acaravcı & Öztürk (2008), Ümit & Yıldırım (2008), Altıntaş & Taban (2010), Bayrak & Esen (2012), Taş & Yılmaz (2015), Sevinç (2016), Durgun Kaygısız vd. (2016) sayılabilmektedir. Üçüz açıkların varlığına dair kanıt sunan çalışmalar arasında ise Sri Lanka için Chowdhury & Saleh (2007), Pakistan için Khan & Saeed (2012), ABD için Tang (2014); çok sayıda ülke için Gruber & Kamin (2007), Türkiye için Akıncı & Yılmaz (1997), Akıncı & Yılmaz (2013), Türkay (2013), Güder (2013), Şen vd. (2014), Akbaş vd. (2014), Karanfil & Kılıç (2015), İpek & Kızılgöl (2016), Kızılkaya & Öztutuş (2018) yer almaktadır.

Sri Lanka için Chowdhury & Saleh (2007) çalışmasında 1970-2005 zaman aralığı için üçüz açık olgusu ARDL yöntemiyle test edilerek, cari açıklara çözüm olarak yurt içi toplam tasarruf açığının azaltılması önerisi getirilmiştir. Çünkü çalışma bulguları arasında; tasarruf yatırım açıklarındaki artışın cari açıkları artırdığı, kamu açısından da bütçe açıklarının pozitif değişmesinin yine cari açıkları artırdığı yer almaktadır. ABD için Tang (2014) çalışması ise 1960-2013 zaman aralığında ARDL ve Toda-Yamamoto yöntemleriyle üçüz açıkların varlığını ortaya koymaktadır. Akbaş vd. (2014) çalışması ise Türkiye için 1960-2012 zaman aralığında Asimetrik Nedensellik Testi ile üçüz açığın varlığına dair bulgular sunmaktadır.



Her ne kadar ikiz ve üçüz açıklara ilişkin ampirik literatür geniş bir perspektif sunsa da aksine dördüz açıklara dair ampirik literatür oldukça kısırdır. Akıncı vd. (2016), dördüz açığın Türkiye için analizini 1980-2013 zaman aralığında Enders-Siklos Eşbütünleşme, TAR ve M-TAR, 3 Aşamalı En Küçük Kareler yöntemi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizleri ile gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın bulguları değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Ayrıca nedensellik sonuçlarının da çıktı açığı, tasarruf açığı ve bütçe açığının cari işlemler açıkları üzerinde anlamlı olduğu çalışmada ifade edilmektedir. Diğer deyişle çalışma ile ülkemizde dördüz açıkların geçerliliği ampirik olarak ispatlanmaktadır. Yazarlara göre çıktı açığındaki artış tasarruf açıklarına, tasarruf açıkları bütçe açıklarına ve kamu dengesindeki bozulmalara, bu bozulma ise cari açıklara neden olmaktadır.

Akan (2017) çalışması ise gümrük vergilerinin dördüz açık üzerindeki etkisini dolaylı ve dolaysız şekilde ayırıştırarak ele almaktadır. Ancak çalışma ampirik bir kanıt sunmamakla birlikte, sadece gümrük vergilerinin açıklar üzerindeki etkisine odaklanarak, betimleyici bir ilişki kurmaktadır.

Tezer (2020) ise 2001-2019 yılları arasında Türkiye’de dördüz açığın varlığını ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik ile analiz etmektedir. Çalışmanın ampirik bulguları, bütün değişkenler için karşılıklı nedensellik ilişkilerinin varlığına işaret etmektedir. Ampirik analiz sonuçları çıktı açığının bütçe, cari ve tasarruf açıklarının nedeni olduğunu gösterirken; üçüz açıkların da çıktı açığının nedeni olduğu ekonometrik kanıtlar arasındadır. Çalışmada Türkiye’de dördüz açıkların varlığı kabul edilmektedir.

### **3. Türkiye’de Dördüz Açık Hipotezinin Ampirik Analizi**

Bu çalışmada Türkiye’de dördüz açığın varlığı 1990-2019 dönemleri arasında yıllık veriler kullanılarak, Vektör Otoregresif Model (VAR) ve Granger nedensellik yöntemleriyle analiz edilmektedir. VAR analizi ile çalışmada kullanılan değişkenlerin birbirleriyle ilişkileri açıklanırken; nedensellik analiziyle değişkenler arasındaki ilişkilerin yönü belirlenmeye çalışılmaktadır.

#### **3.1. Değişkenlerin Açıklanması ve Yöntem**

Modelde kullanılan değişkenlerden; GSYHD çıktı dengesini, BD bütçe dengesinin GSYH’ye oranını, CD cari dengenin GSYH’ye oranını ve TYD tasarruf yatırım dengesinin GSYH’ye oranını göstermektedir. Modelde kullanılan değişkenlerin doğal logaritmaları ile ampirik analiz gerçekleştirilmektedir. Modelde yer alan değişkenlerden bütçe dengesi Strateji ve Bütçe Başkanlığından, diğer değişkenler ise Dünya Bankası veri sisteminden elde edilmiştir.

Çalışmada çıktı dengesini hesaplayabilmek için reel GSYH ve potansiyel GSYH verilerinin elde edilmesi gerekmektedir. Bunun için GSYH’nin harcama yöntemiyle hesaplanan değerleri alınarak, çıktı dengesi Hodrick- Prescott Filter yöntemi ile hesaplanmaktadır. Bu yöntem; düzleştirme uygulamasını varsaydığından dolayı çıktı açığının sapmasını en aza indirmektedir (Toker, 2020:92).

Çalışmada dördüz açıkların varlığı VAR ve Granger nedensellik yöntemleriyle test edilmektedir. VAR modelleri değişkenler arasındaki etkileşimi ortaya koyarak, gelecek hakkında öngöründe bulunmayı sağlamaktadır. Var modelleri serileri içsel veya dışsal olarak ayırmadan tüm serileri içsel kabul eden bir yöntemdir. VAR modellerindeki değişkenler hem



kendi gecikmeli değerleri hem de modelde yer alan diğer değişkenlerin gecikmeli değerlerinin doğrusal bir fonksiyonunu içermektedir (Özçiftçi, 2007:29). VAR modeli, modelde yer alan değişkenlerin geçmiş değerlerine, kendi gecikmeleri de dahil olmak üzere, en küçük kareler tahmin edicisinin uygulanması ile tahmin etmektedir. Tüm bunlara ek olarak, VAR modellerinin sağlıklı bir şekilde yorumlanabilmesi için Etki-Tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırması yöntemlerinin de kullanılması gerekmektedir (Karabulut, 2019:109). Granger nedensellik testi ise Granger (1969) tarafından geliştirilmiş olan ve değişkenler arasındaki nedenselliğin yönünün tespitinde kullanılan bir analizdir. Granger nedensellik testi, regresyon modelinde yer alan açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de dikkate alındığı anlamlılık testlerine dayanmaktadır (Erdinç, 2008:220).

Çalışmanın ampirik kısmında, değişkenler arasındaki ilişkinin tespitinde öncelikle serilerin durağanlıklarının belirlenmesi gerekmektedir. Serilerin durağanlıklarına göre uygulanacak ampirik yöntemler belirlemektedir. Bu kapsamda çalışmanın ampirik analizi; birim kök testlerinin yapılması, serilerin farklı seviyeden durağan olması durumunda durağan halleriyle VAR analizine devam edilmesi ve Granger nedensellik testinin gerçekleştirilmesi aşamaları olarak sıralanabilmektedir.

### 3.2. Ampirik Analiz ve Bulgular

Ampirik analizde, modelde kullanılan serilerin durağanlıklarında Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Philips Peron (PP) testlerinden yararlanılmaktadır. Bu kapsamda ampirik modelde yer alan değişkenlerin birim kök test sonuçları Tablo 1’de gösterilmektedir.

**Tablo 1: ADF ve PP Birim Kök Testleri**

Değişkenler	ADF				PP			
	Düzey		Birinci Fark		Düzey		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit Trendli	Sabit	Sabit Trendli	Sabit	Sabit Trendli	Sabit	Sabit Trendli
<b>Çıktı dengesi</b>	-5,69 (0,00*)	-5,61 (0,00*)	-6,13 (0,00*)	-6,18 (0,00*)	-5,69 (0,00*)	-5,61 (0,00*)	-11,7 (0,0*)	-12,2 (0,00*)
<b>Bütçe dengesi</b>	-1,86 (0,34)	-2,63 (0,27)	-4,04 (0,00*)	-4,03 (0,02**)	-1,97 (0,29)	-2,47 (0,35)	-4,88 (0,00*)	-4,75 (0,00*)
<b>Cari denge</b>	-1,51 (0,50)	-1,40 (0,83)	-7,66 (0,00*)	-7,88 (0,00*)	-3,06 (0,04*)	-4,11 (0,01*)	-8,13 (0,00*)	-8,53 (0,00*)
<b>Tasarruf/Yatırım Dengesi</b>	-5,87 (0,00*)	-5,75 (0,00*)	-11,2 (0,00*)	-4,48 (0,00*)	-5,81 (0,00*)	-5,72 (0,00*)	-15,6 (0,00*)	-35,2 (0,00*)

\*, \*\* sırasıyla; %1 ve %5 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 1, çıktı dengesi ve tasarruf yatırım dengesinin tüm değerlerinde ADF<sup>1</sup> ve PP testleri için durağanlığı, bütçe dengesi ve cari denge değişkenlerinin ise birinci farkları alındığında durağan hale geldiğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla seriler farklı seviyeden durağan oldukları için, uygun gecikme uzunlukları belirlendikten sonra analize VAR modeli ile devam edilmektedir. Tablo 2, VAR modeli için uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.

**Tablo 2: VAR Modeli Uygun Gecikme Uzunluğu**

Gecikme	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	47,61445*	0,004440*	5,917161*	6,87704*	6,20258*
2	16,57991	0,006318	6,181240	7,909023	6,69500
3	15,53140	0,008677	6,257040	8,752726	6,999138

*NOT: AIC: Akaike Bilgi Kriteri, LR :LR Test İstatistiği, FPE: Son Öngörü Hatası, SC: Schwarz Bilgi Kriteri, Hannan-Quinn Bilgi İstatistiği kriterlerini tanımlamaktadır.*

Bilgi kriterlerine göre VAR modeli için uygun gecikme uzunluğu<sup>2</sup> “2” olarak belirlenmektedir. Uygun gecikme uzunluğunun “2” olduğu ve istikrar koşullarının sağlandığı Tablo 3 ve Şekil 2’de gözlenmektedir. Tüm ters kökler birim çemberin içinde yer almaktadır.

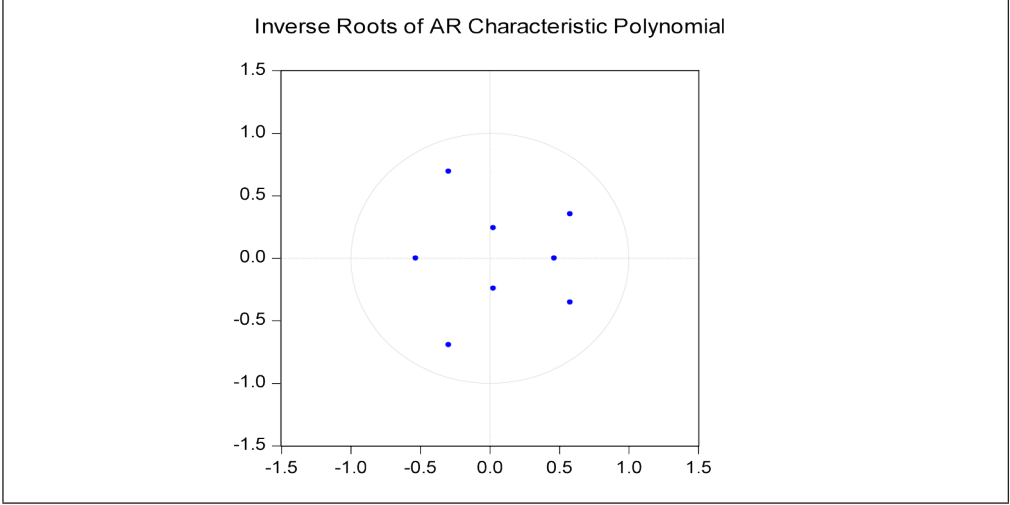
**Tablo 3: VAR Modeli Birim Kök Sonuçları**

Kök	Modül
-0,296591	0,574291
-,0296591	0,574291
0,578854	0,678362
-0,578854	0,678362
0,463559	0,463559
0,026253	0,243558
0,026253	0,243558
-0,532209	0,532209

1 ADF testinde sabitli modelinde %1 ve %5 anlamlılık düzeyi için kritik tablo değerleri-3.47,-2.88’dir.Yine ADF testinde sabitli ve trendli modelin kritik tablo değerleri %1, %5 anlamlılık düzeylerinde-4.00,-3.44’dür. Bunun yanında; PP testi için de aynı metod kullanılmıştır. Serilerin sabitli ve trendli modellerinde %1 ve %5 kritik tablo değerleri mutlak değerleri alındığında durağanlıklarını göstermektedir.

2 VAR modelinin uygun gecikme uzunluğu “1” olarak görülmektedir. Ancak 1. gecikmede modelin normallik varsayımını sağlamaması nedeniyle modele VAR (2) ile devam edilmektedir.

Şekil 1: VAR Modeli Birim Kök Çemberi



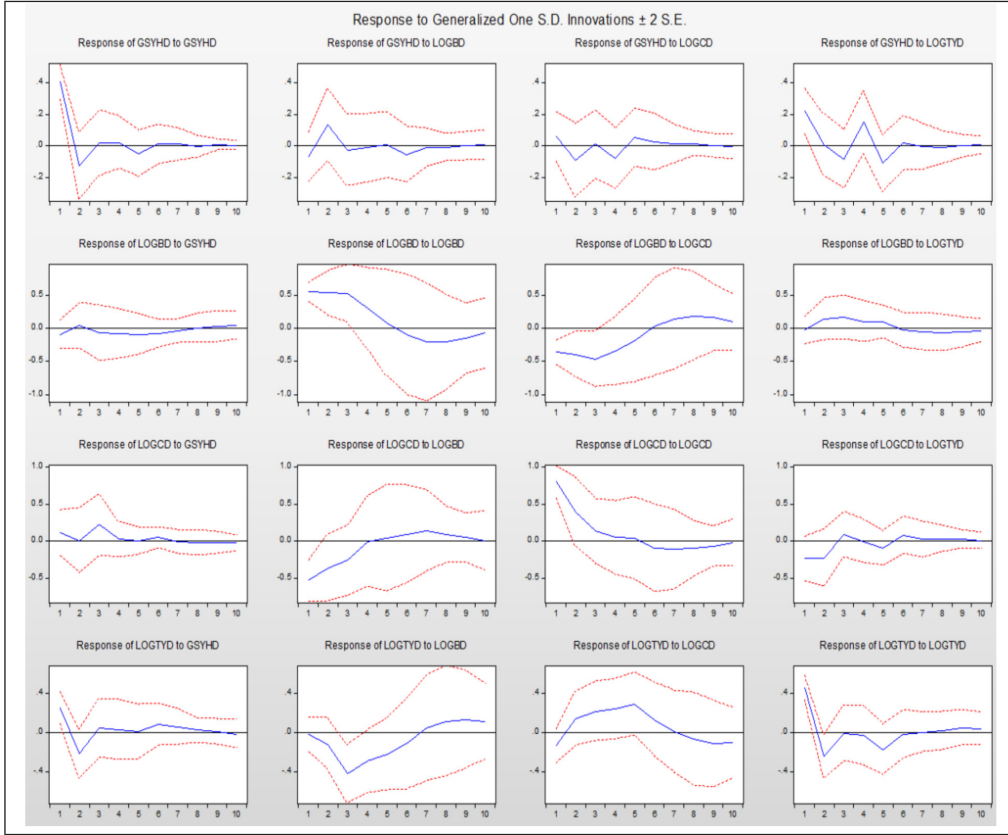
VAR (2) modelinin diğer tanısal test sonuçları Tablo 4’de gösterilmektedir. Tablo 4 sonuçları, %1 ve %5 anlam seviyesinde modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının olmadığını ayrıca modelin normallik varsayımını sağladığını göstermektedir.

Tablo 4: VAR Modeli Tanısal Test Sonuçları

Testler	Test Değerleri	Olasılık Değerleri	Değişen Varyans Testi		
			White Heteroskedasticity (No Cross Terms)		
<b>Otokorelasyon Testi LM (2)</b>	14,60653	0,5536	<b>Ki kare</b>	<b>Df</b>	<b>Olasılık</b>
<b>J.Bera</b>	14,59357	0,0675	165,8964	160	0,3584

Etki-Tepki analizi, modelde kullanılan değişkenlerden birinde meydana gelen bir standart hatalık şokun diğer değişkenler üzerindeki tepkisini açıklayan bir analiz yöntemidir (Karabulut, 2018:215). Buna göre; VAR modeli etki tepki fonksiyonları sonuçları Grafik 1’de yer almaktadır. Etki tepki fonksiyonlarının elde edilmesinde, modeldeki değişkenlerin sıralamasından etkilenmeyen “Generalized Impulses” fonksiyonlarından yararlanılarak, 10 dönem aralığı dikkate alınmaktadır.

### Grafik 1: Etki-Tepki Sonuçları



Etki-Tepki analizi sonuçlarına göre tüm değişkenler kendilerinde meydana gelen bir şoka tepki vermektedir. Çıktı dengesinde (açığında) meydana gelen bir şokun kendisi üzerindeki etkisi 2. döneme kadar pozitif iken; tasarruf yatırım dengesindeki bir şoka çıktı dengesinin tepkisi yine 2. döneme kadar pozitifdir. Bu anlamda çıktı açığı tasarruf yatırım açıklarına tepki verirken, cari ve bütçe açıklarına karşı tepkisizdir. Çıktı açığında meydana gelen bir birimlik şokun ise bütçe dengesi üzerindeki etkisi anlamsızdır. Öte yandan cari dengede meydana gelen bir birimlik standart şoka bütçe dengesinin tepkisi ilk dönemlerde negatifken; aynı şekilde bütçe dengesindeki bir şoka da cari denge negatif tepki vermektedir. Tasarruf yatırım dengesi ise çıktı dengesindeki bir birimlik şoka 2. döneme kadar pozitif tepki vermektedir.

Varyans ayrıştırması; modelde yer alan değişkenlerin birinde meydana gelen bir şokun yüzde kaçının kendisinden kaynaklandığını, yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynaklandığını açıklamaktadır. Aynı zamanda değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin derecesi hakkında da ipuçları vermektedir (Enders, 1995:311). Var analizinden kullanılan değişkenlerin varyans ayrıştırması sonuçları Tablo 5’de gösterilmektedir.

**Tablo 5: Varyans Ayrıştırması Sonuçları**

Gecikme	Çıktı dengesi				Bütçe Dengesi			
	gsyhd	logbd	logcd	logtyd	Gsyhd	logtbd	logcd	logtyd
1	100,0	00,00	00,00	00,00	2,71	97,2	00,00	00,00
2	88,0	6,47	0,03	5,46	1,63	96,3	0,58	1,47
3	80,4	6,13	0,02	13,3	1,58	91,7	3,07	3,64
4	71,6	5,46	4,99	17,9	2,02	88,5	5,68	3,72
5	69,0	5,20	7,11	18,6	2,66	85,0	7,96	4,31
6	68,19	6,17	7,12	18,49	3,24	84,5	7,99	4,24
7	68,18	6,19	7,15	18,49	3,22	84,9	7,69	4,10
8	68,09	6,21	7,20	18,48	3,09	85,0	7,70	4,10
9	68,09	6,21	7,20	18,48	3,08	84,7	7,99	4,16
10	68,07	6,24	7,20	18,47	3,12	84,3	8,24	4,21
Gecikme	Cari İşlemler Dengesi				Tasarruf-Yatırım dengesi			
	gsyhd	logbd	logcd	logtyd	gsyhd	logbd	logcd	logtyd
1	1,96	41,6	56,3	00,00	30,0	0,51	20,9	48,7
2	1,49	47,3	47,6	3,48	36,4	8,28	17,4	37,7
3	6,70	47,1	42,5	3,61	22,1	40,8	12,0	24,5
4	6,73	46,9	42,7	3,63	19,3	49,3	10,7	20,5
5	6,61	46,3	42,8	4,18	16,4	49,3	14,6	19,5
6	6,74	46,6	42,3	4,31	16,8	49,1	14,4	19,1
7	6,50	47,6	41,4	4,25	16,8	48,9	15,0	18,8
8	6,56	47,9	41,1	4,27	17,1	49,9	14,7	18,5
9	6,56	47,9	41,2	4,30	16,8	50,9	14,5	18,1
10	6,61	47,9	41,2	4,31	16,1	51,4	14,5	17,8

Tablo 5'e göre çıktı açığı en çok kendisinden etkilenmekte iken, kendisinden sonra 10 dönem ortalaması dikkate alındığında %16,5 oranında tasarruf yatırım dengesinden etkilenmektedir. Çıktı açığının kendisinden sonra 10. dönemde tasarruf yatırım açığıyla (%18,47) akabinde de sırasıyla cari denge (%7,20) ve bütçe dengesi (%6,24) ile açıklandığı söylenebilir. Ancak çıktı dengesinin 10. dönemde kendisinden %68 oranında etkilenmesi çıktı açığının süreklilik gösterebileceğinin bir ifadesidir. Bütçe dengesi ise ortalama olarak 10 dönemde % 88 civarında kendisinden, % 6 cari dengeden, % 3,4 tasarruf yatırım dengesinden etkilenmektedir. Cari denge ise sadece ilk dönem en fazla kendisinden etkilenmekte iken; 10 dönem ortalamasında kendisinden % 43; bütçe dengesinden % 47; tasarruf yatırım dengesinden % 3,6 ve çıktı dengesinden ise % 6 civarında etkilenmektedir. Tasarruf yatırım dengesinden ise cari denge yaklaşık ortalama olarak % 4, çıktı dengesinden ortalama olarak % 5,6 etkilenmektedir. Tasarruf yatırım dengesi ise ilk dönem en çok

kendisinden ve çıktı dengesinden etkilenirken, son dönemde %51,4 bütçe dengesinden, % 14,5 oranında cari dengeden etkilenmektedir. Tasarruf yatırım dengesi 10 dönem ortalama değerleri baz alındığında ise en çok etkiyi %40 ile bütçe dengesinden, % 20 ile çıktı dengesinden ve % 15 ile cari dengeden almaktadır.

VAR analizinin son kısmında seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespitinde Granger nedensellik testinden faydalanılmaktadır. Granger nedensellik testi bulguları Tablo 6'da gösterilmektedir.

**Tablo 6: Granger Nedensellik Analizi**

Açıklayıcı Değişkenler				
Bağımlı Değişken	Gsyhd	Logbd	Logcd	Logtyd
Gsyhd	-----	<b>1,555446</b> (0,45)	<b>1,010717</b> (0,60)	<b>3,568498</b> (0,16)
Logbd	<b>1,792016</b> (0,40)	-----	<b>0,349738</b> (0,83)	<b>4,221197</b> (0,12)
Logcd	<b>1,273241</b> (0,52)	<b>6,564950</b> (0,03)*	-----	<b>5,115436</b> (0,07)**
Logtyd	<b>1,273241</b> (0,39)	<b>7,347024</b> (0,02)*	<b>6,187075</b> (0,04)*	-----

\*, \*\* sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Tablo 6 çıktı dengesi ile diğer değişkenler arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığını ortaya koymaktadır. Ancak cari dengenin nedeni bütçe açıkları ve tasarruf yatırım açıklarıdır. Öte yandan tasarruf yatırım açıklarının nedeni ise cari açık ve bütçe açıklarıdır. Diğer ifadeyle bütçe açıkları ve tasarruf yatırım açıklarından cari dengeye doğru bir nedenselliğin varlığı bulgularla tespit edilmektedir. Cari açık ve bütçe açıkları ise tasarruf yatırım açıklarını tetiklemektedir. Dolayısıyla nedensellik bulguları üçüz ve ikiz açıklara dair ipuçları sunmaktadır.

#### 4. Sonuç

Ülkelerde makroekonomik dengelyi iç ve dış ekonomik denge belirlemektedir. İç ekonomik dengelyi, özel kesim tasarruf ve yatırım açıkları ile kamu tasarrufları toplamı oluşturmaktadır. İç dengede özel sektörün yatırımlarının tasarruflarıyla karşılanması oldukça önemlidir. Tasarrufların yetersizliği ya da yatırımların finansmanında tasarruf eksikliği iç dengenin sağlanmasında kamu kaynaklarına başvurulmasına yol açmaktadır. Kamu tasarruflarının da iç dengede yetersiz olması ise kamu bütçe dengesinin bozulmasına sebep olarak, kaynak finansmanında dış dengeden kaynak girişine sebep olmaktadır. Söz konusu döngüde ülkelerde bütçe açıklarının cari açıklara neden olması ikiz açık hipoteziyle tabir edilirken; iç dengenin hem özel hem de kamu sektörü ayağıyla açık vermesinin cari açıklarla birlikte hareket etmesi ise literatürde “üçüz açık hipotezi” olarak adlandırılmaktadır. Dolayısıyla özellikle gelişmekte olan ülkelerde gerek cari açıkların gerekse iç dengelyi

oluşturan kalemlerdeki açıkların nedenleri ve belirleyicilerin tespiti ekonomi politikalarının belirlenmesinde oldukça önemlidir. Ancak sadece gelişmekte olan ülkelerde değil gelişmiş ülkelerde de cari açıkların büyüyerek devam etmesi, soruna çözüm bulunması ve araştırılması noktasında konuya daha fazla önem atfedilmesine neden olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde özellikle sermaye birikiminin yetersizliği milli gelirin düşüklüğüne, sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilememesi ise kişi başına gelirin azalmasına ve tasarruf yetersizliğine neden olan bir kısır döngüye dönüşmektedir.

Bu kapsamda ekonomilerde üçüz açıkların temelini teşkil eden çıktı açığı kavramı son yıllarda hesaplamalara ve araştırmalara konu olmaktadır. Reel çıktının potansiyel çıktıdan düşük olduğu ülkelerde, kaynakların tam kapasite kullanılmadığı ve bunun da özel tasarruf ve yatırım dengesini tasarruf birikimi çerçevesinde negatif etkilediği ifade edilmektedir. Dolayısıyla özel kesim tasarruflarının yatırımlarını karşılayamaması durumunda, iç dengede yer alan kamu bütçe dengesinde de bir bozulma yaşanabilmektedir. Nitekim iç ekonomik dengedeki sorunlar dış dengeye yansyarak, cari açıkları tetikleyebilmektedir. Kısır döngü çıktı açığı ile kamu ve özel sektör tasarruf açıkları ve cari açıklarla birleşince dördüz açık hipotezi ekonomi literatüründe yer bulmaktadır.

Dördüz açık teorik temelinde, üçüz açıkların kaynağı çıktı açığıdır. Dolayısıyla reel çıktının yetersizliği ekonomilerde dördüz açık olarak belirlemek ve çıktı açığı ile potansiyel çıktının tespitine zemin hazırlamaktadır. Çıktı açığı ve potansiyel çıktı kavramları, sadece politikacıların karar almasında değil aynı zamanda özel sektörün karar almasında yatırımlarının hayata geçirilmesinde ve tasarrufların yatırımlara dönüştürülmesinde de emredici olmamakla beraber yol gösterici mahiyettedir. Gerek devlet gerekse yatırımcıların gelecek planlamalarında birbirinin önünü açarak karar almaları, hem çıktı açığının hem de dördüz açığın belirlenmesinde ve önlemlerin alınmasında önem arz etmektedir.

Bu çalışma Türkiye’de dördüz açığın varlığını 1990-2019 zaman aralığı için VAR ve Granger nedensellik yöntemleriyle analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada dördüz açıklara yönelik serilerin farklı seviyelerde durağan olmaları ve değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkilerin belirlenmesi amacıyla VAR analizi gerçekleştirilmiştir. Var analizi etki tepki fonksiyonlarına göre; çıktı dengesi ile tasarruf yatırım dengesi arasında karşılıklı ilişkilerin varlığı saptanmaktadır. Aynı ilişki bütçe dengesi ve cari denge arasında da gözlenmektedir. Bahsedilen değişkenler karşılıklı olarak birbirlerine karşı duyarlılık sergilemektedir. Ancak etki tepki fonksiyonları kapsamında, tasarruf yatırım dengesi ve çıktı dengesinin bütçe ile cari denge üzerindeki yansımaya dair net bir ilişki bulgusuna rastlanamamıştır. Öte yandan varyans ayrıştırması bulguları ise ilk dönemde çıktı dengesinin diğer değişkenlerden etkilenmediğini ortaya koyarken; ilerleyen dönemlerde etki tepki fonksiyonlarıyla tutarlı şekilde çıktı dengesinin en fazla tasarruf yatırım dengesi tarafından açıklandığını göstermektedir. Bütçe dengesi ve cari denge ise varyans ayrıştırmasına göre, ortalama olarak en çok birbirlerinden etkilenmektedir. Tasarruf yatırım dengesi de ilk dönem çıktı açığından en yüksek düzeyde etkilenmekle beraber, sonraki dönemlerde bütçe dengesi ve cari dengeden etkilenmektedir. Varyans ayrıştırması sonuçları ile tutarlı şekilde Granger nedensellik bulguları da cari açıkların nedeninin bütçe açıkları ve yatırım tasarruf açıkları olduğunu; tasarruf yatırım açıklarının nedeninin de cari açıklar ve bütçe açıkları olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada ulaşılan VAR sonuçları, ilk dönemden sonraki zamanlarda çıktı dengesinin en fazla tasarruf yatırım dengesi tarafından etkilenmesi bazında ve sadece bütçe açıkları ile cari açıklar arasındaki ilişkinin açıklanmasında

Akıncı vd. (2016) bulgularıyla benzerlikler sunarken; incelenen dönemlerin ve yöntemlerin farklılıkları dördüz açığın varlığına dair kanıtları ayırtmaktadır.

Sonuç itibarıyla nedensellik bulguları yurtiçi tasarruf açıklarının yurtdışı tasarruflarla finanse edildiğini ve Türkiye’de üçüz açığın varlığının geçerliliğini kanıtlarken; dördüz açıkların varlığına dair kanıt sunmamaktadır. Var analiz bulguları ise tasarruf yatırım dengesi ile çıktı dengesi arasında bir ilişkinin varlığını gösterirken, bu ilişkinin diğer değişkenlerle olan bağlantısını net şekilde ortaya koymamaktadır. Çalışmanın bulguları, incelenen dönem aralığı için Türkiye ekonomisinde çıktı açığı ile özel sektör tasarruf yatırım açıkları arasındaki ilişkinin varlığına dikkat çekmektedir. Bu noktada yapısal reformların gerçekleştirilerek, yurt içi tasarruf oranlarının artırılmasına yönelik politikaların belirlenmesi bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca üçüz açıkların varlığına dair yurt içi tasarrufları olumlu etkilemek yanında katma değeri yüksek bir üretim anlayışının benimsenmesiyle dış denge üzerinde de pozitif bir etkinin yaratılması alınacak önlemler arasında yer almalıdır. Bu kapsamda maliye politikaları ile kamu ve özel sektörü kapsayan iç dengenin, para politikaları ile iç ve dış dengenin düzenlenmesine odaklanılarak, para ve maliye politikalarının bütünlük hareket etmesinin sağlanması gerekmektedir. Maliye politikaları kapsamında kamu yatırımlarıyla özel sektör yatırımlarını tamamlayıcı bir politikanın varlığı yanında özel sektöre tanınan teşviklerin artırılması ve planlanması da politika önerileri arasında yer alabilir.

### **Kaynakça**

- Acaravcı, A. & Öztürk, İ. (2008). Twin deficits phenomenon: Empirical evidence from the ARDL bound test approach for Turkey. *Bulletin of Statistics & Economics*, 2(A08), 57-64.
- Akan, B. (2017). Gümrük vergilerinin dördüz açık üzerine etkisi. *Econder International Academic Journal*, 1(2), 127-141.
- Akbaş, Y. E., Lebe, F. & Zeren, F. (2014). Testing the validity of the triplet deficit hypothesis for Turkey: Asymmetric causality analysis. *Journal of Business and Economics*, 7(14), 137-154.
- Akıncı, M. & Yılmaz, Ö. (1997). Türkiye ekonomisinde üçüz açık hipotezinin geçerliliği: Sınır testi yaklaşımı. *İMKB Dergisi*, 13(50), 1-29.
- Akıncı, M. & Yılmaz, Ö. (2013). Türkiye ekonomisinde üçüz açık hipotezinin geçerliliği: Sınır testi yaklaşımı. *İMKB Dergisi*, 13(50), 1-27.
- Akıncı, M., Akıncı, G. Y. & Yılmaz, Ö. (2016). Dördüz açıklar: Ütopya mı yoksa gerçek mi?. *Paradox Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 12(1), 22-47.
- Alkswani, M. A. (2000). The twin deficit phenomenon in petroleum economy: Evidence from Saudi Arabia. 1-25. Erişim Tarihi: 08.05.2019, <http://www.mafhoum.com/press2/79E15.pdf>
- Altuntaş, H. & Taban, S. (2010). Türkiye’de ikiz açık sorunu ve feldstein horioka hipotezi: ARDL yaklaşımı ve nedensellik araştırması. *Turgut Özal Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Kongresi-I*, 15-16 Nisan, Malatya, Küresel Krizler ve Ekonomik Yönetişim Bildiri Kitabı, 1704-1734.
- Baharumshah, A. Z. & Lau, E. (2005). Budget and current account deficits in seacen countries: Evidence based on the panel approach. Erişim Tarihi: 30.04.2019, <https://econwpa.ub.unimuenchen.de/econwp/if/papers/0504/0504002.pdf>.
- Bakkal, U. (2005). Yapısal bütçe bakiyesinin teorik esasları ve Türkiye örneği (1980-2004). *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 48, 18-38.
- Bayrak, M. & Esen, Ö. (2012). Bütçe açıklarının cari işlemler dengesi üzerine etkileri: İkiz açıklar hipotezinin Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Ekonomik Yaklaşım*, 23(82), 23-49.



- Bernheim, D. B. (1987). Ricardian equivalence: An evaluation of theory and evidence. NBER Macroeconomics Annual, 2, 263-316.
- Çebi, C. & Özlale, Ü. (2012). Türkiye’de yapısal bütçe dengesi ve mali duruş. İktisat, İşletme ve Finans, 27(310), 9-38.
- Chihi, F. & Normandin, M. (2013). External and budget deficits in some developing countries. Journal of International Money and Finance, 32, 77-98.
- Chowdhury, K. V. & Saleh, A. S. (2007). Testing the keynesian proposition of twin deficits in the presence of trade liberalisation: Evidence from Sri Lanka. Faculty of Business Economics Working Papers, 2-35.
- Darrat, A. F. (1988). Have large budget deficits caused rising trade deficits?. Southern Economic Journal, 54(4), 879-887.
- Durgun, K. A., Göze Kaya, D. & Kösekahyaoglu, L. (2016). Test of twin deficit hypothesis for Turkey: An analysis for 2001-2014 period. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(4), 211-228.
- Enders, W. (1995). Applied econometric time series. Iowa State University, John Wiley and Sons Inc.
- Erdinç, Z. (2008). İkiz açıklar hipotezinin Türkiye’de 1950-2005 yılları arasında eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testi ile incelemesi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(1), 09-222.
- Grier, K. & Ye, H. (2009). Twin sons of different mothers: The long and the short of the twin deficits debate. Economic Inquiry, 47(4) 625-638.
- Gruber, J. W. & Kamin, S. (2007). Explaining the global pattern of current account imbalances. Journal of International Money and Finance, 26(4), 500-522.
- Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. Econometrica: Journal of the Econometric Society, 424-438.
- Giorno, C., Richardson, P., Roseveare, D. & Van Den NOORD, P. (1995). Estimating potential output gaps and structural budget balances. OECD Economics Department Working Paper, No:152.
- Güder, F. (2013). Üçüz açık sorunu ve üçüz açık bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hakro, A. N. (2009). Twin deficits causality link evidence from Pakistan. International Research Journal of Finance and Economic, 54-70.
- İpek, E. & Ayvaz Kızılgöl, Ö. (2016). Türkiye ekonomisinde üçüz açık. Ege Academic Review, 16(3), 425-442.
- Kalou, S. & Paleologou, S. M. (2012). The twin deficits hypothesis: Revisiting an EMU country. Journal of Modeling, 34, 230-241.
- Holmes, M. J. (2011). Threshold cointegration and the short-run dynamics of twin deficit behaviour. Research in Economics, 65(3), 271-277.
- Karabulut, Ş. (2018). Üçüz hipotezi ve Türkiye’de mali politikalar üzerindeki etkilerinin analizi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karabulut, Ö. B. (2019). Vergilemenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: Türkiye örneği (2006/1-2019/1) VAR analizi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Hacı Bayram Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Karanfil, M. & Kılıç, C. (2015). Türkiye ekonomisinde üçüz açık hipotezinin geçerliliği: Zaman serisi analizi. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 11(24), 1-20.

- Khan, M. A. & Saeed, S. (2012). Twin deficits and saving-investment nexus in Pakistan: Evidence from feldstein-horioka puzzle. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 33(3), 1-36.
- Kızılkaya, O. & Öztutuş, F. (2018). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği: Nedensellik analizi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(68), 1476-1488.
- Ladiray, D., Mazzi, G. L. & Sartori, F. (2003). Statistical methods for potential output estimation and cycle extraction. *Working Paper and Studies, European Communities*, 1-65.
- Mukhtar, T., Zakaria, M. & Ahmed, M. (2007). An empirical investigation for the twin deficits hypothesis in Pakistan. *Journal of Economic Cooperation*, 28(4), 63-80.
- Ogbonna, B. C. (2013). Twin deficits or ricardian equivalence hypothesis? Evidence from Nigeria. *Journal of Banking*, 7(1), 1-48.
- Özçiftçi, Ö. (2007). Türkiye enflasyon dinamikleri: VAR analizi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Rehman, A. U. & Saeed, S. (2017). Validity of twin deficit hypothesis in case of Pakistan: Using different cointegration techniques. *Economics, Commerce and Trade Management: An International Journal*, 1(1), 45-57.
- Sever, E. & Demir, M. (2007). Türkiye’de bütçe açığı ile cari açık arasındaki ilişkilerin VAR analizi ile incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1), 47-63.
- Sevinç, E. (2016). Türkiye’de cari açık ve bütçe açığı arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *Bankacılar Dergisi*, 96, 79-101.
- Şen, A., Şentürk, M., Sancar, C. & Akbaş, Y. E. (2014). Empirical findings on triplet deficits hypothesis: The case of Turkey. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 35(1), 81-102.
- Tang, T. C. (2014). Fiscal deficit, trade deficit, and financial account deficit: Triple deficits hypothesis with the U.S. Experience Monash University Business and Economics Discussion Paper.
- Taş, S. & Yılmaz, T. (2015). İkiz açık teoremi ve Türkiye uygulaması 1975-2013. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 73-94.
- Tezer, H. (2020). İktisat literatüründe dördüz açıklar hipotezi ve Türkiye ekonomisi üzerine bir araştırma. *Business Management Studies: An International Journal*, 8(2), 1479-1500.
- Türkay, H. (2013). Türkiye’de cari açık, bütçe açığı ve yatırım tasarruf açığı ilişkisi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 253-269.
- Türel, R. A. (2008). Türkiye ekonomisinin makroekonomik dengelerinin analizi (1990-2006). 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22 Şubat, İzmir, 1-24.
- Toker, K. (2020). Enflasyon hedeflemesi ve taylor kuralı: Türkiye örneği (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ümit, A. Ö. & Yıldırım, K. (2008). İkiz açıklar hipotezi: Türkiye analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 23(267), 116-132.
- Yaşar, P. (2008). Alternatif hasıla açığı tahmin yöntemleri ve Phillips eğrisi: Türkiye üzerine bir çalışma (DPT Planlama Uzmanlığı Tezi). Ankara.
- Yeniwati, Y. (2018). Triple deficit hypothesis: Has it happened in Indonesia. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 64, 249-254.
- Zengin, A. (2000). İkiz açıklar hipotezi (Türkiye uygulaması). *Ekonomik Yaklaşım*, 11(39), 37-67.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Questions & Purpose**

The macroeconomic balance is determined by the internal and external economic balance in countries. The internal economic balance is the sum of private savings and investment deficits, as well as public savings. In the internal balance, it is very important that private sector investments are provided for their savings. Lack of savings or lack of saving in financing investments leads to resorting to public resources in achieving internal balance. Insufficient public savings causes the deterioration of the public budget balance and also necessitates the inflow of external resources. The fact that budget deficits cause current account deficits is called the twin deficit hypothesis in countries. The simultaneous existence of budget deficits, current account deficits and savings investment deficits is known as the triplet deficit hypothesis.

The concept of output gap has emerged recently with the search for solutions to the twin and triple deficit hypotheses in economics literature. The positive interaction of relations between triplet deficits and output gap (deficit) is called the quadruple deficits hypothesis. The concept of quadruple deficit refers to the occurrence of budget deficit, current account deficit and savings investment deficit simultaneously in a country. Examining the concept of output gap in addition to triple deficit variables, it is an important issue both in the implementation of monetary and fiscal policies and in ensuring economic growth. In addition, quadruplet deficit analysis allow for the guidance of private sector investments and the effectiveness of public policies. Because the output gap, which is seen as the cause of the triplet deficits, reveals that private sector savings are unable to finance investments. This imbalance in the private sector causes a decrease in public savings and increases the current account deficits. The aim of the study is to determine whether there is a quadruple deficit in Turkey between 1990-2017 periods.

### **Literature Review**

Although the empirical literature on twin and triple deficits provides a broad perspective, the empirical literature on quadruplet deficits is very limited. Akinci et al. (2016) analyzed the presence of quadruple deficit using the Enders-Siklos Cointegration and Toda-Yamamoto causality methods for Turkey. The findings of the study reveal the existence of a long-term relationship between variables. The study empirically proves the validity of the quadruplet deficit hypothesis in Turkey. In addition, Tezer (2020) study reveals the presence of the quadruple deficit hypothesis in Turkey using ARDL and Toda-Yamamoto causality tests.

### **Methodology**

In this study, the presence of a quadruple deficit is tested by VAR and Ganger casuality methods in Turkey for 1990-2019 years. The reason for VAR analysis is that the variables are stationary at different levels in model. While VAR analysis explains the relationship between variables; Causality test reveals the direction of the relationship between variables.

### **Results and Conclusions**

According to VAR analysis results of effect response functions; there is a mutual relationship between the savings investment balance and the output balance. The same relationship exists between budget balance and current balance. However, there is no clear conclusion about the reflection of the savings investment balance and the output balance on

the budget balance and current balance. According to the results of variance decomposition; the output balance is not affected by other variables in the first periods. Nevertheless in other periods, the output balance is most affected by the savings investment balance. While the savings investment balance is most affected by the output gap (deficit) in the first period, it is affected by the budget balance and the current balance in following periods. The Granger causality test reveals the existence of a causality from budget and saving investment deficits to current account deficits. In addition, there is a causality relationship from budget deficits and current account deficits to savings investment deficits. As a results, although findings of the existence of triplet deficits have been obtained in Turkey; no evidence of the existence of quadruplet deficits has been found.

## ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ

### YAYIM İLKELERİ

1. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında olmak üzere yılda dört kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide iktisat, işletme, finans, yönetim ve uluslararası ilişkiler alanlarında bilimsel nitelikte özgün çalışmalar yayımlanmaktadır.
2. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilen makaleler Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılabilir. Dergide yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir.
3. Bütün makaleler web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderilmelidir (<http://www.ijmeb.org>). Yazar(lar) makalelerini dergi yayım kuralları doğrultusunda ve etik kurallarına uygun olarak hazırlamak zorundadır. Kurallara uygun olarak gönderilmeyen makaleler değerlendirmeye alınmaz. Gönderilen çalışmalar başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olduğu anlamına gelir.
4. Dergiye gönderilen makaleler, Yayın Kurulu kararıyla en az iki hakeme gönderilir. Yayın Kurulu gerekli gördüğü durumlarda hakem sayısını artırabilir veya Danışma Kuruluna başvurabilir. Hakemler makaleyi kabul edebilir, reddedebilir veya yazarlardan biçime ve/veya öze yönelik düzeltme yapmalarını isteyebilirler. Hakemler tarafından talep edilen düzeltmeler yazar(lar) tarafından 30 gün içerisinde düzeltilip web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderildikten sonra (<http://www.ijmeb.org>), makale tekrar hakem değerlendirme sürecine alınır. Dergiye gönderilen makaleler en az iki ayrı hakemden olumlu görüş alındıktan sonra, Yayın Kurulu kararıyla basılır.
5. Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır. Dergi Yayın Kurulu, gerekli gördüğü takdirde eserin sahibinden içerik ve şekil bakımından değişiklikler isteme hakkına sahiptir. Hakem değerlendirmesi sonucunda yazı yayıma kabul edilirse, sorumlu yazar, yazar sıralamasını gösteren “Yayım Hakkı Sözleşmesi”ni doldurarak tüm yazarlar adına yazının tüm yayım haklarının süresiz olarak Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisine ait olduğunu kabul etmiş sayılır.
6. Mizanpaj çalışması sırasında yazar(lar) kontrol ve düzeltme amaçlı yapılan gönderilere belirtilen sürelerde cevap vermek durumundadır. Belirtilen sürelerde cevap vermeyen yazar(lar) ın makaleleri bir sonraki sayıda değerlendirilmek üzere ötelenir.
7. Yazar(lar)ın her ne sebeple olursa olsun makalelerinin yayım sürecini öne çekme istekleri kabul edilmez. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi’nde belli bir sayı için makale kabul edilmez. Yazar(lar) istediği zaman makalesini gönderebilir. Değerlendirme süreci tamamlanan makaleler, geliş tarihi dikkate alınarak yayımlanır. Aynı yazar(lar)ın bir sayıda iki makalesi birden yayımlanmaz.

### YAZIM KURALLARI

1. Yayımlanmak üzere gönderilen çalışmalar ekler ve kaynakça dahil 25 sayfayı aşmamalıdır. Yazılar Word formatında “Times New Roman” karakteri kullanılarak yazılmalıdır. Dergiye gönderilecek çalışmanın tümünde, kenar boşlukları sol 4,5 cm, sağ 4 cm, üst 5,5 cm, alt 5 cm olmalıdır.
2. **Başlık:** Türkçe ve İngilizce başlıklar, Türkçe ve İngilizce özet bölümlerinin üzerine büyük harfle ortalarak Times New Roman 12 punto ve koyu olarak yazılmalıdır.

3. **Yazar ad(lar)ı ve adres(ler)i:** Makalenin yazarı/yazarları, varsa akademik unvanıyla birlikte, adını, soyadını, görev yaptığı kurumu ve e-posta adresini tam ve açık olarak makalenin başlığının altında 10 punto, sayfa ortasına, koyu ve italik olarak belirtmelidir. Birinci sayfada dipnot olarak sorumlu yazar belirtilmelidir.
4. **Özet:** Yazının birinci sayfasında, Türkçe ve İngilizce başlık, 100 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve İngilizce özet ile özetlerin altında en fazla 5 anahtar sözcük yer almalıdır. Özetler tek satır aralığında 10 punto, italik, iki yana yaslı olarak yazılmalıdır.
5. **Bölüm Başlıkları:** Bölüm ve alt başlıklar 10 punto koyu, sadece ilk harfleri büyük olarak iki yana yaslı şekilde yazılmalıdır. Başlık numaralarında, sayılar giriş bölümünden itibaren verilmeli, ondalık sistemde (1., 1.1., 1.1.1. gibi) numaralandırılmalıdır.
6. **Ana Metin:** Paragraflar 10 punto büyüklüğünde olmalı, hizalama; iki yana yaslı, girinti; sol: 0 cm, sağ: 0 cm; özel: İlk satır 1cm şeklinde olmalıdır. Paragraflardan önce ve sonra 6 nk boşluk bırakılmalı ve satır aralığı tek olacak şekilde yazılmalıdır. Sayfa numaraları sağ üstte olmalıdır.
7. **Tablolar ve Şekiller:** Şekil ve tablo başlıkları 10 punto koyu olarak tablo ve şekillerin üzerine yazılmalı, her birine sıra numarası (Tablo 1, Tablo 2 ve Şekil 1, Şekil 2 vs.) verilmeli ve kaynak bildirimleri tablo ve şekillerin altında 8 punto ve bibliyografik bilgiler eksiksiz olarak verilmelidir. Tablo, şekil vs. içindeki metin 8–10 punto aralığında olmalıdır. Metinde yer alacak matematiksel denklemlere sıra numarası verilmeli, sıra numaraları parantez içerisinde sayfanın sağına yaslı olarak yazılmalıdır.
8. **Atıflar:** Atıflar metin içerisinde bağlaç yöntemi kullanılarak yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde (8 punto) ifade edilmelidir. Metin içerisinde atıflar yazar(lar) ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası şeklinde yapılmalıdır. Yazar adı yoksa kurum adı yazar yerine kullanılmalıdır. Örnek; (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel vd., 2000:10-12, 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **Kaynakça:** Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makalenin bittiği sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayın tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2003a, 2003b, 2003c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir.

Yazarlar metin içinde yapacakları atıflar için American Psychological Association (APA) tarafından yayımlanan Kılavuzun 6. baskısında yer alan kurallara uymalıdır. Kaynakçada ve metin içerisinde yer alan Türkçe eserler için aşağıdaki örneklerde görüldüğü gibi Türkçe kısaltmalar (örneğin, “vd.,” “ss.,” “s.,” “İçinde,” “Çev.,” “Der.,” “Ed.” gibi) kullanılmalıdır APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Değişik kaynakların kaynakçada gösterilmesine ilişkin bazı örnekler aşağıda verilmektedir:

#### **Tek Yazarlı Kitap:**

Güven, T. (2015). *Zonguldak Kozlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

### **İki Yazarlı Kitap:**

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

### **İkiden Fazla Yazarlı Kitap:**

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıo1 Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

### **Derleme Kitap:**

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

### **Çeviri Kitap:**

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyüme giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

### **Kurum Yayını:**

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

### **Makale:**

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

### **Tebliğ veya Konferans Bildirisi:**

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.*

### **İnternet Kitap veya Rapor:**

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from [http://www.ascd.org/publications/educational\\_leadership.aspx](http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx)

### **Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezleri:**

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü



## INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

### TERMS AND CONDITIONS FOR PUBLISHING

1. International Journal of Management Economics and Business is a quarterly, as the March, June, September and December issues, refereed journal. Original studies with scientific quality are published in the journal in fields of economics, business, finance, administration, and international relation.
2. The papers submitted to the journal might be written in Turkish or English. The responsibility for the scientific and linguistic quality of the published papers belongs to their authors.
3. All the manuscripts should be submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>). Authors should prepare their papers compatible with the terms of publishing and of ethics of the journal. The papers which are not compatible with the terms of the journal are not proceeded to be evaluated. The submitted manuscripts are deemed that they were not published elsewhere or they are not submitted elsewhere to be published.
4. Manuscripts are sent to at least two referees by the decision of Editorial Board. If necessary, the Editorial Board can increase the number of referees or apply to Advisory Board. Referees might accept, reject the manuscript or might require a revision for style and/or content. After the required revisions by referees are corrected by author(s) in 30 days and submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>), the manuscript is once again taken to the evaluation process by the referees. The manuscripts are published by the decision of Editorial Board after the affirmative decisions of at least two different referees.
5. Manuscripts are obliged to be appropriate to spelling and grammar rules. The Editorial Board, if necessary, has the right to require changes from the author in the form or content of the text. If the manuscript is accepted for publishing after the completion of the referee process, the corresponding author, in the name of all other authors, is assumed to accept that all the publishing rights indefinitely belong to International Journal of Management Economics and Business through filling up the “Publication Rights Agreement”.
6. Authors are expected to reply to notes for corrections in layouts within the mentioned period of time. The manuscripts of the authors who do not reply within the mentioned period of time are postponed to be evaluated in the next issue.
7. The demands of the authors on backdating the publishing of their manuscripts are not accepted regardless of any proclaimed reason. The manuscripts are not accepted for a particular issue in the International Journal of Management Economics and Business. Author(s) may submit their papers any time. The manuscripts whose evaluation processes are completed are published with reference to their date of submission. More than one manuscripts of the same author(s) cannot be published in one issue.

### GUIDELINES FOR MANUSCRIPT STYLES

1. Articles submitted for publication should not exceed 25 pages including appendices and references. The text should be written in Word format in “Times New Roman” typeface . The margins of all the manuscripts to be submitted to the journal should be as 4.5 cm from the left side, 4 cm from the right side, 5.5 cm from the top and 5 cm from the bottom of the paper.
2. **Title:** The Turkish and English titles should be written on top of the Turkish and English abstracts in capital letters, at the center of the page, in Times New Roman typeface, with 12 print and in bold form.



3. **Author name(s) and address(es):** The author/authors of the manuscript, should write the name(s), surname(s), institutional affiliation and e-mail address(es), with their academic title if available, in 10 print, at the center of the page, in bold and italic form. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page.
4. **Abstract:** At the first page of the paper, the Turkish and English titles, the Turkish and English abstracts that should not exceed 100 words and maximum 5 key words below the abstracts should appear in sequence. The abstracts should be written with single space, in 10 print, italic and in justified form.
5. **Section Titles:** Section titles and subtitles should be written with 10 print, capital letters only at the first letter of the words and in justified form. Titles should be numbered in decimal system (such as 1., 1.1, 1.1.1 starting from the Introduction part.
6. **Main Text:** The paragraphs should be written with 10 print, justified in alignment; with margins as left: 0 cm; right: 0 cm; special: the first line as 1 cm. 6 nk space should be left before and after each paragraph and the paragraphs should be written with single space. The page numbers should appear at the upper right side of the paper.
7. **The Tables and Figures:** The titles of the tables and figures should be written on top of the tables and figures in bold letters in 10 font and should be numbered consecutively (Table 1, Table 2 and Figure 1, Figure 2, for example) and full bibliographic information should be placed underneath the tables and figures in 8 print. The text of the tables and figures should be written in 8-10 prints. Mathematical equations should be numbered consecutively, the equation numbers should be written in parentheses at the right margin.
8. **Citations:** Citations should be made by using conjunction method in text. Explanation notes should be placed in footnotes with 8 print. Citations in text should include the last name(s) of the author(s), the year, and the page number(s). If there is no author's name, the name of the institution should be used. For example: (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel et al., 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **References:** The list of references should be prepared in 10 print at the end of the manuscript. The references should start from the page where the manuscript ends and the references should be listed alphabetically with reference to the surnames of the cited author(s). When citing more than one publication of the same author, the date of publication should be started from the oldest one. When citing more than one publication of the same author for the same year, the references should be numbered in the list of references and in citations in the text by using letters such as a, b, c, ... For example: 2003a, 2003b, 2003c. When citing more than one publications of the same author including those of single and more than one co-author publications, the single author publication should be listed first.

Authors should follow instructions in the current edition (6th) of Publication Manual of the American Psychological Association for the references. You may visit the following links for APA style:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Some examples from various reference types in listing bibliography are shown as below:

**Books with single author:**

Güven, T. (2015). *Zonguldak Közlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

**Books with two authors:**

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

**Books with more than one author:**

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

**Edited Book:**

Oktar, S., & Eroğlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Eroğlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

**Translated Book:**

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

**Institutional Document:**

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

**Article:**

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

**Paper or Conference Papers:**

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.

**E-book or E-report:**

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from [http://www.ascd.org/publications/educational\\_leadership.aspx](http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx)

**Unpublished Master/Doctoral Theses**

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü