

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Yıl: 11 • Sayı: 22 • Aralık 2021

KARADENİZ TECHNICAL UNIVERSITY
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Year: 11 • Number: 22 • December 2021

KTÜSBD
KTUJSS

TRABZON
2021

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi

Yıl: 11 - Sayı: 22 - Aralık 2021

Karadeniz Technical University Institute of Social Sciences Journal of Social Sciences

Year: 11 - Number: 22 - December 2021

Sahibi / Owner

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEK / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Editörler / Editors

Dr. Öğr. Üyesi Osman Murat TELATAR – Prof. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Alan Editörleri / Field Editors

Prof. Dr. Asiye Mevhibe COŞAR / Türk Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı

Prof. Dr. Mustafa Naci KAYAOĞLU / Batı Dilleri ve Edebiyatı Anabilim Dalı

Prof. Dr. Hasan ABDİOĞLU / İşletme Anabilim Dalı

Prof. Dr. Uğur ÜÇÜNCÜ / Tarih Anabilim Dalı

Doç. Dr. Vahit GÜNTAY / Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı

Dr. Öğr. Üyesi Aykut BAŞOĞLU / İktisat Anabilim Dalı

Dil Editörleri / Language Editors

Prof. Dr. Asiye Mevhibe COŞAR (Türkçe)

Prof. Dr. Mustafa Naci KAYAOĞLU (İngilizce)

Sekretarya / Secretary

Faruk YILMAZ / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEK / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Mehmet Alaaddin YALÇINKAYA / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Birol KARAKURT / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Kader ŞAHİN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Ahmet Hamdi TOPAL / Kastamonu Üniversitesi

Prof. Dr. Vasfi HAFTACI / Kocaeli Üniversitesi

Prof. Dr. Suat OKTAR / Marmara Üniversitesi

Prof. Dr. Tekin AKDEMİR / Yıldırım Beyazıt Üniversitesi

Prof. Dr. Adem DURSUN / Atatürk Üniversitesi

Prof. Dr. Mehmet ERYİĞİT / Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Prof. Dr. Fatma ACUN / Hacettepe Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Osman Murat TELATAR / Karadeniz Teknik Üniversitesi

e-ISSN: 2146–3727

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kanuni Kampüsü 61080 Trabzon / Türkiye

E-mail: sbdergi@ktu.edu.tr

Tel: +90 462 377 20 22

Fax: +90 462 325 32 10

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/sbed> | <http://www.ktu.edu.tr/sbedergisi>

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık sayıları ile yılda iki kez yayınlanan ulusal, hakemli ve bilimsel bir dergidir. Yayın dili, Türkçe ve İngilizce olan dergimiz; EBSCO, TÜBİTAK/ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (TR Dizin) ve Türk Eğitim İndeksi tarafından taranmaktadır.

BU SAYININ HAKEM KURULU

Abdülkadir ÖZTÜRK	Kübra MERT
Ali Rıza SANDALCILAR	Mehmet Hanefi TOPAL
Ali TEHCİ	Murat KARAÖZ
Alper KARAVARDAR	Mustafa Kemal DEĞER
Bülent YILDIZ	Mustafa SAVCI
Çiğdem USTA	Mustafa, Zülküf ALTAN
Dilek TEMİZ DİNÇ	Pınar HAYALOĞLU
Egemen İPEK	Recep Şahin ARSLAN
Emrah KOPARAN	Sinan AYTEKİN
Emrullah METE	Tarhan OKAN
Hatice ŞAHİN	Yakup ÜLKER
Hikmet BEKEN	Yaşar ŞİMŞEK
Kemal AYDIN	

İÇİNDEKİLER

Housing Satisfaction Via Post Occupancy Evaluation: A Case Study in Samsun [Research Paper]

Kullanım Sonrası Değerlendirme İle Konut Memnuniyeti: Samsun'da Bir Araştırma [Araştırma Makalesi]

Alper BODUR | Kader KESKİN 183

Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Finansal Performansa Etkisi: BİST Şirketlerinde Bir Uygulama [Araştırma Makalesi]

The Effect of Corporate Governance Practices on Financial Performance: An Application in BIST Companies [Research Paper]

Sevda KANCA | Fikret ÇANKAYA | Engin DİNÇ 203

Akademisyenlerin Akademik Başarı Çabası İle Yöneticilerin Etik Liderlik Davranışı, Yöneticiye Sadakat, Kuruma Sadakat ve Akademik Kıskançlık Davranışı Arasındaki İlişkiler Üzerine Bir Araştırma [Araştırma Makalesi]

A Study on the Relationship Between Academic Achievement Effort and Managers' Ethical Leadership Behavior, Loyalty to Managers, Loyalty to the Institution, and Academic Jealousy Behavior [Research Paper]

İbrahim DURMUŞ | Ahmet Mutlu AKYÜZ 227

Envârü'l-Âşîkîn'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa Nüshasında Alıntı Sözcük ve Yapılardaki İmla Ayrılıkları Üzerine Bir Değerlendirme [Araştırma Makalesi]

An Evaluation on Orthographic Differences in Borrowed Words and Structures in Süleymaniye Library Pertev Pasha Copy of Envârü'l-Âşîkîn [Research Paper]

Talha DİLBEN 265

Kurumsal Yapı ve Yeniliklerin Ekonomik Büyümeye Etkileri:

Etkinlik Çekişli ve Yenilik Çekişli Ülkeler Örneği [Araştırma Makalesi]

The Effects of Institutional Structure and Innovations on Economic Growth:

The Case of Efficiency-Driven and Innovation-Driven Economies [Research Paper]

Doğan KEŞAP | Seyfettin ARTAN 287

Türkiye'nin Dış Finansman İhtiyacı ve Dış Finansman Kaynaklarının Gelişimi [Araştırma Makalesi]

Turkey's External Financing Requirement and Development of Financing Sources [Research Paper]

Akın AKTAŞ | Mehmet CURAL 307

Kafe İşletmecilerinin Kapalı Alanlarda Sigara Yasağına Dair Görüşleri: Nitel Bir Araştırma [Araştırma Makalesi]

The Opinions of Cafe Administrators About Smoking Prohibition in Indoor Areas: A Qualitative Research [Research Paper]

Ahmed Taha ARİFOĞLU | İker AKTÜRK | Hakan KARAMAN | Ömer Miraç YAMAN 327

Hisse Senedi Yatırımcılarının Finansal Profillerinin ve Davranışsal Finans Eğilimlerinin Ortalama Portföy Getirilerine Etkisi: Hisse.net Forum Üyeleri Örneği [Araştırma Makalesi]

The Effect of Stock Investors' Financial Profiles and Behavioral Finance Tendencies on Average Portfolio Returns: The Example of Hisse.net Forum Members [Research Paper]

Taner DALGIN | Onur ATAK..... 351

A Systematic Review of the ESP (English for Specific Purposes) -Based Post-Graduate Research in Turkey [Research Paper]

Türkiye'deki Özel Amaçlı İngilizce Odaklı Lisansüstü Tezleri Üzerine Sistematik Bir İnceleme [Araştırma Makalesi]

Raşide DAĞ AKBAŞ..... 369

İndirim Marketlerinde Satılan Aktüel Ürünlere Yönelik Algılanan Kalite, Fiyat ve Ürünün Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkileri ve Ağızdan Ağıza Pazarlama Davranışının Aracılık Rolü [Araştırma Makalesi]

The Effects of Perceived Quality, Price and Product for Present-Day Products Sold in Discount Markets on the Repurchase Intention and the Mediating Role of Word of Mouth Marketing Behavior [Research Paper]

İbrahim AVCI | Emel YILDIZ..... 389

HOUSING SATISFACTION VIA POST OCCUPANCY EVALUATION: A CASE STUDY IN SAMSUN*

KULLANIM SONRASI DEĞERLENDİRME İLE KONUT MEMNUNİYETİ: SAMSUN'DA BİR ARAŞTIRMA

Araştırma Makalesi
Research Paper

Alper BODUR**
Kader KESKİN***

Abstract:

With the rapid increase in the urban population, housing production types have diversified, and mass housing has become the primary production method. The idea of fast and low-cost production has opened the mass housing space to question, and many evaluations have been revealed on the subject. These evaluations are generally made after the households have started to live in the house. Although many studies have been conducted, it is seen that the evaluations made for user satisfaction on mass housing are still insufficient. In many studies, it is stated that mass housing is insufficient in some aspects such as social, economic, aesthetic. This study aims to identify and reveal user satisfaction factors through mass housing projects in the city of Samsun, Turkey. In doing so, a face-to-face questionnaire was conducted with 451 samples. In the study, user satisfaction is discussed under different headings, including user profile evaluations, physical evaluations of the house, environmental evaluations, evaluations regarding social relations, service evaluations, and user evaluations about houses in general. In conclusion, the study results are expected to guide planning decisions that were ignored in mass housing policies.

Keywords: Housing, Mass Housing, User Satisfaction, Post-Use Evaluation.

Öz:

Kent nüfusundaki hızlı artışla konut üretim biçimleri çok çeşitlenmiş, toplu konutlar ana üretim yöntemi haline gelmiştir. Hızlı ve düşük maliyetli üretim düşüncesi, toplu konutta mekân koşullarını sorgulamaya açmış ve konu üzerinden birçok değerlendirme yapılmıştır. Bu değerlendirmeler, hane halklarının konutta yaşama-ya başlamasından sonra yapılmaktadır. Birçok araştırma yapılmasına rağmen toplu konutların sayısal büyüklüğüne göre kullanıcı memnuniyetine yönelik yapılan değerlendirmelerin yetersiz olduğu görülmektedir. Yapılan araştırmalarda, toplu konut uygulamalarının planlama ve üretim, sosyal, ekonomik, estetik vb. yönlerden yetersiz kaldığı belirtilmektedir. Bu çalışmada, Samsun il merkezinde konut sorununa çözüm bulmak amacıyla, kullanılmakta olan toplu konutlarla ilgili hane halklarının kullanım sonrası değerlendirmeleri analiz edilmektedir. Araştırmadan elde edilecek analiz ve sonuçlara ulaşılabilmesi ve değerlendirme yapılabilmesi amacıyla 451 adet örnekleme yüz yüze anket gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kullanıcı memnuniyeti, kullanıcı profiline yönelik değerlendirmeler, konuta ilişkin fiziksel değerlendirmeler, çevresel değerlendirmeler, sosyal ilişkilere yönelik değerlendirmeler, hizmete yönelik değerlendirmeler ve kullanıcıların genel olarak konutlar ile ilgili değerlendirmeleri olmak üzere farklı başlıklar altında ele alınmaktadır. Kullanıcıların evleri hakkındaki görüşleri, planlama ve tasarımda memnuniyetin artırılması ve tasarımlarda nelere dikkat edilmesi gerektiği konusunda yol gösterici olmuştur. Elde edilen veriler ile Samsun ili özelinde toplu konut üretim sürecinde göz ardı edilen planlama kararları ile ilgili bazı önerilerde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Konut, Toplu Konut, Kullanıcı Memnuniyeti, Kullanım Sonrası Değerlendirme.

* Makale Geliş Tarihi: 24.06.2021

Makale Kabul Tarihi: 26.10.2021

** Assoc. Prof. Dr., Ondokuz Mayıs University, Faculty of Architecture, Department of Interior Architecture, boduralper@yandex.com, orcid.org/0000-0002-4048-1158

*** Res. Asist., Ondokuz Mayıs University, Faculty of Architecture, Department of Architecture, mim.kkeskin@gmail.com, orcid.org/0000-0003-1022-7607

INTRODUCTION

Housing in Turkey always comes at the beginning of the agenda's problems regarding quantity and quality. The fact that the housing deficit is a severe problem has caused the housing quality to be ignored. Until very recently, the issue of quality in housing has not attracted much attention to even researchers. The country's housing problem's main reasons are rapid population growth and urbanization (Gür, 2000). It is possible to say that Turkey's houses are monotonous, ordinary, do not have a different architecture, imitating each other (Altınsoy, 2015). Besides, mass housing emerged in order to close the needed housing deficit numerically rapidly. Although this type of residence, which is generally multi-story, built quickly and with low cost, is in the majority numerically, it has always been controversial whether it is of sufficient quality in terms of economic and social objectives.

In Turkey, mass housing practices are criticized qualitatively and found insufficient by social, economic, and aesthetic aspects. It is stated that these shortcomings or insufficiencies are caused by fast production and also due to planning. In the literature, as planned in this study, the problem of quality and quantity in housing is approached within the framework of user satisfaction, and the analysis of this satisfaction is evaluated through sample areas (Sadıkoğlu, 2017). Researchers generally make these evaluations after the households have started living in the dwellings (post-use evaluation) rather than the design and construction phases.

Housing satisfaction is a concept expressing the satisfaction of households with current housing conditions (Teck-Hong, 2011) and has been an important research area for researchers (Ibem and Aduwo, 2013). Assessments regarding housing satisfaction show the general satisfaction level and reveal the differences in satisfaction among the criteria (Amole, 2009). In previous studies, the importance of various factors such as user expectations and characteristics, physical characteristics of the house, environmental and cultural features, and location are also mentioned (Ukoha and Beamish, 1997).

When the studies on the housing problem are examined, it is seen that they are mostly done in western countries, and to a lesser extent, in developing and less developed countries (Amole, 2009). Referring to Turkey, some of the studies on post-occupancy evaluation focus on urban open space use, while others focus on buildings' performance. Besides, in terms of housing satisfaction, some studies focus on detached housing sites (Zorlu & Sağsöz, 2010; Zorlu, 2010), and some on social housing areas (Özyurt & Altun, 2015; Gür & Dostoğlu, 2010). Various suggestions are made according to the data obtained from these research results. While some of these suggestions may be similar to each other, there may be differences according to the area studied characteristics. When the studies on the subject in the literature are examined, field studies are carried out through varying sample numbers such as 100 people (Ceyhan, 2002), 874 people (Çakır, 2005), 103 people (Çelik & Bengül, 2008), 364 people (Gür & Dostoğlu, 2010), 77 people (Güremen, 2011), 680 people (Şensoy & Karadağ, 2012), 1328 people (Karakurt Tosun & Fırat, 2012), 94 people (Atik,

Taçoral & Altunkasa, 2014), 281 people (Es & Oral, 2014), 362 people (Arslan, 2015), 250 people (Güremen, 2016), 256 people (Kahraman & Özdemir, 2017), 401 people (Bostancı et al., 2017), 410 people (Silahlı Böge, 2019), 142 people (Esen, 2019), etc. To have a say that, the existence of current studies on the subject shows that the subject still maintains its importance.

Within this study's scope, the housing estates built in Samsun center were selected to analyze the residents' post-use evaluations. The literature was searched, but sufficient research and findings were not found in the area where fieldwork was conducted. This study aims to find a permanent solution to possible problems that are overlooked during the design and construction phase of the houses produced in Samsun city center and minimize the problems encountered in future housing production. In this context, the following issues are tried to be answered.

- (1) the effect of demographic characteristics on housing satisfaction
- (2) the most suitable and ideal type of housing for users
- (3) the most crucial housing quality measures for users
- (4) changes in the post-use assessment of households living in different parts of the city
- (5) existing housing physical features that will increase the spatial quality
- (6) the features that will contribute to increasing the environmental quality
- (7) how social relations are perceived by the users
- (8) how the users evaluate the existing houses in terms of accessibility
- (9) in which direction the users generally evaluate the houses

The hypothesis made within the scope of the study are listed as follows;

- User characteristics are an essential parameter in housing satisfaction. As the user characteristics change, it is expected that the level of satisfaction will also change. Accordingly, there are significant differences in the users' satisfaction levels according to their demographic characteristics in the research area.
- The area where the apartments are located will affect housing satisfaction. For this reason, satisfaction in residential areas located in different parts of the city varies significantly.
- Participants are satisfied with their houses' physical characteristics, but not sufficiently satisfied in environmental and social aspects.
- There is a big difference between users' existing dwellings and their ideal home expectations.
- Establishing new understanding and approaches in housing production and introducing new structuring and models are necessary to increase households' level of housing satisfaction.

Aiming to address the problems of mass housing in line with the users' opinions and evaluate them in terms of spatial and socio-cultural aspects, this study puts forward suggestions for the future, with assumptions guiding field studies, statistical evaluation results, and analysis.

1. METHODOLOGY

As seen in Figure 1, Samsun is a province situated in the middle side of the Black Sea Region of Turkey. It played an essential role in the years of national struggle and is described as "the Black Sea" and "the city of Atatürk." The city has been the most important city of the region in terms of social, economic, historical and geography, and also has become an essential focal point of the region with its culture, education, health, and tourism infrastructure (Yılmaz, 2011; Arslan, 2016). The city has the highest population density in the region (Zeybek, 2006), with a population of 1.348.542 in 2019 (Turkstat, 2019).



Figure 1: Samsun province

The research was revealed in İlkadım and Atakum districts that form the city center of Samsun. It dealt with the evaluations and analyzed the households living in 20 different housing areas in these districts regarding their houses using the post-use evaluation method. The main reason for choosing the housing estates in these areas was no previous feedback from the users in the houses built in this region. Also, it has not been previously investigated what kinds of positive or negative characteristics there were for the quality of mass housing production methods in these areas.

In the study method, a face-to-face questionnaire technique was used to evaluate the housing spaces' quality following the purpose of the project and to measure the participants' satisfaction levels about their houses. The questionnaire leaflet content, which was planned to be applied in the field, has been designed using the literature. In the first stage, before the survey was conducted, the interview questions were tested by conducting a pilot survey, and some additions or deletions were made. The survey was started and completed after testing it with the pilot survey method. It consisted of 6 parts and included 72 questions in total. To measure user perceptions, the participant was enabled to answer the scaled questions with semantic differences. With this, a comparison could be made between the perceptions and preferences of different users. Besides, some semi-open questions were included in the survey, such as the meaning of ideal housing and housing quality. The criteria were formed

in a 5-point Likert type. The criteria prepared in degrees from 1 to 5; 1 = Very Bad, 2 = Bad, 3: No Idea, 4: Good, 5: Very Good.

First of all, there were questions about the demographic characteristics of the participants. To determine the evaluations about the house's physical properties, in the second part, questions were prepared, including physical properties such as the size of the house, the usefulness of the house, heating condition, and strength of the building. The second part consisted of questions directed to the participants under four main headings. The first consisted of 21 sub-questions, and the criteria for the participants to answer were presented in a 5-point Likert type. The second was a semi-open-ended question. Participants were required to specify a maximum of 3 options out of 10 different options. In the others, five different options were presented and asked to specify a maximum of 1 criterion. Option 5 was open-ended in these two questions, and the participant was enabled to give the answer she/he wants.

In the third part, the participants were asked to evaluate the environment of the house. Environmental assessments consisted of two questions under two main headings. The first question, consisting of 19 sub-questions, examined features such as the regularity of the environment, the suitability of the environment for children and the elderly, and parking facilities in 5 different scales. The second question focused on what facilities were lacking in the environment. In the 4th chapter, which included social relations, neighborhood relations were examined. In this section, the participants were asked to evaluate the issues of neighborly relations, solidarity, borrowing small items from neighbors, frequency of meeting with relatives, and acquaintance with tradespeople. In the questions, similar to those in other sections, satisfaction level was measured on five different scales. In this direction, the fifth part of the field study consisted of evaluations regarding access to services. In this section, participants were asked a single question under 11 subtitles and asked to evaluate them in a 5-point Likert type. The section consisted of criteria such as the workplace, school, hospital, market, access to shopping areas.



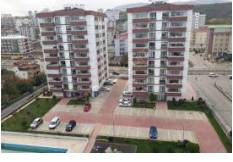















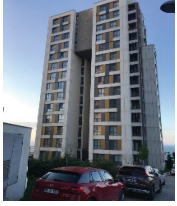



Figure 2: The location of the residential areas in the city selected for the study

In the last part, there were general evaluations of the participants to understand some information about their house lives. The last part consisted of three questions in total,

consisting of the general level of satisfaction with the house, whether it was beneficial to move to the house, and other opinions. The first two questions were asked in the form of a 5-point Likert type, and the other question was asked in an open-ended form. In the field studies to be conducted within the research scope, a total of 451 participants were interviewed, 203 in Atakum district, and 248 in İlkadım district. Figure 2 shows the location of the selected residential areas. The selected 20 different residential areas are shown in Table 1. The participant's selection within the apartment was made by making a random sample in each housing area.

Table 1: Some of the residential areas

			
Samsun Royal Life	Taslakoğlu	Özkar Körfez	Ali Dayı
			
Ortaklar	Albayrak	Canik	740 Evler Güven
			
Birlik	Anatolia	Altunevler	Mira
			
Global	Duruşehir	Arkabi	Albayrak
			
Huzurevler	Belde	Borkonut Plus	Saral Residence

The fieldwork and discussion of the questionnaires with the participants were carried out by the architect and interior architect students. The resulting data was transferred to the computer environment for analysis, evaluation, and comparison. Basic and cross-table queries have analyzed the results. The assumptions made within the project's scope were tested with the results of statistical evaluation and analysis made on the computer. As a result, future suggestions regarding the subject of the study have been put forward.

2. FINDINGS

The participants answered the questions about their demographic characteristics and satisfaction levels in the questionnaire. These answers were formed by separately examining the six subtitles specified in the questionnaire form. The reliability coefficient (C_{α}) was calculated as 0.933, a "highly reliable" value.

Table 2: Demographic characteristics of the respondents (n=451)

Characteristic	Categories	%	Characteristic	Categories	%
Age	18-25	12,9	Number of Persons	One person	4,2
	26-35	17,1		Two person	28,2
	36-45	30,8		More than two	67,4
	46-55	21,1		No answer	2
	56-65	15,5	Number of Employees	No Employees	2,4
	No answer	2,6		One person	40,8
Sex	Male	47,2	Number of Employees	Two person	55,2
	Female	52,8		More than two	7
Education	Illiterate or do not have a diploma	2,4	Monthly Income (1\$=7,96 TL)	No answer	9
	Primary-Secondary	11,3		2500 TL and below	6,9
	High school	37,5	2501-3000 TL	9,3	
	University and above	48,6	3001-3500 TL	9,3	
	No answer	2	3501-4000 TL	9,3	
Marital status	Married	79	4001-4500 TL	6,7	
	Single	20,8	4501-5000 TL	9,1	
	No answer	2	5001-5500 TL	13,1	
Work status	Working	43,7	5501- + TL	35,9	
	Retired	15,3	No answer	4	
	Housewife	21,3	Home ownership	Yes	71,4
	Student	12,2		No	28,4
	Other	7,3		No answer	2
	No answer	2			

Table 2 shows the demographic features of the families. According to the study results, most of the participants were between the ages of 36-45. According to gender, 47.2% were

male, and 52.8% were female. Nearly half of the participants were university or higher graduates. Most of them were married and working people. There was a scattered situation in the non-working participants, including homemakers, retirees, students, and others. The majority lived in families of more than two people. It has been revealed that more than half of the participants provided a family income with two-person working. Most of the respondents had an income of 5501 TL (1\$=7,96 TL) and above. The majority of the participants (71.4%) stated that they were homeowners.

The majority of the participants found the criteria well enough (the size of the house 86,1%, the usefulness of the house 85,8%, the number of rooms 80,2%, the use of the living room and other spaces 85,4%, the ease of maintenance/cleaning of the house 75,3%, heating of the house 79,6%, lighting of the house 89,2%). Most of the participants were satisfied with the criteria; to carry items to the house/car 78,1%, the water and moisture insulation of the house 61,6%, the ease of drying clothes 64,1%, the auditory privacy of the house 45,5%, the visual privacy of the home 66,3%, and being in a central area 70,3%. 37,5% of them indicated that they had no idea about the quality of the buildings' materials. While they found some criteria (74,8% the economic value of the house, 49,9% the strength of the structure, and 40,6% the building's suitability for the disabled) suitable, 16,9% of them stated that they did not have an opinion. Participants replied to the question asked about life quality as mostly living in a safe city (18.3%), living a life without financial difficulties (13.7%), living in a town with good health (12.9%), and social opportunities (cinema, theatre, etc.), living in a city with a lot of theaters (11.1%). Participants rated the ideal residence mostly as a duplex with a garden (39.2%), a single floor with a green (30.4%), and an apartment (26.8%). Ideal housing should be in a place that will gain value in the future according to 18.6% of the participants, in an area with a view according to 32.8%, in a place close to the work/city center according to 38.4%, close to friends/relatives to 8.6%.

73,2% of the participants generally thought that the environment was organized and well-maintained. Participants naturally had positive thoughts on air quality (67,9%), water services (64,5%), street signs and door numbering services (56,9%), lighting services (64,5%), cleaning and garbage services (63,7%), parking facilities (51,8%), and walking around safely on the street (56,9%). 57,2% of the participants stated environmental health conditions as applicable, and a significant proportion (29,3%) said they had no idea. More than half of the participants indicated that they were satisfied with the criteria, the maintenance and quality of the roads and pavements (57,5%), and the vehicle noise in the environment (61,7%). In comparison, the other part (12,4%) stated that they had no idea. When looking at the participants' opinions about the amount of green space as a critical evaluation criterion, it was seen that the distribution consisted of those who answered both good and evil or had no idea. Participants (61,2%) were satisfied with the suitability of the environment for women. Nearly 55,0% of them thought that it was suitable for the elderly and children. Besides, 46,6% of the participants rated the criterion of the suitability of the environment for the disabled as bad. It was striking that a considerable proportion of those

(26,2%) answered "no idea" to the question about security incidents. Participants generally (49,7%) rated the safety of children playing on the street as good. 76.6% of the participants mostly see the facilities in the surrounding area as adequate.

Assessments in social relations focused on the neighborhood and kinship relations of the participants. 63,4% of the participants evaluated the neighborhood relations as good. Most of them found their houses sufficient for helping each other, frequency of meeting with relatives, acquaintance with tradespeople, and friendship. The majority (61,0%) were those who responded enough in their evaluations of borrowing and giving small items from neighbors, but also a significant proportion (24,2%) answered "no idea."

Participants mostly rated the criterion of proximity to the workplace (57,9%) and transportation time as acceptable (62,3%). Slightly more than half of them positively evaluated the requirements for transportation to the school, health center, hospital and market, public transportation service, access to mosques and prayer places, playgrounds and green areas, shops, and needs. 47,2% of the participants responded well about the children's educational opportunities, and 28,8% answered the question with no idea. Participants' views (good and bad) on access to recreational and cultural spaces were similar. In their general evaluations, they mostly (62,5%) stated that they were satisfied with their life at their house. Those who thought they gained economically by moving to their homes and those who believed there was no difference were found in almost the same ratio as 47,7%.

To summarize, most participants found their house good in terms of physical characteristics, social relations, access to services, environmental factors. However, a considerable number of participants found it wrong about the criteria of the suitability of the environment for children, the elderly, and the disabled, the safety of children playing on the street, parking facilities, and vehicle noise. At the same time, the rate of undecided about whether they were satisfied or not was significant. The same thoughts showed themselves as to whether the participants economically benefit from moving to this residence.

3. DISCUSSION

The rapid increase of the world population in the last century and the fact that a large part of the population started to reside in city centers has revealed many problems. Undoubtedly, the housing problem is one of these problems' most important (Altınsoy, 2015). Housing means more than a physical structure that meets the need for housing (Tutkun, 2018). It is the place the needs of the inhabitants are met, the feeling of satisfaction is experienced, and the primary space for the development and maintenance of the residents' health (Bodur, 2012). Housing is one of the essential tools in determining the user's needs and expectations; in other words, ensuring the quality of life (Gültekin, 2015). During the rapid urbanization process, the increasing population, the continuation of the increase in the demand for housing, the squeezing of the cities, as well as the technological developments and the differentiation of living standards have caused the expectations of the housing users

to change over time (Tutkun, 2018). Many variables, including gender, occupation, age, education level, income level, ethnic origin, and political orientation, play a role in the factors leading to housing choice (Gür, 2000).

In this study, the participants had a young and middle-aged population. It was found that the participants had meaningful and different evaluations in almost all criteria in some age groups, as in the study of Kahraman and Özdemir (2017). Also, similar to the study, there were significant differences in neighborhood relations in the study of Gür and Dostoğlu (2010), in the designs of disabled people in Şensoy and Karadağ's study (2012). Accordingly, it can be said that age is an essential factor in some situations in terms of housing satisfaction.

More than half of the participants were women, and it turned out that the female participants were slightly more satisfied with the criteria. As a result, it is seen that female participants were more sensitive to the factors discussed in the study, and they were more satisfied by expressing more opinions. On the contrary, in Özyurt and Altun's (2015) study, male and female participants' satisfaction was very close to each other. However, in the study of Şensoy and Karadağ (2012), Hatipoğlu (2015), Kahraman and Özdemir (2017), and Yılmaz (2019), men were more satisfied with the houses.

Nearly half of the participants were university and higher graduates. It has been revealed that the illiterate participants mostly expressed different opinions compared to the other participants and were more satisfied with their homes. Similar to these results, it was observed in some studies that satisfaction decreased with the increase of education level (Şensoy & Karadağ, 2012; Kahraman & Özdemir, 2017).

Most of the participants were married. Marital status should be considered in some aspects of housing satisfaction. In other words, being single or married reveals some differences in perceptions of the house. Depending on the number of people working in the house, there were meaningful and different participants' evaluations in a significant part of the criteria. These are mostly in participant evaluations where the number of employees was more than two. Families with more than two employees were more satisfied with the criteria. Most of the respondents had an income of 5501 TL (1\$=7,96 TL) and above. There were meaningful and different evaluations in all of the criteria, depending on income level. In this respect, it can be stated that income level is one of the essential criteria for housing satisfaction.

The majority of families were homeowners. The participants stated meaningful and different evaluations in some of the criteria, depending on the hosting. However, in some studies (Hatipoğlu, 2015; Kahraman and Özdemir, 2017), the landlords and others (Özyurt and Altun, 2015), the tenants were more satisfied. When the results are evaluated together with the literature, it can be stated that satisfaction can change in terms of ownership. In summary, the change in income level has a significant effect on housing satisfaction and affects satisfaction. However, the satisfaction level of female participants was higher

than that of male participants. Families with a low education level, not living alone in the house, with more than two people working, were more satisfied with their houses than other families. Besides, age, marital status, and occupation factors were not demographic features that determine housing satisfaction.

It is essential to know how much the existing housing conditions are related to the ideal housing in satisfaction evaluations. In this study, participants mostly described the ideal residence as a duplex with a garden and a single floor. It should also be close to the business/city center, in a place with a view, and that would gain value in the future. One-fourth of the respondents described ideal housing similar to their existing housing. It can be stated that the reason why the majority see the ideal residence different from the existing one is that people are bored and tired of city life. Also, it is thought that the participants' desire to get away from city life could be the reason for this.

Participants expressed life quality as living in a safe city, living a life without financial difficulties, living in a city with good health facilities, and living in a city with many social facilities (cinema, theater, etc.). It can be easily said that these are the criteria desired by nearly everyone. Both central and local governments have essential responsibilities regarding the quality of life criteria specified by the participants. In the studies of Bostancı et al. (2017), Gür and Dostoğlu (2010), and Hatipoğlu (2015), proximity to the city center has an increasing effect on satisfaction. Similarly, in this study, it can be stated that proximity to the city center is a feature that increases satisfaction. Within the research scope, field studies were carried out in 10 different housing sites in İlkadım and ten different in Atakum. Participants had more dissatisfied in Anatolia, 740 Evler, Taslakoğlu, Canik, Saral Residence, Samsun Royal Life, Birlik, and Belde housing areas. Accordingly, the evaluations of households living in different parts of the city change at the housing site scale.

The majority were satisfied with the physical characteristics of their house. Also, it was revealed that the participants did not give primary importance to the structure's durability. They were less satisfied with the auditory privacy, the quality of the materials used in the building, and the building's suitability for the disabled. When considering that such criteria would harm neighborhood relations, various preventive measures (sound insulation, hollow walls, etc.) should be taken during the design and construction phase. Solutions that will ensure privacy in terms of visual perception should be put forward.

When the housing estates in the area where the field study was conducted were evaluated in terms of an architectural plan, it was seen that a systematic approach was adopted, and unnecessary arrangements were made during the design phase. In the research area, there was dissatisfaction with the heating situation in the houses. In this respect, a design concept that will not limit or disrupt the user's comfort level will increase the level of satisfaction compared to summer and winter conditions (read: the periods when the temperature is the highest and the lowest). However, the spatial organization, which may cause energy loss in mass housing, should be designed with a solution proposal that would minimize the

loss, including the outer surface area. The work to be done for each different mass housing settlement must be unique. These studies should include land analysis, climatic conditions, and social studies based on needs and expectations. It can be said that these studies would increase the upfront cost. However, usage and investment costs would also be reduced, and a much more improvement would be achieved in terms of comfort conditions. In the field, it was seen that the balconies in some residential sites were later covered with glass material in order to meet various needs by the user. The irregularities and even ugliness that these subsequent changes may cause on the building's facade should be eliminated at the design stage. Thus, it is necessary to reconsider balcony designs to increase the total useful area in mass housing designs.

More than half of the participants were generally satisfied with the environmental features of their home. In the study of Gür and Dostoğlu (2010), environmental satisfaction is directly related to the proximity of the residence to the city center. Zorlu (2010) stated that participant evaluation regarding environmental factors was positive in their study. Hatipoğlu (2015) and Es and Oral (2014) stated that it was close to half in their studies. In the study of Kahraman and Özdemir (2017), they associated the environment's evaluations with the education level. In this study, satisfaction with children's safety criterion playing on the street was meager compared to other criteria. The reason for that can not only be explained by the characteristics of the environment but also on the level of social relations. If social relations are healthy, it can be stated that the level of satisfaction with the environment will increase. The number of participants who thought the environment was not suitable for the elderly was substantial. It can be concluded that these results could be improved by increasing social relations and some environmental regulations.

According to the results, the participants were mostly satisfied with social characteristics. The number of participants who did not express their opinion regarding acquaintance with the tradesmen and borrowing small items from neighbors was relatively high. A quarter of them found their homes weak in terms of social relations. In some studies (Hatipoğlu, 2015; Kahraman & Özdemir, 2017; Yılmaz, 2019), satisfaction level in social relationships yielded similar results to the study.

The importance of environmental planning in terms of improving social relations is apparent. A residential design that will ensure spaces where users can socially interact, such as courtyards, squares, park arrangements, where they can feel free whenever they want, and spaces where they can realize their hobbies would increase satisfaction. Besides, providing environmental arrangements that will allow various activities such as sitting in open areas and doing sports will increase satisfaction.

In the literature, very different results have been presented in terms of access to services. In some cases (Mohit & Azim, 2012; Es & Oral, 2014; Kahraman & Özdemir, 2017), while the participants were delighted with the criterion, some studies (Yavuzçehre & Torlak, 2006) revealed that they were not satisfied. In this study, most respondents were

satisfied with their houses in terms of access to services, and about a fifth were dissatisfied. Mainly, satisfaction with the criterion of children's opportunities to take private courses was low, and the participants did not express any opinion on the issue. The income level of the participants has an essential share in the evaluation.

More than half of the participants stated that they were generally satisfied with their housing, but interestingly, one-fourth of the participants did not express their opinion on this. In other studies in the literature, the number of participants who did not express an opinion is much less than this. It can be stated that the high number of participants who did not express their opinions was due to the lack of awareness and insufficient opinion on the subject. Almost all of the participants (92.7%) did not want to add anything other than the questionnaire questions. When the evaluations in terms of economic return are examined, the participants who thought they benefited from moving to their house and those who stated no difference were close to each other. One fifth thought that they had not been making a profit. In this respect, it is seen that there is an economic aspect of being in a house, and the level of satisfaction is changeable.

CONCLUSION and POLICY IMPLICATIONS

The increasing population and the fact that the necessity of living together becomes evident day by day reveals how important housing satisfaction research is. With the population movements that emerged with industrialization, solutions to meet this population's housing needs were sought with mass housing. First of all, some researches have come to the fore regarding whether an environment where the users feel safe, happy, and spiritually satisfactory is provided in these housing estates. On the other hand, studies on design can determine difficulty or ease of living in mass housing. Since the planning and design studies carried out at the urban and residential scale create a living environment for people, this environment directly affects the people's happiness and life. Also, decision-makers, researchers, architects, urban planners, and designers can handle the built environment very well and find solutions to problems that may arise regarding satisfaction.

The shaping of the housing satisfaction of the users who have to live in environments created by an inadequate and uncontrolled planning approach can not be explained solely by the house's physical characteristics. Simultaneously, the subject should be deepened with different satisfaction scales such as the environment of the house, demographic characteristics of the user, built environment, quality of central and local services.

One of the most important ways of determining the users' needs, expectations, and opinions regarding current living conditions is post-use evaluation studies. Post-use evaluation studies reveal that the issue is a quantitative problem that can be solved with mathematical formulas and a subject that needs to be answered in terms of social, environmental, accessibility, and so on. Subsequently, it shows that user needs and expectations vary depending on the criteria such as social, environmental, cultural, economic, etc.

In line with this research's purposes, field studies and survey applications were carried out to examine the subject in-depth and reach some outputs. When the literature is reviewed, it is seen that the subject is up-to-date, and approaches similar to this research are displayed. In essence, it can be concluded that the solution to the problem can not be reduced to a simple model and that each area and region has its own problems.

As a result of the research, valuable and original results were obtained for the region. It can be said that the desires and needs of the users change in many aspects, but also they have many common ideas. The results that emerge in these common thoughts shape housing satisfaction and the positive changes regarding these evaluations play a role in increasing satisfaction.

Looking at the research findings, satisfaction levels vary according to user characteristics. The participants' characteristics, such as age, marital status, and occupational differences, did not cause a significant change in the level of satisfaction. However, characteristics such as income, education level, number of residents, and employees led to significant changes in satisfaction levels. Accordingly, these results seem to support the first assumption (there are significant differences in the users' satisfaction levels according to their demographic characteristics). In this reusers' search, the resident in which the field study was conducted was handled in three scales as district, neighborhood, and housing estate. The results show us that at every scale, housing satisfaction differs, and users' opinions change. In this respect, assumption 2 (satisfaction in residential areas located in different parts of the city varies significantly) parallels the study's result. Satisfaction in residential areas located in different parts of the city varies significantly.

Participants are generally satisfied with the physical characteristics of their housing. However, it has been concluded that satisfaction in terms of environmental features will improve with some improvements. Also, the number of satisfied participants is higher in terms of social features, even if not physical and environmental. As a result, the findings do not fully support the 3rd assumption (participants are satisfied with their dwellings' physical properties, but not sufficiently in environmental and social aspects).

The majority did not identify the current housing conditions with their ideal housing opinions. The fact that people live in a house for a long time and that there are many physical, environmental, social, and technological changes in this period shows that the existing housing conditions cannot be idealized. The current residence will even gradually move away from being the ideal residence. Besides, in an environment where immediate consumption drives human life intensely, it seems complicated to evaluate these houses as close to the ideal home without getting bored with the existing housing conditions. In this respect, the desire to change the existing housing conditions and the expectation of differentiation with this desire effectively understand ideal housing. According to these results, the 4th assumption (there is a big difference between users' existing dwellings and their ideal home expectations) is consistent with the research results and supports the results.

According to the results, some features need to be improved in each criterion. For this, the issue should be handled holistically and evaluated on a broad scale. It is inevitable to put forward new decisions and policies up-to-date by approaching the issue not only from the improvement of physical criteria but from different perspectives such as social, environmental, and accessibility. Unless new and up-to-date approaches replace the current ones, the research deficiencies will not be improved, and even the householders would begin to feel dissatisfied with the criteria they are satisfied with. The necessity of addressing the issue with an inclusive approach by different actors overlaps with the 5th assumption (establishing new understanding and approaches in housing production and introducing new structuring and models is necessary to increase the housing satisfaction of households); the 5th assumption supports the research results.

Due to the need for housing in Samsun, mass housing construction continues. However, there is no method or model to direct mass housing production. Housing works must be carried out with a specific method and an inclusive approach. To increase the user's level of satisfaction with the house, the steps to be taken should be approached holistically. In this context, a detailed framework report should be drawn for the mass housing works to be produced in Samsun, in which different actors come together and detail it with sub-headings in a multi-dimensional manner. This report should contain forward-looking projections and information that discusses the problems found in the current housing circumstances. For this, a city-scale planning and road map should be drawn. In this sense, future projections and directions of local governments are very useful.

The local governments have the most important duties and responsibilities in the decisions to be taken regarding the criteria that affect the user's home satisfaction. Addressing and improving the studies on the criteria such as the suitability of the environment for children, the elderly, and the disabled, revealed by the research findings and which many participants find insufficient, will increase the level of satisfaction in housing. A considerable number of participants responded inadequately to criteria such as the suitability of the environment for children, the elderly, and the disabled. That is why local governments' handling and improving the studies for such criteria will increase the level of satisfaction in housing. Thus, studies and steps to be taken towards disadvantaged groups will increase not only their satisfaction but also other users'.

Participants are generally satisfied with the houses; however, many participants do not express an opinion. Participants who do not have enough information about their housing may be adversely affected regarding their physical, social, and environmental features in the long term. Unconsciously choosing a residence will reduce satisfaction in the long run rather than increase. However, it is difficult for people to get away from the current conditions. As a result, the existence of a mass that is not satisfied with their home and environment will emerge as an undeniable reality.

It is vital to exchange views with the users so that some suggestions can be made regarding the residential area's spatial quality. However, considering the scarcity of studies on Samsun's housing satisfaction, it is clear that scientific studies should increase and reach more output in the city. Studies similar to this research should be continued in the upcoming period; the changes that will emerge should be monitored, analyzed, and followed up whether the targets are achieved.

The problems related to mass housing and the analysis and solution suggestions for these problems will continue one after the other. The way to minimize these problems is through cooperation in the struggle against the housing problem. For this reason, it would not be wrong to say that the issue is a difficulty of cooperation and perspective rather than a problem that cannot be overcome.

Acknowledgement

This research was supported by grant 2020/13 from the following institution: IKSAD International (İktisadi Kalkınma ve Sosyal Araştırmalar Derneği). Ondokuz Mayıs University Ethics Committee has approved the study by the number of 2019-255. The authors also wish to thank the selected building owners and tenants and the undergraduate students who helped them in the field study.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmı Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'nun 10.09.2019 tarih ve 2019-255 sayılı Kararı ile alınan izin doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın tamamı her iki yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Bu araştırma, İKSAD (İktisadi Kalkınma ve Sosyal Araştırmalar Enstitüsü) tarafından 2020/13 numaralı proje hibesi ile desteklenmiştir.

REFERENCES

- Akad, S. & Çubukçu, E. (2006). Kentsel Açık Alanlarda Kullanım Sonrası Değerlendirme: İzmir Sahil Bantları Örneği Üzerine Ampirik Bir Araştırma, *Planlama*, 2006(3), 105-115.
- Altınsoy, A. (2015, April 10). *Sosyal Konut Politikalarını Yeniden Düşünmek* [Conference presentation], The 1st International Symposium on Critical and Analytical Thinking (ISCAT2015), Sakarya, Turkey.
- Amole, D. (2009). Residential Satisfaction in Students' Housing, *J. Environ. Psychol.*, 29, 76-85.
- Arslan, A. (2016). Karadeniz'in Önemli Metropollerinden Samsun'un Merkez İlçesi Canik'in Demografik Yapısının Sosyolojik Tahlili, *Karadeniz Araştırmaları*, 2016 (51), 317-335.
- Arslan, H. (2015). Farklı Gelir Gruplarına Yönelik TOKİ Konutlarında Komşuluk İlişkileri ve Konut ve Çevresinden Memnuniyet, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), 111-131.
- Atik, A., Taçoral, E., & Altunkasa, M. (2014). Kent Halkının Kentsel Yaşam Memnuniyeti Üzerinde Etkili Sosyo-demografik Özelliklerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma: Kemaliye Örneği, *İnönü Üniversitesi Sanat ve Tasarım Dergisi*, 4(9), 21-33.
- Bodur, A. (2012). *Gecekondu Dönüşüm Projelerinde Hanehalklarının Yeni Konut Memnuniyeti: Kâğıthane Örneği* [Unpublished master's thesis], Bahçeşehir Üniversitesi.
- Bostancı, B., Yılmaz Bakır, N., Doğan, U., & Koçak Güngör, M. (2017). Bulanık Karar Verme Teknikleri ile CBS Destekli Konut Memnuniyeti Araştırması, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 32(4), 1193-1208.
- Ceyhan, G. (2002). *Türkiye'de Konut İç Mekânları ve Donatılarında Değişim ve Süreklilik* [Unpublished master's thesis], İstanbul Teknik Üniversitesi.
- Çakır, B. (2005). *İstanbul'da Eski ve Yeni Yerleşim Yerlerinde Komşuluk İlişkilerinin Karşılaştırılmasına Yönelik Bir Araştırma* [Unpublished master's thesis], İstanbul Üniversitesi.
- Çelik, H. & Bengül, S. (2008). Satış Sonrası Hizmetler ve Ürün Garantilerinin Müşteri Tatmini, Memnuniyeti ve Marka Sadakati Üzerindeki Etkileri, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 105-134.
- Demirarslan, S. (2005). *Türk İnsanı İçin Yapılan Konutlarda Yaşam Kalitesinin Elde Edilebilmesi İçin Gerekli Faktörler*, İ.T.Ü Mimarlık Fakültesi.
- Es, M. & Oral, T. (2015). Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Uygulaması Üzerine Bir İnceleme: Kocaeli Gölcük İlçesi, *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 3(6), 90-109.
- Esen, S. (2019). *Toplu Konut Projelerinde Kalite Kavramının Müşteri Memnuniyeti Aracılığıyla İncelenmesi: Balıkesir İli TOKİ Konutları* [Unpublished master's thesis], Balıkesir Üniversitesi.
- Forte, F. & Russo, Y. (2017, June 12-16). *Evaluation of User Satisfaction in Public Residential Housing—A Case Study in the Outskirts of Naples, Italy* [Conference presentation], World Multidisciplinary Civil Engineering-Architecture-Urban Planning Symposium (WMCAUS), Prague, Czech Republic.
- Gültekin, A.T. (2015). Konut Kullanıcılarının Kentsel ve Sosyal Yaşam Kalitesi Farkındalığı: Ankara/Çayyolu-Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mahallesi Örneği, *Ankara Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 165-182.
- Gür, M. (2012, April 12-13). *Kimlik Sorunu: TOKİ Konutları* [Conference presentation], 6. Ulusal Çatı & Cephe Sempozyumu, Bursa, Turkey.
- Gür, M. & Dostoğlu, N. (2010). Bursa'daki Alt ve Orta Gelire Yönelik TOKİ Konutlarında Memnuniyet Araştırması, *Uludağ University Journal of The Faculty of Engineering*, 15(2), 139-153.

- Gür, M. & Dostoğlu, N. (2016). Bursa Doğanbey Üzerinden Kentsel Dönüşümde Yaşam Kalitesinin Tartışılması, *Megaron*, 11(1), 89-105.
- Gür, Ö.Ş. (2000). *Konut kültürü*, YEM Yayın.
- Güremen, L. (2011). Müstakil Villa Tipi Konutların Kullanıcı Memnuniyetini Belirleyen Özellikleri: Niğde Kenti Özelinde Bir Araştırma, *E-Journal of New World Sciences Academy*, 6 (3), 712-732.
- Güremen, L. (2016). Konut ve Yerleşim Alanı Kullanıcı Algısının Memnuniyet ve Tercih Davranışına Etkisi Üzerine Bir Araştırmada Amasya Örneği, *Technological Applied Sciences*, 11(2), 24-64.
- Hatipoğlu, B. (2015). *Yerel Yönetimler Yoluyla Üretilmiş Toplu Konut Projelerinde Kullanıcı Memnuniyeti: Konya Örneği* [Unpublished master's thesis], Karatay Üniversitesi.
- Ibem, E.O. & Aduwo, E.B. (2013). Assessment of Residential Satisfaction in Public Housing in Ogun State, Nigeria. *Habitat International*, 40(2013), 163–175.
- Kahraman, Z. E. & Özdemir, S. S. (2017). Kentsel Dönüşümü Gündeme Gelen Bir Alan İçin Konut Memnuniyeti Araştırması: Türk-iş Blokları Örneği, *Megaron*, 12(4), 619-634.
- Mohit, M. A. & Azim, M. (2012, July 16-18). *Assessment of Residential Satisfaction with Public Housing in Hulhumale, Maldives* [Conference presentation, ASEAN Conference on Environment-Behaviour Studies, Bangkok, Thailand.
- Özel, Z. & Yalçın Ercoşkun, Ö. (2019). Kentsel Dönüşüm Strateji Belgelerinde Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi: Kilis Örneği. *Resilience*, 3(2), 183-200.
- Özyurt, C. & Altun, A. (2015, April 16-17). *TOKİ Konutlarında Oturanların Konut ve Yerleşke Hakkındaki Memnuniyetleri Kırıkkale Yaşihhan TOKİ ve Hacibey TOKİ Yerleşkeleri Örneği* [Conference presentation], Uluslararası Kent Araştırmaları Kongresi, Eskişehir, Turkey.
- Sadıkoğlu, H. (2017). *Üst Gelir Grubu Konut Tercihleri ve Mekan Kullanımları Üzerine Bir Araştırma* [Unpublished master's thesis], İstanbul Teknik Üniversitesi.
- Silahlı Böge, Ş. (2019). *TOKİ Konutları Peyzaj Projelerinin Kullanıcı Memnuniyeti Üzerinden Değerlendirilmesi Aksaray Kenti Örneği* [Unpublished master's thesis], Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Şensoy, N. & Karadağ, A. (2012). Konut Yerleşimleri Dış Mekân Kullanımlarına İlişkin Memnuniyetin Araştırılması: Atakent Sitesi Örneği (Ankara), *Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Ormanlık Dergisi*, 8(2), 57-66.
- Teck-Hong, T. (2011). Housing Satisfaction in Medium-and High-Cost Housing: The Case of Greater Kuala Lumpur, Malaysia. *Habitat International*, 35(3), 1-9.
- Turkstat (2019). *Address Based Population Registration System (ABPRS)*, Turkish Statistical Institute.
- Tutkun, M. (2018). *Toplu Konut Yakın Çevresinin Mekân Kalitesi Açısından İncelenmesi; TOKİ Trabzon Uygulamaları Örneği* [Unpublished master's thesis], Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Ukoha, O. & Beamish, J. (1997). Assessment of Resident's Satisfaction with Public Housing in Abuja, Nigeria, *Habitat International*, 21(4), 445–460.
- Wongbumru, T. & Dewancker, B. (2016). Post-occupancy Evaluation of User Satisfaction: A Case Study of 'Old' and 'New' Public Housing Schemes in Bangkok, *Architectural Engineering and Design Management*, 12, 107-124.
- Yavuzçehre, P. S. & Torlak, S.E. (2006). Kentsel Yaşam Kalitesi ve Belediyeler: Denizli Karşıyaka Mahallesi Örneği, *SDÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(4), 184-207.
- Yılmaz, M. (2019). *Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Sitelerinde Konut Kalitesi ve Kullanıcı Memnuniyetinin Belirlenmesi* [Unpublished master's thesis], İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi.

- Yılmaz, C. (2011, October 13-16). *Samsun Şehri, Kuruluş Yeri, Nüfus ve Kentsel Gelişim Özellikleri* [Conference presentation], Samsun Sempozyumu, Samsun, Turkey.
- Yılmaz, C. & Zeybek, H.İ. (2016). *Samsun Coğrafyası*, Uğur Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık.
- Yıldız Kuyrukçu, E. & Ulusoy, M. (2014). Yeni Konutlaşma Eğilimi Olan Dışa Kapalı Konut Yerleşmelerinde Kullanıcı Memnuniyeti Analizi: Konya Örneği, *Selçuk Üniversitesi Mühendislik, Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 2(3), 1-12.
- Yin, R., Miao, X., Geng, Z. & Sun, Y. (2018). Assessment of Residential Satisfaction and Influence Mechanism- A Case Study of Jinan City, *Journal of Business Administration Research*,7(2), 9-16.
- Zeybek, H. İ. (2006, May 4-6). *Sosyo-ekonomik Kriterlere göre Samsun İlinin, Karadeniz Coğrafi Bölgesi ve Türkiye'deki Yeri* [Conference presentation], Geçmişten Geleceğe Samsun Sempozyumu, Samsun, Turkey.
- Zorlu, T. (2010, October 26-28). *Günümüz Müstakil Konut Sitelerinde Kullanıcı Tercihleri: Trabzon Örneği* [Conference presentation], Tasarımda Genç Bakışlar Ulusal Sempozyumu, İstanbul, Turkey.
- Zorlu, T. & Sağısöz, A. (2010). Müstakil Konut Sitelerinde Kullanıcı Tercihlerine Bağlı Fiziki Müdahaleler: Trabzon Örneği, *METU JFA*, 27, 189-206.

KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARININ FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ: BİST ŞİRKETLERİNDE BİR UYGULAMA^{*,**}

THE EFFECT OF CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES ON FINANCIAL PERFORMANCE: AN APPLICATION IN BIST COMPANIES

Araştırma Makalesi
Research Paper

Sevda KANCA***
Fikret ÇANKAYA****
Engin DİNÇ*****

Öz:

Kurumsal yönetim faaliyetlerinin şirket karlılığını ve değerini olumlu yönde etkileyeceği düşünülmektedir. Kurumsal yönetimin başarısı, finansal performansa katkısının ölçülmesiyle mümkün olmaktadır. Kurumsal yönetimin işletme performansını artıracak kabul edilmesine rağmen uygulamada aksi sonuçlara rastlanması nedeniyle kurumsal yönetimin başarısı sürekli araştırılır. Çalışmada, ilk önce konuyla ilgili literatür ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Daha sonra BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde kurumsal yönetim faaliyetlerinin finansal performans üzerindeki etkisinin tespiti amaçlanmıştır. Kurumsal yönetim etkinliğinin tespiti derecelendirme notları ile yapılmıştır. Kurumsal yönetimin finansal başarısının değerlendirilmesinde korelasyon ve çoklu regresyon analiz yöntemleri kullanılmıştır. BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde, kurumsal yönetim etkinliğinin finansal performans üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilmemiştir. Ayrıca sonucun anlamlı hale getirilmesi için yapılması gerekenlere değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Kurumsal Yönetim, Kurumsal Yönetim İlkeleri.

Abstract:

It is thought that corporate governance activities will positively affect the profitability and value of the company. The success of corporate governance is possible by measuring its contribution to financial performance. Although it is accepted that corporate governance will increase business performance, the success of corporate governance is constantly investigated due to the contrary results in practice. In the study, first of all, the literature on the subject was examined in detail. Afterwards, it is aimed to determine the effect of corporate governance activities on financial performance in companies in BIST (XKURY) corporate governance index. Determination of corporate governance effectiveness was made by rating grades. Correlation and multiple regression analysis methods were used to evaluate the financial success of corporate governance. The study found no statistically significant effect of corporate governance efficiency on financial performance in the companies in the BIST (XKURY) corporate governance index. The study also dealt with what was to be done to make the results meaningful.

Keywords: Financial Performance, Corporate Governance, Corporate Governance Principles.

* Makale Geliş Tarihi: 16.06.2021

Makale Kabul Tarihi: 26.10.2021

** Bu çalışma, danışmanlığını Prof. Dr. Engin DİNÇ'in yürüttüğü, Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Sevda KANCA tarafından 2020 yılında tamamlanan "İç Kontrol Sistemi Etkinliği İle Kurumsal Yönetim İlkelerinin Finansal Performansa Etkisi: BİST (XKURY) Kurumsal Yönetim Endeksinde Bir Araştırma" adlı doktora tezinden yararlanılarak üretilmiştir.

*** Öğr. Gör. Dr., Trabzon Üniversitesi, Turizm Meslek ve Otelcilik Yüksekokulu, Seyahat-Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü, sevdakanca@trabzon.edu.tr, orcid.org/0000-0002-3057-5759

**** Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, cankaya@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-0738-3580

***** Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, edinc@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-4701-6996

GİRİŞ

Şirketlerdeki kurumsallaşma ve yönetim işlevini bir arada barındıran kurumsal yönetim kavramı modern dünyada, önem taşıyan bir kavram olarak yerini almıştır. Dünyada yaşanan şirket skandalları sonucunda ortaya çıkan kurumsal yönetim kavramı ekonomi ve akademi çevresinin ilgisini üzerine toplamıştır. Kavram, yaşanan skandallar sonucunda, şirketlerin açıkladığı finansal bilgilere karşı yatırımcılardaki güvensizliğin ortadan kaldırılmasını amaçladığı gibi tüm çıkar gruplarının haklarını korumayı da amaçlamaktadır.

Kurumsal yönetimin (KY) şirketlerde yapılan hata ve hileyi önleyerek kaynakların etkin kullanımını sağlayabileceği şirket içerisindeki tüm tarafların sorumluluklarının belirlenmesine yardımcı olabileceği şirket değerini ve performansını artırabileceği söylenebilir. Bu çerçevede çalışmanın amacı, BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksinde ki şirketlerin finansal performanslarını ortaya koymak olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde, kurumsal yönetim kavramı ve önemi, Kurumsal Yönetim İlkeleri (KYİ) ile kurumsal yönetim endeksi (KYE) ve endekse dâhil olma durumu ile derecelendirme notu açıklanmıştır. Çalışmanın ikinci bölümü olan uygulama bölümünde, kurumsal yönetim faaliyetlerinin finansal performans üzerindeki etkisine yönelik literatür taraması yapılarak araştırmanın amaç, yöntem ve kapsamı açıklanmıştır. Son olarak, analiz sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

1. KURUMSAL YÖNETİM KAVRAMI TANIMI VE ÖNEMİ

Kurumsal yönetim, özellikle 1980’li yıllardan sonra yaşanan şirket skandalları sonucunda yatırımcıların şirketlerin açıkladığı finansal bilgilere karşı duydukları güvensizliğin ortadan kaldırılması ve yatırımcının geri kazanılması amacıyla ortaya çıkmış bir kavramdır (Coates ve John, 2007:91-92). Yaşanan finansal skandalların temelinde kurumsal yönetim anlayışının yetersiz olduğu görüşü, kavramın öneminin daha da artmasına yol açmış ve yatırımcıların haklarını korumak, piyasalar için güvenilir bir ortam oluşturabilmek ve kurumsal yönetim anlayışını şirketlerde yerleştirebilmek adına çalışmalar başlatılmıştır.

Kurumsal yönetim için referans kaynağı gösterilen Cadbury raporunda, kurumsal yönetimin, “şirketlerin kontrolü ve yönetimi ile ilgili kurallar bütünü” olduğu ifade edilmekte ve şirketler için güven ortamı oluşturabileceği, finansal raporlarının güvenilirliğini sağlayabileceği, denetçilerin şirket kullanıcılarına raporladığı bilgilerin doğru ve güvenilir olması konusu belirtilmektedir (Cadbury Report,1992:13-14).

1.1. Kurumsal Yönetim İlkeleri

Kurumsal yönetim kavramı, şirketlerin başarısı ve devamlılığı için en önemli konular olarak görülen “adillik eşitlik”, “hesap verebilirlik ”şeffaflık” ve “sorumluluk” ilkeleri üzerine kurulmuştur. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından 1999 yılında yayınlanan bu ilkeler, her ülkenin sahip olduğu yönetim şeklinin ve ekonomik yapının fark-

lılığından dolayı ülke standartlarına göre belirlenmesini gerektirmiştir. Ülkemizde bu yetki Sermaye Piyasası Kuruluna verilmiş (2003) ve SPK tarafından “pay sahipleri”, “kamuyunun aydınlatılması ve şeffaflık”, “menfaat sahipleri” ve “yönetim kurulu” ilkeleri halka açık şirketler olmak üzere, özel sektör ve kamuda faaliyet gösteren tüm anonim şirketler tarafından uygulanması istenmiştir. İlkeler (2005) yılında revize edilerek, yayınlanmıştır. Bağlayıcı niteliği olmayan bu ilke ve standartlar şirketler için yol gösterici bir kılavuz niteliği taşımaktadır.

KYİ’ni etkin uygulayan şirketlerin, şirketin marka değerini artırabileceği, şirketlerin çok daha kolay kaynak bulabileceği aynı paralelde yatırımcı veya müşteri bulmasının kolaylaşacağı söylenebilir. İstikrarlı büyüme ve rekabet gücü ile birlikte şirketlerin nihai amacı olan yüksek kara ulaşılabilmesi mümkün olacaktır. Özetle kurumsal yönetim ilkeleri sayesinde şirketler, hedef ve amaçları doğrultusunda finansal performanslarını da artırabileceği söylenebilir.

1.2. Kurumsal Yönetim Endeksi ve Derecelendirme Faaliyeti

Kurumsal yönetim ilkeleri faaliyetlerine uygunluk, ülkemizde derecelendirme faaliyeti ile ölçülmektedir. Şirketlerin KYİ’yi uyguluyor olsalar da aynı ölçüde uygulayıp uygulamadıklarını ortaya koyabilmek veya yönetimin başarısını tespit edebilmek için KYE uyum derecelendirilmesi getirilmiştir.

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan derecelendirme faaliyeti derecelendirme kuruluşları tarafından adil bir şekilde yapılmaktadır. Derecelendirme, kurumsal yönetim uygulamalarını şirketler için çekici hale getirerek, teşvik etmek ve uygulamaların yaygınlaştırılmasını sağlama faaliyetidir (SPK, 2007).

Bu bağlamda Borsa İstanbul (BİST) tarafından, “kurumsal yönetim ilkeleri” uygulamalarını yerine getiren ve uyguladığı derecelendirme notu ile doğrulanan şirketlerin olacağı “kurumsal yönetim endeksi” 2007 yılında oluşturulmuş ve kodu XKURY olarak belirlenmiştir. KYE’de, 20.02.2020 tarihi itibarı ile 52 şirket bulunmaktadır (KAP,2020). Kurumsal yönetim derecelendirme notu, SPK tarafından atanan derecelendirme kuruluşları tarafından verilen yüzdelerle değerlendirilmesi ile yapılmaktadır. Bunlar, %25 pay sahipleri, %25 kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, %15 menfaat sahipleri, %35 yönetim kurulu şeklinde verilmektedir (SAHA, 2020). Verilen bu yüzdeler sonucu şirketlere 1 ile 10 arasında not verilmekte, bir (1) notu zayıf, on (10) notu güçlü olduğu anlamını taşımaktadır. KYE’ye dâhil olabilmek için, şirketlerin tüm ilkelerden aldıkları notlarının en az 7 (yedi) olması gerekmektedir.

KYE’de yer alan şirketlerin başarılı bir şekilde yönetildiği, rekabet avantajına sahip olduğu performanslarının güçlü olduğu kabul edilmektedir. Karamustafa vd., (2009) çalışmalarında, KYE’deki şirketlerin finansal performanslarında endekse giriş sonrası kısmen de olsa artış olduğunu tespit etmişlerdir. Etkin şirket yönetiminin başarılı finansal performans sağlayabileceği söylenebilir.

1.3. Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans

İyi KY'nin amaçlarından biri, kayıpları azaltarak başarıyı veya karı artırmaktır. Şirkete uzun vadede başarılı yatırımlar çekebilmek yatırımcı için yatırım riskini azaltabilmek ancak etkin kurumsal yönetim ile mümkün olabilmektedir. Şirketlerin varlığını devam ettirebilmesi, faaliyetlerindeki rekabet gücünün ve başarılı yönetim finansal performans analizi ile mümkün olabilmektedir. Finansal performans değerlendirilmesi, şirketlerin varlıklarını ne kadar iyi kullandığını ölçmek için kullanılmaktadır.

Dolayısıyla şirketlerin analiz edilmesi şirketlerin mali durumuna ilişkin bilgi sağlanması, şirketin riskleri yönetebilmelerine imkânlar yaratılması ve nihayetinde yatırımcıların doğru karar almaları için gerekli bilgilerin sağlanmasına ancak finansal performans analizi ve değerlendirilmeleri ile mümkün olabilmektedir. Literatürde KY'in finansal performansı artırdığını savunan çalışmalar (Ehikioya 2009: 231-243; Kayalı ve Doğan 2018: 111-123; Widiatmika ve Darma 2018: 82-99) bulunmaktadır. Bu çerçevede çalışma kurumsal yönetimin finansal performansı üzerindeki etkisini ölçmeye odaklanmıştır. Araştırmada, piyasa esaslı ve muhasebe esaslı göstergeler olmak üzere 5 adet gösterge tercih edilmiştir. Bu göstergeler sırasıyla, piyasa esaslı göstergeler piyasa değeri defter değeri (PD/DD), hisse senedi değeri (HSD), piyasa öz sermaye karlılık oranı (PÖSKO)'dur. Muhasebe esaslı göstergeler olarak seçilen aktif karlılık oranı (AKO) ve öz sermaye karlılık oranı (ÖSKO)'dur.

PD/DD, AKO, ÖSKO ve HSD göstergelerinin, KY ve performans ilişkisini araştıran çoğu çalışmada temel performans ölçütleri olarak kullanılabileceği belirtilmektedir (Wingard ve Vorster, 2001: 320; Gökçen vd., 2012: 79). Benzer şekilde AKO ve ÖSKO'nun, temel kârlılık oranları olarak kullanılabileceğini ve bu oranların kârlılık için yaygın olarak kullanılan bir performans ölçütü olduğunu ve şirketlerin faaliyetlerinin etkinliğinin göreceli bir ölçüsü olduğu belirtilmektedir (Sandhar ve Janglani, 2013: 5-6). Bu nedenle çalışmada bahsedilen bu göstergeler seçilmiş ve kullanılmıştır.

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu başlık altında, kurumsal yönetim uygulamalarının finansal performansa etkisine dair yapılan araştırma konusu ile ilgili literatür incelenmiş, araştırmanın amaç, yöntem ve kapsamı anlatılmış ve araştırma bulgularına yer verilmiştir.

2.1. Literatür Taraması

İlgili literatür incelendiğinde kurumsal yönetim uygulamaları ve finansal performans arasındaki etki ve ilişkilerin araştırıldığı hem ulusal hem de uluslararası bir çok çalışma mevcuttur. Söz konusu çalışmaların bazılarında kurumsal yönetimle ilgili başarı göstergesi olarak KYE'ye girmesi dikkate alınmıştır. Diğer bir ifadeyle KYİ ayrı ayrı incelenmektedir. Çünkü şirketler KYE'ye girebilmek için SPK tarafından değerlendirilmeye tabi tutulmakta ve aldıkları notlarının en az 7 (yedi) olanlar indekse dâhil edilmektedir. Diğer bir ifadeyle KYE'ye giremeyen işletmeler KY açısından yeterli bulunmamaktadır. Literatür

incelenirken ilk olarak Ulusal Çalışmalar ve Uluslararası çalışmalar, şeklinde genel bir ayırma tabi tutulmuştur.

2.1.1. Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans İlişkisini İnceleyen Ulusal Çalışmalar

Kurumsal Yönetimle finansal performans arasındaki ilişkiyi inceleyen ve finansal performans göstergesi olarak kurumsal yönetim endeksine giren işletmeleri inceleyen ulusal çalışmalar;

- Anlamli etki bulan,
- Anlamli etki bulamayan ve
- Kurumsal yönetim ilkeleri ile finansal performans göstergeleri arasındaki ilişkileri ayrı ayrı inceleyen ulusal çalışmalar olarak aşağıda ayrı başlıklarda incelenmektedir.

2.1.1.1. Kurumsal Yönetim İlkelerini Ayrı Ayrı Ele Almadan KY İle Finansal Performans Arasında İstatistiksel Olarak Anlamli Etki Bulan Ulusal Çalışmalar

Literatür incelendiğinde KYE'ye giren işletmelerin KY anlamında başarılı işletmeler olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bazı çalışmalarda KY unsurları ayrı ayrı incelenmeden bütüncül yaklaşımla kurumsal yönetimin finansal performans üzerinde etkisi incelenmektedir. Finansal performans unsurları incelendiğinde ise bunların kendi içinde piyasa göstergeleri ve muhasebe göstergeleri olarak gruplandırılabilceği görülmektedir.

Yapılan literatür incelemesi sonucunda, finansal performans göstergeleri olarak farklı göstergelerde kullanılmakla birlikte bir çok çalışmada piyasa göstergeleri (HSD, PD/DD, Tobins'Q değeri) ve muhasebe göstergeleri (AKO, ÖSKO) ele alındığı görülmektedir.

Kurumsal yönetim ve finansal performans ile ilgili yapılan ve pozitif anlamli sonuçlar bulan çalışmalara örnek olarak, *Yenice ve Dölen (2013)* tarafından KYE'ye dahil (2007-2011) olan şirketler üzerinde yaptıkları çalışma verilebilir. Çalışmada, Wilcoxon İşaretili Sıra Sayıları Testi ve t-testi ve 30 günlük borsa kapanış değerlerinin ortalaması (hisse değeri) kullanılmıştır. Sonucunda, KY derecelendirme notu ile borsa değerleri arasında istatistiksel olarak anlamli bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Başka bir çalışmada ise *Kula ve Baykut (2014)*, KYE'deki 43 şirketin, Piyasa Değeri, Öz sermaye/Aktifler, Net Dönem Kârı, Sektörel Ayırım ve kârlılık ölçütleri kullanılarak yaptıkları regresyon analizi sonucunda, etkin KY uygulamalarının yüksek piyasa değeri ve daha iyi finansal performans getirdiğini belirlemişlerdir. *Soysal (2015)* ise çalışmasında KYE'deki şirketlerin AKO, ÖSKO, kaldıraç oranı, cari oran ölçütleri ile panel veri, regresyon ve korelasyon analizleri sonucunda KY uygulamalarının finansal performansı arttırdığını tespit etmişlerdir.

Erdoğan ve Öztürk (2016) KYE'deki şirketlerin (2009-2014) ÖSKO, AKO ve seçilen bir çok farklı finansal rasyolar ve şirketlerin derecelendirme notu verileri ile yaptıkları panel veri analizi ve regresyon analizi sonucunda, şirketlerin derecelendirme notunun AKO ve ÖSKO'ya pozitif etkisi olduğu, diğer finansal rasyoların ve büyüklüğün finansal performans üzerine etkisi olmadığını bulmuşlardır. *Kayalı ve Doğan (2018)* ise yaptıkları çalışmada,

KY endeksinde yer alan, imalat işletmelerinin KY derecelendirme notu ile finansal performansları arasında pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır. *Ece ve Güner (2018)* tarafından yapılan çalışmada, KYE’de yer alan ve finansal olmayan 2012-2017 yılları arasındaki şirketlerin kurumsal yönetim ve finansal performans ilişkileri incelenmiştir. Çalışmada seçilen finansal performans göstergeleri, hisse başına kazanç, finansal yeterlilik, AKO, ÖSKO, öz sermaye net nakit akımı, piyasa değerinin logaritması, Tobins’Q, firma değeridir. Yapılan panel veri analizi sonucunda, KY uygulama başarısı ile şirket piyasa performansı ve finansal performans arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Önalın ve Tan (2018) KYE’deki (2018) şirketlerin KY derecelendirme notu ile finansal performans başarısının tespiti için PD/DD, net dönem karı ve piyasa değerini seçmişlerdir. Yapılan korelasyon ve regresyon analizi sonucunda, KY derecelendirme puanı ile şirketlerin piyasa değeri, şirketin net dönem karı ve PD/DD arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Farklı bir çalışma olarak Khatab vd., (2011), AKO, ÖSKO ve Tobins’Q ile pozitif anlamlı etkiler bulurken, kurumsal yönetim uygulamalarının şirketlerin finansal performansını pozitif etkilediğini belirtmişlerdir. Benzer bir çalışmada, Öztürk vd.(2020), kurumsal yönetim endeksinde bulunan ve bulunmayan şirketlerin finansal performanslarını inceleyerek, endekste yer alan şirketlerin diğerlerine göre daha etkin ve daha kârlı olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca piyasa göstergelerinde daha başarılı bir performansa ulaştıkları sonucu görülmektedir.

2.1.1.2. Kurumsal Yönetim İlkelerini Ayır Ayır Ele Almadan KY İle Finansal Performans Arasında İstatistiksel Olarak Anlamlı Etki Bulamayan Ulusal Çalışmalar

Yapılan literatür sonucunda KY ile finansal performans arasında istatistiksel olarak *anlamlı etki bulamayan* çalışmaların sayısının anlamlı etki bulan ulusal çalışmalardan oldukça fazla olduğu görülmektedir. Halbuki teorik olarak bakıldığında KY’nin finansal performans üzerinde olumlu etkisinin olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle KY’nin finansal performans etkisinin bulunmadığı ülkelerde KY kültürü oluşana kadar benzer çalışmalar sürekli yapıldığı ve yapılacağı düşünülmektedir.

Kurumsal yönetim ve finansal performans ile ilgili yapılan ve negatif etkiler bulan ulusal çalışmalardan birinde, *Çarıkçı vd.(2009)* 2007-2009 yılları arasında KYE ve İMKB 100’e dahil olan şirketlerdeki İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi ve İMKB 100 endeksi kapanış fiyatları 2184 veri (hisse değeri) olarak belirlenmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda, KY ilkeleri uygulamalarının şirketlerin finansal performansını artırmadığı tespit edilmiştir. Bir diğer çalışmada ise *Ege vd.(2013)*, Topsis yöntemi ile 2009-2011 KYE’de olan 18 şirketin KY derecelendirme notu ile finansal performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmada AKO, ÖSKO ve diğer rasyo verileri incelenerek, KY derecelendirme notunun artmasının finansal performansı artırmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca KY derecelendirme notu ile finansal performans arasında negatif ilişkiler tespit edilmiştir.

Coşkun ve Sayılır (2012) çalışmalarında, KYE kapsamında 31 Şirketin Tobins’Q AKO, ÖSKO verileri ile yapılan regresyon analizi sonucunda KY arasında anlamlı ilişkiler tespit

edilememiştir. Benzer bir çalışmada ise Kara vd. (2015), 2006-2012 yıllarında KYE şirketlerinin KY ve finansal performansı arasındaki ilişkilerini panel veri analizi ile incelenmiştir. Çalışmada finansal performans için, PD/DD, PÖSKO, AKO, satış getirisi oranı, kaldıraç oranı ve net kâr göstergeleri seçilmiştir. KYE ile PD/DD ve kaldıraç oranı için pozitif anlamlı ilişkiler bulunurken, AKO, ÖSKO, satış getirisi oranı ve net kar arasında anlamlı ilişkiler bulunmamıştır. KY'in finansal performansı artırmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bir diğer çalışmada *Erdoğan (2015)*, 2007-2013 yılları arası BİST 100 endeksine dahil olan, 50 şirketin KYE dahil olup olmama durumunun finansal performans üzerindeki etkisini ortaya koymaya çalışmıştır. Panel veri analizi, Eğilim skoru ve Tobit analizi yöntemleri kullanılmıştır. Panel veri analizine göre, şirketlerin KYE'ye girmesi veya girmemesi ile ÖSKO, PD/DD, finansal kaldıraç oranı, firma büyüklüğü, ÖSKO arasında istatistiksel bir ilişki bulunmamıştır. Eğilim skoru analizine göre ise, ÖSKO ve PD/DD'nin KYE'de olan şirketlerde olmayanlara kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tobit analizine göre, KYE ile ÖSKO ve PD/DD arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Sonuç olarak şirketlerin KYE dahil olmalarının finansal performanslarına etkisinin olmadığı ifade edilmiştir.

Karakoç vd., (2016) KYE'deki 5 şirketin (2007-2014) ÖSKO, AKO ve diğer finansal rasyolarını Gri ilişkisel analiz yöntemi ile inceleyerek kurumsal yönetim ve finansal performans arasındaki ilişkiyi tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada, KY açısından başarılı olan şirketlerin bu başarıyı finansal performanslarına yansıtamadıkları sonucuna ulaşılmıştır. *Boyacıoğlu (2017)* ise 22 üretim şirketini (2010-2016) Topsis yöntemi ile analiz ederek KYE olmanın firma değeri üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmasında, firma performansı AKO, ÖSKO, Tobin's Q değeri, HSD ve diğer çeşitli finansal rasyolar seçilmiştir. Çalışma sonucunda, HSD'nin KYE ile bir firmada, pozitif anlamlı ve bir firmada, negatif anlamlı ve diğerlerinde ise, anlamlı bir etkiye sahip olmadığı anlaşılmıştır. Sonuç olarak KYE'nin firma değerini artırmadığı ifade edilmiştir.

Ünlü vd., (2017) ise KYE'de olan 12 ve olmayan 22 şirketi (2014 BIST 30) Topsis yöntemi ile analiz ettikleri çalışmalarında, AKO, ÖSKO, diğer finansal rasyolar finansal performans için seçilmiştir. Çalışma sonucunda KYE'de olan ve olmayan şirketler arasında finansal performans ve hissedar değeri yaratma açısından fark olmadığı tespit edilmiştir. *Kavcar ve Gümrah (2017)* KYE'de olan 55 şirket olay çalışması yöntemi ile analiz etmiş ve KYI'ye uymanın şirketin değerini artırdığına dair bir sonuç tespit edilememiştir. *Yıldırım vd., (2018)* ise KYE'deki 5 şirketin (2013-2016) finansal performans başarıları için seçilen AKO, ÖSKO, PD/DD ve farklı bir çok finansal göstergeleri Topsis yöntemi ile analizi edilerek, KYE ile finansal performans arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilememiştir.

Turnacıgil vd., (2019) tarafından yapılan çalışmada, KYE'deki 15 şirketin (2009-2016) kurumsal yönetim uygulamalarının başarısının performansa etkisi incelenmiştir. Seçilen finansal performans göstergeleri (hisse senedi getirileri, kaldıraç oranı, PD/DD ve firma büyüklüğü) Panel veri analizi ile incelenmiş ve sonuçta KY uygulamalarının, yatırımcıların hisse senedi alımlarında etkili bir faktör olmadığı veya KY'nin yatırımcılar için önemli bir faktör olarak görülmediği sonucunu paylaşmışlardır. *Bektaş ve Kırkbeşoğlu (2020)* ise 2018

yılı KYE olan 9 şirketi olay çalışması ile analiz ederek KY derecelendirme notuna sahip olmanın hisse senetleri getirilerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir.

2.1.1.3. Kurumsal Yönetim İlkeleri ile Finansal Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkileri İnceleyen Ulusal Çalışmalar

Literatürde finansal performans göstergelerinden AKO, ÖSKO, PÖSKO, HSD, PD/DD değerlerinden bazıları kullanıldığı gibi bu göstergelere ek olarak Fiyat/Kazanç oranı, TQ Değeri, Piyasa Katma Değeri gibi göstergeler de kullanılmaktadır. Sonuç olarak tüm KYİ'nin finansal performans göstergelerini olumlu etkilediği bir çalışma görülmemekle birlikte menfaat sahipleri ilkesinin finansal performans göstergeleri üzerine daha çok etkisi olduğu söylenebilir.

Kurumsal yönetim ilkeleri olan menfaat sahipleri, yönetim kurulu kamuoyu aydınlatma ve şeffaflık ve pay sahipleri ilkeleri açısından finansal performans ilişkisini değerlendiren çalışmalardan birinde, *Saldanlı (2012)* İMKB 248 şirket için KY derecelendirme notunun TOPSİS yöntemi ve korelasyon analizi ile tespit edilmesine çalışmıştır. Çalışmada KYE'ye girmesi ve KY derecelendirme notu ile AKO, ÖSKO, PD/DD ve diğer finansal rasyolar seçilmiştir. Çalışma sonucunda Menfaat sahipleri ilkesinin AKO ve ÖSKO ile ilişkisi düşük ve pozitif tespit edilmiştir. Yönetim kurulu ilkesi ile AKO ve ÖSKO ilişkisi düşük ve negatif tespit edilmiştir. *Yağlı (2016)* ise panel veri analizi kullandığı çalışmasında, KYE'de olan 50 şirket (2007-2015) seçmiştir. Finansal performans göstergeleri, AKO, Piyasa Katma Değeri ve Tobins'Q değerini alan çalışmada, menfaat sahipleri ilkesi ile TOBİNS'Q değeri ve firma performansı ile pozitif ilişki, piyasa katma değeri ile negatif ilişki tespit edilmiştir. Yönetim kurulu ilkesi ile Tobins'Q pozitif firma performansı ile negatif ilişkiler tespit edilmiştir. Kamuoyu aydınlatma ve Şeffaflık ilkesi ile Tobins'Q ve firma performansı negatif tespit edilmiştir. Pay sahipleri ilkesi ile Tobins'Q, firma performansı, piyasa katma değer ile pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Sonuç olarak KY derecelendirme notunun bir etkisi tespit edilemediği ifade edilmektedir.

Başka bir çalışmada *Yeğen (2016)*, KYE'deki 31 şirketin (2005-2011) panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada finansal performans göstergeleri AKO, ÖSKO ve Tobins'Q değeri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, KY derecelendirme notunun Tobins'Q değeri üzerinde etkisi olduğu fakat diğer hiçbir ilkenin finansal performans üzerinde etkisi tespit edilememiştir. *Tükenmez vd., (2017)* çalışmasında KYE'deki 15 şirket (2009-2014) panel veri analiz yöntemi ile değerlendirmiştir. Finansal performans göstergesi olarak Tobins'Q değeri, AKO, kontrol değişkeni olarak, şirket büyüklüğü, şirket yaşı ve kaldıraç oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kurumsal yönetim ilkelerinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi tespit edilememiş sadece kamuoyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinin AKO üzerinde negatif etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. *Say(2019)* ise KYE'deki 17 şirketi (2009-2017) panel veri ve regresyon analizleri kullanarak incelemiştir. Çalışmada, finansal göstergeler Tobins'Q değeri, AKO, ÖSKO, PD/DD, fiyat kazanç oranı ve kontrol değişkeni, firma büyüklüğü ve kaldıraç oranı kullanılmıştır. Sonucunda menfaat sahipleri

ilkesinin AKO, ÖSKO, PD/DD, Tobins'Q değeri, fiyat/kazanç göstergeleri ile pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Yönetim kurulu ilkesinin fiyat/kazanç göstergesi ile negatif ilişkisi belirlenmiştir. Kamuoyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesi ile fiyat/kazanç göstergesi arasında negatif ilişki belirlenmiştir. Pay sahipleri ilkesi ile AKO, ÖSKO, Tobins'Q ve fiyat/kazanç göstergeleri arasında negatif ilişkiler tespit edilmiştir.

2.1.2. Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans İle İlgili Uluslararası Çalışmalar

Kurumsal Yönetimle finansal performans arasındaki ilişkiyi inceleyen ve finansal performans göstergesi olarak kurumsal yönetim endeksine giren işletmeleri inceleyen uluslararası çalışmalar;

- Anlamli etki bulan,
- Anlamli etki bulamayan ve
- Kurumsal yönetim ilkeleri ile finansal performans göstergeleri arasındaki ilişkileri ayrı ayrı inceleyen uluslararası çalışmalar olarak aşağıda ayrı başlıklarda incelenmektedir.

2.1.2.1. Kurumsal Yönetim İlkelerini Ayrı Ayrı Ele Almadan KY İle Finansal Performans Arasında İstatistiksel Olarak Anlamli Etki Bulan Uluslararası Çalışmalar

Yapılan inceleme sonucunda kurumsal yönetim başarısının göstergesi olarak KY derecelendirme notunu (KYE'de bulunmayı) dikkate alan uluslararası çalışmalardan KY ile finansal performans arasında anlamli etki bulan çalışmaların sayısının fazla olmadığı görülmektedir.

Söz konusu çalışmalardan birinde *Bauer vd., (2004)* FTSE EuroTop 300'deki Şirketleri korelasyon ve regresyon analizi kullanarak KY derecelendirme notu ve finansal performans başarısını incelemiştir. Çalışma sonucunda seçilen değişkenler ile KY arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Benzer bir çalışmada *Black vd., (2006)* 515 Kore şirketinden anket yöntemi ile elde edilen verileri (2001) korelasyon analizi ile değerlendirmiştir. Seçilen finansal performans göstergeleri, defter değeri ve piyasa değeri, Tobins'Q değeridir. Çalışma sonucunda, şirketlerin piyasa değerleri ile KY arasındaki pozitif korelasyon bulunmuştur. *Bubbico vd., (2012)* KY sisteminin kalitesinin İtalyan Menkul Kıymetler Borsası'nda yer alan finansal şirketlerin piyasa değerine etkisini araştırdıkları çalışmada KY kalitesini, yönetim kurulu, tazminat, hissedarlar ve paydaşlar ile ölçmüşlerdir. Sonuç olarak kurumsal yönetim kalitesinin şirketlerin piyasa değerini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. *Amba (2014)* Bahreyn Borsasında KY kalitesinin finansal performansının tespitine yönelik çalışmasında, finansal performansın AKO ile ölçülmüş, KY değişkenleri olarak, CEO ikililiği, denetim komitesi başkanı, icrada görevli olmayan yöneticilerin oranı, sahiplik yapısı, kurumsal yatırımcılar, firmalara göre değişen oran olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda seçilen KY değişkenlerinden CEO ikililiği ve icracı olmayan yöneticiler ile negatif anlamli olmayan ilişkiler sahiplik yapısı, kurumsal yatırımcılar, firmalara göre değişen oran ile pozitif anlamli ilişkiler tespit edilmiştir. *Rossi vd., (2015)* ise, İtalya Borsasındaki şirketlerin (2012) KY uygulamaları ile finansal performans (Tobins'Q, ÖSKO, AKO göstergeleri seçilerek) iliş-

kisini, korelasyon ve regresyon analizi yöntemi ile tespit etmeye çalışılmıştır. Çalışmada, Tobins Q ile KY endeksi ile negatif korelasyon, ÖSKO ile KY endeksi arasında pozitif korelasyon tespit edilmiştir. AKO ile KY endeksi arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir. İtalya KY en iyi uygulamalar kodu ile firma performansı arasında pozitif ilişki olduğu ifade edilmiştir. Başka bir çalışmada *Wahyudin ve Solikhah (2017)*, KYE'deki 88 şirketin (2008-2012) KY derecelendirme puanı ile finansal başarı ilişkisini incelemişlerdir. Finansal başarı için AKO, ÖSKO, Hisse başına kazanç bilgileri kullanılmıştır. KY derecelendirme puanının ÖSKO, AKO, hisse başına kazanç üzerinde anlamlı etkisinin olduğu ve KY uygulamalarının finansal performansı artırdığı tespit edilmiştir. KY derecelendirme notunun şirketlerin kısa dönemde büyümesini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

2.1.2.2. Kurumsal Yönetim İlkelerini Ayrı Ayrı Ele Almadan KY İle Finansal Performans Arasında Anlamlı Etki Bulamayan Uluslararası Çalışmalar

Kurumsal yönetim ilkelerini ayrı ayrı ele almadan KY ile finansal performans arasında istatistiksel olarak anlamlı etki bulamayan uluslararası çalışmalar incelendiğinde, kurumsal yönetimin bazı göstergeler üzerinde küçük etkisi bulunmakla birlikte çoğu çalışmada kurumsal yönetimin finansal performansa etkisinin olmadığı ifade edilmektedir.

Söz konusu çalışmalardan birinde *Klein vd., (2005)*, Kanada'daki 263 şirketin kurumsal yönetimi ile finansal performansı arasındaki ilişkisi incelenmiştir. Çalışmada finansal performans göstergeleri olarak AKO, Tobins'Q değeri ve bir çok diğer finansal rasyolar kullanılarak korelasyon analizi yapılmıştır. Örneklemin tamamında kurumsal yönetimin firma performansını etkilediğine dair çok az kanıt bulunmuşlardır. Başka bir çalışmada *Gruszczynski (2006)*, Varşova Borsasındaki 54 şirketin (2004) kurumsal yönetim derecelendirme notunun finansal performans üzerindeki etkisini araştırmıştır. Finansal performans için karlılık, likidite, faaliyet ve borçlanma rasyoları seçilmiştir. Logit model ile yapılan analiz sonucunda KY derecelendirme notunun bir dereceye kadar finansal performansla ilişkisinin olduğunu belirtmekle beraber çoğu göstergenin, KY derecesiyle hiçbir bağlantısının olmadığı tespit edilmiştir. *Makki ve Lodhi (2013)* Karachi Borsası endeks kapsamındaki 2005 ve 2009 yılları arasında ki şirketlerin yapısal eşitlik modellemesi ile kurumsal yönetim ve finansal performans ilişkilerini araştırdıkları çalışmada, kurumsal yönetimin finansal performansı artırmadığı tespit edilmiştir.

Shahwan (2015) Mısır Borsasında yapılan çalışmada, kurumsal yönetim uygulamalarının finansal performansı pozitif etkilemediği anlamlı ilişkiler bulunamadığı sonucuna varılmıştır. *Buallay vd., (2017)* ise Suudi Arabistan Borsasında 171 şirketi (2012 -2017) regresyon analizi ile değerlendirerek, KY uygulama başarılarının finansal performansa etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Finansal performans başarısını ortaya koymak için seçilen göstergeler AKO, ÖSKO, Tobins'Q değeridir. Çalışmalarının sonucunda KY'in finansal performansa etkisi tespit edilememiştir. *Pintea vd., (2020)* Bükreş Borsası şirketlerde (2010-2015) KYİ'nin finansal performans üzerindeki etkisini regresyon analizi ile araştırmıştır. Seçilen finansal performans göstergeleri, Tobins'Q değeri, ÖSKO, ekonomik katma değer ve

toplam hissedar getirisidir. Çalışma sonucunda, kurumsal yönetim ilkeleri ile ÖSKO, ekonomik katma değer, toplam hissedar getirisi arasında önemli bir etki tespit edilememiştir. Sadece kurumsal yönetim ilkeleri ile Tobins'Q değeri için anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

2.1.2.3. Kurumsal Yönetim İlkeleri ile Finansal Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkileri İnceleyen Uluslararası Çalışmalar

KYİ ile finansal performans göstergeleri arasındaki ilişkileri ayrı ayrı inceleyen uluslararası çalışmalar incelendiğinde kurumsal yönetim ilkelerinin tamamının finansal performans göstergelerini etkilediğini gösteren çalışma bulunmamaktadır. Bazı KYİ'nin finansal performans göstergelerinden bazılarını etkilediği görülmektedir. Bu çalışmalardan birinde; *Ahmed ve Hamdan (2015)* Bahreyn Borsasındaki 42 şirkette (2007-2011) kurumsal yönetim ile finansal performans ilişkisini araştırmışlardır. Çalışmada KY başarısını ortaya koymak için yönetim kurulu sayısı, yönetici mülkiyeti, büyük hissedar mülkiyeti, firma yaşı ve büyüklüğü seçilmiştir. Finansal performans için AKO ve ÖSKO göstergeleri seçilmiştir. Çalışma sonucunda, yönetim kurulunun büyüklüğü ve bağımsızlığının AKO ve ÖSKO üzerinde anlamlı etki tespit edilmiştir. Ayrıca yönetici sahipliğinin ÖSKO üzerinde anlamlı etkisi olduğu fakat diğer KY değişkenlerinin hiçbirinin AKO ve ÖSKO üzerinde önemli bir etkisi tespit edilememiştir.

Başka bir çalışmada ise *Mohamed ve Elewa (2016)*, Mısır Borsasındaki 62 şirket (2000-2014) kurumsal yönetiminin finansal başarısını tespit etmeye çalışmışlardır. Yapılan regresyon analizi sonucunda, KY uygulamalarının şirketlerin hisse senedi fiyatını pozitif ve önemli seviyede etkilediğini belirlemişlerdir. Ayrıca KYİ'nin kalitesinin ticaret hacmini etkilenmezken, firmaların hisse senedi fiyatını etkileyebildiği tespit edilmiştir. *Al-Ahdal, vd., (2020)* ise, Hindistan ve Körfez ülkelerindeki 53 Şirketin (2009-2016) KY derecelendirme notu, yönetim kurulunun hesap verebilirliği, yönetim ve denetim komitesi şeffaflık ve açıklama ile, ÖSKO ve Tobins'Q değerinin birbiri arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, hesap verebilirlik ve denetim komitesi ile ÖSKO ve Tobins'Q ile önemsiz bir etki, şeffaflık ve açıklama ile Tobins'Q değeri için önemsiz etkisi tespit edilmiştir. Hindistan firmalarının Körfez ülkeleri firmalarına göre KY açısından daha iyi performans gösterdiğini ve Ülkelerin KY uygulamaları ve finansal performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir.

Konu ile ilgili tüm çalışmalar incelendiğinde, hem ulusal hem de uluslararası literatürde kurumsal yönetim ve finansal performans arasında ilişki bulan ve bulamayan çalışmaların sayısının çokluğu dikkat çekmektedir.

KY ve finansal performans arasındaki pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulan ve son 5 yıldır yapılan çalışmalar incelendiğinde, Borsa İstanbul ve KYE'deki şirketlerin finansal performansı üzerindeki etkisini anlamlı bulan çalışmalar olarak (Tükenmez vd., 2017:1-18; Ece ve Güner, 2018:745-782; Kayalı ve Doğan,2018:111-114; Önder ve Kavak, 2019: 170-183; Öztürk vd., 2020:27-53) verilebilir. KY ve finansal performans arasındaki etkiyi inceleyen ve istatistiksel olarak anlamlı etki bulamayan ulusal birçok çalışma (Kavcar

ve Gümrah, 2017:103-114; Boyacıoğlu, 2017:153-157; Yıldırım vd., 2018:130-152; Sağlam ve Mehmet, 2019:583-589; Bektaş ve Kırkbeşoğlu, 2020:29-42) olduğu görülmektedir.

Yapılan çalışmalarda seçilen hem kurumsal yönetim hem finansal performans değişkenlerinin benzer olduğu halde farklı sonuçlar tespit edildiği görülmektedir. Sonuçların istatistiksel olarak anlamsız bulunmasının sebepleri olarak, kurumsal yönetim faaliyetlerinin maliyet unsuru olması dolayısıyla tercih edilmemesi, endeksteki şirket sayısının azlığı ve sektör farklılıkları gösterilebilir.

Kurumsal yönetimin finansal performansı artırması gerektiği genel düşüncesi uluslararası literatürde mevcuttur. Son on yılda borsalardaki şirketler üzerine yapılan pozitif ve anlamlı etki bulan çalışmalara bakıldığında (Khatib vd., 2011: 39-43; Bubbico vd., 2012:11-18; Amba,2014:1-11; Rossi vd., 2015: 628-643; Ahmed ve Hamdan, 2015:21-37; Hindasah vd., 2021:306-309) hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler bazında çalışma sayısının çokluğu dikkat çekmektedir. Aksi yönde sonuç tespit eden uluslararası çalışmalarda (Makki ve Lodhi, 2013: 265-280; Shahwan, 2015: 641-662) Wessel ve Wansbeek, 2016: 323-354; Nuryana ve Surjandari, 2019:1-24; Al-Ahdal vd., 2020:1-13) bulunmaktadır. Bu çalışmaların ortak özelliği, borsa şirketlerinde yapılmış olmalarıdır. Çalışmalarda benzer göstergeler kullanılmasına rağmen farklı sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca literatür incelendiğinde gelişmiş ülkelerde de sonuçların benzer olduğu görülmektedir. Kyere ve Ausloos (2021:1871-1875) çalışmasında, KY mekanizmalarının doğru seçilirse şirketlerin finansmanını iyileştirebileceği dolayısıyla şirketlerin finansal performansını artırabileceğini tespit etmişlerdir. Ayrıca yapılan literatür incelmesinde gelişmekte olan ülkeler de hem anlamlı hem anlamsız çalışma sayısının çokluğu henüz konu ile ilgili bir standardın geliştirilemediği düşüncesini, gelişmekte olan ülkeler için de oluşturmaktadır. Ayrıca kurumsal yönetim faaliyetlerinin bir standart haline getirilemediği veya finansal performans için seçilen mekanizmaların değiştirilmesi konusu tartışılmalıdır.

Çalışmaların hemen hemen çoğunda kurumsallaşmayı en iyi ölçen benzer göstergeler olan AKO, ÖSKO, PD/DD, HSD, Tobins'Q değeri gibi göstergeler kullanılmıştır. Seçilen KY değişkenleri mekanizmayı en iyi gösteren değişkenlerdir. Fakat çalışma sonuçlarında farklılıkların (anlamlı ve anlamsız) olduğu görülmektedir. Paniagua vd., 2018 yılında 59 ülkede, 19 farklı sektörden 1207 şirkette (2013 -2015) KY ve sahipliğin finansal performans üzerindeki etkisini araştırmıştır. Farklı analizler kullanılan çalışmada sahiplik dağılımı, yönetim kurulu üyeleri ve temettü gibi değişkenlerin ÖSKO üzerinde önemli bir etkisinin olmadığı belirtilmiştir. Başka bir analize göre ise ÖSKO ile yönetim kurulu üyelerinin sayısı arasında ters bir ilişki olduğunu ve buna göre, daha fazla sayıda yönetim kurulu üyesi, daha düşük bir öz kaynak getirisi anlamına geldiği ifade edilmektedir. Öte yandan, KY'nin finansal performansı teorik olarak artırabileceği düşünülse de karmaşık ve farklı çıkan sonuçların, yeni çalışmalar yapılması gerektiğini gösterdiğini belirtilmiştir. Anlamsız ilişki ve etki bulan çalışmalarda bu sonuçlara ülke bazındaki ekonomik ve hukuksal farklılıklar, şirketlerin yönetsel farklılıkları, KY kültürünün oluşmaması gibi etkenlerin sebep olabileceği sonuçları paylaşılmıştır.

2.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Özellikle tüm dünyada 2000’li yılların başlarında yaşanan şirket skandalları KY kavramının dikkatli bir şekilde uygulanmasının gerektiğini ortaya çıkarmıştır. Şirketlerin başarılı bir şekilde yönetilmesi, tüm hak sahipleri ile ilişkilerin eşitlik çerçevesinde devam ettirilmesi KY kavramının ana konusunu oluşturmaktadır. Başarılı bir şekilde yönetilen şirketlerde performanslarının da artacağı açıktır. Yapılan literatür çalışmasında, KY’nin finansal performansı artırdığı çalışmalar bulunmakla birlikte artırmadığı yönünde çalışmalar da olduğu görülmektedir. Fakat teorik olarak başarılı KY faaliyetlerinin finansal performansı artıracacağı düşüncesi mevcuttur. Bu nedenle BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde, başarılı KY uygulamalarının şirketlerin finansal performanslarına etkisinin olup olmadığı araştırmanın amacını oluşturmaktadır.

2.3. Araştırmanın Kapsamı

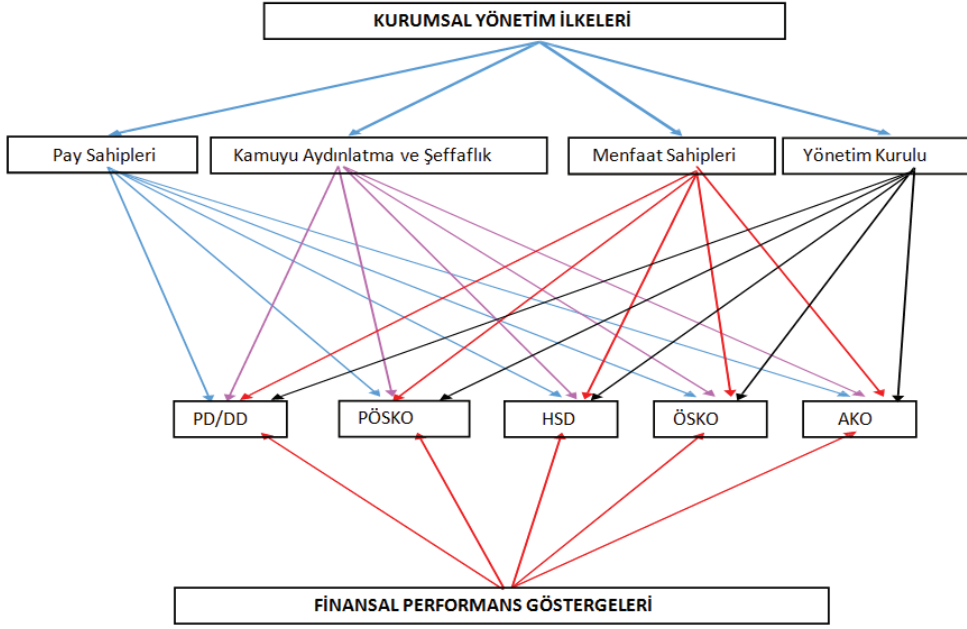
Araştırma, BIST (XKURY) KYE’ye dâhil olan şirketlerle sınırlandırılmıştır. Kapsama giren şirketlerin KYI’yi başarılı bir şekilde uyguladıkları kabul edilmiştir. Uygulamanın yapıldığı Nisan 2019’da BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksinde dâhil 48 şirket araştırmanın ana kümesini oluşturmaktadır. BIST (XKURY) KYE’ye dâhil 48 şirketin tamamına ulaşılmış ancak 41 şirketten geri dönüş alınabilmiştir.

Araştırmada kullanılan finansal performans göstergeleri, Hitit Üniversitesinin veri tabanlarından¹ elde edilmiştir. Bu göstergeler, piyasa esaslı gösterge olarak, Piyasa Değeri/Defter Değeri (PD/DD), Piyasa Öz sermaye Karlılık Oranı (PÖSKO), Hisse Senedi değeri (HSD) üç adet gösterge seçilmiştir. Ayrıca seçilen bu göstergelerin doğrulukları SPK ve KAP’ tan elde edilen finansal tablolar ile test edilmiştir. Göstergeler tercih edilirken literatürdeki araştırmalardan faydalanılmıştır. Bunlar; Vu ve Nguyen, (2017), Önalın ve Tan (2018), Say (2019), Öztürk vd., (2020), Kurt (2020). Muhasebe esaslı olarak, Aktif Karlılık Oranı (AKO) ve Öz sermaye Karlılık Oranı (ÖSKO) iki adet gösterge tercih edilmiştir. Söz konusu oranlar seçilirken benzer çalışmalardan (Haider vd., (2015); Andreou vd., (2014); Buallay vd., (2017); Boyacıoğlu (2017); Mustafa vd., (2019), Wanyama ve Olweny (2013) faydalanılmıştır.

2.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Etkin kurumsal yönetim uygulamalarının şirketlerin performanslarını artıracacağı düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmada kurumsal yönetim endeksinde dâhil olan şirketlerin finansal performanslarını tespit etmek amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırmanın hipotezlerine yönelik aşağıda Şekil: 1 de yer alan model geliştirilmiştir.

¹ Refinitiv Thomson Reuters Eikon ve Data Stream adlı veri tabanlarından elde edilmiştir.



Şekil 1: Kurumsal Yönetim İlkelerinin Finansal Performansa Etkisi Modeli

2.4.1. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı çerçevesinde, 1 adet ana hipotez, 4 adet alt hipotez geliştirilmiştir. Araştırmada test edilecek hipotezler;

H_1 : Kurumsal yönetim uygulamalarının finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

$H_{1,1}$: Pay sahipleri ilkesinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

$H_{1,2}$: Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

$H_{1,3}$: Menfaat sahipleri ilkesinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

$H_{1,4}$: Yönetim kurulu ilkesinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

2.5. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Kurumsal yönetim faaliyetlerinin finansal performans ile ilişkisinin tespitine yönelik yapılan korelasyon analizi Tablo 1' de verilmektedir.

Tablo 1: Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans Korelasyonu

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişkenler				
	PD/DD	HSD	PÖSKO	ÖSKO	AKO
Kurumsal Yönetim	0.0059	0.0927	0.0726	0.0449	0.0474
Pay Sahipleri	-0.2194	-0.0283	0.1152	-0.0207	-0.0934
Kamuoyu Aydınlatma ve Şeffaflık	0.0366	0.0169	0.0489	0.0134	0.0802
Menfaat Sahipleri	0.3434	0.3458	0.0086	0.1416	0.1279
Yönetim Kurulu	-0.0829	0.0091	0.0493	0.0257	0.0794

Tablo 1'e göre kurumsal yönetim ile finansal performans arasındaki ilişkinin pozitif fakat çok zayıf olduğu belirlenmiştir. En yüksek ilişkinin menfaat sahipleri açısından olduğu görülmektedir. Menfaat sahipleri ile piyasa göstergeleri olan PD/DD ile arasındaki ilişki 0.3434, diğer bir piyasa göstergesi olan HSD arasındaki ilişki 0.3458 çıkmaktadır. Menfaat sahiplerinin haklarının korunması halinde şirketin hisselerine olan talebin artacağını bunda şirketin hisse değerlerinin artmasına yol açabileceği şeklinde yorumlanabilir. Muhasebe esaslı göstergeler açısından baktığımızda menfaat sahipleri ilkesinin ÖSKO ile 0.1416 ve diğer muhasebe esaslı gösterge olan AKO ile 0.1279 olduğu görülmektedir. Menfaat sahipleri ilkesinin açısından sonuç değerlendirildiğinde, karlılık oranlarının menfaat sahipleri için daha yüksek ve pozitif çıkması beklenen bir sonuçtur. Kurumsal yönetimin esas amacı tüm menfaat sahipleri ile ilişkileri düzenlemek olduğudur. Bu çerçevede BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde menfaat sahipleri uygulama faaliyetlerinin çok iyi derecede uygulanmasının piyasadaki yatırımcılara yansımalarının olumlu olduğu şirketin piyasadaki değerinin pozitif yönde olduğu sonucundan kaynaklandığı söylenebilir.

Kurumsal yönetimin finansal performansa etkisinin tespitine yönelik yapılan çoklu regresyon analizi aşağıda Tablo 2'de verilmektedir. Tablo 2 piyasa göstergeleri açısından incelendiğinde, PD/DD PÖSKO ve HSD kurumsal yönetim derecelendirme puanının finansal performans üzerinde anlamlı etkisinin bulunmaması ülkemizde kurumsal yönetim derecelendirme puanının piyasadaki yatırımcı tarafından dikkate alınmadığı sonucu olduğu söylenebilir. Kurumsal yönetim derecelendirme puanının AKO üzerinde anlamlı bir etkisinin olmaması şirket değeri için çok önemli bir unsur olarak görülmediğini göstermektedir.

Tablo 2: Kurumsal Yönetim Finansal Performans Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler				
	Piyasa Göstergeleri			Muhasebe Göstergeleri	
	PD/DD	PÖSKO	HSD	ÖSKO	AKO
Sabit Terim	1.098	-4.396	-4.514	-8.948	-4.853
Kurumsal Yönetim	-0.286	-9.229	-0.421	-1,034**	-3.673
Varyans Şişirme Faktörü (VIF)	<2	<2	<2	<2	<2
R ² (Düzeltilmiş)	0.114	0.347	0.133	0.577	0.321
F Değeri	2.53*	8.25***	2.55*	23.09**	10.83***

Not: *, ** ve *** sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Regresyon analizlerinde değişken varyans sorununa karşı dirençli standart hatalar kullanılmıştır.

Tablo 2 incelendiğinde, kurumsal yönetimin finansal performans üzerindeki etkinin ters yönlü olduğu ve muhasebe esaslı bir gösterge olan ÖSKO üzerinde ters yönlü fakat anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Şirketlerde, kurumsal yönetim uygulamalarının maliyetli olması ve öz kaynakları azaltıcı bir etki göstermesi karlılık oranındaki etkinin ters yönlü fakat istatistiksel olarak anlamlı olması sonucunu açıklar niteliktedir.

Çalışma sonucu değerlendirildiğinde ülkemizde kurumsal yönetim endeksinde olmanın şirket değerini artırıcı bir unsur olmaması sonucu finansal performansı artırmadığı düşünülebilir. Ayrıca kurumsal yönetim faaliyetlerinin maliyetinin çok olması endekse girmek için şirketlerin istekli olmamasına sebep olmakta endekste olan şirket sayısının az olması ile birlikte analiz sonuçları da etkilenebilmektedir. Dolayısıyla, “kurumsal yönetim ilkelerinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.” H_1 Hipotezi ret edilmiştir.

Kurumsal yönetim ilkelerinin finansal performansa etkisine yönelik yapılan çoklu regresyon analizi aşağıda Tablo 3’ de verilmektedir. Tablo 3 incelendiğinde, menfaat sahipleri ilkesinin tüm piyasa esaslı göstergeler için anlamlı PD/DD PÖSKO ve HSD fakat muhasebe esaslı göstergeler için AKO ve ÖSKO istatistiksel olarak anlamlı olmayan etkiler tespit edilmiştir. Bunun sebepleri olarak, Menfaat sahipleri ilkesinin, şirketlerdeki menfaat sahipleri ile ilgili faaliyetlerin piyasaya yansımaları sonucundan kaynaklandığı ifade edilebilir. Muhasebe esaslı göstergelerde anlamlı etkiler olmaması faaliyetlerin şirket içerisindeki karlılıkları etkilemediğinden kaynaklanmakta olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, “Menfaat sahipleri ilkesinin finansal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.” $H_{1,3}$ Hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3: Kurumsal Yönetim İlkelerinin Finansal Performansa Etkisi Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler				
	Piyasa Göstergeleri			Muhasebe Göstergeleri	
	PD/DD	PÖSKO	HSD	ÖSKO	AKO
Sabit Terim	4.493	-2.138*	3.400	-9.952	-5.891
Pay Sahipleri	-0.577	1.420	-1.137	1.377	-1.270
Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık	0.229	725	2.256	1.291	2.947
Menfaat Sahipleri	1.705**	-4.088**	3.397**	-1.982	-1.464
Yönetim Kurulu	-2.023	1.351	-2.961*	-1.603	0.259
Varyans Şişirme Faktörü	<10	<10	<10	<10	<10
R ²	0.493	0.505	0.330	0.664	0.488
F Değeri	4.20***	2.44**	2.28*	10.55**	3.49***

Not: *, ** ve *** sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Regresyon analizlerinde değişken varyans sorununa karşın dirençli standart hatalar kullanılmıştır.

Tablo 3 regresyon analizi sonucuna göre, yönetim kurulu ilkesinin piyasa esaslı bir gösterge olan HSD için ters yönlü fakat istatistiksel olarak anlamlı etkisi tespit edilmiştir.

Yönetim kurulu faaliyetlerinin piyasa esaslı bir gösterge olan HSD etkisi piyasadaki pozitif etkinin sonucu olduğu söylenebilir. Şirketin HSD ters yönlü etki değerini düşük olduğunu ve yatırım yapılabileceğini göstermekte bu da anlamlı etkiyi açıklar niteliktedir. Ayrıca yöneticinin kurumsal derecelendirme notundan ziyade şirketin hisse senedi değeri ile ilgilendiğini de göstermekte olduğunu söylenebilir.

Ayrıca şirketlerde yöneticilerinin daha fazla özel fayda sağlama isteği vekâlet sorununu yol açmakta bu durum şirketlerin finansal performansını olumsuz etkilemekte olduğu sonucunu doğurmaktadır. Seçilen finansal performans göstergelerinde anlamlı etki tespit edilememesi sonucu olarak açıklanabilir. Diğer hiçbir piyasa esaslı ve muhasebe esaslı göstergelerde etkinin bulunmaması sonucu $H_{1,4}$ Hipotezi ret edilmiştir.

Pay sahipleri ilkesinin, seçilen finansal performans göstergelerinin hiçbirinde PD/DD, PÖSKO, HSD, AKO ve ÖSKO pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiler tespit edilememiştir. Kurumsal yönetimin temel amaçlarından biri hissedarlara güvence sağlamaktır. Bu bağlamda pay sahipleri ilkesi ile finansal performans arasında yapılan analiz sonucunda anlamsız etkiler bulunması, yöneticilerin pay sahiplerinin çıkarları doğrultusunda hareket etmemesi sonucundan kaynaklanmakta olduğu söylenebilir. Bu sonuç, şirket ve pay sahipleri arasında bir denge sağlanamadığını bununda finansal performans olarak geri dönüş olarak algılanmadığını göstermektedir. Dolayısıyla $H_{1,1}$ Hipotezi ret edilmiştir.

Kurumsal yönetim ilkesi, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesini seçilen finansal performans göstergelerinin hiçbirinde PD/DD PÖSKO HSD AKO ve ÖSKO pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiler tespit edilememiştir. Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık faaliyetlerinin şirket içi ve şirket dışında şirketlerin finansal performansını artırıcı bir etki olarak görülmediği sonucundan kaynaklandığı söylenebilir. Dolayısıyla $H_{1,2}$ Hipotezi ret edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonucuna göre kurumsal yönetim uygulamalarının her geçen gün önem kazanmasına rağmen henüz ülkemizde etkin bir şekilde uygulanmadığını göstermektedir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Kurumsal yönetim ve finansal performans ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmış olsa da şimdiye kadar kesin bir sonuç elde edilmemiştir. Bu sebeple iki kavramın aralarındaki ilişkinin yönü ve şiddeti aynı zamanda etkilerinin tespit edilmesi ihtiyacı doğmaktadır. Ayrıca kurumsal kültür oluşana ve oturana kadar mevcut durumu görmek ve eksikleri düzeltmek adına benzer çalışmalar sürekli yapılacaktır. Bu çerçevede BIST (XKURY) kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerin finansal performansları incelenerek KY ile finansal performans ilişkisi araştırılmıştır.

Türkiye’de kurumsal yönetim başarısının finansal performansı artırdığının tespitine yönelik yapılan çalışmada, kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerin derecelendirme puanları

kullanılarak başarı sıralaması yapılmış ve şirketlerin kurumsal yönetim uygulamaları notlarının 9.70 ve 8.33 arası olduğu için başarılarının yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Daha sonra seçilen finansal performans göstergeleri ile PD/DD PÖSKO HSD AKO ve ÖSKO kullanılarak yapılan regresyon analizinde, kurumsal yönetim başarısının finansal performansı artırmadığı tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle istatistiksel anlamlı bir etki tespit edilememiştir.

Tüm bu sonuçların sebepleri olarak, iyi kurumsal yönetimin, finansal performansı etkileyen tek bir unsur olmadığı, teknolojik yenilikler, insan kaynakları, şirket stratejileri gibi birçok faktörün de etkileyebileceği söylenebilir. Ayrıca, Türkiye’de KYE’deki şirketlerin kurumsal yönetimlerinin finansal performansa etki etmemesi veya artırıcı bir unsur olmaması, şirketlerdeki mülkiyet yapısının farklılığı örnek olarak sermaye payı, firma büyüklüğü gibi farklılıkların da etkili olabileceğini düşünülebilir. Bir diğer sebep olarak ise KYİ’ye şirketler tarafından çok fazla uyulmadığı ve kuralların kâğıt üstünde işlevliğinin olduğu sonucundan da kaynaklandığı söylenebilir. Bu sonuçlar ülkemizde uygulanan, KYİ uygulamalarının tartışılması gerektiği düşüncesini ortaya çıkarmaktadır. Elde edilen sonuçlar neticesinde, şirketlerde görülen vekâlet maliyetlerinin azaltılarak kurumsal yönetim faaliyetlerine uyum sağlanarak başarılı finansal performans sağlanabileceği öngörülmektedir.

Öte yandan kurumsal yönetimin finansal performansı etkilemediği şeklinde çıkan sonuçların fazlalığı kurumsal yönetim ölçümünde hata yapılabileceği düşüncesini de doğrulamaktadır. Dolayısıyla derecelendirmede dikkate alınan unsurla ve KYİ ağırlıkları gerçeği yansıtmayı yansıtmadığının araştırılması gelecek çalışmalara ışık tutabilecek niteliktedir. Literatür incelendiğinde özellikle menfaat sahipleri ilkesinin birçok çalışmada pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Dolayısıyla derecelendirme yaparken bu ilkeye verilen yüzdelik ağırlığın azaltılarak diğer ilkelere daha fazla yüzde verilmesi diğer ilkelerin gelişimini olumlu etkileyebilir.

Bütün bunlara ilave olarak endeksteki şirket sayısının azlığı, sektörel farklar ve endeksteki şirketlerin her yıl değişiklik göstermesi ve sürekliliklerinin olmaması da sebep olarak gösterilebilir. Ülkemizin gelişmekte olan bir ülke olması sebebi ile KY uygulamalarının henüz özümsememiş olması nedeniyle finansal performans için bir çarpan etkisi yaratmadığı söylenebilir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler bağlamında konuyla ilgili farklı değişkenler ile daha fazla araştırma yapılması önerilebilir. KY anlayışının dünyadaki öneminin her geçen gün artması göz önünde bulundurularak KY başarısı için çalışmaların sayısının artırılması gerekmekte ve önerilmektedir.

Sonuç olarak KY açısından ülkenin hukuki yönü ve kültürü irdelenebilir. Ayrıca niteliksel farklı değişkenler seçilerek araştırmalar yapılabilir. Bu araştırmalarda, şirketlerin sektör ve mülkiyet yapıları dikkate alınması konunun gelişimine katkıda bulunacağı için gelecekteki çalışmalara ışık tutabilecek niteliktedir. Bu çalışmadan alınan dersleri belirli sektörlere veya bölgelere uyarlamak için daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "Etik Kurallara Uygunluk" başlığı altında belirtilen ilkelere uygun olarak hareket edilmiştir. 2019 yılında uygulanan anket verilerinin kullanıldığı bu çalışmada, TR Dizin Etik Kurallarla ilgili Açıklama ve Bilgilendirme metninde yer alan "2020 yılı öncesi araştırma verileri kullanılmış, yüksek lisans/doktora çalışmalarından üretilmiş (makalede belirtilmelidir), 2020 öncesi dergiye yayın başvurusunda bulunulmuş, kabul edilmiş ama henüz yayımlanmamış makaleler için geriye dönük etik kurul izni gerekmemektedir." ifadeleri gereği, Etik Kurul İzin Belgesi beyan edilmemiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Üç yazarlı ele alınan makale, yazarların eşit katkılarıyla üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ahmed, E., & Hamdan, A. (2015). The impact of corporate governance on firm performance: Evidence from Bahrain Bourse, *International Management Review*, 11(2), 21-37.
- Al-Ahdal, Waleed Alsamhi, M. H., Tabash, M. I., & Farhan, N. H. (2020). The Impact of Corporate Governance on Financial Performance of Indian and GCC Listed Firms: An Empirical Investigation, *Research in International Business and Finance*. (51), 1-13.
- Amba, M. S. (2014). Corporate Governance and Firms Financial Performance. *Journal of Academic and Business Ethics*, 8 (1), 1-11.
- Andreou, P. C., Louca, C., & Panayides, P. M. (2014). Corporate governance, financial management decisions and firm performance: Evidence from the maritime industry, *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 63, 59-78.
- Bauer, R., Guenster, N., & Otten, R. (2004). Empirical evidence on corporate governance in Europe: The effect on stock returns, firm value and performance, *Journal of Asset Management*, 5(2), 91-104.
- Bektaş, Ç. N. & Kırkbeşoğlu, E.(2020). Kurumsal Yönetim Endeksinde Bulunmanın Hisse Senedi Getirisine Etkisi: BİST Finans Sektörü Örneği, *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 29-42.
- BİST, Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi, <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/163/kurumsal-yonetim-endeksi>, (10.04.2020).
- Black, B. S., Jang, H., & Kim, W. (2006). Does corporate governance predict firms' market values? Evidence from Korea, *Journal of Law, Economics & Organizations*, 22(2), 366-413.
- Boyacıoğlu, N. (2017). *Firma Değeri ve Firma Performansları Üzerinde Kurumsal Yönetimin Rolü: BİST Kurumsal Yönetim Endeksinde Kayıtlı Firmalar Üzerinde Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi SBE.
- Buallay, A., Hamdan, A., & Zureigat, Q. (2017). Corporate governance and firm performance: evidence from Saudi Arabia, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 11(1), 78-98.
- Bubbico, R., Marco, G., & Monda, B. (2012). The Impact of Corporate Governance on the Market Value of Financial Institutions: Empirical Evidence From Italy, *Banks and Bank Systems*, 7(2),11-18.
- Cadbury Report (1992). *The financial aspects of corporate governance*, London: The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance and Gee and Co. Ltd.
- Coates, I. V., & John, C. (2007). The goals and promise of the Sarbanes-Oxley Act., *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 91-116.
- Coşkun, M., & Sayilir, Ö. (2012). Relationship Between Corporate Governanceand Financial Performance of Turkish Companies, *International Journal of Business and Social Science*, 3(14), 59-64.
- Çankçı, İ. H., Kalaycı, Ş., & Gök, İ. Y. (2009). Kurumsal Yönetim-Şirket Performansı İlişkisi: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Akdeniz Üniversitesi Dergisi*, 1(1), 51-72.
- Ece, O. & Güner, M. (2018). Kurumsal Yönetim Uygulamaları ile Firma Piyasa Performansı ve Firma Finansal Performansı Arasındaki İlişkinin Analizi: BIST’da Bir Uygulama, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 22(3), 745-782.
- Ege, İ., Topaloğlu E. E., & Özyamanoğlu, M. (2013). Finansal Performans ile Kurumsal Yönetim Notları Arasındaki İlişki: BIST Üzerine Bir Uygulama, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 100-117.

- Ehikioya, B. I. (2009). Corporate governance structure and firm performance in developing economies: evidence from Nigeria, *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 9(3), 231-243.
- Erdoğan, Ç. D. (2015), *Kurumsal Yönetim Endeksinin (XKURY) Firma Finansal Performansına Etkisi: BIST 100 Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi SBE.
- Erdoğan, M. & Öztürk, S. M. (2016). Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Performansına Etki Eden Finansal Oranların İncelenmesi, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(1), 707-725.
- Gökçen, Z., Sözüer, A., & Arslantas, C. C. (2012). Yönetim Kurulu Özellikleri ve Şirket Performansları: İMKB Kurumsal Yönetim ve İMKB 50 Endekslerindeki İşletmelerin Karşılaştırması, *İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 23 (72): 77, 89.
- Gruszczynski, M. (2006). Corporate governance and financial performance of companies in Poland, *International Advances in Economic Research*, 12(2), 251-259.
- Haider, N., Khan, N., & Iqbal, N. (2015). Impact of Corporate Governance on Firm Financial Performance in Islamic Financial Institution, *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 51, 106-110.
- Hindasah, L., Supriyono, E., & Ningri, L. J. (2021). The effect of good corporate governance and firm size on financial performance, In 4th International Conference on Sustainable Innovation 2020-Accounting and Management (ICoSIAMS 2020),306-309, Atlantis Press.
- Kanca, S. (2020). *İç Kontrol Sistemi Etkinliği İle Kurumsal Yönetim İlkelerinin Finansal Performansa Etkisi: BİST (XKURY) Kurumsal Yönetim Endeksinde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KAP (2020). *Kurumsal Yönetim Endeksi Şirketleri*, <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>, (10.04.2020).
- Kara, E. Erdur, D. A., & Karabiyik, L. (2015). Kurumsal Yönetim Düzeyinin İşletmelerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) Üzerine Bir Araştırma, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 15(2), 265-274.
- Karakoç, M., Tayyar, N., & Genç, E. (2016). Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Finansal Performanslarının Ölçümü Ve Kurumsal Derecelendirme Notları İlişkisi, *Electronic Journal of Social Sciences*, 15(59).
- Karamustafa, O., Varıcı, İ. & Er, B. (2009). Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Firmalar Üzerinde Bir Uygulama, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(17), 100-119.
- Kavcar, B. & Gümrah, Ü. (2017), Borsa İstanbul'da Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum ve Firma Değeri: Olay Çalışması, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(1), 103-114.
- Kayalı, N. & Doğan, İ.(2018). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ile İşletmelerin Finansal Başarıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 78(4), 111-124.
- Khatab, H., Masood, M., Zaman, K., Saleem, S., & Saeed, B. (2011). Corporate governance and firm performance: A case study of Karachi stock market, *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 2(1), 39-43.
- Klein, P., Shapiro, D., & Young, J. (2005). Corporate governance, family ownership and firm value: the Canadian evidence, *Corporate Governance: An International Review*, 13(6), 769-784.
- Kula, V. & Baykut, E. (2014). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu İle Piyasa Değeri Arasındaki İlişki: BIST XKURY Şirketleri Üzerine Bir Araştırma, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (3), 1-17.

- Kurt, A. (2020). *Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans İlişkisi: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan Şirketlerde Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kyere, M., & Ausloos, M. (2021). Corporate governance and firms financial performance in the United Kingdom, *International Journal of Finance & Economics*, 1871-1875.
- Makki, M. & Lodhi, S. A. (2013). Impact of corporate governance on financial performance, *Pakistan Journal of Social Sciences*, 33(2), 265-280.
- Mohamed, W. S. & Elewa, M.M. (2016). The Impact of Corporate Governance on Stock Price and Trade Volume, *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 6(2), 27-44.
- Mustafa, G. Rasheed, A., & Khalid, A. (2019). Corporate Governance and Firm Performance: A Case study of Karachi Stock Market, *Journal of Research in Administrative Sciences*, 8(2), 6-9.
- Nuryana, Y. & Surjandari, D. (2019). The effect of good corporate governance mechanism, and earning management on company financial performance, *Global Journal of Management and Business Research*, 19 (1), 1-24.
- Önalın, G. O. & Tan, F. Z. (2018). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Şirket Performansları Üzerine Etkisi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(2), 47-59.
- Önder, Ş. & Kavak, N. N. (2019). Sigorta Şirketlerinde Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans Arasındaki İlişki, *DPÜ. Sosyal Bilimler Dergisi*, 62(1), 70-183.
- Öztürk, S., Ekinci, S., & Yılmaz, T.(2020). Kurumsal Yönetim Endeksinde Bulunan ve Bulunmayan İşletmelerin Finansal Durum Analizi: BIST Örneği, *Verimlilik Dergisi*, (1), 27-53.
- Paniagua, J., Rivelles, R., & Sapena, J. (2018). Corporate governance and financial performance: The role of ownership and board structure, *Journal of Business Research*, 89, 229-234.
- Pintea, M. O., Pop, A. M., Gavriletea, M. D., & Sechel, I. C. (2020). Corporate governance and financial performance: evidence from Romania, *Journal of Economic Studies*, 48(8), 1573-1590.
- Rossi, M., Nerino, M., & Capasso, A. (2015). Corporate governance and financial performance of Italian listed firms. The results of an empirical research, *Corporate Ownership & Control*, 12(2), 628-643.
- Sağlam, K. M. & Mehmet, B. (2019). Küçük Ve Orta Ölçekli Şirketlerde Finansal Performans ve Kurumsal Yönetim İlişkisi: Borsa İstanbul Gelişen Şirketler Piyasası Üzerine Bir Uygulama, *İzmir İktisat Dergisi*, 34(4), 583-598.
- SAHA (2020). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Metodolojisi, <http://www.saharating.com/~saharati/kurumsal-yonetim-derecelendirmesi/kurumsal-yonetim-derecelendirme-metodolojisi/>, (10.03.2021).
- Saldanlı, A. (2012). *Kurumsal Yönetimin Firma Değer ve Performansına Etkileri: İMKB-100 Üzerine Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sandhar, S. K. & Janglani, S. (2013). A study on liquidity and profitability of selected indian cement companies: A regression modeling approach, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, United Kingdom, 1(1), 1-24.
- Say, S. (2019). *Kurumsal Yönetimin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksinde Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Shahwan, T. M. (2015). The effects of corporate governance on financial performance and financial distress: Evidence from Egypt, *Corporate Governance*, 15(5), 641-662

- Soysal, M. A. (2015). *Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Finansal Performansa Etkileri Türkiye Uygulaması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SPK (2007), Kurumsal Yönetim Endeksi Derecelendirme Faaliyeti, <https://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/6/10/2>, (10.04.2020).
- Turnacıgil, S., Güler H., & Doğukanlı, H. (2019). Kurumsal Yönetimin Hisse Senedi Getirisine Etkisinin PVAR Analizi İle Ölçülmesi: BIST’ te Bir Araştırma, *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 3(2), 367-380.
- Tükenmez, N. M. Gençyürek, A. G., & Karakelleoğlu, M. İ. (2017). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Şirketlerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi, *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 1-18.
- Ünlü, U. Yalçın, N., & Yağlı, İ. (2017). Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: TOPSİS Yöntemi İle BİST 30 Firmaları Üzerine Bir Uygulama, *Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi*, 19(1), 63-81.
- Vu, N. H. & Nguyen, T. (2017). *Impacts of corporate governance on firm performance-empirical studies of listed Singaporean companies*, Lund Universty, School of Economics and Management, Lund Universty International Strategic Management.
- Wahyudin, A., & Solikhah, B. (2017). Corporate governance implementation rating in Indonesia and its effects on financial performance. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 250-265.
- Wanyama, D. W., & Olweny, T. (2013). Effects of corporate governance on financial performance of listed insurance firms in Kenya, *Public Policy and Administration Research*, 3(4), 96-120.
- Wessels, E., Roberto & Wansbeek, T. (2016). What is the relation (if any) between a firm's corporate governance arrangements and its financial performance, *Multinational Finance Journal*, 20(4), 323-354.
- Widiatmika, P. H., & Darma, G. S. (2018). Good corporate governance, job motivation, organization culture which impact company financial performance, *Jurnal Manajemen Bisnis*, 15(3), 82-99.
- Wingard, H.C. & Vorster, Q. (2001). Financial performance of environmentally respon-sible South African listed companies, *Meditari Accountancy Research*, 9(1), 313-332.
- Yağlı, İ. (2016). *Türkiye’deki Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Firma Performansına Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yeğen, S. (2016). *Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecesi İle Firma Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yenice, S. & Dölen, T. (2013). İMKB’de İşlem Gören Firmaların Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyumunun Firma Değeri Üzerindeki Etkisi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 199-214.
- Yıldırım, M. Altan, İ.M., & Gemici, R. (2018). Kurumsal Yönetim ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Entropi Ağırlıklandırılmış TOPSİS Yöntemi ile Değerlendirilmesi: BİST İşlem Gören Gıda Ve İçecek Şirketlerinde Bir Araştırma, *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(2), 130-152

AKADEMİSYENLERİN AKADEMİK BAŞARI ÇABASI İLE YÖNETİCİLERİN ETİK LİDERLİK DAVRANIŞI, YÖNETİCİYE SADAKAT, KURUMA SADAKAT VE AKADEMİK KISKANÇLIK DAVRANIŞI ARASINDAKİ İLİŞKİLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA^{*, **}

A STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ACADEMIC ACHIEVEMENT EFFORT AND MANAGERS' ETHICAL LEADERSHIP BEHAVIOR, LOYALTY TO MANAGERS, LOYALTY TO THE INSTITUTION, AND ACADEMIC JEALOUSY BEHAVIOR

Araştırma Makalesi
Research Paper

İbrahim DURMUŞ^{***}
Ahmet Mutlu AKYÜZ^{****}

Öz:

Bu araştırmanın amacı, akademik başarı çabasının; yönetici etik liderlik davranışı, yöneticiye sadakat ve akademik kıskançlık değişkenleri çerçevesinde incelenmesidir. Üniversitelerde akademisyenlerin gerçekleştirdiği akademik ve idari faaliyetler, performansları açısından akademik başarı çabalarını şekillendirebilmektedir. Akademisyenler faaliyetlerini gerçekleştirirken organizasyonlarında dikkate alınması önerilen, yöneticilerinin etik liderlik davranışı, yöneticiye ve kuruma olan sadakat ile çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışlarının önemli etkileri olabileceği düşünülmektedir. Araştırma kamuda Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyette bulunan 609 akademisyen üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, yöneticinin etik liderlik davranışı, yöneticiye sadakat ve kuruma sadakat değişkenleri akademik başarı çabasına katkı sağlamışken akademik kıskançlık davranışı azaltıcı bir etki göstermiştir. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin hem yönetici sadakatine hem de kurum sadakatine önemli katkıları olmuştur. Yöneticiye sadakatin ve kuruma sadakatin kıskançlık davranışını azaltıcı etkisi gözlemlenmiştir. Araştırmada ayrıca akademisyenlerin yönetici sadakati ve kurum sadakatlerinin modele göre önemli aracı etkileri olduğu sonuçlarına erişilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Akademik Başarı Çabası, Etik Liderlik Davranışı, Yöneticiye Sadakat, Kurum Sadakati, Akademik Kıskançlık.

* Makale Geliş Tarihi: 18.05.2021

Makale Kabul Tarihi: 03.12.2021

** Bu çalışma, danışmanlığını Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ'ün yürüttüğü, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda İbrahim DURMUŞ tarafından 2021 yılında tamamlanan "Kurum Yöneticilerinin Etik Liderlik Davranışları İle Çalışanların Kuruma ve Yöneticilerine Olan Sadakatlerinin İmrenme ve Kıskançlık Davranışları Moderatörlüğünde Akademik Başarı Çabaları Üzerindeki Olası Etkilerinin İncelenmesi" adlı doktora tezinden yararlanılarak üretilmiştir.

*** Öğr. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, ibrahimdurmus@gumushane.edu.tr, orcid.org/ 0000-0002-3872-2258

**** Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, ahmetmutluakyuz@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002-6406-3284

Abstract:

The aim of this research is to strive for academic success; The aim of this study is to examine the ethical leadership behavior of the manager within the framework of the variables of loyalty to the manager and academic jealousy. Academic and administrative activities carried out by academicians at universities can shape academic success efforts in terms of their performance. It is thought that the ethical leadership behavior of the managers, loyalty to the manager and the institution, and jealousy of their colleagues, which are recommended to be taken into account in their organizations while academicians carry out their activities, may have important effects. The research was carried out on 609 academicians operating in the Eastern Black Sea Region. The convenience sampling method was preferred in the study. According to the findings, while the ethical leadership behavior of the manager, loyalty to the manager, and loyalty to the institution variables contributed to the academic success effort, academic jealousy behavior had a reducing effect. The ethical leadership behavior of the administrator has made significant contributions to both the administrator's loyalty and the institutional loyalty of the academicians. It has been observed that loyalty to the manager and loyalty to the institution reduce jealousy behavior. In the study, it was also concluded that the administrator loyalty and corporate loyalty of the academicians have important mediating effects according to the model.

Keywords: Academic Success Effort, Ethical Leadership Behavior, Loyalty to the Manager, Corporate Loyalty, Academic Jealousy.

GİRİŞ

Üniversitelerdeki akademisyenlerin akademik başarı çabası, performansları açısından birçok organizasyonun sürekliliğine önemli katkılar sağlayabilmektedir. Bu durum akademik çalışma ortamında, hem yöneticilerin hem de diğer çalışanların faaliyetleri ile şekillenebilir. Literatürde araştırmaların birçoğu, eğitim açısından öğrencilerin ve genç bireylerin akademik başarıları ya da akademik çabaları üzerinde ayrı ayrı odaklanmıştır (Li, 2012: 178; Komarraju ve Nadler, 2013: 70; Costa ve Fletih, 2019: 987). Ayrıca çok sınırlı araştırma üniversitedeki akademik başarının (Cancian, 1993: 105; Zajacova vd., 2005: 681; Connor ve Paunonen, 2007: 972; York vd., 2015: 10) ve akademik çabanın belirleyicilerinin neler olabileceğini incelemiştir (Mitchell ve Nebeker, 1973: 67; Strauser vd., 2012: 60). Literatürdeki bu boşluk dikkate alınarak akademisyenlerin performansları açısından akademik başarı çabaları, yönetici etik liderlik davranışı, yöneticiye sadakat, kuruma sadakat ve akademik kıskançlık gibi çoklu değişkenler çerçevesinde incelenmiştir. Organizasyonlarda başarı için ortaya koyulan çaba aynı amaca hizmet etmektedir. Özellikle günümüz akademi dünyasında üniversitelerin idari ve akademik açıdan ilerlemelerinde akademisyenlerin akademik başarı çabaları oldukça önemlidir. Bireyin akademik olarak ilerlemesinde hem yöneticilerin hem de diğer akademisyenlerin önemli etkileri olabilmektedir. Bu çerçevede akademisyenlerin akademik başarı çabalarında etkili olabileceği düşünülen; yöneticinin etik liderlik davranışı, akademisyenin yöneticisine ve kurumuna sadakati ve organizasyonda akademik/idari faaliyetler açısından çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışları dikkate alınmıştır. Bu değişkenlerin akademik başarı çabası açısından tercih edilmesinde, etik liderlik, sadakat ve kıskançlık davranışlarının birçok organizasyonda var olduğu ve dikkate alınması gereken önemli sonuçları ortaya koyabileceği düşünülmektedir.

Akademik başarıdaki kişisel değerler, kişilerarası değer çekişmeleri ve problem çözme-ye ilişkin değerlendirme süreçleri kişisel ilişkilerin merkezinde yer alır (Yang ve Rettig, 2003:

356). Bu açıdan üniversite faaliyet ortamında akademisyenlerin akademik yükselmelerini yönetimleri garanti etmez. Çünkü akademisyenler, entelektüel gelişimleri için araştırma yapmalarına ek bilgi oluşturmalarını gerektiren bilimsel gelişimleri de sağlamaları gerekir (Ismail vd., 2005: 128). Bu durum özellikle Türkiye’de akademisyenlerin akademik yükselmeleri için belirli şartları ve akademik faaliyetlerde yayın kriterlerinin karşılanmasını zorunlu hale getirmiştir. Ayrıca yönetimin akademisyen için sağlayabileceği akademik yükselmelerde, akademisyenin idari işlerini yerine getirmesi de önemli bir değişken olabilir. Bu açıdan araştırmada akademisyenlerin akademik başarı çabasında sadece akademik faaliyetleri değil aynı zamanda idari faaliyetleri de dikkate alınmıştır.

Üniversitelerde akademisyenlerin terfileri ve görev sürelerine ilişkin değerlendirilmeler bilimsel üretkenlikleri ve yayınları dikkate alınarak yapılmaktadır (Hossinger vd., 2020: 125). Ancak Sabatier vd. (2006: 322) araştırmalarında akademik kariyerin sadece yayın sayısına bağlı olmadığını, farklı boyutlarda kişisel katılımın, araştırma yöntemlerinin ve fon oluşturma gibi kavramların etkili olduğunu vurgulamışlardır. Onlar ayrıca kişilerarası ağların ve akıl hocalığının, dışsal ve içsel etkileşimin kariyer ilerlemesi hızında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmalarında akademik terfi için kadınların erkeklerden daha fazla bilimsel faaliyetlere katılım göstermeleri gerektiğini vurgulamışlardır. Akyol vd. (2018: 127) ise akademi faaliyetlerinin bilimsel süreçten daha çok kariyer odaklı olduğunu, terfilerin şeffaf olmadığını belirtmiştir. Bu açıdan akademik başarı çabasında akademisyenlerde cinsiyet farklılıkları etkili olabilir. Ayrıca akademisyenlerin bilimsel araştırmalarının yanında idari faaliyetlerinin, meslektaşlarına (yönetici veya diğer akademisyenler gibi) ve öğrencilerine karşı gösterdikleri akademik çalışma ortamı gibi faktörlerin de akademik başarı çabalarında etkili olabileceğini göstermektedir. Zira çalışma arkadaşlarının kalitesi (ast-üst ilişkileri), akademik ya da idari faaliyetler için ortaya koyulan çaba gibi çalışma ortamına ilişkin çevresel (içsel veya dışsal) faktörlerin tamamı akademisyenlerin akademik başarı çabası üzerinde etkili olabilmektedir.

Toplumsal açıdan bireyler başarıya çaba ile değer vermekte, ödül ya da ceza buna göre değerlendirilmektedir (Covington ve Omelich, 1979: 169). Bu durum başarı ya da başarısızlığın çaba ile birlikte olma eğiliminde olduğunu göstermektedir (Brooks vd., 2019: 676). Eğitim yönünden çaba, öğrenmede oldukça etkilidir (Ho ve Hau, 2008: 894). Belirli bir çabaya bağlı olarak akademisyenlerin birçoğu yıllar süren bir eğitim ile doktoralarını tamamlar ve bir üniversitenin bir bölümde faaliyetlerini gerçekleştirirler. Akademisyenlerin organizasyon faaliyetleri iyi yapılandırılır ise çalışma arkadaşlarına yeteneklerini aktararak onların gelişimlerine katkıda bulunabilirler (Garman, 2011: 130). Bu gelişmeye bağlı olarak akademisyenler bireysel ya da ortak amaçlar çerçevesinde bir araya gelebilmekte ve faaliyetlerini çabaları doğrultusunda gerçekleştirebilmektedirler. Bu durum akademisyenlerin akademik başarı çabaları açısından, çalışma arkadaşları ile (akademisyen, yönetici düzeyinde) etkileşimine bağlı olarak davranışları üzerindeki olası değişimlerin ortaya koyulmasını önemli hale getirmektedir.

Etik liderlik davranışı günden güne birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir (Kalshoven vd., 2012: 3). Bu durum etik liderliğin farklı kültürlerde nasıl açıklandığı ve algılandığına ilişkin örgütsel sonuçlar üzerindeki olası etkilerinin incelenmesini gerekli kılmaktadır (Philipp

ve Lopez, 2013: 312). Bu gerekliliğe bağlı olarak üniversitelerde yöneticilerin akademisyenlere karşı etik liderlik davranışı, akademisyenlerin hem akademik başarı çabaları hem kıskançlık davranışları hem de yöneticiye ve kurumlarına olan sadakatleri üzerinde etkili olabilir.

Organizasyonlarda çalışanların yöneticilerine sadakatleri, onların davranışlarını doğrudan ve yoğun bir şekilde yönlendirebilir (Chen vd., 2002: 343). Bu açıdan yöneticiye sadakatte, çalışanın organizasyondaki ruh hali ile duygularında meydana gelen hızlı ve sık değişiklikler dengelenerek çalışana özveri ve çaba sağlayacaktır. Bu durum organizasyonda hedeflere erişmek için yöneticiye bağlılığı gerekli hale getirecektir (Elegido, 2013: 501). Organizasyonlarda faaliyetleri ile bağ oluşturan çalışanlar, organizasyonlarına karşı da bir sadakat duygusu hissedebilirler (Hogan vd., 2013: 368). Çalışanın organizasyona sadakati ise, psikolojik bir bağlılık ile iş tatmininin artması sonucu gelişir. Bu durum daha sonra genel bir duygusal tutuma dönüşeceği düşünülmektedir. Yani o çalışma ortamından ne kadar memnun olursa organizasyonuna karşı sadakat duygusu geliştirme olasılığı da o kadar fazla olur (Rajput vd., 2016: 2). O halde yöneticiye ve kuruma sadakatin akademik başarı çabası için olumlu etkileri olabilir. Çalışanların organizasyonlarındaki sadakatlerinin yanında, faaliyetlerine ilişkin çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışları sergilemeleri de akademik başarı çabasını etkileyebilir.

Kıskançlık birçok akademisyen tarafından yoğun bir duygu olduğu kabul edilmektedir (Hupka, 1984: 141). Bu duygu akademisyenlerde mesleki strese neden olan temel faktörlerden biridir (Thanh, 2016: 7). Bu açıdan kıskançlık insani duyguların en acı verici yanları arasında yer alır. Güçlü bir duygu olan kıskançlık, organizasyondaki ilişkilere zarar vererek işlerin yürütülmesini engelleyebilir ve üretkenliği olumsuz etkileyebilir. Sağlıklı bir özgüvene sahip olan çalışanlar bile bazen meslektaşını kıskanabilirler. Bu sebeple organizasyondaki kıskançlığa her zaman engel olunamaz (Arlı vd., 2018: 31). Eğitim ortamları dikkate alındığında ise eğitimcilerin sadece kendileri ya da öğrencilerinin başarısızlıkları değil, aynı zamanda diğer eğitimciler ve onların öğrencilerinin başarıları kendilerini tehdit altında hissedebilmelerine sebep olabilmektedir. Bu durum kıskançlığın kurumsallaşmasını sağlayabilmektedir. Ahlaki olarak ise kıskançlık ahlaksızlık olarak değerlendirilmektedir (Chen ve Kristjansson, 2011: 354). Bu durum akademideki kıskançlık davranışının akademik başarı çabasına olumsuz etkileri olabileceğini göstermektedir.

1. LİTERATÜR VE HİPOTEZLER

Akademisyenlerin akademik ve idari faaliyetleri için sergiledikleri başarı çabası, yöneticinin etik liderlik davranışı, yöneticiye sadakat, kuruma sadakat ve akademik kıskançlık değişkenleri çerçevesinde ve literatür eşliğinde hipotezler geliştirilmiştir.

1.1. Akademik Başarı Çabası

Literatürde akademik başarının; akademik başarı, beceri ve yetenek kazanmak, memnuniyet, süreklilik, öğrenme hedeflerine ulaşmak ve kariyer başarısı olarak adlandırılan altı bileşen ile ifade edilebileceği vurgulanmaktadır (York vd., 2015: 9). Akademik başarı, iyi bir planlama ve öğretim, araştırma ve hizmet açısından kanıtlanmış başarıların gerekli ol-

duğunu ortaya koymaktadır (Kelly, 1997: 120). Başarılı bir akademik kariyer genel olarak zahmetli bir süreç ile gerçekleşmektedir (Geber, 2009: 674). Akademik kariyerin merkezi konumda olması, bireyin kariyer başarısı için evrensel bir faktör olarak değerlendirilmesini sağlayabilmektedir. Bu çerçevede sıkı çalışma, sabır, kararlılık, kariyer odağı ve amaç gibi değişkenler oldukça önemlidir (İsmail vd., 2005: 130).

Literatürde çaba kavramı ise, niyet çerçevesinde işlevsel hale getirilmiş performans ölçülerinden veya katılım gibi eyleme dâhil olmaktan türetilmiştir (Eerde ve Thierry, 1996: 577). Bireyler başarı için ‘çok çabaladım’ ve başarısızlık için ‘tüm çabamı ortaya koymadım’ şeklinde bir savunma sergileyebilmektedirler. Bu durum bireylerin çabasının geçmiş ve gelecekteki akademik performanslarını (algılarını) etkilediğini göstermektedir (Herpen vd., 2017: 54). Ayrıca bireylerin çabaya olan olumlu inançları daha fazla performans sergilemelerine katkıda bulunurken çabaya olumsuz inançları daha negatif performans göstermelerine yol açabilmektedir (Tempelaar vd., 2015: 114).

Psikolojik açıdan yöneticinin çalışanını motive etmesi durumunda ise çalışanın işi ile ilgili çabası, işinde resmi görevleri için gerçekleştirdiği davranışa ek gönüllü davranışları ve organizasyon için faydalı olan her türlü davranışı gerçekleştirmesi olarak ifade edilebilir (Cooman vd., 2009: 266). Bu açıdan çalışanlar çalışma ortamlarını olumlu algıladıklarında (bireysel değerleri ve çıkarları ile tutarlı olarak), bireysel hedeflerini organizasyon hedefleri ile belirleyerek, hedeflerine ulaşmak için daha fazla çaba harcayabilirler (Brown ve Leigh, 1996: 358).

Literatürde konu bütünlüğüne ve çalışanların akademik başarı çabalarına kaynaklık edebileceği düşünülen araştırmalar incelendiğinde; Feather (1989: 257) bireyin bulunduğu ortamda başarının üst pozisyonda veya yakınında yer alan bir kişiye ait olması durumunda, bireyin kıskançlık davranışı sergileyebileceğini ve yüksek pozisyonu farklı şekillerde kötüleyebileceğini vurgulamıştır. Feather (1994: 66) öğrenciler üzerindeki başka bir araştırmasında kıskançlık duygusunun bireyin başarısı ve üst düzey başarıya uygunluğu ile ilgili olduğunu belirtmiştir. O yüksek düzey bir başarıda ortalama başarıya kıyasla daha fazla kıskançlık duygusunun sergilendiğini ifade etmiştir. Bu durumda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₅. Akademisyenlerin çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışı akademik başarı çabalarının azalmasına yol açacaktır.

Literatürde, Meltzer vd. (2001: 96) eğitimciler ve öğrenciler üzerindeki uygulamalarında sıkı çalışan ve strateji kullanan bireylerin; akademik olarak başarılı olduklarını, araştırmaları için daha fazla sorumluluk aldıklarını, kullandıkları stratejilere değer verdiklerini ve çok çalışma sürekliliği konusunda kendilerini güçlü hissettiklerini ifade etmişlerdir. Onlar ayrıca çabanın, akademik başarının artmasına yol açan strateji kullanımının merkezinde yer aldığını belirtmişlerdir. Cheng vd. (2003: 329) çalışanlar ve yöneticileri üzerindeki araştırmalarında çalışanın yöneticiye bağlılığının teşvik edilmesinin; çalışanın iş memnuniyetini artıracaklarını, işten ayrılma niyetini azaltacaklarını ve işe yönelik performansı ile ekstra çabasının artacağını belirtmişlerdir. Bağlılık ve sadakat arasındaki yakın ilişki dikkate alınarak aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₁₅. *Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakati ile akademik başarı çabaları ilişkisinde kuruma sadakat ara değişken olarak rol oynar.*

Zewotir ve Maqutu (2006: 38-39) akademisyenlerin başarısı üzerine gerçekleştirdikleri araştırmalarında özgüven, sıkı çalışma, konuya ilgi duyma yeteneği, güçlü arka plan ve daha fazla ücret faktörlerinin akademisyenlerin ilk sıralardaki tercihleri olduğunu belirtmişlerdir. Li (2012: 178) öğrenciler üzerindeki uygulamasında çaba ile akademik başarı arasında pozitif ilişki olduğunu vurgulamıştır. Strauser vd. (2012: 60) öğrenciler üzerindeki uygulamalarında iş kişiliği, katılım ve akademik çaba arasında pozitif ilişkilerin olduğunu belirtmişlerdir. Dierendonck ve Gaast (2013: 705) çalışanlar üzerindeki uygulamalarında tecrübenin ve performansın kariyer başarısı açısından önemli olduğunu ortaya koymuşlardır. Komarraju ve Nadler (2013: 70) öğrenciler üzerindeki uygulamalarında, öz-yeterlilik beklentilerinin akademik başarıda önemli olduğunu, kendisine güvenen öğrencilerin daha yüksek akademik performans sergilemelerinin olası olduğunu vurgulamışlardır. Fritsch (2015: 556) kadın akademisyenler üzerindeki uygulamasında, yurtdışı deneyiminin bilimsel alışverişlere katkısı olduğunu, akademisyenin daha yetkin olmasını sağlayabildiği ve akademik kariyer (ya da başarı) ilerlemesinde önemli olduğunu ifade etmiştir. Costa ve Fletih (2019: 987) öğrencilerin akademik başarılarına yönelik araştırmalarında kişinin kendine olumlu yönde inanan, bilinçli, yüksek akıl yürütme düzeyine sahip, düzenli, eğitim ortamına fazla katılım gösteren, az stres yaşayan ve daha fazla yaşam doyumuna sahip bir yapıda olmasının akademik başarısını desteklediğini belirtmişlerdir. Alshaiikhmubarak vd. (2020: 684) akademisyenler üzerindeki uygulamalarında gelişmekte olan ülkelerde kamuda faaliyette bulunan üniversitelerin yüksek performanslı İKY'e odaklanmaları gerektiğini, akademisyenlerin tanınma oranının yüksek olmasının araştırmalarına önemli etkileri olduğunu, bunun akademik kariyer başarısında güçlü bir itici güç oluşturduğunu vurgulamışlardır.

1.2. Yöneticinin Etik Liderlik Davranışı

Yönetici, organizasyon faaliyetleri için çalışanların eğitim lideri olarak onları etkiler ve onların organizasyon faaliyetlerine verimli bir şekilde katılmalarını sağlar. O organizasyonun eğitim hedeflerine ulaşabilmesi için çalışanların sorumluluk üstlenmelerini sağlayıp onlarla beraber istenilen başarıya ulaşmada ilham verici rol üstlenmektedir (Otoum, 2018: 73). Yöneticilerin olumlu davranışları çalışanların örgüt politikaları, prosedürleri ve dağıtım sonuçları açısından etik liderlik davranışlarına güvenmelerini sağlayacaktır (Xu vd., 2016: 495).

Etik liderlik, kişisel eylemler ya da kişilerarası ilişkilerde uygun davranış sergilemek olarak tanımlanabilir (Yang, 2014: 514). Bu açıdan etik ve etik liderlik ile ilgili kuramlar felsefi egoizmi ve faydacılığı içerir. Her iki durumda eylemlerin sonuçlarına vurgu yapar. Yani eylemi ahlaki kılan şey, kişisel ilgi düzeyinin karşılanması (felsefi egoizm açısından) veya alınan bir karardan etkilenen çok sayıda kişiye mutluluk (faydacılık açısından) sağlanmasıdır (Dion, 2012: 9-20). Bu açıdan güçlü etik liderlere sahip çalışma ortamları, etik davranışa değer veren ve ödüllendiren norm ve politikalara da sahip olma olasılıkları daha yüksektir (Kacmar vd., 2013a: 35).

Liderlik organizasyonel hiyerarşiye dayanır ve etkili liderliğin özünde etiğe bağlılık söz konusudur (Khuntia ve Suar, 2004: 14). Bu açıdan tüm organizasyon seviyesinde etik liderlik önemlidir ve yönetici davranışlarının, çalışanın kuruluş değerlerine ve etik davranışlar sergilemesine etkisi olabilmektedir (Mayer vd., 2009: 11). Yani etik liderler, çalışanlarının çıkarlarını dikkate alarak uygun etik davranışları ile onlara destek sağlarlar (Gouda, 2018: 135). Üniversitelerde etik liderlik davranışını araştırmak hem eğitim kuramına hem de uygulamasına önemli katkılar sağlayabilir (Ahmad vd., 2018: 1359).

Literatürde konuya ilişkin araştırmalarda; Khuntia ve Suar (2004: 22) kamu ve özel sektör yöneticileri üzerindeki uygulamalarında etik liderlik davranışının çalışanın işe olan bağlılığını, performansını ve duygusal katılımını artırdığını ortaya koymuşlardır. Kacmar vd. (2013b: 589) kamu çalışanları üzerindeki uygulamalarında liderin etik algısı zayıflığının örnek olma ve çalışma çabası arasındaki ilişkiyi olumsuz etkilediğini; liderin etik algılanan davranışının çalışanlara örneklenmesinin ise daha fazla çalışma çabası sağladığını ifade etmişlerdir. Miao vd. (2013: 650) etik liderlik davranışı sergileyen yöneticilerin astları ile olumlu sosyal ilişkilere sahip olduklarını, bu yöneticilerin etik konulara ilişkin örgütsel hedeflere ulaşmada astlarının etik dışı davranışlar sergilemelerinin mümkün olmayacağını belirtmişlerdir. Frisch ve Huppenbauer (2014: 36) üst düzey şirket yöneticileri üzerindeki niteliksel araştırmalarında etik liderliğin refahı ve iş başarısını arttırabileceğini vurgulamışlardır. Khokhar ve Zia-ur-Rehman (2017: 237) eğitim faaliyeti gerçekleştiren yöneticiler üzerindeki araştırmalarında etik liderlik davranışının çalışanın performansını olumlu yönde etkilediğini ifade etmişlerdir. Ahmad vd. (2018: 1358) akademisyenler üzerindeki uygulamalarında etik liderliğin olumlu iş duygularını artırıp işten ayrılma niyetlerini azalttığını vurgulamışlardır. Karabey ve Aliogulları (2018: 209) çalışanlar üzerindeki araştırmalarında etik liderliğin çalışanın kariyer başarısı üzerinde pozitif etkisinin olduğunu belirtmişlerdir. Alemayehu ve Woldemariam (2019: 509) liderlik davranışı ile akademisyeni için endişe duyan, personelin varlığına ve katkısına değer veren, personelin kişisel inisiyatiflere teşvik eden, onlara sadakat duygusu aşıl原因an liderin varlığının akademisyenin organizasyonda kalmasına katkıda bulunduğunu vurgulamışlardır.

Yukarıda ifade edilen araştırmalar etik liderliğin başarı ve sadakat için oldukça önemli olabileceğini ortaya koymaktadır. Bu açıdan aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₁₀. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin akademik başarı çabaları ilişkisinde yöneticiye sadakat ve kuruma sadakat düzeyi ara değişken olarak rol oynar.

H₁₁. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin akademik başarı çabaları ilişkisinde kuruma sadakat ara değişken olarak rol oynar.

Konu ile ilgili diğer araştırmalarda; Wang ve Sung (2016: 119-126) sağlık çalışanları üzerindeki araştırmalarında çalışanın algıladığı etik liderlik davranışının, organizasyondaki kıskançlığın bireysel ve kurumlara yönelik olumsuz etkilerini azaltabileceğini ifade etmişlerdir. Onlar organizasyondaki sosyal karşılaştırma açısından işyerindeki kıskançlık davranışının, etik liderliğin ahlaki yönüne giren problemleri bir durum olduğunu, kişilerarası

uyumu bozabileceği ve kişilerarası çatışmaya sebep olabileceğini belirtmişlerdir. Demirtas vd. (2017: 193) çalışanlar üzerindeki uygulamalarında etik liderliğin organizasyondaki kıskançlık davranışını azalttığını vurgulamışlardır. Akella ve Eid (2020: 15) akademisyenlerin yönetim düzeyindeki liderlik davranışı eksikliğinin akademisyenler arasındaki iletişim aksaklıklarına, kişilerarası gerilime ve düşmanlık duygularına sebep olduğunu belirtmişlerdir. Onlar bireysel olarak kişilik farklılıkları açısından iletişim aksaklıklarının küçük kıskançlıklara yol açtığını ifade etmişlerdir.

Bu araştırmalarda etik liderliğin kıskançlık ve sadakat ile olan ilişkisi dikkate alınarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₁₂. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin akademik başarı çabaları ilişkisinde yöneticiye sadakat, kuruma sadakat ve kıskançlık davranışı düzeyleri ara değişken olarak rol oynar.

H₁₃. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin akademik başarı çabaları ilişkisinde kuruma sadakat ve kıskançlık davranışı düzeyi ara değişken olarak rol oynar.

1.3. Yöneticiye Sadakat

Sadakat soyut bir kavram olmasından ötürü ölçülmesi, niceliksel ifadesi ve karşılaştırılması zordur (Murali vd., 2017: 73). Çalışanın sadakati akademi literatüründe farklı şekillerde tanımlanmıştır. Çalışan sadakati; etik liderlik, güçlendirilmiş liderlik ile sadakati hakkında hissettiği duygusal yönlerin, liderine ve kurumuna karşı olumlu ya da olumsuz tutumlarının olup olmadığının ortaya koyulması şeklinde tanımlanabilir (Gouda, 2018: 134). Bu açıdan sadakat, bir topluluğun ahlaki değerlerine ilişkin tutum ve davranışlarına odaklanılmasını gerekli kılan, örgütsel davranış ve iş etiği alanlarına konu olan bir davranış olduğu gözlemlenmektedir (Coughlan, 2005: 59).

Sadakat, çalışanın organizasyonunun (işverenin) çıkarlarını en iyi şekilde korumak için bilinçli olarak bağlılık sergilemesi ve çalışanın kendi çıkarlarının bazı yönlerini yasal ve ahlaki görev gerekliliğinin ötesinde feda etmesi şeklinde ifade edilmektedir (Elegido, 2013: 496). Bu durum çalışanın sadakatının davranışına yansıdığını göstermektedir (Ding vd., 2012: 209). Bu açıdan bireye sadakat, organizasyona sadakati kolaylıkla genişletebilir. Organizasyondan sorumlu olan yönetimin çalışanın sadakat geliştirebilmesi için üstün güdülere sahip olması gerektiğini ortaya koymaktadır (Rosanas ve Velilla, 2003: 57).

Literatürde yöneticiye sadakate ilişkin gerçekleştirilen araştırmalarda; Becker vd. (1996: 476) çalışanın yöneticisine olan sadakatının performans ile pozitif ilişkili olduğunu vurgulamışlardır. Niehoff vd. (2001: 106) iş zenginleştirmenin güçlendirme ile sadakat arasındaki ilişkiye aracı olduğu, çalışanın sadakati idari destek ve faaliyetlerden fazlasını içerdiğini belirtmişlerdir. Jiang ve Cheng (2008: 219) yüksek düzeyde kişilerarası adalet algılayan ve hiyerarşiye fazla saygı duyan banka çalışanın, rolü gereği yöneticisine sadakat gösterdiği, yöneticisi ile daha çok özdeşleşme hissederek daha fazla yükümlülük aldığını ifade etmişlerdir. Preko ve Adjetey (2013: 60-61) banka çalışanın bağlılık ve sadakatının

işyeri performansında önemli olduğunu, çalışanın organizasyonda en iyisini yapması için yönetimin çalışanın sadakat faaliyetini dikkate alması gerektiğini belirtmişlerdir. Ibrahim ve Falasi (2014: 574-575) yönetim düzeyinde çalışanların, bağlılık ve sadakatının önemli rolü olduğu hem organizasyonun hem de yöneticilerin bu durumu önemsemeleri gerektiğini vurgulamışlardır. Onlar çalışanın ihtiyaçlarının dikkate alınmasının çalışan ve kurum için olumlu sonuçlar (çalışanı elde tutma, örgütsel performans, bağlılık ve sadakat gibi) oluşturabileceğini belirtmişlerdir. Okan ve Akyüz (2015: 171-172) akademik ve idari personel üzerindeki uygulamalarında, etik liderliğin yönetici sadakati üzerinde etkili olduğu, yönetici sadakatının çalışanın daha yüksek performans sergilemesinde gönüllü olmasını sağladığını ve iş memnuniyetini artırdığını ifade etmişlerdir.

Yukarıda ifade edilen bu açıklamalardan yola çıkılarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₁. Yöneticilerin etik liderlik davranışları akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakatının artmasına yol açacaktır.

H₇. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin kurum sadakati ilişkisinde yöneticiye sadakat ara değişken olarak rol oynar.

1.4. Kuruma Sadakat

Sadakat bir tür doğruluk ve vefadır. Genellikle çalışanın kurumuna psikolojik bağlılığı ya da sadakati olarak açıklanmaktadır. Bu durum çalışanın ve kuruluşun karşılıklı sorumluluk, bağlılık ve ilişkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır (Iqbal vd., 2015: 1). Çalışanın sadakati genelde kurumuna yönelik tutumu şeklinde değerlendirilmektedir (Waqas vd., 2014: 143). Yani çalışan sadakati, kurumuna psikolojik bağlılık olarak tanımlanır ve artan memnuniyetin sonucu olarak gelişir. Memnuniyet ise iç değerlendirme sürecinden oluşup çalışanın beklenti seviyesi karşılandıkça memnuniyeti de artar. Sonuç olarak memnuniyet çalışan sadakatini kuruma karşı genel duygusal bir tutuma dönüştürür (Wan, 2002: 2).

Çalışanın organizasyona sadakati herhangi bir kişiye sadık olmasa bile onun için olumlu sonuçlar oluşturabilir (Schrag, 2001: 52). Zira çalışan açısından sadakat, ona mutlaka parasal fayda sağlamayan ancak içindeki endişeleri yok eden bir faktör olarak değerlendirilebilir. Çalışan amaçlara ulaşamayabilir ancak organizasyona sadıktır ve amaçlara ulaşabilmek için çok çaba göstermektedir. Çalışanın kurumuna gösterdiği bu sadakat, dezavantajlarını kaldırmasına izin vermelidir (Murali vd., 2017: 72). Sonuç olarak çalışanın kurumuna üst düzey sadakat göstermesi kurumun kültürüne de üst seviyede sadakat göstermesi ile ilgilidir (Carey, 2002: 34).

Literatürde kurum sadakatine ilişkin gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde; Lewis ve Altbach (1996: 256) akademisyenlerin kurumlarına düşük sadakat sergilemelerinde, araştırma odaklı akademisyenlerin akademik araştırmalara daha fazla bağlı olmalarının, öğretim odaklı akademisyenlerin ise kurumsal konulara daha az odaklanmalarının etkili olduğunu vurgulamışlardır. Coughlan (2005: 59) kuruma sadık veya sadakatsiz olan çalı-

şanların davranışları ve tutumları incelenerek kuruma olan sadakatlerinin ölçülebileceği ve bu tarz araştırmaların çalışanlar arası etik davranışı teşvik eden organizasyon uygulamalarının gelişmesine yardımcı olabileceğini vurgulamıştır. Gudeta (2018: 9) akademisyenler üzerindeki araştırmasında organizasyonda kariyer basamaklarının, yönetim ve liderlik stillerinin, ek ödemelerin ve kişisel politikaların akademisyenin organizasyon sadakatini olumlu etkilediğini belirtmiştir. O organizasyonda sadakatin, akademisyende kişisel istikrara, artan üretkenliğe, daha düşük devamsızlığa, iş tatminine ve örgütsel vatandaşlığa yol açarak organizasyon ile özdeşleşen ve orda kalmak isteyen akademisyenin duygusal bağlılığına olumlu katkıları olduğunu vurgulamıştır. Bu açıklamalardan yola çıkılarak aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₂. Yöneticilerin etik liderlik davranışları akademisyenlerin kurumlarına olan sadakatinin artmasına yol açacaktır.

Konuya ilişkin diğer araştırmalarda; Pandey ve Khare (2012: 37) imalat sektöründe çalışanların iş tatmini ve örgütsel bağlılığının çalışanın sadakati üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu, hizmet sektöründe çalışanların iş tatmininin çalışanın sadakati üzerinde etkili olduğunu, örgütsel bağlılığın ise çalışan sadakati üzerinde etkisinin olmadığını vurgulamışlardır. Onlar sadakatin temel faktörlerini; motivasyon, bağlılık, aidiyet ve kariyer gelişimi olarak ifade etmişlerdir. Rajput vd. (2016: 4-5) akademisyenler üzerindeki uygulamalarında iş tatmininin sadakat üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu, akademisyenlerin sadakatleri altındaki temel faktörlerin; işe bağlılık, aidiyet ve örgütsel bağlılık olduğunu vurgulamışlardır. Arqawi vd. (2018: 20) kurum sadakatini, organizasyon etkinliği ile işin başarı derecesi ve rekabet halinde olunan çalışanların itibarı ve zihinsel durumları arasındaki olumlu ilişkinin yansımaları olarak değerlendirmişlerdir. Bu açıklamalardan yola çıkılarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₃. Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakati akademisyenlerin kurumlarına olan sadakatinin artmasına yol açacaktır.

H₆. Akademisyenlerin kurumlarına olan sadakati akademik başarı çabalarının artmasına yol açacaktır.

Literatürde, Dunn ve Schweitzer (2006: 192) organizasyonda çalışanlar üzerindeki teorik araştırmalarında kıskançlığın bireysel düzeyde grup düzeyinden daha fazla gizli davranışa yol açtığını, daha yoğun olduğunu ve çalışma arkadaşına yönelik daha fazla yıkıcı davranışa sebep olduğunu ifade etmişlerdir. Onlar ayrıca kıskançlığın sosyal ve kurumsal açıdan yıkıcı zararlarını etik dışı davranış olarak değerlendirip yöneticiler tarafından dikkate alınması gerektiğini belirtmişlerdir. Wang ve Sung (2016: 126) sağlık çalışanı üzerindeki araştırmalarında çalışanların başarıları açısından, kıskançlığın çalışanın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki olumsuz etkisini azaltmak için etik lidere ihtiyaç olduğunu belirtmişlerdir. Andiappan ve Dufour (2020: 215) çalışanların birbirlerine karşı sadakat algısının düşüklüğünün kıskançlığa sebep olabileceğini vurgulamışlardır. Aondo vd. (2020: 71) akademisyenler üzerindeki uygulamalarında sadakatin performans artışı sağladığını ve sada-

katın, liderlik tarzı ile performans arasında önemli bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Bu açıklamalar dikkate alınarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₄. Akademisyenlerin kurumlarına olan sadakati çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışlarının azalmasına yol açacaktır.

H₈. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin kıskançlık davranışı ilişkisinde yöneticiye sadakat ve kuruma sadakat düzeyi ara değişken olarak rol oynar.

H₉. Yöneticilerin etik liderlik davranışları ile akademisyenlerin kıskançlık davranışı ilişkisinde kuruma sadakat ara değişken olarak rol oynar.

1.5. Akademik Kıskançlık

Kıskançlık kelime anlamı olarak bir davranış ve görüntü, çok güçlü hissiyat ya da duygu şeklinde ifade edilmektedir (Bhugra, 1993: 271). Yani kıskançlık nesne ile ilgili ego, etki ve dürtü bileşenlerinin oluşturduğu karmaşık zihinsel bir durumdur (Frankel ve Sherick, 1977: 257). Bu karmaşıklık kıskançlığın, çoğu zaman kişisel bir eksiklik gibi olumsuz niteliklere sahip olduğunu göstermektedir (Attridge, 2013: 1). Kıskançlık ile ilgili bu olumsuz duygu, psikolojik olarak stresli ve rahatsız edici bir durumdur (Bevan ve Hale, 2006: 365). Psikolojik açıdan kıskançlık hissetme gücü yüksek olan birey, gelecekte yoğun bir şekilde kıskançlık davranışı sergileyebilir. Kıskançlığa korku eklemek duygu kavramını kafa karıştırıcı bir şekilde genişletilmesini sağlar. Kıskançlığın en acı tecrübesi ise kişinin elinde bulundurduğu lehine olan bir durumu, başka birine geri dönülmez bir şekilde devretmesi ile gerçekleşir (Kristjansson, 2016a: 245).

Kıskançlık davranışı, bir kişiyi küçümseyerek ya da arkasından konuşarak aşağılanmaktan korunma girişimi olarak açıklanmaktadır (Bers ve Rodin, 1984: 767). Bu açıdan bir çalışan kıskanılacak bir çalışma arkadaşını ne kadar fazla düşünür ise o çalışma arkadaşından o kadar fazla bilgi saklayabilir (Veiga vd., 2014: 2372). Ayrıca çalışan çalışma arkadaşları ve yöneticisi arasındaki olumlu ilişkiyi kıskanır ise çoğu zaman değerli ilişkiyi geri kazanmak için bilinçli eylemde bulunur. Yani kıskanç çalışan tehdit olarak algıladığı çalışma arkadaşının hatalarını yöneticiye şikâyet eder. Bu çalışan çalışma ortamını olumsuz yönde etkileyerek aşırı rekabetçi davranış sergileyebilir (Dogan ve Vecchio, 2001: 60).

Bireyler sadece başkasının sevgisini ya da saygısını değil, kendisine ait olmayan mülkleri de (araba, itibar, eser, düşünce gibi) kıskanabilirler (Miceli ve Castelfranchi, 2007: 472). Bu açıdan objektif bilginin yokluğunda bireyler sosyal statü, yetenek ve fikirlerinin doğruluğu açısından kendi konumlarına yakın kişiler ile karşılaştırma yaparlar. Başka biri ile olumlu ya da aşağı yönlü bir karşılaştırma yapmaları benlik saygısını artırırken, olumsuz ya da yukarı yönlü bir karşılaştırma ise olumsuz öz değerlendirmeler ile kıskançlık duygusu üretecektir. Kıskançlığın kişilerin birbirlerine benzerlikleri ile alakalı olması sosyal karşılaştırmanın kuramını ortaya çıkarmaktadır. Bu açıdan örneğin üst düzey yöneticinin başarısı aynı düzeyde bir çalışma arkadaşını etkiler. Bu başarı durumunun bir stajyerin öz değerlendirilmesini etkileme olasılığı ise oldukça düşüktür (Ganegoda ve Bordia, 2018: 2).

Literatürde konuya ilişkin gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde; Mikulincer vd. (1989: 241) kıskançlığı sosyal karşılaştırma kuramı kapsamında incelemişlerdir. Onlar organizasyonda çalışanların başarısızlıklarını ve diğer çalışanların başarısını içsel nedenlere (istikrarlı ya da istikrarsız olarak) bağladıklarında kıskançlığın güçlü olduğunu, iç niteliklerin ve kıskançlığın benlik saygısına yönelik tehditler ile ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Vecchio (2000: 165-172) 167 yüksek lisans öğrencisinin bireysel farklılıklarını dikkate aldığı araştırmasında faaliyetlerini yerine getirirken daha özerk hareket eden çalışanın daha az kıskançlık ve imrenme davranışı sergilediğini, organizasyonda bağımlılığın varlığında ise kıskançlık ve imrenmenin çalışan için daha az anlamlı hale geldiğini vurgulamıştır. Hill ve Buss (2008: 64) stratejik müdahale kuramını kaynak rekabeti açısından ele aldıkları araştırmalarında, bir bireyin iyi performans avantajının diğer bireyde olumsuz etki uyandırarak kıskançlık hissine sebep olduğuna ve bu durumun rekabet başarısızlığını önlemek için gizli tutulduğunu vurgulamışlardır. Onlar ayrıca kıskançlık dolayısı ile kaynak rekabetine ilişkin belirsizliklerde avantajlı kişinin manipüle edileceği ve kişinin başarı veya başarısızlıklarına ilişkin başkalarının algılarını etkileyebileceklerini belirtmişlerdir. Lavalley ve Parker (2009: 881) gençler üzerindeki araştırmalarında kıskançlığın ifade edilmesinin kişilerarası sıkıntılarının oluşmasına ve arkadaşlar arasında çatışmaya sebep olduğunu ifade etmişlerdir. Rentzsch vd. (2015: 147) öğrenciler üzerindeki uygulamalarında bireyin akademik benlik saygısından daha fazla benliğe sahip bir kişi ile karşılaştığında, kıskançlık deneyimi yolu ile dolaylı olarak o kişiyi küçümseme davranışı gerçekleştirdiğini belirtmişlerdir. Onlar ayrıca akademik benlik saygısı düşük öğrencilerin benlik saygısı yüksek olan öğrencilerden daha fazla kıskançlık ve hoşnutsuzluk sergilediklerini vurgulamışlardır. Santos (2016: 80) akademisyenlerin kariyer başarısı üzerindeki araştırmasında araştırma ve öğretim odaklı akademisyenlerin performanslarına eşit ödül dağıtımını yapılmasının, akademisyenler arasındaki olumsuz rekabetin azalmasına ve daha sağlıklı bir çalışma ortamının oluşmasına yol açabileceğini vurgulamıştır. Thompson vd. (2018: 70) lider ve çalışanı üzerindeki uygulamalarında kıskançlık yaşayan çalışanın sosyal kaytarma pozisyonuna geldiğini ve bu durumun çalışanın kişisel çabaları ile kurumuna olan katkısını sınırlandırdığını vurgulamışlardır. Crisan (2021: 11) ise akademisyenlerin kariyer başarısı üzerindeki uygulamasında, üniversitede örgütsel rekabet gücü stratejileri ile grup içi kültürünün ve örgütsel kargaşanın akademisyenin öznel ve nesnel kariyer başarısını etkilediğini belirtmiştir. O akademisyenin yönetim pozisyonuna sahip olmasının öznel ve nesnel kariyer başarısını artırmada etkili olurken, akademik baskının (uzun süre aynı pozisyonda olmak) öznel ve nesnel kariyer başarısında engelleyici işlevi olduğunu vurgulamıştır.

Literatür kısmında ifade edilen araştırmalar ile görgül açıklamalar dikkate alınarak aşağıdaki ifade edilen hipotezler geliştirilmiştir.

H_{14} . *Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakati ile kıskançlık davranışı ilişkisinde kuruma sadakat ara değişken olarak rol oynar.*

H_{16} . *Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakati ile akademik başarı çabaları ilişkisinde kuruma sadakat ve kıskançlık davranışı düzeyi ara değişken olarak rol oynar.*

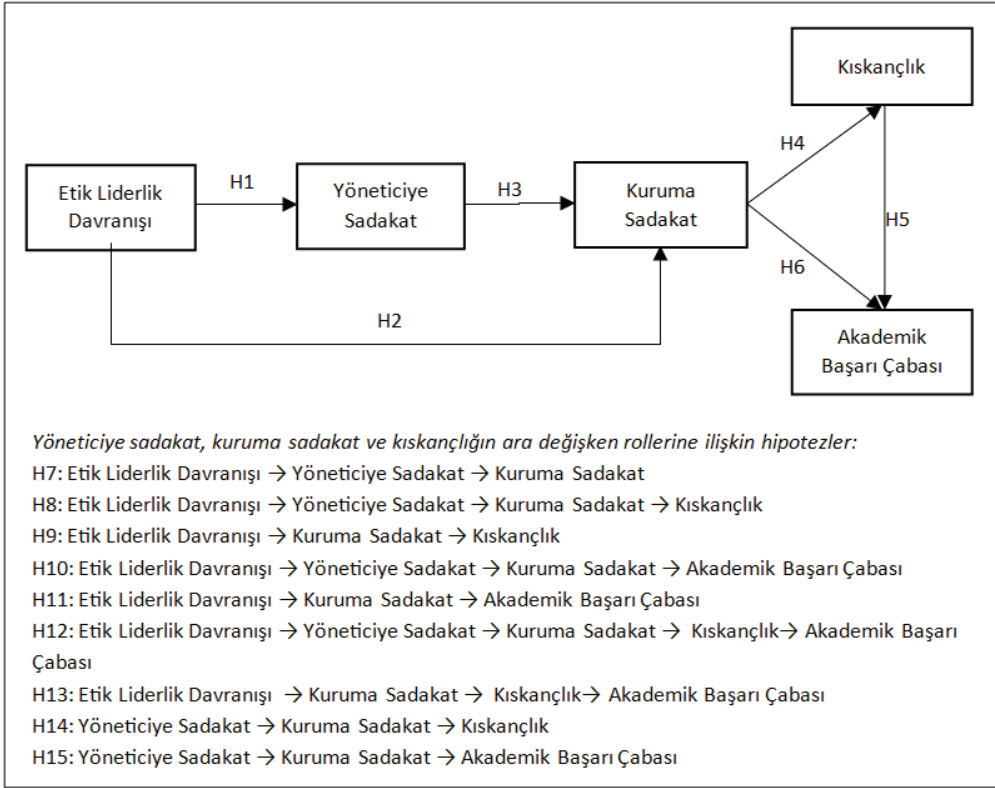
H_{17} . *Akademisyenlerin kurumlarına olan sadakati ile akademik başarı çabası ilişkisinde kıskançlık davranışı ara değişken olarak rol oynar.*

2. METODOLOJİ

Araştırma 2020 yılında Türkiye’de Doğu Karadeniz Bölgesi içerisinde yer alan üniversitelerde (Artvin Çoruh Üniversitesi, Bayburt Üniversitesi, Giresun Üniversitesi, Gümüşhane Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Ordu Üniversitesi ve Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesinde) görev yapmakta olan akademisyenlerin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. Araştırmada bu üniversitelerin seçilmesinde birçoğunun yeni kurulan ve gelişmekte olan üniversiteler olması, akademisyenlerin akademik başarı çabalarında yöneticilerinin etik liderlik davranışlarının, sadakatin ve diğer çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışlarının etkili olabileceği dikkate alınmıştır. Araştırma pandemi süreci dikkate alınarak ortalama 6.883 akademisyene ölçek soruları e-posta yolu ile ulaştırılmıştır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi uygulanmıştır. Araştırmada gönderilen anketlere toplam 614 akademisyen katılım sağlamıştır. Araştırma uygulamasında uç değerler ayıklanmış ve 5 anket uygulamadan çıkartılmıştır. Araştırmada gerçekleştirilen analizler 609 veri üzerinden değerlendirilmiştir. Krejcie ve Morgan (1970: 608) 7.500 kişilik bir evren için 382 kişiden elde edilen verinin yeterli olduğunu belirtmişlerdir. Bu durum araştırma örnekleminin evreni temsil ettiğini göstermektedir. Araştırma anketinde akademisyenlere demografik bilgiler için 9 ve geliştirilen ölçekteki değişkenleri ölçmek için 25 adet olmak üzere toplamda 34 adet soru yöneltilmiştir. Araştırma anketinde doğrusal ölçekli sorular (25 adet) akademisyenlere 1’den (Kesinlikle Katılmıyorum’dan) 5’e kadar (Kesinlikle Katılıyorum’a) 5’li likert ölçeği dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir. Akademisyenlerden elde edilen veriler SPSS (demografik veriler) ve Smart PLS programları yardımı ile analiz edilmiş ve ilgili sonuçlar literatür eşliğinde yorumlanmıştır.

Yapısal eşitlik modellemesine yönelik gerçekleştirilen araştırmaların çoğunda yeterli örneklem büyüklüğünün belirlenmesinin basit olmadığını ve araştırmalarda doğru sonuçları üretmek için 400 veya daha fazla örnekleme ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır (Rozman vd., 2020: 9). Uygulamaya ilişkin araştırmalarda ayrıca 500 ve üzeri örnekleme sahip olmanın çok iyi sonuçlar verebileceği ifade edilmektedir. Araştırmalarda ayrıca faktör analizi için uygun örneklem büyüklüğü 25 maddelik bir araştırma için 250 olarak ifade edilmektedir (Siddiqui, 2013: 286-287). Smart PLS uygulaması için ise minimum örneklem boyutu 68 olarak ifade edilmektedir. Ancak araştırmalarda tutarlı bir model oluşturabilmek için ifade edilen örneklem boyutunun (68) iki ya da üç katına çıkartılmasının faydalı olabileceği ifade edilmektedir (Ringle vd., 2014: 58). Araştırma örneklem büyüklüğü 609 olması, araştırma modelinin genel olarak literatürde uygulanabilir aralıklara sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

2.1. Araştırmanın Modeli



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Araştırmaya ilişkin hipotezler oluşturulurken akademisyenlerin organizasyonlarındaki yöneticileri ve diğer çalışma arkadaşları dikkate alınmıştır. Bu açıdan araştırmada yönetici açısından etik liderlik davranışı, çalışanlar açısından ise kıskançlık davranışının etkileri incelenmek istenmiştir. Araştırmada akademisyenlerin akademik başarı çabalarında, yöneticilerine ve kurumlarına olan sadakatleri bu ilişkiler ışığında tartışılmıştır. Araştırma bu çerçevede direkt etkiler, aracı etkiler ve toplam etkiler şeklinde uygulanmıştır. Araştırma Şekil 1’de ortaya koyulan direkt etkiler dikkate alındığında, yöneticilerin organizasyonlarındaki etik liderlik davranışının (ELD) akademisyenlerin yöneticiye sadakati (YS) ile kuruma sadakati (KS) üzerindeki etkileri sorgulanmaktadır. Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakatlerinin kuruma sadakatlerine etkisi de incelenmektedir. Modelin devamında akademisyenlerin kuruma olan sadakatlerinin çalışma arkadaşlarını kıskanma (K) davranışları üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Araştırmada akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanmasının akademik başarı çabası (ABC) üzerinde nasıl bir etkisinin olduğu incelenmektedir. Hipotez modelinde akademisyenlerin kurumlarına olan sadakatlerinin akademik başarı çabaları üzerindeki etkisi de araştırılmaktadır. Araştırmada bu etkiler ortaya koyulurken literatürde daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar dikkate alınmıştır. Araştırmada direkt etkilerin yanında

değişkenlerin birbirleri ile olan ilişkilerinde ara değişken rolüne sahip olup olmadıkları ve ilişkilerin toplam etkileri de araştırılmıştır.

2.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmalarda ölçek geliştirmenin ilk aşamalarının kalitesi sonraki aşamalar için net sonuçlar ortaya koyar. Ölçeklere ilişkin veri havuzuna geniş bir çerçevede alakalı içeriklerin eklenmesi ölçeğin pratik kullanımını netleşmesine yardımcı olacaktır (Clark ve Watson, 1995: 318). Araştırmalarda literatür eşliğinde uygulanan yapısal eşitlik modellemesi, sosyal bilimler ve psikoloji bilimi teori geliştirme ve yapı doğrulamak için önemli bir potansiyel sağlamaktadır (Anderson ve Gerbing, 1988: 422). Araştırmanın ölçeklerine ilişkin model ve hipotezler oluşturulurken literatürdeki daha evvel gerçekleştirilen araştırmalardan faydalanılmıştır. Araştırma ölçekleri geliştirilirken bu araştırmalarda fazla dikkate alınmayan akademisyenler araştırmanın örneklemini oluşturmuştur. Literatürde araştırma ölçek sorularının geliştirilmesinde incelenen araştırmaların bir kısmı; çalışanların akademik başarı çabası açısından (genellikle farklı başlıklar altında araştırılmış; başarı, çaba, performans gibi) Cooman vd. (2009: 268), Barrick vd. (2002: 9) araştırmaları, yöneticinin etik liderlik davranışı ölçeğine Brown vd. (2005: 125-126), Cheng vd.nin (2004: 115) araştırmaları, çalışanların yöneticilerine ve kurumlarına olan sadakatleri ölçeklerine Coughlan (2005: 52), Chen vd. (2002: 346), Jiang ve Cheng (2008: 216), Naus vd. (2007: 716), Ineson vd.nin (2013: 35) araştırmaları, çalışanların kıskançlık davranışı ölçeğine Kim vd. (2013: 599), Vecchio (2000: 169), Pfeiffer ve Wong'un (1989: 187) araştırmaları önbilgi olarak incelenmiştir. Araştırma ölçeklerine ilişkin genel bilgiler elde etmek için incelenen kaynaklarda ölçeklerin farklı alanlarda farklı kişilere uygulandığı gözlemlenmiştir. Bu durum araştırmanın akademisyenler üzerinde gerçekleştirilmesi ile literatürde önemli bir boşluğun doldurabileceği öngörülmüştür. Bu eksikliğe bağlı olarak ölçeklere ilişkin anket soruları oluşturulurken akademisyenlerin üniversitelerdeki akademik faaliyetlerini ölçmeye yönelik genel ölçek soruları geliştirilmiştir. Araştırma ölçekleri geliştirilirken değişkenleri ölçmek için birçok madde hazırlanmış ve ilgili ölçek soruları uygulanan ön testler (50 kişiye) sonucunda, her bir ölçeğe karşılık gelen 5 madde (soru) halinde nihai şeklini almıştır.

2.3. Araştırmanın Analizleri ve Yorumlar

Araştırmanın analizi gerçekleştirilirken daha evvel literatürde Smart PLS ile gerçekleştirilen analizler dikkate (Cohen, 1988: 412-414; Chin vd., 1996: 24; Tenenhaus vd., 2005: 180; Henseler vd., 2009: 305; Hair vd., 2014: 194; Dijkstra ve Henseler, 2015: 15; Hair vd., 2019: 15) alınmıştır. Araştırmanın demografik verileri SPSS programı yardımı ile analiz edilmiştir. Araştırmada ölçeklerinin geçerlilik ve güvenilirlikleri ve birbirleri ile ilişkisini ortaya koyan analizler ise Smart PLS programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada ölçeklerin doğrulayıcı faktör analizleri (Tablo 2), Fornell-Larcker Criteration ve Heterotrait-Monotrait Ratio ayrışma geçerlilikleri (Tablo 3), model uyumunu ortaya koyan analizler (Tablo 4), ölçeklerin f^2 ve R^2 değerleri (Tablo 5), Cronbach Alpha, CR, Rho_A. ve

AVE değerleri (Tablo 6), yol modeline ilişkin Smart PLS-SEM analiz sonuçları (Şekil 2) ve yol katsayıları ve hipotez modeli uygulama sonuçları (Tablo 7) Smart PLS yardımı ile analiz edilmiş ve ilgili sonuçlar literatür yardımı ile yorumlanmıştır. Araştırmanın demografik özellikleri Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Araştırmanın Demografik Verileri

Cinsiyet	f	%	Medeni Hal	f	%
Kadın	304	49,9	Evli	424	69,6
Erkek	305	50,1	Bekar	185	30,4
Toplam	609	100,0	Toplam	609	100,0
Yaş	f	%	Akademik Unvan	f	%
25 veya altı	18	3,0	Prof. Dr.	47	7,7
26-32 yaş	170	27,9	Doç. Dr.	74	12,2
33-39 yaş	214	35,1	Dr. Öğr. Üy.	148	24,3
40-46 yaş	120	19,7	Öğr. Gör.	185	30,4
47-53 yaş	54	8,9	Arş. Gör.	150	24,6
54 ve üzeri yaş	33	5,4	Diğer	5	0,8
Toplam	609	100,0	Toplam	609	100,0
Aylık Gelir	f	%	Akademik Tecrübe	f	%
5000TL ve altı	1	0,2	1-5 yıl	188	30,9
5001-6500TL	61	10,0	6-10 yıl	196	32,2
6501-8000TL	288	47,3	11-15 yıl	90	14,8
8001-9500TL	130	21,3	16-20 yıl	55	9,0
9501TL ve üzeri	129	21,2	21 yıl ve üzeri	80	13,1
Toplam	609	100,0	Toplam	609	100,0
Eğitim	f	%	Üniversite	f	%
Lisans	12	2,0	Artvin Çoruh Üniversitesi	48	7,9
Yüksek Lisans	172	30,2	Bayburt Üniversitesi	38	6,2
Doktora	425	69,8	Giresun Üniversitesi	109	17,9
Toplam	609	100,0	Gümüşhane Üniversitesi	93	15,3
İdari Görev	f	%	Karadeniz Teknik Üniversitesi	f	%
Evet	182	29,9	Ordu Üniversitesi	77	12,6
Hayır	427	70,1	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	103	16,9
Toplam	609	100,0	Toplam	609	100,0

Araştırma Tablo 1 dikkate alındığında akademisyenlerin çoğunun evli (424 kişi - %69.6) olduğu görülmektedir. Araştırma akademik unvan açısından değerlendirildiğinde Öğretim Görevlisi (185 kişi - %30.4), Araştırma Görevlisi (150 kişi - %24.6) ve Doktor Öğretim Üyesi'nin (148 kişi - %24.3) çoğunlukta olduğu gözlemlenmektedir. Katılımcılar yaş oranlarına göre değerlendirildiğinde 33-39 yaş (214 kişi - %35.1), 26-32 yaş (170 kişi - %27.9) ve 40-46 yaş (120 kişi - %19.7) olarak sıralanmıştır. Akademik tecrübe oranları dikkate alındığında 6-10 yıl (196 kişi - %32.2) ve 1-5 yıl (188 kişi - %30.9) tecrübe-ye sahip olanlar çoğunluktadır. Gelir açısından incelendiğinde 6501-8000TL (288 kişi - %47.3), 8001-9500TL (130 kişi - %21.3) ve 9501TL ve üzeri (129 kişi - %21.1) gelire sahip olanlar daha fazladır. Akademisyenler faaliyetlerini gerçekleştirdikleri üniversiteler açısından değerlendirildiğinde Karadeniz Teknik Üniversitesi (141 kişi - %23.2), Giresun Üniversitesi (109 kişi - %17.9), Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi (103 kişi - %16.9), ve Gümüşhane Üniversitesi (93 kişi - %15.3) olarak sıralanmaktadır. Akademisyenler eğitim ve idari görev açısından incelendiğinde ise birçok akademisyenin doktora eğitimini (425 kişi - %69.8) tamamladığı ve çoğunun idari görevinin (427 kişi - %70.1) olmadığı gözlemlenmiştir.

2.3.1. Araştırmanın Ölçüm Modeline İlişkin Sonuçlar

PLS araştırmalarında ilk olarak ölçüm modeli ortaya koyulmaktadır. Ölçüm modelinde her yapıyı temsil etmek için kullanılan ölçümlerin güvenilirliği ve geçerliği verilir. Burada ölçümlerin ne kadar doğru (güvenilir) olduğu, faktör yükleri, yakınsak ve ayırt edici geçerliliklerine ilişkin bilgiler ifade edilebilmektedir (Chin, 2010: 670). Bu açıdan araştırmanın PLS-SEM uygulamasında ilk olarak ölçüm modeli sonuçları daha sonra yapısal modele ilişkin sonuçlar ifade edilmiştir.

Araştırmalarda Smart PLS ile gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizinin amaçlarından biri, herhangi bir modeldeki iki ana geçerlilik türü olan ayrışma ve yakınsak geçerlilikleri incelemektir (Kock, 2015: 5). Araştırmalarda oluşturulan modelde doğrusallık problemi olup olmadığını belirlemek için VIF değerleri ortaya koyulmaktadır. VIF değerlerinde karşılıklı hata payları olarak ifade edilmektedir (Min vd., 2020: 10). Araştırmaya ilişkin DFA sonuçları ve VIF değerleri Tablo 2'de ifade edilmiştir.

Tablo 2: Araştırma Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA) Sonuçları ve VIF Değerleri

Ölçek	İfadeler	ABC	ELD	K	KS	YS	VIF
ABC1	Alanım ile ilgili nitelikli araştırmalar yapmaya çalışırım.	0.752					1.776
ABC2	Akademik faaliyetlerim zamanımın çoğunu almaktadır.	0.672					1.540
ABC3	Karşılaştığım engeller beni akademik çalışmalarımın vazgeçiremez.	0.822					1.816
ABC4	Akademik açıdan başarılı olabilmem için elimden gelenin en iyisini yaparım.	0.866					2.437
ABC5	Akademik çalışmalar yürütmekten zevk alan biriyim.	0.823					1.997
ELD1	Yöneticimin akademik başarılarıma olumlu yönde birçok katkısı vardır.		0.900				3.457
ELD2	Yöneticimden akademik problemlerimi çözmem için yardım alabilirim.		0.918				3.989
ELD3	Yöneticim yaptığı akademik faaliyetlerde etik değerleri dikkate almam için beni teşvik eder.		0.907				3.424
ELD4	Yöneticim işyerinde çalışanlara karşı eşit ve adaletli kararlar alır.		0.847				2.052
K2	İşyerimde alanımla ilgili bir konuda ben dururken başka bir akademisyenden fikir alınmasından rahatsızlık duyarım.			0.657			1.461
K3	İşyerimde alanımdaki başka bir akademisyenin benden daha yetkin olduğunun düşünülmesi hoşuma gitmez.			0.833			1.831
K4	İşyerimdeki başka bir akademisyenin benden daha fazla değer görmesinden rahatsızlık duyarım.			0.811			1.581
K5	Benden daha başarılı olan arkadaşlarımı kıskanmamak elimde değil.			0.695			1.215
KS1	Bu kurumda çalışmaktan memnunum.				0.870		2.570
KS2	İşyerim evim, arkadaşlarım ve ailem gibidir.				0.827		2.080
KS3	Bu kurumdan ayrılmayı düşünmüyorum.				0.793		2.045
KS4	Kendimi çalıştığım kurumun önemli bir parçası olarak hissetmekteyim.				0.869		2.765
KS5	İşyerimde çalışmaya devam etmek beni onurlandırır.				0.894		3.289
YS1	Yöneticime karşı sadık olduğumu söyleyebilirim.					0.836	2.066
YS2	İşyerimde her türlü koşulda kurum yöneticime destek olmaktan mutlu olurum.					0.785	1.786
YS4	Yöneticimin kişisel değerleri ile benim kişisel değerlerim örtüşmektedir.					0.854	2.443
YS5	Başkalarına da yöneticimin iyi bir amir olduğundan bahsedirim.					0.885	2.704

Faktör Analizi Sonucu Araştırma Ölçeğinden Çıkarılanlar Maddeler

ELD5: Yöneticim etik değerleri gözetir biridir.

K1: İşyerimdeki bir akademisyenin benim yanımda akademik yönden övülmesi hoşuma gitmez.

YS3: İşyerimde yöneticimin verdiği her görevi en iyi şekilde yapabilme çabasında olurum.

Araştırma sonucu Tablo 2’de her maddenin ait olduğu ölçek değişkeni altında toplandığı görülmektedir. Araştırmada model uyumunu ve faktör analizi sonuçlarını geçerli bir hale getirebilmek için ELD5, K1 ve Y3 maddeleri araştırma ölçeğinden çıkartılmıştır. Araştırma faktör analizi sonuçlarında modelin genel olarak uyumlu olduğu ve literatürde kabul edilen faktör yüklerine sahip olduğu gözlemlenmektedir. Faktör analizi sonucunda her bir maddenin araştırma modeline olan katkıları incelendiğinde, akademik başarı çabası ölçeğinde ‘akademik açıdan başarılı olabilmem için elimden gelenin en iyisini yaparım’ seçeneği olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışı ölçeğinde ‘yöneticimden akademik problemlerimi çözmek için yardım alabilirim’ seçeneği olduğu gözlemlenmiştir. Bu seçenek araştırma modeline faktör analizi açısından en fazla katkıyı sağlamıştır. Kıskançlık ölçeğinde ise ‘işyerimde alanımdaki başka bir akademisyenin benden daha yetkin olduğunun düşünülmesi hoşuma gitmez’ seçeneği olduğu görülmektedir. Kurum sadakati ölçeğinde ‘işyerimde çalışmaya devam etmek beni onurlandırır’ seçeneği olmuştur. Yöneticiye sadakat ölçeğinde ise ‘başkalarına da yöneticimin iyi bir amir olduğundan bahsederim’ seçeneği olduğu gözlemlenmiştir.

VIF değerlerinde birden fazla yordayıcı değişken modeli olduğu için yoğun hesaplamalar gerektirmektedir. Yapısal eşitlik modellemesinde VIF değerlerinin 5 sınırının üzerinde olmaması kabul edilebilir olarak değerlendirilmektedir (Kock ve Lynn, 2012: 550-552). Araştırma Tablo 2’de bütün VIF değerlerinin 5 sınırının altında olduğu, literatürde kabul edilen aralıklara sahip olduğu gözlemlenmektedir.

HTMT katsayıları farklı yapılar için 0.85’ten düşük olması ve benzer yapılar için ise 0.90’ın altında değerler alması kabul edilebilirliğini ortaya koymaktadır. HTMT güven aralıkları 1 değerini içermemelidir (Hair vd., 2017: 455). Araştırmalarda ayırt edici geçerliliği (Fornell-Larcker Criterion) sağlayabilmek için ise köşegen değerleri aynı satır ve sütun için çapraz değerlerden büyük olması gerektiği ifade edilmektedir (Lowry ve Gaskin, 2014: 136). Elde edilen HTMT katsayıları ve ayırt edici geçerlilikler Tablo 3’te ifade edilmiştir.

Tablo 3: HTMT ve Fornell-Larcker Kriteri Ayrışma Geçerlilikleri

Faktörler	HTMT					F-L C					
	ABC	ELD	K	KS	YS	ABC	ELD	K	KS	YS	
ABC						ABC	0.790				
ELD	0.153					ELD	0.145	0.893			
K	0.193	0.183				K	-0.170	-0.142	0.753		
KS	0.406	0.599	0.239			KS	0.379	0.553	-0.202	0.851	
YS	0.283	0.869	0.193	0.720		YS	0.248	0.781	-0.152	0.640	0.841

Araştırma Tablo 3’te elde edilen sonuçlar HTMT oranlarının genel olarak kabul edilebilir değer aralıklarına sahip olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca bütün değerlerin ayırt edici geçerliliğe sahip olduğu görülmektedir. Yani elde edilen çapraz yüklemelerde herhangi bir sorun olmadığı gözlemlenmiştir. Bu durum modelin genel olarak ayrışma geçerliliğine sahip ve yapısal model için uygulanabilir olduğunu göstermektedir.

PLS'de dağılım tahminleri, önyüklemeler, standart hatalar ve güven aralıkları kolaylıkla ortaya koyulabilmektedir (Dijkstra ve Henseler, 2015: 15). PLS yol modeli analizi ile önyüklemeler yolu ile bileşik faktör modelinin tam uyumlu olup olmadığı ortaya koyulur. Bu durum doğrulayıcı bir bileşik analizdir. PLS ile kovaryansa dayalı yapısal eşitlik modellemesi (SEM) arasındaki karşılaştırmayı kolaylaştırmak için kovaryans temelli SEM'den elde edilen tam uyum SRMR ile birlikte ifade edilir (Hair vd., 2014: 194). Araştırmalarda genel olarak SRMR değerinin 0.10'dan küçük, NFI değerinin 0.80'den büyük d_ULS ve d_G'nin 0.05'ten büyük olması gerektiği vurgulanmaktadır (Khoshmaram vd., 2017: 400).

PLS-SEM uyum iyiliği dikkate alındığında modelin geçerliliğinin sağlanması için GoF değeri hesaplanabilir. GoF değerinin hesaplanmasında gizil değişkenler açısından elde edilen AVE değerleri ve R² değerlerinin ortalamaları alınmalıdır. Elde edilen değerlerin çarpımlarının karekökü ile GoF değeri elde edilir (Tenenhaus vd., 2005: 180). Literatürde GoF değerlerinin 0.36 üzeri değere sahip olması ile araştırmanın uygulanabilir olduğu belirtilmektedir (Wetzels vd., 2009: 187). Araştırmada bu değerlere ilişkin elde edilen sonuçlar Tablo 4'te ifade edilmiştir.

Tablo 4: PLS-SEM Model Fit Analiz Sonucu

Model Fit	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0.061	0.063
d_ULS	0.932	0.996
d_G	0.302	0.304
Chi-Square	1.069,621	1.077,204
NFI	0.870	0.869
GoF = 0.4570		

Tablo 4'te elde edilen değerler dikkate alındığında genel olarak bütün değerlerin kabul edilen aralıklara sahip olduğu gözlemlenmektedir. Yani SRMR değeri 0.10'dan küçük (0.061), NFI değeri 0.80'den büyük (0.870), d_ULS (0.932) ve d_G'nin (0.302) 0.05'ten büyük olduğu görülmektedir. Araştırmada Gof değeri 0,4570 olarak elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlar araştırma modelinin genel olarak iyi bir uyuma sahip olduğunu ve uygulanabilir olduğunu göstermektedir.

Araştırmalarda PLS-SEM özelliklerine ilişkin kriterler (f^2 , R², GOF gibi) araştırma modelinin içsel olarak değerlendirilmesinde kullanılabilir. Araştırmalarda modelinin iç uyumunun değerlendirilmesinde fazla kriterin kullanılması oldukça önemli sonuçlar ortaya koyar (Hair vd., 2012: 427). Daha evvel gerçekleştirilen araştırmalarda, belli bir içsel gizil değişken için f^2 değerinin sıfırdan büyük olması ile açıklayıcı değişkenlerin tahminleri açısından ilişkilerin ortaya koyulduğu vurgulanmaktadır (Henseler vd., 2009: 305). Araştırmalarda ayrıca f^2 değerleri etki boyutları küçük, orta ve büyük şeklinde sıralanmaktadır. Bu değerlerden 0.02 ile 0.15 aralığındaki değerler küçük, 0.15 ile 0.35 aralığındaki değerler orta ve 0.35 ve üzeri değerler ise büyük etkileri ortaya koymaktadır (Cohen, 1988: 412-414). Araştırmalarda R² değerinin araştırma modelini açıkladığı ve ilişkinin gücünü ortaya

koyduğu ifade edilmektedir (Shmueli ve Koppius, 2011: 554). Araştırmalarda farklı disiplinlerde R^2 değerleri genel olarak 0.25 (zayıf), 0.50 (orta) ve 0.75 (güçlü) değerleri temsil ettiği ifade edilmektedir (Hair vd., 2019: 15). Bu kriterlere ilişkin elde edilen sonuçlar Tablo 5'te ifade edilmiştir.

Tablo 5: f^2 ve R^2 Değerleri

f^2	ABC	ELD	K	KS	YS	R^2	R Square	R Square Adjusted
ABC								
ELD				0.013	1.562	ABC	0.153	0.150
K	0.011					K	0.041	0.039
KS	0.147		0.043			KS	0.417	0.415
YS				0.190		YS	0.610	0.609

ABC=Akademik Başarı Çabası, ELD=Etik Liderlik Davranışı, K=Kıskançlık, KS=Kuruma Sadakat, YS=Yöneticiye Sadakat

Araştırmada elde edilen sonuçlar dikkate alındığında f^2 değerlerinin tamamı sıfırdan büyük değerlere sahiptir. Bu durum değişkenlerin birbirleri ile ilişkilerinin olduğunu göstermektedir. Araştırma sonuçlarında K-ABC (0.011), ELD-KS (0.013), KS-K (0.043) ve KS-ABC (0.147)'nin küçük etkilere, YS-KS (0.190)'nin orta ve ELD-YS (1.562)'nin ise büyük etkilere sahip olduğu gözlemlenmektedir. Araştırma sonucu elde edilen R^2 değerleri de literatürde kabul edilir değerlere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırma ölçekleri dikkate alındığında ABC (0.153) ve K (0.041) zayıf, KS (0.417) ortaya yakın ve YS (0.610) orta ve yüksek arasında ilişki gücüne sahip olduğu gözlemlenmektedir.

Deneysel hipotezler red ya da kabul edilmeden önce tutarlı ve güvenilir olup olmadıklarının kontrol edilmesi gerekir (Bagozzi 1977: 218-219). Literatürde genel olarak ölçeklerin güvenilirliği (cronbach alpha>0.7), bileşik güvenilirlik (CR>0.7), rho_A (rho_A>0.7) ile ortalama açıklanan varyans (AVE>0.5) değer aralıklarına sahip olması gerektiği belirtilmektedir (Fornell ve Larcker, 1981a: 47; Fornell ve Larcker, 1981b: 385; Errassafi vd., 2019: 261). Herhangi bir yapının yakınsak geçerliliğini incelemek için yapıdaki tüm öğelere ilişkin AVE değeri hesaplanması gerekir. Araştırmalarda AVE değerinin 0.50 veya üzeri olması literatürde kabul edilebilir aralığa sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum yapının öğelerine ilişkin varyansın en az %50'sini açıkladığını ortaya koymaktadır (Hair vd., 2019: 9). Araştırmada elde edilen güvenilirlikler ve AVE değerleri Tablo 6'da incelenmiştir.

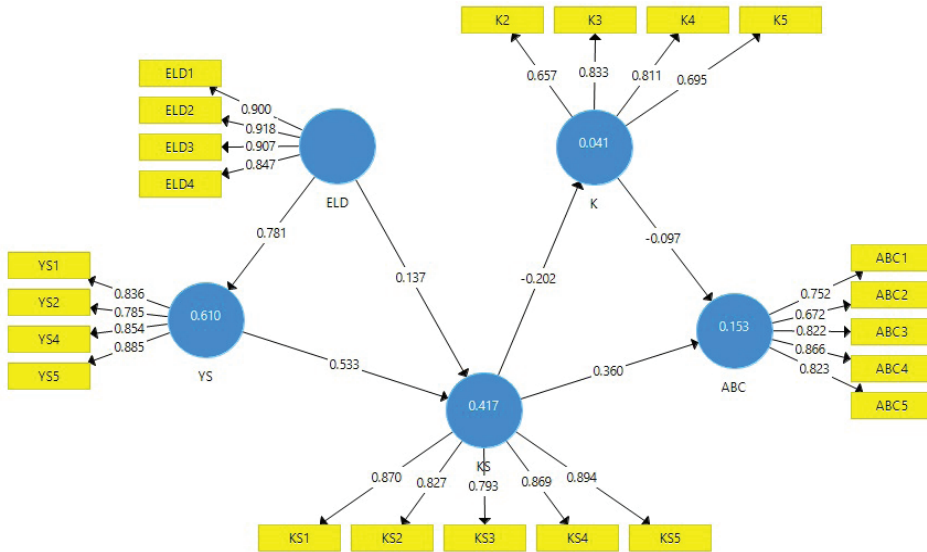
Tablo 6: Araştırma Modeline İlişkin Güvenirlikler ve Ortalama Açıklanan Varyans

Faktörler	Cronbach's Alpha	rho_A	CR	AVE
ABC	0.851	0.884	0.892	0.624
ELD	0.915	0.917	0.941	0.798
K	0.748	0.766	0.838	0.566
KS	0.905	0.913	0.929	0.725
YS	0.861	0.867	0.906	0.707

Tablo 6’da elde edilen sonuçlar araştırmanın tamamında geçerli ve güvenilir sonuçlar ortaya koyduğunu ve AVE değerlerinin (0.50’den büyük) oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar araştırmanın ölçüm modelinin genel olarak literatürde ifade edilen kriterlere sahip olduğunu ve araştırmanın yapısal modelinin gerçekleştirilmesine katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır.

2.3.2. Araştırmanın Yapısal Modeline İlişkin Sonuçlar

Araştırmalarda yapısal modele ilişkin sonuçlar, ölçüm modelinde ortaya koyulan geçerlik ve güvenilirlik değerleri ile ifade edilmektedir. Araştırmalarda ayrıca her iki ölçüm modelinin sonuçlarının da belirtilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. PLS yapısal modele ilişkin analizlerde dolaylı ilişkiler, yol analizi uygulaması ile ortaya koyulabilir (Chin, 2010: 670-678). Araştırmaya ilişkin direkt ve dolaylı etkiler Şekil 2’de ifade edilmiştir.



Şekil 2. Araştırma Yol Modeline İlişkin Smart PLS-SEM Sonuçları

Smart PLS uygulamalarında bootstrap uygulaması ile her bir örnek için yol modeli tahmin edilmektedir. Bu yol modeli katsayıları örneklem dağılımının bir yaklaşımı olarak bootstrap dağılımını ortaya koyar (Henseler vd., 2009: 305). Literatürde PLS-SEM uygulamalarında oluşturulan yapıyı hangi göstergelerin ölçtüğünü ve bu yapıların birbirleri ile nasıl ilişkili olduğunun belirlenmesi yeterli görülmektedir (Ravand ve Baghaei, 2016: 3). Araştırmada sonucu Şekil 2’de ortaya koyulan doğrudan etkiler dikkate alındığında yöneticilerin etik liderlik davranışları akademisyenlerin yöneticilerine ve kurumlarına olan sadakatlerini artırdığı gözlemlenmektedir. Akademisyenlerin yöneticilerine olan sadakatleri de kurumlarına olan sadakatlerini artırmıştır. Akademisyenlerin kurumlarına olan sadakatleri ise çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışlarını azaltmış, akademik başarı çabalarını ise artırmıştır. Önemli bir diğer sonuç ise akademisyenlerin çalışma arkadaşlarını kıskanmaları akademik başarı çabalarını azaltmıştır.

Araştırma sonucu elde edilen aracı etkiler genel olarak değerlendirildiğinde, akademisyenlerin çalışma arkadaşlarını kıskanma davranışının aracı etkiye sahip olmadığını ancak akademisyenlerin hem yöneticilerine hem de kurumlarına olan sadakatlerinin bu ilişkiler (yöneticinin etik liderlik davranışı, akademisyenin akademik başarı çabası ve akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanması) çerçevesinde önemli aracı etkilerinin (Tablo 7'ye bakılabilir) olduğu sonuçları ortaya koyulmuştur. Araştırmada ifade edilen toplam etkiler dikkate alındığında ise yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin akademik başarı çabasını, kurumuna sadakatini ve yöneticisine sadakatini artırmıştır. Yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanma davranışını azaltmıştır. Akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanması akademik başarı çabasını azaltmıştır. Akademisyenin kurumuna sadakati akademik başarı çabasını artırmış, çalışma arkadaşını kıskanma davranışını azaltmıştır. Akademisyenin yöneticisine sadakati ise hem akademik başarı çabasını hem de kurumuna sadakatini artırmışken çalışma arkadaşını kıskanma davranışını azaltmıştır.

Literatürde araştırma sonuçlarının birbirleri ile olan tutarlılığını belirlemek için örneklem büyüklüğü, etki büyüklüğü, istatistiki testlerin gücü ve anlamlılık düzeylerinin ortaya koyulması gerektiği ifade edilmektedir (Chin vd., 1996: 24). Literatürde ayrıca Smart PLS'ye ilişkin doğrudan etkiler, toplam etkiler, dolaylı etkiler ve aracı etkiler dikkate alındığında, Cepedeta vd. (2018: 8) toplam etkiyi (H10 hipotezi dikkate alınır), aracı değişkenlerin (YS ve KS gibi) indirekt etkilerinin toplamına ek olarak bağımsız değişkenin (ELD) bağımlı değişken (ABC) üzerindeki direkt etkisinin toplamına eşit olduğunu ifade etmişlerdir. Onlar dolaylı etkinin (mediator's indirect effect), spesifik bir dolaylı etki olarak (specific indirect effect) ifade edilebileceğini (H10 hipotezindeki YS yolu gibi) vurgulamışlardır. Onlar ayrıca iki spesifik dolaylı etkinin toplamını, tam dolaylı etki olarak ifade etmişlerdir. Sonuç olarak toplam etkiyi, doğrudan etki ile dolaylı etkilerin tamamının toplamı (yani spesifik dolaylı etkilerin toplamı, YS ve KS arasındaki ilişkiyi içerir) olarak ifade etmişlerdir. Araştırma sonuçları Tablo 7'de belirtilmiştir.

Tablo 7: Araştırma Yol Katsayıları ve Hipotez Modeli Genel Sonuçlar

Hipotez	Etki	O	M	Std Hata	T	P	Sonuç
Doğrudan Etkiler							
H1: ELD -> YS	(+)	0.781	0.782	0.017	45.892	0.000	Kabul
H2: ELD -> KS	(+)	0.137	0.137	0.056	2.446	0.015	Kabul
H3: YS -> KS	(+)	0.533	0.534	0.052	10.224	0.000	Kabul
H4: KS -> K	(-)	-0.202	-0.205	0.039	5.212	0.000	Kabul
H5: K -> ABC	(-)	-0.100	-0.102	0.045	2.205	0.028	Kabul
H6: KS -> ABC	(+)	0.360	0.363	0.041	8.820	0.000	Kabul
Aracı Etkiler							
H7: ELD -> YS -> KS	(Aracı)	0.416	0.418	0.043	9.736	0.000	Kabul
H8: ELD -> YS -> KS -> K	(Aracı)	-0.084	-0.086	0.018	4.579	0.000	Kabul
H9: ELD -> KS -> K	(Aracı)	-0.028	-0.028	0.013	2.109	0.035	Kabul
H10: ELD -> YS -> KS -> ABC	(Aracı)	0.150	0.152	0.025	6.099	0.000	Kabul
H11: ELD -> KS -> ABC	(Aracı)	0.049	0.049	0.020	2.451	0.015	Kabul
H12: ELD -> YS -> KS -> K -> ABC	(Aracı)	0.008	0.009	0.004	1.889	0.059	Red
H13: ELD -> KS -> K -> ABC	(Aracı)	0.003	0.003	0.002	1.363	0.174	Red
H14: YS -> KS -> K	(Aracı)	-0.108	-0.109	0.023	4.686	0.000	Kabul
H15: YS -> KS -> ABC	(Aracı)	0.192	0.194	0.031	6.234	0.000	Kabul
H16: YS -> KS -> K -> ABC	(Aracı)	0.011	0.011	0.006	1.902	0.058	Red
H17: KS -> K -> ABC	(Aracı)	0.020	0.021	0.010	1.941	0.053	Red
Toplam Etkiler							
ELD -> ABC		0.210	0.213	0.024	8.914	0.000	
ELD -> K		-0.112	-0.114	0.023	4.896	0.000	
ELD -> KS		0.553	0.555	0.031	17.680	0.000	
ELD -> YS		0.781	0.782	0.017	45.892	0.000	
K -> ABC		-0.100	-0.102	0.045	2.205	0.028	
KS -> ABC		0.380	0.384	0.039	9.691	0.000	
KS -> K		-0.202	-0.205	0.039	5.212	0.000	
YS -> ABC		0.202	0.205	0.031	6.579	0.000	
YS -> K		-0.108	-0.109	0.023	4.686	0.000	
YS -> KS		0.533	0.534	0.052	10.224	0.000	

Araştırma Tablo 7’de elde edilen sonuçlar dikkate alındığında oluşturulan 17 hipotezden 13 tanesi kabul 4 tanesi red edilmiştir. Araştırma sonucu doğrudan etkiler dikkate alındığında oluşturulan 6 hipotezin tamamı kabul edilmiştir. Yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin yöneticisine olan sadakatine pozitif (0.781) ve anlamlı ($p<.05$) bir etkisi (h1) olmuştur. Araştırmada yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin kurumuna sadakatine de pozitif (137) ve anlamlı ($p<.05$) bir etkisi (h2) olmuştur. Akademisyenin yöneticiye sadakati kurumuna olan sadakatine pozitif (0.533) ve anlamlı ($p<.05$)

bir etki (h3) sağlamıştır. Akademisyenin kurumuna sadakati ise çalışma arkadaşını kıskanma davranışı üzerinde olumsuz (-0.202) ve anlamlı ($p < .05$) bir etki (h4) uyandırmıştır. Akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanması da akademik başarı çabası üzerinde olumsuz (-0.100) ve anlamlı ($p < .05$) bir etkiye (h5) sahip olmuştur. Akademisyenin kurumuna sadakati ise akademik başarı çabasını pozitif (0.360) ve anlamlı ($p < .05$) bir şekilde (h6) etkilemiştir.

Literatürde aracı etkiye ilişkin yol katsayıları çarpımları sonucu pozitif değerler alıyor ise tamamlayıcı aracılıktan, negatif değerler alıyor ise rekabetçi aracılıktan bahsedilebileceği vurgulanmaktadır (Zhao vd., 2010: 204). Araştırma sonucu aracı etkiler dikkate alındığında oluşturulan 11 hipotezin 7 tanesi kabul 4 tanesi red edilmiştir. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin kurumuna sadakati üzerindeki etkisinde yöneticiye sadakat tamamlayıcı aracı (0.416, $p < .05$) etkiye (h7) sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanması üzerindeki etkisinde yönetici sadakati ve kurum sadakati rekabetçi aracı (-0.084, $p < .05$) etkiye (h8) sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin kıskanma davranışı üzerindeki etkisinde kurumuna olan sadakati rekabetçi aracı (-0.028, $p < .05$) etkiye (h9) sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde yönetici sadakati ve kurum sadakati tamamlayıcı aracı (0.150, $p < .05$) etkisine (h10) sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kurum sadakati tamamlayıcı aracı (0.049, $p < .05$) etkisi (h11) göstermiştir. Akademisyenin yöneticisine olan sadakatının çalışma arkadaşını kıskanma davranışı üzerindeki etkisinde kurumuna olan sadakati rekabetçi aracı (-0.108, $p < .05$) etkiye (h14) sahip olmuştur. Akademisyenin yöneticisine olan sadakatının akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kurumuna olan sadakati tamamlayıcı aracı (0.192, $p < .05$) etkiye sahip olmuştur.

Literatürde genellikle bir yapının diğeri üzerindeki doğrudan etkisinin yanında dolaylı ve toplam etkiler de ifade edilmektedir. Doğrudan ve dolaylı etkilerin toplamı, toplam etki olarak ifade edilir (Hair vd., 2014: 174). Araştırmada elde edilen toplam etkiler dikkate alındığında, toplam etkilerin tamamı anlamlı sonuçlar ortaya koymuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışı, akademisyenin akademik başarı çabası üzerinde pozitif (0.210), çalışma arkadaşını kıskanma davranışı üzerinde negatif (-0.112), kurumuna sadakati üzerinde pozitif (0.553), yöneticisine sadakati üzerinde ise pozitif (0.781) bir toplam etki ortaya koymuştur. Akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanması akademik başarı çabası üzerinde negatif (-0.100) toplam etki oluşturmuştur. Akademisyenin kurumuna sadakati, akademik başarı çabası üzerinde pozitif (0.380), çalışma arkadaşlarını kıskanması üzerinde negatif (-0.202) bir toplam etkiye sahip olmuştur. Akademisyenin yöneticisine sadakati ise, akademik başarı çabası üzerinde pozitif (0.202), çalışma arkadaşını kıskanması üzerinde negatif (-0.108) ve kurumuna sadakati üzerinde pozitif (0.533) toplam etkisinin olduğu sonuçlarına erişilmiştir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Araştırmanın amacı dikkate alındığında erişilen sonuçlar akademisyenlerin akademik başarı çabası literatürüne hem teorik hem de uygulamalı önemli katkılar sağlayabilmektedir. Araştırma sonucu akademisyenlerin akademik başarı çabasında yöneticilerin etik liderlik davranışının, akademisyenin yöneticisine ve kurumuna sadakatının ve akademisyenler arasındaki kıskançlık davranışının oldukça etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmada değişkenlerin doğrudan, aracı ve toplam etkilerinin olduğu gözlemlenmiştir. Bu etkiler akademik başarı çabasına yeni boyutlar kazandırmıştır.

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin yöneticiye sadakatinde hem doğrudan hem de toplamda olumlu etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum organizasyonda etik davranışın, çalışanın yöneticisine daha sadakatli davranış sergilemesine yol açabileceğini göstermektedir. Yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin kurum sadakati üzerinde de doğrudan ve toplamda olumlu etkisi olduğu görülmüştür. O halde organizasyonda gerçekleştirilen etik liderlik davranışı hem yöneticilere hem de örgüte karşı sadakatin gelişmesine katkıda bulunacaktır. Yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin akademik başarı çabası üzerinde olumlu, kıskançlık davranışı üzerinde olumsuz toplam etkisi olduğu görülmektedir. Bu durum organizasyondaki etik liderlik davranışının çalışanın başarı çabasına katkıda bulunmasının yanında çalışma arkadaşlarına karşı sergileyeceği kıskançlık davranışını da azaltabileceğini göstermektedir. Aracı etkiler açısından değerlendirildiğinde yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin kurumuna olan sadakati üzerindeki etkisinde yöneticiye sadakat aracı etkiye sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin kıskançlık davranışı üzerindeki etkisinde yönetici sadakati ve kurum sadakati aracı etkiye sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin kıskançlık davranışı üzerindeki etkisinde kurum sadakatının aracı etkisi olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde yönetici sadakati ve kurum sadakati aracı etkiye sahip olmuştur. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kurum sadakatının aracı etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Yöneticinin etik liderlik davranışının akademisyenin akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde akademisyenin yönetici sadakati, kurum sadakati ve kıskançlık davranışlarının birlikte aracı etkisinin olmadığı, kurum sadakati ve kıskançlığında yine birlikte aracı etkiye sahip olmadığı görülmüştür. Araştırmada akademisyenin yönetici sadakati kurum sadakati üzerinde hem doğrudan hem de toplamda olumlu etki oluşturmuştur. Bu durum çalışanın yöneticisine sadık olmasının organizasyona sadakatini de geliştirebildiğini göstermektedir. Akademisyenin yönetici sadakati akademik başarı çabası üzerinde olumlu kıskançlık davranışı üzerinde olumlu toplam etkiye sahip olmuştur. Aracı etkiler açısından değerlendirildiğinde akademisyenin yöneticisine sadakatının kıskançlık davranışı üzerindeki etkisinde kurum sadakati aracı etkiye sahip olmuştur. Akademisyenin yöneticisine sadakatının akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kurum sadakati aracı etkiye sahip olmuştur. Akademisyenin yöneticisine sadakatının akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kurum sadakati ve kıskançlığın

birlikte aracı etkisi olmamıştır. Araştırmada akademisyenin kurum sadakatının kıskançlık davranışı üzerinde hem doğrudan hem toplamda olumsuz etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Akademisyenin kurum sadakatının akademik başarı çabası üzerinde ise hem doğrudan hem toplamda olumlu etkilerinin olduğu görülmüştür. Akademisyenin kurum sadakatının akademik başarı çabası üzerindeki etkisinde kıskançlık davranışının aracı etkisi olmadığı gözlemlenmiştir. Akademisyenin çalışma arkadaşını kıskanma davranışının akademik başarı çabası üzerinde hem doğrudan hem toplam etkilerinde olumsuz etkilerinin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Bu durum organizasyonda çalışanların arasında var olan herhangi bir kıskançlığın, çalışanın başarı çabasını negatif yönde etkileyebileceğini göstermektedir.

Araştırma sonucu elde edilen doğrudan etkiler literatür yardımı ile açıklandığında; yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin yönetici sadakatini artırmıştır. Jiang ve Cheng (2008: 219) yüksek düzeyde kişilerarası adalet algılayan çalışanın, rolü gereği yöneticisine sadakat gösterdiği ifade etmişlerdir. Okan ve Akyüz (2015: 171-172) etik liderliğin yönetici sadakati üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Gouda (2018: 134) etik liderliğin çalışanın sadakati ilişkili olduğunu vurgulamıştır. Elde edilen sonuç literatürü desteklemektedir. Araştırmada yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin kurum sadakatini de artırmıştır. Khuntia ve Suar (2004: 22) araştırmalarında etik liderliğin çalışanın işe olan bağlılığını artırdığını belirtmişlerdir. Literatürde sadakat için bağlılığın gerekli olduğu (Elegido, 2013: 496), bağlılığın sadakatin temel bir bileşeni olduğu (Pandey ve Khare, 2012: 37; Rajput vd., 2016: 5) vurgulanmaktadır. Coughlan (2005: 59) kurum sadakatının etik davranışın gelişmesine katkı sağlayacağını belirtmiştir. Gudeta (2018: 9) yönetim ve liderlik stillerinin, akademisyenin organizasyon sadakati üzerinde olumlu etkisinin olduğunu ifade etmiştir. Aondo vd. (2020: 71) ise akademisyenlerde sadakatin liderlik tarzı ile performans arasında önemli bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir. Dierendonck ve Gaast (2013: 705) performansın kariyer başarısında önemli olduğunu vurgulamışlardır. Bu açıdan performans akademik başarı çabası açısından dikkate alınabilir. Elde edilen sonuç literatürü desteklemektedir. Araştırmada akademisyenin yöneticisine olan sadakati kurum sadakatini artırmıştır. Rosanas ve Velilla (2003: 57) araştırmalarında bireye olan sadakatin organizasyon sadakatini artırabileceğini vurgulamışlardır. Bu sonuç literatürü desteklemektedir. Araştırmada kurum sadakatının kıskançlık davranışını azalttığı gözlemlenmiştir. Dufour (2020: 215) çalışanın sadakat algısının düşük olmasının kıskançlığa sebep olabileceğini belirtmiştir. Araştırmada kurum sadakatının kıskançlığı azaltması elde edilen sonucu desteklemektedir. Araştırmada akademisyenlerin çalışma arkadaşlarını kıskançlık davranışı akademik başarı çabalarını azaltmıştır. Feather (1989: 257) bireyin çalışma ortamında başarılı çalışma arkadaşlarının olmasının kıskançlık davranışı sergilemesine yol açabileceğini vurgulamıştır. Feather (1994: 66) kıskançlık davranışının başarı ile ilişkili olduğunu ifade etmiştir. Mikulincer vd. (1989: 241) çalışanın başarısının içsel nedenlere bağlanması ile kıskançlığın çok güçlü etkisinin olabileceğini belirtmişlerdir. Hill ve Buss (2008: 64) iyi performans ortaya koyan bireye karşı kıskançlık davranışının olacağı, bunun

gizli tutulacağı ve başarıya ilişkin diğer insanların algılarının etkilenebileceğini ifade etmişlerdir. Ganegoda ve Bordia (2018: 2) aynı düzeyde çalışanlar açısından başarısı yüksek olana karşı kıskançlık davranışı sergilenebileceğini vurgulamışlardır. Thompson vd. (2018: 70) organizasyondaki kıskançlığın kişisel çaba ile katkısının sınırlandığını belirtmişlerdir. Araştırma sonucu kıskançlığın akademik başarı çabasına olumsuz etkisi literatür ile hem desteklenmiş hem de sonraki çalışmalar için önemli bir kaynak olmuştur. Araştırmada kurum sadakati akademik başarı çabasını artırmıştır. Murali vd. (2017: 72) amaçlara ulaşmada sakat ve çabanın önemli olduğunu vurgulamışlardır. Arqawi vd. (2018: 20) kurum sadakatinde organizasyondaki etkinlik ile işin başarı derecesinin önemli etkilerinin olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırma sonucu literatürü organizasyon sadakati ve çaba ilişkisi açısından desteklemektedir.

Araştırma sonuçları toplam etkiler açısından değerlendirildiğinde; yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin akademik başarı çabasını artırmıştır. Kacmar vd. (2013b: 589) liderin etik algısının düşük olması çabayı olumsuz, etik algısının yüksek olmasının ise çabayı olumlu yönde etkilediğini ifade etmişlerdir. Frisch ve Huppenbauer (2014: 36) etik liderliğin iş başarısını artırdığını belirtmişler. Khokhar ve Ziaur-Rehman (2017: 237) yöneticinin etik liderlik davranışının çalışanın performansını olumlu şekilde etkilemiştir. Ahmad vd. (2018: 1358) akademisyenlerdeki etik liderliğin olumlu iş duygularını artırdığını belirtmişlerdir. Karabey ve Aliogulları (2018: 209) çalışanlardaki etik liderliğin kariyer başarısı üzerinde olumlu etkileri olduğunu vurgulamışlardır. Bu araştırmalar elde edilen sonuçları desteklemektedir. Araştırmada yöneticinin etik liderlik davranışı akademisyenin kıskançlık davranışını azaltmıştır. Wang ve Sung (2016: 126) organizasyonda etik liderliğin kıskançlığın olumsuz etkilerinin azaltabileceğini vurgulamışlardır. Demirtas vd. de (2017: 193) etik liderliğin çalışanların kıskançlık davranışını azalttığını belirtmişlerdir. Akella ve Eid (2020: 15) akademisyenlerdeki liderlik davranışı eksikliklerinin düşmanlığa, iletişim aksaklıkları ve kıskançlığa sebep olabileceğini ifade etmişlerdir. Bu sonuçlar araştırmayı desteklemektedir. Araştırmada yönetici sadakati akademik başarı çabasını artırmıştır. Becker vd. (1996: 476) çalışanın yöneticisine sadakatinin performans ile olumlu ilişkisi olduğunu vurgulamışlardır. Elegido (2013: 501) araştırmasında yönetici sadakatinin çalışana özveri ve çaba sağlayacağını belirtmiştir. Preko ve Adjetey (2013: 61) yönetimin çalışan sadakatini dikkate alması gerektiği, sadakatin performans açısından önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Bu araştırmalar elde edilen sonuçları desteklemektedir. Araştırmada akademisyenin yöneticiye sadakati kıskançlık davranışını azaltmıştır. Dufour (2020: 215) sadakat algısındaki düşüklüğün kıskançlığa sebep olabileceğini vurgulamıştır. Bu sonuç sadakat ile kıskançlık arasındaki ters orantının desteklendiğini ortaya koymaktadır.

Üniversite faaliyet ortamında akademisyenlerin akademik başarı çabaları için önemli sonuçlar ortaya koymaktadır. Yani yöneticilerin etik liderlik davranışları, yöneticiye sadakat ve kuruma sadakat değişkenleri akademik başarı çabası üzerine olumlu etkiler oluşturmuşken akademik kıskançlığın olumsuz etkileri olmuştur. Araştırmada

yöneticilerin etik liderlik davranışlarının akademisyenin hem yönetici sadakati hem de kurum sadakatine önemli katkıları olmuştur. Yöneticiye sadakatin ve kuruma sadakatin kıskançlık davranışına olumsuz etkileri olmuştur. Araştırmada ayrıca akademisyenlerin yöneticilerine ve kurumlarına olan sadakatlerinin önemli aracı etkileri olduğu sonuçlarına erişilmiştir. Araştırma belirli bir bölgede üniversitede faaliyette bulunan akademisyenler ile sınırlı tutulmuştur. Gelecek araştırmalarda geliştirilen ölçekler hem akademisyenlere hem de farklı alanlarda faaliyette bulunan çalışanlara başarı çabaları açısından uygulanabilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "Etik Kurallara Uygunluk" başlığı altında belirtilen ilkelere uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmı Gümüşhane Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 08.07.2020 tarih ve 2020/7 sayılı Kararı ile alınan izin doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş ve literatür bölümleri İbrahim DURMUŞ tarafından, verilerin toplanması ve ampirik uygulamanın gerçekleştirilmesi Ahmet Mutlu AKYÜZ tarafından, sonuç bölümü ise her iki yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ahmad, S., Fazal-E-Hasan, S. M. & Kaleem, A. (2018). How Ethical Leadership Stimulates Academics Retention in Universities: The Mediating Role of Job-Related Affective well-being, *International Journal of Educational Management*, 32(7), 1348-1362.
- Akella, D. & Eid, N. (2020). An Institutional Perspective on Workplace Incivility: Case Studies from Academia, *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 1-23.
- Akyol, B., Yılmaz, K., Cavuş, B. & Aksoy, V. (2018). Akademisyen Yöneticilerin Görüşlerine Göre Türkiye’de Yükseköğretimin Sorunları, *Turkish Studies*, 13(11), 111-131.
- Alemayehu, B. Z. & Woldemariam, G. K. (2019). Academic Staff Flight from Ethiopian Public Universities: Causes and Possible Solutions, *Higher Education Quarterly*, 74, 497-515.
- Alshaikhmubarak, A., Camara, N. D. & Baruch, Y. (2020). The Impact of High-Performance Human Resource Practices on the Research Performance and Career Success of Academics in Saudi Arabia, *Career Development International*, 25(6), 671-690.
- 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.
- Andiappan, M. & Dufour, L. (2020). Jealousy at Work: A Tripartite Model, *Academy of Management Review*, 45(1), 205-229.
- Aondo, R. M., Ngui, T & Okeyo, W. (2020). The Intervening Role of Staff Loyalty on the Relationship Between Transformational Leadership Style and Performance of Chartered Universities in Kenya, *African Journal of Emerging Issues*, 2(9), 51-75.
- Arqawi, S. M., Hila, A. A. A., Naser, S. S. A. & Shobaki, M. J. A. (2018). Interactive Justice as an Approach to Enhance Organizational Loyalty among Faculty Staff At Palestine Technical University-(Kaddorei), *International Journal of Academic Information Systems Research*, 2(9), 17-28.
- Arlı, N. B., Aydemir, M. & Aral, N. (2018). Self-Esteem, Empathy and Jealousy in The Workplace. *38th International Academic Conference*, (11 June), Prague, 30-34.
- Attridge, M. (2013). Jealousy and Relationship Closeness: Exploring the Good (Reactive) and Bad (Suspicious) Sides of Romantic Jealousy, *SAGE Open*, 20(10), 1-16.
- Bagozzi, R. P. (1977). Structural Equation Models in Experimental Research. *Journal of Marketing Research*, 14(2), 209-226.
- Barrick, M. R., Stewart, G. L. & Piotrowski, M. (2002). Personality and Job Performance: Test of the Mediating Effects of Motivation Among Sales Representatives, *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 1-9.
- Becker, T., Billings, R.S., Eveleth, D. M. & Gilbert, N. L. (1996). Foci and Bases of Employee Commitment: Implications for Job Performance, *Academy of Management Journal*, 39(2), 464-482.
- Bers, S. A. & Rodin, J. (1984). Social-Comparison Jealousy: A Developmental and Motivational Study, *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(4), 766-779.
- Bevan, J. L. & Hale, J.L. (2006). Negative Jealousy-Related Emotion Rumination as Consequences of Romantic Partner, Cross-Sex Friend, and Sibling Jealousy Expression, *Communication Studies*, 57(4), 363-379.
- Bhugra, D. (1993). Cross-Cultural Aspects of Jealousy, *International Review of Psychiatry*, 5, 271-280.
- Brooks, A. W., Huang, K., Abi-Esber, N., Buell, R. W., Huang, L. & Hall, B. (2019). Mitigating Malicious Envy: Why Successful Individuals Should Reveal Their Failures, *Journal of Experimental Psychology: General*, 148(4), 667-687.

- Brown, M. E., Trevino, L. K. & Harrison, D. A. (2005). Ethical Leadership: A Social Learning Perspective for Construct Development and Testing, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97, 117-134.
- Brown, S. P. & Leigh, T. W. (1996). A New Look at Psychological Climate and Its Relationship to Job Involvement, Effort, and Performance, *Journal of Applied Psychology*, 81(4), 358-368.
- Cancian, F. M. (1993). Conflicts between Activist Research and Academic Success: Participatory Research and Alternative Strategies, *The American Sociologist/Spring*, 92-106.
- Carey, B. (2002). Loyalties in the Workplace: A Cultural Schema. *Management Research News*, 25(8/9/10), 34-36.
- Cepeda, G., Nitzl, C. & Roldan, J. L. (2018). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling: Basic Concepts, Methodological Issues and Applications*, Mediation Analyses in Partial Least Squares Structural Equation Modeling. Guidelines and Empirical Examples (Chapter 9), Springer: Heidelberg.
- Chen, Y-H. & Kristjansson, K. (2011). Private Feelings, Public Expressions: Professional Jealousy and the Moral Practice of Teaching, *Journal of Moral Education*, 40(3), 349-358.
- Chen, Z. X., Tsui, A. S. & Farh, J-L. (2002). Loyalty to Supervisor vs. Organizational Commitment: Relationships to Employee Performance in China, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 75, 339-356.
- Cheng, B-S., Jiang, D-Y. & Riley, J. H. (2003). Organizational Commitment, Supervisory Commitment, and Employee Outcomes in the Chinese Context: Proximal Hypothesis or Global Hypothesis? *Journal of Organizational Behavior*, 24, 313-334.
- Cheng, B-S., Chou, L-F., Wu, T-Y., Huang, M-P. & Farh, J-L. (2004). Paternalistic Leadership and Subordinate Responses: Establishing a Leadership Model in Chinese Organizations, *Asian Journal of Social Psychology*, 7, 89-117.
- Chin, W. W. (2010). How to Write Up and Report PLS Analyses. V. Esposito Vinzi et al. (eds.), *Handbook of Partial Least Squares*, Springer Handbooks of Computational Statistics, Germany, 645-689.
- Chin, W. W., Marcolin, B. L. & Newsted, P. R. (1996). A Partial Least Squares Latent Variable Modeling Approach for Measuring Interaction Effects: Results from A Monte Carlo Simulation Study and Voice Mail Emotion/Adoption Study, *Proceedings of the Seventeenth International Conference on Information Systems*, 21-41.
- Clark, L. A. & Watson, D. (1995). Constructing Validity: Basic Issues in Objective Scale Development, *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319.
- Cohen, J. (1988). Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences, Second (Ed.) *Multiple Regression and Correlation Analysis*, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 407-444.
- Connor, O. M. C. & Paunonen, S. V. (2007). Longer Communications-Special Reviews Big Five Personality Predictors of Post-Secondary Academic Performance. *Personality and Individual Differences*, 43, 971-990.
- Cooman, R. D., Gieter, S. D., Pepermans, R., Jegers, M. & Acker, F. W. (2009). Development and Validation of the Work Effort Scale, *European Journal of Psychological Assessment*, 25(4), 266-273.
- Costa, B. C. G. ve Fletih, S. D. D. (2019). Prediction of Academic Achievement by Cognitive and Socio-Emotional Variables: A Systematic Review of Literature, *Trends in Psychology*, 27(4), 977-991.

- Coughlan, R. (2005). Employee Loyalty as Adherence to Shared Moral Values, *Journal of Managerial Issues*, 17(1), pp. 43-57.
- Covington, M. V. & Omelich, C. L. (1979). Effort: The Double-Edged Sword in School Achievement. *Journal of Educational Psychology*, 71(2), 169-182.
- Crisan, E. L. (2021). Academics Career Success: The Impact of Organizational Context and Individual Variables, *Rajagiri Management Journal*, 1-15.
- Demirtas, O., Hannah, S. T., Gök, K., Arslan, A. & Capar, N. (2017). The Moderated Influence of Ethical Leadership, Via Meaningful Work, on Followers Engagement, Organizational Identification, and Envy. *Journal of Business Ethics*, 145(1), 183-199.
- Dierendonck, D. V. & Gaast, E. V. D. (2013). Goal Orientation, Academic Competences and Early Career Success, *Career Development International*, 18(7), 694-711.
- Dijkstra, T. K. & Henseler, J. (2015). Consistent and Asymptotically Normal PLS Estimators for Linear Structural Equations, *Computational Statistics and Data Analysis*, 81, 10-23.
- Ding, D., Lu, H., Song, Y. & Lu, Q. (2012). Relationship of Servant Leadership and Employee Loyalty: The Mediating Role of Employee Satisfaction, *IBusiness*, 4, 208-215.
- Dion, M. (2012). Are Ethical Theories Relevant for Ethical Leadership?, *Leadership & Organization Development Journal*, 33(1), 4-24.
- Dogan, K. & Vecchio, R. P. (2001). Managing Envy and Jealousy in the Workplace, *Compensation & Benefits Review*, 33(2), 57-64.
- Dunn, J. & Schweitzer, M. E. (2006). Green and Mean: Envy and Social Undermining in Organizations, *Ethics in Groups Research on Managing Groups and Teams*, 8, 177-197.
- Eerde, W. V. & Thierry, H. (1996). Vroom's Expectancy Models and Work-Related Criteria: A Meta-Analysis, *Journal of Applied Psychology*, 81(5), 575-586.
- Elegido J. M. (2013). Does It Make Sense to Be a Loyal Employee? *Journal of Business Ethics*, 116, 495-511.
- Errassafi, M., Abbar, H. & Benabbou, Z. (2019). The Mediating Effect of Internal Integration on the Relationship between Supply Chain Integration and Operational Performance: Evidence from Moroccan Manufacturing Companies, *Journal of Industrial Engineering and Management*, 12(2), 254-273.
- Feather, N. T. (1989). Attitudes Towards the High Achiever: The Fall of the Tall Poppy, *Australian Journal of Psychology*, 41(3), 239-267.
- Feather, N. T. (1994). Attitudes toward High Achievers and Reactions to Their Fall: Theory and Research Concerning Tall Poppies, *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, 1-73.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981a). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error, *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981b). Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics, *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388.
- Frankel, S. & Sherick, I. (1977). Observations on the Development of Normal Envy, *The Psychoanalytic Study of the Child*, 32(1), 257-281.
- Frisch, C. & Huppenbaur, M. (2014). New Insights into Ethical Leadership: A Qualitative Investigation of the Experiences of Executive Ethical Leaders, *Journal of Business Ethics*, 123(1), 23-43.
- Fritsch, N-S. (2015). At the Leading Edge-does Gender Still Matter? A Qualitative Study of Prevailing Obstacles and Successful Coping Strategies in Academia, *Current Sociology*, 63(4), 547-565.

- Ganegoda, D. B. ve Bordia, P. (2018). I Can Be Happy for You, but Not All the Time: A Contingency Model of Envy and Positive Empathy in the Workplace, *Journal of Applied Psychology*, 1-20.
- Garman, A. N. (2011). Shooting for the Moon: How Academicians Could Make Management Research Even Less Irrelevant, *Journal of Business and Psychology*, 26, 129-133.
- Geber, H. (2009). Research Success and Structured Support: Developing Early Career Academics in Higher Education, *South African Journal of Higher Education*, 23(4), 674-689.
- Gouda, H. (2018). Investigating the Influence of Leadership on Employees Loyalty in the Private Education Sector in Egypt, *International Journal of Humanities and Social Sciences*, 7(6), 133-146.
- Gudeta, T. G. (2018). The Role of Organisational Climate in Determining Academicians Organisational Loyalty. *Journal of Economics, Management and Trade*, 21(11), 1-12.
- Hair, J., Hollingsworth, C. L., Randolph, A. B. & Chong, A. Y. L. (2017). An Updated and Expanded Assessment of PLS-SEM in Information Systems Research, *Industrial Management & Data Systems*, 117(3), 442-458.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. SAGE Publication India Pvt. Ltd., London.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M. & Ringle, C. M. (2019). When to use and How to Report the Results of PLS-SEM, *European Business Review*, 31(1), 2-24.
- Hair, J. F., Sarstedt, M. Ringle, C. M. & Mena, J. A. (2012). An Assessment of the use of Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Marketing Research, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40, 414-433.
- Henseler J., Ringle, C. M. & Sinkovics, R. R. (2009). The use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing, *Advances in International Marketing*, 20, 277-319.
- Henseler J., Dijkstra, T. K., Sarstedt, M. vd. (2014). Common Beliefs and Reality About PLS: Comments on Rönkkö and Evermann (2013), *Organizational Research Methods*, 17(2), 182-209.
- Herpen, S. G. A. V., Meeuwisse, M., Hofman, A. W. H., Severiens, S. E. & Arends, L. R. (2017). Early Predictors of First-Year Academic Success at University: Pre-University Effort, Pre-University Self-Efficacy, and Pre-University Reasons for Attending University, *Educational Research and Evaluation*, 23(1-2), 52-72.
- Hill, S. E. & Buss, D. M. (2008). *The Evolutionary Psychology of Envy*. R. H. Smith (Ed.), Series in Affective Science, Envy: Theory and Research, Oxford University Press.
- Hogan, N. L., Lambert, E. G. & Griffin, M. L. (2013). Loyalty, Love, and Investments: The Impact of Job Outcomes on the Organizational Commitment of Correctional Staff, *Criminal Justice and Behavior*, 40(4), 355-375.
- Hossinger, S. M., Chen, X. & Werner, A. (2020). Drivers, Barriers and Success Factors of Academic Spin-offs: A Systematic Literature Review. *Management Review Quarterly*, 70(97), 97-134.
- Ho, I. T. & Hau, K-T. (2008). Academic Achievement in the Chinese Context: The Role of Goals, Strategies, and Effort. *International Journal of Psychology*, 43(5), 892-897.
- Hupka, R. B. (1984). Jealousy: Compound Emotion or Label for a Particular Situation? *Motivation and Emotion*, 8(2), 141-155.
- Ibrahim, M. & Falasi, S. A. (2014). Employee Loyalty and Engagement in UAE Public Sector. *Employee Relations*, 36(5), 562-582.
- Iqbal, A., Tufail, M. S. & Lodhi, R. N. (2015). Employee Loyalty and Organizational Commitment In Pakistani Organizations. *Global Journal of Human Resource Management*, 3(1), 1-11.

- Ineson, E. M., Benke, E. & Laszlo, J. (2013). Employee Loyalty in Hungarian Hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 32, 31-39.
- Ismail, M., Rasdi, R. M. & Wahat, N. W. A. W. (2005). High-flyer Women Academicians: Factors Contributing to Success, *Women in Management Review*, 20(2), 117-132.
- Jiang, D-Y. & Cheng, B-S. (2008). Affect – and – Role-Based Loyalty to Supervisors in Chinese Organizations, *Asian Journal of Social Psychology*, 11, 214-221.
- Kacmar, K. M., Andrews, M.C., Harris, K. J. & Tepper, B. J. (2013a). Ethical Leadership and Subordinate Outcomes: The Mediating Role of Organizational Politics and the Moderating Role of Political Skill, *Journal of Business Ethics*, 115(1), 33-44.
- Kacmar, K. M., Carlson, D. S. & Harris, K. J. (2013b). Interactive Effect of Leaders Influence Tactics and Ethical Leadership on Work Effort and Helping Behavior, *The Journal of Social Psychology*, 153(5), 577-597.
- Kalshoven, K., Hartog, D. N. D. & Hoogh, A. H. B. D. (2012). Ethical Leadership and Follower Helping and Courtesy: Moral Awareness and Empathic Concern as Moderators, *Applied Psychology: An International Review*, 1-25.
- Karabey, C. N. & Aliogulları, Z. D. (2018). The Impact of Ethical Leadership on Member's Creativity and Career Success: The Mediating Role of Leader-Member Exchange, *Research Journal of Business and Management*, 5(3), 202-211.
- Kelly, W. F. (1997). Beginning A Successful Academic Career. *Journal of Professional issues in Engineering Education and Practice*, 123, 120-122.
- Khokhar, A. M. & Zia-Ur-Rehman, M. (2017). Linking Ethical Leadership to Employees Performance: Mediating Role of Organizational Citizenship Behavior and Counterproductive Work Behavior, *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 11(1), 222-251.
- Khoshmaram, M., Zarafshani, K., Alibaygi, A. & Mirakzadeh, A. (2017). Exploring the Role of Social Capital in Agricultural Entrepreneurial Opportunity Recognition: Application of Smart PLS. *International Journal of Agricultural Management and Development*, 7(4), 395-406.
- Khuntia, R. & Suar, D. (2004). A Scale to Assess Ethical Leadership of Indian Private and Public Sector Managers, *Journal of Business Ethics*, 49(1), 13-26.
- Kim, S. K., Jung, D-II. & Lee, J. S. (2013). Service Employees' Deviant Behaviors and Leader-Member Exchange in Contexts of Dispositional Envy and Dispositional Jealousy, *Service Business*, 7, 583-602.
- Kock, N. (2015). Common Method Bias in PLS-SEM: A full Collinearity Assessment Approach, *International Journal of e-Collaboration*, 11(4), 1-10.
- Kock, N. & Lynn, G. S. (2012). Lateral Collinearity and Misleading Results in Variance-Based SEM: An Illustration and Recommendations, *Journal of the Association for Information Systems*, 13(7), 546-580.
- Komarraju, M. & Nadler, D. (2013). Self-Efficacy and Academic Achievement: Why do Implicit Beliefs, Goals, and Effort Regulation Matter? *Learning and Individual Differences*, 25, 67-72.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities, *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610.
- Kristjansson, K. (2016). A Philosophical Critique of Psychological Studies of Emotion: The Example of Jealousy, *Philosophical Explorations*, 19(3), 238-251.
- Lavallee, K. L. & Parker, J. G. (2009). The Role of Inflexible Friendship Beliefs, Rumination, and Low Self-worth in Early Adolescents' Friendship Jealousy and Adjustment, *Journal of Abnormal Child Psychology*, 37(6), 873-885.

- Lewis, L. S. & Altbach, P. G. (1996). Faculty Versus Administration: A Universal Problem. *Higher Education Policy*, 9(3), 255-258.
- Li, L. K. Y. (2012). A Study of the Attitude, Self-Efficacy, Effort and Academic Achievement of CityU Students towards Research Methods and Statistics, *Discovery – SS Student E-Journal*, 1, 154-183.
- Lowry, P. B. & Gaskin, J. (2014). Partial Least Squares (PLS) Structural Equation Modeling (SEM) for Building and Testing Behavioral Causal Theory: When to Choose It and How to Use It, *IEEE Transactions on Professional Communication*, 57(2), 123-146.
- Mayer, D. M., Kuenzi, M., Greenbaum, R., Bardes, M. & Salvador, R. (2009). How Low does Ethical Leadership Flow? Test of a Trickle-Down Model, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108, 1-13.
- Meltzer, L., Katzir-Cohen, T., Miller, L. & Roditi, B. (2001). The Impact of Effort and Strategy Use on Academic Performance: Student and Teacher Perceptipns, *Learning Disability Quarterly*, 24(2), 85-98.
- Miao, Q., Newman, A., Yu, J. & Xu, L. (2013). The Relationship Between Ethical Leadership and Unethical Pro-Organizational Behavior: Linear or Curvilinear Effects? *Journal of Business Ethics*, 116(3), 641-653.
- Miceli, M. & Castelfranchi, C. (2007). The Envious Mind, *Cognition and Emotion*, 21(3), 449-479.
- Mikulincer, M., Bizman, A. & Aizenberg, R. (1989). An Attributional Analysis of Social-Comparison Jealousy, *Motivation and Emotion*, 13(4), 235-258.
- Min, J., Iqbal, S., Khan, M. A. S., Akhtar, S., Anwar, F. & Qalati, S. A. (2020). Impact of Supervisory Behavior on Sustainable Employee Performance: Mediation of Conflict Management Strategies Using PLS-SEM, *Plos One*, 15(9), 1-20.
- Mitchell, T. R. & Nebeker, D. M. (1973). Expectancy Theory Predictions of Academic Effort and Performance, *Journal of Applied Psychology*, 57(1), 61-67.
- Murali, S., Poddar, A. & Seema, A. (2017). Employee Loyalty, Organizational Performance & Performance Evaluation – A Critical Survey", *IOSR Journal of Business and Management*, 19(8), 62-74.
- Naus, F., Iterson, A. V. & Roe, R. (2007). Organizational Cynicism: Extending the Exit, Voice, Loyalty, and Neglect Model of Employees Responses to Adverse Conditions in the Workplace, *Human Relations*, 60(5), 683-718.
- Niehoff, B. P., Moorman, R. H., Blakely, G. & Fuller, J. (2001). The Influence of Empowerment and Job Enrichment on Employee Loyalty in a Downsizing Environment, *Group & Organization Management*, 26(1), 93-113.
- Okan, T. & Akyüz, A. M. (2015). Exploring the Relationship Between Ethical Leadership and Job Satisfaction with the Mediating Role of the Level of Loyalty to Supervisor, *Business and Economics Research Journal*, 6(4), 155-177.
- Otoum, N. N. A. M. (2018). Modern School Management and Its Impact on the Academic Achievement of the Students of the Basic Stage in Jordanian Public Schools, *British Journal of Education*, 6(6), 73-85.
- Pandey, C. & Khare, R. (2012). Impact of Job Satisfaction and Organizational Commitment on Employee Loyalty, *International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research*, 1(8), 26-41.
- Pfeiffer, S. & Wong, P. T. P. (1989). Multidimensional Jealousy, *Journal Of Social And Personal Relationships*, 6, 181-196.

- Philipp, B. L. U. & Lopez, P. D. (2013). The Moderating Role of Ethical Leadership: Investigating Relationships Among Employee Psychological Contracts, Commitment, and Citizenship Behavior, *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 20(3), 304-315.
- Preko, A. & Adjetej, J. (2013). A Study on the Concept of Employee Loyalty and Engagement on the Performance of Sales Executives of Commercial Banks in Ghana, *International Journal of Business Research and Management*, 4(2), 51-62.
- Rajput, S., Singhal, M. & Tiwari, S. (2016). Job Satisfaction and Employee Loyalty: A Study of Academicians, *Asian Journal of Management*, 7(2), 1-5.
- Ravand, H. & Baghaei, P. (2016). Partial Least Squares Structural Equation Medeling with R. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 21(11), 1-16.
- Rentsch, K., Schroder-Abe, M. & Schutz, A. (2015). Envy Mediates the Relation Between Low Academic Self-Esteem and Hostile Tendencies. *Journal of Research in Personality*, 58, 143-153.
- Ringle, C. M., Silva, D. D. & Bido, D. (2014). Structural Equation Modeling with the SmartPLS, *Brazilian Journal of Marketing*, 13(2), 56-73.
- Rosanas, J. M. & Vellilla, M. (2003). Loyalty and Trust as the Ethical Bases of Organizations, *Journal of Business Ethics*, 44, 49-59.
- Rozman, M., Tominc, P. & Milfelner, B. (2020). A Comparative Study using Two SEM Techniques on Different Samples Sizes for Determining Factors of Older Employee's Motivation and Satisfaction, *Sustainability*, 12, 1-15.
- Sabatier, M., Carrere, M. & Mangematin, V. (2006). Profiles of Academic Activities and Careers: Does Gender Matter? An Analysis Based on French Life Scientist CVs. *Journal of Technology Transfer*, 31, 311-324.
- Santos, G. G. (2016). Career Barriers Influencing Career Success: A Focus on Academics Perceptions and Experiences, *Career Development International*, 21(1), 60-84.
- Schrag, B. (2001). The Moral Significance of Employee Loyalty, *Business Ethics Quarterly*, 11(1), 41-66.
- Shmueli, G. & Koppius, O. R. (2011). Predictive Analytics in Information Systems Research, *MIS Quarterly*, 35(3), 553-572.
- Siddiqui, K. (2013). Heuristics for Sample Size Determination in Multivariate Statistical Techniques, *World Applied Sciences Journal*, 27(2), 285-287.
- Strauser, D. R., O'sullivan, D. & Wong, A. W. K. (2012). Work Personality, Work Engagement, and Academic Effort in a Group of College Students, *Journal of Employment Counseling*, 49, 50-61.
- Tempelaar, D. T., Rienties, B., Giesbers, B. & Gijsselaers, W. H. (2015). The Pivotal Role of Effort Beliefs in Mediating Implicit Theories of Intelligence and Achievement Goals and Academic Motivations, *Social Psychology of Education*, 18, 101-120.
- Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y-M. & Lauro, C. (2005). PLS Path Modeling. *Computational Statistics & Data Analysis*, 48, 159-205.
- Thanh, L. V. (2016). Relationship at Work as a Cause of Occupational Stress: The Case of Academic Women in Vietnam. *International Journal of Mental Health Systems*, 10(42), 1-15.
- Thompson, G., Buch, R. & Glaso, L. (2018). Follower Jealousy at Work: A Test of Vecchio's Model of Antecedents and Consequences of Jealousy, *The Journal of Psychology*, 152(1), 60-74.
- Vecchio, R. P. (2000). Negative Emotion in the Workplace: Employee Jealousy and Envy, *International Journal of Strees Management*, 7(3), 161-179.

- Veiga, J. F., Baldrige, D. C. & Markoczy, L. (2014). Toward Greater Understanding of the Pernicious Effects of Workplace Envy, *The International Journal of Human Resource Management*, 25(17), 2364-2381.
- Waqas, A., Bashir, U., Sattar, M. F., Abdullah, H. M., Hussain, I., Anjum, W., Ali, M. A. & Arshad, R. (2014). Factors Influencing Job Satisfaction and Its Impact on Job Loyalty, *International Journal of Learning & Development*, 4(2), 141-161.
- Wan, H. L. (2002). Employee Loyalty at the Workplace: The Impact of Japanese Style of Human Resource Management, *International Journal of Applied HRM*, 3(1), 1-17.
- Wang Y-D. & Sung, W-C. (2016). Predictors of Organizational Citizenship Behavior: Ethical Leadership and Workplace Jealousy, *Journal of Business Ethics*, 135(1), 117-128.
- Wetzels, M., Odekerken-Schoder, G. & Oppen, C. V. (2009). Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration, *MIS Quarterly*, 33(1), 177-195.
- Xu, A. J., Loi, R. & Ngo, H-Y. (2016). Ethical Leadership Behavior and Employee Justice Perceptions: The Mediating Role of Trust in Organization, *Journal of Business Ethics*, 134(3), 493-504.
- Yang, C. (2014). Does Ethical Leadership Lead to Happy Workers? A Study on the Impact of Ethical Leadership, Subjective Well-Being, and Life Happiness in the Chinese Culture, *Journal of Business Ethics*, 123(3), 513-525.
- Yang, S. & Rettig, K. D. (2003). The Value Tensions in Korean-American Mother-Child Relationships while Facilitating Academic Success, *Personal Relationships*, 10, 349-369.
- York, T. T., Gibson, C. & Rankin, S. (2015). Defining and Measuring Academic Success, *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 20(5), 1-20.
- Zajacova, A., Lynch, S. M. & Espenshade, T. J. (2005). Self-Efficacy, Stress, and Academic Success in College, *Research in Higher Education*, 46(6), 677-706.
- Zewotir, T. & Maqutu, D. (2006). Gender Differences in Attributions of Success by Academics in Africa: A Study of the National University of Lesotho, *Africa Insight*, 36(1), 35-39.
- Zhao, X., Lync, J. G. & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and Truths about Mediation Analysis, *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206.

ENVÂRÜ'L-ÂŞİKÎN'İN SÜLEYMANİYE KÜTÜPHANESİ PERTEV PAŞA NÜSHASINDA ALINTI SÖZCÜK VE YAPILARDAKİ İMLA AYRILIKLARI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME^{*,**}

AN EVALUATION ON ORTHOGRAPHIC DIFFERENCES IN BORROWED WORDS AND STRUCTURES IN SULEYMANİYE LIBRARY PERTEV PASHA COPY OF ENVÂRÜ'L-ÂŞİKÎN

Araştırma Makalesi
Research Paper

Talha DİLBEN^{***}

Öz:

Bu makalede, imla ayrılıkları barındıran Arap harfli Türkçe metinlerdeki imla ayrılıklarının oluşma nedenlerine *Envârü'l-Âşıkîn*'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshası örneğinde cevap aranmış, XVI. yüzyılın ilk çeyreğinde, 918/1512 yılında istinsah edilmiş nüshada bulunan bazı farklı imlalar, ikili yazılışlar üzerinden çıkarımlar yapılmıştır. Ait oldukları dillerde özgün birer imlaya sahip olan birçok alıntı sözcüğün nüshada ayrı yazılışları ele alınmış, bu yazılışların Türkçenin ses sistemiyle ve müstensih'in gündelik diliyle ilgisi noktasında görüşler öne sürülmüştür. Bu sayede, Türkoloji çalışmalarının büyük bir bölümünü oluşturan ve hâlâ devam eden transkripsiyonlu metin çalışmalarına ve bu çalışmaların imla ile ilgili bölümlerine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: İmla Ayrılıkları, Alıntı Sözcükler, Eski Oğuz Türkçesi, Gündelik Dil, Müstensih.

Abstract:

In this article, the reasons for the formation of orthographic differences in Turkish manuscripts written in Arabic letters are sought in the example of the Suleymaniye Library Pertev Pasha copy of *Envârü'l-Âşıkîn*. Inferences were made on some different spellings and orthographic differences found in the copy written in the first quarter of the 16th century, year 918/1512. The orthographic differences of many borrowed words, each of them has a unique orthography in the languages they belong to, have been handled in the copy, and opinions have been asserted regarding the relations of these spellings to the Turkish phonetic system and the daily language of the scribe. In this way, it is aimed to contribute to the -ongoing- manuscript transcription studies that constitute a large part of Turcology studies, and to the parts of these studies related to orthography.

Keywords: Orthographic Differences, Borrowed Words, Old Oghuz Turkish, Daily Language, Scribe.

* Makale Geliş Tarihi: 13.07.2021

Makale Kabul Tarihi: 10.11.2021

** Bu çalışma, danışmanlığını Prof. Dr. Hatice ŞAHİN'in yürüttüğü, Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Türk Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı'nda Talha DİLBEN tarafından 2020 yılında tamamlanan "Envârü'l-Âşıkîn'in Pertev Paşa nüshası (1b-132b) (Giriş, imla özellikleri, metin, dizin, tıpkıbasım örnekleri)" adlı yüksek lisans tezinden yararlanılarak üretilmiştir.

*** Arş Gör., İstinye Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü, talha.dilben@istinye.edu.tr, orcid.org/0000-0002-4434-9859

GİRİŞ

İmlanın kesin kurallara bağlı olmadığı dönemde Arap harfleriyle yazılmış olan Türkçe metinlerde çok çeşitli imla özelliklerine rastlanmaktadır. Özellikle Eski Oğuz Türkçesi dönemini kapsayan XIII.-XV. yüzyıl metinlerinde ve bu dönem metinlerinin imlasından çok büyük farklar barındırmayan XVI. yüzyıl metinlerinde aynı satır içerisinde yer alan aynı sözcüklerde dahi ayrı yazılışlar görülebilmektedir. Arap harfli Türkçe metinlerdeki imla ayrılıklarının doğru değerlendirilmesi, Türkoloji çalışmalarının geniş bir bölümünü oluşturan transkripsiyonlu metin çalışmalarında müstensihlerin gündelik dillerinin, ağız özelliklerinin tespit edilebilmesi adına da önemlidir.

Eski Anadolu Türkçesi, Eski Oğuz Türkçesi, Eski Türkiye Türkçesi gibi adlarla anılan ve XIII.-XV. yüzyılları kapsayan dönemde Arap harfleriyle çok sayıda Türkçe eser yazılmış ve ayrıca istinsah edilmiştir. Bu dönem metinlerinde ikili yazılışlara, imla ayrılıklarına yoğun olarak rastlanmaktadır. Ancak transkripsiyonlu metin çalışmalarının genelde tenkitli olarak hazırlanması ve metinlerin dilini standart özelliklere bağlayabilme arzusuyla bazı kullanımların yanlış olduğu düşünülerek düzeltilmesi, müstensihlerin dilinin kimi zaman göz ardı edilmesine ve müstensihlerin mahallî kullanımlarının tam anlamıyla ortaya konulmamasına neden olmaktadır. Oysa Eski Anadolu Türkçesi metinlerinde ve imlanın kesin kurallara bağlı olmadığı devamındaki dönemde yazılmış metinlerde her nüshanın bir diyalikti temsil ediyor olabileceği düşüncesi ihmal edilmemelidir. Bu metinlerin dili, onları yazan müelliflerin ve onları çoğaltan müstensihlerin ağız özelliklerinin dilidir (Dilben, 2020: 4). Eski Anadolu Türkçesinin imtiyazlı bir ağız temelinde kurulduğu ve başka ağız, lehçe ve dillerin etkisiyle geliştiği açıktır (Karahana, 2006: 3). Bu nedenle her metnin her nüshası ayrı bir diyalikti temsil edebilir (Gülsevin, 2009: 52-53). Ağız özelliklerine dayalı olarak nüshadan nüshaya değişen söyleyiş özelliklerine rastlamak mümkündür (Şahin, 1993: 13). *Envarü'l-Âşıkîn*'in istinsah tarihi belirli en eski nüshası olan 918/1512 tarihli Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshası da müstensihin bazı kişisel dil özelliklerini gösteren bir nüshadır (Dilben, 2020: 4).

Eski Anadolu Türkçesi döneminde ve devamında imlanın kesin kurallara bağlanmadığı dönemde istinsah edilmiş nüshalarda çok sayıda ikili yazılışın olması, dönem metinlerinin standart bir yazı diline sahip olup olmadığının tartışılmasına olanak vermiştir. Uğurlu, daha çok *Eski Anadolu Türkçesi* adıyla bilinen XIII.-XV. yüzyıl metinlerinin dilinin *yazılı dil* olduğunu belirtmiş ve bu dönemi *gündelik dil dönemi* olarak adlandırmıştır (Uğurlu, 2011: 148; Öztekten, 2018: 264).

Eski Anadolu Türkçesi metinlerinin *standart dil* veya *yazı dili* tanımlarına uymadığını belirten Öztekten de XIII.-XV. yüzyıl metinlerinin dilinin *standart dil* veya *yazı dili* olmayıp *yazılı dil* metinleri olduğunu şu şekilde belirtmiştir:

"Bu metinler; henüz yazılmaya başlamış ve yaklaşık üç asır içerisinde yazı dili haline gelmeye başlayacak, toplumsal, kamusal ya da tarihsel olmayan, yerel veya bireysel özellikler gösteren, çoklu karakterde 'yazılı dil'lerle yazılmışlardır" (Öztekten, 2018: 264).

XIII.-XV. yüzyıllar arasında Eski Oğuz Türkçesi ile yazılmış metinlerde bazı alıntı sözcüklerin kimi zaman iç seste bir ünlüyle asli imlalarından farklı yazılması, içerisinde hemze bulunan sözcüklerde hemze yerine bazen *ye* kullanılması, *pādişāh*, *yād*, *hōd* gibi sözcüklerde *d>z* değişimi, uzun ünlülü bazı alıntı sözcüklerde ünlü uzunluğunu barındıran harf yerine kimi zaman sadece hareke kullanılması ve bazı alıntı sözcüklerin hem asli imlasıyla hem de müstensihlerin konuşma diline göre yazılması gibi birçok imla ayrılığına rastlanmaktadır. Eski Oğuz Türkçesi metinlerinin diline benzer olarak XVI. yüzyılda yazılmış Arap harfli Türkçe nüshaların dilinin de *standart dil* veya *yazı dili* tanımlarına tam olarak uymadığı ve söz konusu imla ayrılıklarının devam ettiği görülebilmektedir. XVI. yüzyılın ilk çeyreğinde istinsah edilmiş olan *Envârü'l-Âşıkîn*'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında hem alıntı sözcük ve yapılarda hem de Türkçe sözcüklerde birbirinden çok farklı yazılışlara, imla ayrılıklarına rastlamak mümkündür. Bu yönüyle nüsha, birtakım ağız özelliklerini ve XVI. yüzyılın erken dönemindeki imla ayrılıklarını bulunduran değerli bir nüshadır. Nüshanın içerdiği özellikler, söz konusu imla ayrılıklarının birçok başlık altında incelenebilmesini sağlamaktadır. Sözlüklerde nüshadaki biçimiyle yer almayan veya bazı sözlüklerde yer almasına rağmen transkripsiyonlu metin çalışmalarında farklı biçimlerde aktarılması tercih edilen *gög*, *helāg*, *şirg*, *terg* gibi çeşitli kullanımlar, nüshanın imla özellikleri sayesinde ortaya konulabilmektedir. Bu nedenle çalışma için *Envârü'l-Âşıkîn*'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshası seçilmiştir.

Envârü'l-Âşıkîn, Yazıcıoğlu Ahmed-i Bîcân tarafından 855/1451 yılında telif edilmiş dinî-tasavvufî konulu mensur bir eser olup oldukça ilgi gördüğü için müstensihler tarafından çok sayıda nüshası istinsah edilmiştir. Eserin Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa Koleksiyonu'nda 229-M yer numarasıyla kayıtlı bulunan 918/1512 tarihli nüshası, Pîrî b. Alî b. Posal (?) adlı müstensih tarafından istinsah edilmiştir. Nüshada yer alan imla ayrılıklarının ortaya konulmasının Türkoloji alanında aynı dönemde veya ilgili nüshaya yakın bir tarihte istinsah edilmiş nüshaların incelenmesinde de yarar sağlayacağı düşünülmektedir.

1. ARAP HARFLİ TÜRKÇE METİNLERDE İMLA AYRILIKLARININ GENEL NEDENLERİ

Arap harflerinin Türkçenin ses sistemini tam anlamıyla karşılayamıyor oluşu Arap harfli Türkçe metinlerin transkripsiyonlu olarak aktarılmasında birtakım belirsizliklere yol açtığı gibi bu metinler üzerinde yapılan ses ve şekil bilgisi incelemelerinde de doğru sonuçlara ulaşılmasına engel olabilmektedir. Bu nedenle özellikle son dönemdeki çalışmalarda Batılı yazarların genellikle Latin harfleriyle yazmış oldukları Türkçenin sözlük ve gramerlerinden de faydalanılmaya başlanmıştır. Bu sözlük ve gramerler, Arap harfli Türkçe metinlerin incelenmesinde birçok fayda sağlasa da genelde belirli bir bölgeden derlenmiş olmaları ve yazılış tarihlerinin de Eski Anadolu Türkçesi döneminden sonra olması nedeniyle Batı Türkçesiyle yazılmış tüm Arap harfli Türkçe metinler bu sözlük ve gramerlere göre aktarılamamaktadır.

İncelenen nüshada alıntı sözcüklerdeki imla ayrılıkları Türkçe sözcüklerdeki imla ayrılıklarına göre daha dikkat çekicidir. Zira müstensihlerin yeni veya yakın bir dönemde oluş-

turulmuş ve XIII. yüzyıldan önceki bir tarihe ait yazılı bir metni tespit edilememiş olan Batı Türkçesi ile yazarken Türkçe sözcüklerin yazımında esas alacakları, belirlenmiş kesin imla kaidelerini içeren bir kaynak yoktur. Ancak alıntı sözcüklerin ait oldukları dillerin yazılı metinleri için belirlenmiş imlaları vardır. Müstensihlerin aldıkları yazı eğitiminin kalitesi, onların ortaya koydukları eserlerin imlasını etkileyen bir unsur olsa da dinî hassasiyetin çok yoğun olduğu bir dönemde Türkçe eser istinsah eden müstensihlerin *Kur'ân-ı Kerîm*'i okumamış olmaları ve özellikle Arapça sözcüklerin imlasından tamamen habersiz olmaları pek mümkün değildir. Bu nedenle alıntı sözcüklerdeki imla ayrılıklarının tamamını yalnızca müstensihlerin yazım hatası veya bilgisizliği olarak değerlendirmek doğru değildir. Müstensihlerin eser istinsah ederken bu sözcüklerin yazımında yaptıkları değişiklikler, sıradan imla yanlışları veya müstensih hataları olmaktan ziyade birçok sözcüğün gündelik dildeki kullanımıyla ve Türkçenin ses sistemine uygun olarak yazılmaya çalışılmasıyla ilgili olmalıdır.

Türklerin Arap harflerinden önce yoğun olarak kullandıkları Eski Uygur yazısının etkisi de Arap harfli metinlerde birtakım imla ayrılıklarına neden olmuştur. Uygur alfabesinde söz başında /s/ ünsüzü tek bir işaretle karşılanmıştır. Orta Türkçe döneminde yazılan Arap harfli Türkçe metinlerde de Uygur yazı geleneğinin etkisiyle söz başında /s/ ünsüzü *sin* (س) ile yazılmıştır (Akar, 2018: 94). 918/1512 yılında istinsah edilmiş Pertev Paşa nüshasında da aynı özellik karışık olarak görülmektedir. Müstensih, Türkçe sözcüklerde ön seste kalın sıradan ünlü barındıran sözcüklerde bu ünsüzü Eski Uygur yazı geleneğinin etkisiyle bazen *sin* (س) ile yazmış, bazen de Arap-Fars imlasının etkisiyle söz başındaki bu ünsüzü *sad* (ص) ile işaretlemiştir (Dilben, 2020: 58). Eski Uygur yazı geleneğinin etkilerinden biri de eklerin tabandan ayrı yazılmasıyla ilgilidir. Metinlerde Eski Uygur imlasının bir etkisi olarak ekler bazen sözcük tabanından ayrı yazılmışlardır (Mansuroğlu, 1998: 249). Farklı yazı geleneklerinin etkisi /s/ ünsüzünün yazımı ve eklerin tabandan ayrı yazılması gibi örneklerle metinlerde kendini göstermektedir. XIII. yüzyıldan önce *saf Oğuzca* ile yazılmış bir metni tespit edilememiş olan Oğuzcanın ilk yazılı örneklerini veren müstensihlerin eser istinsah ederken Eski Uygur ve Arap-Fars imlası gibi ayrı imla geleneklerinden önemli ölçüde etkilendikleri görülmektedir.

Envârü'l-Âşıkîn'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında görülebileceği gibi imlanın kesin kurallara dayalı olmadığı dönemlerde Arap harfli Türkçe metinlerde bulunan imla ayrılıkları, Arapça ve Farsça sözcük ve tamlamaların yazımı, Türkçe sözcük ve eklerin yazımı ve ağız özellikleri bakımından ayrı ayrı değerlendirildiğinde şu üç ana nedenle ortaya çıkmıştır:

1. Arapça ve Farsça sözcüklerin ve tamlamaların yazımında müstensihlin bilgi durumundan veya alıntı sözcüklerin Türkçenin ses sistemine uygun olarak yazılmaya çalışılmasından kaynaklı olarak ortaya çıkan imla ayrılıkları.
2. Türkçe sözcük ve eklerin yazımında belirgin bir imlanın olmayışından, Arap alfabesinin Türkçenin ses sistemini yazıda karşılamadaki yetersizliğinden ve hem Arap-Fars imlasının hem de Uygur imlasının etkisi altında olmaktan doğan imla ayrılıkları.

3. Müstensihin gerek Türkçe gerekse alıntı bazı sözcüklerde kimi zaman ağız özelliklerine veya bildiklerine dayalı olan kullanımları tercih etmesinden doğan imla ayrılıkları (Dilben, 2020: 22).

Yukarıdaki maddelerden ilki Arapça ve Farsça sözcük ve tamlamalardaki imla ayrılıklarının nedenini açıklamaktadır. Özellikle Arapça tamlamalarda aynı sözcüklerden oluşan tamlamalarda dahi harf-i tarifin farklı harekelenmesi ve bazı Arapça ve Farsça sözcüklerin müstensihin gündelik dilindeki kullanımını yansıtmayacak şekilde birbirinden çok farklı imlalar ile yazılması müstensihin bilgi durumuyla ilgili olarak değerlendirilebilir. Ancak Arapça ve Farsçadan alıntı bazı sözcüklerde Türkçenin ses sistemine uygun olarak iç seste ünlü türemesi (*meyl>meyil*; *'ilm>ilim*; *neh>nehiy*, *şehr>şehir* vb.), yine bazı alıntı sözcüklerde müstensihlerin iç seste hemze yerine *ye* yazmaları (*fā'ide>fāyide*, *tā'ife>tāyife* vb.) gibi imla ayrılıkları müstensihlerin bilgisizliğinden kaynaklı değildir.

İkinci maddede Türkçe sözcük ve eklerin yazımındaki imla ayrılıklarının ana nedeninden söz edilmektedir. Tespit edilen yazılı en eski yazılı metinleri XIII. yüzyıla ait olan Batı Türkçesinin yazılı dilinin kuruluşunda müstensihler doğal olarak Eski Uygur ve Arap-Fars yazı geleneklerinden etkilenmişler ve bu yazı geleneklerinin etkisiyle aynı sözcüklerde farklı yazılışlar ortaya çıkmıştır (*sağ ~ şağ*; *sar- ~ şar-* vb.).

Üçüncü madde ise hem Türkçe hem de alıntı sözcüklerde görülebilen imla ayrılıklarını içeren ve müstensihlerin ağız özelliklerine, gündelik dillerine dayalı olarak yapılan kullanımlardan doğan imla ayrılıklarıyla ilgilidir (*terk>terg*, *şirk>şirg*; *'acā'ib>'acāyüb*; *mūnis>mūnus*; *gök~gög*, *itmeg-ile~itmek-ile* vb.). Elbette bu imla ayrılıkları müstensihin gündelik dilinde ilgili sözcükleri hem *terk* hem de *terg*, hem *şirk* hem de *şirg*, hem *itmeg-ile* hem de *itmek-ile* biçiminde kullandığını değil, imlada tasarrufa giderek kimi zaman ilgili işareti (örneğin /g/ ünsüzünün *kef* üzerindeki üç noktasını) yazmadığını, kimi zaman da alıntı sözcüklerin özgün imlasını yazmak istediğini göstermektedir.

2. ALINTI SÖZCÜKLERDEKİ İMLA AYRILIKLARI

2.1. İç Seste Ünlü Türemesi

Envârü'l-Âşıkîn'in Pertev Paşa nüshasında müstensih; *emr*, *şehr*, *neh*, *ilm*, *meyl*, *şükür* gibi birçok alıntı sözcüğü hem özgün imlalarıyla hem de Türk diline uygun olarak *emir*, *şehir*, *nehiy*, *ilim*, *meyil*, *ömür*, *şükür* biçimlerinde, iç seste bir ünlü türeterek yazmıştır (Dilben, 2020: 23). Müstensihin bu sözcükleri gündelik dilde yalın biçimleriyle kullanırken hem *ilm* hem de *ilim*; hem *meyl* hem de *meyil* gibi iki biçimde söylemesi uygun bir izah olmaz. Ancak aşağıda görülebileceği üzere bu sözcükler metinde iki ayrı imla ile yazılmıştır. Bu gibi sözcükleri iki ayrı imla ile yazan müstensihler, kuvvetle muhtemel bu sözcüklerin ait oldukları dildeki özgün, orijinal imlalarını biliyor ancak bunları Türkçe bir metin içerisinde yazarken gündelik dilde söyledikleri biçimi yazmakla sözcüğün ait olduğu dildeki imlasını yazmak arasında bocalama yaşıyorlardı. Bu nedenle *Envârü'l-Âşıkîn*'in Pertev Paşa nüshasında da müstensihin bilgisizliği olarak değerlendirilemeyecek bu ikili yazımlar ortaya çıkmıştır:

Ar. *‘ilm* > *‘ilm* ~ *‘ilim*



‘ilm (4b/1)

‘ilim (98b/3)

Ar. *meyl* > *meyl* ~ *meyil*



meyl (8b/5)

meyil (38b/13)

Fars. *şehr* > *şehr* ~ *şehir* ~ *şihr*



şehr (95a/7)

şehir (12b/8)

şihr (41a/5)

Ar. *emr* > *emr* ~ *emir* ~ *imr*

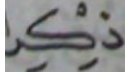
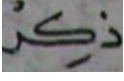


emr (21a/7)

emir (21a/14)

imr (25a/1)

Ar. *zıkr* > *zıkr* ~ *zıkir*



zıkr (21b/1)

zıkir (84a/14)

Ar. *nehy* > *nehy* ~ *nehiy*



nehy (25a/7)

nehiy (26b/10)

Ar. *fahr* > *fahr* ~ *fahir*



fahr (33b/3)

fahir (7a/3)

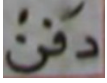
Ar. *şükr* > *şükr* ~ *şükür*



şükr (69a/10)

şükür (74a/1)

Ar. *defn* > *defn* ~ *defin*



defn (74a/15)



defin (40b/8)

Ar. *ḥayr* > *ḥayr* ~ *ḥayır*



ḥayr (91b/11)



ḥayır (119b/14)

Ar. *ẓulm* > *ẓulm* ~ *ẓulüm*



ẓulm (108a/6)



ẓulüm (102a/2)

2.2. İç Seste Hemze Yerine Ye'li Yazılışlar

Hemze, Türkçede bulunmayan ancak Türkçeye ödünçlenmiş bazı Arapça sözcüklerde yer alan bir sestir. İç sesinde bu sesi barındıran Arapça sözcüklerin, Arap harfli Türkçe metinlerde hem hemzenin bulunduğu bir imla ile hem de hemze yerine *ye* ile yazıldıkları görülür. Nüshanın müstensihî, iç sesinde hemze bulunan ve özgün imlaları *dā'im*, *cā'iz*, *fā'ide*, *zā'il*, *na'ib*, *kā'im* şeklinde olan bazı Arapça sözcükleri çoğunlukla hemze yerine *ye* ile yazmış, bunlardan bazılarını sadece bu şekilde gösterirken bazılarını da hem özgün imlalarıyla hem de içte bir hemze yerine *ye* ile hemzesiz olmak üzere iki biçimde göstermeyi tercih etmiştir (Dilben, 2020: 25) Tıpkı bir önceki maddede olduğu gibi müstensih, sözcüğün orijinal imlasıyla (*fā'ide*, *tā'ife* vb.), gündelik dilde kullanımda olan söylenişinin (*fāyide*, *tāyife* vb.) yazımı arasında kalmış ve bu nedenle ikili yazılışlar ortaya çıkmış olmalıdır:

Ar. *fā'ide* > *fā'ide* ~ *fāyide*



fā'ide (71b/9)

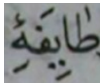


fāyide (117b/14)

Ar. *tā'ife* > *tā'ife* ~ *tāyife*



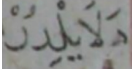
tā'ife (85b/9)



tāyife'yi (19b/9)

İç seste hemze yerine *ye* kullanılan ve yalnızca bu imlanın tercih edildiği bazı örnek-
lerse şöyledir:

Ar. *delā`il* > *delāyil*



delāyildür (1b/16)

Ar. *ġā`ib* > *ġāyib*



ġāyib (34b/3)

Ar. *‘acā`ib* > *‘acāyib*



‘acāyib (46b/12)

Ar. *dā`im* > *dāyim*



dāyim (88a/3)

Ar. *zā`il* > *zāyil*



zāyil (127b/13)

2.3. Alıntı Sözcüklerde d>z Kullanımı

Müstensih, iç veya son sesinde /d/ bulunan bazı alıntı sözcüklerde bu sesi bazen /z/ ile de yazmış, kimi sözcüklerdeyse yalnızca /z/ kullanımını tercih etmiştir (Dilben, 2020: 26). Müstensih'in bazı alıntı sözcüklerdeki bu tutumu birçok başka metinde de görülebilen bir imla özelliği olarak göze çarpmaktadır. Alıntı bazı sözcükler kimi zaman *dal*, kimi zaman *zel* ile yazılmıştır (Türk, 2018: 26). Nüshada bu konudaki bazı örnekler şu şekildedir:

Fars. *feryād* > *feryād* ~ *feryāz*

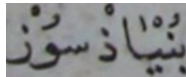


feryād (20b/9)

feryād (39a/7)

feryāz (43a/5)

Fars. *bünyād* > *bünyād* ~ *bünyāz*

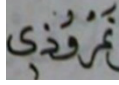
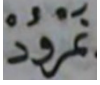


bünyād (52b/1)

bünyāz (92a/13)

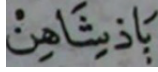
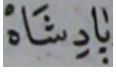
bünyāzsuz (102a/13)

Ar. (Kâmûs-ı Osmânî, <http://lugat.osmanlica.online/>) *nemrūd* > *nemrūd* ~ *nemrūz*



nemrūd (50a/6) nemrūzı (106b/10)

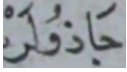
Fars. *pādişāh* > *pādişāh* ~ *pāzişāh*



pādişāh (100a/8) pāzişāhın (108b/4)

Metinde sadece /z/ ile yazılan bazı alıntı sözcükler de şöyledir:

Fars. *cādū* > *cāzū*



cāzūlar (29a/7)

Fars. *yād* > *yāz*



yāz (68b/4)

Fars. *hōd* > *hōz*



hōz (91a/4)

2.4. Sözcük Sonundaki İkiz Ünsüz

Eski Anadolu Türkçesi metinlerinde Türkçe asıllı olmayan sözcüklerin sonunda bulunan ikiz ünsüzden birinin Türk dilinin ses yapısına uygun olarak düşürülmesi olayı vardır. Bir ünsüzü düşürülen bu sözcükler, ünlüyle başlayan bir ek aldıklarında düşürülen ünsüz tekrar kullanıma alınır (Şahin, 2015: 46). İncelenen nüshada da bu özellik görülmekle birlikte, kimi durumda sözcük yalın durumdayken de iki ayrı imla söz konusu olabilmektedir (Dilben, 2020: 27). Asli imlasında son sesinde ikiz ünsüz bulunan *şerr* sözcüğünün yalın durumda şeddeli ve şeddesiz olarak iki biçimde yazıldığı görülmektedir:

Ar. *şerr* > *şerr* ~ *şer*



şer (91b/11)

şerr (18a/11)

Arapça bazı sözcüklerin sonunda ikiz ünsüz bulunabiliyor oluşu ve Türkçe yazı yazan çoğu müstensihin bu sözcüklerin orijinal imlalarından haberdar oluşu bu imla ayrılığının sebebi olarak gösterilebilir. Müstensihin Türkçe bir ek gelmediği durumlarda da *şerr* sözcüğünü iki ayrı imla ile yazmış olması (*şer~şerr*) müstensihin bu tarz sözcüklerin orijinal imlalarından haberdar olduğunu göstermekle birlikte, bu ikili yazılış, sondaki ikiz ünsüzün gösterilmesini sağlayan şedde işaretinin Türkçe bir metin yazarken bu sözcüklerde gerekli olup olmadığı konusunda müstensihin yaşadığı kararsızlıktan kaynaklanmış olmalıdır.

Özgün imlasında son sesinde ikiz ünsüz bulunan başka bir sözcükte de ikili yazılış görülmektedir. Arapça *eşahh* sözcüğünün, metinde *eşah* ve *eşşah* biçiminde özgün imlasından ayrı kullanımları bulunmaktadır (Dilben, 2020: 27):

Ar. *eşahh* > *eşah* ~ *eşşah*



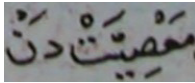
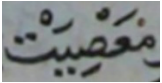
eşah (19a/12)

eşşah (33a/15)

Arapça *esahh* sözcüğünün *eşah* biçimindeki kullanımı, önceki örneklerde de görüldüğü gibi sözcüğün sonundaki ikiz ünsüzden birinin Türkçe bir metin için değerinin kalmamasıyla ilgili olmalıdır. Sözcüğün *eşşah* biçimindeki kullanımı ise tam anlamıyla müstensihin gündelik dilini yansıtmaktadır. Sözcüğün *essah* biçiminde Kastamonu ve çevresi, Erzurum, Elazığ, Malatya, Kırşehir ve Diyarbakır gibi ağızlarda *assah* biçiminde de Isparta ve yine Erzurum gibi Türkiye Türkçesi ağızlarında ‘gerçek, doğru, sahih’ anlamlarıyla kullanımda olduğu (Derleme Sözlüğü, <https://sozluk.gov.tr/>) bilinmektedir.

2.5. Müstensihin Sözcüğün Yapısıyla İlgili Kararsızlığı

Müstensih, *ma* ‘*siyet*’ sözcüğünü şeddeli (*ma* ‘*siyyet*’) ve şeddesiz (*ma* ‘*siyet*’) olmak üzere iki ayrı biçimde yazmıştır. Bu imla ayrılığı, müstensihin sözcük içerisinde Arapça master eki olan *-iyyet* ekinin olduğunu düşünmesinden kaynaklanmış olmalıdır:



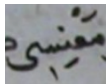
ma‘siyyet (54a/12)

ma‘siyyetden (84b/15)

2.6. Alıntı Sözcüklerdeki Bazı Uzun Ünlülerin Yazımı

Arapça sözcüklerdeki bazı uzun ünlülerin, metinde bazen hem harf hem hareke ile bazen de sadece hareke ile gösterildiği görülmektedir (Dilben, 2020: 28):

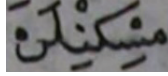
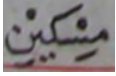
Ar. *ma* ‘*nī*’ > *ma* ‘*nī*’ ~ *ma* ‘*ni*’



ma‘nīde (7b/8)

ma‘nisi (76a/4)

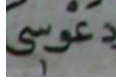
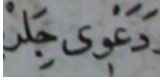
Ar. *miskîn* > *miskîn* ~ *miskin*



miskîn (99a/1)

miskinlere (69a/3)

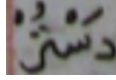
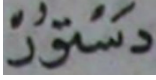
Ar. *da 'vî* > *da 'vî* ~ *da 'vi*



da 'vîciler (101b/11)

da 'visi (110b/2)

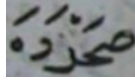
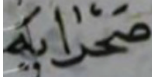
Far. *destūr* > *destūr* ~ *destur*



destūr (77a/2)

destur (76b/15)

Ar. *şahrā* > *şahrā* ~ *şahra*



şahrāya (122a/8)

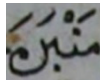
şahrada (122a/8)

Nüshada bazı sözcüklerde uzun ünlülerin yazılmamış olması, bu sözcüklerde ünlülerin kısalmış olabileceğine işaret olabilir. Arap harfli Türkçe metinlerde, içerisinde uzun ünlü bulunan Arapça ve Farsça sözcüklerin özgün imlalarına müstensihlerin riayet etmeye çalıştıkları çok sayıda nüshada gözlemlenebilmesine rağmen müstensihin bazı sözcüklerde uzun ünlüleri kimi zaman yalnızca hareke ile göstermiş olması *ma 'nî*, *sākî*, *miskîn*, *da 'vî*, *destūr* ve *şahrā* gibi bazı alıntı sözcüklerde imla ayrılıklarının, ikili yazılışların oluşmasına neden olmuştur.

2.7. Gündelik Dilin Etkisiyle Oluşan Diğer İkili Yazılışlar

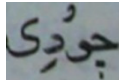
Müstensih, kimi zaman alıntı sözcükleri özgün biçimlerinden farklı, kimi zaman da hem özgün biçimleriyle hem de farklı bir imla ile yazmıştır (Dilben, 2020: 29):

Ar. *minber* > *minber* ~ *menber*



minberüñ (25a/4) menbere (25a/4)

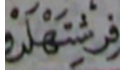
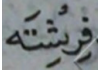
Ar. (Lugat-i Remzî, <http://lugat.osmanlica.online/>) *cūdî* > *cūdî* ~ *çūdî*



cūdî (43a/14)

çūdî (52b/10)

Far. *firişte* > *firişte* ~ *firişteh*



firişte (12a/6) firiştehler (14b/15)

Ar. *emr* > *emr* ~ *imr*¹



emr (21a/7) imr (25a/1)

Ar. (Lugat-i Remzî, <http://lugat.osmanlica.online/>) *ḥavvā* > *ḥavvā* ~ *ḥavā*



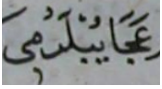
ḥavvā (32a/1) ḥavāya (27b/8)

Fars. *şehir* > *şehir* ~ *şihr*²



şehir (95a/7) şihr (41a/5)

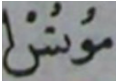
Ar. *ʿacāʾib* > *ʿacāyüb*³



ʿacāyüblerümi (119a/2)

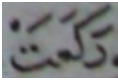
Bazı alıntı sözcüklerse özgün imlalarından ayrı olarak tek şekilde yazılmıştır:

Ar. *mūnis* > *mūnus*



mūnus (44a/11)

Ar. *rekʿat* > *rekaʿat*



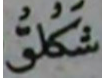
rekaʿat (102b/14)

¹ Sözcük, nüshada *emir* olarak da yazılmıştır. İmla ayrılığının konusu gereği ilgili kullanım burada verilmemiştir.

² Sözcük, nüshada *şehir* olarak da yazılmıştır. İmla ayrılığının konusu gereği ilgili kullanım burada verilmemiştir.

³ Sözcük, nüshada *ʿacāyib* olarak da yazılmıştır. İmla ayrılığının konusu gereği ilgili kullanım burada verilmemiştir.

Ar. *şekil* > *şekül*



şeküllü (125b/4)

Müstensihin bu gibi alıntı sözcükleri farklı imlalar ile yazması, bu sözcükleri kimi zaman gündelik dilinde kullandığı biçimleriyle yazdığını göstermektedir. Bazı sözcüklerin sürekli veya daha fazla bir şekilde özgün imlalarından ayrı yazılmış olması ise müstensihin gündelik dilinin, sözcüklerin özgün imlalarına karşı baskın geldiğini ortaya koymaktadır. Bu tutum, müstensihin bilgisizliğinden ziyade nüshada kişisel dilini yansıtmış olmasıyla ilgili olmalıdır.

2.8. Son Sesteki Hemze

Son sesinde hemze bulunan bazı Arapça sözcüklerin hem hemzeli hem de hemzesiz olmak üzere iki ayrı imla ile yazıldığı görülmektedir (Dilben, 2020: 29):

Ar. *riyā'* > *riyā'* ~ *riyā*



riyā (102a/3)

riyā' (101a/3)

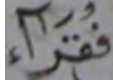
Ar. *du'ā'* > *du'ā'* ~ *du'ā*



du'ā (103b/1)

du'ā' (125a/7)

Ar. *fukarā* > *fukarā'* ~ *fukarā'*



fukarā (122a/6)

fukarā' (9a/13)

Müstensih, son sesinde hemze bulunan Arapça sözcüklerde bu sesin varlığının farkındadır ve bu sesi ilgili sözcüklerde kimi zaman işaretlemiştir. Ancak müstensih, Türkçe bir metin istinsah ettiği için sözcük sonundaki hemzeyi bazen işaretlememiştir. Bu tutum da sözcük sonundaki hemzenin Türkçe yazılmış bir metin için bir değerinin kalmamasıyla ilişkilendirilebilir. İlgili sözcüklerin sonunda yer alan hemzenin Türkiye Türkçesi açısından da imlada ve fonetikte bir karşılığı bulunmamaktadır.

2.9. Sözcük Sonundaki -i Kullanımı

Nüshada müstensihin bazı Arapça sözcüklerin sonunda *-i* kullandığı görülmektedir. Anlama bakıldığında müstensihin bu kullanımlarda *-i*'yi üçüncü teklik şahıs iyelik eki veya

belirtme durum eki olarak kullanmadığı anlaşılmaktadır. Bu kullanımın olduğu örneklerde tamlama yapısı da bulunmadığı için söz konusu *-i*'nin sözcüklere izafet kesresini karşılayan hareke olarak dahil edilmediği de anlaşılmaktadır. Ayrıca bu sözcüklerin, eserin diğer nüshalarından Üsküdar Hacı Selim Ağa nüshasında bu şekilde kullanılmadığı görülmektedir. Müstensihin, cümlede dişil olmayan bazı sözcükleri bazen dişil olarak da yazması sonucu bu ikili yazılışlar ortaya çıkmıştır:

Ar. *maḥabbet* > *maḥabbet* ~ *maḥabbeti*



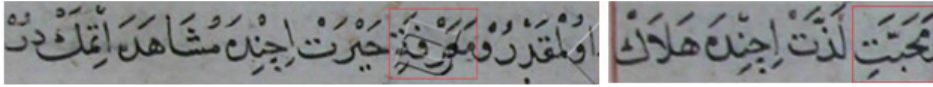
maḥabbet (7a/4) maḥabbeti (7a/5)

Ar. *ma'rifet* > *ma'rifet* ~ *ma'rifeti*



ma'rifet (7a/4) ma'rifeti (7a/6)

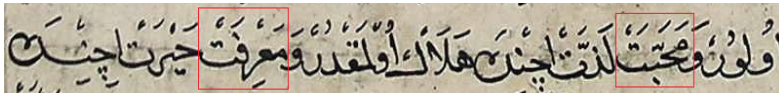
Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında:



...*maḥabbeti* *lezzet* içinde *helāk* olmağdur ve *ma'rifeti* *hayret* içinde *müşāhede* itmekdür (Dilben, 2020: 77).

Pertev Paşa nüshasında *maḥabbet* ve *ma'rifet* sözcükleri belirtme durum eki veya üçüncü teklik şahıs iyelik ekiyle kullanıldığında sondaki *-i* ünlüsü daima *ye* ve hareke ile işaretlenmiştir. Bu imla özelliği de verilen örneklerde sözcüklerin belirtme durum eki veya üçüncü teklik şahıs iyelik ekiyle kullanılmadığını göstermektedir.

Üsküdar Hacı Selim Ağa nüshasında:



...*maḥabbet* *lezzet* içinde *helāk* olmağdur ve *ma'rifet* *hayret* içinde (*müşāhede* itmekdür) (Envârü'l-Âşıkîn, 467, v. 6a).

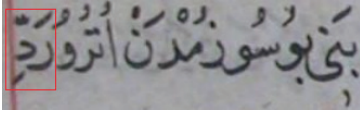
Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında:

Ar. *redd* > *red* ~ *reddi*



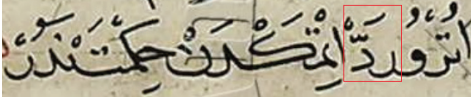
red (34b/6)

reddi (31a/8)



beni bu sözümden ötürü reddi (itmekden hikmet nedür) (Dilben, 2020: 105).

Üsküdar Hacı Selim Ağa nüshasında:



(beni bu sözümden) ötrü redd itmekden hikmet nedür (Envârü'l-Âşıkîn, 467, v. 28a).

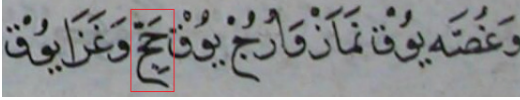
Ar. **ḥacc** > **ḥacc** ~ **ḥaccı/ḥacci**



ḥacc (33b/5)

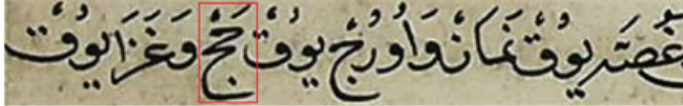
ḥaccı/ḥacci (101b/10)

Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında:



...ḡuşşa yoḡ namāz ve oruḡ yoḡ ḥaccı ve ḡazā yoḡ... (Dilben, 2020: 186).

Üsküdar Hacı Selim Ağa nüshasında:



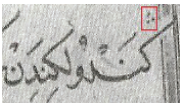
...ḡuşşa yoḡ namāz ve oruḡ yoḡ ḥac ve ḡazā yoḡ... (Envârü'l-Âşıkîn, 467, v. 91a).

Verilen örneklerden görülebileceği gibi ilgili özelliği içeren alıntı sözcükler, eserin Pertev Paşa ve Üsküdar Hacı Selim Ağa nüshalarında farklıdır. Verilen sözcüklerin sonu Hacı Selim Ağa nüshasında cezm ile işaretlenirken Pertev Paşa nüshasında esre ile işaretlenmiştir. Bu durum, bazı alıntı sözcüklerde Pertev Paşa nüshasının müstensihinin konuşma diline -dolayısıyla belirli bir ağız grubuna dahil olan müstensihlere- ait bir özellik olarak değerlendirilebilir.

2.10. /g/ Ünsüzü için Bazen Sağır Kef (ك) İşaretinin Kullanılması

Arap harfli Türkçe metinlerde /g/ ünsüzü, üzerine üç nokta ilave edilmiş *kef* ile de karışılmıştır. Bu işaretin kullanıldığı bazı nüshalardan örnekler şu şekildedir:

Yûnus Emre Dîvânı'nın XV. yüzyıla ait olduğu düşünülen Fatih nüshasından:



(Öztürk, 2017: 256).

gendüliginden

Kitâbu Evsâfi Mesâcidi 'ş-Şerîfe''nin British Museum Or. 9848'de kayıtlı bir mecmua-
nın içerisinde yer alan, istinsah tarihi bulunmayan (Sertkaya, 1989: 67) nüshasından:



(Öztürk, 2017: 182-184-186).

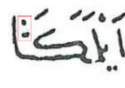
gelip

gibi

beşigi

ışigi

Kelile ve Dimne çevirisinin 895/1490 tarihli, Süleymaniye Kütüphanesi, Lâleli, 1897
numarada kayıtlı (Albayrak, 2002: 352) nüshasından:



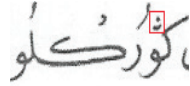
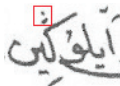
(Özkan, 2013: 893-894).

çiçeği

degme

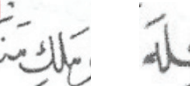
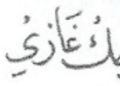
eylemege

Selçuk-nâme'nin 951/1544 tarihli, Topkapı Sarayı Kütüphanesi, Revan Bölümü, 1391
numarada kayıtlı nüshasından:



eylügin

görklü



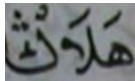
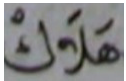
(Bakır, 2014: 16a-93a-96a-128a)

Melik **Mengücek** Gâzi

ceng-ile

Müstensih, diğer eserlerden verilen örneklere benzer olarak bazı sözcük ve eklerdeki /g/ ünsüzünü yazıda karşılamak için *sağır kef* (ك) işaretini de kullanmıştır. Örneğin transkripsiyonlu metin çalışmalarında genelde *gök* olarak aktarılan sözcüğün yazımında müstensih kimi zaman sözcük sonundaki *kef*'in üzerine üç nokta daha ilave etmiş ve bu nedenle sözcük *gög* şeklinde aktarılmıştır. Sözcüğün, Floransalı Filippo Argenti'nin eserinde de *gög* (ghiogh) biçiminde verildiği görülmektedir (Merhan, 2014: 175). Müstensih'in Türkçe sözcük ve eklerin yanı sıra alıntı sözcüklerde de /g/ sesini karşılamak için kimi zaman bu işareti kullanmış olması dikkate değerdir. Bu gibi sözcükler, müstensih'in ilgili işareti kullanması durumunda *terg*, *şirg*, *heläg*, *kāşgī* şeklinde transkripsiyonlu metin çalışmalarında aktarılmalıdır:

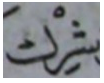
Ar. *helāk* > *helāk* ~ *heläg*



helāk (25a/15)

heläg (81a/3)

Ar. *şirk* > *şirk* ~ *şirg*



şirk (29b/8)

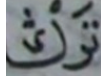


şirg (104a/5)

Ar. *terk* > *terk* ~ *terg*

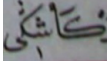


terk (89a/2)



terg (94a/7)

Fars. *kāşkī* > *kāşgī*



kāşgī (119b/15)

Bu imla özelliği de müstensihın gündelik dilini ortaya koymak ve sözcükleri müstensihın konuşma diline uygun bir biçimde aktarmak için oldukça önemlidir. Müstensih bu sözcüklerde *kef*'in üzerine bazen üç nokta koymamış ve bu da aynı sözcüklerin farklı iki imla ile yazılmasını ortaya çıkarmıştır. Söz konusu imla özelliği, müstensihın konuşuru olduğu diyalekte alıntı sözcüklerin nasıl kullanıldığı noktasında bilgi vermektedir. Özellikle *terg*, *şirg*, *helâg*, *kāşgī* gibi kişisel dili yansıtan kullanımların, *Envârü'l-Âşıkîn*'in XVI. yüzyılın ilk çeyreğinde istinsah edilmiş Pertev Paşa nüshasında yer aldığı görülmektedir.

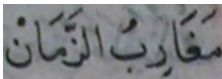
3. ARAPÇA VE FARŞÇA YAPILI TAMLAMALARDAKİ İMLA AYRILIKLARI

Nüshada müstensihın Arapça ve Farsça yapıli tamlamaları da farklı imlalar ile yazdığı görülmektedir.

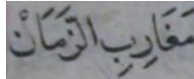
3.1. Arapça Yapılı Tamlamaların İmlası

3.1.1. Harf-i Tarifin Farklı Harekelenmesi

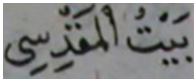
Müstensih, aynı sözcükten oluşan tamlamalarda dahi harf-i tarifi farklı hareketlerle işaretlemiştir (Dilben, 2020: 32):



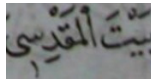
meğāribü'z-zamān (3a/3)



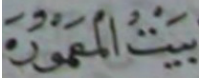
meğāribi'z-zamān (3a/6)



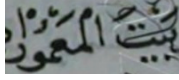
beytü'l-mağdisi (123a/2)



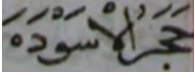
beyte'l-mağdisi (122b/12)



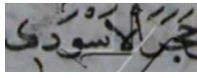
beytü'l-ma'mūra (35b/11)



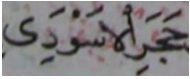
beyte'l-ma'mūr (52b/7)



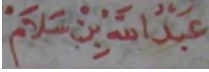
ḥacerü'l-esvede (34a/13)



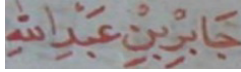
ḥacere'l-esvedî (53a/10)



ḥaceri'l-esvedî (53a/14)



'abdu'llāh bin selām (89b/1)

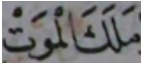


cābir bin 'abdi'llāhi (89a/6)

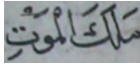
Müstensihin Arapça tamlamalarda aynı sözcüklerde dahi harf-i tarifi farklı harekelemesi bu konuda yeterince bilgi sahibi olmamasıyla ilgilidir. Bu nedenle Arapça tamlamalarda yukarıdaki örneklerde görülen ikili yazılışlar ortaya çıkmıştır.

3.1.2. Muzafın İleyhin Yazımı

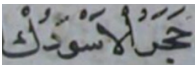
Arapçada isim tamlamasının tamlayan unsuru olan ikinci isme *muzâfın ileyh* adı verilir. "Muzâfın ileyh, Arapçada isim tamlamasının anlam ve yapı olarak oluşumunu sağlayan temel ögedir" (Doğan, 2012: 37). Arapça isim tamlamasının tamlayan unsuru olan muzâfın ileyh daima esreli olur (Doğan, 2012: 38). Fakat Arap harfli Türkçe metinlerde *muzâfın ileyh*in sonunda bulunan esrenin, Arapça cümleler dışında zaman içerisinde kullanımının azaldığı görülebilmektedir (Dilben, 2020: 33). Nüshada *muzafın ileyh* ile ilgili imla ayrılıklarından bazı örnekler şu şekildedir:



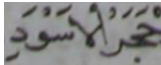
meleke'l-mevt (41b/7)



meleke'l-mevti (22a/4)



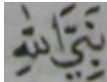
ḥacerü'l-esvedüñ (34a/9)



ḥacerü'l-esvedî (34a/15)



nebiyya'llāh (121a/15)

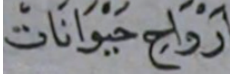


nebiyya'llāhi (121a/13)

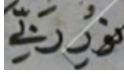
*Muzafın ileyh*in sonunda bulunan esrenin Türkçe bir metin için bir değerinin kalması sonucu nüshada bazen yazılmadığı görülmektedir. Bu nedenle ikili yazılışlar ortaya çıkmıştır.

3.2. Farsça Yapılı Tamlamaların İmlası

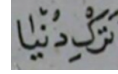
Nüşhada izafet kesresinin bazen hareke ile bazen de *ye* ile işaretlenmiş olması, izafet kesresinin yazımı konusunda ikili bir yazılış ortaya çıkarmıştır. Bu ses, Farsçada tamlama yapımının unsuru olan *-i*'yi karşılamaktadır. Özellikle Eski Anadolu Türkçesi döneminde istinsah edilmiş nüshalarda görülebilen bu imla özelliği Pertev Paşa nüshasında da görülmektedir:



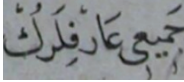
ervāh-ı hayvānāt (14a/5)



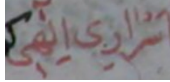
nūr-ı rabbi (77a/7)



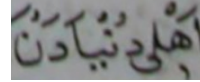
terk-i dünyā (83b/5)



cemī-ı ʿāriflerūñ (2b/9)



esrār-ı ilāhī (63b/3)



ehl-i dünyādan (116b/15)

SONUÇ ve ÖNERİLER

1. *Envârü'l-Âşıkîn*'in 918/1512 yılında istinsah edilen Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshası, XIII.-XV. yüzyıllar arasında istinsah edilmiş Eski Oğuz Türkçesi metinlerindeki imla ayrılıklarının sürdürüldüğü ve müstensihlin konuşma diline ait unsurların bulunduğu bir nüshadır. Eski Oğuz Türkçesi metinlerinde görülen tüm imla ayrılıkları, müstensihlerin bilgisizliğinden kaynaklı olmayıp özellikle alıntı sözcüklerdeki bazı farklı yazılışlar, sözcüklerin gündelik dilde kullanıldığı şekliyle ve Türkçenin ses sistemine uygun olarak yazılmaya çalışılmasıyla ilgili olmalıdır. İncelenen nüshada yalın durumda kullanılan bazı alıntı sözcüklerdeki ünlü türemesi bununla ilgilidir (*emr*>*emir*, *meyl*>*meyil*, *neh*>*nehiy*, *şehr*>*şehir*, *şükr*>*şükür* vb.).

2. İç sesinde hemze bulunan alıntı sözcüklerdeki bu sesin müstensihlerin gündelik dilinde hemze yerine /y/ ile telaffuz edilebiliyor oluşu bu sözcüklerin kimi zaman hemze yerine *ye* ile yazılmasına neden olmuş olabilir (*tā`ife*>*tāyife*, *fā`ide*>*fāyide*, *dā`im*>*dāyim*, *gā`ib*>*gāyib*, *zā`il*>*zāyil* vb.).

3. Alıntı sözcüklerdeki bazı imla ayrılıkları sözcüklerin orijinal imlalarında yer alan sesin Türkçe bir metin için bir ses değerinin bulunmaması ve bu bakımdan imlada tasarrufa gidilmiş olmasıyla ilgili olmalıdır. Son sesinde hemze bulunan alıntı sözcüklerde bu sesin müstensihler tarafından kimi zaman yazılmamış olması bu durumun bir göstergesidir (*riyā`*>*riyā*, *du`ā`*>*du`ā*, *fukarā`*>*fukarā* vb.).

4. Bazı alıntı sözcüklerin yazımındaki ikinci şekiller müstensihlerin gündelik dilde bu sözcükleri nasıl kullandığının bir işareti olabileceği için transkripsiyonlu metin çalışmalarında bu yazılışlara dikkat edilmesi ve bu yazılışların "yanlış" olduğu iddiasıyla değiştirilmemesi gerekir. Bu, müstensihlerin dil kullanımlarının doğru bir şekilde ortaya konulabilmesi ve transkripsiyonlu metin çalışmalarında yeni sonuçların tespit edilebilmesi adına önemlidir (*minber*>*menber*, *emr*>*imr*, *şehr*>*şihr*, *acā`ib*>*acāyüb*, *şekil*>*şekül* vb.).

5. Arap harfli Türkçe metinlerde /g/ ünsüzünü karşılamak için bazen *sağır kef* (كڤ) işareti de kullanılmıştır. *Yûnus Emre Dîvânî*'nin Fatih nüshası, *Kitâbu Evsâfı Mesâcidi 'ş-Şerîfe*'nin British Museum Or. 9848'de kayıtlı nüshası, *Kelile ve Dimne* çevirisinin 895/1490 tarihli, Süleymaniye Kütüphanesi, Lâleli, 1897 numarada kayıtlı nüshası ve *Selçuk-nâme*'nin 951/1544 tarihli, Topkapı Sarayı Kütüphanesi, Revan Bölümü, 1391 numarada kayıtlı nüshası gibi birçok nüshada bu imla özelliği bulunmaktadır. İmladaki işaretler ayrı bir sesi karşılamak amacıyla kullanıldığı için transkripsiyonlu metin çalışmalarında bazı özel işaretlerin bulunduğu sözcüklerin yazımında standart veya alışılmış yollara başvurulmamalı, bu işaretlerin kullanıldığı sözcükler müstensihlerin imlası dikkate alınarak aktarılmalıdır. Söz konusu imla özelliği *Envârü 'l-Âşîkîn*'in Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa nüshasında da hem Türkçe hem de alıntı sözcüklerde bulunmaktadır. Bu sözcükler arasında *gög, şirg, terg, helâg* gibi dikkat çekici kullanımların olduğu görülmüştür.

6. Ulaşılan tüm sonuçlara dayalı olarak XIII.-XV. yüzyıllar arasında istinsah edilmiş Arap harfli Türkçe nüshalar ve daha sonraki tarihlerde istinsah edilmesine rağmen imla ayrılıklarının devam ettiği nüshalar, birtakım benzer imla ayrılıkları içermesinin yanı sıra müstensihlerin kişisel dil özelliklerini de yansıtabileceği için -daha önceki bazı çalışmalarda da belirtildiği gibi- her nüshanın bağlı olduğu ayrı bir diyalekt olabilir. Bu bakımdan ilgili özellikleri haiz nüshaların tek başına değerlendirilmesi ve müstensihlerin imladaki tercihlerine riayet edilmesi, transkripsiyonlu metin çalışmalarında yeni bulguların elde edilebilmesi adına önemlidir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmında etik kurul izni gerektirecek bir husus bulunmamaktadır.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Tek yazarlı ele alınan makale yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Arap harfli Türkçe metinlerin incelenmesi konusundaki katkılarından ötürü değerli hocam Sayın Prof. Dr. Hatice ŞAHİN'e teşekkür ederim.

KAYNAKÇA

- Adamović, M. (2014). *Floransalı Filippo Argenti'nin Notlarına Göre (1533) 16. Yüzyıl Türkçesi*, 2. Baskı, (Çev. A. Merhan), Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Akar, A. (2018). *Oğuzların Dili Eski Anadolu Türkçesine Giriş*, İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Albayrak, N. (2002). Kul Mesud. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, 26, Ankara: Diyanet Vakfı Yayınları.
- Bakır, A. (2014). *Selçuk-nâme: İndeksli Tıpkıbasım / Yazıcızâde 'Alî*, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Dilben, T. (2020). *Envârü'l-Âşıkîn'in Pertev Paşa Nüshası (1b-132b) (Giriş, İmla Özellikleri, Metin, Dizin, Tıpkıbasım Örnekleri)*, (Yüksek Lisans Tezi), Bursa: Bursa Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Doğan, C. (2012). *Arapça İsim-Sıfat Tamlamaları ve İsim Cümlesi Kurulumu*, İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Gülsevin, G. (2009). Eski Anadolu Türkçesi Ağzılarında Uzun Ünlüler Üzerine, *Dil Araştırmaları*, 5 (5), 39-56.
- Karahan, L. (2006). Eski Anadolu Türkçesinin Kuruluşunda Yazı Dili - Ağız İlişkisi, *Turkish Studies*, 1 (1), 9-18.
- Mansuroğlu, M. (1988). *Eski Osmanlıca*, Tarihî Türk Şiveleri (Çev.: Mehmet Akalın), Ankara: Türk Kültürünü Araştırma Enstitüsü.
- Özkan, M. (2017). *Türk Dilinin Gelişme Alanları ve Eski Anadolu Türkçesi*, 5. Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Öztekten, Ö. (2018). Eski Anadolu Türkçesi Yazı Dili midir? *Motif Akademi Halkbilimi Dergisi*, 11 (24), 260-266.
- Öztürk, E. (2017). *Eski Anadolu Türkçesi El Kitabı*, 1. Baskı, Ankara: Akçağ Yayınları.
- Sertkaya, O. F. (1989). Ahmed Fakih. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, 2, İstanbul: Diyanet Vakfı Yayınları.
- Şahin, H. (1993). *Hatiboğlu Ferah-nâme (Dil özellikleri, metin, söz dizini)*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Malatya: İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- _____(2015). *Eski Anadolu Türkçesi*, 4. Baskı, Ankara: Akçağ Yayınları.
- Türk, V. (2018). *Hatiboğlu Bahrü'l-Hakâyık*, 2. Baskı, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Uğurlu, M. (2011). Oğuzca ve "Anadolu Merkezli Oğuz Türkçesi", *Turkish Studies - International Periodical for The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 6 (1), 123-156.

İnternet Kaynakları

- Derleme Sözlüğü. <https://sozluk.gov.tr/>
- Kâmûs-ı Osmânî. <http://lugat.osmanlica.online/>
- Lugat-i Remzî. <http://lugat.osmanlica.online/>

Yazma Eserler

- Yazıcıoğlu Ahmed-i Bîcân, *Envârü'l-Âşıkîn*, Süleymaniye Kütüphanesi Pertev Paşa Koleksiyonu 229-M, vr. 1b-397b.
- Yazıcıoğlu Ahmed-i Bîcân, *Envârü'l-Âşıkîn*, Üsküdar Hacı Selim Ağa 467, vr. 1b-340b.

KURUMSAL YAPI VE YENİLİKLERİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİLERİ: ETKİNLİK ÇEKİŞLİ VE YENİLİK ÇEKİŞLİ ÜLKELER ÖRNEĞİ^{*,**}

THE EFFECTS OF INSTITUTIONAL STRUCTURE AND INNOVATIONS ON ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF EFFICIENCY-DRIVEN AND INNOVATION-DRIVEN ECONOMIES

Araştırma Makalesi
Research Paper

Doğan KEŞAP^{***}
Seyfettin ARTAN^{****}

Öz:

Sürdürülebilir büyüme için sadece fiziksel ve beşeri sermayenin yeterli olmadığı, teşvik edici kurumların ve yeniliklerin sürdürülebilir büyümeyi sağlamada önemli rol oynadığı son dönemde ekonomi literatüründe sıklıkla tartışılmaktadır. Öte yandan yapılan çalışmalar yeniliği ortaya çıkaran ve yeniliğin yayılmasına yol açan etmenlerin ülkelerin kurumsal yapılarından bağımsız olmadığını ortaya koymaktadır. Bu çalışmanın amacı, kurumsal yapının ve yeniliklerin ekonomik büyümeye etkilerini farklı yenilik düzeyine sahip ülke grupları için analiz etmektir. Panel veri analiz yönteminin kullanıldığı çalışmada 2003-2016 döneminde etkinlik çekişli 15 ve yenilik çekişli 24 ülke analize dâhil edilmiştir. Ülkelerin tasnifinde Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi sınıflandırması dikkate alınmıştır. Elde edilen bulgular, kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediğini göstermektedir. Ancak, etkinlik çekişli ekonomilerde yeniliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi daha yüksek tespit edilmiştir. Bu sonuç, sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirmek isteyen politika uygulayıcılarının yeniliğin pozitif etkilerinden daha fazla yararlanabilmek için ülkeye özgü faktörleri dikkate almaları ve teşvik edici kurumsal yapıyı desteklemeleri gerektiğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yapı, Yenilik, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi.

Abstract:

It has been frequently argued in the economics literature recently that physical and human capital is not only sufficient for sustainable growth, but incentive institutions and innovations play an important role in ensuring sustainable growth. In addition, studies proves that the factors that reveal innovation and lead to the spread of innovation are not independent of the institutional structures of countries. The aim of this study is to analyze the effects of institutional structure and innovations on economic growth for country groups with different levels of innovation. In the study, in which panel data analysis method was used, 15 countries with efficiency-driven and 24 countries with innovation-driven were included in the analysis during the 2003-2016 period. In the classification of countries, the Global Competitiveness Index prepared by the World Economic Forum has been considered. The findings

* Makale Geliş Tarihi: 13.09.2021

Makale Kabul Tarihi: 08.11.2021

** Bu çalışma, danışmanlığını Prof. Dr. Seyfettin ARTAN'ın yürüttüğü, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Doğan KEŞAP tarafından 2019 yılında tamamlanan "Kurumsal Yapı ve Yeniliklerin İktisadi Büyümeye Etkilerinin Analizi" adlı yüksek lisans tezinden yararlanılarak üretilmiştir.

*** Arş. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, dogan.kesap@erdogan.edu.tr, orcid.org/0000-0001-7338-0698.

**** Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, artan@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-4310-550X.

show that institutional structure and innovations affect positively economic growth. However, the effect of innovation on economic growth was found to be higher in economies with efficiency-driven countries. This result reveals that policy implementers who want to make sustainable growth should consider the country-specific factors and support the encouraging institutional structure in order to benefit more from the positive effects of innovation.

Keywords: Institutional Structure, Innovation, Economic Growth, Panel Data Analysis.

GİRİŞ

Ekonomik büyüme, ülke refahı için önemli olmakla birlikte büyümenin sürdürülebilir kılınması ekonomik kazanımların korunması için ayrıca önem arz etmektedir. Bu nedenle, günümüzde ekonomik büyüme deneyiminde önemli bir rol üstlenen yenilikler ile yenilikleri teşvik edecek etkin bir kurumsal yapının rolü literatürde sıklıkla tartışılmaktadır. Yeniliğin ekonomideki önemini vurgulayan çalışmalar oldukça eskiye dayanmakla beraber yeniliklerin fiziki ve beşeri sermaye gibi ekonomik büyümeyi etkileyen içsel bir faktör olduğu görüşü, içsel büyüme teorilerinin geliştirildiği 1980’li yıllarla birlikte Romer (1990) ve Aghion ve Howitt (1992) gibi çalışmalarla literatüre kazandırılmıştır. Kurumsal yapı ise geçmişi her ne kadar Alman Tarihçi Okulu’na dayansa da, 1980’li yıllardan sonra ekonomi literatüründe sıklıkla tartışılmaya başlanmıştır. Coase (1937; 1960), Williamson (1975; 1993; 2000) ve North (1990; 1991) çalışmaları ile kurumların teorik çerçevesi oluşturulmuştur. Nelson ve Winter (1982)’in öncülüğünde gelişen evrimci yaklaşımda ise, kurumsal yapı ve yenilik kavramları bir araya getirilerek ekonomik büyüme, kurumların ve yeniliklerin tetiklediği dinamik bir süreç olarak ele alınmıştır.

Schwab (2018)’ın da ifade ettiği gibi, ekonomik performansın iyileştirilmesinde ve rekabet gücünün kazanılmasında farklı faktörlerin bileşimine ihtiyaç olmakla birlikte; sürdürülebilirlik yönünden “kurumsal yapı” ve “yenilik” kavramları öne çıkmaktadır. İleri düzey teknolojiler ve yüksek katma değerli ürünler üretmenin ve geliştirmenin yolu, yaratıcı fikirleri çıkartmaya dönüştürme imkanı veren yenilik süreçlerinden ileri gelmektedir. Kurumsal yapı ise bir toplumdaki teşvik ve kısıtları doğrudan belirleme gücüne sahip olduğundan; yarattığı risk, belirsizlik ve maliyetler üzerinden yeniliğin yönü ve boyutunu etkilemektedir.

Literatürde yeniliğin niceliksel temsiline yönelik farklı göstergeler olmakla birlikte; kurumsal yapı ve alt bileşenlerini temsilen hazırlanan endekslerin özellikle son yıllarda gelişim göstermelerinin yanında ölçüm şekli nedeniyle zaman zaman eleştirilmektedir. Örneğin Williamson (2000) ve Glaeser vd. (2004), kurumsal yapının içerisinde barındırdığı enformel yapının, toplumun kültürel dinamiklerinden etkilenmesi ve toplum içerisinde yerleşik halde bulunması nedenleriyle kurumsal yapıyı niceliksel olarak ifade etmenin zor olduğunu ileri sürmektedirler. Ayrıca, enformel yapının yoğunluğuna bağlı olarak kurumsal yapının etkinliği de değişmekte; yenilik ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi muğlak hale gelebilmektedir. Kurumsal yapının çok boyutlu, karmaşık ve kendine özgü özellikler içeren yapısı, literatürde de sıklıkla vurgulandığı şekilde, etkileri uzun döneme yayılan bir süreci ortaya çıkarmaktadır.

Literatürdeki genel eğilim göz önüne alındığında, kurumsal yapının ya tek bir bileşeni üzerinden ya da endeksler aracılığıyla toplu bir değerlendirmesi yapılmaktadır. Yenilik açısından ise araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamaları, patent sayıları, bilimsel çalışma sayıları, yüksek teknoloji ihracatı gibi göstergelerin kullanıldığı görülmektedir. Diğer taraftan, analize konu ülkelerin gelir düzeyine göre sınıflandırıldığı çalışmalar ağırlıkta olup genellikle gelir-kurumsal yapı ve gelir-yenilik ilişkisi araştırılmaktadır. Literatürde genel olarak kurumsal yapı ve yeniliklerin rekabet gücü ile olan ilişkisinin göz ardı edildiği tespit edilmiştir. Bu çalışmada literatürden farklı olarak uluslararası rekabetçilik ve yenilik düzeyinin dikkate alındığı bir sınıflandırma tercih edilerek ülkelerin gelir düzeylerinin yanı sıra yeniliklerin küresel rekabetçilik düzeylerindeki rolü araştırılmıştır. Öte yandan, kurumsal yapı ve yenilik göstergelerinin seçiminde literatürdeki tartışmalara paralel olarak alternatif göstergeler kullanılmıştır. Hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliği değişkenleri, kurumsal yapının formel ve politika boyutunu göstermekte olup yolsuzluk gibi somut olgulardan güven ve demokrasi gibi soyut olgulara kadar birçok kurumsal yapı temelli faktörü içermektedir. Ar-ge harcamaları ise girdi ile çıktı arasında bir ara aşamayı temsil etmektedir ve yenilik sürecini çok yönlü olarak değerlendirmeye imkan vermesi nedeniyle yeniliğin bir göstergesi olarak çalışmada kullanılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, teknolojik gelişimin ve uluslararası rekabetin temel belirleyicilerinden olan yenilikler ile işlem maliyetlerini ve gücün dağılımını etkileyen kurumsal yapının ekonomik büyümeye etkisini analiz etmektir. Panel veri analiz yönteminin kullanıldığı çalışmada, Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi sınıflandırması dikkate alınmış ve etkinlik çekişli ve yenilik çekişli ülkeler analize dâhil edilmiştir. Birinci bölümde, kurumsal yapı, yenilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik teorik yaklaşımlar irdelenmektedir. Yenilik, kurumsal yapı ve ekonomik büyüme üzerine yapılmış ampirik çalışmaların değerlendirildiği ikinci bölümü, ekonometrik yöntem ve analizde kullanılacak değişkenlerin tanımlandığı üçüncü bölüm takip etmektedir. Beşinci bölümde ise yapılan analiz sonuçları tartışılmaktadır.

1. KURUMSAL YAPI, YENİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME

Kurumsal yapının önemi, bir bütün olarak toplumu etkileyebilme gücünden kaynaklanmaktadır. Çünkü, kurumsal yapı, insanlar tarafından oluşturulmakta; kurumsal gerçekleri tesis ederek ve insanın seçim kümesini tanımlayarak teşvik ve kısıtlarını belirlemektedir (North, 1990: vi-4; Searle, 2005: 21; Lin ve Nugent, 1995: 2306-2307). Diğer bir ifadeyle, kurumsal yapı, insana neyi yapıp yapamayacağını belirten kurallar bütünüdür. Kurumlara ihtiyaç duyulmasının sebebi de, kurumlar sayesinde toplumun bir arada güven ve huzur içerisinde yaşayabilmesi ve eylemlerin bir düzen içerisinde gerçekleşebilmesidir.

Kurumsal yapının, ekonomik performans veya toplumsal refah üzerine etkisi doğrudan ve dolaylı olmak üzere farklı kanallar aracılığıyla gerçekleşebilmektedir. Kurumsal yapının ekonomik performansına olan doğrudan etkisi, siyasi gücün dağılımını

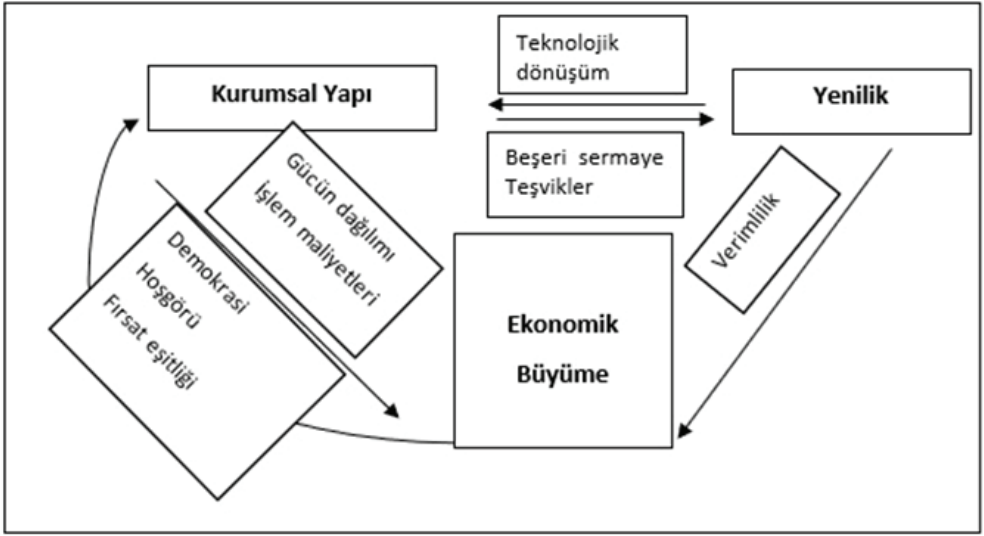
ve mübadele etmenin maliyetlerini belirlemesinden ileri gelmektedir (Coase, 1998: 73; Acemoğlu vd., 2005: 391). Toplumsal refahın artışı ve gelir dağılımının adil bir şekilde gerçekleşebilmesi, çoğunluğun çıkarına hizmet eden, gücün toplumsal tabana yayıldığı, kapsayıcı bir kurumsal yapı ile mümkün olmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2012: 307). İş yapmanın maliyetini temsil eden işlem maliyetleri ise güveni, istikrarı, huzur ortamını tesis eden, risk ve belirsizlikleri ortadan kaldıran, diğer bir ifadeyle, iş yapmanın kazanç ve kayıplarını etkileyen kurumsal yapı tarafından doğrudan belirlenmektedir (Lin ve Nugent, 1995: 2319).

Kurumsal yapının dolaylı etkisi ise özellikle beşeri sermayenin tahsisi, yeniliklerin teşviki ve teknolojinin gelişimi ve yayılımı üzerinden gerçekleşmektedir. Kurumsal yapı, beşeri sermayenin oluşumunu eğitim üzerinden belirlemektedir. Toplumsal refahın artışı isteyen çoğulcu anlayışa sahip bir kurumsal yapı, eğitim yatırımlarını artıracak, eğitimde fırsat eşitliği yaratacak, dolayısıyla beşeri sermayenin ve nitelikli işgücünün gelişimini etkileyecektir (Tebaldi ve Elmslie, 2008: 5). Beşeri sermayenin, teknik bilginin ve çıktının belirleyicilerinden biri olduğu dikkate alındığında (Lucas, 1988; Romer, 1990), kurumsal yapı, yenilikleri ilk olarak yeniliğin oluşum süreci üzerinden etkilemektedir.

Kurumsal yapının yeniliğe olan diğer bir belirleyici etkisi, teşvik ve kısıtların belirlenmesi, iş yapmanın kolaylaştırılması, fırsat eşitliğini sağlaması üzerinden gerçekleşmektedir (Mokyr, 1992: 12; Acemoğlu vd., 2005: 387). Özetle, kurumsal yapı, yeniliğin yönünü ve boyutunu belirleme gücüne sahiptir (Lundvall, 2010: 10; Aghion ve Howitt, 1999: 1). Bu nedenle, günümüzde, yeniliklerin başarısı için etkin ve iyi işleyen kurumsal yapıya ihtiyaç duyulmaktadır (Soete vd., 2010: 1162). Çünkü yenilik süreci, yeniliğin aşamaları arasındaki karşılıklı etkileşimi ve çok boyutlu, karmaşık bir süreci vurgulamaktadır.

Yeniliklerin ekonomik büyüme ile olan ilişkisi ise kurumsal yapıya kıyasla daha belirgindir. Yeniliklerin uzun dönemli büyümenin anahtarı olduğu fikri, yenilikler sonucu ortaya çıkan yeni teknolojilerin ekonomik girdilerin verimliliğini artırarak daha ucuza daha fazla üretim yapılmasından kaynaklanmaktadır. Schumpeter (1949) ve Jones ve Vollrath (2013) bu durumu, kâr fırsatları, girişimciler ve yeni teknolojiler ekseninde değerlendirerek, sistemin sürekliliğinin bu ilişkiye bağlı olduğunu belirterek açıklamaktadır. Romer (1990) ise bu ilişkiyi, tek el gücüne vurgu yaparak teorik bir çerçeveye oturtmuştur. Yaratıcı yıkım süreci olarak da ifade edilebilecek bu ilişki, sürdürülebilir ekonomik büyümenin, yeniliklerin bir sonucu olduğuna atıf yapmaktadır. Özetlemek gerekirse, ekonomik gelişimin, kurumların, girişimcilerin ve yeniliklerin birlikte ilişkisiyle mümkün olduğu ifade edilebilir.

Teorik olarak ortaya konulan kurumsal yapı, yenilik ve ekonomik büyüme ilişkisini Şekil 1 yardımıyla özetlemek mümkündür.

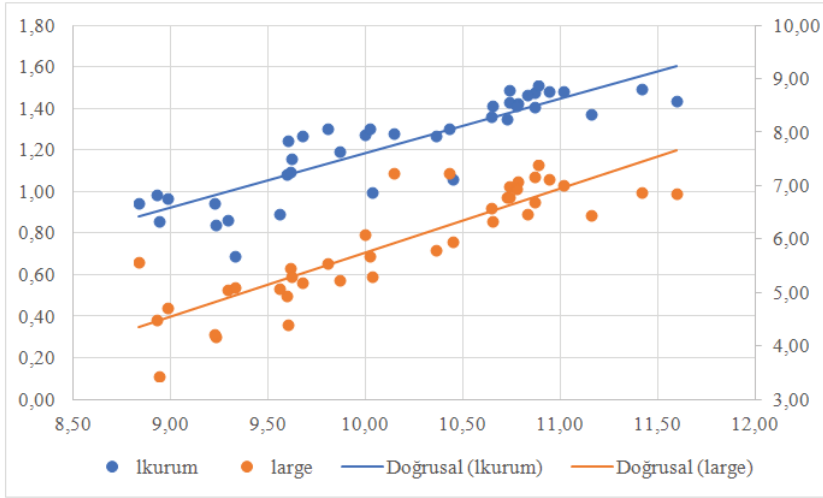


Şekil 1. Kurumsal Yapı, Yenilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Not: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 1’de görüldüğü üzere, kurumsal yapı, beşeri sermaye tahsisini ve teşvikleri belirleyerek yenilikleri; siyasi gücün dağılımını ve işlem maliyetlerini belirleyerek de ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Diğer taraftan, ekonomik büyüme, kurumsal yapıyı daha demokratik ve hoşgörülü ortam ve daha fazla fırsat eşitliği sağlama yönünden uyarılmaktadır. Yenilikler ise ekonomik büyümeyi, girdi-çıktı ilişkisinde verimlilik artırıcı yönü ile; kurumsal yapıyı, teknolojik dönüşümlere bağlı olarak var olan yapının dönüşümlere ayak uyduracak şekilde evrilmesi ile etkileyebilmektedir.

Güncel verilerden yola çıkarak analize konu olan 39 ülkede kurumsal yapı ve yenilikler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Şekil 2’de sunulmuştur. Şekil 2’de kurumsal yapı temsilcisi olarak hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliği değişkenlerinin ortalama değeri ve yeniliğin temsilcisi olarak kişi başı Ar-Ge harcamaları ile kişi başı gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) arasındaki ilişki görülmektedir. Yeniliğin ve kurumsal yapının, gelir seviyesine bağlı olarak daha yüksek değerler aldığı görülmektedir. Bu sonuç, kurumsal yapı ve yenilikler ile ekonomik büyüme arasında teorik olarak ortaya konan çift taraflı doğru yönlü ilişkinin önsel bulgular ile desteklendiğini göstermektedir.



Şekil 2: Kurumsal Yapı ve Yenilikler İle Ekonomik Büyüme İlişkisi

Kaynak: The World Bank (2019) ve UNESCO (2019) verilerinden faydalanılmıştır.

2. LİTERATÜR

Literatürde kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ayrı ayrı ortaya koyan çalışmalar çoğunlukta olmakla birlikte; az sayıdaki çalışmada kurumsal yapı ve yenilikler birlikte incelenmektedir. Kurumsal yapıyı temsilen genellikle kurumsal yapı endekslerinin kullanıldığı, yenilikleri temsilen ise Ar-Ge harcamaları ve patent sayılarının öne çıktığı tespit edilmiştir. Ayrıca, son yıllarda uzun dönemli kurumsal yapı ve yeniliğe dair verilerin hazırlanmasıyla birlikte; bu alandaki çalışmalarda bir artışın yaşandığı görülmektedir. Aşağıda belirli bir sınıflandırma dâhilinde literatürdeki çalışmalar analiz edilmiştir.

2.1. Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisini İnceleyen Çalışmalar

Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışmalardan biri, Knack ve Keefer (1995) tarafından yapılmış ve kurumsal yapının temsilcisi olarak mülkiyet haklarına odaklanılmıştır. Sözleşmeye uyma ve kamulaştırma riski çerçevesinde değerlendirilen mülkiyet haklarının, yatırımlar ve ekonomik büyüme için önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Dinopoulos ve Segerstrom (2010) ise gelişmekte olan ülkeler açısından fikri mülkiyet haklarının önemine vurgu yapmaktadır. Bunun nedeninin, fikri mülkiyet haklarının etkin bir şekilde korunduğu gelişmekte olan ülkelerde, çok uluslu şirketlerin teknoloji transferinin ve bu şirketlerde istihdam edilen Ar-Ge personelinin kalıcı etkide bulunmasının olduğu belirtilmektedir.

Kurumsal yapının güven boyutunu dikkate alan çalışmasında Beugelsdijk (2006), özellikle az gelişmiş ülkelerde güven faktörünün ekonomik kalkınma açısından önemli olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, güven faktörünün, etkin kurumlarla ilişkili olduğu da vurgu-

lanmaktadır. Maseland (2013) ise kültürün kurumsal yapı ve ekonomik performans ile olan ilişkisini, farklı bir bakış açısıyla incelemektedir. Kültürün temsilcisi olarak bireylerin davranışlarını ve sosyal değerleri etkilediği düşünülen toksoplazma parazitinin yaygınlığının kullanıldığı çalışmada, kültürün kurumsal kalitenin önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna varılmaktadır.

Kurumsal yapının hukukun üstünlüğü boyutunu dikkate alan çalışmaları Dollar ve Kraay (2003), kurumsal yapının uzun dönemli etkisine dikkat çekmekte; ancak, tarihsel ve coğrafi faktörlerin ülkeler üzerindeki etkileri sebebiyle kurumsal yapının etkisinin boyutunu tespit etmenin güç olduğunu belirtmektedir. Rodrik vd. (2004) ise kurumların kontrol altına alındığı koşullar altında Acemoğlu vd. (2001)'nin de değindiği gibi coğrafi faktörlerin ve buna ek olarak ticaretin ekonomik büyüme ile olan ilişkisinin anlamsızlaşacağını savunmaktadır. Ancak, Dollar ve Kraay (2003) ile benzer bir şekilde, kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin enformel yapıların baskın olduğu ülkelerde anlamsız olabileceği de vurgulanmaktadır.

Kurumsal yapının yolsuzluk boyutunu dikkate alan çalışmalar arasında Mauro (1995), yolsuzlukların yatırımları ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini belirtmektedir. Güncel çalışmaları Gründler ve Petrafke (2019), yolsuzluk algısının ekonomik büyümeyi % 17 oranında azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, daha önceki çalışmaların farklı sonuçlarını da dikkate alarak yapılan yorumlamada, yolsuzluğun işleri kolaylaştırıcı ve işleri zora sokucu etkilerini sorgulamaktadır. Çalışmada, daha önceki çalışmalardan farklı olarak yolsuzluk ile ekonomik büyüme arasındaki negatif etkinin özellikle otokratik yönetimlerde ve hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliğinin zayıf olduğu ülkelerde belirgin olduğu, düşük yolsuzluk seviyelerinin yönetim kalitesi ve doğrudan yabancı yatırım kanalı ile ekonomik büyümeyi teşvik edebileceği sonuçları vurgulanmaktadır.

Kurumsal yapının bürokratik boyutunu dikkate alan çalışmalar arasında Evans ve Rauch (1999), daha iyi bürokrasilerin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna varmıştır. Dönemin Doğu Asya ülkelerindeki yüksek büyüme deneyimlerinin bir nedeninin de bürokratik kalite olduğu belirtilmektedir. Demokrasi açısından ise, Acemoğlu vd. (2019) demokratikleşmenin ekonomik büyümeyi uzun dönemde % 20 oranında artıracığını tahmin etmişlerdir. Elde edilen sonuçların, kalkınmanın farklı seviyesindeki ülkeler için de geçerli olduğu ve etkinin sermaye, eğitim ve sağlık üzerinden gerçekleştiği belirtilmektedir.

Kurumsal yapı içerisinde değerlendirilen bir başka faktör de özgürlüklerdir. Dawson (1998), özellikle politik ve ekonomik özgürlükler üzerinden yaptığı analizinde, yatırımları ve ekonomik büyümeyi uyarıcı etkilerine dikkat çekmektedir. Artan ve Hayaloğlu (2014) ise politik özgürlüklerin etkilerini Türkiye özelinde analiz etmiştir. Elde edilen sonuçlar, politik özgürlüklerin ekonomik büyümeye olan olumlu etkisinin uzun dönemde gerçekleşeceğini göstermektedir.

Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi kurumsal yapının bir bütün olarak endeks şeklinde analize dâhil edildiği ve coğrafi faktörlerin de kurumsal yapı ile birlikte değerlendirildiği çalışmalarında da görmek mümkündür. Acemoğlu vd. (2001), kurumsal faktörlerin kontrol altına alınması durumunda, coğrafi ve kültürel faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin elimine edileceğini ifade etmektedir. Benzer şekilde, Easterly ve Levin (2003), kurumsal yapının kontrolünün ekonomik büyüme açısından önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sachs (2003) ise Acemoğlu vd. (2001), Easterly ve Levine (2003) çalışmalarını eleştirerek, coğrafi faktörlerin göz ardı edildiği ve yalnızca kurumsal faktörlere odaklanıldığı durumda, sonuçların eksik olacağını ifade etmektedir. Sachs (2003)'a göre, kurumsal ve coğrafi faktörler, ekonomik büyümenin yorumlanmasında birlikte dikkate alınmalıdır. Bir başka eleştirel yaklaşım, Glaeser vd. (2004) tarafından dile getirilmektedir. Çalışmada, kurumları ölçmenin zorluğuna dikkat çekilmekte ve refahın oluşumunda kurumlardan ziyade beşeri sermayenin önemine vurgu yapılmaktadır. Özellikle, yoksulluğu azaltmaya yönelik politikaların baskıcı rejimler altında daha rahat bir şekilde uygulanabileceği ve kurumsal yapının refahın oluşumundan ziyade uzun dönemde sürdürülebilirliği açısından önemli olduğu belirtilmektedir.

Kurumsal yapı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkisi üzerine bahsi geçen çalışmalar bir bütün olarak değerlendirilecek olursa, öncelikle söylenmesi gereken, kurumsal yapının etkisinin hem ülkeler arasında hem de ülke içinde farklı boyutlarıyla ayrıştığıdır. Bu durum, kurumsal yapı tasarımının tek bir model etrafında şekillenemeyeceğini; kurumsal yapı tasarımında ülkelere özgü yapıların dikkate alınması gerektiğini göstermektedir. İkinci olarak, kurumsal yapının tek başına ekonomik büyümeyi belirleyemeyeceği de vurgulanması gereken bir diğer konudur. Coğrafi ve kültürel faktörler de en az kurumsal yapı kadar etkili olabilmektedir. Üçüncü olarak, çalışmalardan elde edilecek bir başka çıktı da kurumsal yapının olumlu etkilerinin uzun dönemde görülme olasılığının daha yüksek olduğudur. Williamson (2000), kurumsal yapının aşamalarını açıklarken, politik kurumların 10 ile 100 yıl arasında tesis edilebileceğine ve ekonomik kurumların ise 1 ile 10 yıllık bir süreçte ortaya çıkabileceğine vurgu yapmaktadır. Çalışmalarda, sıklıkla politik kurumların dikkate alındığını düşünürsek, uzun dönemli etkinin gerçekteşmesinin daha gerçekçi olduğu söylenebilir.

2.2. Yenilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisini İnceleyen Çalışmalar

Yenilik ile ekonomik büyüme ilişkisine dair yapılan uygulamalı çalışmalarda, bir endeks üzerinden hareket etmekten ziyade yeniliğin farklı temsilcilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırılması şeklinde eğilim söz konusudur. Örneğin, Griffith vd. (2004), yeniliğin temsilcisi olarak Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışmada, Ar-Ge harcamalarının bir taraftan yeniliği teşvik ederek doğrudan; diğer taraftan teknoloji transferi yoluyla dolaylı olarak ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna varılmıştır. Öte yandan, Ar-Ge harcamalarının finansal yetersizlikler ve yanlış hükümet politikaları sebebiyle, ülkeler nezdinde yetersiz seviyelerde kaldığı ifade

edilmektedir. Ulku (2007) ise Ar-Ge harcamaları yanında patent başvuru sayılarını da analize dâhil etmiştir. Bu faktörlerin, özellikle ileri teknoloji içeren sektörlerde yenilikleri artırdığı ve yeniliklerin de ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır. Pece vd. (2015) ise yeniliğin patent sayıları ve Ar-Ge harcamaları şeklindeki temsilcilerinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini ve bunun yanında, bilgi transferi ve teknolojik ilerlemenin gelişimini etkileyen doğrudan yabancı yatırımların ve beşeri sermayenin de bu ilişkideki önemini vurgulamaktadır.

Akçomak ve Ter Well (2009), patent başvuru sayıları ve Ar-Ge süreçlerinde yer alan personel yoğunluğu üzerinden yaptığı analizde, yüksek yenilik seviyeleri ile gelir arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Çalışmada, ayrıca sosyal sermayenin de ekonomik büyümeyi yenilikleri teşvik etme yoluyla dolaylı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Patent verileri üzerinden yapılan analizde Hasan ve Tucci (2010), patent sayılarındaki artışın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği ve kaliteli patentlerin daha yüksek ekonomik büyüme oranlarını sağladığı sonuçlarına ulaşmıştır.

Farklı bir bakış açısı ile Wong vd. (2005), girişimcilik ve girişimciliğin yenilik üretme potansiyeli üzerinden bir analiz yapmaktadır. Çalışmada, büyüme potansiyeli yüksek olan girişimlerin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği ancak girişimcilerin çoğunun yenilik üretme amacının olmadığı sonuçları elde edilmiştir. Meirun vd. (2021) ise güncel çalışmalarında, yeşil teknolojik yeniliklerle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Singapur özelinde analiz etmektedir. Çalışmada, yeşil teknolojinin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, yeşil teknolojileri açığa çıkarmak adına yönetimlerin ve beşeri sermayenin rolüne de dikkat çekilmektedir.

2.3. Kurumsal Yapı, Yenilik ve Ekonomik Büyüme Birlikte İnceleyen Çalışmalar

Kurumsal yapı, yenilikler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi birlikte analiz eden çalışmaların sayısının az olmasının yanında, bu kapsamda yapılan çalışmalar görece yeni sayılmaktadır. Örneğin, literatürde tespit edilebilen ilk uygulamalı çalışma, Tebaldi ve Elmslie (2008) tarafından yapılmıştır. Çalışmanın en önemli katkısı, Romer (1990)'in teorik çerçevesinden yola çıkarak kurumsal yapı ve yenilikleri dikkate alan bir ekonomik büyüme modeli tasarlamasıdır. Çalışmada, verimlilik artırıcı yeni süreçlerin kurumsal yapı tarafından kullanımının engellenmesi veya geciktirilmesinin, çıktı seviyesini azaltacağı ifade edilmektedir. Ayrıca, beşeri sermayenin kurumsal yapı ve yeniliklerle olan ilişkisine de dikkat çekilmektedir.

d'Agostino ve Scarlato (2014) ise etkin olmayan kurumların beşeri sermayenin verimliliğine yönelik negatif dışsallıklar yaratmasının yanında teknoloji yayılımını da engellediğini ifade etmektedir. Shukarov ve Marić (2016), benzer şekilde, kurumsal yapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkide beşeri sermayenin rolüne vurgu yapmaktadır. Öte yandan, Silve ve Plekanov (2018), endüstri ölçeğinde yaptıkları analizde, etkin kurumlara sahip ülkelerin, yüksek teknoloji ve yenilik içeren sektörlerde uzmanlaştığı ve bu sektörlerdeki hızlı büyümelerin uzun dönemli ekonomik büyümeye pozitif katkı verdiği sonuçlarına ulaşmıştır.

Kurumsal yapı, yenilik ve ekonomik büyüme ilişkisini yenilik yapma eyleminde bulunan girişimci sınıfı üzerinden açıklayan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin, Galindo ve Méndez-Picazo (2013), yeniliğin ekonomi büyüme için anahtar olduğunu, yeniliklerin kâr fırsatları peşinde koşan girişimci sınıfı tarafından gerçekleştirildiğini ve girişimci sınıfın harekete geçmesinin arkasında kurumsal yapının rolünün önemli olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde, Tomizawa vd. (2020) ise Batı ülkelerinde Sanayi Devrimi sonrası gerçekleşen zenginleşmenin kurumsal yapı kalitesi ve bu yapının sağladığı yenilik teşviki ve girişimcilik olmadan gerçekleşmeyeceğini ifade etmektedir.

Kurumsal yapı, yenilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi birlikte değerlendiren çalışmaların ortak noktası, kurumsal yapının yeniliği teşvik edecek, iş yapmayı kolaylaştıracak kapsayıcı bir yapıda olması gerektiğini vurgulamasıdır. Ayrıca, kurumsal yapının beşeri sermaye kanalı aracılığıyla yenilikleri ve ekonomik büyümeyi etkilediği de ifade edilmektedir. Girişimciliğin ve yoğun teknoloji içeren sektörlerde uzmanlaşmanın, kurumsal yapı ile ilişkili olduğu da belirtilmektedir. Uzun dönemli büyümenin, etkin kurumsal yapı ve teknolojik yenilikler olmadan gerçekleşmeyeceği vurgulanmaktadır.

3. EKONOMETRİK YÖNTEM VE VERİ SETİ

Çalışmada kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyümeye olan etkileri panel veri yöntemi kullanılarak 2003-2016¹ döneminde 15 etkinlik çeşitli² ve 24 yenilik çeşitli olmak üzere toplam 39 ülke için analiz edilmiştir. Ülkelerin tasnifinde Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi (Schwab, 2018) sınıflandırması dikkate alınmıştır. Bu sınıflandırma farklı rekabetçilik seviyesindeki ülkelerin aynı zamanda yenilik seviyeleri üzerinden de ayrılmış olması nedeniyle tercih edilmiştir. Kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyümeye olan etkilerinin analizinde 1 numaralı model tahmin edilmiştir.

$$\ln(gdp)_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(school)_{it} + \alpha_2 \ln(gov)_{it} + \alpha_3 \ln(capital)_{it} + \alpha_4 \ln(pop)_{it} + \alpha_5 \ln(inf)_{it} + \alpha_6 \ln(arge)_{it} + \alpha_7 \ln(wgirule)_{it} + \alpha_8 \ln(wgigov)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

1 numaralı modelde, gdp, kişi başı GSYİH'yı; school, ortalama okullaşma yılını; gov, kamu nihai tüketim harcamalarını; capital, gayri safi sabit sermaye oluşumunu; pop, yıllık nüfus artış oranını; inf, tüketici fiyatları cinsinden yıllık enflasyon oranını; arge, kişi başı gayri safi Ar-Ge harcamalarını; wgirule, hukukun üstünlüğünü; wgigov, yönetim etkinliğini temsil etmektedir. ln sembolü, değişkenlerin doğal logaritmalarının alındığını belirtmektedir. Tablo 1, analizde kullanılan değişken tanımlarını ve veri kaynaklarını göstermektedir.

¹ Tüm değişken ve ülke grupları açısından ortak bir dönem üzerinden çalışmak amacıyla bu dönem analize konu edilmiştir. Özellikle, UNESCO tarafından sağlanan Ar-Ge harcamaları güncel hâlinin ülkeler arasında farklılaşması, dönemin kısıtlanmasında temel rol oynamıştır.

² "Çeşitli" ifadesi, İngilizce "driven" kelimesinin karşılığı olarak "güdümlü, odaklı" anlamında kullanılmıştır.

Tablo 1: Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişken Adı	Değişkenin Tanımlaması	Elde Edildiği Kaynak
gdp	Kişi Başı GSYİH (Sabit 2010 \$)	Dünya Kalkınma Göstergeleri (Dünya Bankası)
school	Ortalama Okullaşma Yılı	İnsani Gelişim Endeksi (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
gov	Kamu Nihai Tüketim Harcamaları (Sabit 2010 \$)	Dünya Kalkınma Göstergeleri (Dünya Bankası)
capital	Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu (Sabit 2010 \$)	Dünya Kalkınma Göstergeleri (Dünya Bankası)
pop	Nüfus Artışı (% Yıllık)	Dünya Kalkınma Göstergeleri (Dünya Bankası)
inf	Enflasyon (Tüketici Fiyatlarıyla - % Yıllık)	Dünya Kalkınma Göstergeleri (Dünya Bankası)
arge	Kişi Başı Gayri Safi Ar-Ge Harcamaları (Sabit 2005 \$)	Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü
wgirule	Hukukun Üstünlüğü	Dünya Yönetişim Göstergeleri (Dünya Bankası)
wgigov	Yönetim Etkinliği	Dünya Yönetişim Göstergeleri (Dünya Bankası)

Çalışmada kullanılan değişkenlerden Ar-Ge harcamaları, gerek günümüzde yeniliğin üretimi için önem arz etmesi gerekse de ülkelerin yeniliğe verdiği önemi göstermesi açısından yeniliğin temsilcisi olarak analizde yer almaktadır. Hukukun üstünlüğü, mülkiyet hakları, yolsuzluk, kamulaştırma, nepotizm, mahkemelerin işleyişi gibi birçok kurumsal unsura dayanak oluşturduğu; diğer bir ifadeyle, ülke yönetim anlayışının yasal zeminini temsil ettiği için kurumsal yapının temsilcisi olarak analize dâhil edilmiştir. Kurumsal yapıyı temsilen çalışmada kullanılan bir diğer değişken ise yönetim etkinliğidir. Yönetim etkinliği ülkenin bürokratik kalitesini temsil eden bir gösterge olup; işlem maliyetlerini ve politika-dan bağımsız bir kamu hizmetini göstermektedir. Hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliği değişkenleri 0 ile 5 arasında değer alacak şekilde düzenlenerek analize dâhil edilmiştir. Her iki gösterge için de yüksek değerler, daha iyi hukuki yapı ve yönetim anlayışını temsil etmektedir.

4. ANALİZ SONUÇLARI

1 numaralı model tahmin edilmeden önce ülke grupları için otokorelasyon ve değişen varyans test sonuçları elde edilmiştir. Tüm modellerde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu ile karşılaşılması nedeniyle; otokorelasyon, değişen varyans ve olası yatay kesit bağımlılığı sorunlarını dikkate alan Driscoll ve Kraay (1998) dirençli standart hataları ile tahmin yapılmıştır. Analizde çoklu bağlantı ve içsellik sorunları ile karşılaşmamak adına her bir ülke grubu için 6 model oluşturulmuştur. Model 1, yalnızca modelin kontrol değişkenlerini; Model 2, kontrol değişkenler yanında yenilik göstergesini; Model 3 ve Model 4, kontrol değişkenler yanında kurumsal yapı temsilcilerini; Model 5 ve Model 6 ise kontrol değişkenler yanında yenilik ve her bir kurumsal yapı temsilcisini sırasıyla içermektedir.

Etkinlik çekişli ülkelerde, kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini gösteren sabit etkiler analiz sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Etkinlik Çekişli Ülkeler İçin Analiz Sonuçları

<i>Igdp</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>	<i>Model 6</i>
<i>Ischool</i>	0,433*** (0,068)	-0,011 (0,061)	0,370*** (0,071)	0,430** (0,108)	-0,055 (0,063)	0,017 (0,064)
<i>Igov</i>	0,378*** (0,039)	0,183** (0,048)	0,400*** (0,048)	0,333*** (0,062)	0,207** (0,051)	0,171* (0,058)
<i>Icapital</i>	0,259*** (0,028)	0,183*** (0,017)	0,220*** (0,033)	0,265*** (0,032)	0,150** (0,037)	0,192*** (0,020)
<i>pop</i>	0,046 (0,028)	0,054* (0,018)	0,056* (0,026)	0,031 (0,019)	0,063** (0,017)	0,045** (0,014)
<i>inf</i>	-0,009* (0,004)	-0,004 (0,002)	-0,007 (0,003)	-0,007* (0,003)	-0,003 (0,002)	-0,003 (0,002)
<i>large</i>		0,270*** (0,049)			0,263*** (0,045)	0,252*** (0,052)
<i>Iwgirule</i>			0,513*** (0,112)		0,452*** (0,074)	
<i>Iwggov</i>				0,545** (0,144)		0,302* (0,135)
<i>sabit</i>	-7,520*** (0,371)	-1,073 (0,935)	-7,414*** (0,421)	-7,107*** (0,520)	-1,150 (0,775)	-1,280 (1,112)
<i>N</i>	15	15	15	15	15	15
<i>R²</i>	0,796	0,882	0,817	0,818	0,898	0,881
<i>F Testi</i>	263,15 [0,000]	267,50 [0,000]	236,02 [0,000]	249,12 [0,000]	3968,02 [0,000]	2709,68 [0,000]
<i>Hausman</i>	95,53 [0,000]	62,44 [0,000]	84,64 [0,000]	81,27 [0,000]	52,55 [0,000]	53,35 [0,000]

Not: Parantez içindeki değerler, dirençli standart hataları ve köşeli parantez içindeki değerler F testi ve Hausman testi olasılık değerlerini göstermektedir. ***, **, * sırasıyla % 1, %5 ve %10 seviyesinde, tahminlerin olasılık değerlerini temsil etmektedir.

Tablo 2’de yer alan analiz sonuçlarına göre, ortalama okullaşma yılı, Model 1, 3 ve 4’te; kamu nihai tüketim harcamaları ve gayri safi sabit sermaye oluşumu tüm modellerde; nüfus artış oranı ise Model 5 ve 6’da kişi başı GSYİH’yı beklentiler doğrultusunda pozitif olarak etkilemektedir. Çalışmanın ana unsurunu oluşturan yenilik ve kurumsal göstergelere ilişkin değişkenlere bakıldığında ise kişi başı Ar-Ge harcamaları değişkeni tüm modellerde pozitif ve %1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı tespit edilmiştir. Kurumsal yapıyı temsilen analizde yer alan hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliği değişkenleri beklentiler doğrultusunda tüm modellerde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yenilik çekişli ülkelerde, kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini gösteren sabit etkiler analiz sonuçları Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 3: Yenilik Çekişli Ülkeler İçin Analiz Sonuçları

<i>Igdp</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>	<i>Model 6</i>
<i>Ischool</i>	0,273*** (0,036)	0,094 (0,055)	0,312*** (0,039)	0,306*** (0,037)	0,129* (0,053)	0,127** (0,044)
<i>Igov</i>	0,212*** (0,054)	0,078** (0,026)	0,181*** (0,046)	0,218** (0,059)	0,059* (0,026)	0,087* (0,033)
<i>Icapital</i>	0,231*** (0,019)	0,253*** (0,011)	0,215*** (0,027)	0,226*** (0,023)	0,240*** (0,014)	0,247*** (0,013)
<i>pop</i>	-0005 (0,003)	-0,008* (0,004)	-0,005 (0,003)	-0,007 (0,004)	-0,007* (0,003)	-0,009* (0,004)
<i>inf</i>	0,001 (0,002)	0,001 (0,002)	0,000 (0,003)	0,000 (0,003)	0,001 (0,002)	0,000 (0,002)
<i>large</i>		0,149*** (0,026)			0,145*** (0,023)	0,145*** (0,022)
<i>Iwgirule</i>			0,315* (0,132)		0,235** (0,073)	
<i>Iwrigov</i>				0,244* (0,100)		0,207** (0,058)
<i>sabit</i>	-1,394 (0,904)	0,942* (0,446)	-0,719 (0,702)	-1,831 (1,123)	1,375** (0,400)	0,512 (0,607)
<i>N</i>	24	24	24	24	24	24
<i>R²</i>	0,774	0,853	0,786	0,789	0,860	0,864
<i>F Testi</i>	1750,46 [0,000]	2171,20 [0,000]	1033,98 [0,000]	1305,15 [0,000]	2887,66 [0,000]	9302,75 [0,000]
<i>Hausman</i>	170,36 [0,000]	72,73 [0,000]	113,40 [0,000]	262,11 [0,000]	66,25 [0,000]	101,77 [0,000]

Not: Parantez içindeki değerler, dirençli standart hataları ve köşeli parantez içindeki değerler F testi ve Hausman testi olasılık değerlerini göstermektedir. ***, **, * sırasıyla % 1, %5 ve %10 seviyesinde, tahminlerin olasılık değerlerini temsil etmektedir.

Tablo 3’de yer alan tahmin sonuçlarına göre, ortalama okullaşma yılı, Model 2 hariç tüm modellerde; kamu nihai tüketim harcamaları ve gayri safi sabit sermaye oluşumuna ilişkin kontrol değişkenleri ise tüm modellerde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Nüfus artış oranı ise Model 2, 5 ve 6’de %10 seviyesinde negatif ve anlamlı tespit edilmiştir. Ar-Ge harcamaları değişkeni tüm modellerde pozitif % 1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Ancak katsayının büyüklüğü etkinlik çekişli ekonomiler için elde edilen sonuçlardan düşük bulunmuştur. Şöyle ki, etkinlik çekişli ekonomilerde Ar-Ge katsayısı ortalama olarak 0,26 iken yenilik çekişli ekonomilerde 0,15 olarak tespit edilmiştir. Kurumsal yapıyı temsilen analizde yer alan hukukun üstünlüğü ve yönetim etkinliği değişkenleri beklentiler

doğrultusunda tüm modellerde etkinlik çekişli ekonomilerde olduğu gibi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Kurumsal yapı değişkeninin katsayı büyüklüğü, yenilik değişkeninde olduğu gibi etkinlik çekişli ülkelerde daha yüksek bulunmuştur. Bu sonuçlar, yenilik ve kurumsal yapının ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisinin başlangıç aşamasında daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Modele dâhil edilen ülke grubunun elde edilen sonuçlar üzerindeki etkisini test etmek amacıyla etkinlik çekişli ve yenilik çekişli ülkeler birlikte analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 4’de sunulmuştur. Tablo 4’de yer alan sonuçlar etkinlik çekişli ve yenilik çekişli ülkelerin birlikte modellenmesi durumunda sonuçların değişmediğini elde edilen sonuçların büyük ölçüde paralellik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 4: Tüm Ülkeler İçin Analiz Sonuçları

<i>Igdp</i>	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>	<i>Model 5</i>	<i>Model 6</i>
<i>Ischool</i>	0,383*** (0,041)	0,063 (0,078)	0,390*** (0,045)	0,410*** (0,047)	0,078 (0,072)	0,105 (0,057)
<i>Igov</i>	0,313*** (0,028)	0,119*** (0,028)	0,302*** (0,036)	0,304*** (0,025)	0,116*** (0,024)	0,126*** (0,030)
<i>Icapital</i>	0,257*** (0,013)	0,243*** (0,006)	0,227*** (0,018)	0,247*** (0,014)	0,220*** (0,010)	0,237*** (0,008)
<i>pop</i>	0,005 (0,009)	0,004 (0,006)	0,005 (0,008)	-0,001 (0,009)	0,005 (0,006)	0,000 (0,006)
<i>inf</i>	-0,007* (0,003)	-0,004* (0,002)	-0,006* (0,003)	-0,006* (0,003)	-0,003 (0,002)	-0,003 (0,002)
<i>large</i>		0,217*** (0,033)			0,211*** (0,029)	0,202*** (0,031)
<i>Iwgirule</i>			0,438*** (0,098)		0,360*** (0,052)	
<i>Iwgigov</i>				0,475*** (0,098)		0,335*** (0,084)
<i>sabit</i>	-5,224*** (0,650)	-0,498 (0,566)	-4,748*** (0,650)	-5,385*** (0,556)	-0,249 (0,496)	-0,945 (0,591)
<i>N</i>	39	39	39	39	39	39
<i>R²</i>	0,768	0,855	0,786	0,796	0,867	0,869
<i>F Testi</i>	1203,15 [0,000]	898,71 [0,000]	548,43 [0,000]	690,72 [0,000]	21738,08 [0,000]	10088,17 [0,000]
<i>Hausman</i>	185,54 [0,000]	105,78 [0,000]	155,29 [0,000]	220,93 [0,000]	65,78 [0,000]	104,59 [0,000]

Not: Parantez içindeki değerler, dirençli standart hataları ve köşeli parantez içindeki değerler F testi ve Hausman testi olasılık değerlerini göstermektedir. ***, **, * sırasıyla % 1, %5 ve %10 seviyesinde, tahminlerin olasılık değerlerini temsil etmektedir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, sürdürülebilir büyümenin önemli belirleyicileri arasında yer alan kurumsal yapı ve yeniliklerin ekonomik büyüme ile olan ilişkisi, farklı rekabetçilik ve yenilik seviyesinde olan ülke grupları için analiz edilmiştir. Bu bağlamda, yeniliği temsilen Ar-Ge harcamaları ve kurumsal yapıyı temsilen hukukun üstünlüğü ile yönetim etkinliği değişkenleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, yenilik ve kurumsal yapının ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediğini ancak bu pozitif etkinin özellikle etkinlik çekişli ülkelerde daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, kurumsal yapı ve yeniliklerin, ekonomik gelişimin ilk aşamalarında daha yüksek etki yarattığını göstermektedir. Ülkeler gelişim kaydettikçe, uzun dönemli dengelerine doğru yakınsamakta ve kendilerine göre daha gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelir ve rekabet farkını kapatmaktadır. Diğer taraftan, yenilik performansının kurumsal yapının etkinliğiyle güçlendiği; kurumsal yapı içerisinde hukukun üstünlüğünün ise kurumsal altyapıya temel oluşturmak açısından öne çıktığı görülmektedir. Analize konu ülkeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, kurumsal yapı ve yeniliklerin birlikte hareketinin, ülkelerin bulunduğu konum fark etmeksizin sürdürülebilir performans için önem arz ettiğini göstermektedir.

Bu bağlamda, ekonomik büyümenin ve küresel rekabet gücünün artırılması için, karar alıcıların kurumsal yapı ve yenilik ekosistemi tasarımlarına ağırlık vermesi gerekmektedir. Gelişimin ilk aşamalarındaki ülkelerde, enformel faktörleri kontrol edecek ve kurumsal altyapıyı standartlaştıracak bir kurumsal yapı tesis edilmelidir. Bu sayede, ekonomik kazançların uzun dönemler boyunca deneyimlenmesi mümkün olabilecektir. Diğer taraftan, Ar-Ge harcamalarının yenilik yaratıcı potansiyelinden hareketle, riskli ve yüksek katma değer üretmesi beklenen Ar-Ge yatırımlarında, kamu ve özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi önem arz etmektedir. Ülke yönetimlerinin kamu araştırma kurumlarıyla yenilik süreçlerinde yer alması ve özel sektörü güçlendirici teşvik ve destek programları ile riski dağıtması, yenilik sisteminin başarı ihtimalini artırıcı etkide bulunabilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen ilkelere uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmında etik kurul izni gerektirecek bir husus bulunmamaktadır.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş ve literatür bölümü Doğan KEŞAP tarafından, verilerin toplanması ve ampirik uygulamanın gerçekleştirilmesi Doğan KEŞAP ve Seyfettin ARTAN tarafından, sonuç bölümü Doğan KEŞAP tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D., Naidu, S., Restrepo, P., & Robinson, J. A. (2019). Democracy Does Cause Growth, *Journal of Political Economy*, 127(1), 47-100.
- Acemoğlu, D. & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Suffolk: Profile Books.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion ve S. N. Durlauf (Ed.), *Handbook of Economic Growth Volume 1A*, içinde (385-472), Amsterdam: North-Holland.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction, *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1999). *Endogenous Growth Theory*, Massachusetts: The MIT Press.
- Akçomak, İ. S. & Ter Weel, B. (2009). Social Capital, Innovation and Growth: Evidence From Europe, *European Economic Review*, 53(5), 544-567.
- Artan, S., & Hayaloğlu, P. (2014). Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği, *Sosyoekonomi*, 22(22), 347-366.
- Beugelsdijk, S. (2006). A Note on The Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth, *Cambridge Journal of Economics*, 30(3), 371-387.
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics, *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- _____(1937). The Nature of the Firm, *Economica*, 4(16), 386-405.
- _____(1960). The Problem of Social Cost, C. Gopalakrishnan (Ed.), *Classic Papers in Natural Resource Economics*, içinde (87-137), London: Palgrave Macmillan.
- d'Agostino, G. & Scarlato, M. (2014). Inclusive Institutions, Innovation and Economic Growth: Estimates for European Countries, <https://ssrn.com/abstract=2539521> (11.12.2018).
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence, *Economic Inquiry*, 36(4), 603-619.
- Dinopoulos, E., & Segerstrom, P. (2010). Intellectual Property Rights, Multinational Firms and Economic Growth, *Journal of Development Economics*, 92(1), 13-27.
- Dollar, D. & Kraay, A. (2003). Institutions, Trade, and Growth, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 133-162.
- Driscoll, J. C. & Kraay, A. C. (1998). Consistent Covariance Matrix Estimation With Spatially Dependent Panel Data, *Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549-560.
- Easterly, W. & Levine, R. (2003). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3-39.
- Evans, P., & Rauch, J. E. (1999). Bureaucracy And Growth: A Cross-National Analysis of The Effects of "Weberian" State Structures on Economic Growth, *American Sociological Review*, 64(5), 748-765.
- Galindo, M. Á., & Méndez-Picazo, M. T. (2013). Innovation, Entrepreneurship and Economic Growth, *Management Decision*, 51(3), 501-514.
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth?, *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271-303.

- Griffith, R., Redding, S., & Reenen, J. V. (2004). Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries, *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), 883-895.
- Gründler, K., & Potrafke, N. (2019). Corruption and Economic growth: New Empirical Evidence, *European Journal of Political Economy*, 60, 1-14.
- Hasan, I. & Tucci, C. L. (2010). The Innovation-Economic Growth Nexus: Global Evidence, *Research Policy*, 39(10), 1264-1276.
- Jones, C. I. & Vollrath, D. (2013). *Introduction to Economic Growth*, New York: W. W. Norton & Company.
- Knack, S. & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics & Politics*, 7(3), 207-227.
- Lin, J. Y. & Nugent, J. B. (1995). Institutions and Economic Development, J. Behrman & T. N. Srinivasan (Ed.), *Handbook of Development Economics Volume 3A*, içinde (2301-2370), Amsterdam: North Holland.
- Lucas Jr., R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- Lundvall, B. (Ed.) (2010). *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Anthem Press.
- Maseland, R. (2013). Parasitical Cultures? The Cultural Origins of Institutions and Development, *Journal of Economic Growth*, 18(2), 109-136.
- Mauro, Paolo (1995). Corruption and Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Meirun, T., Mihardjo, L. W., Haseeb, M., Khan, S. A. R., & Jermittiparsert, K. (2021). The Dynamics Effect of Green Technology Innovation on Economic Growth and CO₂ Emission in Singapore: New Evidence from Bootstrap ARDL Approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(4), 4184-4194.
- Mokyr, J. (1992). *The Lever of Riches*, New York: Oxford University Press.
- Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Massachusetts: The Belknap Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ____ (1991). Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- ____ (1994). Economic Performance Through Time, *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- OECD & Eurostat (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, Paris/Luxembourg: OECD Publishing.
- Pece, A. M., Simona, O. E. O., & Salisteanu, F. (2015). Innovation and Economic Growth: An Empirical Analysis for CEE Countries, *Procedia Economics and Finance*, 26, 461-467.
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, New Jersey: Princeton University Press.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.

- Sachs, J. D. (2003). Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income, *NBER Working Paper No. 9490*.
- Schumpeter, J. A. (1949). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and The Business Cycle*, Massachusetts: Harvard University Press.
- Schwab, K. (Ed.) (2018). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, Genova: World Economic Forum.
- Searle, John R. (2005). What is an Institution?, *Journal of Institutional Economics*, 1(1), 1-22.
- Shukarov, M. & Marić, K. (2016). Institutions, Education and Innovation and Their Impact on Economic Growth, *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, 14(2), 157-164.
- Silve, F. & Plekhanov, A. (2018). Institutions, Innovation and Growth: Evidence from Industry Data, *Economics of Transition*, 26(3), 335-362.
- Soete, L., Verspagen, B., & Ter Weel, B. (2010). Systems of Innovation, B. H. Hall ve N. Rosenberg (Ed.). *Handbook of the Economics of Innovation Volume 2*, içinde (1159-1180), Amsterdam: North-Holland.
- Tebaldi, E. & Elmslie, B. (2008). Institutions, Innovation and Economic Growth, *MPRA Paper No. 9683*.
- The World Bank (2019). World Development Indicators, <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/indicators> (15.02.2019).
- Tomizawa, A., Zhao, L., Bassellier, G., & Ahlstrom, D. (2020). Economic Growth, Innovation, Institutions, and The Great Enrichment, *Asia Pacific Journal of Management*, 37(1), 1-25.
- Ulku, Hulya (2007). R&D, Innovation, and Growth: Evidence From Four Manufacturing Sectors in OECD Countries, *Oxford Economic Papers*, 59(3), 513-535.
- UNESCO (2019). UNESCO Institute for Stastictics Database, <http://data.uis.unesco.org/#>, (15.02.2019).
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.
- ____ (1993). Transaction Cost Economics and Organization Theory, *Industrial and Corporate Change*, 2(2), 107-156.
- ____ (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Wong, P. K., Ho, Y. P. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Ek: Analize Dâhil Edilen Ülkeler

Etkinlik Çekişli Ülkeler						
Brezilya	Bulgaristan	Çin	Güney Afrika	Hırvatistan	Kolombiya	Letonya
Litvanya	Macaristan	Meksika	Polonya	Romanya	Rusya	Slovakya
Türkiye						

Yenilik Çekişli Ülkeler						
ABD	Almanya	Avusturya	Belçika	Birleşik Krallık	Çekya	Danimarka
Estonya	Finlandiya	Fransa	Güney Kore	Hollanda	İrlanda	İspanya
İsrail	İsveç	İtalya	Japonya	Kanada	Lüksemburg	Norveç
Portekiz	Singapur	Yunanistan				

TÜRKİYE'NİN DIŞ FİNANSMAN İHTİYACI VE DIŞ FİNANSMAN KAYNAKLARININ GELİŞİMİ^{*,**}

TURKEY'S EXTERNAL FINANCING REQUIREMENT AND DEVELOPMENT OF FINANCING SOURCES

Araştırma Makalesi
Research Paper

Akın AKTAŞ^{***}
Mehmet CURAL^{****}

Öz:

Gelişmekte olan ülkelerde üretim düzeyi düşük, sermaye birikimi ve yurtiçi tasarruflar yetersizdir. Bunun sonucunda ise ekonomik büyüme yavaş olmakta ve ekonomik istikrar sağlanamamaktadır. Gelişmekte olan ülkeler bu sorunları aşmak için dış finansman kaynaklarına başvurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu sorunlar gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Türkiye için de geçerlidir. Bu çalışmanın konusu, Türkiye'de 1980 sonrasında dış finansman ihtiyacını ve dış finansman kaynaklarının gelişimini analiz etmektir. Çalışma bulgularına göre Türkiye'de ekonomik büyüme ve kalkınmanın hızlandırılmak istenmesi, cari işlemler açığı ve dış borcun her geçen gün artması nedenleriyle sürekli dış finansmana ihtiyacı duyulduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin dış finansman ihtiyacı, ekonomik büyümenin yükseldiği dönemlerde artış gösterirken, ekonomik durgunluğun yaşandığı dönemlerde ise azalmıştır. Dış finansman ihtiyacı 2000 yılından itibaren hızla artmaktadır. Dış finansman ihtiyacı, 1980'li yıllardan sonra dış borçlanma ve yabancı sermaye yatırımları yoluyla finanse edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Finansman İhtiyacı, Dış Borçlanma, Yabancı Sermaye Yatırımları, Cari İşlemler Açığı.

Abstract:

In developing countries, production level is low, capital accumulation and domestic savings are insufficient. As a result, economic growth is slow and economic stability cannot be achieved. Developing countries have to resort to external financing resources to overcome these problems. These problems are also valid for Turkey, which is in the category of developing countries. The subject of this study is to analyze the external financing needs and the development of external financing resources in Turkey after 1980. According to the findings of the study, it has been determined that there is a constant need for external financing in Turkey due to the desire to accelerate economic growth and development, to increase the current account deficit and foreign debt day by day. While Turkey's need for external financing increased during periods of high economic growth, it decreased during periods of economic stagnation. There has been a rapid increase in the need for external financing since 2000. The need for external financing was financed through foreign borrowing and foreign capital investments after the 1980s.

Keywords: External (Foreign) Financial Need, External Debt, Foreign Capital Investments, Current Account Deficit.

* Makale Geliş Tarihi: 15.06.2021

Makale Kabul Tarihi: 08.11.2021

** Bu çalışma, danışmanlığını Doç. Dr. Mehmet CURAL'ın yürüttüğü, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda Akın AKTAŞ tarafından 2019 yılında tamamlanan "Türkiye'nin Dış Finansman İhtiyacı ve Dış Finansman Kaynaklarının Gelişimi" adlı yüksek lisans tezin-den yararlanılarak üretilmiştir.

*** Yüksek Lisans Mezunu, akinaktass@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-1305-2868

**** Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, mcural@beun.edu.tr, orcid.org/0000-0001-8759-1904

GİRİŞ

Dış finansman ihtiyacı, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından önem arz etmektedir. Bu ülkelerde, ekonomik kalkınmayı ve büyümeyi gerçekleştirmek için sermaye birikimi ve yurtiçi tasarruflar yetersizdir. Bu nedenle söz konusu ülkeler; ekonomik büyüme ve kalkınmayı hızlandırmak, bütçe ve ödemeler dengesi açıklarını kapatmak, dış borç servisini ve alt yapı yatırımlarını gerçekleştirmek için dış finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler, dış finansman ihtiyacını çeşitli kaynaklara başvurarak karşılama yoluna gitmektedirler. Bu kaynakların başında yabancı sermaye yatırımları gelmektedir. Bu yatırımları ülkeye çekerek döviz açığını kapatmaya, istihdamı arttırmaya, teknolojiyi geliştirmeye, ekonomik büyümeyi hızlandırmaya çalışmaktadırlar. Ayrıca dış borçlanma, ticaret kazançları ve dış yardım gibi dış finansman kaynaklarından yararlanılmaktadır. Dış finansman kaynaklarının bir taraftan ekonomik büyümeyi hızlandırma, istihdamı artırma ve ödemeler dengesi açıklarını kapatma gibi olumlu etkileri varken bir taraftan da gelir dağılımını bozma, enflasyonu artırma ve ekonomide istikrarsızlığa neden olma gibi olumsuz etkileri olabilmektedir.

Türkiye, yurtiçi tasarrufları, sermaye birikimi ve üretim düzeyinin düşük; tüketimin fazla olduğu bir ülkedir. Bu nedenlerle Türkiye, ekonomik büyüme ve kalkınmasını kendi kaynaklarıyla sağlayamamış, dış finansman kaynaklarına sürekli ihtiyaç duymuştur. Bu bağlamda çalışmada Türkiye’de 1980 sonrası dönemde dış finansman ihtiyacının ve dış finansman kaynaklarının gelişimi analiz edilmektedir. Çalışmanın amacı Türkiye’nin dış finansman ihtiyacının azaltılması ve finansmanının sürdürülebilir olmasına yönelik öneriler geliştirmektir. Çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümde dış finansman kavramı ve dış finansman ihtiyacı ve dış finansman ihtiyacının nedenleri incelenmektedir. İkinci bölümde Türkiye’de dış finansman ihtiyacının nedenleri, üçüncü bölümde ise Türkiye’de 1980 sonrasında dış finansman kaynaklarının gelişimi analiz edilmektedir.

1. DIŞ FİNANSMAN KAVRAMI VE DIŞ FİNANSMAN İHTİYACININ NEDENLERİ

Bu bölümde öncelikle dış finansman kavramı ve dış finansman ihtiyacı açıklanmakta, ardından dış finansman ihtiyacının nedenleri incelenmektedir.

1.1. Dış Finansman Kavramı ve Dış Finansman İhtiyacı

Dış finansman, bir ülkede belli bir dönemde yabancı sermaye yatırımları, dış borçları ve dış yardımları kapsamaktadır. Dış finansman ihtiyacı, bir işletmenin üretim ve yatırım projelerini gerçekleştirerek bunların pazarlama-satışını yapmak gibi temel fonksiyonlarından biridir. Bir ülke ekonomisi de bir işletmeye göre çok daha büyük çaplı yatırım projelerini hayata geçirebilmek için daha büyük finans kaynaklarına ihtiyaç duymaktadır (Özbilen, 1998: 330).

Az gelişmiş ülkelerde sermaye birikimi yetersizliği, yurt içi tasarrufların yeterli düzeyde olmaması, yatırım teşviklerine önem verilmemesi ve getirisi uzun vadede düşük olan ya-

tırımların yapılmasından kaynaklanmaktadır. Bu ülkelerde milli gelirin düşük olması, yurt içi tasarrufların düşük olmasına yol açmakta; yurtiçi tasarrufların düşük olması ise yeni yatırımların istenilen düzeyde olmasını engellemektedir. Az gelişmiş ülkelerin yatırımları kendi sermayesiyle gerçekleştirmek isterlerse emisyonla başvurmadan başka çareleri bulunmamaktadır. Emisyona başvurarak gelir sağlamanın yolu hiç şüphesiz enflasyona neden olacaktır. Nurkse, yurt içi tasarrufların yetersizliğini gelir yetersizliğine dayandırmakta, “*bir ülke fakir olduğu için fakirdir*” sonucuna varmakta ve bu ülkeleri fakirlik kısır döngüsü olarak adlandırılan bu çıkmazdan kurtaracak yolun, dış finansman kaynakları olduğunu belirtmektedir. Bu kısır döngüden kurtulup kalkınma sürecinde kalkış (take off) aşamasına, oradan da kendi kendini finanse eden büyümeye ulaşabilmesi ancak dış kaynak teminiyle mümkün olabilir (Ulusoy, 1996: 13).

Gelişmekte olan ülkeler, kalkınmalarını gerçekleştirebilmek için dış finansmana ihtiyaç duyarlar. Bu ülkeler, döviz ve yurtiçi tasarruf açığıyla karşı karşıyadırlar. Yatırımlar ile yurt içi tasarruflar arasında fark, tasarruf açığını; cari işlemler açığı ise döviz açığı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin dış finansman ihtiyacı, tasarruf açığı ve döviz açığından oluşmaktadır (Şen, 2006: 253). Gelişmekte olan ülkeler, üretimlerini gerçekleştirmek amacıyla ihtiyacı olan hammaddenin çoğunu ithal etmektedirler. Bundan dolayı döviz gereksinimi için dış finansmana ihtiyaç duyarlar. Bunların yanı sıra, bu ülkelerdeki, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, verimli yatırım projelerinin uygulanmasını engellemekte ve dış finansman ihtiyacını arttırmaktadır (Kavcıoğlu, 2013: 164). Diğer taraftan kayıt dışı ekonomin yüksek olması nedeniyle yeterli düzeyde vergi toplanamaması kamu hizmetler için ihtiyaç duyulan finansmanın yurt dışındaki kaynaklardan temin edilmesini gerektirmektedir (Sarı, 2004: 15).

1.2. Dış Finansman İhtiyacının Nedenleri

Gelişmekte olan ülkelerde dış finansman ihtiyacının nedenleri sermaye yetersizliğini gidermek, tasarruf ve döviz açığını denkleştirmek, ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlamak, bütçe açıklarını ve vadesi gelen borçları finanse etmek, olağanüstü harcamalara ve savunma giderlerine finansman sağlanması başlıkları altında incelenebilir.

1.2.1. Sermaye Birikimi Yetersizliği

En genel biçimiyle, sermaye birikimi veya sermaye stoku bir üretim biriminin belli bir dönemdeki mal ve hizmet üretme kapasitesi olarak tanımlanabilir. Sermaye stoku bina, makine ve teçhizat gibi üretim sürecinde uzun yıllar kullanılan unsurların yanı sıra yollar, barajlar gibi alt yapı unsurları ve bireylerin yaptıkları fiziki yatırım olarak değerlendirilen konut yatırımları da dahil edilmektedir. Sermaye birikimi ayrıca eğitim, sağlık, araştırma-geliştirme harcamaları gibi fiziki olmayan varlıkları da içermektedir (Saygılı vd., 2005: 5).

Yurt içi tasarrufların belirli bir miktarının gelecekte bazı yatırımlar yapmak amacıyla ayrı bir fonda tutulması sermaye birikimini oluşturur. Sermaye birikimi ve iş gücünün bir araya getirilmesiyle mal ve hizmet üretimi gerçekleştirilir. Sermaye birikimi ile iş gücü bir-

birini tamamlayan unsurlar olmakla birlikte bir ülkede iş gücü fazla buna karşılık sermaye birikimi yetersiz ise mal ve hizmet üretimlerinin fazla düzeyde olması mümkün olmayacaktır. Bu nedenle sermaye birikimi, ekonomik büyümenin temel yapı taşlarından birisidir. Gelişmekte olan ülkelerde kişi başına gelirin düşük; tüketim eğiliminin yüksek olması tasarruf eğiliminin düşüklüğüne neden olmaktadır. Yurtiçi tasarrufların yetersizliği yatırımların yetersizliğine; yatırımların yetersizliği ise sermaye birikiminin yetersiz kalmasına yol açmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler, fakirliğin kısır döngüsü adı verilen bu süreçten çıkmak için ekonomi alanında yapısal reformlara başvurarak gelişmiş ülkeler seviyesine erişmek istemektedirler. Bu nedenle çok fazla miktarda sermaye birikimine ihtiyaç duymaktadırlar (Taban, 2010: 20).

1.2.2. Tasarruf ve Döviz Açığı

Bir ekonomide yurt içi tasarruflar, hedeflenen kalkınma hızına ulaşmak için yeterli değilse o zaman bir tasarruf açığı vardır. İthalat miktarı ihracat miktarından daha fazla ise döviz açığı ve dış ticaret açığı vardır (Evgin, 1996: 17). Gelişmekte olan ülkelerde kalkınma için gerekli olan yatırım mallarının çoğunlukla ithal edilmesi, döviz ihtiyacını arttırmaktadır. Ancak bu ülkelerde ihracat gelirlerinin düşük olması, döviz gelirlerinin düşük kalmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan, yurt içi finansman kaynakları sermaye birikimini arttırmak için tek başına yeterli olmamaktadır. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda sermaye birikimi yetersizliği ve döviz açığı karşısında tek alternatif, dış finansman kaynaklarıdır.

Tasarruf ve döviz açığını aşağıdaki denklemle gösterebiliriz:

$$S - I = X - M$$

S: Yurt içi tasarruflar, I: Yurt içi yatırımlar, X: Mal ve hizmet ihracatını, M: Mal ve hizmet ithalatı ifade etmektedir. $I > S$ olması, yurt içinde yapılan yatırımların yurt içi tasarruflarla karşılanamadığını gösterir. Bu durumda yatırımların dış kaynaklarla karşılanması zorunlu olacaktır. Başka bir ifadeyle dış finansman ihtiyacı, yurt içi kaynaklardaki yetersizlik sebebiyle ortaya çıkmakta ve bu nedenle bir dış ticaret açığı meydana çıkmaktadır. Dış ticaret açığı da, döviz açığını ortaya çıkarmaktadır. Bu açıkların temel nedeni de az gelişmişliğin kısır döngüsü biçiminde açıklanan gelir, tasarruf ve yatırımların yeterli düzeyde olmamasıdır (Tekin, 1988: 10).

1.2.3. Ekonomik Büyüme ve Kalkınmanın Finansmanı

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ülkeler için maliye politikasının ekonomik büyüme ve kalkınma hızının artırılması amacı önem kazanmıştır. Bu nedenle ekonomik büyüme ve kalkınma çabalarının başlatılması ve devam ettirilmesi bir amaç haline gelmiştir (Edizdoğan vd, 2011: 540-541). Dengeli bir ekonomik kalkınma, sosyal sermaye alanında büyük yatırımlar yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Eğitim, sağlık, yol, liman, baraj, köprü, sulama sistemleri, havaalanı, enerji üretimi gibi alanları kapsayan bu yatırımlar, üretimi arttırmanın ön koşulunu teşkil etmektedir (Yaşa, 1971: 220). Yatırımların tamamlanması, hem uzun yıllar almakta hem de bütçe üzerine ağır bir yük getirmektedir. Bu tür bir projeyi hayata

geçirmek için önemli miktarda kaynağa ihtiyaç duymakla birlikte, kaynağın iç kaynaklarla karşılanamadığı durumlarda dış kaynağa başvurulmaktadır (Ulusoy, 2013: 19).

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın en önemli unsurlarından birisi, gün geçtikçe önemi artan teknolojidir. Teknolojinin gelişmesiyle üretim artmakta, sanayileşme hızlanmakta ve bunun sonucu olarak refah seviyesi artmaktadır. Bu nedenle ülkeler, teknolojilerini geliştirilebilmek için ekonomik yatırımlarla gerekli altyapının oluşturulmasını sağlamaya çalışmaktadırlar. Sürekli hale gelen değişim ve gelişmeler, teknolojinin kullanım maliyetini artırmakta, mal ve hizmetlerin üretim miktarı ve kalitesi artmaktadır (Kalenderoğlu, 2013: 75). Gelişmekte olan ülkeler, üretim alanında yeterli teknolojiye sahip olmadıkları için kendi kaynaklarını etkin ve verimli şekilde kullanamaz, ekonomik büyüme ve kalkınmalarını sağlayacak ilerlemeleri yapmakta güçlük çekerler. Bu nedenle ülkeler, teknolojiyi ülkelerine çekme veya satın alma yoluna giderler. Gerekli teknoloji elde edebilmek için dış finansmana ihtiyaç duyarlar.

1.2.4. Bütçe Açıklarının Kapatılması

Bütçe, kamu kesiminin bir takvim yılı içerisinde gelir ve gider dengesinin nasıl olacağını ve faaliyetleri sırasında uymak zorunda olduğu kuralları gösteren kanuni belge şeklinde tanımlanmaktadır. Kamu harcamalarının kamu gelirlerinden yüksek olması durumunda bütçe açığı meydana gelmektedir (Çatalbaş ve Yıldırım, 2008: 137). Devlet, bütçede meydana gelen gelir ve giderler arasındaki açıkların giderilmesi için dış kaynaklara ihtiyaç duyabilmektedir. Bütçenin gelir kaynağı olan vergilerin, yılın her ayında aynı miktarda toplanması mümkün olmamaktadır. Vergi gelirleri, bazı aylarda düşebilmekte bazı aylarda ise yükselebilmektedir. Devletin giderleri ise her ay tekrarlanmakta, daha istikrarlı olmaktadır. Bu nedenle, bütçede gelir ve giderlerin zaman bakımından birbiriyle uyushması her zaman mümkün olmamaktadır. Bu durumda devlet, bütçe gelirlerini yer ve zaman itibarıyla denkleştirmek için dış kaynaklara başvurabilmektedir (Edizdoğan vd., 2011: 516).

Gelişmekte olan ülkelerin bazılarında verginin alınabileceği kaynaklar sınırlı, kayıt dışı ekonomi yüksektir. Bu nedenle yükseltilecek vergiler, gelir, istihdamı ve gelir dağılımını olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca siyasi partilerin oy kaygısı nedeniyle vergilerin bazı dönemlerde düşürülmesi veya arttırılması kamu bütçesi gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır (Özen, 2002: 34). Gelişmekte olan ülkeler vergi gelirleri yetersiz kaldığında emisyon, özelleştirme gelirleri, resim, harç ve iç borçlanma gibi enstrümanlara başvurarak harcamaları finanse etmeye çalışmaktadırlar. Bunlar yeterli olmadığı takdirde ise bütçe açığını dış finansmana başvurarak karşılama yoluna gitmek zorunda kalabilmektedir.

1.2.5. Vadesi Gelen Borçlara Finansman Sağlanması

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda dış borçların büyük bir kısmı yol, köprü, baraj, elektrifikasyon ve telekomünikasyon gibi altyapı tesislerinin finansmanında kullanılmaktadır (Ulusoy, 1992: 11). Ancak dış borç stokundaki artışlar, üretim artışının yeterli olmaması durumunda, dış borç geri ödemelerinde zorluk yaşanmasına yol açmaktadır. Devlet, borçlandığı miktarı iç kaynaklarla ödeyemeyeceğini öngördüğünde dış sermaye piyasalarından borç miktarı kadar yeniden borçlanarak eski borçlarını ödemek durumunda kalmaktadır

(Eker ve Meriç, 1999: 29). Bu durumda devlet, vadesi gelmiş borçları ödemek için dış finansmana ihtiyaç duymaktadır.

1.2.6. Olağanüstü Harcamaların Sağlanması

Ülkeler, savaş veya doğal afet gibi olağanüstü bir durumla karşılaştıklarında kısa sürede büyük miktarda mali kaynağa ihtiyaç duyabilirler. Olağanüstü harcamalar, bütçe harzırlanırken öngörülmeven harcamalar olmakla birlikte, olağanüstü durumlar için ayrı bir fon oluşturulmamışsa bu harcamaların tamamının vergilerle finanse edilmesi hem mümkün değildir hem de doğru değildir (Ulusoy, 2013: 19). Ayrıca yapılan savaş ve olağanüstü doğal afetlerle mücadele gelecek kuşakları da ilgilendirdiğinden bu tür harcamalara dahil edilebilmeleri için dış kaynak kullanımının gerektiği görüşü hakimdir (Eker ve Meriç, 1999: 27).

Diğer taraftan olağan dışı gelişmelerin olduğu dönemlerde üretimde yaşanan düşüşler, vergi gelirlerinin azalmasıyla sonuçlanmaktadır. Devletler, büyük doğal afetlerle karşılaştıklarında kaynaklarını öncelikle kurtarma, gıda, tıbbi yardım, barınma ve sosyal güvenlik çalışmalarına aktarmaktadır. Uluslararası yardım kuruluşlarından sağlanan yardımlar afetlerin birtakım etkilerini azaltmada yardımcı olsa da büyük afetlerin yarattığı mali tahribatları karşılamada yetersiz kalmaktadır. Doğal afetlerin etkisini azaltarak altyapı ve üretimin eski halini alması amacıyla hükümetler dış kaynaklara ihtiyaç duymaktadır (Akar, 2013: 194).

1.2.7. Savunma Giderleri İçin Finansman Sağlanması

Savunma hizmetleri, bir ülkenin meydana gelebilecek iç karışıklıklara ve dış güçlere karşı ulusal bağımsızlığını ve egemenliğini sağlamak amacıyla yapmış olduğu hizmetlerdir (Sümer, 2005: 87; Başar ve Künü, 2012: 1). II. Dünya Savaşı sonrasında büyük bir savaş yaşanmamasına rağmen ülkeler, her an savaşa gireceklermiş gibi savunma sanayisi ağırlıklı teknoloji ürünlerini üretmekte veya satın almaktadırlar. Dolayısıyla, ülkelerin savaşması veya her zaman savaşa hazır olma gereksinimi savunma hizmetlerini arttırmaktadır (Kalenderoğlu, 2013: 76). Gelişmekte olan ülkelerin iç kaynaklarının yetersizliği dikkate alındığında kamu harcamaları içinde önemli bir paya sahip olan savunma harcamalarının finansmanı için dış kaynak kullanımı gerekli olmaktadır.

2. TÜRKİYE'DE DIŞ FİNANSMAN İHTİYACININ GELİŞİMİ

Bir ekonominin elde ettiği dövizlere karşılık yaptığı dövizli harcamaların daha fazla olması halinde cari işlemler açığı ortaya çıkmaktadır. Dışa açık bir ekonomide denge milli gelir düzeyinde yurt içi tasarruf-yatırım açığı, cari işlemler açığına eşittir. Buna göre bir ülkenin tasarruf-yatırım açığı, dış ekonomik dengenin o miktarda açık vermesine neden olmaktadır. Bu bağlamda bir ülkenin Gayri Safi Dış Finansman İhtiyacı (GSDFİ), cari işlemler açığına dış borç ödemelerinin ilave edilmesiyle tespit edilmektedir (Tunca, 1974: 695). GSDFİ, bir ekonominin toplam dış finansman ihtiyacını göstermektedir. Bu bölümde, öncelikle 1980-2001 yıllarında ve sonrasında 2002-2020 yıllarında dış finansman ihtiyacının gelişimi analiz edilmektedir.

2.1. 1980-2001 Yıllarında Dış Finansman İhtiyacının Gelişimi

Türkiye'de 1980 yılında 24 Ocak Kararları'yla dış kaynaklardan sıcak paranın tedarik edilmesi ve dış borç geri ödemelerinin ertelenmesi ekonomiye canlılık getirmiş, ihracat hızlanmıştır. Bunun yanında turizm ve işçi dövizleri gibi görünmeyen kalemlerden elde edilen gelirler cari işlemler dengesinin sağlanmasında ve dış kaynaklara bağlılığın azaltılmasında az da olsa katkı sağlamıştır (Başol, 1983: 311). Ancak devletin enerji, yol, baraj ve haberleşme gibi alt yapı faaliyetlerine yönelmesi dış kaynak kullanımını artırmıştır (Bal, 2003: 210).

1986 yılındaki ekonomik canlılık, yatırım için ihtiyaç duyulan makine, teçhizat ve hammadde ithalatının artmasına neden olmuştur. Diğer taraftan doların değer kaybetmesi ve Orta Doğu pazarının daralması gibi dış etmenlerle birlikte iç pazarda yaşanan canlanma ihracatı olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca görünmeyen kalem gelirlerinin azalması cari işlemler açığının artmasına yol açmıştır (Saraçoğlu, 1990:4). İhracata dayalı sanayileşme politikası nedeniyle dış ticaret hacminin hızlanması ve 1989 yılında sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, ekonomik ve siyasal krizler cari işlemler açığının büyüyerek devam etmesine neden olmuştur (Türkay, 2013: 254).

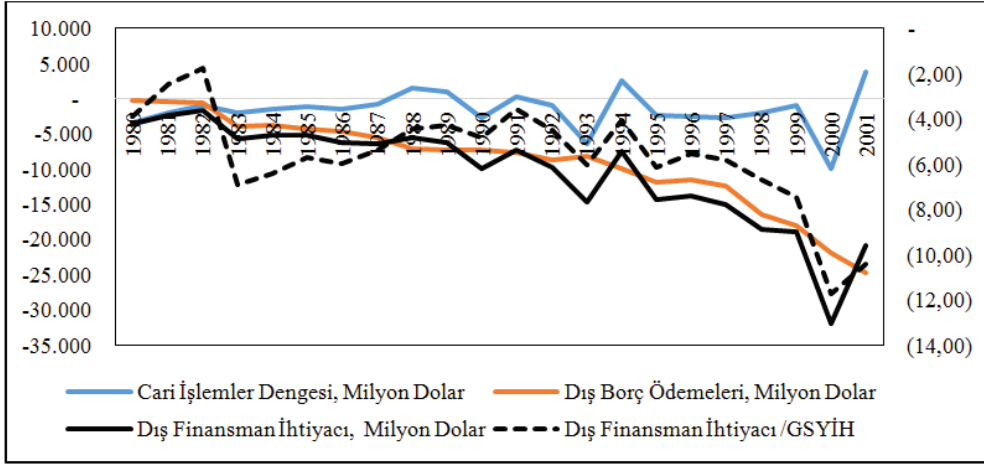
Türkiye'de 1994 yılında yaşanan ekonomik krizle birlikte işsizlik ve enflasyon oranı artmış, dış ticaret açığı meydana gelmiş ve dış borç servisi aksamıştır (Fırat, 2009: 508). Ayrıca Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund- IMF) ile ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla alınan 5 Nisan Kararları tam olarak uygulanmadığından başarılı olmamış, özelleştirme yapılamamış, sosyal güvenlik kurumları ve yerel yönetimlerle ilgili düzenlemelerin yeterli olmaması nedeniyle kamu harcamaları yüksek miktarda artmış, dış kaynak ihtiyacı giderek artmıştır (Kantarci ve Karacan, 2008: 149).

1997 Asya Krizi'nin ekonomiye etkileri yüzeysel olmakla birlikte 1998 yılında Rusya'nın moratoryum ilanının etkileri derin olmuştur. Bu süreçte sermaye transferleri hızlanmış, döviz kurları ve faiz oranları yükselmiş, ekonomik büyüme yavaşlamış, bunlara karşılık cari işlemler dengesi fazla vermiştir (Sarı, 2004: 56). Türkiye'de 17 Ağustos 1999 Marmara depreminin sebep olduğu ekonomik fatura¹, makroekonomik dengesizliklerin artmasına yol açmıştır. 1998-1999 yıllarında Türkiye ekonomisi, bir taraftan yurtdışı diğer taraftan yurt içi sıkı para ve maliye politikalarının neden olduğu ekonomik resesyona girmiştir. Her iki etkinin bir arada olması ekonomide daralmayı çok hızlı hale getirirken, özellikle kamu kesiminin dış finansman ihtiyacı artış göstermiştir (Bal, 2003: 226).

Türkiye ekonomisi, 2000 yılının ilk yarısında uygulanan ekonomik istikrar programıyla canlılık dönemine girmekle birlikte 17 Kasım 2000 kriziyle ekonomik dengenin bozulması, ülkeden sermaye çıkışlarının yaşanmasına neden olmuştur (Tarı ve Kumcu, 2005: 163). İç talebe dayalı hızlı büyüme modelinin tercih edilmesi, Türk Lirası'nın değer kazanması

¹ Uluslararası Afet Veri Tabanı EM-DAT sitesinde yer alan Felaketlerin Yapısı Hakkında Araştırma Merkezi'ne (Centre for Research on the Epidemiology of Disaster-CRED) ait verilere göre, depremin ekonomik hasarı yaklaşık 20 milyar dolardır (http://www.emdat.be/result-disaster-profiles?disgroup=natural&period=1900%242012&dis_type=Earthquake+%28seismic+activity%29&Submit=Display+Disaster+Profile).

ve tüketici kredilerindeki artış, cari işlemler açığının artmasına ve buna paralel olarak da dış finansman ihtiyacının artmasına neden olmuştur (Ülgen, 2005: 25).



Şekil 1: 1980-2001 Döneminde Dış Finansman İhtiyacının Gelişimi

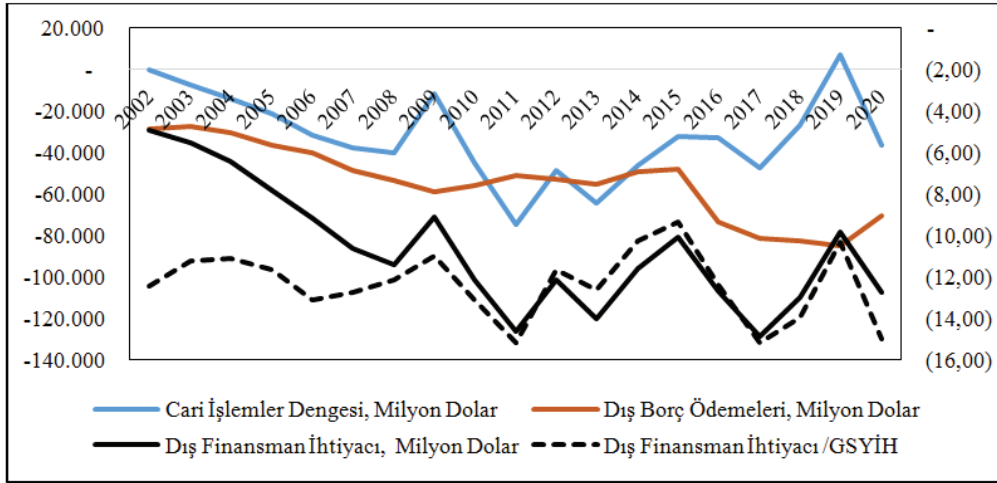
Kaynak: TCMB, *Ödemeler Dengesi ve İlgili İstatistikler*, www.tcmb.gov.tr (Erişim Tarihi: 11.07.2016), Hazine Müsteşarlığı, *Dış Borç İstatistikleri*, www.hazine.gov.tr (Erişim Tarihi: 22.08.2016)'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Türkiye’de 1982 yılında dış finansman ihtiyacı miktar olarak 1.554 milyon dolar, GSYİH’ye oran olarak yüzde 1,78’dir. Dış finansman ihtiyacı, 1984 yılına kadar sürekli artış göstermiştir. Fakat 1988 yılında doların yükselmesi, ithalatın artması ve benzer olumsuzluklar nedeniyle cari işlemler dengesinin 1.596 milyon dolar fazla vermesine rağmen dış borç ödemelerindeki artış nedeniyle dış finansman ihtiyacı 5.562 milyona düşmüştür. 1998 yılında dünyada yaşanan krizlerden etkilenen Türkiye’de cari işlemler dengesi fazla vermiş, fakat dış borç ödemelerinin yükselmesi nedeniyle dış finansman ihtiyacı ortaya çıkmıştır. 2000 yılında ise dış finansman ihtiyacı 31.859 milyon dolar, GSYİH’ye oranı ise yüzde 11,7 olarak gerçekleşmiştir (Şekil 1). Özetle 1980-2001 yıllarında Türkiye’nin dış finansman ihtiyacı Türkiye’de ve dünyada yaşanan ekonomik krizlerden etkilenmiş, özellikle dış borç ödemelerine bağlı olarak artış eğiliminde olmuştur.

2.2. 2002-2020 Yıllarında Dış Finansman İhtiyacının Gelişimi

2001 yılında Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’nın da etkisiyle reel faizlerdeki düşme eğilimi, bir yandan iç talebi artırırken diğer yandan reel sektör yatırım talebinin artmasına ve yurt içi tasarrufların yetersiz kalmasına sebep olmuştur. Bunun sonucunda tasarruf-yatırım açığı artarak cari işlemler açığının artmasına neden olmuştur (Türkay, 2013: 255). Uygulanan ihracat politikasının ithalatta bağımlılığı arttırması ve petrol fiyatlarında yaşanan artışlar sonucunda dış ticaret açığında artışla birlikte cari işlemler açığı artmaya devam etmiştir (DPT, 2006: 15). 2002-2004 yıllarında cari işlemler açığının

yüksek olmasının temel nedeni kamu kesiminin tasarruf açığı (kamu kesimi borçlanma gereği) iken 2005 yılından sonra cari işlemler açığı özel sektör kaynaklı olmuştur (Yeldan, 2005: 5).



Şekil 2: 2002-2020 Döneminde Dış Finansman İhtiyacının Gelişimi

Kaynak: TCMB, *Ödemeler Dengesi ve İlgili İstatistikler*, www.tcmb.gov.tr (Erişim Tarihi: 11.07.2016), Hazine Müsteşarlığı, *Dış Borç İstatistikleri*, www.hazine.gov.tr (Erişim Tarihi: 22.08.2016)'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

2008 yılında Amerika'da başlayan Mortgage Krizi'nin²¹ küresel bir krize dönüşerek Türkiye'de etkilemesi sonucunda ekonomik büyüme yavaşlamış, cari işlemler açığı azalmıştır. 2011 yılında ise cari işlemler açığı ve yüksek bir dış borç ödemesi eklenince dış finansman ihtiyacı, 126.213 milyon dolara, GSYH oranı ise yüzde 5,2'ye yükselmiştir. 2012 yılında ekonomik büyümenin yavaşlamasıyla birlikte cari işlemler açığındaki düşmeye bağlı olarak dış finansman ihtiyacında azalma meydana gelmiştir. 2017 yılında ise daha çok dış borç ödemelerine bağlı olarak dış finansman ihtiyacında ciddi bir artış meydana gelmiştir. 2019 yılında ekonomik istikrarın bozulması nedeniyle ithalatın azalması, cari işlemler dengesinin fazla vermesine, dış finansman ihtiyacının azalmasına yol açmıştır (Şekil 2).

Türkiye'nin dış finansman ihtiyacı, 2000'li yıllarda özellikle dış borç ödemeleri ve cari işlemler açığına bağlı olarak şekillenmiştir. Dış borç ödemelerinin ve cari işlemler açığının yükseldiği yıllarda dış finansman ihtiyacı yükselmiştir. 2002-2020 yıllarında toplam dış finansman ihtiyacı 1.648 milyar (yıllık ortalama 86 milyar dolar) dolar, GSYİH'ye oranı ise yüzde 11'dir (Şekil 2).

²¹ Mortgage Krizi: ABD'de finansal kuruluşların konut sektörüne verdikleri kredilerin geri ödenmesinde yaşanan sıkıntılardan dolayı yaşanan bir krizdir. Bu kriz kısa sürede birçok ülke ekonomisini etkisi altına almıştır.

3. TÜRKİYE'DE DIŞ FİNANSMAN KAYNAKLARININ GELİŞİMİ

Bu bölümde, öncelikle, 1980-2001 yıllarında ve sonrasında 2002-2020 yıllarında dış finansman kaynaklarının gelişimi analiz edilmektedir.

3.1. 1980-2001 Yıllarında Dış Finansman Kaynaklarının Gelişimi

1980-2001 yıllarında yabancı sermaye yatırımlarının serbestleştirilmesi amacıyla düzenlemeler yapılmış, özel sektörün dış borç kullanımının serbestleştirilmesiyle de özel sektör dış borçlanması başlamıştır.

3.1.1. Yabancı Sermaye Hareketleri

24 Ocak 1980 Kararları'yla birlikte yabancı sermaye yatırımları teşvik edilmeye başlanmıştır. Yabancı idari ve teknik personel istihdam edilmesine izin verilmiş, yerli ve yabancı sermaye ile kâr ve ana sermaye transferi üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmış ve altyapıyla ilgili kamu yatırımlarında yap-işlet-devret modeli kabul edilmiştir (Oksay, 1998: 7). 1983 yılında çıkarılan *28 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu* ile bankaların belirlenen limitler dâhilinde döviz alım satımı yapmalarına izin verilmiş, Türk vatandaşlarına daha önceden yasak olan döviz kredisi kullanabilme, döviz bulundurulabilme ve döviz hesabı açabilme hakları tanınmıştır (Adıgüzel, 2013: 16). 1985 yılında *3182 sayılı Bankalar Kanunu*'yla özel finans kuruluşlarının kurulması için düzenlemeler yapılmış ve mevduat faizi yerine kâr payı ödeme temeline dayalı faaliyette bulunan İslam Finans Kuruluşlarının Türkiye'ye gelmeleri teşvik edilmiştir. 1987 yılında yeniden düzenlenen Sigorta Kanunu kapsamında, yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'de sigorta şirketi kurarak faaliyette bulunmaları teşvik edilmiştir. 1988 yılında ise yabancı yatırımcının sahip olduğu hisselerin satışından elde ettiği değer, artış kazancının kur artışından doğan kısmı vergiden muaf tutulmuştur (Karluk, 1999: 550-551).

1989 yılında 32 sayılı kararlar, dış finansal serbestleşme bağlamında yabancı sermaye hareketleri üzerindeki tüm kısıtlamalar kaldırılmış, döviz alımı, dövizin yurt dışına çıkarılması, yabancılara yurt içinden, Türk vatandaşların ise yurt dışından menkul kıymet alım satımı yapmalarına izin verilmiş, kambiyo rejiminin liberalizasyonu tamamlanmıştır (Adıgüzel, 2013:16). 1989 yılından itibaren pozitif reel faiz politikasıyla stagflasyondan çıkmak ve kısa vadeli sermaye yatırımlarını ülkeye çekmek esas amaç olmuştur. Böylelikle yabancı fonlar ülkedeki yüksek faizden faydalanmak için gelmiştir (Süslü, 2001: 3). 1990'lı yıllarda Sovyetler Birliği'nin dağılması, Uzakdoğu ve Çin pazarının cazibesinin artması, yabancı sermayenin Latin Amerika ülkelerine yeniden yönelimi (Brandy Planı) gibi nedenlerden dolayı Türkiye, doğrudan yabancı yatırım miktarında artış yaratma fırsatı bulamamıştır (Erçakar ve Karagöl, 2011: 13). Diğer taraftan enflasyonun düşürülebilmesi, kamu açıklarının artması ve artan dış borç stoku yabancı sermayenin yurt dışına çıkmasına neden olmuştur (Şener, 2008: 42).

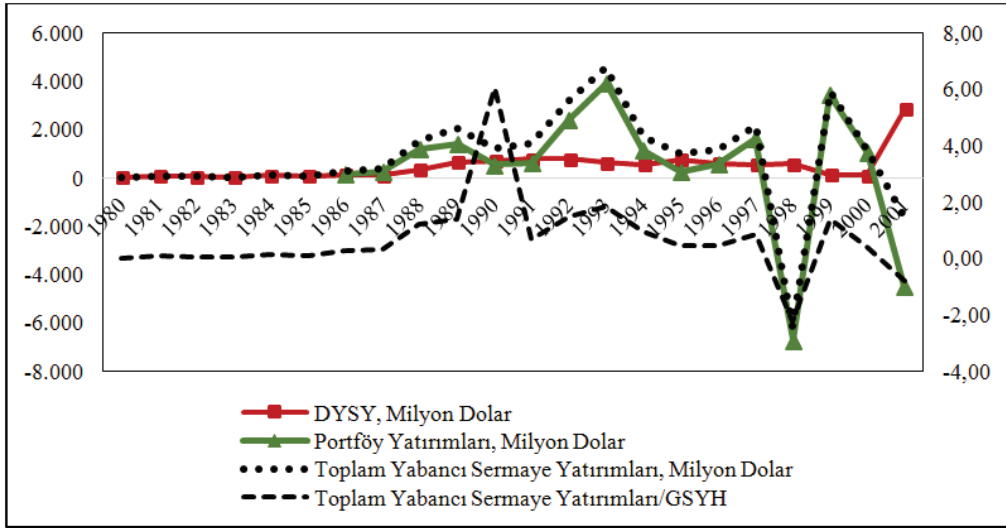
Yabancı sermaye yatırımlarını artırmak için önceki yıllarda kabul edilen yap-işlet ve yap-işlet-devret modellerinin uygulanmasında karşılaşılan zorlukları aşmak amacıyla 1994 yılında *3996 sayılı Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çer-*

çevesinde Yapılması Hakkında Kanun ve 1997 yılında 4283 sayılı Yap-İşlet-Modeli ile Elektrik Enerjisi Üretim ve Tesislerinin Kurulması ve İşletilmesi ile Enerji Satışının Düzenlenmesi Hakkında Kanun yürürlüğe girmiştir (Onaner, 2000: 9). 1995 yılında yabancı sermaye yatırımları önündeki kısıtlamaların kaldırılmasını amaçlayan *95/6990 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı* ile yabancı teşebbüsler piyasayı etkileyecek özel ayrıcalıklar edinmemek şartıyla Türkiye'de belirlenen özel sektörün faaliyette bulunabileceği alanlarda türlü mal ve hizmet üretimi işlemlerini yürütebilecekleri kabul edilmiştir (Bayraktar, 2003:48).

Türkiye 13 Aralık 1995'te Avrupa Parlamentosu'yla Gümrük Birliği anlaşması imzalarak 1 Ocak 1996 tarihi itibariyle Gümrük Birliği'ne girmiştir. Bunun yanında gerçekleştirilen Helsinki Zirvesi'yle birlikte Türkiye'ye tam aday ülke statüsü teklifinin verilmesi, uzun yıllardır Avrupa'nın bir parçası olma isteğine yönelik olumlu bir gelişme olmuştur. Yaşanan bu gelişmeler ülke ekonomisi üzerinde gerek statik gerekse dinamik etkilerle çeşitli sonuçlar meydana getirmiştir. Bu etkilerden birisi de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkede teşvik edilmesidir (Bal, 2000: 255).

Türkiye 1999 yılında IMF kontrolünde döviz kuruna dayalı Enflasyonla Mücadele Programı ve yapısal reformlarla ilgili politikalar izlemeye başlamıştır. Uygulanan döviz çapası programıyla beraber kısa vadeli yabancı sermaye girişleri hızla artmıştır. Ancak program kapsamında koyulan hedefleri gerçekleştirmek adına gerekli yapısal reformların yapılmaması ve cari işlemler açığının artması, yabancı yatırımcıları rahatsız etmiş ve programın başarısız olacağı inancının yaygınlaşması ülkeye giren kısa vadeli yabancı sermayenin ülkeden hızlı bir şekilde çıkmasına neden olmuştur (Karahana ve İpek, 2013: 304).

2001 yılında IMF'yle Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'nın hayata geçirilmeye başlanması, faiz ve enflasyon oranlarını düşürmede başarılı sonuçlarının alınması ve GSM (Global System For Mobile Communications) ihalesinin sonuçlandırılması neticesinde yabancı sermaye girişi hızla artmıştır. Ayrıca Avrupa Birliği üyelik sürecinde olumlu gelişmelerin yaşanması ve dünya piyasalarındaki kredi imkânlarının genişlemesiyle bolluğa kredilerin de yabancı sermaye girişine katkısı olmuştur (Güven, 2008: 79-80).



Şekil 3: 1980-2001 Döneminde Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2014); *İstatistiksel Göstergeler-1923-2013*, s.476'dan yararlanılarak oluşturulmuştur.

Şekil 3'de görüldüğü üzere portföy yatırımlarının istikrarsız, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (DYSY)'nin ise daha istikrarlı olduğu görülmektedir. DYSY, 1990'lı yıllarda ortalama yaklaşık 564 milyon dolar'dır. 1986 yılında portföy yatırımlarının ülkeye girişine izin verilmesiyle 146 milyon dolar giriş olmuş, 1989 yılında sermaye yatırımlarının liberalleşmesinin tamamlanmasıyla DYSY ve portföy yatırımları yükselmiştir. Yabancı sermaye yatırımları 1993 yılına kadar artış göstermiş, 1994 ekonomik krizi nedeniyle hızlı bir çıkış olmuştur. Portföy yatırımları, 1998 yılında Asya ve Rusya Krizlerinin etkisiyle azalmış, 2001 krizi nedeniyle de çıkış olmuştur (Şekil 3).

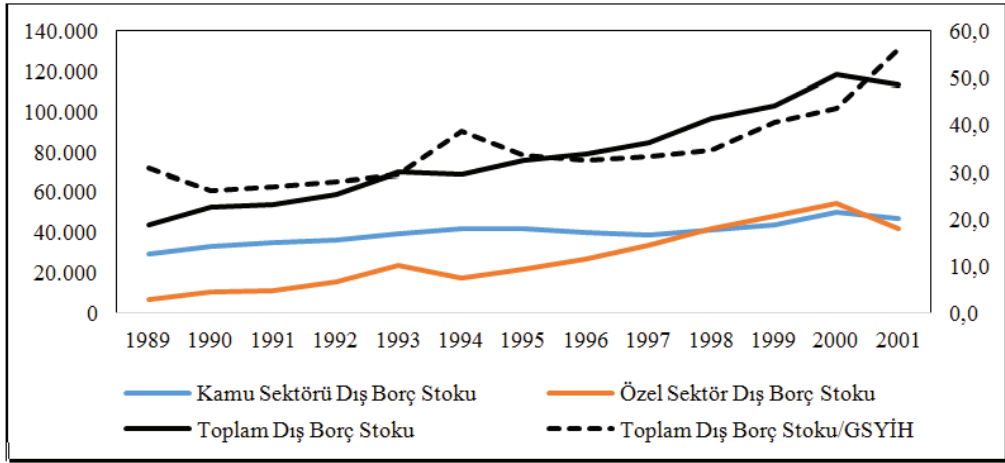
3.1.2. Dış Borçlanma

24 Ocak 1980 Kararları'yla ihracatın teşvik edilerek ekonominin dışa açılması dış borç ödemelerinin aksatılmadan yapılmasını ve dış borçlanma olanaklarını arttırmıştır (Yavuz, 2009: 214). 1984 sonrası artan altyapı ve cari harcamalar, dış borçlanma yoluyla karşılanmaya çalışılmıştır. Bu nedenle dış borçlanmada önemli artışlar ortaya çıkmıştır (Kara, 2001: 102). Bu dönemde dış borçlanmanın artmasının bir nedeni ise özel sektör dış borçlarının serbestleştirilmesidir. 18 Ocak 1984 tarihinde 28 sayılı karara dayanarak uluslararası piyasalardan kredi alabilecek finans kuruluşlarının belirlenmesi sürecinden sonra çıkartılan 30 ve 32 sayılı kararlarla birlikte özel sektörün dış borç kullanımı tamamen serbest hale getirilmiştir (Sarı, 2004: 78). Ayrıca 1988 yılında dış piyasalarda tahvil satışı, ilk önce ABD'nin savunma amaçlı kredilerine tanınan yerinde finansman olanağıyla ortaya çıkmış, ardından giderek yaygınlaşmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2009: 307).

1991 yılının ikinci yarısında işletme kredilerinde bir yıl olan süre sınırının kaldırılması ve iki yıldan uzun süreli kredilere uygulanan Kaynak Kullanımı Destek Fonu'na

yapılan yüzde 6 kesintinin kaldırılması yurt dışından işletme kredisi kullanımını arttırmıştır. Yapılan bu düzenlemeler kısa vadeli dış borç oranının artmasına neden olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2009: 306). 1993 ve 1994 yıllarında ekonomik istikrarın bozulması ve buna bağlı olarak uluslararası kredi kuruluşlarının Türkiye'nin kredi notunu düşürmeleri, Türkiye'nin uluslararası piyasalardan borç bulma imkanını azaltmıştır (Yavuz, 2009: 214).

Türkiye'de 1997 yılında kamu harcamalarının yeteri düzeyde kısılamaması ve vergi dışı gelirlerde öngörülen düzeylere ulaşamaması mevcut açıkların artmasına ve dış borçlanmaya duyulan ihtiyacın devamına yol açmıştır (Ülgen, 2005:24). 1998 yılında içsel ve dışsal nedenlerden dolayı dış borç artışı devam etmiştir. Kasım 2000 Ekonomik Krizi, ülkeden hızlı bir sermaye çıkışına neden olmuş, bu yılın son iki ayında yabancılara ait Devlet İç Borçlanma Senetleri (DİBS), hisse senetleri portföyleri ve mevduatlar 5.7 milyar dolar azalmıştır. Kısa vadeli sermaye çıkışları nedeniyle ekonomide oluşan kırılmaları bertaraf etmek için Aralık ayında IMF'den tekrar borç alınmıştır (Sarı, 2004: 59).



Şekil 4: 1989-2001 Döneminde Dış Borç Stoku, Milyon Dolar

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, *Veri Dağıtım Sistemi*'nden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Şekil 4'de görüldüğü üzere dış borç/GSYİH oranı, 1989 yılından itibaren hazinenin dış borçlanmasını dış borç geri ödemesiyle sınırlandırılması kuralının uygulanması neticesinde azalmakla birlikte ilerleyen yıllarda artış eğiliminde olmuştur. Toplam dış borç stoku içinde kamu dış borç stoku fazla artmamakla birlikte özel sektörün dış borçlanması daha hızlı artmıştır (Şekil 4).

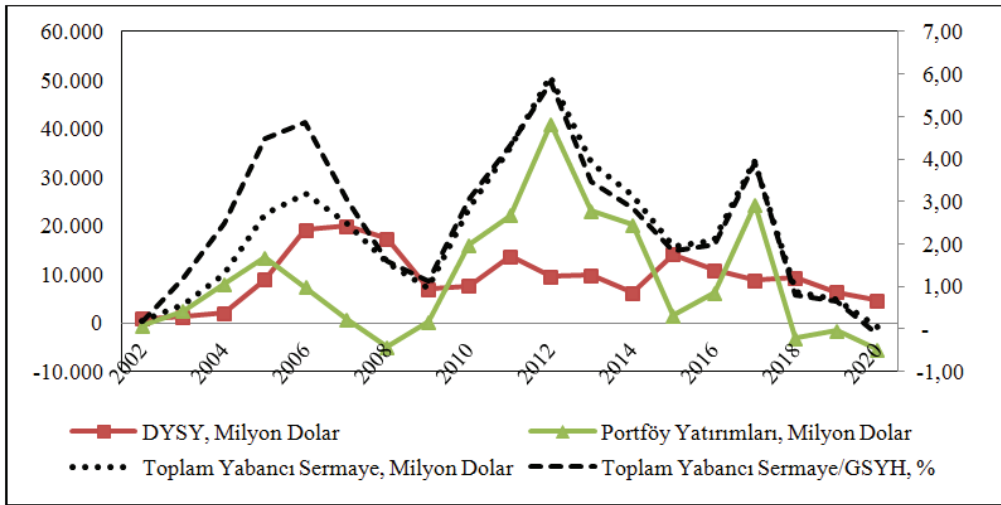
3.2. 2002-2020 Döneminde Dış Finansman Kaynaklarının Gelişimi

2002-2018 döneminde yabancı sermaye yatırımlarının teşvik edilmesine ve dış borç kullanımına ilişkin çeşitli düzenlemeler getirilmiştir. Türkiye bu yıllarda, daha önceki yıllarla karşılaştırılmayacak miktarda dış finansman kaynaklarından yararlanmıştır.

3.2.1. Yabancı Sermaye Hareketleri

Türkiye'ye yabancı sermaye girişi, 2002 yılından sonra bankacılık sektöründe yapısal reforma gidilmesi, özelleştirme çalışmalarının hızlanması ve AB'yle müzakerelerin başlaması sonucunda hızlanmıştır. 2003 yılında 1954 yılında yürürlüğe giren *6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu* kaldırılarak *4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu* yürürlüğe girmiştir. Bu kanunla yabancı yatırımcı ve yatırım kavramları uluslararası uygulamalara paralel olarak tanımlanmış, yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarının da Türkiye'ye yatırım yapmalarının önü açılmıştır (Erçakar ve Karagöl, 2011: 17). Mevzuatlarda yapılan değişikliklerle (Kamu İhale Kanunu, Ticaret Kanunu, yabancı personel istihdamı ve şirket ana sözleşme değişikliği) doğrudan yabancı yatırım projeleri için alınan ön izin uygulaması kaldırılmış, yerli ve yabancı şirketlere eşit muamele ilkesinden hareketle şirket kaydı süreci yeniden düzenlenmiş, kamu ihalelerinde yabancı sermayeli şirketler yerli tanımı içine alınmıştır (Bozdağlıoğlu, 2014:48-49). Böylelikle yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girmesi kolaylaştırılmıştır.

Yukarıdaki düzenlemelerin yanı sıra ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması, özelleştirmelerin hızlanmasıyla Türkiye'de 2002 yılı sonrasında DYSY'lerde önemli artış yaşanmıştır. Ancak 2008 yılında yaşanan küresel kriz nedeniyle Türkiye'den yabancı sermaye çıkışı gerçekleşmiştir. Portföy yatırımları, 2012 yılında özellikle yurt içi kamu senetlerindeki alımlardan dolayı 41.012 milyon dolara çıkararak rekor bir artış göstermiştir. 2006-2008 yıllarında ortalama 18.835 milyon dolar DYSY girişi gerçekleşmiştir (Şekil 5).



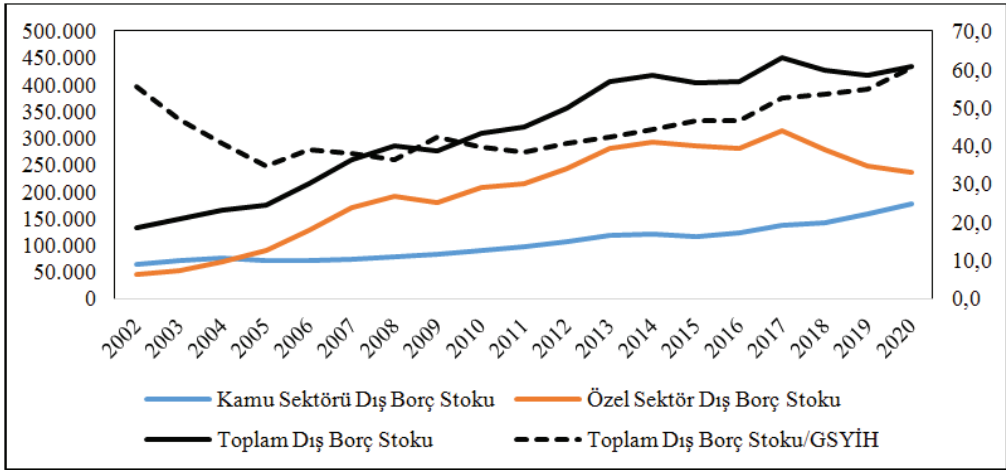
Şekil 5: 2002-2020 Döneminde Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi

Kaynak: TCMB, *Ödemeler Dengesi ve İlgili İstatistikler*, www.tcmb.gov.tr (Erişim Tarihi: 14.06.2019), Hazine ve Maliye Bakanlığı, *Temel Ekonomik Göstergeler*, <https://www.hmb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 18.06.2019), TÜİK, *İstatistik Veri Portalı Ulusal Hesaplar*, <https://data.tuik.gov.tr> (Erişim Tarihi: 20.05.2021), TCMB *Ödemeler Dengesi İstatistikleri* www.tcmb.gov.tr (Erişim Tarihi: 20.05.2021)'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

2012 yılından sonra Euro Bölgesi Krizi³ nedeniyle yabancı sermaye yatırımları azalma eğilimine girmiş, 2016 yılında ise dış ilişkilerde yaşanan olumsuzluklar nedeniyle portföy yatırımlarında düşüş meydana gelmiştir. 2018 yılı ve sonrasında Türkiye’de yaşanan ekonomik, sosyal ve siyasal belirsizlikler ve 2020 yılında Covid19 pandemisinin yol açtığı ekonomik belirsizlikler neticesinde portföy yatırımlarında sert düşüş yaşanmıştır. 2002-2020 yıllarında yıllık ortalama olarak 9.376 milyon dolar DYSY, 9.040 milyon dolar portföy yatırımı Türkiye’ye gelmiştir (Şekil 5).

3.2.2. Dış Borçlanma

Türkiye, IMF’den 18. Stand-by anlaşmasıyla 16.560 milyon dolar, 19. Stand-by anlaşmasıyla 6.134 milyon dolar olmak üzere toplam 22.694 milyon dolar borç almıştır. Diğer taraftan 2001 krizi sonrasında özel sektörün ucuz döviz olanaklarından yararlanarak dışarıdan ucuz ara malı ithal edip bu malları dayanıklı tüketim malları haline dönüştürerek farklı piyasalara sürmesi, ihracatın ithalata bağımlı hale gelmesi sonucu dış borçlanması yükselmiştir (Susam ve Bakkal, 2008: 75).



Şekil 6: 2002-2020 Yıllarında Dış Borç Stoku, Milyon Dolar

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, *Veri Dağıtım Sistemi*’nden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Şekil 6’da görüldüğü üzere dış borç stoku 2002 yılı sonrasında artış eğiliminde olmuştur. Bu artış eğiliminde Türkiye’de üretim yapısının enerji, ara malı ve yatırım mali açısından dışa bağımlılığının yüksek olduğu dikkate alındığında özel sektörün ekonomik büyümeden kaynaklanan finansman ihtiyacı için dış borçlanmayı artırması ve dış borç ödemeleri için de tekrar dış borçlanmaya başvurması etkili olmuştur. Diğer taraftan kamu-özel işbirliği kapsamında yapılan altyapı ve şehir hastaneleri gibi büyük ölçekli yatırımların finansmanı da dış borçlanmayı artırmıştır. Bu dönemde toplam dış borç stokunun yaklaşık

³ Euro Bölgesi Krizi: AB’de Euro para birimine geçişle birlikte üye olan ülkelerin borçları hız bir şekilde artmıştır. Bu artışla beraber ilk önce Yunanistan, İspanya ve İtalya’da başlayan borç krizi daha sonra diğer üye ülkelere de sıçramıştır.

yüzde 63'ünü özel sektöre aittir. Dış borç yükü, 2002 yılından 2005 yılına kadar düşmekle birlikte takip eden yıllarda artarak 2020 yılında yüzde 60,'e yükselmiştir.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'de 1980 sonrası dönemde dış finansman ihtiyacının ve dış finansman kaynaklarının gelişimi analiz edilmiştir. Türkiye'de 24 Ocak 1980 Kararları'yla dış finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla bir taraftan yabancı sermaye yatırımlarını arttırmak için finansal serbestleşmeye gidilmiş, diğer taraftan ihracat ve turizm sektörü desteklenmeye başlanmıştır. Türkiye, 1994 ekonomik krizi nedeniyle yabancı sermaye yatırımı çıkışları ve 1998 Asya ekonomik krizinin Türkiye ekonomisine olumsuz etkileri neticesinde dış borçlanmaya başvurmuştur. 2001 Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı kapsamında yabancı sermaye yatırımlarını teşvik edici kanunların çıkarılması, Avrupa Birliği müzakerelerin başlaması ve özelleştirmelerin hızlanmasıyla yabancı sermaye yatırımları artmıştır. Bu süreçte ekonomik istikrar sağlanmış, ekonomik büyüme artmış, fakat ekonomik büyümeye birlikte artan cari işlemler açığını kapatmak ve daha önceki borçları ödemek için dış borçlanma artarak devam etmiştir. 2008 yılında yaşanan küresel krizin etkisi Türkiye'de de hissedilmiş, yabancı sermaye yatırımları azalmış, dış borçlanma artmıştır. 2014 yılından itibaren dünya ve Türkiye ekonomisinde yaşanan olumsuz gelişmeler nedeniyle dış finansman ihtiyacı hızlı bir artış göstermiştir.

Türkiye'nin dış finansman ihtiyacının GSYİ'ye oranı, genel eğilim olarak 1990 yılından itibaren artmaya başlamıştır. Dış finansman ihtiyacı, ekonomik ve siyasi istikrarın bozulduğu yıllarda (1994, 2001, 2009, 2015, 2019) azalırken, diğer yıllarda artmıştır. Dış finansman ihtiyacı/GSYİH, 1990'lı yılların başında yaklaşık yüzde 5 iken 2000'li yıllarda ortalama yüzde 11'dir. Nitekim 2002 yılından itibaren dış finansman ihtiyacı toplam 1.648 milyar dolar, yıllık ortalama yaklaşık 86 milyar dolardır. Dış finansman ihtiyacının büyük çoğunluğu, özellikle 2000'li yıllarda, dış borç ödemelerinden kaynaklanmıştır. Öyleki 1980-2001 yıllarında dış finansman ihtiyacının yüzde 86'sı, 2002-2020 yıllarında ise yüzde 63'ü dış borç ödemelerinden kaynaklanmıştır. Dolayısıyla 2000'li yıllarda cari işlemler açığının artışı dış finansman ihtiyacını artırmıştır.

Dış finansman ihtiyacının finansmanında ise yabancı sermaye yatırımları 1989 yılındaki finansal serbestleşme sonrasında kullanılmakla birlikte önemli ve istikrarlı bir kaynak olamamıştır. Üstelik 2000'li yıllarda artan yabancı sermaye yatırımların büyük çoğunluğu portföy yatırımlarından oluşmaktadır. Türkiye'nin dış finansman ihtiyacı, çoğunlukla dış borçlanmayla finanse edilmiştir. Öyleki 1980-2001 yıllarında dış finansman ihtiyacının yüzde 89'u, 2002-2020 yıllarında ise yüzde 77'i ise dış borçlanmayla finanse edilmiştir. Bu yıllarda toplam dış borç stokunun yaklaşık yüzde 63'ünü özel sektöre aittir.

Sonuç olarak Türkiye'nin öncelikle dış finansman ihtiyacını azaltması gerekmektedir. Türkiye'nin dış finansman ihtiyacının ve finansmanının en önemli kaynağı dış borç-

lanmadır. Dış borçlanmanın en önemli nedeni ise yurtiçi tasarrufların yetersiz olmasıdır. Bu nedenle dış borçlanmayla elde edilen kaynakların, üretim yapısının dışa bağımlılığının yüksek olduğu sektörlerde ve katma değeri yüksek üretimi artıracak şekilde verimli kullanımını sağlanarak gelir ve yurtiçi tasarruf artışı gerçekleştirilebilir. Diğer taraftan üretime, istihdama, teknolojik gelişmeye ve dolayısıyla yurtiçi tasarruf artışına katkı sağlama potansiyeli yüksek olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artırılması için öncelikle ekonomik, politik ve sosyal istikrarın devamı sağlanmalıdır. Ayrıca işgücü verimliliğini ve mesleki eğitimi artırmak amacıyla eğitim sisteminde, hukukun üstünlüğü için hukuk sisteminde ve vergi rekabetini artırmak amacıyla vergi sisteminde reformlar kararlı şekilde uygulanmalıdır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmında etik kurul izni gerektirecek bir husus bulunmamaktadır.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş, analiz ve sonuç bölümleri her iki yazar tarafından üretilmiştir. Yazarların katkı oranı, birinci yazar için %60, ikinci yazar için %40 olarak değerlendirilebilir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, M. (2013). Ekonomik Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri, *Akademik Bakış Dergisi*, 35, 1-20.
- Akar, S. (2013). Doğal Afetlerin Kamu Maliyesine ve Makro Ekonomiye Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmalar Dergisi*, 21, 185-206.
- Aktaş, A. (2019), *Türkiye'nin Dış Finansman İhtiyacı ve Dış Finansman Kaynaklarının Gelişimi*, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Bal, H. (2000). Yabancı Sermaye Yatırımlarına Yönelik Uluslararası Kuruluşların Faaliyetleri ve Türkiye Ekonomisinde Yabancı Sermaye Yatırımları, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6, 239-263.
- _____(2003). *Uluslararası Finansman, Dış Borç Yönetimi ve Türkiye*, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 222, İstanbul.
- Başar, S. & Künü, S. (2012). Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeye Etkisi *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10, 1-30.
- Başol, K. (1983). *Türkiye Ekonomisi*, D.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, Yayın No: 2, İzmir.
- Bayraktar, F. (2003). *Dünya’da ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Genel Araştırmalar, Ankara.
- Bozdağlıoğlu, E. Y. (2014). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tarihsel Süreçte Gösterdiği Gelişim: Hukuksal ve Ekonomik Yansımaları, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6, 32-52.
- Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü (2016). *Temel Ekonomik Büyüklükler (2000-2016)*, www.bumko.gov.tr (12.07.2016).
- Edizdoğan, N., Çetinkaya, Ö. & Gümüş, E. (2011). *Kamu Maliyesi*, 2. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Eker, A. & Meriç, M. (1999). *Devlet Borçları: Kamu Kredisi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Erçakar, M. E. & Karagöl, E. T. (2011). *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar*, Siyaset, Toplum ve Ekonomi Araştırmaları Vakfı, Sayı 33, Ankara.
- Evgin, T. (2000). *Dünden Bugüne Dış Borçlarımız*, Hazine Müsteşarlığı, Ankara.
- Fırat, E. (2009). Türkiye’de 1980 Sonrası Yaşanan Üç Büyük Kriz ve Sonuçlarının Ekonomi Politikası, *Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17, 501-524.
- Güven, Y. (2008). Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 3, 75-97.
- Hazine Müsteşarlığı (2016). *Dış Borç İstatistikleri*, www.hazine.gov.tr (22.08.2016).
- _____(2016). *Veri Dağıtım Sistemi* <https://hmvds.hazine.gov.tr> (18.06.2016).
- Hazine ve Maliye Bakanlığı (2019). *Aylık Ekonomik Göstergeler (Haziran 2019)*, <https://hmvds.hazine.gov.tr> (22.07.2019).
- _____(2019). *Temel Ekonomik Göstergeler*, <https://www.hmb.gov.tr> (18.06.2019).
- _____(2021). <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri> (22.05.2021).
- İnce, M. (1996). *Devlet Borçlanması: Kamu Kredisi*, 5. Baskı, Seçkin Yayınevi: Ankara.
- Kalenderoğlu, M. (2013). *Kamu Maliyesi, Bütçe ve Borçlanma*, 14. Baskı, Ankara: Agon Bilgi Akademisi.

- Kalkınma Bakanlığı (2016). *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler-1950-2014*, Temel Ekonomik Göstergeler, www.kalkinma.gov.tr (22.08.2016).
- Kantarci, H. B. & Karacan, R. (2008). Mali Disiplinin Sağlanması Açısından Türkiye IMF İlişkilerinin Değerlendirilmesi, *Maliye Dergisi*, 15, 144-158.
- Kara, M. (2001). Türkiye'nin Ekonomik Büyüme Sürecinde Dış Borç Çıkması, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 6(1), 95-110.
- Kara, M. & Duruel, M. (2005). Türkiye'de Ekonomik Büyümenin İstihdam Yaratmama Sorunu, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 50, 368-396.
- Karagöl, E. T. (2010). *Geçmişten Günümüze Türkiye'de Dış Borçlar*, Siyaset, Toplum ve Ekonomi Araştırmaları Vakfı, 26, Ankara.
- Karagöz, K. (2007). Türkiye'de Dış Borçlanmanın Nedenleri Ekonometrik Bir Değerlendirme, *Sayıştay Dergisi*, 66, 99-110.
- Karagöz, Kadir & Ergün, S. (2010). Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlığın Kaynakları: Ekonometrik Bir Değerlendirme", *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 15(2), 169-185.
- Karahan, Özcan & Evren, İ. (2013). Türkiye'ye Yönelik Yabancı Sermaye Akımlarının Hacim ve Kompozisyonundaki Gelişmeler, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 21, 299-316.
- Karluk, R. (1999). *Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim*, 6. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kavcıoğlu, Ş. (2013). Yurt Dışı Kaynaklı Krediler ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri, *Marmara Avrupa Araştırmalar Dergisi*, 21(1),139-166
- Oksay, S. (1998). Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi, *Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi*, 8, 1-18
- Onaner, M. (2000). Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları: Kalkınma Yolunda Uzun Süre İhmal Edilmiş Bir Seçenek, *Toprak İşveren Dergisi*, 47, 7-10.
- Özbilen, Ş. (1998). *Maliye Politikası: Teori-İlkeleri-Yöntemler ve Uygulama Sorunları*, 1. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Özen, A. (2002). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Bütçe Açığının Gelişimi, *Maliye Dergisi*, 141, 21-41.
- Saraçoğlu, R. (1990). 1990 Yılına Giren Türk Ekonomisi, www.tcmb.gov.tr (11.07.2016).
- Sarı, M. (2004). *Dış Borç Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları*, Uzmanlık Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara
- Saygılı, Ş., Cihan, C. & Yurtoğlu, H. (2005). Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme: 1972-2003, Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: 2686.
- Susam, N. & Bakkal, U. (2008). Kriz Süreci Makro Değişkenleri ve 2009 Bütçe Büyüklüklerini Nasıl Etkileyecek?, *Maliye Dergisi*, 155, 72-88.
- Sümer, K. K. (2005). Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisinin İncelenmesi, *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, 1(1), 82-91.
- Süslü, B. (2001). Türkiye'de 1990 Sonrası İzlenen Faiz Politikası, *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, 3, 1-18.
- Şener, Ş. & Kılıç, C. (2008). Osmanlı'da Günümüze Türkiye'de Yabancı Sermaye", *Bilgi Dergi*, 16(1), 22-49.
- Tarı, R. & Kumcu, F. S. (2005). Türkiye'de İstikrarsız Büyümenin Analizi (1983-2003), *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1, 156-179.

- TCMB (2019). Ödemeler Dengesi ve İlgili İstatistikler, www.tcmb.gov.tr (14.06.2019).
- Tekin, F. (1988). *Uluslararası Maliye*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No: 261, Cilt I, Eskişehir.
- Tunca, Z. (1974). Türkiye'nin Ödemeler Bilançosu (1950-1972), Cumhuriyet'in 50'inci Yılında Türkiye'de Sanayileşme ve Sorunları Semineri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No.382, Ankara.
- TÜİK (2014); *İstatistiksel Göstergeler-1923-2013*.
- ____ (2016). *Dış Borç İstatistikleri*, www.tuik.gov.tr (23.06.2016).
- ____ (2016). *Dış Ticaret İstatistikleri*, www.tuik.gov.tr (12.06.2016).
- ____ (2021). İstatistik Veri Portalı Ulusal Hesaplar, <https://data.tuik.gov.tr> (20.05.2021).
- Türkay, H. (2013). Türkiye'de Cari Açık, Bütçe Açığı ve Yatırım-Tasarruf Açığı İlişkisi, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 253-269.
- Ülgen, G. (2005). Türkiye'de Dış Borcun Sürdürülebilirliği, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 20(1), 19-34.
- Yavuz, A. (2009). Başlangıcından Bugüne Türkiye'nin Borçlanma Serüveni: Durum ve Beklentiler, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 203-226.
- Yeldan, E. (2005). Türkiye Ekonomisinde Dış Açık Sorunu ve Yapısal Nedenler, *Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi*, 7, 47-60.

KAFE İŞLETMELERİNİN KAPALI ALANLARDA SİGARA YASAĞINA DAİR GÖRÜŞLERİ: NİTEL BİR ARAŞTIRMA*

THE OPINIONS OF CAFE ADMINITRATORS ABOUT SMOKING PROHIBITION IN INDOOR AREAS: A QUALITATIVE RESEARCH

Araştırma Makalesi
Research Paper

Ahmed Taha ARİFOĞLU**
İlker AKTÜRK***
Hakan KARAMAN****
Ömer Miraç YAMAN*****

Öz:

Tütün ürünlerinin kullanımı her yıl birçok insanın hayatını kaybetmesine ve sağlık sorunları yaşamasına neden olmaktadır. Ülkeler, tütün ürünlerinin kullanımının neden olduğu bu sorunların önüne geçebilmek ve bunların toplumda oluşturduğu sosyal ve ekonomik yükü azaltmak adına çeşitli girişimlerde bulunabilmekte ve politikalar geliştirebilmektedirler. Ülkemizde de tütün kullanımı ile ilgili pek çok politika geliştirilmiştir. Bunlardan birisi olan kapalı alanlarda sigara içmenin yasaklanması, pasif maruziyeti önlemek ve sigara kullanımını kısıtlayabilmek adına yapılan girişimler arasındadır. Bu çalışmada da kapalı alanlarda sigara içme yaşamından etkilenen iki gruptan birisi olan kafe işletmecilerinin yaşağa ilişkin tecrübeleri ve görüşleri ele alınmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda 12 kafe işletmecisiyle derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen bu görüşmeler nitel yöntemler kullanılarak analiz edilmiş ve sonucunda; "Sigara Kullanım Alanı Olarak Kafeler, Kapalı Alanlarda Sigara İçme Yaşamının Sigara Kullanıcıları Üzerindeki Etkileri, Kapalı Alanlarda Sigara İçme Yaşamının Kafeler Üzerindeki Etkileri, Yaşağın Uygulanabilirliği ve İşlevselliği, İhbar Uygulamaları ve Denetimler, Kafe İşletmecilerinden Yaşağa İlişkin Öneriler olmak üzere 6 tema elde edilmiştir. Çalışmanın sonucunda kafe işletmecilerinin yaşağın işlevselliğine ilişkin kuşkuları olduğu, yaşağın uygulanabilir olmadığını düşündükleri ve maddi kaygılar sebebiyle yaşağın sık sık ihlal edilebildiğine ulaşılmıştır. Kafe işletmecileri için kafelerde sigara içirmemenin maddi kayıp yaşama konusunda en büyük kaygı unsurlarından biri olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Tütün, Sigara, Kapalı Alanlarda Sigara İçme Yasağı, Dumansız Hava Sahası.

Abstract:

The use of tobacco products causes many people to lose their lives and leads to serious health problems every year. Countries take various initiatives and develop policies and rules in order to prevent these problems and reduce the social and economic burden caused by the use of tobacco products. Many policies and rules have been developed in our country regarding tobacco use. One of them is the prohibition of smoking in indoor areas for attempts to prevent passive exposure and cessation of smoking. In this study have been tried to be addressed the experience and opinions of cafe owners

* Makale Geliş Tarihi: 06.09.2021

Makale Kabul Tarihi: 07.11.2021

** Sosyal Hizmet Uzmanı, taharifoglu@icloud.com, orcid.org/0000-0001-8144-3476

*** Sosyal Hizmet Uzmanı, illkerakturk@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4305-0297

**** Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, Cerrahpaşa Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, karamannhakann@gmail.com, orcid.org/0000-0002-5729-6012

***** Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, Cerrahpaşa Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, omermirac@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9989-8575

who are one of the two groups affected by the prohibition of smoking indoor areas. Therefore, in-depth interviews were held with 12 cafe owners. These interviews were analyzed using qualitative methods and as a result 6 theme were obtained; “*Cafes as a Cigarette Use Area, Effects of Smoking Prohibition in Indoor Areas on Cafes, Applicability and Functionality of the Prohibition, Denunciation and Control and lastly Recommendations from Cafe Owners Regarding Prohibition*”. As a result of the study, it was found that cafe owners had doubts about the functionality of the prohibition, they thought the prohibition was not applicable and also was frequently violated due to financial concerns.

Keywords: Tobacco, Cigarette, Smoking Ban Indoor Areas, Smoke Free Area.

1. GİRİŞ

Tütün kullanımı sebebiyle tüm dünyada çok sayıda insan, yaşam kalitesinde azalma yaşamakta ve hayatını kaybetmektedir. Bireysel zararların yanında, neden olduğu toplumsal zararlar sebebiyle de sigara kullanımı devletlerin öncelikli gündemleri arasında yer almaktadır. Zira sigara kullanımının kullanmayan diğer insanları etkilemesi ve kullanımdan doğan bireysel sonuçlara yönelik müdahalelerin maliyetleri devletleri bu konuyu ele almaya itmektedir. Birçok ülke, tütün kullanımının bireylere vermiş olduğu zararların önüne geçebilmek adına kullanımı azaltmaya yönelik politikalar geliştirmeye çalışmakta ve tütünle mücadele konusunda uluslararası standartlarda müdahalelerde bulunmaktadır.

Tütün ile mücadele noktasında uluslararası standartlar, Dünya Sağlık Örgütü tarafından belirlenmektedir. Dünya Sağlık Örgütü, tütün ile daha kapsamlı mücadele etmek adına MPOWER (Monitor-Protect-Offer-Warn-Enforce-Raise) kriterlerini yayımlamıştır. Bu kriterler; tütün kullanımının düzenli olarak takip edilmesi ve uygulamaların değerlendirilmesi, toplumun sigara dumanından korunarak pasif içiciliğin azaltılması, tütün kullanıcılarının tütün kullanımını bırakmaları için çeşitli imkanların oluşturulması ve destek sağlanması, tütün kullanımının zararları hakkında uyarılar yapılması, tütün ile alakalı reklamların ve tanıtımların engellenmesi ve yasaklanması ve son olarak tütün ürünlerine yönelik vergilerin artırılmasını kapsamaktadır (World Health Organization [WHO], 2008).

Dünya Sağlık Örgütü (2019) tarafından yayımlanan ve 2000-2025 yılları arasında tütün kullanım yaygınlığına ilişkin verileri içeren raporda, Türkiye'nin tütüne karşı verdiği mücadelenin olumlu sonuçlar verdiği görülmektedir. Buna göre 2000 yılında tütün kullanım oranı; 15 yaş üstü nüfusta yaklaşık %56 iken, bu oranın 2005 yılında yaklaşık %52; 2010 yılında %48; 2015 yılında %44; 2020 yılında %41 olduğu bulunmuştur. Aynı çalışmada Türkiye'de 2025 yılında, 15 yaş ve üstü nüfusta tütün kullanım oranının yaklaşık %37,5 olması beklenmektedir. Bu verilere bakıldığında Türkiye'de 15 yaş üstü nüfusta tütün kullanım oranının 2000 yılından itibaren düşmeye başladığı ve bu ivmenin 2025 yılında da etkisi sürdüreceği söylenebilir.

Türkiye'de tütün kullanım oranlarındaki azalmanın istikrarlı biçimde sürdürülebilmesi dikkat çekicidir. Bu istikrarın arkasında Türkiye'nin yıllardır büyük ciddiyetle ele almaya başladığı tütün kullanımını kısıtlamaya yönelik politikalar yatmaktadır. Türkiye'nin tütün kullanımıyla makro ölçekte mücadelesine tarihsel açıdan bakıldığında tütünle mücadelede

önemli değişikliklerin kapısını aralayacak gelişme 1996 yılında “*Tütün Mamullerinin Zararlarının Önlenmesine Dair 4207 Sayılı Kanun*”unun yürürlüğe girmesi olarak değerlendirilebilmektedir (Kılınç ve Günay, 2014). Ardından devam eden süreçte Tütün Kontrolü Çerçeve Sözleşmesi (TKÇS) 2004 yılında Türkiye tarafından kabul edilmiştir. TKÇS’nin Türkiye tarafından kabul edilmesi, sözleşmenin uluslararası yasa niteliği taşıması nedeniyle daha önce çıkarılmış olan 4207 sayılı kanunun, bu sözleşmeye uygun hale getirilmesini zorunlu kılmıştır. Bu değişikliği yapabilmek adına “*5727 sayılı Tütün Mamullerinin Zararlarının Önlenmesine Dair Kanunda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun*” yürürlüğe girmiştir. Sonraki süreçte söz konusu kanunun içeriğinde genişletmeler yapılmış, uluslararası sözleşmelerden doğan yükümlülükler doğrultusunda yeni politikalar geliştirilmiş ve sigara ile mücadelede uluslararası standartlar yakalanmaya çalışılmıştır (Saraçoğlu ve Öztürk, 2020). Geleneksel noktada, Türkiye’de sigara ile mücadele 30’dan fazla mevzuat ile düzenlendiği düşünülürse, yasal mevzuat, uluslararası sözleşmeler ve mücadele planlarıyla Türkiye’nin sigara kullanımına karşı yoğun bir mücadele içinde olduğu anlaşılmaktadır. (Tobacco Control Law, 2020)

Tütünle mücadele konusunda geliştirilen yasakların ve uygulanan politikaların etkili olup olmadığına ilişkin, literatürde çeşitli bulgulara rastlamak mümkündür. Örneğin Karaca (2019) tarafından yapılan bir çalışmada, tütün fiyatlarındaki artışın tüketim üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Coady vd. (2013) tarafından yapılan çalışmada da sigara fiyatlarında vergi kaynaklı artışın, tüketim üzerinde negatif yönlü bir etkisi olabileceği dile getirilmektedir. Benzer bir sonuca Dünya Sağlık Örgütü’nün (2011) tütün ürünlerinin vergilendirilmesiyle ilgili yayınladığı çalışmada da ulaşılmaktadır. Karaöz vd. (2010), sigara kullanımındaki artışın en önemli unsurun, kentleşme oranı olabileceğini düşünmektedirler. Onlara göre işsizlik ve sigara fiyatlarındaki artış, sigara tüketimi açısından azaltıcı bir etki görülmesini sağlayabilmektedir. Emery vd. (2011) tarafından yapılan bir çalışmada ise gençlerin sigara kullanımlarının fiyat artışlarından etkilenmediği savunulmaktadır. Zira, bir kullanım kalıbı geliştirmemiş gençlerin, genellikle sigara satın almadığı, bu sebeple fiyatlardaki artışın kullanımı etkilemeyebileceği ifade edilmektedir. Diğer taraftan Asaria vd. (2007) tarafından yapılan bir çalışmada, sigaranın fiyatından bağımsız olarak yapılan diğer yasakların, sigara içme oranları üzerinde etkili olabileceğini belirtmişlerdir. Sigara fiyatlarının kullanım üzerindeki etkisine ilişkin modellemelere bakıldığında, sigara fiyatına %100 zam yapılması durumunda, sigara talebi %19 düşüş göstermektedir. Dolayısıyla tütün ile mücadele noktasında gerek vergiler aracılığı ile yapılan fiyat artışları gerekse diğer yasaklar (kapalı alanda sigara yasağı vs.) sigara tüketimi üzerinde etkili olabilmektedir.

Türkiye’de tütün kullanımıyla alakalı yapılan çalışmalara bakıldığında, tütün kullanımına yönelik olarak geliştirilen politikalar ve bunlara bağlı olarak ortaya çıkan yasa ve yasaklar ülkemizdeki tütün kullanımı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Örneğin yapılan bir çalışmada, 15 yaş ve üzeri nüfusta evde, ayda en az bir kere sigara dumanına maruz kalma oranı 2008 yılında %59,7 iken 2012 yılında bu oran 38,3’e; iş yerinde ayda en az bir kere sigara dumanına maruz kalma oranı 2008 yılında %38,5 iken 2012 yılında %15,5’e ge-

rilemiştir (Küresel Yetişkin Tütün Araştırması [KYTA], 2010; KYTA, 2014). Bu sonuçlar, geliştirilen politikaların, sigara kullanımından etkilenenlerin oranlarının düşmesi üzerinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Ercan ve Gözüm, 2020). Bununla beraber 15 yaş ve üzeri yetişkinlerde tütün ve tütün mamülü kullanım oranı da yıllara göre düşüş göstermektedir. 2008 yılında 15 yaş ve üstü nüfusta tütün kullanım oranı 2008 yılında %31,2 iken 2017 yılında %29,2 olarak bulunmuştur (Sağlık Bakanlığı, 2019). Temiz (2010) tarafından yapılan bir araştırmada ise kapalı alanda sigara içme yasağının uygulanmaya başlamasıyla birlikte 1 yıl içerisinde yaklaşık olarak 107 milyon paket daha az sigara kullanıldığı görülmüştür. Daha spesifik araştırmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmaktadır. Arkan vd. (2011) tarafından hemşire ve doktorlar üzerinde yapılan bir çalışmada, sigarayı bırakan doktorların %16,2'sinin, sigarayı bırakan hemşirelerin ise %33,3'nün kapalı mekanlarda sigara içme yasağından sonra sigarayı bıraktıkları bulunmuştur. Araştırmaya katılan ve sigara kullanımı devam eden diğer hemşire ve doktorların ise yasaktan sonra sigara kullanımlarında azalma olduğu öğrenilmiş ve katılımcıların yaklaşık %37'sinin yasaklardan sonra sigarayı bırakmayı düşündüğü anlaşılmıştır. Kapalı alanlarda sigara içme yasağının kahvehane, kafe ve restoran gibi insanların bir araya geldiği alanlarda yasaklanmış olmasının sigara kullanımı üzerinde kullanımı azaltıcı sonuçları olabileceği düşünülmektedir. Örneğin Özcebe vd. (2013) çalışmasına göre, sigara kullanan müşterilerin yaklaşık %55'inin yasağın ardından sigarayı bırakmayı düşündüğü, yaklaşık %46'sının kullanımını azalttığı ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan Bilir ve Özcebe (2012) tarafından işletmelerde yasadaki önce ve yasadaki sonra partikül ölçümü yapılmış ve genel olarak ölçüm yapılan işletmelerde partikül düzeyinin azaldığı görülmüştür. Yasakların kullanım üzerindeki etkisini araştıran bir diğer araştırma Turan vd. (2013) tarafından yapılmıştır. Bu araştırmaya göre 600 kişilik örneklem arasından sigarayı bırakan kişilerin %42'sinin yasakların ardından sigarayı bıraktığı anlaşılmıştır. Katılımcıların %75'i ise kapalı alanlarda sigara dumanına daha az maruz kaldıklarını belirtmiştir.

Görüldüğü üzere tütün politikalarının sigara kullanımını nasıl etkilediğine ilişkin birçok araştırma yürütülmüştür. Politikaların yalnızca kullanım oranlarını düşürüp düşürmemesi üzerinden okunması, yasağa muhatap olan kullanıcıları ve kapalı mekan işletmecilerini toplamda nasıl etkilediğini gözden kaçırmak demektir. Özellikle kafe ve işletme sahibi bireyler yasakların uygulanmasında kanun ile vatandaş arasında bir köprü vazifesi gördüğü için yasaya uyum sağlama konusunda ikilem yaşayabilmektedir. Zira bu bireyler hem işletmecisi veya çalışan olarak yasağa bağlı gelir kaybı yaşamamaya hem de müşterilerin kullanım talepleri konusunda uygun işletme yaklaşımını geliştirmeye çalışmaktadırlar.

Bu çalışmada, kapalı alanlarda sigara içme yasağının kapsadığı yerlerden birisi olan kafelerde, söz konusu yasağın etkililiği ve etkilerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Çalışma, bu yönüyle bir tür ön keşif çalışması niteliği taşımaktadır. Kapalı alanlarda sigara içme yasağının, işlevselliğine ilişkin "farklı" bir bakış açısıyla yapılan bu çalışma, genellikle yasaktan olumsuz etkilendiği bilinen aktörleri incelemesi sebebiyle önem taşımaktadır. Nitekim literatürde yasağın taraflarından birisi olan kafe işletmecilerinin tutumlarına yer veren çalışma sayısının yeterli olmadığı düşünülmektedir. Zira, yasağın daha etkili şekilde

uygulanabilmesi adına, tüm paydaşların bu süreç içerisinde katkı sahibi olmalarının gerektiği düşünülmektedir. Bu bağlamda nitel araştırma yöntemleri kullanarak, kafe sahipleriyle ile görüşülmüş ve kapalı alanlarda sigara içme yasağının etkileri “kafe sahipleri” gözünden değerlendirilme çalışılmıştır. Böylelikle, kapalı alanlarda sigara içme yasağının “ taraflarından” birisi olarak kafelerin, yasaktan nasıl etkilendikleri ve bu etkileri kafe sahiplerinin nasıl algıladığı anlaşılmaya çalışılmıştır.

2. YÖNTEM¹

Nitel yöntemler, belirli bir olgunun çeşitli tekniklerle çok boyutlu ve derinlemesine ele alınmasına imkan sağlamaktadır (Punch, 2005). Bu çalışmada, seçilmiş bir grubun belirli bir konudaki deneyimlerini ortaya çıkarmak amaçlanması sebebiyle nitel yöntemlerin kullanımı uygun görülmüştür. Bununla beraber, bu çalışmada belli bir duruma ilişkin katılımcı tecrübelerinin kendi gerçekliklerindeki anlamını keşfetme amacı güdüldüğünden, buna imkan sağlayan fenomenolojik desen kullanılmıştır. Fenomenolojik yöntemde, farkında olmayan ancak hakkında derinlikli bilgi sahibi olunamayan olguların ortaya çıkartılması amaçlanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2018). Dolayısıyla bu çalışmada elde edilen sonuçların genellenmesi kaygısı bulunmamaktadır. Nitekim nitel araştırmalar, bu kaygıdan uzakta bir noktada konumlanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2018). Katılımcılar ile derinlemesine görüşmeler yapılmış ve görüşmeler sonucunda elde edilen verilerin nitel yöntemler doğrultusunda değerlendirilmesi planlanmıştır.

2.1. Çalışma Grubu

Araştırmanın örneklemini, araştırma konusu hakkında deneyimi olduğu bilinen ve gönüllü olarak katkı sağlayabilecek kişilerden oluşmaktadır. Bu yönüyle araştırmanın örneklem seçiminde amaçsal örneklem yöntemi kullanılmıştır. Amaçsal örneklem yönteminde, araştırılan konuyu en iyi temsil edebilme özelliğine sahip katılımcıları araştırmaya dahil etmeye çalışmaktadırlar. Bu bağlamda katılımcıların amaca uygun belirlenmesi açısından bazı ölçütler kullanılmaktadır (Creswell, 2016). Bu çalışmada örnekleme kabul ölçütü, katılımcıların bir kafe sahibi veya işletmecisi olarak çalışmalarını olarak belirlenmiştir. Çalışmaya, İstanbul ve Sakarya’da bulunan ve yasak sonrasında yeni kafe işletme modeline uygun olarak değişim sağlayan kafelerin sahipleri/sorumluları katılmıştır. Kafelerin İstanbul ve Sakarya’da seçilmesinin en temelinde, araştırmacının çalışma grubuna ulaşma imkanı yatmaktadır. Zira araştırmacı, yöntemini de bu bağlamda amaçsal örneklem olarak belirlemiştir. Yasağın etkisinin daha net anlaşılabilmesi düşünüldüğü için özellikle yasağa uygun olarak iş yerinde değişikliğe giden işletmeler tercih edilmiştir. Bu kapsamda öncelikle üç kafe sahibi ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Devam eden süreçte ise bu üç kafe sahibinin yönlendirmesi ile örnekleme uygun olduğu anlaşılan kafeler ile görüşmeler yapılmıştır. İlk etapta sekizi Sakarya’da, yedisi İstanbul’da olmak üzere toplamda on beş (15) kafe işlet-

¹ Yürütülen çalışmanın etik kurul izni İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu Başkanlığı’nın 28.10.2019 tarihli 2019/97 karar numaralı belgesiyle alınmıştır.

mecisi ile görüşme planlamış olmasına rağmen verilerin tekrar etmeye başlaması sebebiyle toplamda Sakarya'dan sekiz, İstanbul'dan dört olmak üzere toplamda on iki (12) kafe işletmecisiyle görüşme gerçekleştirilmiştir (Tablo 1.)

Araştırmanın katılımcı sayısı, nitel araştırmalarda örnekleme yöntemlerinden birisi olan kuramsal örnekleme kullanılarak belirlenmiştir. Kuramsal örnekleme, araştırma sonuçlarının tekrar etmeye başladığı yani sonuçların doyuma ulaştığı noktada örneklemin yeterliliğini öngörmektedir. Bu çalışma da katılımcılar ile yapılan görüşmelerin ardından söylemlerin ve ulaşılan sonuçların tekrar etmeye başlaması sebebiyle, yeni katılımcılar ile görüşme gerçekleştirilmemiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2018).

Tablo 1: Katılımcıların Sosyodemografik Verileri

Katılımcılar	İl	Yaş	Cinsiyet	Eğitim Durumu	Medeni Durum	Sektördeki Süresi	Tütün Kullanımı
Katılımcı 1 (K1)	İstanbul	43	Erkek	Lise	Evli	15 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 2 (K2)	Sakarya	54	Erkek	Lise	Evli	6 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 3 (K3)	Sakarya	27	Erkek	Lise	Bekar	7-8 yıl*	Var (Sigara)
Katılımcı 4 (K4)	Sakarya	25	Erkek	Lisans	Bekar	8 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 5 (K5)	Sakarya	32	Erkek	Lisans	Bekar	2 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 6 (K6)	Sakarya	25	Erkek	Lisans	Bekar	2 yıl	Var (Nargile)
Katılımcı 7 (K7)	İstanbul	28	Erkek	Lisans	Evli	2 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 8 (K8)	Sakarya	26	Erkek	Lisans	Bekar	3-4 yıl	Var (Sigara)*
Katılımcı 9 (K9)	Sakarya	28	Erkek	Lise	Bekar	15 yıl	Var (Sigara)
Katılımcı 10 (K10)	Sakarya	29	Erkek	Lise	Bekar	15 yıl	Yok
Katılımcı 11 (K11)	İstanbul	31	Erkek	Lisans	Evli	7 ay	Var (Sigara)
Katılımcı 12 (K12)	İstanbul	31	Erkek	Lisans	Bekar	2 yıl	Var (Sigara)

*Katılımcıların söyledikleri gibi alınmıştır.

*Sigara kullananların nargile kullanıp kullanmadığı bilinmemektedir.

Tamamı erkek olan katılımcıların on biri kafenin hem sahibi hem işletmecisi iken, biri kafenin yalnızca işletmecisidir. Araştırmaya katılımında gönüllülük esas alınmış ve katılımcıların tamamının bilgilendirilmiş onamı alındıktan sonra araştırmaya dahil edilmiştir.

2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın veri toplama yöntemini yarı yapılandırılmış görüşmeler oluşturmaktadır. Bu görüşmeler sırasında kullanılmak üzere oluşturulan görüşme formu, literatür ve mevzuat üzerinden hareket edilerek hazırlanmıştır. Görüşme formundaki sorular, uzman görüşleri alınarak son haline getirilmiştir. Görüşmeler sırasında kullanılan görüşme formuna ek olarak, katılımcıların demografik bilgilerinin yer aldığı sosyodemografik veri formu hazırlanmış ve görüşmede kullanılmıştır. Katılımcıların onayıyla birlikte görüşmeler ses kaydına alınmıştır.

2.3. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında yapılan görüşmelerin ses kayıtları deşifre edilmiş ve otuz dokuz (39) sayfa deşifre elde edilmiştir. Bu işlem sırasında herhangi bir paket veya program kullanılmamıştır. Bu deşifreler verilerin belirlenen temalara göre özetlenmesi ve yorumlanması olarak tanımlanabilecek betimsel analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2018). Bu doğrultuda öncelikle görüşmecilerin söylemleri kodlanmıştır. Elde edilen kodlar, ikinci bir araştırmacı tarafından kontrol edilmiş ve kodlayıcılar arası uyuma ulaşıldığında mevcut kodlar üzerinden temalandırma yapılmıştır. Yapılan temalandırmalar da ikinci bir araştırmacı tarafından kontrol edilmiş ve uygunluk sağlandığında temalara son hali verilmiştir. Bu kapsamda verilerin betimsel analizi sonucunda altı farklı temaya ulaşılmıştır. Görüşmelerden elde edilen veriler, bu temalar kapsamında tekrar değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.

2.4. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenilirliği

Nitel araştırmaların geçerlilik ve güvenilirliğini değerlendirilmesi noktasında inandırıcılık ve aktarılabirlik kavramları öne çıkmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2018). Araştırmanın inandırıcılığı, araştırmacının, araştırma grubuyla kurduğu etkileşimler ve onlarla geçirdiği süreler ile ilişkilendirilmektedir. Bu bağlamda bakıldığında bu çalışmada, kafe sahipleriyle derinlemesine görüşmeler yapılmış ve bu görüşmeler de kafe ortamlarında gerçekleştirilmiştir. Buna ek olarak araştırmacılar, ilgili yasağın bağlamında kafelerde gözlemlerde bulunmuşlardır. Bütün bunlar, araştırmanın inandırıcılığına katkı yapan unsurlar olarak belirtilebilmektedir. Bu çalışmada aktarılabirliğin yüksek olması amacıyla, katılımcıların söylemlerine sık sık yer verilmiştir. Verilerin bu şekilde sunulması “ayrıntıyla betimleme” yönteminin bir sonucudur. Böylelikle okuyucuların, araştırmacının yaptığı çıkarımları test edebilme ve yeni çıkarımlarda bulunabilme ihtimalleri doğmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2018).

Araştırmanın verilerinin analizi kısmında, kodlayıcı uyumunun kullanılması da araştırmanın geçerlilik ve güvenilirliğine katkı yapan unsurlar arasında yer almaktadır. Böylelikle, katılımcıların söylemlerinin, uygun kodlar ve temalar altında birleştirilip, birleştirilmediği kontrol edilmiştir.

2.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışmanın en önemli sınırlılığı, kafe işletmecilerinin söylemlerinin kontrol edilebilirliğinin zayıf oluşudur. Kafe sahiplerinin söylemleri üzerinden yasağın işlevselliğine ilişkin bir değerlendirme yapılamamaktadır. Zira çalışma bir noktada, yasağın uygulanabilirliğine ve işlevselliğine ilişkin “algı”yı kapsamaktadır. Dolayısıyla bu çalışmadan, yasağın uygulanabilirliği ve işlevselliğine ilişkin genel bir yargıya varmak mümkün değildir.

3. BULGULAR VE YORUMLAR

Görüşmelerden elde edilen verilerin analizi sonucunda; *Sigara Kullanım Alanı Olarak Kafeler; Kapalı Alanlarda Sigara İçme Yasağının Sigara Kullanıcıları Üzerindeki Etkileri, Sigara İçme Yasağının Kafeler Üzerindeki Etkileri, Yasağın Uygulanabilirliği ve İşlevselliği, İhbar Uygulamaları ve Denetimler; Kafe Sahiplerinden Yasağa İlişkin Öneriler* olmak üzere altı farklı tema elde edilmiştir.

3.1. Sigara Kullanım Alanı Olarak Kafeler

Katılımcıların söylemleri incelendiğinde kafelerin, tütün ürünlerinin kullanımı açısından zemin oluşturucu ve kolaylaştırıcı bir nitelik taşıyabileceği görülmektedir.

Katılımcı 4, kafesine gelen müşterilerin %70'inin sigara kullanımı olduğunu ifade etmekte, uygulanan yasaklar ve diğer çalışmaların bu konudaki etkisinin az olduğunu düşündüğü anlaşılmaktadır.

“Günlük gelen kişiyi 100 kişi olarak baz alırsak, %70 civari bir sigara kullanımı var. Yürütülen çalışmalar ne olursa olsun bu gün geçtikçe artıyor. 5 kişilik grupta, 2 kişi kullanıyorsa 1 sene sonra aynı grupta kullanan kişi sayısı 3 veya 4'e çıkıyor.”

(Katılımcı 4)

Katılımcı 8 de kafesine gelen müşterilerin %90'ının sigara kullandığını belirtmektedir. Kafesinin sunduğu hizmetin, sigara kullanımı etkileyebildiği görülmektedir. Diğer katılımcıların da benzer görüşleri bulunmaktadır.

“Aslında şöyle söyleyeyim, işletmemizin asıl hizmeti oyun olduğu için sonuç olarak, bu kültürde yetişen insanlar oyun oynarken illaki bir sigara tüketme, sigara içme, içecek tüketme olduğu için bana gelen müşterilerimin %90'ı sigara kullanıyor diyebilirim.” (Katılımcı 8)

Katılımcı 9, 10 ve 11 de müşterilerinin büyük bölümünün sigara kullandığını belirtmektedir. Bu söylemler, kafe ve sigara kullanımı ilişkisinin boyutunu ortaya koyacak nitelikler taşımaktadır.

“%90'ı sigara içiyor diyebilirim. Çünkü sigara içilebilen bir mekan. O yüzden %90'ı içiyor diyebilirim.” (Katılımcı 11)

“Genellikle mekanımıza gelen müşterimiz aile oluyor ama aileden ziyade yüzde kapsamında bakarsak %80'i sigara kullanıyor.” (Katılımcı 9)

“%95'i sigaraya veya nargile içiyor. Nargile, sigara içmek için bizim açmış olduğumuz yerel hizmetlerde sigara kullanmak istiyorlar.” (Katılımcı 10)

Katılımcı 6'nın kafelerde tütün ürünlerinin yoğun kullanımına ilişkin yaptığı açıklamalar dikkat çekicidir. Katılımcı 6, kafenin sigara veya nargile tüketmek adına gelinen bir yer niteliği taşıdığını, kafenin asıl amacının keyif yapmak ve bu konuda özgürlük sağlamak olduğunu düşündüğü görülmektedir.

“Kafe tabiriyle, yani dışardaki insanların %70’i %80’i sigara veya nargile içiyor. Dışarıya çıkmalarında dışarda bir yerde oturmalarındaki nedenlerin başında yer alan sebeplerden birisi bu. Sigara içilmeyen bir mekana hiçbir müşteri oturmak veya gelmek istemez. Çünkü kafeye gelmelerindeki amaç keyif yapmaları, keyif yapmaları için de özgür olmaları gerekiyor. Ondan dolayı kafeye sigara içmek için nargile içmek için geliyorlar yani.” (Katılımcı 6)

Katılımcı 5’in söylemleri de Katılımcı 6’yi destekler niteliktedir. Kafelerin tütün ürünlerinin tüketimiyle olan ilişkisi oldukça güçlüdür. Katılımcıların söylemlerinden anlaşılacağı üzere, kafelere giden müşterilerin çok büyük bir kısmı sigara kullanmaktadır. Bununla beraber kafelerin sigara ve diğer tütün ürünlerinin kullanımı açısından, etkileyici ve kolaylaştırıcı çok pek unsuru bünyesinde bulundurduğu anlaşılmaktadır.

“Müşterilerim genelde içiyor, kafe ortamında sigara çok içilir yani ‘kahve sigarayı ister, sigara kahveyi arar’ diye bir söz var. O anlamda içiyorlar sürekli. Bir alışkanlık yani. Masaya oturduğunda telefonun yanına sigara paketi konur. Bu açıdan da o pakette göz önünde olduğundan sigara paketi aklında olduğundan sohbet ederken gözünü pakete kaydığında bir dal alıp içer.” (Katılımcı 5)

3.2. Kapalı Alanlarda Sigara İçme Yasağının Sigara Kullanıcıları Üzerindeki Etkileri

Kafe işletmecilerinin, kapalı alanda sigara içme yasağının sigara kullanıcıları üzerindeki etkilerine yönelik görüşleri genel itibariyle yasağın, sigara tüketimi üzerindeki etkisine yöneliktir. Bunların çoğu, yasağın kullanıcıların sigara tüketimleri üzerinde bir etkisi olmadığı yönündeyken, bazı görüşler ise yasağın dolaylı olarak kullanıcıların tüketimine etki edebileceğini düşünmektedir. Uygulanan sigara yasaklarının, müşterilerin sigara kullarımlarını azaltması yerine, kafeye gelen sigara kullanan kişilerin azalmasını sağladığı anlaşılmaktadır.

Katılımcı 3’e göre kapalı alanlarda sigara içme yasağı, sigara kullanımını azaltmamıştır. Zira müşteriler sigara kullanmak için farklı yollara başvurmakta ve kullarımlarını sürdürmektedirler.

“Hiç zannetmiyorum. Yani dışarı çıkıp içiyorlar, devam ediyorlar vesaire. Herhangi bir şekilde sigara kullanımının bir kimse açısından etkilediği düşünmüyorum.” (Katılımcı 3)

Katılımcı 1 ise, yasağın sigara kullanan müşteriler tarafından önemsenmediğini ancak kendisini endişelendirdiğini belirtmektedir.

“Hiç umursamıyorlar, hiç umursamıyorlar... Evet akıllarına gelmediği için umursamıyorlar. Takmıyorlar da demiyorum. Ben her an teftişe gelen biri olabilir, denetleyebilir, ceza kesebilir diye ben hep bu endişe ve hisle yaşarım. Müşterinin öyle his endişesi yok. Muhabbet ediyor. Kısmetine gelirse biri o da kimliğini çıkarır ona da ceza yazar. Ona 100 lira bana 10.000 TL yazar. Dolayısıyla müşterinin öyle yasak vesaire çok akıllarına geldiğini düşünmüyorum yani.” (Katılımcı 1)

Katılımcı 6 da, yasağın herhangi bir şekilde sigara tüketimini azaltmadığını belirtmektedir. Kullanıcıların sigara içiren mekanlara yöneldiğinin altını çizen işletme sahibi, kendi dükkanında sigara ve nargile içirmemesi durumunda müşterilerini kaybedeceğini düşünmektedir. Katılımcı 12'nin söylemleri, bunu destekler niteliktedir.

“Kesinlikle azaltmadı, tam tersi yasaklar daha çok cezbedicidir. Değişen hiçbir şey yok müşteriler açısından. Bu hizmeti veren mekanlara yöneldiler. Ben burada sigara nargile içirmesem 1 aya kalmaz dükkanın şartlarını indirim yani” (Katılımcı 6)

Kapalı alanlarda sigara içme yasağının müşterilerin kullanımını etkilemediğini düşünen Katılımcı 12, kendisi üzerinden örnek vererek, sigara içilmeyen bir mekandan da sigara içilen bir mekana yönelmeyi tercih edeceğini belirtmektedir.

“Bence müşteriler içilen bir yere gitmeyi tercih ediyor ve aynı tas aynı hamam devam ediyor. Ben de bir sigara tüketicisi olarak sigara içilen bir mekana gidiyorum. Sigara içilmeyen bir mekana ben yasaktan sonra belki hiç oturmamış olabilirim. Çünkü bir sigara tüketicisi olarak ben sizinle şuan karşılıklı oturup çay içeceksem sigarayı arıyorum. O zaman yoksa da bekliyorum hemen bitse de şu konuşma hemen çıksam bir sigara içsem alsam diye.” (Katılımcı 12)

Katılımcı 10 ise yasağın, sigara tüketiminin azalması üzerinde değil ancak müşterilerin mekan tercihleri noktasında etkili olduğunu belirtmekte ve müşterilerinin sigara içilen mekanlarda daha uzun süre oturabileceğinden bahsettiği görülmektedir.

“... Çünkü içen bunu kapalı alanda da açık alanda da içiyor. Biz yasakladık diye 1 paket sigara içiyorsa adam yarım pakete düşürmüyor yani. ... Ben etkilediğini düşünmüyorum, sigara içen gene sigarasını içiyor. Sadece bizdeki oturma süreci azalıyor.” (Katılımcı 10)

Katılımcı 7 de diğer katılımcılar gibi yasağın sigara tüketimini etkilemediğini belirtmektedir. Bununla beraber bazı katılımcılar ise yasağın sigara kullanımı üzerinde dolaylı etkilerinin olabileceğinden bahsetmektedir.

“Gözlemlerim, bu yasaktan sonra herhangi bir azalma yok açıkçası. Nitekim burada da biz içirdiğimiz için herhangi bir sıkıntımız olmuyor...” (Katılımcı 7)

Katılımcı 4'e göre yasak, kullanıcılarının sigara tüketimi üzerinde azaltıcı bir etki yapmaktan ziyade, kullanılan sigara markasının fiyat ile bağlantılı olarak değiştirici bir etkiye sahiptir.

“Etkiledi şöyle kullandıkları sigaralar değişti. Yoksa buraya gelip 1 saat oturan bir müşteri o bir saatte beş sigara içiyorsa şimdi de beş sigara içiyor. Onun dışında değişen tek şey bu yasaklar ve sigara zammı nedeniyle müşterinin sigara markasının değişmesi. Tüketimde bir azalma benim gözlemlememe rağmen günün bir çoğu burda buluyorum hayır, yok.” (Katılımcı 4)

Katılımcı 5, diğer katılımcılardan farklı olarak yasağın tüketim üzerinde doğrudan bir etki oluşturduğunu düşünmektedir. Sigara kullananların, sigarayı bırakmadıkları ancak kullandıkları miktarın azaldığına dikkat çekmektedir.

“Sigara tüketimi daha azaldı. Her ne kadar elinde sigara görsek de kişi sayısı azalmasa da kişilerin tükettiği sigara miktarı azalıyor. Günde bir dal az içse, ayda bir paket yapar. Bunu bütçeye vurduğunuzda büyük rakamlar. Sağlık açısından daha farklı durumlar ortaya çıkıyor.” (Katılımcı 5)

Katılımcıların önemli bir kısmı kapalı alanda sigara içme yasağının, sigara kullanıcıları üzerinde kullanımı azaltma açısından bir etkisi olmadığını düşünürken bazı kullanıcılar yasağın sigara kullanımı üzerinde doğrudan veya dolaylı etkileri olabileceğinden bahsetmektedirler.

3.3. Kapalı Alanda Sigara İçme Yasağının Kafeler Üzerindeki Etkileri

Katılımcıların neredeyse tamamının ifadelerinde öne çıktığı şekliyle, kapalı alanda sigara içme yasağının kafeleri olumsuz etkilediği ve müşteri kayıpları yaşanmasına neden olduğu anlaşılmaktadır.

Katılımcı 1, yasağın kafeleri olumsuz manada etkilediği ve kafede sigara içirmemenin müşteri kaybına neden olabileceğini düşünmektedir. Buna ek olarak kafelerin işlevi açısından da önemli bir noktaya dikkat çekerek, kafelerin sigara içirmesi sebebiyle para kazandığını belirtmiştir.

“Sigaranın yasağı bir tek beni etkiliyor. Uygularsam, kimse mekanda kalmıyor bu kadar basit... Üstad, şöyle söyleyeyim. Ben şimdi size usulen söylüyorum. Denemek için size desem ki “arkadaşlar küllükleri topluyorum, lütfen sigara paketlerini kaldırın. Şuan sigara içmeyeceğiz bir süre” dersem, şuan tahminim 30 tane masa dolu, 3-4 tane masa kalacak belki de bir de biz kalacağız. Bir de personel kalacak. Hepsi gidecek birden. Çıkıp gidecekler. En fazla 10 dakika daha bekleyecekler. Gitmeyenler belki kalabalık masalardır onlar da gözlemlerseniz çıkıp kapının önünde içip tekrar girecekler. Biz burada aslında gelirimizi hani bu cümle vahim bir cümle, kötü bir cümle ama kullanayım ki olanı anlayasınız. Biz burada gelirimizi kafeden değil de sigara içilebilir olmasından dolayı kazanıyoruz desem daha doğru olur.” (Katılımcı 1)

Katılımcı 4, sigara yasağının müşterilerinin neredeyse %50 azalmasına neden olduğunu belirttiği görülmektedir. Müşterilerin tütün ürünlerini kullanamayacakları yerlerde, kafenin sunduğu diğer hizmetlerin de işlevini yitirdiğinden bahseden Katılımcı 4, yaşanan müşteri kaybı nedeniyle maddi açıdan pek çok unsuru etkileyebilecek bir zarar yaşadıklarını aktarmaktadır.

“Genel bir tabir vardır ‘Piyasa çok kötü şu şekilde iş yapamıyoruz.’ gibi. Gün geçtikçe zorlaşan şartlarda kaba taslak rakamlarla değil, ne rakamlar söyleyebilirim, yarı yarıya etkiledi en az... Olumsuz anlamda, yarı yarıya şekilde etkiledi. İnsanlar sigara veya nargile tüketemeyecekleri yerlerde, yiyecek veya içecek de tüketmiyorlar. Hani

dolaylı olarak bize, geçimini sağlamak zorunda olduğumuz insanlara, borcumuz olan bankalara da yansıyor.” (Katılımcı 4)

Katılımcı 9 da diğer katılımcılar gibi, sigara yasağının ticari açıdan zarar yaşamasına neden olduğundan bahsetmektedir. Sigara içilmeyen kafelere müşterilerin gelmediğini belirten Katılımcı 9, kafede müşteri olmamasının sigara içmeyen kişileri de etkilediğinin altını çizmektedir.

“Şu şekilde, yasaklanmasından ziyade şöyle yasaklanması sonucunda ticari açıdan çok çok etkilediğini söyleyebilirim. İçirmediğimiz zaman müşteri portföyümüz çok çok düşüyor. %80’lik gibi bir kısımdan bahsediyorum çünkü. O yüzden etkiliyor. Buna nazaran sigara içmeyi bile etkiliyor. Çünkü mekanda az müşteri olduğu için doğal olarak içmeyen de diyor ki ‘bu mekanda az müşteri var’ onlar da gelmemeye başlıyor bu sefer.” (Katılımcı 9)

Katılımcı 11, müşterilerin kafesine gelmesinde sigara içilebilir olmasının önemli olduğunu düşünmektedir. Sigara içilmeyen ve sigara içilen işletmeler arasında önemli kar-zarar farklarının ortaya çıktığına değinen Katılımcı 11’in, sigara içirmek ve müşteri kaybetmek, sigara içirmemek ve ceza yememek arasında ikilem yaşadığı anlaşılmaktadır.

“Müşteriler buraya sigara içilebildiği için geliyorlar. Çünkü sigara içilebilen bir mekan daha cazip bir hale geliyor. Gayri resmi olarak kapalı alanlarda sigara içiliyor. Yasak bütün mekanlarda tam anlamıyla uygulanırsa bile müşteri gene buluyor. Sigara içilen mekan ile sigara içilmeyen mekan arasında icari anlamda bariz bir fark oluyor... içirsem kabahat, ceza yiyorum. İçirmesem müşteri gelmiyor, para kazanamıyorum. Burada işletmecinin günahı ne ?” (Katılımcı 11)

Katılımcı 3 ise farklı bir noktaya dikkat çekmektedir. Diğer katılımcılar gibi yasağın, kazancını etkilediğini belirten Katılımcı 3, müşterilerin yasağa uymayıp sigara içiren kafeleri tercih etmeye başlamasında bunda önemli bir payı olduğunu düşünmektedir.

“Yani az önce de biraz bahsettim bu konuda. Ticaretimizi tabii ki etkiliyor. Nasıl etkiliyor ? Dediğim gibi yani, sigara içilen içilmeyen yerlerin olduğu için içilen yerler de var. İçilmeyen yerler de var. Bu kurallar herkese eşit olarak uygulanmadığı için uyanlar etkileniyor. Uymayanlar ise uyanların etkilenmesi sonucunda oranın müşteri-lerinden pay almış oluyorlar. Bu şekilde yani.” (Katılımcı 3)

Katılımcı 10 da Katılımcı 3 ile benzer görüşleri paylaşmaktadır. Yasağın, kullanıcıların sigarayı bırakması üzerinde bir etkisi olmadığını, etkinin müşterilerin sigara içilen kafeleri tercih etmeye başlaması noktasında kendisini gösterdiğini belirtmektedir.

“Kapalı alanda sigaranın yasak olması biraz esnaf olarak bizi yordu. İnsanların sigarayı bırakması açısından bir etkisi olmadığını düşünüyorum. Çünkü çevremde birçok insan sigara kullanıyor. Müşterilerim sigara kullanıyor. Ben sigara vermiyorum diye kimse sigara içmemelik etmiyor. Kapının önüne çıkılıp gerekirse gene sigara içiliyor ama kimsenin si-

garayı azalttığı yok. Sadece biz esnaf olarak müşteri portföyümüz işte ne bileyim müşteriler bunun yüzünden sigara içilebilen alanları tercih ediyor." (Katılımcı 10)

Katılımcı 8, çevrede sigara içilebilen dükkanların varlığının, kendi dükkanını olumsuz etkilediğini, yasağın sigara tüketimini azaltmak yerine, sigara içilebilen dükkanlara rağbeti attırdığını düşündüğü anlaşılmaktadır.

"... Mekana gelmemeyi düşündü. Şunu söyleyeyim birçok alternatif mekan var sigara içilmeyen alanı olsun, üstü sağı solu açılabilir mekanlar çevremizde mevcut. Millet sigara tüketimini azaltmak yerine bu yüzden dükkanımıza gelmemeye başladı." (Katılımcı 8)

Kapalı alanlarda sigara içme yasağının kafeler üzerindeki etkisi de genel itibarıyla olumsuz bir nitelik taşımaktadır. Kafe sahiplerinin çoğu müşteri kaybına vurguda bulunmaktadır. Bununla beraber dikkat çeken nokta ise yasağa uymayıp, sigara içiren kafelerin, sigara içirmeyen kafelerin müşterilerini de kendisine çekmesidir. İşletmeciler bu noktada müşteri kaybetmemek adına yasağı ihlal edebilmektedirler.

3.4. Yasağın Uygulanabilirliği ve İşlevselliği

Çalışmaya katılan kafe sahipleri ve işletmecilerin kapalı alanda sigara içme yasağının uygulanabilirliğine ve işlevselliğine ilişkin yorumları, yasağın kafe sahipleri tarafından nasıl algılandığının anlaşılmasında önem taşıyacağı düşünülmektedir. Bu doğrultuda yasağın genel itibarıyla uygulanabilir bir yapıda olmadığı öne çıkan görüşler arasında yer almaktadır.

Katılımcı 3, kapalı alanlarda sigara içme yasağının uygulanabilir olmadığını düşünmektedir. Bu düşüncesinin altında ise yaygın sigara kullanımının, bir yasa ile kestirip atılmayacak bir nitelik taşımadığı fikrinin yattığı görülmektedir.

"Zaten mevcut yasak tam olarak çalışmıyor yani. Ölü doğmuş bir yasa öyle söyleyeyim. Bunu uygulamak zor yani, uygulanabilir bir şey olması lazım. Bu durumun yaygın olduğu bir toplumda bunu şu şekilde uygulamak çok zor. Bir şeyi kesip atmak kolay değil yani bu anlamda." (Katılımcı 3)

Katılımcı 11 ise yasağın uygulanabilirliğinin farklı bir boyutuna dikkat çekmektedir. Yasağın tüm mekanlarda uygulanmıyor oluşunun, müşteri kaybettirdiğini belirtmektedir. Bu daha önceki bulgular ile uyumludur. Zira genel itibarı ile bir kafede sigara içilmiyor ise müşterilerin sigara içilebilen kafelere gitmeye başladığı öğrenilmişti. Bu yönüyle tüm mekanlarda uygulanabilir olmaması sebebiyle, yasağın bazı kafeler tarafından delinmesine, yasağı delen kafelerin varlığının ise yasağa uyan kafelerin müşteri kaybı yaşamasına ve bir süre sonra onların da yasağı delmesine olanak sağlamaktadır.

"... Ama İstanbul'daki bütün mekanlarda kapalı mekanlarda sigara içilmeyecek densesydi ve bu tam anlamıyla uygulansaydı benim bir müşteri kaybım olmazdı." (Katılımcı 11)

Katılımcı 12'nin söylemleri, Katılımcı 11'in söylemleriyle tutarlılık göstermektedir. Yasağı mekanında uygulamadığını belirten Katılımcı 12, sigara yasağını uygulaması durumunda mekanında iş yapamayacağını ve kapatmak zorunda kalabileceğini belirtmektedir. Katılımcı 7 de benzer düşüncelere sahiptir.

“Ben uygulamadım. İlk mekanımda uygulamadım. Yaşlı bir kesimdi ve kapalı bir alandı. Onların daimi yeri o yüzden çok etkilemedi. Onlar oraya alışmış ve sigara tüketmeyen insanlardı ve benim bir bahçem vardı o yüzden etkilenmedim. Eğer 10 masalık mekanım olsaydı ve ben sigara yasağını uygulaysaydım. Hiç iş yapamaz orayı kapatmak zorunda kalırdım. Böyle kapanan çok yer var.” (Katılımcı 12)

Yasağın kafelerde uygulanabilirliğinin düşük olduğunu düşünen kafe sahiplerine ek olarak yasağın aslında oluşturulma amacına hizmet etmediğini belirten katılımcılar da bulunmaktadır.

“Tabii ki uygulanmıyor. Sebebi de müşteriyi kaybetmek istemiyoruz genel anlamda. Çünkü bütün kafelerde bu uygulansa müşteriler orda durmaz.” (Katılımcı 7)

Yasağın devletin ceza kaynaklı gelirlerini artırması ve sigara kullanımının gündemde yer almasını sağlaması dışında bir işlevi olmadığını belirten Katılımcı 1, yasağın bunlar dışında bir işlevi olmadığını düşünmektedir.

“Evet azaltmadı. Bu iki şeye yaradı. İki şeye yaradı yasak bence. Bir, devletin ekstra geliri oldu cezalardan dolayı. İki, sigara da gündemin bir sırasında kendine yer buldu. Onun ötesinde bu yasağın hiçbir şeye yaradığını sanmıyorum. Benim de stresim arttı bunun dışında yok böyle bir şey... Gerçekten de bezmişim ve kapattırdım dükkanı. Kapatırdım. Çünkü benim kazandığım ne ki ben sana bu kadar cezayı ödeyeyim ? Ben yılda 50-60 bin TL cezayı nasıl ödeyeyim ? Stopajını alıyorsun, vergini alıyorsun. KDV alıyorsun. Bir de gelip sanki artık bu durum devletin gelirini arttırmak için kullandığı objelerden birisi olmuş. Bana öyle geliyor. İşe yarıyor mu hayır, hiçbir işe yaradığına inanmıyorum. Zerre kadar da inanmıyorum. 13 senelik işletmeciyim.” (Katılımcı 1)

Kafe sahipleri ve işletmecilerin yasağın uygulanabilirliği ve işlevselliği hakkındaki görüşleri genel itibarı ile “uygulanabilirliği zayıf ve işlevselliği düşük” şeklindeki yorumlardan oluşmaktadır. Bu yönüyle, yasağa ilişkin bir memnuniyetsizliğin var olduğu göze çarpmaktadır.

3.5. İhbar Uygulamaları ve Denetimler

Kapalı alanlarda sigara içme yasağının yetkili merciler tarafından denetimi ve çeşitli ihbar uygulamaları aracılığı ile kontrolünün sağlanması noktasında işlevsel bir sistemin kurulu olduğu ancak burada da kafe sahipleri ve işletmecilerince doğru olmayan uygulamalar mevcuttur.

Katılımcı 1, yetkililerin sigara yasağı konusundaki takibinin oldukça yüksek düzeyde olduğunu ve hassas davrandıklarını ifade etmektedir. Bununla beraber, sigara yasağının ihlalinin telefon aracılığı ile bildirilmesi anlayış Katılımcı 1'in bahsettiği “yeşil buton” uygulama-

masının Türkiye Yeşilay Cemiyeti tarafından geliştirilen Yeşil Dedektör uygulaması olduğu düşünülmektedir. Katılımcı 5 de bu uygulamaya dikkat çekmektedir.

“Bir de ne var; diğer bir nokta. Tamam yasak eyvallah, onları aştık geldik. Devlet bu konuda mekan denetiminde muazzam mesela. Eroinlerle, uyuşturucuyla mücadele kapsamında bu kadar hassasiyeti olduğuna inanmam karşılaşmadım ama hiç tahmin etmiyorum böyle bir şey olsun. Ama sigara konusunda müthişler. Cezanın da belli kriterleri var; küllük olmamasının, tabela olmamasının bir kriteri var vesaire. Değerlendirmeleri yapıyor; küllük varsa biraz daha ceza yazıyor. Tabela yoksa biraz daha ceza yazıyor... Şimdi devlet yeşil buton diye bir şey icat etmiş. Yeşil butona basıyor; her şeyi çekiyor...” (Katılımcı 1)

İhbar uygulamalarının denetimlerin yapılması noktasında önemli bir işlevi olduğu anlaşılmaktadır. Bununla beraber ihbarların suistimal amaçlı yapılabildiği de görülmektedir.

“Yeni uygulama var yeşil dedektör diye. Orada bulunduğunuz konumdan direk hangi kafede sigara içildiğine dair vatandaş olarak ihbarda bulunuyorsunuz. İlk geldiklerinde bakıyorlar bir şey yok. 3 saat sonra gene ihbar ediyorsun. Arkadaşların da her ihbarı değerlendirme gibi bir zorunluluğu var.” (Katılımcı 5)

Katılımcı 3, ihbar uygulaması aracılığı ile farklı işletmelerin veya müşterilerin şikayetle bulunabildiği, ihbarların değerlendirilmesi zorunluluğu sebebiyle sorunlar yaşanabildiği anlaşılmaktadır.

“Sıkıntılar da yaşıyoruz bu konuda. Gerek müşteri olsun gerek farklı mekanlar olsun. Birbirlerinin mekanlarını şikayet etme olayları var. Müşterilerin şikayetleri var. Şöyle bir şey, yeşil dedektör diye bir uygulama var. Herhangi bir şekilde oturduğun yerden şikayet edebilirsin. Açarsın telefonla basarsın. Şikayet edersin. Bir yere taktın diyelim bu anlamda şikayet eden insanların var.” (Katılımcı 3)

Katılımcı 2 de Katılımcı 3 gibi ihbar uygulamalarının suistimal edildiğinden bahsetmektedir. Bununla beraber, denetim yapan kişilerin yalnızca ihbar odaklı hareket etmediği, ortamda sigaranın içilip içilmediğine dair çeşitli ölçümlerin yapıldığı anlaşılmaktadır.

“Yani şöyle saçmalıklar oluyor bizim başımıza geldiği için söylüyorum size. Şimdi bizim kafeteryada sigara içildiğine dair bir ihbar gitmiş. Adam geldi resim göndermişler. Ama çekilen resmin bizim kafeye uzaktan yakından bir ilgisi yok. Masa bizim değil, sandalye bizim değil. Hiçbir şey bizim değil. Şimdi olur olmaz her türlü ihbara adam aldırıp geliyor... Zaten cihazla ölçüyorlar; sigara içilip içilmediğini anlıyorlar. Sadece şekline kül tablalarına falan bakmıyorlar yani. Ölçüyorlar; anlıyorlar içilip içilmediğini, içilmediğini görüyorlar. O anlamda uyarı bile almadık yani.” (Katılımcı 2)

Bazı katılımcılar ise denetimlerin ve cezaların bir noktada işlevini yitirdiğinden bahsetmektedir. Örneğin Katılımcı 12, denetim sıklığının bölgeden bölgeye değişiklik gösterdiğini belirtmektedir. Bununla beraber sigara içirmesi durumunda yiyeceği cezanın, sigara içirme-

ye devam etmesi durumunda kazanacağı paraya kıyasla yeteri kadar caydırıcı olmadığını belirtmektedir.

“İstanbul’un bazı bölgelerinde denetim çok daha gevşek olmasına rağmen bize çok sıkı denetim yapıyorlar. İnsanlar içiremiyorlar yani sigarayı. Mekanda içiremiyorlar. Ama bir şekilde tutunmaya çalışıyorlar. İnsanlar neticede burada bir ticaret yapmaya ticaretle uğraşmaya çalışıyor... Eğer devlet yılda ona 2 kere ceza kesecek 5 bin liradan toplamda 10 bin lira. Tamam adam zaten sigara içirtip o parayı çıkartıyor. Siz onun dükkanını her gün basmadığınız sürece o cezanın da çok bir esprisi yok yani.” (Katılımcı 12)

Katılımcı 9 ise denetimler sonrasında verilen cezaların ağır olduğunu düşünmektedir. Ancak belli sayıda sigara yasağı ihlali cezası yiyen işletmenin, ceza limitini geçmesi durumunda kapatılması gerektiği dolayısıyla bu sınıra ulaşıldığında işletmenin kapatılmaması adına yeni ceza verilmediği dikkat çekici söylemler arasında yer almaktadır. Ceza sınıra ulaştığını bilen işletmelerin daha rahat sigara içirttiği anlaşılmaktadır.

“Şu sıralar denetimler çok üst seviyede. Cezalar da ağır olarak geliyor. Şuanda denetimlere baktığım zaman tamamen parasal olarak görüyorum. Kimsenin sağlığı ile alakalı risk duymuyorlar. Atıyorum beşinciye denetimle geldikleri zaman ceza yazıldığı zaman dükkan kapatılması gerekiyor. Ama bunu dükkan kapatılmaması için dördüncüye geliyor bir dahaki sene tekrar olması için beşinciye gelmiyorlar. Bunu bütün sektör bütün yöneticiler bilir. Dördüncü ceza kesildiği zaman, beşinciye gelmedikleri için her şekilde içilir. O yüzden kafelerde bu şekilde denetimlerin olması tabii ki iyi yasakları çiğniyorsak bunun bir bedeli olmalı ama doğru bir şekilde, hakkaniyetli bir şekilde yapılması durumunda iyi. Ama ben bunun hakkaniyetli bir şekilde yapıldığına inanmıyorum.” (Katılımcı 9)

3.6. Kafe İşletmecilerinden Yasağa İlişkin Öneriler

Kapalı alanlarda sigara içme yasağının, kafeler açısından uygulanabilir ve işlevsel olmadığını düşünen kafe sahiplerinin ve işletmecilerin yasağa ilişkin çeşitli önerileri bulunmaktadır. Bunlar arasında genel itibarıyla öne çıkan nokta yasağın, kafe sahibi ve işletmecilerin görüşleri alınarak ortak şekilde hazırlanması talebidir.

“Yani burada çok daha derin bir çalışma yapılması gerekiyor. Ya çok ağır cezalar koyacaksın kimse bunu çiğnemeyi göze alamayacak. Ya da bu konuda farklı çalışmalar yapılarak bu ortak mekanların görüşleri ve düşünceleri alınarak çalışma yapılabilir ona göre hareket edilebilir.” (Katılımcı 2)

Cezaların artırılması ve yasanın içeriğinin yasadan etkilenen paydaşlarla ortak hazırlanması öneriler arasında yer almaktadır.

“Bu benim şahsi düşüncem ama şimdi bu yasağın geldiği andan itibaren bıkmadan usanmadan beş ay boyunca uygulanmaya devam edilmiş olsa, buraya her gelen ceza ödeyeceğiz diye düşünse. Bu elbette içirene değil içine. Bu mekanda sigara içine ceza

kesilecek, iyi de ceza kesilecek dese buraya gelen müşteri sigara içmemeye başlar. Aslında bu durum işletmeci sayesinde olmaması gerekiyor bence. Vatandaşlara bir yaptırım yapılmalı ki mekanlarda sigara içilemesin. Yani ben böyle düşünüyorum. Çünkü evet buraya geliyorlar. Bana ceza kesiyorlar tamam ben bunu ödedim. Ama müşterim gene içmeye devam ediyor. Bu adam bırakmadığı müddetçe içmek isteyecek. Ya ben para kazanmayacağım. Bence her vatandaşa 179 lira mı kesiliyor örnek veriyorum 1500 lira kesilsin.” (Katılımcı 11)

Kafelerin sigara içirtebilmesine yönelik ruhsat alması veya sigara içilebilen kafelerin oluşturulması bir diğer öneridir.

“Onu daha önce de dediğim gibi kafe açacaksanız sigara içmek için ayrıca ruhsat verilmesi yemek satacaksanız ayrı ruhsat, nargile içirecekseniz ayrı ruhsat alabilirsiniz. Bence çok daha güzel olur sigara konusunda böyle bir ruhsatın verilmesi. Hem ticaretine devam eder hem de sigara tüketimini artırmayacaktır.” (Katılımcı 12)

Kafelerin sigara içilebilir kafe olarak ruhsatlanmasına ek olarak, “sigara içilen kafeler ve sigara içilmeyen” şeklinde bir ayrıma gidilmesi önerilmektedir.

“Şu da yapılabilir sigara içilen mekanlar için kapıya ‘burada sigara içilir, 18 yaşından küçükler giremez, sigara sizi zehirler.’ Bu bilgiyi yazalım bu da yapılabilir. İsterse gelir isterse gelmez. Buralara insan isteyerek bir seçim sonucunda geliyor.” (Katılımcı 12)

Katılımcı 4’ün bu konudaki yorumu ise oldukça dikkat çekici bir niteliğe sahiptir.

“Biz buranın sigara içilebilen bir alan olarak tanımlanmasını istiyoruz. Biz bu işletmenin ruhsatını belediyenin uygun gördüğü şekillerde aldık. Belediyenin, Tarım Bakanlığının denetlemeleriyle sonucu aldık. Mesela biz bu işletmeye sigara içmeyen bir müşterinin gelmesini tercih etmiyoruz. Buna yönelik bir ruhsat çalışması olabilir. Yeşil kafeler olabilir mesela hiçbir şekilde sigara içilmeyen...” (Katılımcı 4)

Sigara içilebilen ve sigara içilemeyen kafeler olarak ayrıma gidilmesi gerektiğinin altı çizen Katılımcı 4, “Mesela biz bu işletmeye sigara içmeyen bir müşterinin gelmesini tercih etmiyoruz.” diyerek, hedeflenen müşteri kitlesinin genel itibari ile sigara kullanıcıları olduğunu ortaya koymaktadır.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Kapalı alanlarda sigara içme yasağının, kafe sahipleri ve işletmecileri açısından değerlendirilmesinin ele alındığı bu çalışmada, katılımcıların söylemlerinde öne çıkan bazı noktalar bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, kafeler ve tütün kullanımı arasında yüksek oranda ilişki kurulması ve kafelerin müşteri kitlesinin çoğunun sigara içtiğinin düşünülmesidir. Buna ek olarak kafelerde tütün ürünlerinin kullanımı, özellikle pasif içicilik açısından önemli bir sorun olarak önümüzde durmaktadır. Nitekim, kafe işletmecilerinin de dahil olduğu bir araştırmada katılımcıların pasif içiciliğin zararlı etkileri hakkında bilgi sahibi

oldukları görülmüştür (Fidan vd., 2005). Bu yönüyle kafelerdeki sigara kullanımı hakkında ortaya çıkan söylemler, kapalı alanlarda sigara içme yasağına ilişkin mantıksal bir zemin kurulmasını sağlamaktadır. Kafe sahibi ve işletmecilerine göre ise kafelerde sigara içilmesinin, müşterilerin sigara kullanımları üzerinde kullanımı azaltıcı bir etkisi bulunmamaktadır. Genel olarak bakıldığında, katılımcıların söylemleri üzerinden yapılan değerlendirmelerde, kafelerin sigara kullanımının yoğunlaştığı yerler olması ve insanların kafede vakit geçirirken sigara ve tütün ürünleri kullanımını artırması, kafelerin kullanımı kolaylaştırıcı bir etkisi olabileceğini düşündürmektedir.

Yasağın sigara kullanıcılarından ziyade, kafe sahibi ve işletmecileri üzerinde bir etkisi olduğunu düşünen katılımcılar, yasaktan sonra sigara kullananların, sigara kullanmayı bırakmak veya azaltmak yerine sigara içilebilen mekanlara yöneldiğini belirtmektedirler. Ancak literatüre bakıldığında Jha vd. (2006) ve Asaria vd. (2007) kapalı alanlarda sigara içme yasaklarını da kapsayan, sigara kullanımının azaltılmasına yönelik olarak geliştirilen politikaların, sigara tüketimini azaltma açısından önemli bir etkisi olduğunu aktarmaktadır. Bununla beraber, kapalı alanda sigara içme yasağı öncesinde ve sonrasında kullanılan sigara miktarını araştıran bir çalışmada, yasak sonrasında, sigara kullanan kişilerin yaklaşık olarak 3 adet daha az sigara kullandığı ortaya çıkmıştır (Turan vd., 2014). Yine Türkiye’de yapılan bir diğer çalışmada, sigara kullanımına yönelik olarak getirilen fiyat dışı uygulama ve yasakların, bireysel sigara tüketiminin ortalama günlük 1500 adet daha az olmasını sağladığı belirlenmiştir (İpek ve İpek, 2020). Özbece vd. (2013) tarafından yapılan bir araştırmada ise kafelerde sigara kullanımı olan müşterilerin, kapalı alanlarda sigara içme yasağı ile birlikte %55’inin sigarayı bırakmayı düşündüğü, %45,8’inin ise sigara kullanımının azaldığı bulunmuştur. Bu bilgiler ışığında katılımcıların, kapalı alanlarda sigara içme yasağının kafelerdeki uygulamasının işe yaramadığına ilişkin düşüncelerinin, mevcut durumu doğru bir şekilde yansıtmadığı anlaşılmaktadır. Kafe sahibi ve işletmecilerin daha mikro düzeyde yaptıkları değerlendirmeler ve kafeye gelen müşterilerin sigara kullanmaya devam etmeleri, katılımcıların yasağın sigara kullanımını azaltıcı bir etkisi olmadığı yönündeki düşüncelerini destekleyebileceği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla mikro gözlemler neticesinde ulaşılan bu düşüncelerin, makro ölçekte geçerli olmadığı düşünülmektedir.

Katılımcıların, yasağın sigara kullanımını azaltmasından ziyade, kafe sahibi ve işletmecilerinin gelir kaybı yaşamasına neden olduğunu düşündükleri görülmektedir. Özbece vd. (2013) tarafından yapılan araştırmada, kapalı alanlarda sigara içme yasağından sonra katılımcıların %81.3’ü, kafe gelirlerinin azaldığını, %64.3’ü ise kafeye gelen müşteri sayısının azaldığını belirtmiştir. Fidan vd. (2005) yaptığı araştırmaya göre ise görüşülen iş yeri sahiplerinin %81.5’inin yasağın ardından gelirlerin ve müşteri sayısının azalacağını düşündüğü anlaşılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında kafe sahibi ve işletmecilerin, yasağın uygulanmasıyla müşteri kaybı yaşama ve ekonomik zarara uğrama endişelerinin diğer çalışmalarda da kendisine yer bulduğu görülmektedir. Kapalı alanlarda sigara kullanım yasağının, kafeler üzerindeki etkisi genel itibariyle ekonomik değerlendirmeler yapılarak ele alınmaktadır. Katılımcılarda ise yasağın, kafelerin gelirlerini önemli derecede etkilediği söylemi öne çık-

maktadır. Bu araştırmada ortaya çıkan, kafelerin sigara kullanımı açısından yoğun noktalar olması ve kafeye gelen müşterilerin çoğunluğunun sigara veya farklı bir tütün ürünü kullandığı göz önüne alınırsa katılımcıların ekonomik kayba uğramış olmaları beklenebilecek bir duruma karşılık gelmektedir. Bununla beraber ekonomik kayıp yaşamanın temelinde, sigara kullanımı olan müşterilerin kafelere gelmeyi bırakması değil, sigara yasağının uygulanmadığı farklı kafelere gitmeyi tercih etmesi yatmaktadır. Dolayısıyla, yasağı uygulayan kafe sahibi veya işletmecisi, bir süre sonra müşteri kaybetme riski ile karşı karşıya kalmakta; zira müşteriler yasağın uygulanmadığı farklı kafeleri tercih edebilmektedirler. Bu noktada ortaya çıkan sorunun ise yasağın tüm kafeler tarafından, olması gerektiği ölçüde uygulanmaması olduğu düşünülmektedir. Buna ek olarak, sigara içilmeye müsait ve mevzuata uygun alanları olan kafelerin, bunlara sahip olmayan kafelere göre daha fazla müşteri çektiği ve bu da diğer kafelerin ekonomik açıdan etkilenmesine neden olduğu anlaşılmaktadır. Maddi zarar yaşamak ile karşı karşıya kalındığında yasağın ihlal edilmeye başlandığı görülmektedir. Yasağı genel olarak ekonomik göstergeler üzerinden değerlendirme eğiliminde oldukları görülen katılımcıların, yasağı yeteri kadar uygulamayan işletmelerin varlığı sebebiyle sorun yaşadıkları anlaşılmaktadır. Nitekim, kafede sigara kullanmak isteyen müşterinin, yasağın uygulandığı bir kafeye gitmek yerine, bu konuda esnek davranan bir işletmeye gitmeyi tercih etmektedir. Dolayısıyla yasağın etkililiğinin ve yasağa işletme bazında katılımın artması için, gerçekçi ve sıkı tedbirlere ihtiyaç olduğu görülmektedir. Böylelikle, yasağı uygularsa, müşterisinin, yasağı uygulamayan bir işletmeye gidebileceği düşüncesinin yerini daha sağlık odaklı bir zemine bırakabileceği düşünülmektedir.

Yasağın uygulanabilirliğine ve işlevselliğine yönelik olarak ortaya çıkan görüşler, genel itibariyle olumsuz nitelikler taşımaktadır. Kapalı alanlarda sigara içme yasağının işlevsel olmadığını savunan katılımcılar, yasağın insanların sigarayı bırakmaları üzerinde bir etkisi olmayacağını düşünmektedirler. Ancak yapılan araştırmalar, katılımcıların söylemlerini desteklememektedir. Örneğin kapalı alanlarda sigara içme yasağının ardından, kapalı alanlarda sigara dumanından etkilenen kişi sayısındaki düşüş Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2: 2008 ve 2012 Yılları Arasında Son Bir Ay İçinde Sigara Dumanına Maruz Kalım Oranı (15 Yaş Üstü)

Yıl-Ülke/Alanlar	Resmi Daireler	Sağlık Kurumları	Toplu Taşıma
Türkiye 2008	11.3	6	16.5
Türkiye 2012	6.5	3.8	10.4

(Ercan ve Gözüm, 2020)

Tablo'2 de görülebileceği üzere 2008 ve 2012 yılları arasında resmi dairelerde, sağlık kurumlarında ve toplu taşımada, 15 yaş üstü kişilerin sigara dumanına maruz kalma oranları düşüş göstermiştir. Bu durum, yasakların, sigara maruziyeti üzerinde etkileri olabileceğini göstermektedir. Buna ek olarak Ercan ve Gözüm tarafından (2020) yapılan araştırmada 2008 ve 2012 yılları arasında iş yerinde veya evde en az bir kez sigara dumanına maruz kalanların oranları karşılaştırılmıştır. Buna göre 2008 yılında bu oran %38,5 iken 2012 yılında %15,5'e

gerilemiştir. Turan vd. (2013) tarafından yapılan araştırmaya göre ise, kapalı alanlarda sigara içme yasağı öncesinde kişilerin içtikleri ortalama sigara sayısı 16,43 olarak belirlenmişken, yasak sonrasında bu sayı 13,24 olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla yasağın 3,19 adet sigara daha az kullanılmasını sağlamıştır. Aynı araştırmada kişilerin sigarayı bırakmasında veya bırakmayı düşünenlerin kararlarında yasağın etkili olduğu ortaya çıkmıştır (Arıkan vd., 2011). Bu bağlamda, katılımcıların uygulamanın sigara kullanımını azaltması noktasındaki olumsuz düşüncelerinin, daha önceki araştırmalar ile çeliştiği görülmektedir. Yapılan araştırmalar genel itibarıyla, yasağın sigara kullanımını azaltıcı bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Katılımcıların, sigara kullanacak müşterilerin, sigara kullanımı noktasında esnek davranan kafeleri tercih etmesi üzerinden bir okuma yapmış olabileceği düşünülmektedir. Böylelikle, sigara içen müşteri sayısında azalma olmadığını görerek, yasağın işlevselliğinin düşük olduğunu düşünebilir. Ancak, yasak sebebiyle sigara kullanımını azaltan kişilerin, sigara kullanılan işletmelere gitmeyi tercih etmeyebileceği de göz önünde bulundurulmalıdır.

Daha somut yöntem ve teknikler kullanılarak yapılan araştırmalar, uygulamanın işlevselliğini ortaya koymaktadır. Örneğin Bilir ve Özcebe (2012) tarafından yürütülen ve kapalı ortamların iç ortam hava kalitesini yasağın uygulanmasından önce ve sonrasında değerlendiren çalışmada, yasak öncesindeki hava kalitesi ile yasağın başlamasından sonraki süreçteki hava kalitesi arasında farklılıklar bulunduğu ve havadaki partikül düzeylerinde azalmaların meydana geldiği görülmektedir. Bununla beraber, kafe sahibi ve işletmecilerinin de yer aldığı bir çalışmada kapalı alanlarda sigara içme yasağının, sigara kullanan kişilerin sigarayı bırakmaları üzerinde etkili olup olmadığı sorusu sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar, katılımcıların sigara kullanıcısı olup olmayışına göre değişiklik göstermiştir. Sigara kullanmayan kafe çalışanları yasağın sigarayı bırakmak üzerinde etkili olabileceğine %71 oran ile evet derken, sigara kullanan kafe çalışanların yasağın sigara bırakma üzerinde etkili olabileceğine %41 oran ile evet demiştir. Sigara kullanan kafe çalışanlarının, yasağın işlevselliğine daha az inandıkları görülmektedir (Özcebe vd., 2015). Bizim yürüttüğümüz çalışmada da 1 kişi hariç tüm katılımcıların sigara kullandıkları düşünülürse, yasağın işlevselliğine ilişkin olumsuz düşünceleri ve düşük inançlarının varlığı daha anlaşılabilir bir hale gelmektedir. Bunlara ek olarak Ünal, iş yerlerinde sigara kontrol uygulamalarının, sigara bırakma hızını önemli derecede artırıcı bir etki yaptığını ortaya koymuştur (Ünal, 2017). Kafe sahibi ve işletmecilerinin yasağın işlevselliğine ilişkin getirdikleri yorumların, tersi bir durumun varlığından söz etmek ilgili araştırmaların sonuçlarıyla mümkün hale gelmektedir. Buna benzer bir tutuma doktorlar ve hemşirelerle yapılan araştırmada da rastlanılmıştır. Kapalı alanlarda sigara içme yasağından etkilenmediklerini belirten doktorlar ve hemşirelerin, yasağın ardından içtikleri sigara sayısında azalma meydana geldiği ve kullanımı sonlandırmaya yönelik girişimlerin artış gösterdiği görülmüştür (Arıkan vd., 2011).

Katılımcıların yasağın uygulanabilirliği noktasındaki görüşleri, yasağın etkinliğine ilişkin bir değerlendirme için önem arz etmektedir. Zira yasağın uygulanabilirliğine getirilen yorumların ortak noktası, yasağın tüm işletmeler tarafından uygulanamayacak olmasına ilişkin inançtır. Dolayısıyla yasak eğer tüm işletmelerde uygulanmazsa, yasağı uygulayan işletmeler müşteri kaybına uğrayacaktır çünkü müşteriler sigara yasağının olmadığı mekanlara gidecek-

tir. Bu çalışmada katılımcıların yasağın uygulanmasına yönelik olarak görüşleri genellikle maliyet üzerinden şekillenmektedir. Kapalı alanlarda sigara içme yasağına uyulması durumunda sigara içilebildiği için kafe müşteri kaybı yaşamamakta ancak gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi adına önemli maliyetlerle karşı karşıya kalabilmektedir. Diğer açıdan bakıldığında kafede sigara içilmemesi direkt olarak müşteri kaybı ile eşleştirilmektedir. Kafede sigara içiliyor ancak mevzuata uygunluk yoksa işletme ceza yemek ve daha az müşteri kaybı yaşamaktadır. Bu noktada kafe sahibi ve işletmecileri için bir tercih yapılması gerektiği görülmektedir. Bu tercih ya mevzuata uygunluk sağlayıp müşteri kaybı yaşamadan sigara içirtmek ancak bunun maliyetine katlanmak ya da mevzuata uymadan sigara içirmek ve bunun cezasını ödemek arasında şekillenecektir. Bu noktada kafelerin, yasal mevzuata uygun olarak biçimlendirilmesi ve koşulları belirlenmiş sigara kullanım alanlarının oluşturulması her ne kadar işletmeye maliyet getirecek olsa da kafenin rekabet gücünü artırabileceği düşünülmektedir.

Kafelerde kapalı alanlarda sigara içme yasağının denetimine ilişkin ortaya çıkan söylemler, denetimlerin yoğun şekilde yapıldığını düşünmemizi sağlamaktadır. Lakin, Demir vd. (2017) tarafından, dumanlı hava sahası denetim ekipleriyle yapılan bir çalışmada, yasa ile ilgili yeterli denetim yapıldığını düşünenlerin oranının düşük olduğu görülmektedir. Katılımcıların denetimlerden bahsederken çeşitli ihbar uygulamalarına değindikleri fark edilmiştir. Arslan ve Oruç (2019) tarafından yapılan çalışmada da denetim uygulamalarında ihbar mekanizmalarının daha etkili sonuç alınmasını kolaylaştırdığı sonucu ortaya çıkmıştır. Katılımcıların söylemlerine en çok öne çıkan noktanın işletmelerin bazılarının yasağı uyarken bazılarının uymaması olduğu düşünülürse, ihbar uygulamaları ve denetim mekanizmalarının önemi daha net anlaşılmaktadır. Zira denetimlerin daha sıkı ve tüm işletmelere eşit şekilde yapılması, yasağın tüm kesimleri aynı düzeyde etkilemesini sağlayabilir ve böylelikle yasaktan dolayı ortaya çıkan müşteri kaybının önlenebileceği düşünülmektedir. Elbette bu görüşümüz, işletmelerin yasağı ihlal etme davranışlarının genel itibarıyla müşteri kaybı yaşamak ve bu kaybın da müşterilerin yasağı ihlal eden kafelere gitmeye başlamasıyla birlikte şekillenmesi kapsamında değerlendirilmelidir. Son olarak katılımcıların önerileri incelendiğinde, şu başlıklar öne çıkmaktadır:

- Yasa ihlallerinde işletme sahibi ve müşteriye yönelik cezai yaptırımların artırılması
- Yasa içeriğinin hazırlanması noktasında işletmelerin görüşlerinin alınması
- Tamamıyla sigara içilebilen veya sigara içilemeyen kafe şeklinde ruhsatların çıkartılması ve dileyen işletmelerin bu ruhsatları alması.

Katılımcıların önerilerinde dikkat çekici nokta yeni bir ruhsatlandırma sistemine yönelik beklentidir. Kafeler, sigara kullanımı ve kafe müşterilerinin sigara kullanım oranları düşünüldüğünde, kafelerin tamamen sigara kullanımına müsaade edebilecek bir ruhsata sahip olmasının ekonomik açıdan önemli bir avantaj sağlayabileceği görülmektedir. Nitekim Katılımcı 4'ün "*Mesela biz bu işletmeye sigara içmeyen bir müşterinin gelmesini tercih etmiyoruz.*" şeklindeki ifadesi sigara içmeyen müşterinin kafelerde, sigara içenler kadar harcama yapmadığını düşündürmektedir.

Bu çalışmada genel itibariyle kafe sahiplerinin kapalı alanlarda sigara içme yasağına ilişkin olumsuz düşünceleri olduğu ve yasağın etkinliği konusunda tereddütleri olduğu görülmektedir. Ancak kafe sahibi ve işletmecilerinin bu düşüncelerinin daha önce yapılan araştırma sonuçlarıyla uyuşmadığı anlaşılmaktadır. Katılımcıların yasa sebebiyle yaşadıkları müşteri kayıpları ve buna bağlı olarak meydana gelen ekonomik kayıplar, yasaya uyulması noktasında önemli ihlallerin doğmasına neden olmaktadır. Hiçbir ekonomik kayıp yaşamayan ancak yine de yasaya uymayan kişilerin ise mekanın yasaya uygun olarak düzenlenmesi durumunda meydana çıkabilecek masraf kalemlerinden kaçınmak adına yasayı ihlal edebildikleri görülmektedir. Bu yönüyle kafe sahiplerine yönelik olarak düzenlenecek ve yasağın etkililiğini ve işlevselliğinin anlatılacağı kısa süreli eğitimlerin etkili olabileceği düşünülmektedir. Diğer taraftan, yasaya uyması durumunda ortaya çıkacak mağduriyeti, başka bir işletmenin yasağına uymaması üzerinden okuyan işletmecilerin haklı olabileceği ve bu noktada yaşanan sorunların önüne geçmek adına her işletmenin ihbarlar haricinde belirli bir dönemde zorunlu olarak daha önce belirlenmiş bir sayıda denetlenmesi ve gerektiğinde daha ağır yaptırımların uygulanmasının işe yarayabileceği düşünülmektedir. Bununla birlikte, kapalı alanlarda sigara içme yasağının düzenlenmesi noktasında paydaşların görüşlerine başvurulmasının, daha verimli sonuçlar alınması açısından önemli olabileceği anlaşılmaktadır.

Gelecek çalışmalarda, kafe sahiplerinin de içerisinde dahil olduğu, çok gruplu bir örneklem grubu ile çalışmanın daha geniş ve anlamlı sonuçlara ulaşmayı kolaylaştıracağı düşünülmektedir. Kafe sahiplerinin, yasağın işlevsiz ve uygulanabilir olmadığına ilişkin düşüncelerinin, kafe ortamlarında yapılacak katılımlı gözlem çalışmalarıyla birlikte araştırmacılar tarafından değerlendirilmesinin de daha geçerli sonuçlara ulaşmayı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen ilkelere uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmı İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Rektörlüğü Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu Başkanlığı'nın 05.11.2019 tarih ve 2019/97 sayılı Kararı ile alınan izin doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş ve literatür bölümü İlker AKTÜRK ve Ahmed Taha ARİFOĞLU tarafından, verilerin toplanması ve ampirik uygulamanın gerçekleştirilmesi Ahmed Taha ARİFOĞLU tarafından, yöntem ve bulgular bölümünün yazımı İlker AKTÜRK ve Hakan KARAMAN tarafından sonuç bölümünün yazımı ise Hakan KARAMAN ve Ömer Miraç YAMAN tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Arıkan, D., Özdemir, F. K., Arıkan, D., Tan, M., Özdemir, F. K. & Şahin, Z. A. (2011). Kapalı Mekanlarda Sigara İçme Yasağının Hemşire ve Doktorların Sigarayı Bırakma Durumuna Etkisi, *Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 19(1), 9-16.
- Arslan, N. H. & Oruç, M. A. (2019). Samsun İli 2015-2018 Yılları Dumansız Hava Sahası Denetim Sistemi Verilerinin Değerlendirilmesi, 3. *International 21. National Public Health Congress*.
- Asaria, P., Chisholm, D., Mathers, C., Ezzati, M. & Beaglehole, R. (2007). Chronic disease prevention: health effects and financial costs of strategies to reduce salt intake and control tobacco use, *The Lancet*, 370(9604), 2044-2053
- Asi E. & Gözüm, S. (2020). Tütün Ürünlerine Yönelik Oluşturulan Politikalara Verilen Tepkiler ve Türkiye'deki Karşılığı, *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 23(2), 319-330.
- Bilir, N. & Özcebe, H. (2012). Kapalı Ortamda Sigara İçilmesinin Yasaklanması Uygulamasının İç Ortam Hava Kalitesine Etkisi, *Tüberk Toraks*, 60(1), 41-46.
- Coady, M.H., Chan, C.A., Sacks, R., Mbamalu, I.G. & Kansagra, S.M. (2013). The impact of cigarette excise tax increases on purchasing behaviors among new york city smokers, *American Journal of Public Health*, 103(6), 54-60.
- Creswell, J. W. (2016). *Nitel Araştırma Yöntemleri Beş Yaklaşımına Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni*, Siyasal Kitap: Ankara
- Demir, L. S., Tunçöz, İ. H., Durduran, Y., Uyar, M. & Şahin, T. K. (2017). Konya-Meram'da Dumansız Hava Sahası Denetimi Yapan Ekiplerin Karşılaştıkları Sorunlar, *Kafkas Tıp Bilimleri Dergisi*, 7(3), 225-230.
- Emery, S. White, M. & Pierce, J. (2001). Does cigarette price influence adolescent experimentation?, *Journal of Health Economics*, 20; 261-70.
- Fidan, F., Sezer, M., Ünlü, M. & Kara, Z. (2005). Kahvehane, Kafeterya, Lokanta Çalışanları ve Müşterilerinin Sigara İle İlgili Bilgi ve Tutumları, *Tüberküloz ve Toraks Dergisi*, 53(4), 362-370.
- Jha, P., Chaloupka, F.J., Moore, J., Gajalakshmi, V., Gupta, P.C., Peck, R., Asma S. ve Zatonski W. (2006). Tobacco Addiction. Jamison D.T, Breman JG, Measham AR, Alleyne G, Claeson M. (Eds.) *Disease Control Priorities in Developing Countries*. New York: World Bank/Oxford.
- Karaca, M. (2019). Tütün Kontrol Politikasının Sistem Yaklaşımı İle Analizi: Türkiye'de Gençler İçin Dumansız Dünya, *Addicta*, 6(4), 1-29.
- Karaöz, M., Albeni, M. & Büyüktatlı, F. (2010). Yasal Düzenlemelerin Sigara Tüketimi Üzerindeki Etkileri, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(2), 19-36.
- Kılınç, O. & Günay, T. (2014). Türkiye Tütün Kontrolünde Hangi Noktada? Engeller ve Çözüm Önerileri, *STED/Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 23 (Özel Sayı),4-7.
- Küresel Yetişkin Tütün Araştırması (Türkiye) (2010). Sağlık Bakanlığı Yayın No: 803 Ankara, 2010. ____2012. Sağlık Bakanlığı Yayın No: 948 Ankara, 2014.
- Önder, Z (2002). The Economics Of Tobacco in Turkey: New Evidence And Demand Estimates. *World Bank, Economics of Tobacco Discussion Papers*, 2.
- Özcebe, H., Biçer, B. K., Bilir, N., Atilla, S., Doğruel, H., Kaya, B., & Harbelioğlu, M. A. (2015). Kafe ve Restoranlarda Tütün Kontrol Kanunu'nun Değerlendirilmesi, *Eurasian J Pulmonol*, 17, 42-48.
- Özcebe, H., Biçer, B. K., Evran, A. Ç., Matola, B. W., Kiraz, S. & Kaplan, Y. G. (2013). Türkiye'nin Kapsamlı Tütün Kontrol Yasasından İki Sene Sonra Kahvehane Müşterilerinin Görüşleri, *Türk Toraks Dergisi*, (14), 11-18

- Punch, K.F. (2005). *Sosyal Araştırmalara Giriş*, Siyasal Kitap: Ankara.
- Saraçoğlu, S. & Öztürk, F. (2020). Türkiye’de Tütün Kontrol Politikaları ve Tütün Tüketimi Üzerine Bir Değerlendirme, *Politik Ekonomik Kuram*, 4(1), 20-44.
- T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Bilgi Sistemleri Genel Müdürlüğü (2017). Sağlık İstatistikleri Yıllığı Risk Faktörleri Soyutlan Çaglar I, Aygün A., Özdemir T.A. ve Baraşan B. (Eds), *Risk Faktörleri*. Ankara: Kuban.
- Temiz, D. (2010). Sigara Tüketimini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Uygulama: Türkiye Örneği, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 45-53.
- Tobacco Control Laws. (2020). <https://www.tobaccocontrolaws.org/legislation/country/turkey/> (30.01.2021)
- Turan, A. P., Ergör, G., Turan, O., Doğanay, S. & Kılınç, O. (2013). 4207 Sayılı Yasanın Yürürlüğe Girmesinden Sonra Sigara İçme Davranışları Ve Pasif Maruziyet İle İlgili Değişikliklerin Saptanması, *Tuberk Toraks*, 62(1), 27-38.
- Ünal, E. (2017). *Topluma Yönelik Sigara Karşıtı Müdahalelerin Etkililiği: Bir Meta Analiz Çalışması*, (Uzmanlık Tezi) Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- WHO (2018). Global Report On Trends in Prevalence Of Tobacco Smoking 2000–2025 (Second Edition) Geneva: World Health Organization.
- _____(2010). The Political Economy of Tobacco Taxation. WHO Technical Manual on Tobacco Tax Administration, http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241563994_eng.pdf (10.08.2021)
- World Health Organization (2008). Mpower A Policy Package To Reverse The Tobacco Epidemic. Switzerland
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2018). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

HİSSE SENEDİ YATIRIMCILARININ FİNANSAL PROFİLLERİNİN VE DAVRANIŞSAL FİNANS EĞİLİMLERİNİN ORTALAMA PORTFÖY GETİRİLERİNE ETKİSİ: HİSSE.NET FORUM ÜYELERİ ÖRNEĞİ*

THE EFFECT OF STOCK INVESTORS' FINANCIAL PROFILES AND
BEHAVIORAL FINANCE TENDENCIES ON AVERAGE PORTFOLIO
RETURNS: THE EXAMPLE OF HISSE.NET FORUM MEMBERS

Araştırma Makalesi
Research Paper

Taner DALGIN**
Onur ATAK***

Öz:

Finansal piyasalar ile ilgili yatırım kararlarında, tahmin ve beklentiden çok bireylerin göstermiş oldukları davranışsal finans eğilimlerinin etkili olduğunun ortaya çıkarılması bu eğilimlerin tespitini, özelliklerini ve sebebiyet verdiği finansal sonuçları anlamayı gerekli kılmaktadır. Finansal piyasalarda başarılı yatırımcıların hangi özelliklere sahip olduğu ve hangi davranışsal finans eğilimlerini daha çok sergilediklerini tespit etmek finansal piyasaların işleyişini anlamak açısından önemli veriler sunmaktadır. Bu araştırmada BİST (Borsa İstanbul) kapsamında hisse senedi alım satımında bulunan yatırımcıların finansal profilinin ve davranışsal finans eğilimlerinin belirlenmesi, bunun yanında yatırımcıların BİST'de ki getiri oranları ile bu değişkenlerin ilişkisinin açıklanması amaçlanmaktadır. Forum sitelerini ziyaret eden yatırımcı kitlesinin tercih edilmesinin sebebi, bu kitlenin finansal konularla ilgili bilgi arayışında olan, aktif hisse senedi yatırımı yapan kişilerden oluştuğu düşüncesidir. Katılımcıların finansal profillerinin ve davranışsal finans eğilimlerinin portföylerinin getiri düzeyleri üzerindeki etkilerini belirleyebilmek amacıyla ilgili değişkenler arasında basit çoklu regresyon analizinden yararlanılmış, davranışsal finans eğilimleriyle ilgili aritmetik ortalamalar ve standart sapmalar sunulmuş, çeşitli betimleyici istatistiklerle araştırmaya dahil olan katılımcılar hakkında bilgiler verilmiştir. Katılımcıların portföylerinin getiri düzeylerini açıklayan en önemli değişkenler olarak; aşırı güven eğilimi, kullanılan analiz yöntemi, finansal piyasalardaki tecrübe ve doğrulama eğilimi ön plana çıkmaktadır. Katılımcıların portföylerinin getiri düzeyi üzerinde aşırı güven eğiliminin anlamlı şekilde etki yarattığı ve aşırı güven eğilimi yüksek katılımcıların daha yüksek portföy getirisine ulaştıklarını görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Finansal Karar Verme, Psikolojik Önyargılar, Yatırımcı Psikolojisi.

* Makale Geliş Tarihi: 29.08.2021

Makale Kabul Tarihi: 26.10.2021

** Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Seyahat Hizmetleri Programı, tanerdalgin@mu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-7645-1989

*** Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Ortaca Meslek Yüksekokulu, Turist Rehberliği Programı, onuratak@mu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-9120-2884

Abstract:

Revealing that behavioral finance trends of individuals rather than predictions and expectations are effective in investment decisions related to financial markets, makes it necessary to understand the determination of these trends, their characteristics and the financial results they cause. Determining which characteristics of successful investors in financial markets and which behavioral finance tendencies they exhibit more provides important data in terms of understanding the functioning of financial markets. In this research, it is aimed to determine the financial profile and behavioral finance tendencies of investors who trade stocks within the scope of BİST (Borsa İstanbul), as well as to explain the relationship between these variables and the return rates of investors in BİST. The reason why the investor mass visiting the forum sites is preferred is the thought that this audience consists of people who are actively seeking information on financial issues and are actively investing in stocks. In order to determine the effects of participants' financial profiles and behavioral finance tendencies on the return levels of their portfolios, simple multiple regression analysis was used among the relevant variables, arithmetic means and standard deviations related to behavioral finance tendencies were presented, and information about the participants included in the research was given with various descriptive statistics. As the most important variables explaining the return levels of the portfolios of the participants; overconfidence tendency, analysis method used, experience and verification tendency in financial markets come to the fore. It is seen that the tendency of overconfidence has a significant effect on the return level of the portfolios of the participants and that the participants with a higher tendency of overconfidence have reached higher portfolio returns.

Keywords: Behavioral Finance, Financial Decision Making, Psychological Biases, Investor Psychology.

GİRİŞ

Davranışsal finans eğilimleri, bireysel yatırımcı kararlarının yapısının, işleyişinin ve etkilerinin anlaşılmasında önemli bir teorik çerçeve sunmaktadır. Davranışsal finans eğilimlerinin iyi anlaşılabilmesi ve yatırım tercihleri ile ilişkisinin doğru kavranabilmesi, bireysel yatırımcının finansal profili ile davranışsal finans eğilimlerinin birlikte dikkate alınması ile mümkün olacaktır. Davranışsal finans eğilimlerinin işleyişi ve etkileri ne kadar iyi anlaşılırsa bu eğilimlerin yatırım kararlarında meydana getirdiği olumlu ya da olumsuz etkiler de daha net anlaşılacaktır. Bireysel yatırımcıların finansal piyasalarda yaptıkları işlemlerdeki temel hedefleri birim sermayelerine en yüksek oranda getiri elde etmektir. Dolayısıyla hisse senedi piyasalarında elde edilen getiri oranını yatırım kararlarının başarısıyla ilgili önemli bir gösterge olarak değerlendirmek mümkündür. Hisse senetlerine yatırım yapmayı tercih eden yatırımcıların başarılı sonuçlara ulaşmasında etkili olan unsurları anlamak finansal piyasaların işleyişini anlamak açısından önem arz etmektedir.

Hisse senedi yatırımcılarının bir hisseyi alma ya da satma kararı vermesini etkileyen rasyonel sebeplerin dışında birçok psikolojik unsur bulunmaktadır. Davranışsal finans, yatırımcıların finansal kararlarını etkileyen psikolojik unsurları sınıflandırmayı amaçlamaktadır. Bireylerin yatırım stratejileri, risk algıları, kullandıkları analiz yöntemleri, daha önceki deneyimleri, yatırım yaptıkları hisse senedi ile ilgili bilgi düzeyleri, finansal hedefleri gibi birçok unsur bir hisse senedi ile ilgili alım ve satım kararları üzerinde etkili olabilmektedir. Bu araştırmada BİST (Borsa İstanbul) kapsamında hisse senedi alım satımında bulunan yatırımcıların finansal profilinin ve davranışsal finans eğilimlerinin belirlenmesi, bunun yanında yatırımcıların BİST'deki getiri oranları ile bu değişkenlerin ilişkisinin açıklanması

amaçlanmaktadır. Literatürdeki davranışsal finans ile ilgili çalışmalar genel olarak konuyu teorik anlamda ele almakta ve farklı yatırımcı grupları üzerinde bu davranışsal finans eğilimlerinin varlığını sınamaktadır. Bu araştırmanın katılımcıların davranışsal finans eğilimleri ile finansal profillerini birlikte değerlendirerek, finansal piyasalarda başarılı yatırımcının özelliklerini tanımlamayı amaçlaması açısından önemli olduğu ve literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Yatırımcı rasyonelliğini ön plana çıkaran gelenek finans kuramlarından biri olan Etkin Piyasa Kuramı, 1970'lerde akademik çevrelerce yoğun ilgi görmüş ancak 1980'lerde ortaya çıkan anomaliler ile ilgili çalışmalar, kuramın başarısının sorgulanmasına neden olmuştur. İzleyen on yılda finansal yazındaki gelişmeler, davranışsal finansın ortaya çıkmasında etkin rol oynamıştır (Shiller, 2002: 2). Psikolojik faktörlerin yatırım kararları üzerindeki etkisini ele alan, yatırım kararlarında rasyonel düşünce kadar sezgilerin de önemli olduğunu savunan ilk çalışmalardan birisi Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisidir (Kahneman ve Tversky, 1979). Beklenti teorisinin genel anlamda davranışsal finans olarak adlandırılan çalışmaların temelini oluşturduğu söylenebilir. Davranışsal finans teorileri rasyonel karar verici modellere karşıt olarak rasyonel olmama veya sınırlı rasyonellik yaklaşımını benimsemektedir (Demir vd., 2011: 119). Davranışsal finans yatırımcıların yatırım kararı alırken risk ve getiri dışında başka değişkenleri de dikkate aldığını, fakat yatırım kararında belirleyici olan bu değişkenlere ilişkin kusursuz bir değerlendirmenin mümkün olmadığını savunmaktadır (Otluoğlu, 2009: 26).

Farklı kişilik özelliklerine sahip, psikolojik olarak farklı unsurlardan etkilenebilen bireysel yatırımcılar finansal piyasalarda başarılı sonuçlar elde edebilmek için çaba göstermektedir. Davranışsal finans özellikle yatırımcıların kararlarını etkileyen rasyonel olmayan davranışları ve bu davranışların altında yatan psikolojik ön yargıları, bilişsel hataları ve duyguları anlamak açısından önemli bir teorik çerçeve sunmaktadır. Davranışsal finans, bireylerin karar alma mekanizmalarının, sosyal, bilişsel ve duygusal önyargılardan nasıl etkilendiği üzerinde durmaktadır (Küçük, 2014: 105). Davranışsal finansın varsayımına göre yatırım kararları rasyonel kararlar olmanın ötesinde, kişilerin sezgi ve hislerine dayalı olarak aldıkları kararlardır (Döm, 2003: 14). Davranışsal finans finansal piyasaların işleyişini yönlendiren bir karar verici durumunda olan bireyin, psikolojik yönünü dikkate almakta ve finansal piyasalarda karar süreçlerine etki eden unsurları anlamak için bireylerin davranışlarını yönlendiren psikolojik eğilimleri gruplandırmayı amaçlamaktadır. Bireylerin yatırım kararlarını etkileyen psikolojik unsurları ve finansal konulardaki davranışlarını anlamak, finansal piyasaların işleyişini anlamak açısından oldukça önemlidir (Akerlof ve Shiller, 2010: 176).

Bireysel yatırımcılar, belirsizlik altında karar verme durumunda, ilgili bilgilere ulaşmakta ve ulaşılan bilgileri doğru bir şekilde değerlendirmekte güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bu güçlükler karşısında yatırımcılar, karar verirken optimal istatistiksel modelleri uygulamak yerine zihinsel kısayolları (heuristics) ve sezgilerini kullanabilmektedir. Zihinsel kı-

sayollar insanların karar verirken akıl yürütmeye başvurmalarını, geçmiş deneyimlerine dayanarak karar vermelerini ifade etmektedir (Alper ve Ertan, 2006: 3). Yatırımcılar karar alırken sadece ekonomik veya finansal göstergelere göre hareket etmemektedir. Yatırımcıların geçmiş deneyimleri ve olaylara bakış açıları, ekonomik ve finansal göstergeleri nasıl algılayacaklarını şekillendirmekle birlikte, (Yörükoğlu, 2007: 24; Küçük, 2014: 109) kimi zaman rasyonel kararların dışına çıkmalarına sebep olabilmektedir. Finansal yatırım kararlarında, kişinin olayları nasıl anlamlandığı, bilgi düzeyleri, alışkanlıkları, hedefleri, duyguları, tutumları (psikolojik eğilimleri) ve geçmiş tecrübeleri karar sürecini etkileyen ve kendi aralarında da etkileşimi olan önemli faktörlerdir. Bu doğrultuda davranışsal finans bireysel yatırımcıların ve finansal piyasaların davranışlarının anlaşılmasına yönelik yöntem ve kuramların oluşturulmasına ışık tutmaktadır.

Hisse senedi yatırımcıları bir karar verme durumunda bir takım içsel güdülerin ve psikolojik eğilimlerin etkisi altında kalmakta, bu etkiler onların sürekli aynı davranışları sergilemelerine ve hataları yapmalarına yol açmaktadır. Davranışsal finans çalışmalarında ele alınan birçok boyut bulunmakla birlikte bu çalışmada hisse senedi piyasalarında yatırımcıların karar süreçlerini etkileyebileceği varsayılan beş davranışsal finans boyutu ele alınmıştır.

1.1. Kayıptan Kaçınma Eğilimi

Bu eğilim yatırımcıların genel olarak kayıplara karşı daha duyarlı olduğu tespiti üzerine kuruludur. İnsanların genel olarak kayıplara karşı kazançlara kıyasla daha duyarlı oldukları görülmektedir (Döm, 2003: 19; Küçük, 2011: 112). Özellikle yaşadıkları bir kayıp sonrası, insanlar ortaya çıkabilecek olumsuzluklara karşı daha temkinli olmakta ve yatırım kararlarında daha çok sermayelerini korumaya yönelik stratejilere yönelmektedir (Döm, 2003: 8). Kayıptan kaçınmaya odaklanan hisse senedi yatırımcılarının düşük oranlarda elde ettikleri karı korumak amacıyla, yükseliş trendlerinden yeterince faydalanamadıkları görülmektedir. Ayrıca kayıptan kaçınma eğilimi hisse senedi yatırımcılarının zararlarını realize ederek yeni ve belki daha doğru finansal yatırım kararı vermelerine engel olabilmektedir. Birçok yatırımcı, verdiği yanlış bir yatırım kararı sonrasında zarar etmekte ve bu zararı realize etmekten kaçınması sebebiyle, potansiyel getiri fırsatlarını kaçırmaktadır. Riccardi'ye göre (2005:5) bireyler, kaybetme olasılığını ortadan kaldırmak için daha fazla risk alma yönünde kararlar alabilmektedirler. Bu durum rasyonel olmayan kararlara ve bunun neticesinde finansal piyasalarda kayba sebebiyet verebilmektedir.

1.2. Trend Takip Eğilimi

Bireyler yatırım kararları verirken geçmişin, gelecekle ilgili önemli bir gösterge olduğu düşüncesiyle ilgili yatırımın geçmiş performansını da değerlendirmektedirler. Değerlendirme sonucunda geçmişte başarılı olduğu düşünülen yatırımların, gelecekte de benzer bir performansı tekrarlayacağına inanan birey, yatırımlara ait çizelgeleri, grafikleri hatta yatırımı yapan yatırımcıları araştırmaktadırlar (Sahi, Arora ve Dhameja, 2013: 101). Bu eğilimi ser-

gileyen yatırımcılar, trend dönüşlerinde yanılgıya düşebilmekte veya yatırım aracı ile ilgili diğer olumlu veya olumsuz bilgileri trende fazla inandığı için gözden kaçırabilmektedir.

1.3. Doğrulama Eğilimi

Bu eğilim yatırımcıların kendi inançlarını ve fikirlerini destekleyen bilgileri dikkate alması, inançları ile çelişen fikirleri ise göz ardı etmesiyle ilgilidir. Algıda seçicilik şeklinde ortaya çıkan bu eğilim, var olan bilgiler ile örtüşen yeni bilgilerin derinlemesine incelenmesine ve değerlendirilmesine, buna karşılık var olan bilgilerle çelişen yeni bilgilerin ise dikkate alınmamasına neden olmaktadır (Bülbül, 2008). Doğrulama eğilimi özellikle belirli bir yatırım aracıyla ilgili beklenti oluşturan yatırımcıların, bu beklentiye olumsuz revize etmeyi gerektirecek yeni bilgileri göz ardı etmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Ayrıca, doğru eğilimi sergileyen bireylerin kendi saygınlıklarını azaltan bilgileri göz ardı etme eğiliminde oldukları görülmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde doğrulama eğiliminin, saygınlığı koruma endişesi ile de ilişkili olduğu söylenebilir (Döm, 2003: 76).

1.4. Referans Noktası Belirleme Eğilimi

Referans noktası, bir pozisyonu veya değişimi değerlendirebilmek için dikkate alınan temel konumu ifade etmektedir. Belirsizlik durumunda bireyin karar verebilmesi için bir referans noktasına ihtiyacı vardır (Küçük, 2011: 110). Yatırımcılar geçmiş deneyimlerinden etkilenecek belirli bir referans noktası belirlemekte ve bu noktaya göre alım satım kararları vermektedir. Yatırımcılar yeni bilgiler edinmelerine rağmen alım satım kararlarını bu yeni bilgiler doğrultusunda güncel hale getirememekte, referans noktasını temel almaya devam etmektedir. Finansal kararlarda, referans noktasını doğru belirlemekle birlikte, yeni bilgiler doğrultusunda referans noktasını gözden geçirmek, başarı olasılığını arttıracaktır. Referans noktası belirleme yöntemi bireylerin, zihinlerinde oluşturdukları belirli bir başlangıç noktasını temel alarak kararlarını bu başlangıç noktasına göre değerlendirmeleri olarak tanımlanmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974: 1128).

1.5. Aşırı Güven Eğilimi

İnsanlar, kendi inanç veya tahminlerinin doğruluğuna ve kendi yeteneklerine, daha çok değer verme eğilimindedirler (Bodie vd., 2009: 386). Aşırı güven bireyin kendi tahmin etme yeteneklerine fazlasıyla güvenmesine ve beklentilerinin gerçekleşme ihtimaline yüksek değer atfetmesine neden olmaktadır (Küçük, 2011: 109). Aşırı güven eğilimine sahip olan bireylerin, finansal piyasalarda elde ettikleri başarıları kendi beceri ve çabalarına atfetme, başarısızlıkları ise şanssızlık ve piyasaların kötü olması gibi dışsal unsurlara bağlama eğilimde olduğu söylenebilir. Bu durum bireylerin kendi hatalarını görmezden gelmelerine veya kazanımlarını ve başarılarını abartmalarına neden olmaktadır (Cunningham, 2001:18). Aşırı güven eğilimi yüksek yatırımcılar piyasada veriler iyi olduğunda daha fazla varlık satın alma, kötü sinyaller olduğunda ise daha fazla varlık satma eğilimindedir (Wang, 2001: s.138-170). Yatırımcıların finansal anlamda başarılı sonuçlar elde etmesi onların aşırı güven eğilimlerini arttırmaktadır. Hisse senedi yatırımı ile ilgili aldığı karar sonucu, yakın

zamanlarda başarılı olmuş aşırı güven sahibi bir yatırımcı, söz konusu başarının devam edeceğini düşünerek daha aktif ve spekülâtif alım-satım kararları alma eğilimi gösterebilmektedir (Bülbül, 2008). Dolayısıyla piyasaları doğru algılayabilen, finansal bilgi ve becerileri yüksek bireysel yatırımcılar için aşırı güven eğiliminin, finansal başarıyı arttırabilecek bir davranışsal finans eğilimi olarak görülmesi gerekir. Tam tersi olarak piyasalarla ilgili bilgi ve beceri seviyesi düşük yatırımcılarda ise aşırı güven eğiliminin yüksek olması yersiz risk alınmasını ve dolayısıyla finansal başarısızlık durumunu ortaya çıkarabilecektir.

Hisse senedi yatırımcıları hisse alımı ve satımı yönünde verecekleri kararlarda, her zaman maksimum kar hedeflemektedir. Hisse senedi yatırımıyla ilgili riskli bir yatırım kararı veren bir yatırımcı bu kararının sonucunda güzel bir kazanç yakaladıysa, riskli yatırım kararlarıyla ilgili davranışları pekişmiş olacaktır. Dolayısıyla yatırım kararlarını etkileyen bilgiler başarılı sonuçlarla karşılaşmayı sağlar ise, o bilgilere daha fazla önem verilmeye başlanılacaktır.

Yatırımcılar hisse senedi piyasalarında işlem yaparken, davranışsal finansın söylediği gibi psikolojik faktörlerin etkisi ile rasyonel davranmamakta, bazı irrasyonel ve hatalı davranışlar sergilemektedir. Konuya hisse senedi piyasalarındaki fiyat dalgalanmaları açısından yaklaşıldığında; BİST’de özellikle son yirmi sene içerisinde yaşanan aşırı fiyat yükselişlerinin ve aşırı fiyat düşüşlerinin davranışsal finansın iddia ettiği gibi reel faktörlerden değil yatırımcıların irrasyonel davranışlarından kaynaklandığını söylemek doğru olacaktır. Aşırı fiyat hareketlerini gerektirecek düzeyde şirketlerin reel durumlarında değişiklikler yaşanmadığı halde hisse senetlerinde aşırı yükselişler ve düşüşler yaşanabilmektedir (Faikoğlu, 2010).

Literatürde bireysel yatırımcıların finansal profili ve davranışsal finans eğilimlerinin, elde ettikleri finansal sonuçlarla ilişkisini ele alan çalışmalar oldukça kısıtlıdır. Kapucu ve Emektar (2009) yaptıkları araştırmada pay senedi kalitesi ile yatırımcının gelir düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirlemiştir. Collu (2018) yaptığı araştırma sonucunda, aracı kurum tavsiyesi, yüksek getiri için risk almaya istekli olmak, hızlıca zengin olma isteği, arkadaş ve aile tavsiyesi, hissedarların çoğunluğunun fikirleri ve çeşitlendirme ihtiyacı şeklinde sıralanan 6 faktörün hisse senedi seçiminde oldukça önemli olduğunu ortaya koymuştur. Hastürk (2014) Afyon ilindeki bireysel yatırımcılar üzerinde yaptığı araştırmada hisse senedi seçiminde en önemli unsurun aracı kurum tavsiyeleri olduğunu belirlemiştir. Küden (2014), ise yaptıkları araştırmada yatırımcıların hisse senedi seçiminde en fazla ekonomi (TV) kanallarındaki tavsiyelerden etkilendiklerini, sonrasında ise kendi yaptıkları teknik ve temel analizlere güvendiklerini ortaya koymuştur. Aşıkoğlu ve Böyükaslan (2016) yaptıkları araştırmada bireysel yatırımcıların, çoğunlukla duygusal finansal davranışlar sergilediklerini ve kendine olan güvene ilişkin eğilimlerinin güçlü bir şekilde hissedildiğini tespit etmiştir.

2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Çalışmanın evrenini hisse senedi forum sitelerini ziyaret eden hisse senedi yatırımcıları oluşturmaktadır. Forum sitelerini ziyaret eden yatırımcı kitlesinin tercih edilmesinin sebebi, bu kitlenin finansal konularla ilgili bilgi arayışında olan, aktif hisse senedi yatırımı yapan kişilerden oluştuğu düşüncesidir. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Basit tesadüfi örneklem seçimi ile forum üyeleri içerisinde gönüllü olanlar online anket uygulamasına katılım sağlamıştır. Anket formu, katılımcıların demografik özelliklerini, finansal profillerini ve davranışsal finans eğilimlerini belirlemeyi amaçlayan üç bölümden oluşmaktadır. Davranışsal finans eğilimlerini oluşturan bölümde, kayıptan kaçınma eğilimleri ile ilgili 4, trend takip eğilimi ile ilgili 5, doğrulama eğilimi ile ilgili 4, referans noktası belirleme eğilimi ile ilgili 4 ve aşırı güven eğilimi ile ilgili 5 ifade olmak üzere toplam 22 ifade yer almaktadır. Bireysel yatırımcı davranışlarını etkileyen davranışsal finans eğilimleri ile ilgili ölçek ifadeleri Sahi, Arora ve Dhameja (2013)'nın çalışmasından yararlanılarak oluşturulmuştur. Veri toplama sürecinde 4 Şubat- 25 Mart tarihleri arasında, hisse.net forum sitesi üzerinden online anket linki paylaşımı kullanılmıştır. Forum sitesini ziyaret eden 218 katılımcıdan veri toplanmış ve bu veriler spss istatistik programı kullanılarak analiz edilmiştir. Ölçeğin güvenilirliği ile ilgili yapılan analizde Cronbach Alpha değeri .73 olarak bulunmuştur.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırmada kullanılan anket formu vasıtasıyla katılımcılardan demografik bilgiler, finansal alışkanlıklarına ve eğilimlerine yönelik bilgiler ve davranışsal finans eğilimlerine yönelik bilgiler elde edilmiştir. Demografik sorular katılımcıların cinsiyetlerini, yaşlarını, eğitim durumlarını, ortalama aylık gelirlerini belirlemeye yönelik toplam dört sorudan oluşmaktadır. Ayrıca katılımcıların finansal profillerini anlamak amacıyla piyasalardaki tecrübeleri, hisse senedi piyasalarındaki tecrübeleri, yıllık gelirlerinin ne kadarını yatırım amacıyla kullandıkları, hisse senedi seçiminde dikkate aldıkları analiz yöntemi ve 2020 yılında hisse senedi piyasasında elde ettikleri getiri oranı gibi bilgiler elde edilmiştir. Katılımcıların demografik özellikleri ve finansal profilleri ile ilgili bilgiler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri ve Finansal Profilleri

	Sayı	(%)		Sayı	(%)
Cinsiyet			Aylık Ort. Gelir		
Erkek	212	97,2	2800 TL'den az	18	8,3
Kız	6	2,8	2801-3500 TL	8	3,7
Toplam	218	100	3501-3999 TL	6	2,8
Eğitim Düzeyi	Sayı	(%)	4000-4999 TL	4	1,8
İlköğretim	4	1,8	5000-5999 TL	28	12,8
Lise ve dengi	16	11,9	6000 TL ve üzeri	154	70,6
Önlisans	10	4,6	Toplam	218	100
Lisans	134	61,5	Yaş Ortalaması	44,92	
Lisansüstü	44	20,2	Finans piyasalarındaki tecrübe ortalaması	14,83	
Toplam	218	100	Hisse senedi piyasası tecrübe ortalaması	14,34	
Yıllık gelirin yatırım amaçlı kullanılma oranı	Sayı	(%)	Hisse Senedi Seçiminde Temel Aldığınız Analiz Yöntemi	Sayı	(%)
%10'dan az	18	8,3	Temel Analiz	102	46,8
%10-25	80	36,7	Teknik Analiz	14	6,4
%26-40	38	17,4	Her ikisi	88	40,4
%40-60	32	14,7	Hiçbiri	14	6,4
%60 ve üzeri	50	22,9	Toplam	218	100
Toplam	218	100			
2020 Yılı için Hisse Senedi Piyasasındaki Portföyünüzün Ort. Getirisi				Sayı	(%)
%20'den fazla zarar				0	0
% 0 - %20 arası zarar				4	1,8
% 0 - %20 Arası Kar				24	11,0
%21- 40 Arası Kar				32	14,7
%41 -%60 Arası Kar				34	15,6
%60 - % 100 Arası Kar				44	20,2
%100'den Fazla Kar				80	36,7
Toplam				218	100

Araştırmaya katılan çalışanların demografik sorulara vermiş oldukları yanıtlara bakıldığında katılımcıların %97,2'sini erkeklerin oluşturduğu görülmektedir. Bu oranın hisse net forumunu ziyaret eden hisse senedi yatırımcılarının tamamına yakınının erkeklerden oluştuğunu göstermektedir. Kadınları oluşturan kümenin oldukça küçük olması sebebiyle cinsiyete yönelik herhangi bir analiz uygulanmamıştır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun lisans ve lisansüstü düzeyde eğitim durumuna (%81,7) sahip olduğu görülmektedir. Katılımcılar içinde aylık ortalama geliri 6000 TL üzerinde olan katılımcıların en yüksek paya (%70,6) sahip olması dikkat çekicidir. Katılımcıların yaşları ile ilgili gruplandırma yapılmamış, sadece yaş ortalamasınının 45 olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların finansal profillerine baktığımızda finansal piyasalardaki ve hisse senedi piyasalarındaki tecrübelerinin ortalama yaklaşık 15 yıl olduğu görülmektedir. Katılımcı gurubunun finansal piyasalarla ve hisse senedi piyasaları ile ilgili yeterli tecrübeye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Katılımcılara yıllık gelirlerinin ne kadarını yatırım amaçlı kullandıkları sorulmuştur. Katılımcıların çoğunluğu (%36,7) yıllık gelirlerinin %10-%25 arasındaki oranını yatırım amaçlı kullanmaktadır. Yıllık gelirinin %60'ndan fazlasını yatırım amaçlı kullandığını ifade eden katılımcıların da oldukça fazla olduğunu (%22,9) söylemek mümkündür. Katılımcıların hisse senedi seçiminde temel aldıkları analiz yöntemini belirlemeyi amaçlayan soruya verilen cevaplar temel analizin daha ağırlıklı olarak yatırımcılar tarafından tercih edildiğini göstermektedir. Sadece temel analizden yararlanan yatırımcıların oranı % 46,8'ken, sadece teknik analizden faydalanan katılımcıların oranı % 6,4 şeklinde dağılım göstermiştir. Bu bulgu Göksu'nun (2013), hisse senedi seçiminde temel analizden yararlanan yatırımcıların, teknik analizden yararlanan yatırımcılardan daha yoğunlukta olduğu yönündeki bulgusu ile benzerlik göstermektedir.

Katılımcıların portföyünün 2020 yılı içindeki genel kazanç oranını soran soruya verilen cevaplar, hisse senedi yatırımcılarının 2020 yılını gayet iyi geçirdiğini göstermektedir. Sadece 4 katılımcı (%1,8) zarar ettiğini, geri kalan katılımcılar yılı kazanç ile tamamladıklarını belirtmiştir. Özellikle katılımcıların çoğunluğunun (%36,7) % 100 den fazla kazanç elde ettiğini belirtmesi oldukça dikkat çekicidir. Genel olarak BİST'de 2020 yılında yükseliş trendinin yaşanmış olması katılımcıların elde ettikleri bu kazançları açıklamaktadır. Farklı oranlarda kazanç yakalayan katılımcılar gruplandırılarak, araştırmanın ilerleyen bölümlerinde davranışsal finans eğilimleri ve yatırımcıların finansal profilleri ile hisse senedi yatırımlarının başarısı ilişkilendirilmeye çalışılmıştır. Tablo 2'de katılımcıların yatırım yaparken yararlandıkları bilgi kaynakları ile ilgili veriler sunulmuştur.

Tablo 2: Yatırım Yaparken Yararlanılan Bilgi Kaynakları

Yararlanılan Bilgi Kaynağı	Evet (Sayı)	%	Hayır (Sayı)	%
Televizyon	22	10,1	196	89,9
İnternet	112	51,4	106	48,6
Gazete	10	4,6	208	95,4
Sosyal medya	58	26,6	160	73,4
Arkadaş tavsiyesi	22	10,1	196	89,9
Aracı kurumların analizleri ve yorumları	110	50,5	108	49,5
Yatırım danışmanlarının tavsiyeleri	42	19,3	176	80,7
Firmaların yıllık faaliyet raporları	150	68,8	68	31,2
Firmaların basın açıklamaları	72	33	146	67
Kamu aydınlatma platformu	110	50,5	108	49,5
Forum siteleri	110	50,5	108	49,5

Katılımcıların yatırım yaparken yararlandıkları bilgi kaynakları arasında en sıklıkla tercih edilen cevap firmaların yıllık faaliyet raporlarıdır. Bununla birlikte, internet, aracı

kurumların analizleri ve yorumları, kamu aydınlatma platformu ve forum siteleri yatırım yaparken yararlanılan bilgi kaynakları içerisinde ön plana çıkmaktadır. Tablo 3’de yatırım yaparken esas alınan unsurlar sıralanmıştır. Görüldüğü gibi önem sırasına göre analiz yöntemleri, ekonomik istikrar ve siyasi istikrar katılımcıların en fazla önem gösterdiği unsurlar arasındadır. Aracı kurum yönlendirmelerinin yatırım yaparken esas alınan unsurlar arasında en düşük tercih oranına sahip olması dikkat çekicidir. Aktaş (2012) Yalova, Bursa, İstanbul, Diyarbakır, Trabzon, Ankara, İzmir, Van ve Antalya şehirlerindeki bireysel yatırımcılar üzerinde yaptığı araştırmada katılımcıların yatırım kararlarında en önemli bilgi kaynağı olarak aracı kurumları gördüğünü tespit etmiştir. Dolayısıyla bu araştırmada elde edilen veri Aktaş’ın (2012) araştırmasında elde ettiği veri ile farklılık göstermektedir. Bu farklılaşmanın iki araştırmanın farklı nitelikteki örneklem gruplarına ulaşması ile ilgili olduğu düşünülmektedir. Dolayısı ile forum sitelerinde aktif zaman geçiren hisse senedi yatırımcılarının, aracı kurum analizlerinden ve yönlendirmelerinden bağımsız hareket etme eğiliminde olduğunu söylenebilir.

Tablo 3: Yatırım Yaparken Esas Alınan Faktörler

Yaralanılan Bilgi Kaynağı	Evet (Sayı)	%	Hayır (Sayı)	%
Analiz yöntemleri	166	76,1	52	23,9
Döviz kurları	82	37,6	136	62,4
Faiz oranları	66	30,3	152	69,7
Aracı kurum yönlendirmeleri	24	11	194	89
Alınan tüyolar	34	15,6	184	84,4
Siyasi istikrar	108	49,5	110	50,5
Ekonomik istikrar	124	56,9	94	43,1
Yurtdışı piyasalar	82	37,6	136	62,4

Katılımcıların yatırım yaparken esas aldıkları faktörlere baktığımızda, analiz yöntemlerinin (%76,1) ve ekonomik istikrarın (%56,9) en fazla dikkate alınan unsurlar olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Aracı kurum yönlendirmelerinin katılımcılar arasında oldukça az düzeyde (%11) yatırım yaparken esas aldıkları unsurlar arasında tercih edilmesi dikkat çekicidir. Bu veri forum sitelerinde zaman geçiren katılımcıların aracı kurumların yönlendirmelerine çok önem vermediği, daha çok kendi bilgilerine güvendikleri şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 4: Katılımcıların Davranışsal Finans Eğilimleri

Faktör	Ort.	İfadeler	Ort.	s.s.
Kayıptan Kaçınma (KK)	3,64	1. Daha yüksek getiri elde etmek için para kaybetme riskini göze almaktansa yatırımların yavaş yavaş değer kazanmasını tercih ederim.	3,81	1,20
		3. Zararımı en aza indirmeye çalışırım.	3,83	1,19
		15. Para kaybetme riskime bakarak nereye yatırım yapacağıma karar veririm.	4,11	1,05
		17. Zarar ettiğim bir yatırımı elden çıkarmam.	2,83	1,37
Trend takip (TT)	3,87	2. Yatırımla ilgili geçmiş trendlerin/alışkanlıkların gelecekte de devam edeceğine inanırım	3,68	1,03
		4. Yatırım yapmadan önce yatırım aracının geçmiş performansını değerlendiririm.	4,43	,85
		6. Yatırım yapmadan önce finansal piyasalardaki yatırım eğilimlerini incelerim.	3,98	1,09
		11. Yatırım kararlarında geçmişin, gelecek için iyi bir gösterge olduğunu düşünüyorum.	3,72	1,19
Doğrulama eğilimi (DOE)	3,25	13. Yatırımcıların yatırım davranışlarını takip ederim.	3,55	1,17
		5. Her zaman yatırımlarla ilgili düşüncelerimle/inançlarımla örtüşen bilgileri bulurum.	3,54	1,27
		10. Birisi bana belirli bir yatırım seçeneğini önerdiğinde, yatırım yapmadan önce iki ya da üç kişiye danışırım.	2,50	1,29
		14. Birisi bir şey önerdiğinde, bu öneri hakkında başkalarıyla görüşürüm, eğer fikirleri olumlu ise yatırım yaparım.	2,57	1,26
Referans noktası belirleme eğilimi (RNE)	2,97	19. Yatırım kararı vermeden önce, kararımı destekleyen bilgilere ulaşmaya çalışırım	4,39	,94
		7. Değerinin altına düşmüş hiçbir hisse senedini satmam.	3,04	1,49
		8. Yatırımlarım ile ilgili değerlendirmeyi, seçtiğim yatırım aracının belirli bir dönemdeki en iyi performansını kıstas alarak yaparım.	3,06	1,24
		12. Seçtiğim finansal yatırım aracı zarar ettiğimde beklerim, aldığım fiyata ulaştığında satar, farklı bir yatırım aracını tercih ederim.	2,50	1,29
Aşırı güven eğilimi (AŞG)	3,77	18. Kazancımın %20 sini kaybedersem, kaybımı değerlendirir, daha fazla yatırıma devam edip etmeyeceğime karar veririm	3,27	1,43
		9. Finansal bilgim bir yatırım uzmanı kadar iyidir.	3,00	1,35
		16. Başarılı olabileceğimi hissettiğim alanlara yatırım yaparım.	4,58	,58
		20. Yaptığım yatırımlar her zaman piyasanın üstünde performans gösterdi.	3,28	1,01
		21. Tüm finansal yatırım planlama faaliyetlerini başarıyla gerçekleştirebiliyorum.	3,39	1,02
		22. Uzun vadede yatırımlarımın kazanç getireceğini biliyorum.	4,60	,63

Tablo 4’de katılımcıların davranışsal finansal eğilimleri ile ilgili ifadelerin ve boyutların ortalamaları verilmiştir. Genel olarak katılımcıların trend takip eğiliminin (3,87) ve aşırı güven eğiliminin (3,77) yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Katılımcıların referans noktası belirleme eğilimi ile ilgili ifadeler ise belirgin şekilde daha az düzeyde olumlu katılım gösterdiği söylenebilir. İfadeler açısından katılım düzeylerine baktığımızda, “Uzun vadede yatırımlarımın kazanç getireceğini biliyorum” (4,60) ve “Başarılı olabileceğimi hissettiğim alanlara yatırım yaparım” (4,58) ifadelerinin en yüksek ortalamaya sahip olduğu

görülmektedir. Tablo 5’de portföy getirisi bağımlı değişken olarak ele alınarak bu değişkeni en çok açıklayan değişkenlerin neler olduğu regresyon analizi yardımıyla belirlenmeye çalışılmıştır.

Tablo 5: Portföy Getirisini Etkileyen Değişkenlere Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Model Özeti ve Anova Analizi							
Model	Değişkenler	R ²	Düz. R ²	Tahminin St. Hatası	Durbin-Watson	F	Sig.
1	AŞG	,165	,161	1,349	1,980	42,592	,000
2	AŞG, Kullanılan Analiz Yöntemi	,204	,196	1,320		27,479	,000
3	AŞG, Kullanılan analiz yöntemi, Finansal p. tecrübe	,239	,228	1,293		22,418	,000
4	AŞG, Kullanılan Analiz Yöntemi, Finansal p. tecrübe, DOE	,260	,246	1,278		18,713	,000
Katsayılar							
Model		B	Std. Hata	Beta	t	Anlam	
1	Sabit	1,772	,581		3,052	,003	
	AŞG	,992	,152	,406	6,526	,000	
2	Sabit	2,623	,626		4,190	,000	
	AŞG	,918	,151	,375	6,096	,000	
	Kullanılan Analiz Yöntemi	-,276	,085	-,199	-3,239	,001	
3	Sabit	3,151	,636		4,958	,000	
	AŞG	,680	,166	,278	4,106	,000	
	Kullanılan Analiz Yöntemi	-,294	,084	-,212	-3,511	,001	
	Finansal p. tecrübe	,027	,009	,212	3,162	,002	
4	Sabit	4,050	,727		5,569	,000	
	AŞG	,727	,165	,297	4,411	,000	
	Kullanılan Analiz Yöntemi	-,336	,085	-,243	-3,977	,000	
	Finansal p. tecrübe	,029	,009	,226	3,398	,001	
	DOE	-,312	,127	-,151	-2,454	,015	

Katılımcıların finansal profillerinin ve davranışsal finans eğilimlerinin portföylerinin getiri düzeyleri üzerindeki etkilerini belirleyebilmek amacıyla ilgili değişkenler arasında basit çoklu regresyon analizinden yararlanılmıştır. Yapılan regresyon analizlerinde metod olarak stepwise metodu kullanılmıştır. Görüldüğü gibi katılımcıların portföylerinin getiri düzeylerini açıklamakta en önemli değişkenler olarak aşırı güven eğilimi, kullanılan analiz yöntemi, finansal piyasalardaki tecrübe ve doğrulama eğilimi ön plana çıkmaktadır. Modelin açıklama gücünü gösteren düzeltilmiş R² değeri model 1’de, 161, model 2’de, 196, model 3’de, 228, model 4’de ise, 246 düzeyindedir. Regresyon modellerindeki Durbin-Watson katsayısı ise 1,980 olarak belirlenmiştir. Uygulanan regresyon analizinin sonuçları temel alı-

narak modelde katılımcıların hisse senedi portföylerinin getirilerini açıklamakta öne çıkan ilk iki değişkenle ilgili anova analizi uygulanmıştır. Tablo 6’da aşırı güven eğilimine göre portföylerin getiri düzeylerinin anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişki karşılaştırmalı olarak incelendiğinde aşırı güven eğilimi yükseldikçe katılımcıların portföylerinin getiri düzeyinin anlamlı şekilde yükseldiği görülmektedir.

Tablo 6: Aşırı Güven Eğilimine Göre 2020 Yılı Hisse Senedi Portföyünün Ortalama Getirisinin Karşılaştırılması

Aşırı güven eğilimi düzeyi	Hisse senedi portföyünün ort. getiri düzeyi		Kareler toplamı	Df	Kareler ort.	F	Sig.
1 (n=0)	-	Gruplar arasında	86,563	3	28,854	16,085	,000
2 (n=2)	2	Grup içinde	383,896	214	1,794		
3 (n=68)	4,85	Toplam	470,459	217			
4 (n=120)	5,72						
5 (n=28)	6,50						

Tablo 7’de katılımcıların hisse senedi seçiminde kullandıkları analiz yöntemine göre portföylerin getiri düzeylerinin anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişki karşılaştırmalı olarak incelendiğinde en yüksek düzeyde portföy getirisine temel analiz yöntemi ile hisse senedi seçimi yapan katılımcıların ulaştığı görülmektedir. Hisse senedi seçiminde hiçbir analiz yönteminden faydalanmayan katılımcıların ise portföylerinin getiri düzeyinin diğer katılımcılardan daha düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 7: Kullanılan Analiz Yöntemine Göre 2020 Yılı Hisse Senedi Portföyünün Ortalama Getirisinin Karşılaştırılması

Kullanılan analiz yöntemi	Hisse senedi portföyünün ort. getiri düzeyi		Kareler toplamı	Df	Kareler ort.	F	Sig.
Temel analiz (n=102)	5,86	Gruplar arasında	54,848	3	18,283	9,414	,000
Teknik analiz (n=14)	5	Grup içinde	415,611	214	1,942		
Her ikisi (n=88)	5,45	Toplam	470,459	217			
Hiç birisi (n=14)	3,86						

SONUÇ ve ÖNERİLER

Yatırımcıların davranışsal finans eğilimleri ve finansal özellikleri hisse senedi piyasalarında başarı düzeyleri üzerinde etkili olabilme potansiyeline sahiptir. Finansal piyasalarda başarılı yatırımcıların hangi özelliklere sahip olduğu ve hangi davranışsal finans eğilimlerini daha çok sergiledikleri bu araştırmada cevabı aranan temel konulardan birisidir. Başarılı yatırımcıların özelliklerini belirlemek finansal piyasaların işleyişini kavramak açısından da önemli bilgiler sunacaktır. Bunun yanında araştırmanın hisse senedi forumlarında zaman geçiren yatırımcı profiline genellenebilecek çıkarımlarda bulunduğunu, diğer bütün yatırımcı gruplarına genellenemeyeceğini vurgulamak gerekir.

Araştırmada dikkat çeken bulgulardan biri katılımcıların tamamına yakınının erkek hisse senedi yatırımcılarından oluşuyor olmasıdır. Bu veri Demir vd., (2011) tarafından hisse senedi yatırımcıları üzerinde yapılan araştırmada elde edilen verilerle paralellik göstermektedir. Finansal piyasalarda kadın yatırımcıların varlığının çok az olması, kadınların finansal özgürlüklerini yeterince elde edememesi veya kadınların daha riski düşük yatırımları tercih etmesi ile ilişkili olabilir. Kadınların finansal piyasalarda yeterince var olmamasının sebepleri, ayrı bir çalışmada üzerinde durulması gereken önemli bir araştırma konusudur. Eğitim durumunun lisans ve lisansüstünde, gelir düzeyinin 6000 TL üzerinde yoğunlaşması ve yaş ortalamasınının 45 olması katılımcıların dikkat çeken diğer demografik özellikleridir.

Araştırmamızın sonucunda elde edilen bulgulara göre katılımcılar aracı kurumların analiz ve yorumlarından, firmaların yıllık faaliyet raporlarından, kamu aydınlatma platformu gibi yatırım konusunda kendilerine rehberlik edebilecek kaynaklardan faydalanmaktadırlar. Bu durum katılımcıların, sisteme güvendiklerini, karar verme durumlarında bilinmeyen olasılıklardan ziyade bilinen olasılıklarla ilgili riskleri almayı tercih ettiklerini, rasyonel kaynaklardan yararlanmayı tercih ettiklerini ve risk almaktan kaçındıklarını göstermektedir. Bunun yanında internet ve forum sitelerinin, yararlanılan kaynaklar arasında yüksek oranda yer alması yatırım kararlarında bilgi ve iletişim teknolojilerine ait platformlarda yer alan bilgilerden yararlandığını göstermektedir.

Yatırım yaparken esas alınan unsurlar olarak analiz yöntemleri, ekonomik istikrar ve siyasi istikrar, ankete katılan katılımcılar için yatırım kararlarında belirleyici rol oynamaktadır. Ekonomik ve siyasi istikrar finansal piyasalar açısından belirleyici faktör olduğundan katılımcıların bu yönde eğilim göstermeleri olağan karşılanmaktadır. Hamurcu'nun (2015:114), yatırım kararlarının davranışsal finans açısından incelendiği, bilgi teknolojileri ve iletişim sektörü çalışanları üzerine yapmış olduğu çalışmada, yatırımcıların esas aldıkları faktörlerden; Ekonomik istikrar %48, döviz kurları %36, siyasi istikrar %36, faiz oranları %36, analiz yöntemleri %24 şeklinde tespit edilmiştir. Döm'ün (2003) İMKB'de işlem yapan bireysel yatırımcıların finansal profili, yatırım tercihleri ve psikolojileri ile göstermiş oldukları ortak eğilimlerin tespit edildiği çalışmasında, %63 oranında siyasi istikrarın ve %33 oranında faiz oranlarının yatırım yaparken esas alındığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre yatırımlarda esas alınan faktörler, araştırması yapılan sektöre göre farklılık göstermektedir.

Katılımcıların portföylerinin getiri düzeylerini açıklayan en önemli değişkenler olarak aşırı güven eğilimi, kullanılan analiz yöntemi, finansal piyasalardaki tecrübe ve doğrulama eğilimi ön plana çıkmıştır. Katılımcıların portföylerinin getiri düzeyi üzerinde aşırı güven eğiliminin anlamlı şekilde etki yarattığı ve aşırı güven eğilimi yüksek katılımcıların daha yüksek portföy getirisine ulaştıklarını belirttikleri görülmektedir. Bu bulgu Taylor ve Brown'un (1988) aşırı güven eğilimine sahip bireylerin daha yüksek motivasyona sahip olacakları, daha yüksek performans sergileyecekleri ve bunun sonucunda daha başarılı sonuçlara ulaşacakları genellemesini destekler niteliktedir. Bununla birlikte, literatürde aşırı güven eğilimine sahip hisse senedi yatırımcılarının yanlış yatırım kararları verdikleri ve daha az getiri elde ettikleri yönünde bulgular yoğunluktadır (Barber ve Odean, 2001). Portföylerin

getiri düzeyini açıklamakta önemli olan bir diğer değişken kullanılan analiz yöntemleridir. Detaylı olarak bakıldığında temel analizi daha çok tercih eden katılımcıların daha yüksek düzeyde portföy başarısına sahip olduğu, hiçbir analiz yönteminden yararlanmayan katılımcıların ise anlamlı şekilde en düşük portföy performansına sahip oldukları görülmektedir.

Yatırımcıların yatırım kararlarının başarısında etkili olan davranışsal finans boyutlarının ve finansal özelliklerin farklı dönemlerde değişkenlik göstermesi mümkündür. 2020 yılı hisse senedi piyasaları için genel olarak boğa piyasası etkisinin görüldüğü bir yıl olması sebebiyle araştırma sonuçlarının yükselen piyasa dönemleri için geçerli olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Hisse senedi piyasalarının düşüş eğiliminde olduğu ya da durağan olduğu dönemlerde farklı davranışsal finans eğilimlerinin ve finansal özelliklerin, finansal piyasalardaki getiri düzeyleri ile ilişkisi farklılaşabilecektir.

Rasyonel yatırımcı davranışlarının artması için finansal okuryazarlık seviyesinin artması gerekmektedir. Finansal piyasaya gelen her türlü bilgi finansal yatırım kararları açısından bir değere sahiptir. Araştırma özellikle davranışsal finans eğilimlerinin ve analiz yöntemlerinin portföy başarısı üzerinde yarattığı farkı ortaya koyması açısından önemli sonuçlara ulaşmıştır. Özellikle kendi birikimlerini finansal piyasalarda değerlendirmeyi amaçlayan bireysel yatırımcıların analiz yöntemleri konusunda bilgiye sahip olması oldukça önemlidir. Finansal piyasalarda başarının tecrübe ile de ilişkisi yine araştırmada ön plana çıkmıştır. Hisse senedi piyasalarına kulaktan dolma bilgilerle yeni katılan yatırımcılar, çoğunlukla tecrübe, bilgi eksikliği sebebiyle zarar görebilmekte ve bunu sonucunda hisse senedi piyasalarından uzaklaşabilmektedir. Bu noktada öncelikle hisse senedi piyasaların yatırımcılar için kolay para kazanma fırsatı olarak görülmesinin önüne geçilmesi gerekmektedir. Ayrıca, birikim sahiplerinin profesyonel portföy yönetimi hizmetinin avantajları hakkında bilgi sahibi olması ve bu hizmetlerden yararlanmasının teşvik edilmesi oldukça önemlidir. Piyasalarda işlem yapan yatırımcıların rasyonelleşmesinin finansal piyasaların işleyişini zaman içerisinde daha düzenli hale getireceği düşünülebilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmı Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'nun 25.02.2021 tarih ve 80 sayılı Kararı ile alınan izin doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş ve literatür bölümü Taner DALGIN tarafından, verilerin toplanmasında kullanılan ölçeğin uyarlanması ve ampirik uygulamanın gerçekleştirilmesi Onur ATAK tarafından, sonuç bölümü ise her iki yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Hissenet Forumuna teşekkür edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akerlof, G. A. & Shiller, R. J. (2010). *Hayvansal Güdüler*, eviren: Neenur Domaniç, Levent Kon-yar, İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Akın, I. (2017). Davranışsal Finans Açısından Yatırımcıların Kararlarının İncelenmesi, *International Journal of Academic Value Studies*, 3 (15), 11-21.
- Akta, F. R. (2012). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Psikolojisi İMKB zerine Ampirik Bir Analiz*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Alper, D. & Ertan, Y. (2006). Yatırım Fonu Seçim Kararlarında ereveleme Etkisi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37, 174-184.
- Aıkoğlu, H. R. & Bykaslan, A. (2016). How Rational Are Individual Investors: A Factor Analysis App-lication in Turkey, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11, 23-45.
- Barber, B. M. & Odean, T. (2001). Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment, *Quarterly Journal of Economics*, 116, 261-292.
- Bodie, Z., Kane, A. & Marcus, A. J. (2009). *Investments*, 8. Baskı, Mc Graw Hill Yayınevi, Singapur.
- Bülbül, B. (2008). Risk ve Getiri Kavramlarına Farklı bir Yaklaşım: Davranışsal Finans ve İMKB zerine Bir Uygulama, İ.. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Collu, D. A. (2018). Hisse Senedi Seçim Kararı Vermede Etkili Olan Bireysel Yatırımcı Davranışları: BIST rneği, *Business and Economics Research Journal*, 9 (3), 559-578.
- Cunningham L. (2001). Behavioral Finance and Investor Governance, Cardozo Law School, Public Law and Legal Theory Research Paper Series, *Working Paper*, No: 32, s.18.
- Demir, Y., Akçakanat, T. & Songur, A. (2011). Yatırımcıların Psikolojik Eğilimleri ve Yatırım Dav-ranıları Arasındaki İlişki: İMKB Hisse Senedi Yatırımcıları zerine Bir Uygulama, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (1), 117-145.
- Dm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*. Değişim Yayınları, İstanbul.
- Faikoğlu, S. (2010). İMKB'de İşlem Yapan Bireysel Yatırımcıların Davranışsal Finans Açısında İncelenmesi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitss Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sa-karya.
- Göksu, A. (2013). Portföy Yatırım Kararlarında Davranışsal Finansın Etkisi: Borsa İstanbul Uygula-ması, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitss İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Hamurcu, . (2015). Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Bilgi Teknolo-jileri Ve İletişim Sektörü alıanları zerine Bir İnceleme, Yayınlanmamış Doktora Tezi, *Kırık-kale niversitesi Sosyal Bilimler Enstitss*, Kırıkkale.
- Hastürk, İ. V. (2014). Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Alım Satım Kararlarının Analizi: Afyon-karahisar İlinde Bir Uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitss, Yayım-lanmamı Yüksek Lisans Tezi, Afyon.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econo-metrica*, Cilt: 47, Sayı: 2, 263-292.
- Kapucu, H. & Emektar, B. (2009). Pay Senedi Piyasasında Yatırımcı Davranışını Belirleyen Gdle-rin Saptanmasına Yönelik Ampirik Bir Analiz (İmkb rneği), *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 35 (zel Sayı), 197-231.

- Küçük, A. (2014). Bireysel Yatırımcıların Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği, *Akademik Çalışmalar ve Araştırmalar Dergisi*, 6 (11), 104-122.
- Küden, M. (2014). Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırım Tercihlerinin Değerlendirilmesi, Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Otluoğlu, E. (2009). Davranışsal Finans Çerçevesinde Aşırı Güven Hipotezinin Test Edilmesi: İMKB’de Bir Uygulama, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Riccardi, V. (2005). A Research Starting Point for the New Scholar: A Unique Perspective of Behavioral Finance, <http://ssrn.com/abstract=685685>, Erişim Tarihi: 20.10.2021, 3-25.
- Sahi S. K., Arora, A. P. & Dhameja, N. (2013). An Exploratory Inquiry into the Psychological Biases in Financial Investment Behavior, *Journal of Behavioral Finance*, 14:2, 94-103.
- Shiller, R. J. (1999). Human Behavior and the Efficiency of the Financial System” Cowles Foundation For Research In Economics At Yale University, Cowles Foundationi, Discussion Paper, (1172).
- Taylor, S.E. & Brown, J. D. (1988). Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health, *Psychological Bulletin*, 103 (2), 193-210.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Wang, F. A. (2001). Overconfidence, Investor Sentiment, and Evolution, *Journal of Financial Intermediation*, 10, 138–170.
- Yörükoğlu, A. (2007). *Davranışsal Finans*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

A SYSTEMATIC REVIEW OF THE ESP (ENGLISH FOR SPECIFIC PURPOSES) -BASED POST-GRADUATE RESEARCH IN TURKEY*

TÜRKİYE'DEKİ ÖZEL AMAÇLI İNGİLİZCE ODAKLI LİSANSÜSTÜ TEZLERİ ÜZERİNE SİSTEMATİK BİR İNCELEME

Araştırma Makalesi
Research Paper

Raşide DAĞ AKBAŞ**

Abstract:

Despite worldwide interest in foreign language teaching programs adopting the English for Specific Purposes (ESP) approach from its inception in the 1960s to the present, ESP-based language programs have been weakly highlighted in Turkey. The current study aims to present a systematic review of ESP-based research, specifically the master's and doctoral dissertations archived at the Database of National Thesis Center of the Council of Higher Education, conducted in Turkey between the years of 1987 and 2019. The studies were basically reviewed according to the basic framework covering the scope and the methodological foundations employed by their researchers. Depending on this framework, the reviewed studies were categorized and descriptive analysis was employed. Hence, the current study concludes that the post-graduate research in the field of ESP conducted in Turkey has mostly remained at needs assessment level. Methodologically, there have been a scarce of experimental studies in the field. Regardless of the nationwide interest and investment in integrating recent educational technologies into foreign language teaching programs, there has been a limited number of studies conducted with the purpose of developing an online ESP course or designing an ESP-based program with a focus on recent educational technologies.

Keywords: English for Specific Purposes, English Language Teaching, Post-Graduate, Thesis, Review.

Öz:

Özel Amaçlı İngilizce (ÖAİ) yaklaşımını benimseyen yabancı dil öğretim programlarına, 1960'larda ortaya çıkışından bu yana, dünya çapında bir ilgi olmasına rağmen, Türkiye'de ÖAİ odaklı yabancı dil programları yeterince ön plana çıkmamıştır. Bu çalışma, 1987-2019 yılları arasında Türkiye'de yürütülüp, Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi Veri Tabanında arşivlenmiş yüksek lisans ve doktora tezlerini kapsayan ÖAİ odaklı araştırmaların sistematik bir incelemesini sunmayı amaçlamaktadır. Yürütülmüş olan tezler temel olarak araştırma kapsamı ve metodolojik altyapıyı oluşturan öğeleri içeren bir çerçeveye göre incelenmiş, sınıflandırılmış ve betimsel analizleri yapılmıştır. Sonuç olarak, Türkiye'de ÖAİ alanında yürütülmüş olan lisansüstü tezlerinin çoğunlukla ihtiyaç analizi basamağında kaldığı görülmüştür. Metodolojik olarak bakıldığında, ilgili alandaki deneysel çalışmaların sayısı oldukça azdır. Eğitim teknolojilerinin yabancı dil öğretiminde benimsenmesi hususunda ülke çapında bir ilgi ve yatırım olmasına karşın, yapılan sistematik inceleme sonucunda görülmüştür ki, ÖAİ odaklı çevrimiçi ders tasarımı ya da günümüz eğitim teknolojilerini benimseyen ÖAİ odaklı dil öğretim programlarının geliştirilmesine ilişkin lisansüstü çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır.

Anahtar Kelimeler: Özel Amaçlı İngilizce, İngilizce Dil Eğitimi, Lisansüstü, Tez, İnceleme.

* Makale Geliş Tarihi: 21.06.2021

Makale Kabul Tarihi: 14.12.2021

** Asst. Prof. Dr., Karadeniz Technical University, Faculty of Letters, Department of English Language and Literature, raside@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0001-5109-675X

INTRODUCTION

There has been a growing interest, both national and international, in the academic studies presenting research trends of varied disciplines. In Turkey, Göktaş et al. (2012) focused on educational research papers published in selected indexed journals between 2005-2009. Similarly, Gülbahar and Alper (2009) examined the research articles regarding instructional technologies. Also, Karadağ (2009) reviewed the doctoral dissertations conducted in the field of educational sciences. In English majoring disciplines such as English Language Teaching (ELT), Applied Linguistics, English language and linguistics, a number of researchers have also drawn on the previously conducted scholarly research. These papers have been published with various titles as *review*, *systematic review*, *content analysis*, *document analysis* and *trends* in the related area of research. In 2011, Alptekin and Tatar; in 2014, Solak; in 2016, Yağız et al., and later, in 2018 Aydın and Ortaçtepe documented and analyzed a variety of studies conducted in the field English language teaching and learning published in Turkey. A number of researchers reviewed doctoral research on English language teaching and learning completed in Turkey between the years 2009 and 2014 (İnal, et al., 2016; Özmen, et al., 2016). Focusing on master's degree in five selected ELT departments across the country, Kırmızı (2012) analyzed the content of theses released in the years between 2005 and 2010. Koçyiğit and Erdem (2018) examined both master's and doctoral studies regarding English preparatory programs at tertiary level. More specifically, a recent content analysis by Hismanoglu (2019) focused on the articles on English pronunciation teaching published in fourteen distinguished international journals between 2012-2017. The research to date has tended to focus on the research on English language sub-skills or language itself in general by reviewing research papers or theses published at different educational degree programs. No previous study has examined the post-graduate research conducted in the field of ESP. The current systematic review aims to contribute to this growing area of research in Turkey by characterizing the existing ESP-based post-graduate research including master's or doctoral dissertations. It is expected that this systematic review will generate fresh insights into the ESP-based research and nourish the growth of the field in Turkey where the number and kinds of ELT-related programs at different educational degrees are rapidly proliferating.

1. LITERATURE REVIEW: ENGLISH FOR SPECIFIC PURPOSES

Simply as a division of ELT, ESP has been treated as *English for Special Purposes* or *English for Specific Purposes* in the related literature. "S" has referred to both *special* (Kerr, 1977; Mackay & Mountford, 1978) and *specific* in recent years (Baştürkmen 2006, 2010; Paltridge & Starfield, 2013). The vision for specificity or specialty is indeed attributed to its strong emphasis on analyzing and considering language learners' needs, wants, lacks, and goals in the language learning process. Each step in establishing the foundations of an ESP-based language teaching curriculum is taken by considering target language learners' needs,

lacks, wants, and goals in accordance with their work-related or educational specialist areas of interest. Identifying absolute and variable characteristics of ESP, Dudley-Evans and John (1998: 4-5) propose a list:

Absolute Characteristics

1. ESP is defined to meet specific needs of the learners;
2. ESP makes use of underlying methodology and activities of the discipline it serves;
3. ESP is centered on the language appropriate to these activities in terms of grammar, lexis, register, study skills, discourse and genre.

Variable Characteristics

1. ESP may be related to or designed for specific disciplines;
2. ESP may use, in specific teaching situations, a different methodology from that of General English;
3. ESP is likely to be designed for adult learners, either at a tertiary level institution or in a professional work situation. It could, however, be for learners at secondary school level;
4. ESP is generally designed for intermediate or advanced students;
5. Most ESP courses assume basic knowledge of the language system, but it can be used with beginners.

The global innovations in response to scientific, technological, financial and social demands of a changing world after World War II, the acceptance of English as a *lingua franca*, gaining new insights into educational psychology taking learners at the heart of education and their reflections upon the developments in linguistics with a new focus on the significance of language and communication altogether contributed to the emergence of ESP as a new division in ELT (Hutchinson & Waters, 1987). Recognized as the earliest ground-breaking work in the field, the book *Structure of Technical English* published by A.J. Herbert in 1965 points out the domination of EST (English for Science and Technology) at the very beginning of ESP movement. In the following years, these domains flourished in accordance with the demands in time. Within the time, new sub-fields emerged such as English for Medicine, English for Tourism, English for Engineering, English for Aviation, English for Business and Economics, English for Secretaries, English for Technicians and so on. Robinson (1991) offers *protean* as a label for ESP due to its constant shift and its receptivity to innovations occurring in three areas of language, pedagogy and special interest fields of target learners all over the world. ESP owes its changing nature and prosperity to its strong emphasis on needs analysis process, which is underlined with an earlier motto “Tell me what you need English for and I will tell the English that you need” (Hutchinson & Waters 1987: 8). Accordingly, Richards (2001: 52) gives an account of the reasons behind conducting needs analysis:

- to find out what language skills a learner needs in order to perform a particular role, such as sales manager, tour guide, or university student
- to help determine if an existing course adequately addresses the needs of potential students
- to determine which student from a group are most in need of training in particular language skills
- to identify a change of direction that people in a reference group feel is important
- to identify a gap between what students are able to do and what they need to be able to do
- to collect information about a particular problem learners are experiencing.

In the related literature, needs analysis is defined as “a process of establishing the *what* and *how* of a course” (Dudley-Evans & John, 1998: 121). A recent figure in the field, Basturkmen (2010) argues that needs analysis process is regarded as a significant attempt to find answers to questions regarding *when*, *where*, and *why* language learners need target language. Considering all, these perspectives identifying needs analysis process outline a critical role for ESP in each aspect of English language education including curriculum design, materials development, assessment and evaluation processes.

1.1. Purpose of the Research

The current study presents a precise systematic review of the ESP-based post-graduate studies including theses or dissertations archived at the Databases of National Thesis Center of the Council of Higher Education and conducted between the years of 1987 and 2019 in Turkey. It aims to indicate the state of ESP-based post-graduate studies concisely and accordingly, sheds light on the research gap by documenting the existing research trend in the post-graduate level in Turkey. The current study poses the following research questions:

1. How is the distribution of the reviewed ESP-based post-graduate studies by the educational degree?
2. How is the distribution of the reviewed ESP-based post-graduate studies by the year of publication?
3. How is the distribution of the reviewed ESP-based post-graduate studies by the research context?
4. How is the distribution of the reviewed ESP-based post-graduate studies by the research sample?
5. What are the main ESP sub-fields of interest in the reviewed ESP-based post-graduate studies?
6. How is the distribution of the reviewed ESP-based post-graduate studies by their research scope?

The following section presents the research method adopted, the research process, review inclusion criteria, and data collection tool.

2. METHOD

The current study presents a descriptive case study highlighting the state of ESP-based research conducted at the post-graduate level in Turkey. The related dissertations were reviewed in accordance with the basic framework on methodological foundations including the purpose, the research setting, and the research design in relation to ESP-subfields of interest employed in the dissertations. Since all Turkey-based dissertations are officially archived at the Databases of National Thesis Center of the Council of Higher Education, the researcher reviewed the accessible dissertations. As for the review criteria, “ESP, English for Specific Purposes, Özel Amaçlı İngilizce (Turkish equivalent of ESP)” were employed as keywords throughout the search. The theses or dissertations written in English and Turkish were analyzed. It was detected that the first available related dissertation was conducted in 1987. Thus, the current study reviewed the related dissertations released in the years between 1987 and 2019 in Turkey.

At the end of the review, a total of 54 theses were accessed and analyzed systematically. To this end, a structured review form was prepared by the researcher after reviewing the related literature.

The structured form covers the following categories:

Table 1: The Categories in the Structured Review Form

Category
Degree
Title
Author
ESP Sub-Fields of interest
Research scope
Research sample
Research setting (location)
Research setting (time)

Since the current study attempts to review, describe, and quantify the qualitative content available in the post-graduate studies, it also falls into the category of descriptive content analysis. In the analysis part of the study, the quantitative data analysis procedures were employed. Basically, descriptive statistics including frequency and percentage were performed. As Weber (1990: 10) claims, “The best content-analytic studies use both qualitative and quantitative operations on texts.” Therefore, the related findings are discussed along with the tables and figures presented in the following section.

2.1. Limitations

It is noteworthy to emphasize that all Turkey-based master’s theses and doctoral dissertations are officially archived at the Databases of National Thesis Center of the Council of Higher Education. However, authors have a right to not allowing the readers to

access the full text. Therefore, the researcher reviewed the accessible dissertations by using the aforementioned keywords. Furthermore, the use of specific keywords throughout the database search might also result in the exclusion of some studies with similar focus. In order to ensure a standardization and credibility, the researcher preferred the most commonly used keywords characterizing the topic of interest, that is, the umbrella terms.

3. FINDINGS

The current systematic review study included a total of 54 ESP-based post-graduate studies conducted in Turkey from 1987 and 2019. Table 2 presents the studies reviewed by their degrees (M stands for Master's and D for Doctoral study), titles, authors, and date of publication.

Table 2: The Reviewed Post-Graduate Studies by Their Degrees, Titles, Authors and Date of Publication

No.	Degree	Title	Author / Date (in alphabetical order)
M		<i>Content-based vocabulary teaching at Akçakoca tourism and hotel management college of Abant İzzet Baysal University in Bolu</i>	Acar, A. (2000)
D		<i>Genre-based approach to writing instruction for students at English Language and Literature department</i>	Almacioğlu, G. (2017)
M		<i>Needs assessment of medical students in ESP courses at Erciyes University.</i>	Akgül, M. (1991)
D		<i>Teaching English for the students' specific purposes in mixed-discipline classes at university bound language preparatory centres.</i>	Aksungur, S. (1994)
M		<i>English Language Needs Assessment of the Students of the Medical Faculty of Cumhuriyet University.</i>	Alagözlü, N. (1994)
D		<i>A study on language for specific purposes program evaluation(Turkish Military Academy case)</i>	Altmışdört, G. (2009)
M		<i>Implications of student attitudes towards the program of English in Mersin School of Tourism and Hotel Management</i>	Aysen, Ç. (1994)
M		<i>A Needs analysis for the ESP Classes at the tourism education department of the trade business and tourism education faculty of Gazi University</i>	Boran, G. (1994)
D		<i>Identifying Academic English Needs of English Medium Medical Students at Hacettepe University for a Communicative Course Design</i>	Boztaş, İ. (1987)
M		<i>The Effects of CEFR - based ESP speaking and listening activities on the success of students in Faculties of Tourism</i>	Büyükkalay, N. (2016)
M		<i>Evaluation of an effectiveness of an ESP textbook 'English for business studies': A case study at Başkent University</i>	Coskuner, D. P. (2002)
D		<i>Designing, developing and delivering an online medical English course with a focus on esp and online learning: EMPonline 2016</i>	Dağ Akbaş, R. (2017)
M		<i>Leaners perceptions in the evaluation of an ESP course</i>	Demirbulak, D. (1992)
M		<i>Teaching foreign language (English) for specific language purpose applying need analysis (the case study of S.D.U. Eğirdir Vocational High School)</i>	Diken, Ü. (2006)
M		<i>The use of DIU (Designedly Incomplete Utterances) in an esp setting in Turkey</i>	Dilber, E. (2018)

Table 2: (Cont.)

No.	Degree	Title	Author / Date (in alphabetical order)
M		<i>A Needs assessment study on English language needs of the tour guidance students of faculty of applied sciences at Başkent University</i>	Ekici, N. (2003)
M		<i>A Needs analysis for the students of economic, business management, and finance departments: ESP courses at Afyon Kocatepe University</i>	Ertit, A. (1999)
M		<i>Teaching reading in ESP context: A comparison of structural method and interactive method</i>	Emener, Ö. (1989)
D		<i>Designing an ESP syllabus for the preparatory English students of the department</i>	Efe, H. (1996)
D		<i>A Modular ESP course design for the upper-intermediate learners at the Faculty of Medicine at Gazi University</i>	Ertaş, G. (1998)
M		<i>An Assessment of teacher perceived needs of ESP students in the faculty of economics and administrative sciences at Erziyes University</i>	Göksin, A (1991)
M		<i>Teaching English for specific purposes at Akşehir Vocational School of Selçuk University</i>	Günay, E. (1999)
M		<i>An Evaluation of the graduate level preparatory course as a needs assessment for a new syllabus design for basic sciences</i>	Hergüner, G. (1990).
M		<i>A Needs-based writing syllabus for the students of international relations and political science at Başkent University</i>	Işık, E. E. (2002)
D		<i>Impact of learner-centered teaching and learning process on pre-advanced first year medical students' performance, attitudes and retention in medical English.</i>	Joshani-Shirvan, S. (2008)
M		<i>Language needs of electric-electronics engineering students at Dumlupınar University: ' Do they need ESP?</i>	Kahraman, A. (2004)
M		<i>A Suggested model ESP syllabus for the learners at tourism business hotel management colleges in Turkey</i>	Kabadayı, A. (1996)
M		<i>Evaluation of the effectiveness of the ESP reading materials for 215 English for law course at the English language school of Başkent University</i>	Kanik, F. (2002)
D		<i>Eğitim dili İngilizce olan yükseköğretim kurumları hazırlık okulları program uygulamalarında belirli amaca yönelik dil öğretimi açısından karşılaşılan sorunlar</i>	Karataş, N. (1994)
M		<i>Needs analysis in English for specific purposes (a field study with pilots receiving air traffic terminology training)</i>	Kaygan, A. D. (2005)
M		<i>A needs analysis study in terms of the perceptions of the students' learning and target needs at an ESP program: A case study</i>	Kazar, S.G. (2013)
M		<i>A Complete English-for-specific-purposes syllabus for agricultural economics</i>	Kırkgöz, Y. (1990)
M		<i>The effect of the keyword method on esp vocabulary learning and retention</i>	Koparan, N. (2018)
M		<i>A corpus-based approach on the design and implementation of a lexical syllabus for electrical and electronics engineering students</i>	Kürtül, N. (2016)
M		<i>An ESP curriculum design for improving the writing skills of the hotel management staff</i>	Oğuz, M. N. (1990)
M		<i>Teaching vocabulary with reference to 'military texts' at the military academy</i>	Özdi, N. (2000)
M		<i>A Needs analysis for Anadolu University Civil Aviation students ESP courses</i>	Pişiren, H. (1996)
D		<i>English for tour guiding through readings</i>	Ridgeway, C. A. (2003)
M		<i>Practice of needs analysis for English for specific purpose in vocational high school</i>	Sabuncuoğlu, A. (2010)

Table 2: (Cont.)

No.	Degree	Title	Author / Date (in alphabetical order)
M		<i>A Sample English course design for the veterinary science students</i>	Saka, A. R. (1989)
M		<i>Teaching reading in ESP with special reference to English in electrical engineering and electronics</i>	Saka, Ö. (1996)
D		<i>A suggested English language teaching program for Gülhane Military Academy.</i>	Sarı, R. (2003)
M		<i>Promoting speaking strategies in ESP through drama</i>	Saygılı, H. K. (2014)
M		<i>The development of a technical word list and self-study material for aircraft maintenance students</i>	Serpil, R. (2017)
M		<i>A Needs analysis: The feasibility of a collaboration between mechanical engineering and electric-electronics engineering departments and YADIM for the instruction of ESP</i>	Seçen, B. (2001)
M		<i>Designing an ESP syllabus for the preparatory English students of the Department of Tourism and Hotel Management at Bilkent University</i>	Subaşı, M. (1990)
M		<i>A Survey on learner autonomy and motivation in ESP in a Turkish context.</i>	Tayar, A. B. (2003)
M		<i>Determination of the specific needs for ESP course and materials design: A descriptive study at Osmangazi University Eskişehir</i>	Tezcan, H. (1998)
M		<i>A Suggested syllabus model for a course in developing reading skills with special reference to the ELT department at Gazi University</i>	Tikence, M. (1991)
M		<i>Students', instructors' and academics' opinions regarding the English for specific purposes courses (The case of Gazi University)</i>	Tupurtu, M. (2017)
D		<i>A Modular ESP course design for the advanced learners of English at the Army Academy</i>	Uluşan, R. (1995)
M		<i>A Needs assessment of the students of the department of tourism and administration and hotel management at Balıkesir University</i>	Üstünlüoğlu, E. (1994)
M		<i>Suggested negotiated esp syllabus for multinational peacekeeping operations within a constructivist perspective</i>	Yaşar, N. (2015)
M		<i>Needs assessment of the prep-class students in the Faculty of Medicine at Ondokuz Mayıs University</i>	Yeniçeri, Ö. (2008)

Among all the reviewed ESP-based post-graduate studies, 42 of them were conducted in master's degree (78%) and 12 of them (22%) were published in doctoral degree. The related findings are shown in Table 3.

Table 3: ESP-based Research by Master's or Doctoral Degrees

Degree	Frequency	Percentage
Master's Degree	42	78
Doctoral Degree	12	22
Total	54	100

The ESP-based post-graduate master's and doctoral studies under investigation were also reviewed in terms of their setting including publication year and location. The following figures (Figure 1 and Figure 2) present the related findings. Figure 1 displays frequency distribution of the reviewed master's and doctoral studies per their publication year. The

current review sheds light on the research conducted within 32 years (1987-2019). This period of time is divided into 3 periods regarding the publication year of the research (1987-1999, 2000-2012, 2012-2019) as it follows:

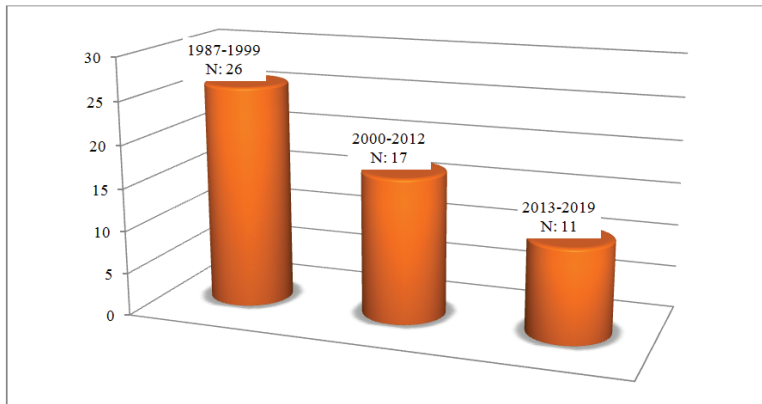


Figure 1: ESP-based research by their publication year

As it is inferred from Figure 1, the ESP-based studies were more popularly conducted between the years 1987 and 1999, as compared to the time-period between the years 2000 and 2012. The number of master’s and doctoral studies with a focus on ESP published between the years 1987 and 1999 is higher (N=26) than those published between the years 2000 and 2012 (N=17). It is also observed that the number of ESP-based post-graduate studies tends to stay comparable once the number of studies published in the next 6-year time period is taken into consideration (N=11).

When it comes to the research setting where the ESP-based post-graduate studies were conducted, the current study revealed that only 4% of the research were conducted in workplaces. Figure 2 illustrates the different research settings and the percentages of the related data.

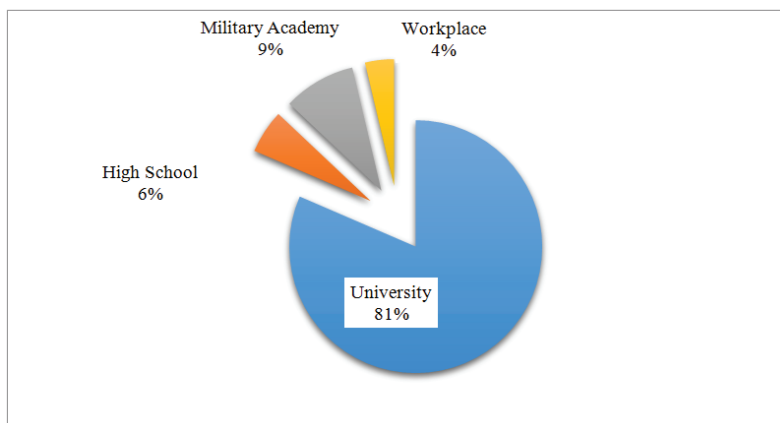


Figure 2: ESP-based Research by Their Research Setting

As can be seen in Figure 2, most of the post-graduate researchers preferred universities in an attempt to conduct their ESP-based research (81%) whereas 6% of them conducted their research at high school (6%). Besides, it indicates that 9% of the research were conducted in military academies. All in all, it can be stated that the great majority of the ESP-based post-graduate research was conducted in educational settings, rather than workplaces.

Given the research sample employed in the ESP-based post-graduate research, the current research highlights four main group of participants including students, teachers or lecturers, administrators and working staff. Since more than one group of participants were assigned in some of the ESP-based post-graduate studies (see Dağ Akbaş, 2017; Karatas, 1994; Sarı, 2003) percentage values were not calculated. Figure 3, nevertheless, indicates the sum of diverse sample.

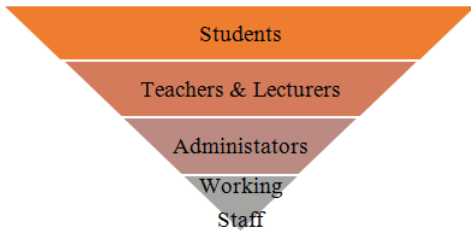


Figure 3: ESP-based research by their research sample

Due to its strong emphasis on the necessity of needs analysis process, ESP-based studies are indeed expected to integrate all types of stakeholders having diverse roles at different levels of hierarchy in the discipline of interest. The current study denotes that the post-graduate researchers in Turkey have mostly studied with students, teachers and/or lecturers, and also, rarely with administrators. On the other hand, it seems that working staff in different occupations have been rare in the focus of interest.

Figure 4 shows the reviewed ESP-based studies by their field of interest. It is shown that the studies conducted in the field of *English for Medicine* constitute 24% and those in the field of *English for Tourism* constitute 22% of the ESP-based studies. It seems that *English for Medicine* and *Tourism* is the most popular field of interest within the context of post-graduate studies in Turkey. These fields are followed by other ESP sub-fields such as *English for Engineering* (17%), *English for (varied branches within) preparatory programs* (15%), *English for Aviation* (10%), *English for Army* (5%), *English for Economics* (5%), and *English for Politics* (2%) respectively. The least popular field of interest among all is *English for Politics*.

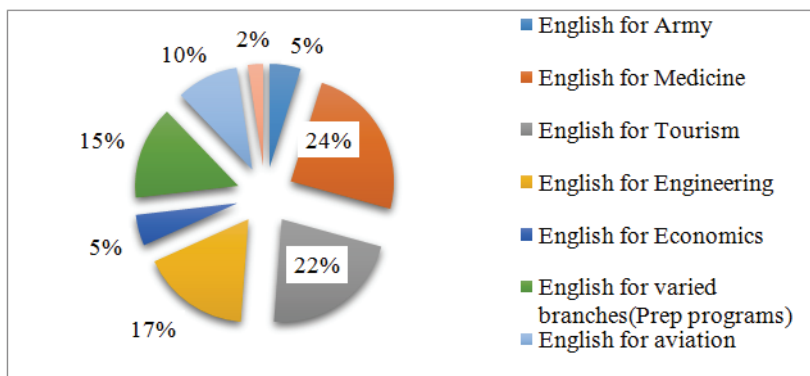


Figure 4: ESP-based Research by Their Field of Interest

The systematic review, moreover, indicates that the post-graduate studies have a variety of research goals. All the research goals and purposes were grouped under four categories. Firstly, it is found out that almost half of the studies reviewed presents a needs analysis process (46%). Secondly, the research purpose adopted in the reviewed studies is to suggest an ESP-based course or syllabus design (24%). Thirdly, as the review points out, a number of studies (21%) have diverse research purposes like examining the level of students' motivation and their control over their learning at a vocational school (Tayar, 2003) or conducting a comparative analysis in terms of methodologies adapted in ESP-based reading classes (Emener, 1989). Lastly, few studies focus on evaluation processes including program, course or materials evaluation (9%), as it is presented in Figure 5.

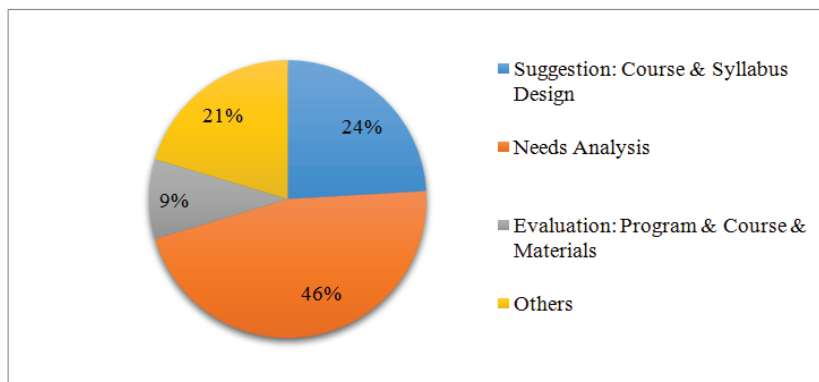


Figure 5: ESP-based Research by Their Research Scope

Once the research methodologies are reviewed, it is concluded that most of the post-graduate research are survey-based methods with a focus on ESP, which is reflected in the needs analysis part of the findings presented in Figure 5. What is striking in the review is the limited amount of experimental or comparative studies. Among all, Aksungur (1994), Dağ Akbaş (2017), Emener (1989), Joshani-Shirvan (2008), and Büyükkalay (2016) adopted

experimental research design in their post-graduate ESP-based research. In other words, the number of studies grasping a purpose of controlling phenomenon is relatively limited as compared to those with a purpose of describing or exploring phenomenon.

As both the year of publication and the research goals are taken into consideration, it is possible to state that there has been a gradual increase in the number of experimental studies in the recent years. What stands out in the review is the popularity of needs analysis survey studies employing questionnaires and interviews as data collection instruments (See Akgül, 1991; Alagözlü, 1994; Diken, 2006; Kaygan, 2005; Yeniçeri, 2008; Sabuncuoğlu, 2010; Üstünlüoğlu, 1994). Similarly, most of the post-graduate studies suggesting a course or syllabus design are based on a survey-method. Additionally, it is seen that the number of post-graduate studies on ESP-based material evaluation (Coşkuner 2002; Kanik, 2002) and program evaluation (Altınışdört, 2009; Sarı, 2003) has remained steady throughout the years. It is also rare to see comprehensive ESP-based post-graduate studies with multiphase design covering needs assessment, designing a program, and delivering and evaluating it (Dağ Akbaş, 2017).

This section has presented the related findings with a reference to the tables and figures. The next section of this paper moves on to discuss the findings and conclusions. It also presents suggestions for further research and implications for future practice.

CONCLUSIONS and SUGGESTIONS

The current study set out to review the post-graduate ESP-based research conducted in Turkey. It provided an insight into the research trend within the context of ESP-based research archived at the Databases of National Thesis Center of the Council of Higher Education in Turkey between the years 1987 and 2019. A total of 54 post-graduate studies, specifically the master's and doctoral dissertations, were concisely reviewed. The reviewed research conducted within this thirty-two-year period of time highlighted the constant popularity of the ESP-based approaches in Turkey. However, the review also signifies the fact that there is still a need for improvement in the field. In this section, conclusions, suggestions for further research and implications for future practice are presented precisely.

A large body of research has been available about the ESP needs analysis of the students within different educational settings, however, there is almost no study analyzing needs of professionals in different occupations or no focus on ESP in workplace. In fact, needs analysis process is a basic leading step to take in the ESP-based approach (Basturkmen, 2010; Dudley-Evans & John, 1998). As for a comprehensive needs analysis process, it is also necessary to integrate varied ideas, opinions, experiences and suggestions of all stakeholders including students, practitioners, supervisors, experts, professionals, administrative figures including directors, and even secretarial figures. Few studies have comprehensively amalgamated needs of target units. In the same vein, a content analysis carried out by Yağız, Aydın and Akdemir (2016) indicated that most of the samples of the ELT research in Turkey

consisted of teachers and undergraduate students. As it is frequently stated in the related literature (Hutchinson & Waters, 1987), not the existence of the needs but the awareness of these needs is vital for a quality foreign language teaching and learning process. Therefore, this awareness should be reflected upon the design of language teaching programs. What is needed here is to develop research-informed ESP programs to foster the quality of education for the target sample. The current research strongly suggests that the need for development of research informed ESP-based programs remains critical.

This review moreover found that a few studies were designed with a focus on genre-based approach and on corpus-based approach. As the preliminary findings of the earlier research of the author at the International Congress of Educational Research in 2019 indicated previously, similarly, despite the nation-wide interest and investment in integrating recent technologies into education, a limited number of post-graduate studies were conducted with a purpose of suggesting or implementing an ESP-based program integrating recent educational technologies. Additionally, the systematic review has shown that the post-graduate research in Turkey between 1987 and 2019 has placed no emphasis on teachers, their characteristics or ESP teacher training, despite their vital role in language teaching and ESP approaches. Other possible areas of future research would be to develop ESP teacher training programs, to characterize an ESP trainer and their contributions to the quality of education.

As for the research methodologies in the reviewed post-graduate ESP-based studies, there has been a tendency for descriptive survey studies adopting both qualitative and quantitative research traditions. The similar tendency for quantitative research traditions including specifically surveys or descriptive studies is commonly preferred in published articles as it was maintained by Yağız, Aydın and Akdemir (2016). There would therefore seem to be a definite need for further comparative, correlational and experimental studies addressing different aspects of ESP-based approach, programs and their outcomes.

With respect to the sub-fields of ESP in the post-graduate research in Turkey, *English for Medicine*, *English for Tourism* and *English for Engineering* are at the core of the research context whereas no study was found to be conducted in the ESP sub-fields such as *English for Science and Technology*, *English for Psychology*, and *English for Teaching*. These sub-disciplines might be other areas of interest for future researchers.

As for the timing in relation to professional and educational experiences concerned in the reviewed studies, no study focused on *English for Occupational Purposes (EOP)* or *English for Professional Purposes (EPP)*. In other words, the post-graduate ESP based research mainly fall in the category of *English for Educational* or *Academic purposes* or *English for Specific Academic Purposes* (as classified by Dudley-Evans and John, 1998; Robinson 1991) by focusing on educational experiences of the target unit. Further research would be of great help in contributing to pedagogical practices and research on *EOP* or *EPP*.

It is believed that notwithstanding the relatively small sample size (a total of 54 Post-graduate studies), the current study reviewing the ESP-based postgraduate research historiographically offers valuable insights for future researchers and practitioners since it provides a concise picture depicted in post-graduate research conducted over a 32 year-period in the context of ESP in Turkey.

Acknowledgement

The author would like to thank National Thesis Center of the Council of Higher Education in Turkey and especially the authors who allow the readers to have full access to their theses or doctoral dissertations.

Disclosure Statement

In this systematic review study, all the data were obtained from the online Database of National Thesis Center of the Council of Higher Education, and the reviewed studies are listed in the references section. Accordingly, there is no need for ethical permission.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmında etik kurul izni gerektirecek bir husus bulunmamaktadır.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Tek yazarlı ele alınan makale yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

REFERENCES

- Acar, A. (2000). *Content-based Vocabulary Teaching at Akçakoca Tourism and Hotel Management College of Abant İzzet Baysal University in Bolu*, Unpublished Master Thesis, Gazi University.
- Akgül, M. (1991). *Needs Assessment of Medical Students in ESP Courses at Erciyes University*. Unpublished Master Thesis, Bilkent University.
- Aksungur, S. (1994). *Teaching English for the Students' Specific Purposes in Mixed-discipline Classes at University Bound Language Preparatory Centres*, Unpublished dissertation. Çukurova University.
- Alagözülü, N. (1994). *English Language Needs Assessment of the Students of the Medical Faculty of Cumhuriyet University*. Unpublished Master Thesis, Bilkent University.
- Almacioğlu, G. (2017). *Genre-based Approach to Writing Instruction for Students at English Language and Literature Department*, Unpublished Doctoral Dissertation. Çukurova University.
- Alptekin, C. & Tatar, S. (2011). Research on Foreign Language Teaching and Learning in Turkey (2005-2009), *Language Teaching*, 44(3), 328-353.
- Altıışıldört, G. (2009). *A Study on Language for Specific Purposes Program Evaluation (Turkish Military Academy case)*, Unpublished Doctoral Dissertation, Ankara University.
- Aydınlı, J., & Ortaçtepe, D. (2018). Selected Research in Applied linguistics and English Language Teaching in Turkey: 2010-2016, *Language Teaching*, 51(2), 210-245.
- Aysen, Ç. (1994). *Implications of Student Attitudes towards the Program of English in Mersin School of Tourism and Hotel Management*, Unpublished Master Thesis, Çukurova University.
- Baştırkmen, H. (2006). *Ideas and Options for English for Specific Purposes*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (2010). *Developing Courses in English for Specific Purposes*, Basingstoke, UK: Palgrave/Macmillan.
- Boran, G. (1994). *A Needs analysis for the ESP Classes at the Tourism Education Department of the Trade Business and Tourism Education Faculty of Gazi University*, Unpublished Master Thesis, İhsan Doğramacı Bilkent University.
- Boztaş, İ. (1987). *Identifying Academic English Needs of English Medium Medical Students at Hacettepe University for a Communicative Course Design*, Unpublished dissertation, Hacettepe University.
- Büyükkalay, N. (2016). *The Effects of CEFR - based ESP Speaking and Listening Activities on the Success of students in Faculties of Tourism*, Unpublished Master Thesis, Akdeniz University.
- Coskuner, D. P. (2002). *Evaluation of an Effectiveness of an ESP Textbook 'English for Business Studies': A Case Study at Başkent University*, Unpublished Master Thesis.
- Dağ Akbaş, R. (2017). *Designing, Developing and Delivering an Online Medical English Course with a Focus on Esp and Online Learning: EMPonline 2016*, Unpublished Doctoral Dissertation, Karadeniz Technical University.

- Demirbulak, D. (1992). *Leaners Perceptions in the Evaluation of an ESP Course*, Unpublished Master Thesis, İhsan Doğramacı Bilkent University.
- Diken, Ü. (2006). *Teaching Foreign language (English) for Specific Language Purpose Applying Need Analysis (the case study of S.D.U. Eğirdir Vocational High School)*, Unpublished Master Thesis, Süleyman Demirel University.
- Dilber, E. (2018). *The use of DIU (Designedly Incomplete Utterances) in an ESP Setting in Turkey*, Unpublished Master Thesis, Bahçeşehir University.
- Dudley-Evans, T. and John, M. J. (1998). *Developments in English for Specific Purposes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Efe, H. (1996). *Designing an ESP Syllabus for the Preparatory English Students of the Department*, Unpublished Dissertation Thesis, Atatürk University.
- Ekici, N. (2003). *A Needs Assessment Study on English Language Needs of the Tour Guidance Students of Faculty of Applied Sciences at Başkent University*, Unpublished Master Thesis, Middle East Technical University.
- Emener, Ö. (1989). *Teaching Reading in ESP Context: A Comparison of Structural Method and Interactive Method*, Unpublished Master Thesis, Anadolu University.
- Ertaş, G. (1998). *A Modular ESP Course Design for the Upper-intermediate Learners at the Faculty of Medicine at Gazi University*, Unpublished Dissertation, Gazi University.
- Ertit, A. (1999). *A Needs Analysis for the Students of Economics, Business Management, and Finance Departments: ESP courses at Afyon Kocatepe University*, Unpublished Master Thesis, Anadolu University.
- Göksin, A (1991). *An Assessment of Teacher Perceived Needs of ESP Students in the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Erciyes University*, Unpublished Master Thesis, İhsan Doğramacı Bilkent University.
- Göktas, Y., Hasancebi, F., Varisoglu, B., Akcay, A., Bayrak, N., Baran, M., & Sözbilir, M. (2012). Trends in Educational Research in Turkey: A Content Analysis, *Educational Sciences: Theory and Practice*, 12(1), 455-460.
- Gülbahar, Y., & Alper, A. (2009). A Content Analysis of the Studies in Instructional, *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 42(2), 93-112.
- Günay, E. (1999). *Teaching English for Specific Purposes at Akşehir Vocational School of Selçuk University*, Unpublished Master Thesis, Ankara University
- Hergüner, G. (1990). *An Evaluation of the Graduate Level Preparatory Course as a Needs Assessment for a New Syllabus Design for Basic Sciences*, Unpublished Master Thesis, Çukurova University.
- Hismanoglu, M. (2019). A Content Analysis on Articles Related to English (L2) Pronunciation Teaching. *Journal of Language and Linguistic Studies*, 15(2), 633-648.
- Hutchinson, T. and Waters, A. (1987). *English for Specific Purposes: A Learning-centered Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.
- İnal, D., Özdemir, E., Kiray, G., & Oral, Y. (2016). Review of Doctoral Research in English Language Teaching and Learning in Turkey (2009-2013), *Language Teaching*, 49(3), 390.
- Işık, E. E. (2002). *A Needs-based Writing Syllabus for the Students of International Relations and Political Science at Başkent University*, Unpublished Master Thesis, Middle East Technical University.

- Joshani-Shirvan, S. (2008). *Impact of Learner-centered Teaching and Learning Process on Pre-Advanced First Year Medical Students' Performance, Attitudes and Retention in Medical English*, Unpublished Dissertation, Middle East Technical University.
- Kabadayı, A. (1996). *A Suggested Model ESP Syllabus for the Learners at Tourism Business Hotel Management Colleges in Turkey*, Unpublished Master Thesis, Gazi University.
- Kahraman, A. (2004). *Language needs of Electric-Electronics Engineering Students at Dumlupınar University: 'Do they need ESP?* Unpublished Master Thesis, Anadolu University.
- Kanik, F. (2002). *Evaluation of the Effectiveness of the ESP Reading Materials for 215 English for Law course at the English Language school of Başkent University*, Unpublished Master Thesis, Middle East Technical University.
- Karadağ, E. (2009). A thematic Analysis on Doctoral Dissertations Made in the area of Education sciences, *Journal of Kırşehir Education Faculty*, 10(3), 75-87.
- Karataş, N. (1994). *Eğitim Dili İngilizce olan Yükseköğretim Kurumları Hazırlık Okulları Program Uygulamalarında Belirli Amaca Yönelik Dil Öğretimi Açısından Karşılaşılan Sorunlar*. Unpublished Dissertation, Çukurova University.
- Kaygan, A. D. (2005). *Needs Analysis in English for Specific Purposes (a Field Study with Pilots Receiving Air Traffic Terminology Training)*, Unpublished Master Thesis. Başkent University.
- Kazar, S.G. (2013). *A needs Analysis Study in terms of the Perceptions of the Students' Learning and Target Needs at an ESP program: A Case Study*, Unpublished Master Thesis, Yeditepe University.
- Kerr, L. (1977). "English for Specific Purposes", in Susan Holden (Ed.), *English for Specific Purposes* (11-13), London: Modern English Publications.
- Kırkgöz, Y. (1990). *A Complete English-for-Specific-Purposes Syllabus for Agricultural Economics*, Unpublished Master Thesis, Çukurova University.
- Kırmızı, O. (2012). Research trends in M.A. ELT Programs in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 46, 4687-4691.
- Koçyiğit, M., & Erdem, C. (2018). A Content Analysis of Graduate Research on English Preparatory Programs at Universities, *Journal of Human Sciences*, 15(3), 1466-1480.
- Koparan, N. (2018). *The Effect of the Keyword Method on ESP Vocabulary Learning and Retention*, Unpublished Master Thesis, Bahçeşehir University.
- Kürtül, N. (2016). *A Corpus-based Approach on the Design and Implementation of a Lexical Syllabus for Electrical and Electronics Engineering Students*, Unpublished Master Thesis, Çukurova University.
- Mackay, R. and Mountford, A. (1978). *English for Specific Purposes: A Case Study Approach*, *Applied Linguistics and Language Study*, London: Longman.
- Oğuz, M. N. (1990). *An ESP Curriculum Design for Improving the Writing Skills of the Hotel Management Staff*, Unpublished Master Thesis. Middle East Technical University.
- Özdil, N. (2000). *Teaching Vocabulary with Reference to 'Military Texts' at the Military Academy*, Unpublished Master Thesis, Gazi University.
- Özmen, K. S., Cephe, P. T., & Kinik, B. (2016). Trends in Doctoral Research on English Language Teaching in Turkey, *Educational Sciences: Theory and Practice*, 16(5), 1737-1759.

- Paltridge, B. and Starfield, S. (Eds) (2013). *The Handbook of English for Specific Purposes*, Chichester, West Sussex; Malden, MA: Wiley-Blackwell.
- Pişiren, H. (1996). *Needs Analysis for Anadolu University Civil Aviation Students' ESP courses*, Unpublished Master Thesis, Anadolu University.
- Richards, J. C. (2001). *Curriculum Development in Language Teaching*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ridgeway, C. A. (2003). *English for Tour Guiding through readings*, Unpublished Doctoral Dissertation, Hacettepe University.
- Robinson, P. C. (1991). *ESP Today: A Practitioner's Guide*, Hemel Hempstead: Prentice Hall International.
- Sabuncuoğlu, A. (2010). *Practice of needs analysis for English for specific purpose in vocational high schools*, Unpublished Master Thesis, Ankara University.
- Saka, A. R. (1989). *A Sample English course Design for the Veterinary Science Students*, Unpublished Master Thesis, Uludağ University.
- Saka, F. Ö. (1996). *Teaching Reading in EST with Special Reference to English in Electrical Engineering and Electronics*, Unpublished Master Thesis, Gazi University.
- Sarı, R. (2003). *A suggested English Language Teaching Program for Gülhane Military Academy*, Unpublished Dissertation, Middle East Technical University.
- Saygılı, H. K. (2014). *Promoting Speaking Strategies in ESP through Drama*, Unpublished Master Thesis, Çağ University.
- Seçen, B. (2001). *A Needs Analysis: The Feasibility of a Collaboration Between Mechanical Engineering and Electric-Electronics Engineering Departments and YADIM for the Instruction of ESP*, Unpublished Master Thesis, Çukurova University.
- Serpil, R. (2017). *The Development of a Technical Word List and Self-study Material for Aircraft Maintenance Students*, Unpublished Master Thesis, Anadolu University.
- Solak, E. (2014). The Content Analysis of the Research Papers on Foreign Language Education in Turkey, *International Journal of English and Education*, 3(3), 167-178.
- Subaşı, M. (1990). *Designing an ESP Syllabus for the Preparatory English Students of the Department of Tourism and Hotel Management at Bilkent University*, Unpublished Master Thesis, Middle East Technical University.
- Tayar, A. B. (2003). *A Survey on Learner Autonomy and Motivation in ESP in a Turkish context*, Unpublished Master Thesis, Uludağ University.
- Tezcan, H. (1998). *Determination of the Specific Needs for ESP Course and Materials Design: A Descriptive Study at Osmangazi University Eskişehir*, Unpublished Master Thesis, İhsan Doğramacı Bilkent University.
- Tikence, M. (1991). *A Suggested Syllabus Model for a Course in Developing Reading Skills with Special Reference to the ELT department at Gazi University*, Unpublished Master Thesis, Bilkent University.
- Tupurtu, M. (2017). *Students', Instructors' and Academics' Opinions regarding the English for Specific Purposes Courses (The case of Gazi University)*, Unpublished Master Thesis, Ankara University.

- Uluşan, R. (1995). *A Modular ESP Course Design for the Advanced Learners of English at the Army Academy*, Unpublished Dissertation, Gazi University.
- Weber, R. P. (1990). *Basic Content Analysis*, USA: Sage Publications.
- Yağız, O., Aydın, B., Akdemir, A.S. (2016). ELT Research in Turkey: A Content Analysis of Selected Features of Published Articles, *Journal of Language and Linguistic Studies*, 12(2), 117-134.
- Yaşar, N. (2015). *Suggested Negotiated ESP Syllabus for Multinational Peacekeeping Operations within a Constructivist perspective*, Unpublished Master Thesis, Gazi University.
- Yeniçeri, Ö. (2008). *Needs Assessment of the Prep-Class Students in the Faculty of Medicine at Ondokuz Mayıs University*, Unpublished Master Thesis, Ondokuz Mayıs University.

İNDİRİM MARKETLERİNDE SATILAN AKTÜEL ÜRÜNLERE YÖNELİK ALGILANAN KALİTE, FİYAT VE ÜRÜNÜN TEKRAR SATIN ALMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE AĞIZDAN AĞIZA PAZARLAMA DAVRANIŞININ ARACILIK ROLÜ*

THE EFFECTS OF PERCEIVED QUALITY, PRICE AND PRODUCT FOR PRESENT-DAY PRODUCTS SOLD IN DISCOUNT MARKETS ON THE REPURCHASE INTENTION AND THE MEDIATING ROLE OF WORD OF MOUTH MARKETING BEHAVIOR

Araştırma Makalesi
Research Paper

İbrahim AVCI**
Emel YILDIZ***

Öz:

Perakende sektöründe faaliyet gösteren taraflardan biri de indirim marketleridir. İndirim marketleri tüketicilere piyasa fiyatına göre daha uygun fiyatla ürünler sunmaktadır. İndirim marketlerinin uygun fiyata sınırlı sayıda sunduğu ürünler içerisinde aktüel ürünler de yer almaktadır. Birçok indirim marketinin uyguladığı ve tüketicilerin talep ettiği aktüel ürünlerle ilgili ulusal literatürde yeteri kadar çalışma yapılmamış olması literatürdeki önemli bir boşluktur. Bu nedenle araştırmanın temel amacı, tüketicilerin aktüel ürünlerle ilgili algıladıkları kalite, fiyat ve ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini ve bu etkiye ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolünü belirlemektir. Bu kapsamda hazırlanan çevrimiçi anket formu ile, daha önce indirim marketlerinden aktüel ürün satın almış 669 tüketiciden veriler toplanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21 ve AMOS 24 programları ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalite, fiyat ve ürün değişkenlerinin tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkilerinin olduğu ve bu etkilerde ise ağızdan ağıza pazarlama davranışının kısmi aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İndirim Marketi, Aktüel Ürün, Tüketici Davranışları, Ağızdan Ağıza Pazarlama, Tekrar Satın Alma Niyeti.

Abstract:

Discount markets are one of the parties operating in the retail sector and discount markets offer products to consumers at a more affordable price than the market price. The products offered by discount markets in limited quantities at affordable prices are also referred to as present-day product. It is an important gap in the literature that there have not been enough studies on present-day product applied by many discount markets and demanded by consumers. Therefore,

* Makale Geliş Tarihi: 29.06.2021

Makale Kabul Tarihi: 23.12.2021

** Öğr. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, ibrahimavcmail@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9112-5076

*** Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, emel.yildiz@yahoo.com, orcid.org/0000-0001-7190-593X

the main purpose of the research is to determine the effect of consumers' perceived quality, price and product features related to present-day products on repurchase intention and determine the mediating role of word of mouth marketing behavior in these effects. With the online questionnaire prepared within the scope of the research, data were collected from 669 consumers who previously purchased present-day products from discount markets. The obtained data were analyzed with SPSS 21 and AMOS 24 programs. As a result of the analysis, it was determined that perceived quality, price and product variables related to present-day products had positive and significant effects on repurchase intention and word of mouth marketing behavior had a partial mediating role in these effects.

Keywords: Discount Market, Present-Day Product, Consumer Behavior, Word of Mouth, Repurchase Intention.

GİRİŞ

Perakendecilik sektörü hem dünyada hem de Türkiye’de önemli sektörlerden biridir. Bu sektör içerisinde faaliyet gösteren taraflardan biri de indirim marketleridir. Bu marketler kendi ürettikleri ürünleri ya da başka markalara ait ürünleri piyasa fiyatına göre daha uygun bir şekilde tüketicilere sunmaktadır. İndirim marketleri ilk olarak Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) faaliyete başlamış, daha sonra diğer ülkelerde de görülmeye başlanmıştır. Türkiye’de de 1990’lı yıllarda açılmaya başlayan indirim marketlerinin öncüsü Birleşik Mağazalar Anonim Şirketi yani kısa ismi ile BİM marketler zinciri olmuştur. Daha sonra ise ŞOK ve A-101 gibi indirim market zincirleri de pazarda faaliyet göstermeye başlamışlardır (Öztürk vd., 2016: 6). İndirim marketlerinin açılmasının temel nedeni tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünleri satın almaları için ekonomik güçlerinin yeterli olmayışıdır.

Son yıllarda Türkiye’de faaliyet gösteren birçok indirim marketi haftanın belirli günlerinde sınırlı sayıdaki ürünleri, düşük fiyatlarla tüketicilerle buluşturmaya başlamış ve bu ürünlere de aktüel ürünler ismi verilmiştir. Aktüel ürün uygulamasını ilk olarak BİM market zincirleri başlatmış, tüketicilerin aktüel ürünlere yoğun talepleri sonrası diğer indirim marketleri de uygulamaya başlamışlardır. Aktüel ürünler, Türkiye’deki birçok indirim marketlerinde haftanın belirli günlerinde tüketicilere sunulan, uygun fiyatlı ve sınırlı sayıdaki ürünler şeklinde tanımlanabilir. İndirim marketleri tüketicilerin ihtiyaçları doğrultusunda ev eşyalarından gıdalara, oyuncaklardan kırtasiye malzemelerine kadar birçok ürün çeşidini aktüel ürün çerçevesinde indirimli olarak tüketicilere sunmaktadır. Tüketiciler ise indirim marketlerinde sınırlı sayıda ve sınırlı bir zaman aralığında satılan aktüel ürünleri satın almak için market önünde kuyruklar oluşturmaktadır. Birçok indirim marketi tarafından uygulanan ve tüketiciler tarafından da yoğun bir şekilde takip ve talep edilen aktüel ürünlerin henüz yeteri kadar araştırılmamış olması, mevcut araştırmanın önemini ortaya koymaktadır. Bu amaçla indirim marketlerinde satılan aktüel ürünlerin tüketiciler tarafından algılanan kalitesi, fiyatı ve ürün özellikleri, aktüel ürünlerle ilgili ağızdan ağıza pazarlama davranışları ve tekrar satın alma niyetleri incelenmiştir. Araştırmanın temel amacı indirim marketlerinden aktüel ürün satın almış olan tüketicilerin, aktüel ürünlerle ilgili algıladıkları kalite, fiyat ve

ürün özellikleri değişkenlerinin aktüel ürünleri tekrar satın alma niyetleri üzerinde etkisini belirlemektir. Ayrıca aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalite, fiyat ve ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolü de incelenmiştir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. İndirim Marketleri

Son dönemlerde ağırlaşan rekabet şartları, tüketim alanında yaşanan yenilikler, tüketici davranışlarında yaşanan değişimler birçok alanı etkilediği gibi, perakende sektörü içerisinde yer alan marketlerin faaliyetlerini de etkilemiştir. Perakende sektöründe faaliyette bulunan marketlerden biri de indirim marketleridir. İndirim marketleri, kendi ürettikleri ürünleri ya da özel markaların ürettikleri ürünleri perakende şeklinde satan ve bu satış faaliyetini diğer marketlerden daha uygun ve düşük fiyata gerçekleştiren marketler olarak tanımlanmaktadır (Başfıncı vd., 2019: 279) Bir başka tanıma göre ise indirim marketleri, piyasa fiyatının çok altında ürünlerin satıldığı ve market dizaynı açısından çekici unsurların dikkate alınmadığı marketlerdir (Yükselen, 1989: 17).

İndirim marketleri faaliyetlerini gerçekleştirirken, ürünleri daha ucuza alma, maliyetleri düşürme, düşük kar marjı hedefleme, yüksek iş hacmine sahip olma gibi avantajlara sahiptir (Aggarwal, 2003: 72; Levy vd., 2005: 84). İndirim marketleri ilk olarak 19. yüzyılın sonuna doğru ABD’de faaliyet göstermiştir. Dünyaca ünlü Wal-Mart ve Kmar gibi marketler indirim marketleri içerisinde yer almaktadır. İndirimli marketler ABD’de üretim sorunun azalması ve arzın talebi geçmesi sonucu rekabetle beraber ortaya çıkarken, Türkiye’de ise indirimli marketlerin ortaya çıkmasının temelinde perakende sektöründe yer alan işletmelerin uyguladıkları yüksek fiyat politikaları yer almaktadır. Özellikle düşük gelirli tüketicilerin, ihtiyaçlarını yüksek fiyat politikası uygulayan işletmelerden karşılayamaması indirim marketlerine yönelik bir talep meydana getirmiş ve böylelikle indirim marketleri ortaya çıkmıştır (Öztürk vd. 2016: 6). Türkiye’de faaliyet gösteren indirim marketlerinden en çok bilineni BİM, A-101 ve ŞOK market zincirleridir. Perakende sektöründe faaliyete ilk olarak 1995 yılında BİM market zincirleri girmiş, daha sonra ise ŞOK market zincirleri faaliyete başlamıştır. A-101 market zincirleri ise 2008 yılında faaliyete başlamıştır. Özellikle 2001 ekonomik krizi sonrasında indirim marketleri faaliyetlerini daha da arttırmışlardır (Arslan ve Yavuzylmaz, 2017: 574). İndirim marketlerinin perakende sektöründeki payının 2024 yılında %80’e ulaşması beklenmektedir (Http1). İndirimli marketler kendi içerisinde düşük indirimli ve yüksek indirimli olmak üzere iki şekilde faaliyet göstermektedirler. Düşük indirimli marketler özel markalı, düşük fiyatlı, ürün çeşidinin fazla olduğu, paketlenmiş, açık ve taze ürünlerin satıldığı marketlerdir. Bu indirim marketi türüne, ülkemizde faaliyette bulunan ŞOK market zinciri örnek olarak verilebilir. Yüksek indirimli marketler ise marketin kendine özgü markalı ürünlerinin yer aldığı, ürün çeşitlerinin az olduğu ve çok düşük fiyatlarla ürünlerin satıldığı marketlerdir.

Bu indirim market türüne ise, yine ülkemizde faaliyette bulunan BİM market zinciri örnek olarak verilebilir (Dursun, 2006; 86).

1.2. Aktüel Ürün Kavramı

Aktüel ürünler, Türkiye’de faaliyet gösteren BİM, A-101, ŞOK gibi indirim marketlerinde haftanın belirli bir gün ya da günlerinde uygun fiyatla ve sınırlı sayıda satılan ürünler olarak tanımlanabilir. Aktüel ürün uygulamasını ilk olarak başlatan BİM market zincirleridir ve ilgili marketin sitesinde aktüel ürünler, sürekli olarak stoklarda yer almayan, haftanın salı ve cuma günlerinde tüketicilere sunulan, sınırlı miktardaki yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı ürünler şeklinde tanımlanmaktadır (Http2). Aktüel ürün uygulamasını ilk olarak BİM market zincirleri gerçekleştirmiş, daha sonra diğer indirim marketleri de aktüel ürün uygulamasını marketlerinde başlatmışlardır. Aktüel ürün uygulaması yabancı marketler tarafından da uygulanmaktadır. Dünya çapında faaliyette bulunan Alman market zinciri ALDI, perşembe günleri market ürünlerinin yanında tüketicilere sınırlı sayıda sürpriz ürünler sunmaktadır. Birçok ürün kategorisinde yapılan büyük miktardaki alımlar sonucunda, ürünler düşük fiyat politikası ile tüketicilere sunulmaktadır. Aktüel ürün ya da sürpriz ürün uygulamalarının temel amacı tüketicilerde heyecan uyandırarak, satış hacmini ve trafiğini arttırmaktır (Kumar ve Steenkamp, 2007: 63; Ryans, 2009; 92).

Aktüel ürün olarak indirim marketlerinde haftanın belirli günlerinde, genellikle temizlik ve gıda ürünleri, teknolojik ürünler, ev tekstili ürünleri, mobilya ve dekorasyon ürünleri, mutfak ürünleri, oto bakım ve aksesuar ürünleri gibi ürünler indirimli olarak satışa sunulmaktadır. İndirim marketleri birçok ürünü toptan aldıkları için, daha uygun fiyata almakta ve bu nedenle piyasaya göre daha düşük fiyata tüketicilere ulaştırabilmektedir. Aktüel ürün kapsamında tüketicilere ulaştırılacak ürünler haftalık katalog şeklinde gerek elektronik ortamlarda gerekse de fiziki olarak marketlerde tüketicilerle paylaşılmaktadır. İlk başlarda az sayıda ürün aktüel ürün kapsamında tüketicilere sunulurken, zamanla aktüel ürünlere artan talep doğrultusunda market önünde kuyrukların oluşması ve daha çok kar sağlaması market sahiplerinin de dikkatini çekmiştir (Bardakçı ve Baran, 2019: 52). Dolayısı ile daha fazla ürün çeşidi aktüel ürünler kapsamında tüketicilere sunulmaya başlamıştır.

Aktüel ürün satışını uygulayan indirim marketleri şu adımları izlemektedir. İlk olarak tüketicilerin ihtiyaçları belirlenmekte ve bu ihtiyaçlar doğrultusunda aktüel ürün içerikleri oluşturulmaktadır. Örneğin, yaz döneminde mangal malzemeleri, okul döneminde kırtasiye malzemeleri aktüel ürünler kapsamına alınmaktadır. Aktüel ürün içerikleri belirlendikten sonra, bu ürünleri üreten işletmeler ile anlaşmalar yapılmakta, kalite ve düşük fiyat stratejileri hedeflenmektedir. Daha sonra belirlenen aktüel ürünlerle ilgili reklam, katalog ve broşür gibi tutundurma araçları kullanılarak, tüketicilere duyurular yapılmaktadır. Her indirim marketi haftanın farklı gününü aktüel ürün günü olarak belirlemekte ve ilgili günde aktüel ürünler markete getirilmekte ve satışa sunulmaktadır. Satışa sunulan ürünlerin düşük fiyatlı ve sınırlı sayıda olması, market açılmadan market önünde kuyruklar oluşmasına neden ol-

maktadır (Akçi ve Kılınç, 2016: 311). Dolayısı ile aktüel ürün konusuna, tüketici davranışları açısından yaklaşılması önem kazanmaktadır.

1.3. Teorik Kavramlar

İndirim marketlerinde satılan aktüel ürünlerin tüketiciler tarafından algılanan kalitesi, fiyatı ve ürün özelliklerinin aktüel ürünlerin satın alınması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Algılanan kalite kavramı kalitenin alt boyutlarından biri olan ve anlaşılması zor olan bir kavramdır. Aaker (1991) algılanan kaliteyi, bir ürün ve hizmetin müşterileri tarafından rakiplere kıyasla daha üstün ve kaliteli olduğuna dair sahip olunan algı şeklinde ifade etmiştir (Aaker, 1991: 91). Algılanan kalite, müşterilerin bir ürün ve hizmetin satın almaları esnasında yaşanan karar verme sürecinde etkilidir. Bir ürün ya da hizmetten algılanan kalite düzeyi yüksek ise, müşterilerin beklentilerinin karşılandığı söylenebilir. Diğer bir ifade ile müşterilerin beklentileri ile algıladıkları kalite uyumlu ise müşteri tatmini sağlanmakta, uyumsuz ise müşteri tatmini sağlanamamaktadır (Yu vd., 2005: 718). Dolayısı ile indirim marketlerinde satılan aktüel ürünler düşünüldüğünde, satın alınan aktüel ürünlerin kalitesinin yüksek olarak algılandığı durumlarda müşterilerin beklentilerinin karşılandığı, tam tersi durumlarda ise beklentilerin karşılanmadığı söylenebilir. Araştırma kapsamında kullanılan diğer bir değişken aktüel ürünlerle ilgili fiyat değişkenidir. Fiyat kavramı, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının karşılanması için satıcıya ödemeyi kabul edilen değeri ifade etmektedir. Diğer bir açıdan ise, bir ürün ya da hizmetin sahip olduğu faydadan yararlanmak isteyen müşterilerin ödemek zorunda oldukları değer, fiyat olarak tanımlanmaktadır (Kotler ve Armstong, 2012: 314). Fiyat tüketicilerin satın alma niyeti üzerinde etkili olmakta ve tüketicilerin alışveriş davranışları ile hangi ürün ve hizmeti satın almaları gerektiği üzerinde belirleyici role sahiptir (Zeithaml, 1988: 2). Dolayısı ile fiyat tüketicilerin satın alma karar sürecini hem olumlu hem de olumsuz etkilemektedir. Ekonomik gücü kısıtlı olan bir tüketicinin satın almak istediği ürün ve hizmetin fiyatının yüksek olması satın alma niyetini olumsuz etkilerken, düşük olması ise olumlu etkilemektedir (Lichtenstein vd., 1993: 23). Aktüel ürünler açısından düşünüldüğünde ise, aktüel ürün kapsamında satılan ürünlerin fiyatlarının genellikle piyasa fiyatına göre daha düşük olarak satılmasının, bu ürünlerin satın alınma durumunu arttırdığı söylenebilir. İndirim marketlerinde satılan aktüel ürünler kapsamında ürün kavramı ise, tüketicilerin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda pazara sunulan herşey olarak tanımlanmaktadır (Kotler, 2000: 396). Tüketiciler açısından bakıldığında ise ürün, bir ihtiyacı karşılamak amacıyla satın alınan ve fayda sağlayan nesnelere dir. Satın alınan bir ürünün tüketicilerin ihtiyacını karşılama durumu ne kadar fazla olursa, o üründen duyulan memnuniyet de o kadar fazla olmaktadır. Ayrıca satın alınan bir üründen memnun olan müşterilerin aynı marketten tekrar ürün satın almaları da muhtemeldir (Durmaz ve Yardımcıoğlu, 2015: 370). İndirim marketlerinde önemli olan diğer bir konu ağızdan ağıza pazarlama davranışıdır. Tüketicilerin elde ettikleri deneyim, tecrübe ve algılarını çevreleri ile paylaşmaları tüketici davranışlarının yönlendirilmesi açısından önemlidir (Wangenheim ve Bayon, 2007: 235). Ağızdan ağıza pazarlamanın tüketici davranışları üzerindeki

etkisini araştıran Arndt (1967) ağızdan ağıza pazarlama kavramını, bir ürün, hizmet ya da marka ile ilgili bilgilerin kişiler arası paylaşımı şeklinde tanımlamıştır (Arndt, 1967: 292). Günümüzde tüketiciler satın alma kararlarında kişisel bilgi kaynaklarına önem vermekte ve bu kaynaklardan faydalanmaktadır. Özellikle eş, dost, aile, akraba, arkadaş gibi yakın kaynaklar, kişilerin satın alma davranışlarını olumlu veya olumsuz etkileyebilmektedir (Özkan ve Yıldız, 2015: 360). Aktüel ürünler açısından düşünüldüğünde ise, tüketiciler aktüel ürün broşürlerini, kataloglarını ya da aktüel ürünlerle ilgili olumlu ve olumsuz tecrübelerini çevresi ile paylaşmaktadır. Bu paylaşımların tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyebileceği söylenebilir. Tekrar satın alma niyeti ise, bir tüketicinin satın almış olduğu ürün ve hizmeti deneyimleyerek değerlendirmesi sonucunda, aynı ürün ve hizmeti tekrar satın alma niyetine sahip olmasını ifade etmektedir. Bir ürün ve hizmetten memnun kalan ve tatmin olan tüketici, tekrar satın almaya yönelmektedir (Loudon ve Della Bitta, 1993: 31). Dolayısı ile indirim marketlerinden aktüel ürün satın alan ve kalite, fiyat ve ürün özellikleri açısından memnun kalan bir tüketicinin, aynı marketten tekrar aktüel ürün satın alma konusunda bir niyete sahip olacağı ifade edilebilir.

2. LİTERATÜR

Aktüel ürün kavramı her ne kadar yeni bir kavram olsa da temel olarak indirimli ürünleri ifade etmektedir. Dolayısı ile literatürde aktüel ürün özelinde birkaç çalışmaya rastlanmaktadır. Ancak indirimli/promosyonlu ürünler ve indirim marketleri konusunda yapılan çalışmalar literatürde daha fazladır. Aktüel ürün özelinde yapılan ilk çalışmalar incelendiğinde, tüketicilerin aktüel ürünlerin satıldığı marketlere yönelik görüşlerini inceleyen Akçi ve Kılıç (2016), araştırmaları sonucunda tüketicilerin çoğunluğunun aktüel ürünlerin satıldığı marketlerden alışveriş yaptıkları, haftalık aktüel ürünleri genellikle broşürler aracılığı ile takip ettikleri, kadınların erkeklere kıyasla daha çok aktüel ürünlerin satıldığı marketleri tercih ettikleri ve katılımcıların yaş, gelir ve eğitim durumları arttıkça aktüel ürünlere olan ilginin azaldığı sonuçlarına ulaşmışlardır. Danacı (2020) ise çalışmasında kompulsif satın alma eğiliminde materyalizm ve hedonik tüketimin rolünü aktüel ürün satın alan kadın tüketiciler üzerinde incelemiştir. Araştırma sonucunda, marketlerden aktüel ürün satın alan tüketicilerin materyalizm ve hedonik tüketim eğilimlerinin kompulsif satın alma eğilimleri üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Aktüel ürün dışında, aktüel ürünlerin satıldığı indirim marketleri ile ilgili yapılan bir çok çalışma da (Kim ve Jin, 2001; Jin ve Suh, 2005; Cataluna vd., 2005; Yıldırım ve Kurtuluş, 2008; Bardakçı ve Baran, 2019; Başfıncı vd., 2019; Song vd., 2021; Homburg ve Ukrainets, 2021) literatürde yer almaktadır. Bu çalışmalardan Kim ve Jin (2001), yaptıkları araştırma sonucunda indirim mağazalarının geniş, ferah ve temiz ortam özelliklerine sahip olduklarını ve tüketicilere alışveriş sonrası servis hizmeti sunduklarını belirlemişlerdir. Jin ve Suh (2005) ise çalışmalarında Güney Kore'deki indirim marketlerinde satılan gıda ürünlerinin satın alınmasında fiyat ve yenilikçilik etkili olurken, ev ürünlerinin satın alınmasında ise değer ve algılanan kalitenin etkili olduğunu belirlemişlerdir. Cataluna vd.

(2005) ise hipermarketler ile indirim marketlerinin fiyatlandırma stratejilerini karşılaştırdıkları çalışmaları sonucunda, hipermarketlerin indirim marketlerine kıyasla daha yüksek fiyatlarla ürünler sattığı ancak aynı zamanda daha fazla promosyon aracı kullandıklarını belirlemişlerdir. Yıldırım ve Kurtuluş (2008) çalışmalarında yerli ve yabancı indirimli market zincirlerinden alışveriş yapan müşterilerin özelliklerini araştırmışlar ve araştırmaları sonucunda yerli ve yabancı indirimli market müşterileri arasında anlamlı farklılıkların olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bardakçı ve Baran (2019) çalışmalarında indirim marketlerinin maliyet düşürme stratejilerini ALDİ ve BİM marketleri çerçevesinde incelerken, Başfıncı vd. (2019) ise, A101, BİM ve ŞOK market zincirlerinin marka imajlarını sosyal ağ analizi yöntemi ile incelemişlerdir.

Araştırma değişkenleri ile ilgili literatür incelendiğinde algılanan kalitenin tekrar satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğu sonucuna ulaşan bir çok çalışma (Oliver, 1980; Cronin ve Taylor, 1992; Baker vd. 1994; Alexandris vd., 2002; Park vd. 2006; Gürbüz vd. 2008; Durmuş ve Yıldız, 2020) bulunmaktadır. Çabuk vd. (2012) otel müşterileri üzerinde yaptıkları çalışmaları sonucunda otel müşterilerinin algıladıkları hizmet kalitesinin tekrar satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde Akçadağ (2019) da alışveriş merkezlerinin algılanan hizmet kalitesinin tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif etkisinin olduğunu belirlemiştir. Araştırma hipotezi kapsamında fiyat ve tekrar satın alma niyeti ile ilgili çalışmalar incelendiğinde, Leblebicioğlu ve Bilgen (2019) çalışmalarında indirim marketlerinden alışveriş yapan tüketicilerinin fiyat algılamalarının satın alma niyetleri üzerindeki etkisi ve yönünü araştırmışlardır. Üç farklı indirim marketinden alışveriş yapan müşterilerin dikkate alındığı çalışmada, tüketicilerin değer ve fiyat bilinci, indirim ve prestij duyarlılığı, fiyat uzmanlığı ve fiyat kalite ilişkisinin indirim marketlerinden satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğu belirlenmiştir. Salim vd. (2020) ve Yasrı vd. (2020) benzer şekilde çalışmalarında fiyat algısının tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif etkisinin olduğunu belirlemişlerdir. Ürün açısından ise, Lin ve Lu (2010) tüketicilerin ürünlerle ilgili yargı ve değerlendirmelerinin satın alma niyetlerini etkilediğini ifade etmiştir. Chang vd. (2015) çalışmalarında satın alınan bir üründen duyulan pişmanlık ile tekrar satın alma niyeti arasında negatif ilişkinin olduğu, dolayısı ile üründen duyulan memnuniyet arttıkça tekrar satın alma niyetinin de arttığını belirlemişlerdir. Yapılan bir çok çalışmada (Sun vd., 2014; Girsang vd., 2020) satın alınan bir ürünün kaliteli olarak algılanmasının da tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma kapsamındaki ağızdan ağıza pazarlamanın aracı rolü ile ilgili literatür incelendiğinde, ağızdan ağıza pazarlamanın aracı değişken olarak kullanıldığı birçok çalışma (Rawal ve Saavedra, 2017; Öztürk, 2017; Saleem, 2017; Kasa vd. 2018; Ngoma ve Ntale, 2019) literatürde yer almaktadır. Kasa vd. (2018) otel müşterileri üzerinde yaptıkları çalışmalarında, müşterilerin aldıkları hizmetle ilgili algıladıkları kalitenin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlamanın aracılık ettiğini belirlemişlerdir.

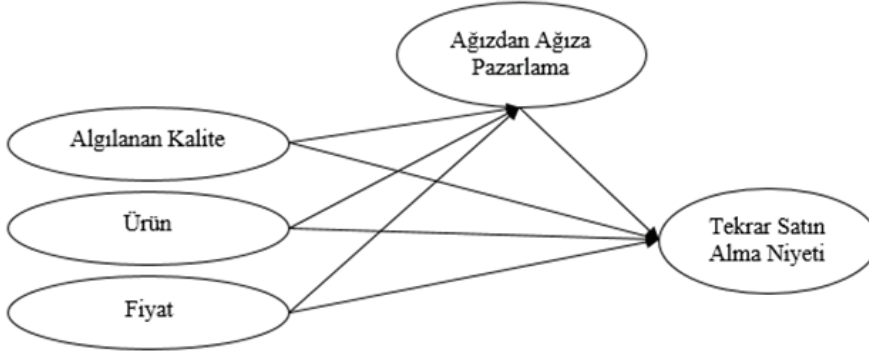
3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Son birkaç yıldır BİM, A-101 ve ŞOK gibi indirim marketleri, aktüel ürün kapsamında haftanın belirli günlerinde indirimli ürün satışları gerçekleştirmektedirler. Türkiye'deki tüketiciler haftanın belirli günlerinde satışa çıkarılan aktüel ürünleri satın almak için, market açılmadan market önünde kuyruklar oluşturduğu ve birbirleriyle yarıştıkları bilinmektedir. Tüketicilerin bu kadar çok yoğun ilgi gösterdikleri ve birçok indirim marketinin de uygulamaya başladıkları aktüel ürün konusu henüz yeteri kadar dikkat çekmemiş ve çok fazla araştırılmamıştır. Bu kapsamda araştırmanın temel amacı indirim marketlerinde satılan aktüel ürünlerle ilgili tüketicilerin algıladıkları kalite, fiyat ve ürün faktörlerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkilerinin ve bu etkilerde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolü olup olmadığının belirlemektir. Konunun perakende sektörü ve tüketici davranışları açısından önemli olması ve akademik anlamda yeteri kadar araştırılmamış olması mevcut araştırmanın önemini göstermektedir.

3.2. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın amacı doğrultusunda indirim marketleri, aktüel ürünler ve tüketici davranışları ile ilgili literatür incelenmiş ve belirlenen bağımlı, bağımsız ve aracı değişkenler doğrultusunda aşağıda yer alan araştırma modeli ve hipotezleri geliştirilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

H1: Aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin, tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H2: Aktüel ürünlerle ilgili fiyatın, tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H3: Aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin, tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H4: Aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin, ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H5: Aktüel ürünlerle ilgili fiyatın, ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H6: Aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin, ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H7: Aktüel ürünlerle ilgili yapılan ağızdan ağıza pazarlama davranışının tekrar satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.

H8: Aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin, tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracı etkisi vardır.

H9: Aktüel ürünlerle ilgili fiyatın, tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracı etkisi vardır.

H10: Aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin, tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracı etkisi vardır.

3.3. Araştırma Yöntemi

Araştırmanın evrenini indirim marketlerinde satılan aktüel ürünleri satın alan tüm tüketiciler oluşturmaktadır. Bu kapsamda örnekleme yöntemlerinden her katılımcının araştırmaya dâhil olabileceği kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada verilerin toplanması için anket tekniği kullanılmıştır. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi nedeniyle yüz yüze anket uygulamak mümkün olmadığı için, veriler çevrimiçi anket formu ile toplanmıştır. Hazırlanan anket formu tanımlayıcı sorular, araştırma değişkenlerine ait ölçek soruları ve demografik sorular olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Anket formu çevrimiçi platforma aktarılmadan önce içerik açısından alanında uzman bir akademisyen tarafından kontrol edilmiş, daha sonra Google Forms üzerine aktarılmıştır. Çevrimiçi olarak hazırlanan anket formunun linki biçim, anlam ve yapı açılarından değerlendirilmesi amacıyla 30 tüketiciye ön test amacıyla gönderilmiş ve bu tüketicilerden 23 tanesi ankete katılmıştır. Ön test sonucu yapılan düzeltmelerle son hali verilen çevrimiçi anket formunun linki, araştırma ile ilgili bilgi verilerek sosyal medya kanalları aracılığı ile tüketicilere ulaştırılmıştır. Çevrimiçi anket formunun linki 11.02.2021-01.03.2021 tarihleri aralığında aktif olarak yer almış ve bu süreçte 934 katılımcının ankete katıldığı belirlenmiştir. Ankete sadece daha önce aktüel ürün satın almış tüketicilerin katılması istendiği için, anket formunun girişine “Bim, A-101, Şok gibi marketlerde satılan aktüel ürünlerden hiç satın aldınız mı?” eleme sorusu eklenmiştir. Anketi dolduran 934 katılımcıdan 260 katılımcının bu soruya “Hayır” cevabını verdiği, 674 katılımcının ise “Evet” cevabını verdiği belirlenmiştir. Dolayısı ile analiz-

lere ilk soruya “Evet” cevabını veren tüketicilere ait veriler dâhil edilmiştir. Verilerin analizi sırasında 5 katılımcının anketlerinde hata olduğu belirlenmiş ve 669 katılımcıya ait veriler analizlere dâhil edilmiştir. Daha önceki yapılan çalışmalarda 100.000’den fazla evrene sahip araştırmaların örneklem büyüklüğünün belirlenmesi konusunda 0,05 hata payı kapsamında 384 örneklem sayısı yeterli olarak görülmektedir (Altunışık vd., 2010: 135). Dolayısı ile mevcut araştırma ile ilgili toplanan 669 anket kabul edilebilir seviyede yer almaktadır. Verilerin analizinde ise SPSS 21 ve AMOS 24 programları kullanılmıştır.

Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmanın bağımsız değişkenleri aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalite, fiyat ve ürün özellikleri, bağımlı değişkeni tekrar satın alma niyeti, aracı değişkeni ise ağızdan ağıza pazarlama davranışdır. Bu değişkenlere ait sorular 5’li Likert tipi ölçeğine göre düzenlenmiştir. Araştırmanın bağımsız değişkenlerinden algılanan kalite değişkenini ölçmek için Eggert ve Ulaga (2002) ve Marangoz (2007); fiyat değişkenini ölçmek için Dursun vd. (2013); ürün değişkenini ölçmek için Klein vd. (1998); araştırmanın bağımlı değişkeni olan tekrar satın alma niyeti değişkenini ölçmek için Tsai ve Huang (2007); araştırmanın aracı değişkeni olan ağızdan ağıza pazarlama davranışı değişkenini ölçmek için ise Eggert ve Ulaga (2002) ve Babin vd. (2005) tarafından yapılan çalışmalardan faydalanılmıştır.

4. ANALİZ VE BULGULAR

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan tüketicilerin demografik özelliklerini ve aktüel ürünlerle ilgili davranışlarını belirlemek için elde edilen veriler ile öncelikle frekans analizleri yapılmıştır. Yapılan frekans analizleri sonucu tüketicilerin demografik özellikleri ile frekans (F) ve yüzde (Y) bilgileri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

		F	Y			F	Y
Cinsiyet	Kadın	488	72,9	Aile Gelir Durumu	2500 TL ve altı	221	33
	Erkek	181	27,1		2501 TL-5000 TL	299	44,7
	Toplam	669	100		5001 TL-7500 TL	98	14,6
Medeni Durum	Evli	524	78,3		7501 TL-10000 TL	25	3,8
	Bekar	145	21,7		10001 TL ve üzeri	26	3,9
	Toplam	669	100		Toplam	669	100
Yaş	18 ve altı	36	5,4	Meslek	Serbest Meslek	52	7,8
	19-29	135	20,2		Memur	49	7,3
	30-40	423	63,2		Esnaf	10	1,5
	41-51	69	10,3		İşçi	45	6,8
	52-62	6	0,9		Emekli	4	0,6
	Toplam	669	100		Sözleşmeli Personel	11	1,6
Mezuniyet Durumu	İlköğretim	77	11,5		Ev Hanımı	257	38,4
	Ortaöğretim	376	56,2		Öğrenci	233	34,8
	Önlisans	87	13		Çalışmıyorum	8	1,2
	Lisans	123	18,4		Toplam	669	100
	Lisansüstü	6	0,9				
	Toplam	669	100				

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan aktüel ürün tüketicilerinin büyük çoğunluğunun kadın (%72,9) ve evli (%78,3) olduğu, genellikle 19-50 yaş aralığındaki tüketicilerin aktüel ürün satın aldıkları ve eğitim seviyesi olarak ise tüketicilerin yarısından fazlasının (%56,2) ortaöğretim mezunu oldukları görülmektedir. Ayrıca aktüel ürün satın alan tüketicilerin aylık aile gelirlerinin çoğunlukla 5.000 TL ve altında olduğu, meslek olarak ise tüketicilerin çoğunlukla ev hanımı oldukları (%38,4) sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların demografik bilgilerinin yanında, market alışverişleri ve aktüel ürünler ile ilgili görüşleri de incelenmiştir. Yapılan frekans analizi sonucu tüketicilerin verdikleri cevaplara ilişkin frekans ve yüzde değeri Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Katılımcıların Alışveriş Sıklığı ve Uygulamadan Haberdar Olma Durumları

Marketlerden alışveriş sıklığınız nedir?	F	Y	En çok hangi marketten aktüel ürün satın alırsınız?	F	Y
Hergün	109	16,3	BİM	338	50,5
Haftada birkaç kez	396	59,2	A-101	202	30,2
Ayda birkaç kez	153	22,9	ŞOK	74	11,1
Senede birkaç kez	11	1,6	MİGROS	32	4,8
Toplam	669	100	Diğer	23	3,4
Haftalık aktüel ürünleri sürekli takip eder misiniz?	F	Y	Toplam	669	100
Evet	354	52,9	Aktüel ürünlerle ilgili bilgilere nerelerden ulaşırsınız?	F	Y
Hayır	315	47,1	Aile/Arkadaş	113	16,9
Toplam	669	100	Radyo/TV	27	4,0
İstedığınız aktüel ürünün yanında başka aktüel ürün de alır mısınız?	F	Y	Sosyal Medya	378	56,5
Evet	470	70,3	Market Broşürleri	129	19,3
Hayır	199	29,7	Market Görevlisi	22	3,3
Toplam	669	100	Toplam	669	100

Tablo 2 incelendiğinde araştırmaya katılan aktüel ürün tüketicilerinin çoğunluğunun (%59,2) haftada birkaç kez alışveriş yaptıkları, alışveriş yapılan marketler içerisinde en çok BİM marketlerinden aktüel ürün satın aldıkları (%50,5), bu marketi ise A-101 marketlerinin izlediği (%30,2) belirlenmiştir. Ayrıca katılımcıların yarıdan fazlasının (%52,9) haftalık olarak marketlere gelen aktüel ürünleri takip ettikleri, büyük çoğunluğunun (%70,3) almayı planladıkları aktüel ürün için markete gittiklerinde, planlanan ürünün yanında başka aktüel ürün de satın aldıkları sonucuna ulaşılmıştır. Aktüel ürün tüketicilerinin haftalık aktüel ürünlerle ilgili bilgilere genellikle sosyal medya üzerinden ulaştıkları elde edilen diğer önemli bir sonuçtur.

4.2. Faktör Analizleri

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait ölçekler için faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi yapılmadan önce, araştırmada elde edilen verilerle faktör analizi yapılabileceğini belirlemek için KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) ve Bartlett Küresellik testleri yapılmıştır. KMO testi araştırmada kullanılan örneklemin yeterlilik durumunu, Bartlett testi ise elde edilen verilerin faktör analizi için uygunluğunu göstermektedir. Araştırmada kullanılan örneklemin yeterli olduğunu söylemek için KMO test değerinin 0,60 değerinden yüksek olması gerekirken, verilerin faktör analizi için uygun olduğunu söylemek için ise Bartlett test değerinin 0,05'den küçük olması gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 325). Yapılan KMO ve Bartlett Küresellik testlerinin sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3: KMO ve Bartlett Test Sonuçları

	AK	FY	ÜR	AAP	TSAN
KMO Örneklem Yeterlilik Ölçütü	0,826	0,795	0,842	0,829	0,860
Bartlett Küresellik Testi					
Ortalama Ki-Kare	1212,422	1037,120	1455,169	1466,547	2083,720
Serbestlik Derecesi	6	6	6	6	10
Anlamlılık	0,000	0,000	0,000	0,000	,000

(AK: Algılanan kalite, FY: Fiyat, UR: Ürün, AAP: Ağızdan ağıza pazarlama, TSAN: Tekrar satın alma niyeti)

Tabloda yer alan KMO ve Bartlett test sonuçları incelendiğinde her değişken için elde edilen KMO test değerlerinin 0,60'dan yüksek olduğu, Bartlett Küresellik testi sonuçlarının ise anlamlı çıktığı görülmektedir. Bu kapsamda araştırma örnekleminin yeterli olduğu ve verilerin faktör analizi için uygun olduğu ifade edilebilir. Faktör analizi sonucu, elde edilen ölçek maddelerinin her birinin faktör yükünün 0,40'ın üzerinde olması beklenmekte ve 0,40'dan daha az faktör yüküne sahip olan maddeler analizden çıkarılmaktadır (Sağlam, 2020: 430). Faktör analizinde elde edilen ve dikkat edilmesi gereken diğer değerler açıklanan varyans oranı ve özdeğerdir. Açıklanan varyans oranının tek boyutlu ölçeklerde en az %30, çok boyutlu ölçeklerde ise en az %50 olması beklenirken, özdeğerin ise 1'den büyük olması istenmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 318). Yapılan faktör analizi sonucu elde edilen faktör yükleri, açıklanan varyans oranı ve özdeğer sonuçlarına ilişkin veriler Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Faktör Analizi Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Özdeğer
Algılanan Kalite	AK2: Aktüel ürünler güvenilirdir.	0,856	70,902	2,836
	AK3: Aktüel ürünler kalitelidir.	0,853		
	AK1: Aktüel ürünler dayanıklıdır.	0,846		
	AK4: Aktüel ürünlerin tasarım ve dizayn özellikleri iyidir.	0,811		
Fiyat	FY2: Aktüel ürünler ekonomiktir.	0,853	67,147	2,686
	FY3: Aktüel ürün fiyatları benim için uygundur.	0,839		
	FY4: Aktüel ürünlere ödediğim para, ürün kalitesini karşılamaktadır.	0,806		
	FY1: Aktüel ürün satın aldığımda ödediğim paranın tam karşılığını aldığımı düşünürüm.	0,778		
Ürün	ÜR3: Aktüel ürünler güvenilir ve sağlamdır.	0,879	74,746	2,990
	ÜR1: Aktüel ürünler iyi işçiliğe sahiptir.	0,869		
	ÜR2: Aktüel ürünler genellikle verilen parayı hak eder	0,867		
	ÜR4: Aktüel ürünler zarif renk ve tasarıma sahiptir.	0,842		

Tablo 4: (Devamı)

Değişkenler	İfadeler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Özdeğer
Ağızdan Ağıza Pazarlama	AAP2: Yakınlarıma aktüel ürünlerin satıldığı marketlerden alışveriş yapmalarını tavsiye ederim	0,893	74,230	2,969
	AAP3: Aktüel ürünleri çevremdeki insanlara tavsiye ederim.	0,887		
	AAP1: Çevremdeki insanlara aktüel ürünler hakkında olumlu şeyler söylerim.	0,841		
	AAP4: Aktüel ürünlerin satıldığı market ile ilgili görüşlerimi diğer müşterilerde söylerim.	0,824		
Tekrar Satın Alma Niyeti	TSAN4: Önümüzdeki 2 hafta içinde aktüel ürünler ile etkileşimde bulunma niyetindeyim.	0,912	81,452	3,258
	TSAN1: Kendimi aktüel ürünlerin sadık bir müşterisi olarak görürüm.	0,907		
	TSAN2: Yakın gelecekte aktüel ürünlerden daha fazla alışveriş yapacağım.	0,903		
	TSAN3: Market alışverişlerimde ilk seçimim aktüel ürünler olur.	0,887		

Tablo incelendiğinde araştırmada kullanılan değişkenlere ait her bir maddenin faktör yükünün 0,40'dan yüksek olduğu görülmektedir. Araştırma değişkenlerinin açıklanan varyans ve özdeğer sonuçları incelendiğinde, en yüksek açıklanan varyans oranına sahip değişkenin tekrar satın alma niyeti, en düşük değişkenin ise fiyat olduğu görülmektedir.

4.3. Güvenilirlik ve Geçerlilik Test Sonuçları

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin ölçeklerin güvenilirlik düzeylerini tespit etmek için Cronbach Alpha testi kullanılmıştır. Bir araştırmada kullanılan ölçme aracının güvenilir olduğunun söylenmesi için Cronbach Alpha katsayı değerinin 0,70'den yüksek olması gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 331). Ayrıca araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliği de belirlenmiştir. Ölçeklerin yapı geçerliliğini belirlemek için birleşim geçerlilik (CR) ve ayrışım geçerlilik (AVE) değerleri kullanılmıştır. Bir ölçeğin geçerli olduğunu söylemek için CR değeri 0,70'dan yüksek, AVE değeri ise 0,50'den yüksek olmalıdır (Fornell ve Larcker, 1981: 42). Yapılan güvenilirlik ve geçerlilik analizleri sonucu elde edilen değerler Tablo 5'te yer almaktadır.

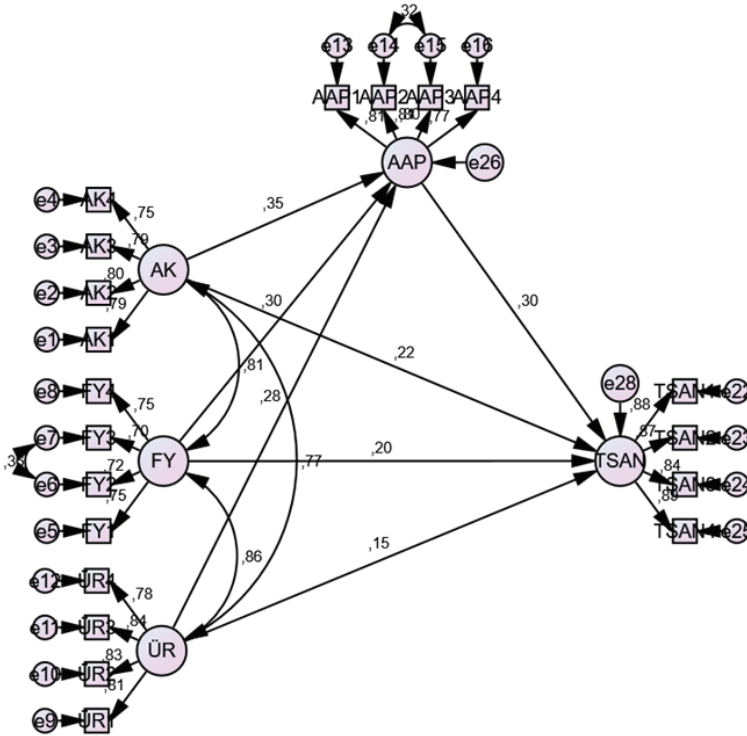
Tablo 5: Güvenilirlik ve Geçerlilik Testi Sonuçları

Değişkenler	Madde Sayısı	Cronbach Alpha	CR	AVE
Algılanan Kalite	4	0,863	0,907	0,708
Fiyat	4	0,836	0,891	0,672
Ürün	4	0,887	0,922	0,747
Ağızdan Ağıza Pazarlama Davranışı	4	0,882	0,920	0,743
Tekrar Satın Alma Niyeti	4	0,824	0,946	0,814

Tablo incelendiğinde araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik düzeylerini gösteren Cronbach Alpha değerlerinin tamamının 0,70 değerinden yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuçla araştırmada kullanılan ölçme araçlarının tamamının güvenilir olduğu söylenebilir. Ayrıca kullanılan ölçeklerin geçerlilik değerlerine bakıldığında, tüm ölçeklerin CR değerlerinin 0,70'den ve AVE değerlerinin 0,50'den yüksek olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre araştırma ölçeklerinin geçerliliği de sağlanmaktadır.

4.4. Hipotez Testi Sonuçları

Araştırma kapsamında geliştirilen hipotezlerin test edilmesi için Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Araştırma modelinde yer alan aktüel ürünler ilgili algılanan kalite, fiyat ve ürün değişkenlerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini ve bu etkide ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolünü belirlemek için Baron ve Kenny (1986) tarafından belirtilen üç aşama üzerinden hareket edilmiştir. Baron ve Kenny (1986) çalışmalarında, bir modelde aracı etkinin olduğunu söylemek için üç koşulun gerçekleşmesi gerektiğini ifade etmişlerdir. Bu koşullardan ilki araştırma modelinde yer alan bağımsız değişken/değişkenlerin bağımlı değişken/değişkenler üzerinde etkisi/etkileri olmalıdır. İkinci koşul ise araştırma modelinde yer alan bağımsız değişken/değişkenlerin aracı değişken/değişkenler üzerinde etkisi/etkileri olmalıdır. Son koşul olarak ise araştırma modelinde yer alan bağımsız ve aracı değişken/değişkenler beraber incelendiğinde, bağımsız değişken/değişkenlerin bağımlı değişken/değişkenler üzerindeki etkisinde/etkilerinde azalma veya anlamsızlaşma meydana gelirken, aracı değişkenin/değişkenlerin bağımlı değişken/değişkenler üzerinde de etkisi/etkilerinin olması gerekmektedir. Bu koşullar sağlandığında model kapsamında aracılık rolünün olduğu ifade edilebilir. Ortaya çıkan aracılık rolü kısmi ve tam olmak üzere iki şekilde olmaktadır. Bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişki aracı değişken nedeniyle anlamsız hale geldiğinde tam aracılıktan, ilişkide azalma meydana geldiğinde ise kısmi aracılıktan bahsedilmektedir (Burmaoğlu vd., 2013: 18). Bu kapsamda araştırma modelinin yapısal eşitlik modeli çıktısı Şekil 2’de yer almaktadır.



Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırma modelinin yapısal eşitlik modeli çıktısı incelendiğinde, bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasında aracı değişken olarak ağızdan ağıza pazarlama davranışının eklendiği görülmektedir. Yapısal modelin test edilmesi için uyum indeks değerlerinden faydalanılmıştır. Bazı uyum indeks değerleri kabul edilebilir aralıkta yer almadığı için, model kapsamındaki hata terimleri arasında önerilen modifikasyonlar doğrultusunda kovaryanslar oluşturulmuştur. İlk olarak araştırma değişkenlerinden fiyat değişkeninin hata terimlerinden e6-e7 arasında kovaryans oluşturulmuş, daha sonra ise ağızdan ağıza pazarlama davranışı değişkeninin hata terimlerinden e14-e15 arasında kovaryans oluşturulmuştur. Oluşturulan kovaryans bağlantıları sonucu elde edilen model uyum indeks değerleri ve olması gereken referans aralıklar Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: Yapısal Eşitlik Değerlendirme Tablosu

Uyum İndeksleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir	Model
X2	P > 0,05 (anlamsız) olmalı		324,337
df	-		158
X2/df	< 3	3<(x2/df)<5	2,053
GFI	>0,95	>0,90	0,952
CFI	>0,95	>0,90	0,983
RMSA	<0,05	<0,08	0,040
NFI	>0,95	>0,90	0,967
IFI	>0,95	>0,90	0,983
TLI	>0,95	>0,90	0,979

Modelin yapısal eşitlik analizi sonucu elde edilen uyum indeks değerleri incelendiğinde, ulaşılan uyum indeks değerlerinin tamamının iyi uyum indeks değerleri (Hair vd., 2010) aralığında yer aldığı görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlar ile araştırma modeli yapısal açıdan uygundur. Model kapsamında geliştirilen araştırma hipotezlerinin sonuçları, hipotezlerin değerlendirilmesinde kullanılan doğrudan ve dolaylı etkilere ilişkin değerler Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7: Hipotez ve Aracılık Testi Sonuçları

Hipotezler	Doğrudan Etki	Dolaylı Etki	Aracı Etki	Bootstrap Alt Sınır	Bootstrap Üst Sınır	P Değeri	Durum
H1: AK→TSAN	0,218					0,001	Kabul
H2: FY→TSAN	0,196					0,048	Kabul
H3: ÜR→TSAN	0,155					0,047	Kabul
H4: AK→AAP	0,350					*	Kabul
H5: FY→AAP	0,304					0,001	Kabul
H6: ÜR→AAP	0,277					*	Kabul
H7: AAP→TSAN	0,296					*	Kabul
H8: AK→AAP→TSAN		0,104	Kısmi	0,055	0,182	0,008	Kabul
H9: FY→AAP→TSAN		0,090	Kısmi	0,039	0,195	0,005	Kabul
H10: ÜR→AAP→TSAN		0,082	Kısmi	0,031	0,152	0,012	Kabul

*p < 0,01, **p < 0,05, ***p < 0,10

Sonuçlar incelendiğinde, p<0,01 anlamlılık düzeyinde araştırmannın H1 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin tekrar satın alma niyeti üzerinde %21 oranında po-

zitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H2 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili fiyatın tekrar satın alma niyeti üzerinde %19 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H3 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerinde %15 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H4 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde %35 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H5 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili fiyatın ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde %30 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H6 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde %27 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği; H7 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili ağızdan ağıza pazarlama davranışının tekrar satın alma niyeti üzerinde %29 oranında pozitif yönde anlamlı etkiye sahip olduğu ve desteklendiği belirlenmiştir. Araştırmanın aracılık hipotezleri ile ilgili sonuçlar incelendiğinde, H8 hipotezine göre aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalitenin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir. Algılanan kalite ile tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkiye ağızdan ağıza pazarlama davranışı aracı değişken olarak eklendiğinde, algılanan kalite ile tekrar satın alma niyeti arasındaki etkide azalma meydana geldiği için (0,218-0,104) kısmi aracı etkinin olduğu söylenebilir. H9 hipotezine göre ise aktüel ürünlerle ilgili fiyatın tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir. Fiyat ile tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkiye ağızdan ağıza pazarlama davranışı aracı değişken olarak eklendiğinde, fiyat ile tekrar satın alma niyeti arasındaki etkide azalma meydana geldiği için (0,196-0,090) kısmi aracı etkinin olduğu söylenebilir. Araştırmanın son hipotezi olan H10 hipotezine göre ise, aktüel ürünlerle ilgili ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir. Ürün özellikleri ile tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkiye ağızdan ağıza pazarlama davranışı aracı değişken olarak eklendiğinde, ürün özellikleri ile tekrar satın alma niyeti arasındaki etkide azalma meydana geldiği için (0,155-0,082) kısmi aracı etkinin olduğu söylenebilir. Ayrıca kısmi aracılık sonuçlarının değerlendirilmesinde Bootstrap güven aralığı değerleri de kullanılmaktadır. Aracılık ilişkilerinde Bootstrap güven aralığı değerlerinin 0'dan büyük ya da 0'dan küçük olması gerekmektedir (Preacher ve Hayes, 2008: 722). Tablo incelendiğinde H8, H9 ve H10 hipotezlerinin tamamının Bootstrap güven aralığı değerlerinin 0'dan büyük olduğu görülmektedir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Perakendecilik sektöründe önemli bir yere sahip olan indirim marketleri, tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünleri piyasaya göre daha uygun fiyata tüketicilere ulaştırmaktadır. Türkiye'de aynı misyon ile faaliyette bulunan indirim marketleri, haftanın belirli günlerinde bu ürünleri tüketicilere sunmaktadır. Piyasa fiyatına göre daha düşük fiyata satılan bu ürünler aktüel ürünler olarak ifade edilmekte ve aktüel ürünlerin satışa sunulduğu günlerde indirim marketleri önünde kuyruk olmaktadır. Tüketiciler tarafından talep gören ve indirim marketleri tarafından da uygulanmaya başlayan aktüel ürün konusunun akademik anlamda yeteri kadar araştırılmadığı belirlenmiştir. Bu

kapsamda araştırmanın amacı, indirim marketlerinde satılan aktüel ürünlerin tüketiciler tarafından algılanan kalitesi, fiyatı ve ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkileri ve bu etkilerde ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolü incelenmiştir. Bu amaçla aktüel ürün satın alan tüketicilerden elde edilen verilerin analizi sonucunda önemli sonuçlara ulaşılmıştır.

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, indirim marketlerinden alışveriş yapan tüketicilerin çoğunlukla kadın ve evli tüketiciler olduğu, aile gelir seviyesi açısından ise çoğunluğunun 5.000 TL ve altı gelire sahip oldukları ve genellikle ev hanımı oldukları belirlenmiştir. Araştırmanın hipotez testi sonuçları değerlendirildiğinde, araştırmanın bütün hipotezleri desteklenmiştir. Bu kapsamda tüketicilerin aktüel ürünlerle ilgili algıladıkları kalite, fiyat ve ürün özellikleri değişkenlerinin tekrar aktüel ürün satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Dolayısı ile tüketici satın aldığı aktüel ürünlerin kalitesini ne kadar yüksek algı-larsa, aktüel ürün satın almak için ödediği paranın karşılığını ne kadar fazla alırsa ve satın alınan aktüel ürünlerin sahip olduğu özellikler tüketicinin ihtiyaçlarını ne kadar fazla karşılırsa, tüketici-nin aktüel ürünlere yönelik tekrar satın alma niyetine sahip olması o kadar fazla olmaktadır. Daha önce yapılan bir çok çalışmada algılanan kalite, fiyat ve ürün özelliklerinin tekrar satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkisinin olduğu belirlenmiştir (Park vd. 2006; Çabuk vd., 2012; Chang vd., 2015; Ariffin vd. 2016; Yasri vd. 2020). Dolayısı ile mevcut çalışmada elde edilen bu sonuçlar da literatürdeki sonuçlar ile paralellik göstermektedir. Benzer şekilde tüketicilerin aktüel ürünlerle ilgili algıladıkları kalite, fiyat ve ürün özelliklerinin ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde olumlu etkilerinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç ile aktüel ürün satın alan bir tüketicinin, ürünle ilgili algıladığı kalite ve fiyat yüksekse ya da düşükse ve ürü-nün özellikleri ihtiyacı karşılıyorsa ya da karşılamıyorsa, her iki olumlu ve olumsuz durumu çevresine anlatması muhtemeldir. Harrison-Walker ve Jean (2001) algılanan kalitenin ağızdan ağıza pazarlama davranışını olumlu veya olumsuz etkilediğini ifade etmişler, kalite düşük olarak algılandığında tüketicilerin diğer tüketicileri ürün ve hizmetten uzak tutmak için daha fazla ağızdan ağıza pazarlama yaptıklarını belirlemişlerdir. Yavuzylmaz (2015) ağızdan ağıza pazarlama davranışı içerisinde, bir ürün veya hizmetin değeri, kalitesi ve fiyatının yer aldığı, önemli olan şeyin tüketicinin satın almış olduğu üründen elde edeceği fayda ve ürüne yönelik biçtiği değer-in olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca dolaylı yoldan fiyat ile ağızdan ağıza pazarlama arasında bir etkinin olduğunu da belirtmiştir. Bu çerçevede algılanan kalite, fiyat ve ürünün ağızdan ağıza pazarlama davranışı üzerinde etkisinin olduğu sonucu literatürü desteklemektedir. Araştırmanın diğer bir hipotezi ile aktüel ürünlerle ilgili ağızdan ağıza pazarlama davranışının tekrar satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisinin olduğu belirlenmiştir. Tüketicilerin aktüel ürünlerle ilgili çevre-leri ile yaptıkları bilgi paylaşımları, aktüel ürünlerin tekrar satın alınması üzerinde etkilidir. Daha önce yapılan bir çok çalışmada herhangi bir ürün, hizmet, marka ya da işletme ile ilgili yapılan olumlu ve olumsuz paylaşımların, tekrar satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir (Praharjo ve Kusumawati, 2016; Kim, 2016). Park (2004) tüketicilerin güvenilir bilgi kaynağı olarak ağızdan ağıza pazarlamaya güvendiklerini, reklamlardan ziyade ticari olmayan bu ileti-şim kanalını kullandıklarını ifade etmiştir. Ayrıca ağızdan ağıza pazarlama ile paylaşılan bilgi-nin güvenilirliği arttıkça, satın almaya yönelik niyetin de arttığı ifade edilmiştir. Ağızdan ağıza pazarlama davranışının aracılık rolü ile ilgili hipotezler incelendiğinde ise, aktüel ürünlerle ilgili

tüketicilerin algıladıkları kalite, fiyat ve ürün özelliklerinin tekrar aktüel ürün satın alma niyeti üzerindeki etkilerde ağızdan ağıza pazarlama davranışının kısmi aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç ile aktüel ürünlerle ilgili algılanan kalite, fiyat ve ürününün tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinin bir kısmının, aktüel ürünlerle ilgili yapılan ağızdan ağıza pazarlama davranışı aracılığı ile gerçekleştiği ifade edilebilir. Literatürde ağızdan ağıza pazarlamanın aracı değişken olarak incelendiği birçok çalışma yer almaktadır (Rawal ve Saavedra, 2017; Saleem, 2017; Kasa vd. 2018). Kasa vd. (2018) müşterilerin algıladıkları kalitenin tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde ağızdan ağıza pazarlamanın aracılık ettiğini belirlemiştir. Dolayısı ile aracılık konusunda elde edilen sonuçlar literatür ile benzerlik göstermektedir.

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, haftanın belirli günlerinde indirim marketlerinde satılan aktüel ürünlerin tüketiciler tarafından tercih edildiği, bu ürünlerin algılanan kalitesi, fiyat ve ürün özelliklerinin tüketicileri tekrar aktüel ürün satın almaya yönlendirdikleri ve aktüel ürünlerin kalitesi, fiyatı ve ürün özellikleri ile ilgili tüketicilerin kendi aralarında yapmış oldukları paylaşımların tüketicileri tekrar aktüel ürün satın almaya yönlendirdikleri belirlenmiştir. Araştırma sahip olduğu sonuçların yanında bir takım kısıtlamalara da sahiptir. Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanıldığı için araştırma sonuçları tüm tüketiciler için genellenememektedir. Ayrıca Covid-19 pandemisi nedeniyle yüz yüze anket yapılamaması nedeniyle, anket formu çevrimiçi olarak tüketicilere ulaştırılmıştır. Dolayısı ile anket linkine erişen tüm katılımcıların anketi kendilerinin eksiksiz ve doğru olarak doldurdıkları varsayılmıştır. Gelecekte aktüel ürünler konusunda çalışma yapacak araştırmacılara, indirim marketlerinden aktüel ürün satın alan tüketiciler üzerinde gözlem yapmaları veya bu tüketiciler ile aktüel ürün satın alma motivasyonlarını belirlemek için derinlemesine mülakat yapmaları önerilebilir. Bu çalışmada bütün indirim marketlerinden aktüel ürün satın alan tüm tüketiciler dikkate alındığı için, gelecekteki araştırmalarda ayrı ayrı indirim marketlerinden aktüel ürün satın alan müşteriler ile anket yapılarak, indirim marketleri arasında kıyaslama yapmaları önerilebilir. Araştırmada elde edilen sonuçlar aktüel ürün konusunda sığ olan literatüre önemli katkılar sağlayacaktır. Ayrıca elde edilen sonuçların aktüel ürünlerin satıldığı indirim marketlerinin pazarlama sorumlularına da katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin yayın süreçlerinde Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin "*Etik Kurallara Uygunluk*" başlığı altında belirtilen esaslara uygun olarak hareket edilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmı Gümüşhane Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 06.01.2021 tarih ve 2020/12 sayılı Kararı ile alınan izin doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Araştırmacıların Katkı Beyanı

Çalışmanın giriş ve literatür bölümü İbrahim AVCI tarafından, verilerin toplanması ve ampirik uygulamanın gerçekleştirilmesi Emel YILDIZ tarafından, sonuç bölümü ise her iki yazar tarafından üretilmiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir olası çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı

Makale için herhangi bir destek alınmamıştır.

KAYNAKÇA

- Aaker, D. (1991). *Managing Brand Equity*, New York: The Free Press.
- Aggarwal, R. (2003). European Discount Retailing Uncovered, *European Retail Digest*, 38 (Summer), 70-74.
- Akçadağ, M. (2019). Algılanan Hizmet Kalitesinin Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Sivas İli Alışveriş Merkezi Uygulaması, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(2), 201-211.
- Akçi, Y. & Kılınc, K. (2016). Aktüel Ürün Perakendecilerine İlişkin Tüketici Görüşlerinin İncelenmesi, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 8(49), 305-305.
- Alexandris, K., Dimitriadis, N. & Markata, D. (2002). Can Perceptions of Service Quality Predict Behavioral Intentions? An Exploratory Study in the Hotel Sector in Greece, *Managing Service Quality*, 12(4), 224-231.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. & Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- Ariffin, S., Yusof, J.M., Putit, L. & Shah, M.I.A. (2016). Factors Influencing Perceived Quality and Repurchase Intention towards Green Products. *Procedia Economics and Finance*, 37, 391-396.
- Arslan, Y. & Yavuzylmaz, O. (2017). İndirim Marketleri Ve Süpermarketlerin Marka Denkliği Algılarının Kıyaslanmasına Yönelik Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9 (4), 571-588.
- Babin, B.J., Lee, Y.K., Kim, E.J. & Griffin, M. (2005). Modelig Consumer Satisfaction and Word-of-Mouth: Restaurant Patronage in Korea, *Journal of Services Marketing*, 19(3),133-139.
- Baker, S., Grewal, D. & Parasuraman, A. (1994). The Influence of Store Environment on Quality Inferences and Store Image, *Journal of the Academy of Marketing*, 22(4), 328-339.
- Bardakçı, A. & Baran, T. (2019). İndirim Mağazalarının Maliyet Düşürme Stratejileri ve Türkiye'deki Perakendecilerin Verimliliklerinin Karşılaştırılması, *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, 5(1), 37-67.
- Burmaoğlu, S., Polat, M. & Meydan, C.H. (2013). Örgütsel Davranış Alanında İlişkisel Analiz Yöntemleri ve Türkçe Yazında Aracılık Modeli Kullanımı Üzerine Bir İnceleme, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (1), 13-26.
- Cataluna, R.F.J., Sanchez Franco, M.J. & Villarejo Ramos, A.F. (2005). Are Hypermarket Prices Different from Discount Store Prices?, *Journal of Product & Brand Management*, 14(5), 330-337.
- Chang, Y.P., Gao, Y. & Zhu, D.H. (2015). The Impact of Product Regret on Repurchase Intention, *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(8), 1347-1360.
- Cronin, J.J. & Taylor, S. (1992). Measuring Service Quality-A Reexamination and Extension, *Journal of Marketing*, 56, 55-68.
- Çabuk, S., Nakıboğlu, B. & Canoğlu, M. (2013). Algılanan Otel İmajı ve Hizmet Kalitesi ile Tekrar Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişkiler, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24(1), 96-108.
- Danacı, E.S. (2020). Kompulsif Satın Alma Eğiliminde Materyalizm ve Hedonik Tüketimin Rolü: Aktüel Ürünler Satın Alan Kadın Tüketiciler Üzerinde Bir Araştırma, *Business and Economics Research Journal*, 11(4), 1069-1081.
- Durmaz, Y. & Yardımcıoğlu, M. (2015). Ürün Kararları ve Stratejileri Üzerine Teorik Bir Yaklaşım, *KSÜ İİBF Dergisi*, 5(2), 367-387.
- Durmuş, I. & Yıldız, S. (2020). Tüketicilerin Web-Sitelerine Yönelik Algılanan Fayda, Algılanan Kalite, Tutum ve Online Satın Alma Davranışları: Teknolojik Ürünler Örneği, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 20(40), 201-221.

- Dursun, E. (2006). *Gıda Ürünleri Pazarında Gıda Perakendecilerinin Yeri ve Sektörel Analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi, Edirne.
- Dursun, İ., Alnaçık, Ü. & Tümer Kabadayı, E. (2013). Tüketici Karar Verme Tarzları Ölçeği: Yapısı ve Boyutları, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 293-304.
- Eggert, A. & Ulaga, W. (2002). Customer Perceived Value: A Substitute for Satisfaciton in Business Markets?, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 17(2/3), 107-118.
- Girsang, N.M., Rini, E.S. & Gultom, P. (2020). The Effect of Brand Image and Product Quality on Re-Purchase Intention with Customer Satisfaction As Intervening Variables in Consumers of Skincare Oriflame Users-A Study on Students of North Sumatra University, *Faculty of Economics and Business*, 5(1), 40-57.
- Gürbüz, E., Büyükkelik, A., Avcılar, M. & Toksarı, M. (2008). Algılanan Hizmet Kalitesinin Tatmin ve Davranışsal Niyet Üzerine Etkisi: Niğde İlindeki Süpermarketler Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Ege Akademik Bakış*, 8(2), 785-812.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (Gözden geçirilmiş ve güncellenmiş 4.baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Harrison-Walker & Jean. (2001). The Measurement of Word-of-Mouth Communication and an Investigation of Service Quality and Customer Commitment As Potential Antecedents, *Journal of Service Research*, 4(1), 60-75.
- Homburg, C. & Ukrainets, K. (2021). Saving Money or Losing Face? An International Study on Social Stigmatization in Discount Stores, *Psychology and Marketing*, 38(5), 908-932.
- Http1: <https://www.gazetevatan.com/ekonomi/bakkallardan-sonra-sira-yerel-zincirlerde-1166907>
- Http2: <https://www.bim.com.tr/default.aspx>
- Jin, B. & Gu Suh, Y. (2005). Integrating Effect of Consumer Perception Factors in Predicting Private Brand Purchase in A Korean Discount Store Context, *Journal of Consumer Marketing*, 2(2), 62-71.
- Kasa, M., Negin, P. & Yatim, A. (2018). The Mediating Role of WOM (Word of Mouth) Between Antecedents and Purchase Intention Among Hotel Guests in Sarawak, Malaysia, *The Journal of Social Sciences Research*. Special Issue(2), 693-697.
- Kim, I.G. (2016). A Study on the Relationship Between the Protein Supplements Intake Satisfaction Level and Repurchase Intention: Verification of Mediation Effects of Word-of-Mouth Intention, *Technology and Health Care*, 24(3), 447-457.
- Kim, J.O. & Jin, B. (2001). Korean Consumers' Patronage of Discount Stores: Domestic vs Multi-national Discount Store Shoppers' Profiles, *Journal of Consumer Marketing*, 18(3), 236-255.
- Klein J.G., Ettenson R. & Morris M.D. (1998). The Animosity Model of Foreign Product Purchase: An Empirical Test in the People's Republic of China, *Journal of Marketing*, 62(1), 89-100.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing*, Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, Inc
- Kotler, P. (2000). *Marketing Management: The Millennium Edition*, Person Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Kumar, N. & Steenkamp, J.E.M. (2007). *Private Label Strategy*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press

- Leblebicioğlu, B. & Bilgen, İ. (2019). Tüketicilerin Fiyat Algılamalarının İndirim Marketlerinden Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi, *Istanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (GELİŞİM-UWE 2019 Özel Sayısı), 141-154.
- Levy, M., Grewal, D., Peterson, R.A. & Connolly, B. (2005). The Concept of the “Big Middle”, *Journal of Retailing*, 81(2), 83-88.
- Lin, L.L. & Lu, C.Y. (2010). The Influence of Corporate Image, Relationship Marketing and Trust on Purchase Intention: The Moderating Effects of Word-of-Mouth, *Tourism Review*, 65(3), 16-34.
- Lichtenstein, D.R., Ridgway, N.M. & Netemeyer, R.G. (1993). Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study, *Journal of Marketing Research*, 234-245.
- Loudon, D. L. & Della Bitta, A. J. (1993). *Consumer Behavior: Concepts and Applications*. New York McGraw Hill, Inc.
- Marangoz, M. (2007). Ağızdan Ağıza İletişimin Müşterilerin Satın Alma Davranışlarına Etkileri: Cep Telefonu Pazarına Yönelik Bir Araştırma, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 395-412.
- Ngoma, M. & Ntale, P.D. (2019) Word of Mouth Communication: A Mediator of Relationship Marketing and Customer Loyalty, *Cogent Business & Management*, 6(1), 1-20.
- Oliver, R.L. (1980). A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions, *Journal of Marketing Research*, 17, 460-469.
- Özkan, E. ve Yıldız, S. (2015). Müşteri Sadakati ile Ağızdan Ağıza İletişimin Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi: Elektronik Eşya Sektöründe Bir Uygulama”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(15), 359-380.
- Öztürk, R. (2017). *Siyasal Pazarlamanın Seçmen Davranışlarına Etkisinde Ağızdan Ağıza İletişimin Aracılık Rolü: Konya İli Örneği* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir.
- Öztürk, S.A., Kayış, B., Öztürk, S. & Okumuş, A. (2016). İndirimli Süpermarket Zincirleri Üzerine Bir Araştırma: Türk Girişimciler İçin Bulgaristan Pazarının Değerlendirilmesi, *Journal of Transportation and Logistics*, 1(1), 1-18.
- Park, J.H. (2004). A Study on Guest’S Word of Mouth Activity and Repurchase Respecting Selection of Tour Package Goods, *Journal of Human Resource Management Research*, 10, 67-80.
- Park, J., Robertson, R. ve Wu, C. (2006). Modelling the Impact of Airline Service Quality and Marketing Variables on Passengers’ Future Behavioral Intentions, *Transportation Planning and Technology*, 29 (5), 359-381.
- Praharjo, A.W. & Kusumawati, A. (2016). The Impact of Electronic Word of Mouth on Repurchase Intention Mediated by Brand Loyalty and Perceived Risk. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 11(2), 62-69.
- Preacher, K. J. & Hayes, A. F. (2008). *Contemporary Approaches To Assessing Mediation In Communication Research*. In A. F. Hayes, M. D. Slater, & L. B. Snyder (Eds.), *The Sage Sourcebook Of Advanced Data Analysis Methods For Communication Research* (pp. 13–54). Sage Publications, Inc
- Rawal, M. & Saavedra, J.L. (2017). Mediating Effect of Word-of-Mouth in Movie Theatre Industry, 9(3), 17-23.
- Ryans, A. (2009). *Lider Markalar ve Düşük Fiyat Rekabeti*, Ümit Şensoy (çev), Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Sağlam, M . (2020). Örgütsel Uсталığın Girişimcilik Yönelimi Üzerindeki Etkisi: Hizmet ve Üretim Sektörü Karşılaştırması, *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 4(2), 421-440.

- Saleem, F. (2017). The Impact of Celebrity Endorsement on Brand Affection and Purchase Intention: The Mediating Role of Word of Mouth, *The Lahore Journal of Business*, 5(2), 45-66.
- Salim, M.A., Soliha, E. & Siswanto, A.B. (2020). Effect Location, Price Perception of Customers Satisfaction and Impact on Repurchase Interest (A Study on Lion Air Flight Services Customer at Ahmad Yani Airports), *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 11(5), 157-169.
- Song, C., Brown, H.T. & Tameez, R.R. (2021). The Effectiveness of Perceived Social Support in Discount Stores in Korea, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 33(4), 909-923.
- Sun, S.Y., Chen, L.S. ve Huang, L.C. (2014). Social Cognition and The Effect of Product Quality on Online Repurchase Intention, presented at the Proceedings - *Pacific Asia Conference on Information Systems*, PACIS 2014.
- Tsai, H.T. & Huang, H.C. (2007). Determinants of E-Repurchase Intentions: An Integrative Model of Quadruple Retention Drivers, *Information and Management*, 44, 231-239.
- Wangenheim, F.V. & Bayon, T. (2007). The Chain from Customer Satisfaction Via Word-of Mouth Referrals to New Customer Acquisition, *Journal of Academy of Marketing Science*, 35, 233-249.
- Yasri, Y., Susanto, P., Hoque, M.E. & Gusti, M.A. (2020). Price Perception and Price Appearance on Repurchase Intention of Gen Y: Do Brand Experience and Brand Preference Mediate?, *Heliyon*, 6 (11), 1-8.
- Yavuzylmaz, O. (2015). Ağızdan Ağıza Pazarlama, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(14), 429-448.
- Yıldırım, H.H. & Kurtuluş, S. (2008). Yerli ve Yabancı İndirimli Süpermarket Zincirleri Müşterilerinin Bu Marketleri Değerlemeleri Üzerine Bir Pilot Araştırma, *KMU İİBF Dergisi*, 10(14), 1-21.
- Yu, C.M.J., Wu, L.Y., Chiao, Y.C. & Tai, H.S. (2005). Perceived Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: The Case of Lexus in Taiwan, 16(6), 707-719.
- Yükselen, C. (1989). *Temel Pazarlama Bilgileri*, Adım Yayıncılık, Ankara.
- Zeithaml, V.A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence, *Journal of Marketing*, 52, 2-22.

YAZARLARA BİLGİ, YAYIN POLİTİKASI, ETİK KURALLARA UYGUNLUK VE YAZIM KURALLARI

Yazarlara Bilgi;

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi'nin amacı, bilimsel normlara ve bilim etiğine uygun, nitelikli ve özgün çalışmaları titizlikle değerlendirerek, düzenli aralıklarla yayımlanan ve sosyal bilimler alanında tercih edilen öncelikli dergiler arasında yer almaktır.

Yayın dili, Türkçe ve İngilizce olan Dergi; İktisat, İşletme, Kamu Yönetimi, Maliye, Ekonometri, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Uluslararası İlişkiler, Hukuk, Siyaset Bilimi, Tarih, Türk Dili ve Edebiyatı, Sosyoloji, Batı Dilleri ve Edebiyatı, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık, Felsefe ve Din Bilimleri, Temel İslam Bilimleri, Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları vb. sosyal bilimler alanında yapılan çalışmaları kapsamaktadır.

Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilmez ve dağıtılamaz. Derginin her hakkı saklıdır.

Dergide yayınlanan çalışmalardaki görüş ve düşünceler yazarların kişisel görüşleri olup, hiçbir şekilde Karadeniz Teknik Üniversitesi veya Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün görüşlerini yansıtmaz.

Dergimiz; EBSCO, TÜBİTAK/ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (TR Dizin) ve Türk Eğitim İndeksi tarafından taranmaktadır.

Yayın Politikası;

Yayınlanmak üzere yazarlarca gönderilen çalışmalar, yazarların ORCID numaraları ile birlikte DergiPark sistemi üzerinden dergiye iletilir ve tüm yazışmalar yine bu sistem üzerinden yürütülür. Editörler, dergiye gönderilen çalışmaları yayınlayıp yayınlamamakta serbesttir. Ayrıca yayınlanmak üzere dergiye gönderilen çalışmaların intihal programları yardımıyla benzerlik oranları tespit edilir ve Dergi Yayın Kurulu'nun belirlemiş olduğu oranın üzerinde benzerlik taşıyan çalışmalar değerlendirmeye alınmaz. Dergide kör hakemlik uygulaması geçerli olup, bir çalışmanın dergide yayımlanabilmesi için iki hakem tarafından olumlu görüş bildirilmiş olması gerekir. Hakemlerden birinin olumlu diğerinin olumsuz görüş bildirmesi durumunda editör tarafından üçüncü bir hakemin değerlendirmesine başvurulur. Makale değerlendirme süresi ortalama 5-6 aydır.

Etik Kurallara Uygunluk;

1. Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen çalışmalar özet ve tam metin olarak sunulmamış, daha önce yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere başka bir yere gönderilmemiş olmalıdır.
2. Çalışmalarda bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygunluk, Üniversitelerarası Kurul Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi Madde 4, TÜBİTAK Araştırma

ve Yayın Etiği Kurulu Yönetmeliği Madde 9 ve Yükseköğretim Kurulu Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi Madde 6'da yer alan hükümler çerçevesinde değerlendirilmektedir.

3. "Etik Kurul Kararı" gerektiren klinik ve deneysel insan ve hayvanlar üzerindeki çalışmalar için etik kurul onayı alınmış olmalı ve bu onay çalışmada belirtilerek belgelendirilmelidir.

Yazım Kuralları;

1. Yazılarda metnin başında Türkçe özet ve altında İngilizce başlık ve özet verilmelidir. Özler **9 punto** ile yazılmış ve **200 kelimeyi** aşmayacak şekilde olmalıdır. "Öz" başlığı sola yaslı olarak bold yazılmalıdır. Metin dili yabancı dilde olan çalışmalarda yabancı dildeki özeti altında Türkçe özet yer almalıdır. Özün altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek en az üç en fazla beş adet "anahtar kelime" (**Keywords**) bulunmalıdır. Özde denklem, atıf, standart dışı kısaltmalar, vb. yer almamalıdır.
2. Yazılar, MS Word 97 veya üzeri sürümlerde **A4 kâğıdı** boyutunda, "**Times New Roman**" yazı stili, **tek satır** aralığı ve **(11) punto** ile; dipnotlar, tablo ve şekiller ise başlıkları da dâhil olmak üzere **(9) punto** yazılmalıdır. Paragraflarda ilk satır girintisi **0,7 cm** olmalıdır. Paragraflarda sağ ve sol girintiler **0 cm**, önce ve sonraki aralık ise **6 nk** olmalıdır.
3. Yazıların ana başlığı ortada olacak şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Yazarın adı başlığın sağ alt kenarına konulmalı; (9) punto ile ad soyad yazılmalı, yazar birden fazla ise, adları alt alta yazılmalıdır. Yazar(lar)ın akademik ünvanı, bağlı olduğu kurumu, ORCID numaraları ve e-posta adresi dipnot şeklinde ilk sayfada yer almalıdır. İlk sayfada ayrıca, dipnot olarak çalışmayı destekleyen kuruluşlar vb. de belirtilebilir.
4. Yazı, çizim veya grafiklerin yazım alanı içinde olmalarına dikkat edilmelidir. Yazılarda sayfa kenar boşlukları şu şekilde olmalıdır:
Üst: 6 cm
Alt: 5 cm
Sağ ve Sol: 3,5 cm
5. Yazılar, şekil ve tablolar dâhil **25 sayfayı geçmemelidir**.
6. Yazılardaki resim, şekil ve grafikler "Şekil" adı altında gösterilmeli; şekil ve grafikler bilgisayar ortamında çizilmelidir. Tablo, şekil ve denklemlere sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ise altında her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yer almalıdır. Ayrıca tablo ve şekillere ait kaynaklar, alt tarafta 9 punto ile verilmelidir.
7. Yazılarda sayfa numarası eklenmemelidir.
8. Yazılar, Giriş bölümü ile ikinci sayfadan başlamalı ve uygun bölümlere ayrılmalıdır. "**GİRİŞ**", "**SONUÇ ve DEĞERLENDİRME**" ve "**KAYNAKÇA**" başlıklarına **numara veril-**

memeli ve paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle **bold** yazılmalıdır. Başlıklardan önce bir satır boşluk bırakılmalıdır. Yazıda yer alan birinci derece alt başlıklar **1, 2, 3, ...** gibi Romen rakamlarıyla sınıflandırılmalı, tamamen büyük koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. İkinci derece alt başlıklar **1.1, 1.2, 1.3 ...** gibi sınıflandırılmalıdır. Bu başlıklar her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. Üçüncü derece alt başlıklar **1.1.1., 1.1.2. , 1.1.3, ...** gibi rakamlarla sınıflandırılmalıdır. Bu tür başlıklar da her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde, koyu ve paragraf ile hizalı yazılmalıdır. Madde ve işaretlemeler de yine 1,2,3,4.... Şeklinde numerik ve paragraf ile aynı hizada yazılmalıdır.

9. Kaynaklara yapılan atıflar, metnin içinde parantez arasında veya dipnotlarla yapılmalıdır. Parantez içinde sırasıyla yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı: sayfa numarası yer almaktadır. (Şahin, 2010: 200). Birden çok kaynak noktalı virgül ile ayrılmalı, 3 veya daha çok yazar isimli bildirimlerde “vd” kısaltması kullanılmalıdır. Eğer, yazarın aynı yıl içinde yayınlanmış birden fazla eserine atıf yapılıyorsa, yıllar harfler ile farklılaştırılmalıdır. Yapılacak atıf bir internet sitesinden alınmışsa ve atfın yazarı belli değil ise, parantez içerisindeki ifadeler şu şekilde sıralanmalıdır; internet sitesinin kurumu, erişim yılı. Yabancı dilde yazılan makalelerdeki atıflarda kullanılan bağlaçlar, metin dili ile uyumlu olmalıdır.
10. Metin içerisinde atıfta bulunulan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra ayrı bir sayfada “**KAYNAKÇA**” başlığı altında alfabetik sıraya göre verilmelidir. Kaynakça başlığı paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle bold yazılmalıdır.

Yararlanılan kaynaklar düz metin biçiminde ve iki yana yaslı olarak yazılmalı, tablo yapılmamalı ve her bir kaynağın yazımında ilk satırdan sonraki satırlar 0,9 cm içeriden başlatılmalıdır. Bunun için bilgisayarda “Biçim/Paragraf/Girinti ve Aralıklar/Girinti - Özel - Asılı - Değer - 0,9 cm” ayarının yapılması gerekmektedir.

“Kaynakça” bölümü, APA (American Psychological Association) kurallarına uygun olacak şekilde aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi ve alfabetik sırayla yazılır:

Kitaplar:

Altuğ, O. (1999). *Banka İşlemleri ve Muhasebesi*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Dergiler:

Epstein, M. & Freedman, M. (1994). Social Disclosure and the Individual Investor, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 7(4), 52-63.

11. Yukarıdaki formatta olmayan çalışmalar içerik açısından değerlendirilmeye alınmayacak ve editör tarafından yazarına iade edilecektir.

