



*İzmir İktisat Dergisi*  
*Izmir Journal of Economics*



İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS / CİLT - VOLUME : 37/ SAYI - NO : 4 / YIL - YEAR : 2022



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

# *İzmir İktisat Dergisi*



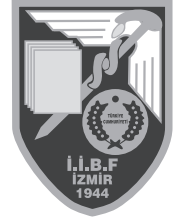
*Izmir Journal of Economics*

CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 4 / YIL - YEAR : 2022  
YIL - YEAR : EKİM - ARALIK/ OCTOBER- DECEMBER 2022  
E-ISSN : 1308 - 8505

CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 4  
YIL - YEAR : EKİM - ARALIK/ OCTOBER- DECEMBER 2022

E-ISSN : 1308 - 8505





E-ISSN : 1308 - 8508

# İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

## İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt / Volume : 37

Sayı / Number : 4

Yıl / Year : 2022



## DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

---

### İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

Cilt: 37 Sayı: 4 Yıl: 2022

Ekim- Aralık 2022 Sayısı

---

E-ISSN : 1308-8508

Dokuz Eylül Üniversitesi Yayın Numarası : 09.8888.56000.000/BY.022.044.1134

---

**Derginin Sahibi** : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Prof. Dr. Hüseyin Avni EGELİ  
**Sorumlu Müdür** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN  
**Yönetim Yeri** : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR  
**Yayının Türü** : Süreli - Yılda 4 sayı olarak yayınlanır.

---

**Yazışma Adresi** : İzmir İktisat Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Dokuzçeşmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR  
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 10552 Fax: 0 (232) 420 17 89  
Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ije> <http://dergi.iibf.deu.edu.tr> - E-posta: [ije@deu.edu.tr](mailto:ije@deu.edu.tr)

---

**Sekreteryaya** : Suzan ARSLAN  
0 (232) 301 05 52  
[ije@deu.edu.tr](mailto:ije@deu.edu.tr)

**Editör** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN

**Yayın Kurulu** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN (*Baş Editör*), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Haluk EGELİ (*Maliye Alan Editörü*), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Yunus Emre ÖZER (Kamu Yönetimi Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Anastasios KARASAVVOGLOU, International Hellenic University, Greece

Prof.Dr. Cusup PİRİMBAYEV, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan

Prof. Dr. Rabia Ece OMA Y (Ekonometri Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Barış SEÇER (Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Oytun MEÇİK (İktisat Alan Editörü), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Can AYDIN (Yönetim Bilişim Sistemleri Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Emre Bilgin SARI (İşletme Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Mehmet ÇETİN (İktisat Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr. Tarlan Novras NOVRASLI (İşletme Alan Editörü), Azerbaijan Tourism and Management University, Azerbaijan

Doç. Dr. Melissa Nihal CAGLE (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Başak KARŞIYAKALI (İktisat Alan Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Ayçıl YÜCER (Fransızca Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Ömer AYDIN (Teknik Editör), Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Türkiye

Araş. Gör. Dr. Eda KARAÇÖP (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Araş. Gör. Cengiz Çağrı KABAKCI (İndeksleme), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Araş. Gör. Erdem ATEŞ (Mizanpaj Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Araş. Gör. Berke Kaan İMANCI (İngilizce Dil Editörü), Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye



## Danışma Kurulu

- Prof. Dr. A. Alpay Dikmen, Ufuk Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Ali Nazım Sözer, Yaşar Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Anja Luthy, Brandenburg Teknik Üniversitesi, Almanya  
Prof. Dr. Asuman Altay, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Atilla YAPRAK, Wayne State University, ABD  
Prof. Dr. Azmi Yağın, Çukurova Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Banu Durukan Salı, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. C Berna Kocaman, Ankara Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz, Abdullah Gül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Claude Albagli, Panthéon-Assas (Paris-II) Uni., Fransa  
Prof. Dr. Dan Top, Valahia Targoviste Üniversitesi, Romanya  
Prof. Dr. Daniel Labaronne, Bordeaux IV Üniversitesi, Fransa  
Prof. Dr. Elie Virgile CHRYSOSTOME, State University of NY, ABD  
Prof. Dr. Engin Özgül, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Erinç Yeldan, Kadir Has Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Erkan Işığışık, Uludağ Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Fatih Saygılı, Ege Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Filiz Giray, Uludağ Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. G. Cenk Akkaya, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. H. Altan Çabuk, Çukurova Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Hakan Yetkiner, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Harun Arkan, Çukurova Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Hilmi Yüksel, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. İpek Deveci, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. İsmail Mazgıt, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Kaan Yaraloğlu, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Leon Olszewski, Wroclaw Üniversitesi, Polonya  
Prof. Dr. M. Kemal Oktem, Hacettepe Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Mine Tükenmez, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Münevver Turanlı, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Neşe Songür, Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Nilgün Kutay, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Özlem Önder, Ege Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Paul BARRETT Longwood University, ABD  
Prof. Dr. Sabri Erdem, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Sebahat Kök, Pamukkale Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Semra Öncü, Celal Bayar Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Serkan Odaman, Yaşar Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Şevkinaz Gümüşoğlu, Yaşar Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Utku Utkulu, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Vahap Tecim, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Vassilios Kondylis, Athens Üniversitesi, Yunanistan  
Prof. Dr. Vinko Kandzija, Rijeka Üniversitesi, Hırvatistan  
Prof. Dr. Yaşar Özcan, Virginia Commonwealth Üniversitesi, ABD  
Prof. Dr. Yaşar Uysal, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Yılmaz Esmer, Bahçeşehir Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Yusuf Kıldış, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Yvon Gasse, Laval Üniversitesi, Kanada  
Prof. Dr. Zeki Erdut, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Zerrin T. Karaman, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Zeynep Arkan, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. H. Seçil Fettahloğlu, K.Sütçü İmam Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Hasan E. Temiz, Mersin Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Filip Dorsemont, Université Catholique de Louvain, Belçika  
Prof. Dr. Ronaldo Munck, Dublin City University, İrlanda  
Prof. Dr. Mehmet Balcılar, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC  
Prof. Dr. İlhan Öztürk, Çağ Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Faik Bilgili, Erciyes Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Mert Ural, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Kees Van Der Pijl, Bağımsız Araştırmacı, Hollanda  
Prof. Dr. Damira Caparova, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan  
Prof. Dr. Canan Balkır, Florida International University, ABD  
Prof. Dr. Erhan Demireli, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Burak EKŞİOĞLU, Clemson University, ABD  
Doç. Dr. Chung Jee Fenn; Berjaya University College, Malaysia  
Doç. Dr. Kamalbek Karımşakov, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan  
Doç. Dr. Selim Şanlısoy, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Sezer Bozkuş, Bağımsız Araştırmacı, Türkiye  
Doç. Dr. Oğuz Kara, Düzce Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Turusbek Asanov, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan  
Doç. Dr. Mehdi Bouchetara, Higher National School of Management, Cezayir  
Dr. Jelina HAINES, University of South Australia, Avustralya  
Dr. Kea Tijdens WagelIndicator, Foundation and University of Amsterdam, Hollanda  
Dr. Louiza Amziane; University Of Tızı Ouzou, Cezayir  
Dr. Mariya Veleva; University Of Economics Varna, Bulgaristan  
Dr. Seid Ahmed Mohammed; Arba Minch University, Etyopya

İzmir İktisat Dergisi bilimsel/özgün araştırma ve derleme makalelerini yayınlayan ve yılda dört kez yayınlanan, açık erişim, ücretsiz ve çift kör hakemlik sistemini benimsemiş akademik bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

**Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır :**

*Ulakbim TR-DİZİN, DOAJ, EBSCO, Index Copernicus, EconLit, Google Scholar, OAJI, CiteFactor, Araştırmaz, SOBIAD, OJOP, IAD OpenAccess, WordCat, OpenAIRE, Base*

- Yüksek Kurumsal Kalite ve Düşük Karbon Emisyonu ile Yüksek Büyüme Mümkün mü?** 849-869  
*Is High Growth Possible with High Institutional Quality and Low Carbon Emissions?*  
Seyit Ali MIÇOOĞULLARI
- İhracata Yönelik Büyüme Hipotezi Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri İçin Geçerli mi?** 870-890  
*Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid For The Central And Eastern European Countries?*  
Harun BAL, Berk PALANDÖKENLİER, Pınar GÜMÜŞ AKAR
- Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Finansal Performans Analizinde Topsis ve Mabac Yöntemlerinin Değerlendirilmesi** 891-912  
*Evaluation of Topsis and Mabac Methods in Financial Performance Analysis of Non-Life Insurance Companies*  
Gülay ÇİZGİCİ AKYÜZ
- Sürdürülebilir Turizmde Yerli Halkın Yer Bağlılığı Tutumunun İkamet Etme Süresi ve Cinsiyet Bakımından Değerlendirilmesi: Edirne Örneği** 913-928  
*The Evaluation of Residents' Place Attachment Attitudes in terms of Length of Residency and Gender in Sustainable Tourism: The Example of Edirne*  
Çiğdem UNURLU
- Gelir Gruplarına Göre Ülke Endeksleriyle Covid19 Göstergeleri Arasında İlişkinin Panel Veri Analiz Yöntemi İle İncelenmesi** 929-946  
*Examination Of The Relationship Between Country Indexes And Covid-19 Indicators According To Income Groups By Panel Data Analysis Method*  
Osman ŞENOL, Fevzi AKBULUT, Mehmet GENÇTÜRK
- Banka Çalışanlarında Örgütsel Güven Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi** 947-966  
*Examination of the Relationship Between Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior in Bank Employees*  
Bülent AYGÜN
- Ülkelerin Zenginliğinin veya Yoksulluğunun Kurumsal Analizi** 967-990  
*Institutional Analysis of Wealth or Poverty of Countries*  
Tahsin YAMAK
- Effects of Welfare Indicators on Economic Growth in Turkey** 991-1002  
*Refah Göstergelerinin Türkiye'nin Ekonomik Büyümesi Üzerindeki Etkileri*  
Yusuf BAYRAKTUTAN, Erdal ALANCIOĞLU
- Türk İnşaat Firmalarının Finansal Performansının SECA Yöntemi ile Değerlendirilmesi** 1003-1021  
*Evaluation of the Financial Performance of Turkish Construction Companies with SECA Method*  
Nazlı ERSOY
- Three Main Factors in Decision Making Process for Migration: Decision Quality, Implementation, Timing** 1022-1039  
*Göç İçin Karar Verme Sürecinde Üç Temel Faktör: Karar Kalitesi, Uygulama, Zamanlama*  
Mustafa Şeref AKIN
- Sociality of Consumption: A Perspective in Economy-Culture Interaction** 1040-1052  
*Tüketimin Toplumsallığı: Ekonomi-Kültür Etkileşimi Kapsamında Bir Bakış*  
Sevim DİLEKOĞLU ÇALCA



**Yöneticiye Güvenin İşgörenlerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisinde Yöneticilerin Sözsüz İletişim Becerilerinin Düzenleyici Rolü** 1053-1070

*The Moderating Role of Non-verbal Communication Skills of Managers on the Effect of Managers' Trust on Employees' Job Satisfaction*

S. Ceylin Şanlı KAYRAN, Yılmaz AKGÜNDÜZ, Uğurcan METİN

**Orta Gelir Tuzağı, Ticari Açıklık ve Yakınsama İlişkisi: Türkiye Örneği** 1071-1093

*Middle Income Trap, Trade Openness and Income Convergence: Evidence from Turkey*

Haşmet SARIGÜL, Sudi APAK, Tuğba KOYUNCU

**Churn Customer Management in Retail Industry: A Case Study** 1094-1118

*Perakende Sektöründe Kayıp Müşteri Yönetimi: Bir Vaka Çalışması*

Gülmüş BÖRÜHAN KARACA

**Evaluation of the Expenditures of Metropolitan Sub-Provincial Municipalities for Environmental Protection Services: The Case of the İzmir-Selçuk District Municipality** 1119-1133

*Büyükşehir Belediye Sınırları İçerisindeki İlçe Belediyelerin Çevre Koruma Hizmetleri Harcamalarının Değerlendirilmesi: İzmir-Selçuk İlçe Belediyesi Örneği*

Dahi Zeynel BAKICI

## ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler alanında özgün çalışmaların yayımlandığı bir dergi olan “İzmir İktisat Dergisi” ‘nin 37. Cilt 4. Sayısı ile karşınızdayız. 1986 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin yeni sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Büyük bir özen, özveri ve dikkatle hazırladığımız bu sayımızda beşi İngilizce olmak üzere birbirinden değerli on beş adet makale yer almaktadır. Düşük karbon emisyonu ile yüksek büyüme arasındaki ilişkiden ihracata yönelik büyüme hipotezine, sigorta şirketlerinin finansal performansından sürdürülebilir turizme, ülke endeksleriyle covid19 göstergeleri arasındaki ilişkinin analizinden örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin analizine, ülkelerin zenginliğinin veya yoksulluğunun kurumsal analizinden refah göstergelerine, inşaat firmalarının finansal performanslarından göç için karar verme sürecine, tüketimin toplumsallığından yöneticilerin sözsüz iletişim becerilerine, orta gelir tuzağından perakende sektöründe kayıp müşteri yönetimine, ilçe belediyelerin çevre koruma hizmetleri harcamalarının değerlendirilmesine kadar birçok konudaki özgün araştırmanın bu sayımızda yer alması akademik literatür açısından son derece önemlidir.

Gerek ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranıyor olmamız gerekse akademik süreçlerin etkisi ile dergimize gelen makale sayısında her geçen gün artış gözlenmektedir. Dergimize olan ilginin çok yoğun olduğu ve günden güne artıyor olması dergimiz adına onur ve gurur kaynağıdır. ULAKBİM başta olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranan dergimizin süreçlerini geliştirme, okunurluğunu ve atıf sayısını arttırma, uluslararası kabul gören diğer indekslerde taranır bir dergi seviyesine çıkarma yönünde doğru stratejilerle yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam etmektedir. Ayrıca, bu güne kadar derginin sürdürülebilirliğin sağlanmasında katkısı olan tüm Editörlerimize, Editör Kurulu, Danışma Kurulu ve Yayın Kurulu Üyelerimize, tüm hakemlerimize, yazarlarımıza ve bizleri takip eden, atıf veren, görüş ve önerilerini sunan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyor ve tüm ilgililerin ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmemizde değerli destekleriyle yanımızda olacağına inanıyoruz.

Dergimizin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle...

**Doç. Dr. Üzeyir AYDIN**

**Baş Editör**



## Yüksek Kurumsal Kalite ve Düşük Karbon Emisyonu ile Yüksek Büyüme Mümkün mü?

Seyit Ali MİÇOOĞULLARI <sup>1</sup>

### Özet

Bu çalışmanın amacı daha yüksek kurumsal kalite ve daha düşük karbon emisyonu ile gelişmiş 7 ülke (Group of Seven-G7) ve gelişmekte olan 9 ülkede (Developing Countries-D9) daha yüksek büyümenin elde edilip edilmeyeceğini 1996-2018 dönemi yıllık zaman serisi verileri ile tespit etmektir. Bu amaçla, büyüme, kurumsal kalite göstergeleri ve CO2 emisyonu değişkenleri arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için Westerlund (2007) Eşbütünleşme testi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre hem G7 hem de D9 ülkeri için kurulan tüm alternatif modellerde büyüme, CO2 ve kurumsal kalite değişkenleri arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Tespit edilen uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin yönünün ve derecesinin belirlenmesi amacıyla DOLSMG uzun dönem panel eşbütünleşme katsayı tahmin yöntemi kullanılmıştır. DOLSMG tahmininden elde edilen sonuçlara göre, G7 ve D9 ülkeleri için ayrı ayrı oluşturulan panelin tamamı için kişi başına ekonomik büyüme ile CO2 emisyonları arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bu, karbon emisyonunun azaltılmasının G7 ülkelerinde ekonomik büyümeyi desteklediğini göstermektedir. Benzer şekilde, kişi başına ekonomik büyümenin kurumsal kaliteden önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilendiğini gösteren kanıtlar vardır. Bu, kurumsal kalitenin iyileştirilmesinin G7 ve D9 ülkelerinin ekonomik büyümesini destekleyebileceğini kanıtlamaktadır.

**Anahtar kelimeler:**Ekonomik Büyüme, Kurumsal Kalite ve Çevre, Karbon Emisyonu, Panel Veri Analizi  
**Jel Kodu:** O43, O44, C01

### Is High Growth Possible with High Institutional Quality and Low Carbon Emissions?

### Abstract

The aim of this study is to determine whether higher growth will be achieved in 7 developed countries (Group of Seven-G7) and 9 developing countries (Developing Countries-D9) with higher institutional quality and lower carbon emissions, with annual time series data for the 1996-2018 period. For this purpose, Westerlund (2007) cointegration test method was used to determine the long-term cointegration relationship between growth, institutional quality indicators and CO2 emission variables. According to the findings, it has been determined that there is a long-term cointegration relationship between growth, CO2 and institutional quality variables in all alternative models established for both G7 and D9 countries. DOLSMG long-term panel cointegration coefficient estimation method was used to determine the direction and degree of the long-term cointegration relationship. According to the results obtained from the DOLSMG estimation, the segregation for G7 and D9 countries reveals a negative relationship between per capita economic growth and CO2 emissions for the entire panel. This shows that reducing carbon emissions supports economic growth in G7 countries. Similarly, there is evidence to suggest that per capita economic growth is significantly and positively affected by institutional quality. This proves that improving institutional quality can support the economic growth of G7 and D9 countries.

**Keywords:** Economic Growth, Institutional Quality and Environment, Carbon Emission, Panel Data Analysis  
**Jel Codes:** O43, O44, C01

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Miçooğulları, S.A. (2022). Yüksek Kurumsal Kalite ve Düşük Karbon Emisyonu ile Yüksek Büyüme Mümkün mü? *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 849-869. Doi: 10.24988/ije.1014150

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Merkez /Kilis, Türkiye

**EMAIL:** [s.alimicoogullari@kilis.edu.tr](mailto:s.alimicoogullari@kilis.edu.tr) **ORCID:** 0000-0001-9266-1559

## 1. GİRİŞ

Bir ekonomide iktisadi faaliyetlerin nihai amacı büyümeyi sağlayarak alım gücünü ve toplumsal refahı artırmaktır. Bu durumda “her ne pahasına olursa olsun” büyüme mümkün mü sorusu önem arz etmektedir. Temel hak ve özgürlüklerden uzaklaşıldığı ve demokratik tüm süreçlerin rafa kalktığı kısaca ekonomilerde güven olgusunun göstergesi olan kurumsal yapının zayıflatıldığı bir durumda büyüme mümkün olabilir. Bunun yanı sıra, ekonomiyi mekanik bir akım içerisinde gören ve gezegenin sınırlı kaynaklarına dayalı sınırsız büyümeye cevaz veren anlayış ile de büyüme mümkün olabilir. Fakat bu iki bakış açısıyla elde edilen iktisadi büyümenin bazı önemli negatif dışsallıkları nihai hedef olan toplumsal refaha erişimi zorlaştırması kuvvetle muhtemeldir. Dolayısıyla burada önemli olanın kurumsal yapının kalitesinden güç alan, doğanın tahrip edilmemesini önceleyen politika setlerinin belirlenip uygulanmasıdır. Bu sayede elde edilen büyümenin niteliği toplumsal refahı artırıcı bir niteliğe dönüştürülebilir (Şahinöz, 2021; Kasman ve Duman, 2015).

Bilimsel araştırmalar ve veriler, sanayi devrimi ile başlayan ve devam etmekte olan tüketime dayalı sınırsız büyüme arzusunun yer kürenin geri dönülmesi imkansız iklim krizlerine neden olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır (Aksay vd., 2015; Haung vd., 2020). Doğal süreçlerin etkisinin görece az, antropojen (insan kaynaklı) etkinin görece daha fazla olduğu iklim değişikliğinin en önemli kanıtları arasında yıllar içinde hızlanan sıcaklık artış hızı ile karbon dioksit (CO<sub>2</sub>) salımı gösterilebilir. Antropojenik sera gazı etkisinin yaklaşık %60'ını oluşturan ve kömür, petrol, doğal gaz gibi fosil yakıtların yakılması ile ortaya çıkan CO<sub>2</sub>'nin son yıllardaki atmosferdeki artış hızı her yıl için %0.5 seviyelerindedir. Artış bu hızda devam ederse 140 yıl sonra atmosferdeki CO<sub>2</sub> konsantrasyonu iki katına çıkması kaçınılmaz olacaktır (Aksay vd. 2005). Diğer çalışmalar da göstermektedir ki 19. yüzyılın ortalarında 1 milyar ton olan antropojenik yıllık küresel CO<sub>2</sub> salımı 20. yüzyılda 2 milyar tona ulaşmıştır. Bu dönemden sonra gözlemlenen muazzam artış hızları ile birlikte CO<sub>2</sub> salımı, 21. yüzyılın başında 24 milyar ton ve 2018 yılında da 37.1 milyar tona ulaşmıştır (Şahinöz, 2021). En büyük payın CO<sub>2</sub>'de olduğu (yaklaşık %60) küresel sera gazı emisyonundaki artış eğilimi, dünyanın iklimini ve ekosistemini istikrarlı ve kademeli olarak olumsuz etkilemekle beraber toplulukların sosyo-ekonomik yapısını da zarar vermektedir. İklim değişikliği, birçok ülkede giderek daha yaygın hale gelen uzun süreli kuraklık, sis, orman yangını, sel, hortum, kasırga ve diğer afetlerin nedenleri olarak kabul edilmektedir (WMO, 2020). İklim ve doğa koşullarındaki bu aşırılık başta dezavantajlı ve gelişmekte olan ülkelerde olmak üzere dünya genelinde sosyo-ekonomik işleyişi sekteye uğratmaktadır (Haung vd., 2020; Van Vuuren vd., 2014). Bu durum son yıllarda gelişmiş ülkeleri bir çözüm arayışına sevk etmiştir. Bu ülkelerde, karbon ayak izini azaltan ve yenilebilir enerjiye dayalı ekonomik kalkınmanın benimsenmesini sağlayan kurumsal altyapı inşa edilmeye çalışılmaktadır. Bu çalışmaların motivasyonun temelinde Veblen (1919) ile başlayan, Williamson (1989), North (2002)'un ve daha sonra Acemoğlu ve Robinson (2008)'un ufuk açıcı çalışmaları ile birlikte, kurumsal yapı kalitesinin iktisadi büyümede en önemli unsurlarından biri olduğu görüşü vardır. Zira kurumlar, çeşitli kontrol mekanizmaları ile kamuda kural ve düzenlemeleri formüle etmektedir (Acemoğlu ve Robinson, 2008). Acemoğlu vd. (2004)'e göre, toplumun sahip olduğu kurumlar, toplumdaki üretim yapısını, teknolojiyi, fiziksel ve beşeri sermaye yatırımlarını, kaynakların etkin dağılımını geliştirmesi, yenilik yaratması ve faktör birikimini kolaylaştırması açısından önemlidirler. Ekonomik kurumlar sadece belli bir döneme ait ekonomik performansı etkilemekle kalmamakta, aynı zamanda gelecek dönemlere ait kaynakların dağılımı da dahil olmak üzere bir takım ekonomik sonuçlar doğurmaktadırlar (Miçoğulları ve Değirmen, 2019). Kurumlara atfedilen bu önem ile birlikte, son zamanlarda kurumsal kalite, çevre bağlamında bilim insanlarının ve politika yapımcıların dikkatini çekmiştir. Gerçekten de devlet, çevre kalitesini doğrudan ve dolaylı olarak etkileyebilmektedir. Genel olarak güçlü kurumsal kalite daha özel de ise hukukun üstünlüğü, dışsallıklardan kaynaklanan piyasa başarısızlıklarının etkilerini azaltabilir. Ayrıca Olson (1996),



etkin ve tarafsız devlet kurumlarının piyasa oyuncuları arasında üretken işbirliğini geliştirmede önemli bir role sahip olduğunu belirtmiştir. Buradan hareketle, kurumsal kalitenin bir unsuru olan hukukun üstünlüğü çevre sorunlarıyla mücadelede önemli bir unsur haline gelmektedir. Bu nedenle, CO2 kontrol prosedürlerini uygulamak için güçlü hukuki düzenlemeler zorunludur ve firmalar buna uymakta tereddüt etmeyeceklerdir. Aksine, zayıf kurumsal yapıya sahip ekonomilerde firmalar çevresel dışsallıkları ve büyüme süreciyle ilgili sonuçları görmezden gelerek CO2 kontrol prosedürlerini uygulamama eğilimde olacaklardır (Welsch, 2004).

Bu çalışmada, öncelikle gelişmiş 7 ülkenin (Group of Seven-G7) kurumsal yapı kalitesini artırarak, karbon ayak izini de azaltarak toplumsal refahı sağlama çabaları ve bu çabaların sonuçları ampirik olarak ortaya konulmuştur. Daha sonra, aynı analizler gelişmekte olan 9 ülke (Developing Countries-D9) için gerçekleştirilmiştir. Buradaki amaç, G7 ülkelerinin deneyimlerinden hareketle, G7 ve D9 ülkeleri karşılaştırmaktır. Böylece, D9 ülkelerinin iktisadi büyümesinin niteliği tespit edilebilecek ve söz konusu ülkeler için politika önerilerinde bulunulabilecektir. Çalışmada böyle bir yolun izlenmesinde, CO2'yi azaltmak için kurumsal reformların çoğu gelişmiş ülkelere gerçekleştirilirken ve bu reformlar bu ülkelerin sürdürülebilir kalkınma literatürüne katkıda bulunurken, gelişmekte olan ülkelerin nispeten bu çabaların dışında yer almasıdır. Gelişmiş ülkelere daha fazla rol ve sorumluluk yüklenmesinde ve ülkelere ilişkin daha fazla literatürün oluşması iklim değişikliği konusunda farkındalık yaratma süreçleri etkili olmuştur. 1979 yılında başta gelişmiş ülkelerin katılımıyla, 50 ülkeden gelen bilim insanı ile toplanan Dünya İklim Konferansı ve daha sonra konferansın etkisiyle varlık kazanan Birleşmiş Milletler Çevre Programı'nın 1987 yılında düzenlediği Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (Intergovernmental Panel on Climate Change) oluşan farkındalıkta önemli dönüm noktaları olmuştur (Davenport, 2008). Bu gelişmelerin akabinde iklim değişikliğinin yarattığı problemlerle mücadelede gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ayrımının yapılması ilk defa Kyoto Protokolü ile olmuştur. 1997 yılında imzalanarak 2005 yılında yürürlüğe giren Protokolde, iklim değişikliğinin yarattığı olumsuzluklarda gelişmiş ülkelerin daha fazla bir paya sahip olduğu ve buna rağmen konumları itibarıyla diğer ülkelere kıyasla daha az zarar gördükleri tespiti yapılmıştır. Buradan hareketle, iklim değişikliğinin olumsuzlukları ile mücadelede gelişmiş ülkelere daha fazla rol ve sorumluluk yüklenmesi, düzenleyici ve denetleyici kurumların inşasının gerektiği sonucuna ulaşılmıştır (Erdoğan, 2018). Bununla birlikte, gelişmiş ülkelerde CO2 emisyonu, kurumların kalitesi ve toplumsal refahı arasındaki bağlantıları inceleyen literatür gelişmeye başlamıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin CO2 emisyonu, kurumların kalitesi ve toplumsal refahı arasındaki söz konusu bağlantıları araştıran çalışmalar gelişmiş ülkelere kıyasla daha kısıtlıdır. Bu bağlamda bu çalışma literatürdeki sözü edilen eksikliğin giderilmesine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Diğer taraftan, gelişmekte olan ülkelerdeki kurumların çoğu, geçmişte ekonomik büyümenin kaynağı olan karbon bazlı ekonomiyi güçlendirmek ve desteklemek için geliştirilmiştir. Bu nedenle, ekonomik değerlendirmelerde çevresel etkilere belirgin bir şekilde yer verilmemiştir. Bu çalışmanın diğer önemli odak noktası da gelişmiş ülke deneyimlerinden hareketle, kurumsal kalitenin, karbon ayak izini azaltmadaki rolünü ve bunun gelişmekte olan ülkelere ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın amacının ve genel hatlarının aktarıldığı giriş bölümünü, literatür ve literatür ile bütünleşik teorik çerçevenin sunumunun yapıldığı ikinci bölüm takip etmektedir. Üçüncü bölümde ampirik analiz yöntemlerinin yanı sıra kapsam ve veri seti tanımlanmıştır. Dördüncü bölümde ampirik analizlerden elde edilen sonuçlar gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında ayrı ayrı gösterilmiştir. Beşinci ve son bölümde ise elde edilen ampirik analiz sonuçları tartışılarak çeşitli politika önerilerinde bulunulmuş ve gelecek çalışmalar için yeni alanlar için zemin oluşturulmaya çalışılmıştır.

## 2. LİTERATÜR VE TEORİK ÇERÇEVE

Kurumsal kalitenin büyüme ve refah üzerindeki etkisi literatürde kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Çoğu çalışma, kaliteli kurumların, yatırım getirisini ve tüm ekonomik birimlere verilen değeri artırmak için kaynakları daha verimli bir şekilde tahsis edebileceğini ve böylece ekonomik büyümeyi artırabileceğini göstermektedir. Gelişmiş ülkeler ekonomideki tüm birimler için büyük getiriler sağlayan daha güçlü ve daha dinamik kurumsal yapının inşası için yatırım yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu eğilim daha zayıftır. Bu nedenle, bu çalışmada, kaynakların, düzenlemelerin ve teşviklerin daha etkin yönetimini ve stratejilerin daha iyi uygulanmasını sağlayabilecek sağlam kurumların, gelişmekte olan ülkelerde CO2 emisyonlarının azalmasına ve daha yüksek ekonomik büyümeye yol açıp açmayacağı araştırılmaktadır. Bu başlık altında ekonomik büyüme, çevresel sorunlar ve kurumsal kalite arasındaki olası içsel bağlantıları ele alan literatür aktarılmıştır. Aktarılan literatüre içkin hipotezler ve modeller aracılığı ile teorik çerçevenin sunumu yapılmıştır. Bu amaçla, CO2 emisyonu ile ekonomik büyüme ve kurumsal kalite ile ekonomik büyüme arasındaki içsel bağlantıları inceleyen literatür ve literatüre binaen oluşturulan teorik çerçevenin sunumu yapılmıştır.

### 2.1 CO2 Emisyonu ve Ekonomik Büyüme

Literatürde CO2 emisyonu ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ampirik olarak araştıran iki farklı bakış açısı söz konusudur. İlk bakış açısında, kişi başına düşen gelir ve karbon emisyonu arasındaki ilişkinin, düşük ekonomik kalkınma seviyelerinde, kişi başına düşen gelirin ve CO2 emisyonlarının beraber arttığı, daha sonra belirli bir gelir eşliğinden sonra kişi başına düşen gelirin artmaya devam ettiği, CO2 emisyonunun ise azalışa geçtiği ters U şeklinde bir eğri olduğunu savunan Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) teorisi baz alınmıştır. Bu argümanın mantığı, kalkınmanın ilk aşamasında ekonomiler, kalkınmayı desteklemek için daha ucuz enerji kaynağı olan fosil yakıtlara bağımlı olması üzerine kuruludur. Bu ekonomiler, refah düzeyleri arttıkça, elde ettikleri zenginliği yenilenebilir enerjinin geliştirilmesine ve benimsenmesine yönelik yatırımlar yaparak ekonomilerini aşamalı şekilde fosil yakıt bazlı enerji kaynaklarından uzaklaştırmaktadır. Sonuç olarak, bu ekonomilerde CO2 emisyonları azalışa geçmektedir. Bu ilişkiyi destekleyen çalışmalar arasında Wasti ve Zaidi (2020), Hassan ve Haq (2017), Belaid ve Youssef (2017), Kasman ve Duman (2015), Farhani vd. (2013), Shahbaz vd. (2014), Özcan (2013), Arouri vd. (2012), Ahmed vd. (2017), Solarin vd. (2017), Sinha ve Shahbaz (2018), Ulucak ve Bilgili (2018)'nin çalışmaları gösterilebilir.

İkinci bakış açısında, geleneksel neoklasik içsel büyüme modelinin içerisine büyümenin bir diğer belirleyicisi olarak CO2 emisyonunun dahil edilmesi ile büyüme üzerindeki etkisi araştırılması üzerinedir. Diğer bir deyişle, burada CO2 emisyonlarının ekonomik kalkınma için itici bir faktör olduğu mantığından hareket edilmektedir. Bu argümanı esas alan ampirik çalışmalar CO2 emisyonunun ekonomik kalkınma üzerindeki olumsuz etkisini bulgulamışlardır. Ayrıca, daha iyi çevre kalitesinin esas olarak gelişmiş ekonomilerde ekonomik kalkınmayı artırabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Bu durumu destekleyen çalışmalar arasında Pearson (1994), Stern vd. (1996), Dinda (2009), Porter ve Claas Van der Linde (1995), Hung ve Shaw (2006), Lau vd. (2014)'nin çalışmaları gösterilebilir.

Literatürdeki CO2 emisyonu ile büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan alternatif bakış açıları iki değişken arasında güçlü bağlantının olduğuna dair kanıtlar sunmuştur. Fakat Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) teorisi, varsayım ve sonuçları bakımından bu çalışmada daha güçlü bir argüman olarak kabul edilmiştir. Buradan hareketle bu çalışmada da CO2 emisyonu ile büyüme arasında uzun dönemde ters yönlü bir ilişkinin olduğu varsayımdan hareket edilmiştir.

## 2.2 Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme

Bu başlık altında kurumsal kalite ile büyüme arasındaki ilişkiyi çevresel sorunlar bağlamında ele alan literatüre odaklanılmıştır. Genel bir tespit olarak, kurumların kalitesi ekonomik büyümeyi teşvik etmek için önemli bir itici güçtür. Ek olarak, kaliteli kurumların tüm ekonomik birimler için ekonomik değer yaratma sürecinde kaynakların verimli bir şekilde tahsis edilmesinde de teşvik unsurudur. Kurumsal kalitenin görece daha yüksek olduğu gelişmiş ülkelerde örneğin hukukun üstünlüğü, iyi bürokratik sistem ve yolsuzluğu önleme gibi kurumların büyüme-emisyon ilişkisini analiz etmede önemli bir yere sahip olduğuna literatürce mutabık kalınmıştır. Ayrıca, daha iyi kurumsal kalitenin doğa sömürünün caydırılmasına yardımcı olabileceği, ekonomik birimler arasında işbirliğini geliştirebileceği ve böylece birimlerin kararlarında çevresel dışsallıkları göz önünde bulundurmalarına teşvik edebileceği literatürce kabul edilmektedir. Sonuç olarak, daha iyi kurumsal kalite, ekonomik kalkınmanın artırılması ve çevresel kalitenin iyileştirilmesi için benimsenecek kapsamlı çözümler sağlayabileceği görüşü hakimdir. Bu durumu destekleyen çalışmalar arasında Tamazian ve Rao (2010), Lau vd (2014), Abid (2017), Bhattacharya vd. (2017), Sarkodie ve Adams (2018), Panayotou (1997), Bal ve Çuhadar (2020), Gagliardi (2008) Butkerwicz ve Yanıkkaya (2006)'nın çalışmaları gösterilebilir.

Bununla birlikte, kurumların gelişmiş ekonomilere kıyasla, gelişmekte olan ekonomilerde fosil yakıtlara olan bağımlılığı azaltmada daha az etkin olduğuna dair zayıf da olsa kanıtlar söz konusudur. Zayıf kanıtlara rağmen ampirik literatür, endüstrileri fosil yakıtlara bağımlı olan ülkelerde, yaptırımını yüksek çevresel düzenlemelerin ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebileceğini göstermektedir. Bu çalışmalara göre, güçlü çevresel düzenlemeler, bağımlı olunan fosil yakıtlara erişim maliyetlerini ve dolayısıyla üretim maliyetlerini artırarak ekonomik büyüme oranlarını olumsuz yönde etkileyebilecektir. Bu ilişkiyi inceleyen çalışmalar arasında Charfeddine vd. (2018) ve Salman vd. (2019)'nin çalışmaları gösterilebilir.

Ülkelerin çevresel düzenlemeler konusunda başlangıçta iki farklı alternatife sahip oldukları düşünülebilir. Bunlardan ilki, büyüme ve kalkınma sürecinde ucuz enerji kaynaklarına erişebilme amacıyla fosil yakıtlar ve sera gazı salımı konusundaki düzenlemeleri yap(a)mamak ve doğayı daha fazla sömürme pahasına büyümeyi sağlamaktır. İkinci seçenek olarak yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımlar yaparak ve görece daha yüksek enerji maliyetlerine katlanarak büyümeyi sağlamak şeklindedir. Büyüme sürecinde, ekonomiler önünde çevrenin daha fazla tahrip edilme maliyeti ile yenilenebilir enerjiye yapılacak yatırım maliyetleri gibi iki farklı seçenek söz konusudur. Ekonomilerin hangi "maliyet"i tercih edebileceği konusunda bir üçüncü yol mümkündür. Bu çalışmanın literatüre kazandırmak istediği önemli bir husus da burada kendini göstermektedir. Bu iki yoldan birini tercih etmeyip kurumların uzun dönemde insan davranışlarını, alışkanlıklarını, zihinsel dünyalarını etkileyebilme gücünden hareket edilebilir. Doğayla barışık, insanın doğanın hakimi değil doğanın bir parçası olduğu anlayışını hakim kılacak, dışsallıklar ile mücadelede işbirliğini teşvik edecek ve böylece daha sürdürülebilir nitelikli büyümeyi sağlanabilecek kurumsal yapıyı inşa çabası bu çalışmanın sunduğu üçüncü bir yol olarak görülmektedir.

## 3. AMPİRİK ANALİZ

### 3.1 Kapsam ve Veri Seti

Daha yüksek kurumsal kalite ve daha düşük karbon emisyonun büyümeyi artırıp artırmayacağını araştırıldığı bu çalışmanın kapsamına gelişmiş 7 ülke (*Group of Seven-G7*) ile gelişmekte olan 9 ülke (*Developing Countries-D9*) dahil edilmiştir. G7 ülkeleri Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD; D9 ülkeleri ise Arjantin, Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika, Meksika, Türkiye, Rusya ve Brezilya şeklindedir. Gelişmişlik durumuna göre iki farklı ülke grubunun ayrı ayrı analiz

ediliyor olması kurulan hipotezlerden elde edilen sonuçların karşılaştırılmasına olanak sağlamaktadır. D9 ülkelerinin ekonomik refah elde etme sürecinde G7 ülkelerinin deneyimleri önem arz etmektedir. Zira G7 ülkelerinde fosil yakıt tüketiminin çevre kirliliğini artırarak refah düzeyini olumsuz etkilediği ve fakat büyümeyi artırdığı ve/veya azalttığı; bunun yanı sıra ekonominin işleyişinde güveni ve öngörülebilirliği sağlayan kurumsal kalite seviyesinin de hem büyümeyi hem de refahı olumlu etkilediği yönünde literatürde önemli kanıtlar vardır (Shahbaz vd., 2017; Banday ve Aneja, 2019). Bu doğrultuda G7 ve D9 ülkelerinden elde edilen analiz sonuçları karşılaştırılarak özellikle gelişmekte olan 9 ülke için önemli politika önermeleri yapılabilir.

Analizler, Dünya Bankası-Dünya Kalkınma Göstergeleri (*WB-World Development Indicators*) ve Dünya Bankası-Yönetişim Göstergeleri (*WB-Worldwide Governance Indicators*) veri tabanından elde edilen 1996-2018 dönemi yıllık zaman serisi verileri kullanarak gerçekleştirilmiştir<sup>1</sup>. Değişkenlere ait bilgiler ve elde edildikleri veri tabanına ilişkin açıklamalar Tablo 1'de aktarılmıştır.

**Tablo 1: Değişkenler ve Açıklamalar**

Değişken	Açıklama	Veri Tabanı
<b>Bağımlı Değişken</b>		
GDP	Kişi başına düşen GSYİH'nın yıllık yüzde büyüme oranı	WB-WDI
<b>Bağımsız Değişkenler</b>		
Kurumsal kalite değişkenleri (KKD)		
VOI	İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik	WB-WGI
LAW	Hukukun üstünlüğü	WB-WGI
COR	Yolsuzluğun kontrolü	WB-WGI
GOV	Hükümet etkinliği	WB-WGI
POL	Politik istikrar ve şiddetsizlik	WB-WGI
REG	İdari ve düzenlemelerin kalitesi	WB-WGI
<b>Emisyon değişkeni</b>		
CO2	Karbondioksit emisyonu (Kişi başı metrik ton)	WB-WDI

### 3.2 Model

Açıklayıcı değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki uzun vadeli etkilerini araştırmak amacıyla Nair vd. (2021) çalışmasından hareketle model oluşturulmuştur.

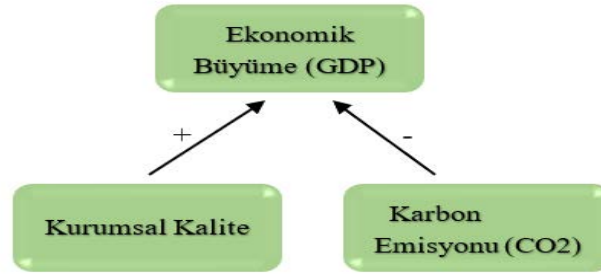
$$GDP = f(CO2, KKD) \quad (1)$$

Denklem 1, GSYİH'nın karbon emisyonunun (CO2) ve kurumsal kalite değişkenlerinin (KKD) bir fonksiyonu olduğu ima etmektedir. Aşağıdaki Şekil 1'de de açıklayıcı değişkenlerin, CO2 ve KKD'nin, bağımlı değişken GDP üzerindeki beklenen etkisini göstermektedir. Bu anlamda, büyümeyi kurumsal kalite değişkenlerinin pozitif, karbon emisyonundaki artışın da negatif etkileyeceği varsayılmaktadır.

<sup>1</sup> Kurumsal kalite değişkeni olarak Yönetişim Göstergeleri 1996-2002 arası iki yılda bir-çift yıllarda ve 2002-2018 arası yıllık olarak paylaşılmıştır. Eksik olan tek yıllara (1997, 1999 ve 2001) ilişkin veriler bir önceki ve bir sonraki yıllara ait değerlerin aritmetik ortalaması alınarak tamamlanmıştır.



Şekil 1: Değişkenlerin Büyüme Üzerindeki Etkisi



Kurumsal kaliteyi oluşturan altı alt değişken ve bu altı alt değişken kullanılarak Temel Bileşenler Analizi (TBA) yöntemi ile oluşturulan Kurumsal Kalite Endeksi (KKE) modele ayrı ayrı eklenmiştir. Sonuç olarak Denklem 1'in temsil ettiği tek bir model spesifikasyonundan hareketle yedi farklı durumu temsil eden modeller oluşturulmuştur. Analizlerde verilerin normalize edilmiş halleri kullanılmıştır.

$$\text{Durum 1: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 VOI_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 2: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 LAW_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 3: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 COR_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 4: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 GOV_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 5: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 POL_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 6: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 REG_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Durum 7: } GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 CO2_{it} + \beta_2 KKE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Yedi farklı durumu temsil eden denklemlerde  $i$  ve  $t$  alt indisleri sırasıyla ülke ve zaman boyutlarını göstermektedir.

### 3.3 Yatay Kesit Bağımlılık Testleri

Artan küreselleşme ve ekonomik entegrasyona bağlı olarak ülkeler güçlü karşılıklı ilişki düzeyine erişmişlerdir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006). Bu durum nedeniyle ortaya çıkabilen yatay kesit bağımlılığı panel veri analizinde önemli bir sorundur ve bu konunun ihmal edilmesi analiz sonuçlarının hatalı çıkmasına yol açabilir. Bunu göz önünde bulundurarak, bu çalışmada yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde Breusch-Pagan (1980) LM testi, Pesaran (2004) CD test ve Pesaran vd. (2008) Bias Adjusted testleri uygulanmıştır.

Breusch-Pagan (1980) tarafından yatay kesit bağımlılığının tespiti için geliştirilen LM testi panel veri analizinde en yaygın kullanılan testtir. Breusch-Pagan LM testinin çok tercih edilmesinin nedeni, bu testin küçük örneklem boyutu ( $t > N$ ) için daha geçerli olması yanı sıra heterojen panellerde yatay kesit bağımlılığını kontrolünde daha uygun olmasıdır Breusch-Pagan LM testinde kullanılan denklem:

$$LM = \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T_{ij} \hat{\rho}_{ij}^2 \rightarrow \chi^2 \frac{N(N-1)}{2} \quad (2)$$

2 numaralı denklem sisteminde  $N$  ve  $T$  sırasıyla yatay kesit ve zaman boyutlarını temsil etmektedir.  $\hat{\rho}_{ij}^2$ , hata terimlerinin korelasyon parametresi;  $\chi^2$  ise  $N(N - 1)$  serbestlik derecesi ile asimptotik dağılımı temsil etmektedir.

Bu test kapsamında yatay kesit bağımsızlığının boş ve alternatif hipotezler aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$H_0: \hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = 0, j \neq i$  için “birimler arası korelasyon-yatay kesit bağımlılığı yok”

$H_1: \hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} \neq 0, j \neq i$  için “birimler arası korelasyon-yatay kesit bağımlılığı var”

Breusch-Pagan LM testinde  $N \rightarrow \infty$  durumunda hatalı sonuçlar verebilmektedir. Breusch-Pagan LM testinin söz konusu boyut yanlılığı sorununun çözümü için Pesaran (2004), panel verilerde yatay kesit bağımlılığını test etmek için alternatif bir yaklaşım önermiştir. CD Test olarak adlandırılan yeni yaklaşım aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T_{ij} \hat{\rho}_{ij}^2 \rightarrow N(0,1) \quad (3)$$

Denklem 3'te yer alan  $\hat{\rho}_{ij}^2$  yukarıda da bahsedildiği üzere hata terimlerinden elde edilen korelasyon istatistiğidir.  $N$  ve  $T$  sırasıyla yatay kesit ve zaman boyutlarını temsil etmektedir. Pesaran (2004) CD testi için kurulan hipotezler Breusch-Pagan LM testinde kurulan hipotezler ile aynıdır:

$H_0: \hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = 0, j \neq i$  için “birimler arası korelasyon-yatay kesit bağımlılığı yok”

$H_1: \hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} \neq 0, j \neq i$  için “birimler arası korelasyon-yatay kesit bağımlılığı var”

Pesaran (2004), geliştirdiği yaklaşımın küçük örneklem durumlarında da iyi sonuçlar verdiğini tespit etmiştir. Balgati vd. (2012), mevcut yaklaşımı biraz daha geliştirerek Bias-corrected scaled LM testini alternatif olarak sunmuştur:

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T_{ij} \hat{\rho}_{ij} - 1)^2 - \frac{N}{2(T-1)} \rightarrow N(0,1) \quad (4)$$

Yukarıda aktarılan üç testin hesaplamaları sonucunda elde edilen olasılık değerleri (*prop.*) 0.05'ten küçük olması, %5 anlamlılık seviyesinde boş hipotezin reddedilebilmesi ve paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu anlamına gelir.

### 3.4 Homojenite Testi

Homojenlik testi, panel veri analizi kapsamındaki ülkelerden birinde meydana gelen bir değişikliğin diğer ülkelerde aynı düzeyde etkilenip etkilenmediğini test etmektir. Bu nedenle ülkelerin ekonomik durumları önemlidir. Değişkenlerin homojen olup olmaması, uygulanacak birim kök testlerinin şeklini değiştirir. Bu kapsamda homojenlik/heterojenlik araştırması Pesaran ve Yamataga (2008) tarafından geliştirilen Delta testi ile yapılmaktadır. Hipotez aşağıdaki gibidir:

$H_0$ : Değişkenler homojendir.

$H_1$ : Değişkenler homojen değildir.

### 3.5 Birim Kök Testi

Ekonometrik analizlerde sahte regresyon sonuçlarından kaçınmak için durağanlık ya da birim kök analizi çok önemlidir. Literatürde çok sayıda panel birim kök testi bulunmaktadır. Zira her birim kök testi, testin örneklem büyüklüğü ve gücü özelliklerine göre bazı avantaj ve dezavantajlara sahiptir (Narayan ve Narayan, 2010). Bununla birlikte, analize konu olan serilerde yatay kesit bağımlılığının olup olmaması da tercih edilecek birim kök testi belirleyicisidir. Bu çalışmanın kapsamına giren G7 ve D9 ülke gruplarında birimler arasında yatay kesit bağımlılığın tespit edilmesine bağlı olarak, birim kök analizinde yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden olan ve

Pesaran (2007) tarafından geliştirilen yatay kesitle genelleştirilmiş Dickey Fuller (Cross-Sectional Augmented Dickey Fuller) CADF testi tercih edilmiştir.

Yatay kesitle genelleştirilmiş Dickey-Fuller (CADF) istatistikleri aşağıdaki denklem ile hesaplanır:

$$\Delta y_i = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{j=0}^p d_{ij} \Delta \bar{y}_{t-j} + \sum_{j=1}^p \delta_{ij} \Delta y_{i,t-j} + e_{i,t} \quad (5)$$

Denklem 5'ye yer alan  $\bar{y}_t$  tüm N kesitlerin T zamanındaki ortalamalarını göstermektedir. CADF test sonuçları panel verilerinin tamamının durağanlığını değil, her bir yatay kesite ait serinin durağanlığının tespitinde kullanılır. Panelin tamamının durağanlığının tespiti için her bir yatay kesit için hesaplanan CADF t istatistiklerinin aritmetik ortalamasının hesaplanması gerekir. Hesaplanan aritmetik ortalama CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS (CIPS)) istatistiğidir. CIPS istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF. \quad (6)$$

Denklem 5 ve Denklem 6 yardımıyla elde edilen CADF ve CIPS test istatistikleri, Pesaran (2007)'in çalışmasında yer alan tablo değerleri ile karşılaştırılarak serilerin birim kök içerdiği yönünde kurulan boş hipotezin reddedilip reddedilmeyeceğine karar verilir. Eğer, hesaplanan test istatistiği kritik tablo değerinden mutlak değerce büyük ise boş hipotez reddedilerek serinin birim kök içermediği yani durağan olduğuna karar verilir.

### 3.6 Panel Eşbütünlüşme Testi

Bu çalışmada, kişi başına düşen GSYİH, karbon emisyonu ve kurumsal kalite değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçerliliğini test etmek için Westerlund (2007) tarafından önerilen hata düzeltme tabanlı eşbütünlüşme yöntemi tercih edilmiştir. Westerlund (2007) eşbütünlüşme testinin tercih edilmesindeki en önemli faktör heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan bir yaklaşıma sahip olmasıdır. Ayrıca, test istatistiklerinin normal dağılıma sahip olması ve küçük örneklem durumlarında da etkin sonuçlar vermesi diğer önemli tercih sebepleridir. Test prosedüründe, eşbütünlüşme olmadığı yönündeki boş hipotezi test etmek için dört istatistik ( $G_t$ ,  $G_\alpha$ ,  $P_t$ ,  $P_\alpha$ ) vardır.  $G_t$  ve  $G_\alpha$  birime özgü hata düzeltme parametreleri varsayımıyla oluşturulan ortalama grup istatistikleridir.  $P_t$  ve  $P_\alpha$  istatistikleri ise kesitler boyunca ortak hata düzeltme parametreleri varsayımı altında hesaplanır. Testin ana hata düzeltme modeli aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\Delta Y_{it} = \delta'_i d_t + a_i (Y_{i,t-1} - \lambda'_i X_{i,t-1}) + \sum_{j=1}^{P_i} a_{ij} \Delta Y_{i,t-j} + \sum_{j=-q_i}^{P_i} \gamma_{ij} \Delta X_{i,t-1} + \mu_{it} \quad (7)$$

Denklem 7'deki  $d_t$ , deterministik terimleri;  $a_i$ , öngörülemeyen bir şoktan sonra sistemin dengeye dönme hızını ifade etmektedir.  $Y_{it}$ , kişi başına düşen GSYİH'yi;  $X_{it}$ , açıklayıcı değişkenlerin vektörüdür. Bu sistemde ortalama grup istatistikleri ( $G_t$  ve  $G_\alpha$ ) üç adımda hesaplanabilir. İlk adımda her bir yatay kesit için Denklem 7,  $\gamma_{ij}$  ve  $\mu_{it}$ 'yi elde etmek için en küçük kareler ile tahmin edilir. İkinci olarak,  $\hat{u}_{it} = \sum_{j=-q_i}^{P_i} \gamma_{ij} \Delta X_{i,t-1} + \mu_{it}$  hesaplanır. Daha sonra,  $\hat{u}_{it}$  ve  $\Delta Y_{it}$ 'nin Newey-West (1994) uzun dönemli varyans tahmin edicileri olan  $\hat{\omega}_{ui}$  ve  $\hat{\omega}_{Ei}$  kullanılarak  $\hat{a}_i(1) = \hat{\omega}_{ui} / \hat{\omega}_{Ei}$  denklemi hesaplanır. Son olarak, ortalama grup istatistiği aşağıdaki denklem yardımıyla hesaplanır:

$$G_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\hat{a}_i}{SE(\hat{a}_i)}, G_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{T\hat{a}_i}{\hat{a}_i(1)} \quad (8)$$

Denklem 8'deki SE standart hatayı ifade etmektedir.  $P_t$  ve  $P_\alpha$  panel istatistiklerinin hesaplamak için öncelikle  $\Delta \tilde{Y}_{it}$  ve  $\Delta \tilde{Y}_{i,t-1}$  terimleri aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\Delta \tilde{Y}_{it} = \Delta Y_{it} - \delta'_i d_t - a_i (Y_{i,t-1} - \lambda'_i X_{i,t-1}) - \sum_{j=1}^{P_i} a_{ij} \Delta Y_{i,t-j} - \sum_{j=-q_i}^{P_i} \gamma_{ij} \Delta X_{i,t-1} \quad (9)$$

$$\Delta \tilde{Y}_{i,t-1} = \Delta Y_{i,t-1} - \delta'_i d_t - a_i (Y_{i,t-1} - \lambda'_i X_{i,t-1}) - \sum_{j=1}^{P_i} a_{ij} \Delta Y_{i,t-j} - \sum_{j=-q_i}^{P_i} \gamma_{ij} \Delta X_{i,t-1} \quad (10)$$

Bir sonraki adımda, ortak hata düzeltme parametresi ve standart hata aşağıdaki gibi elde edilir:

$$\hat{a} = \left( \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{Y}_{i,t-1}^2 \right) \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \frac{1}{\hat{a}_{i(1)}} \hat{Y}_{i,t-1} \Delta \tilde{Y}_{it} \quad (11)$$

$$SE(\hat{a}) = \left( (\hat{S}_N^2) \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \frac{1}{\hat{a}_{i(1)}} \hat{Y}_{i,t-1}^2 \right)^{-\frac{1}{2}} \quad (12)$$

Denklem 12'deki  $\hat{S}_N^2 = \frac{1}{N \sum_{i=1}^N \hat{\sigma}_i / \alpha_i}$  Denklem 8 regresyonunun standart hatasını ifade etmektedir. Son olarak, üçüncü istatistik olan  $P_t$ ,  $P_t = \hat{a} / SE(\hat{a})$  ile elde edilir ve dördüncü istatistik olan  $P_\alpha$  da  $P_\alpha = T \hat{a}$  ile hesaplanır.

### 3.7 Uzun Dönem Panel Eşbütünleşme Katsayı Tahmini

Değişkenler arası uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmesi durumunda bu ilişkinin yönü ve derecesinin belirlenmesi amacıyla panel eşbütünleşme katsayı tahmincileri kullanılmaktadır. Eşbütünleşme modelinin kalıntılarında yatay kesit bağımlılığı olması durumunda, birinci nesil tahmin ediciler sapmalı olabildiği için ikinci nesil tahmin ediciler kullanılmaktadır. Ancak ikinci nesil uzun dönemli panel eşbütünleşme tahmin edicileri homojen ve heterojen tahmin ediciler olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Bu çalışmada modeldeki değişkenler heterojen olduğundan Dinamik Sıradan En Küçük Kareler Ortalama Grubu (DOLSMG) tahmincisi kullanılmıştır. Bu yöntemde değişkenler yatay kesit ortalamalarından farkı alınarak dönüştürülür ve birimler ve panel için DOLSMG tahmincisi ile tahmin edilir (Tatoğlu, 2017). Tahmincinin elde edilmesi Pedroni (2001) tarafından önerildiği gibi aşağıdaki regresyona dayanır:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

Denklem 13'ten hareketle DOLSMG tahmincisi aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\beta_{DOLSMG}^* = \left[ N^{-1} \sum_{i=1}^N (\sum_{t=1}^T Z_{it} Z_{it}')^{-1} (\sum_{t=1}^T Z_{it} \tilde{S}_{it}) \right] \quad (14)$$

Denklem 14'teki  $Z_{it}$  açıklayıcı değişkenler vektörüdür ve  $\tilde{S}_{it} = S_{it} - \bar{S}$  dir. Daha sonra,  $\beta_{DOLSMG}^* = N^{-1} \sum_{i=t}^N \beta_{DOLS,i}$  denkleminin ortalaması alınarak  $t$ -istatistiği elde edilir:

$$t_{\beta_{DOLSMG}^*} = N^{-1} \sum_{i=t}^N t_{\beta_{DOLS,i}} \quad (15)$$

Denklem 15'te elde edilen  $t$ -istatistiği  $T, N \rightarrow \infty$  durumunda standart normal dağılıma sahiptir (Kim vd., 2005).

## 4. BULGULAR

Kurumsal kalite değişkenlerinin ve karbon emisyonunun büyüme üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada 1996-2018 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak kullanılan GDP değişkeni, kişi başına düşen GSYİH'nın yıllık yüzde büyüme oranı olarak alınmıştır. Bağımsız değişkenlerinden KKD, Dünya Bankası-Yönetişim Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Diğer bir bağımsız değişken olan CO2 ise karbondioksit emisyonunun kişi başı metrik ton olarak alınmıştır. Çalışmada ampirik analizler G7 ve D9 ülke grupları için ayrı ayrı yapılması nedeniyle elde edilen bulgular da iki ülke grubu için ayrı ayrı verilmiştir.

### 4.1 Yatay Kesit Bağımlılık ve Homojenite Test Sonuçları

Tablo 2'de, G7 ve D9 ülke grupları için yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde kullanılan Breusch-Pagan (1980) LM testi, Pesaran (2004) CD test ve Pesaran vd. (2008) Bias Adjusted testlerinin yanı



sıra homojenlik/heterojenlik sınıması için Pesaran ve Yamataga (2008) tarafından geliştirilen Delta testinin sonuçları gösterilmektedir.

**Tablo 2:** Yatay Kesit Bağımlılık ve Homojenite Test Sonuçları

	G7		D9	
	İstatistik	Olasılık Değeri	İstatistik	Olasılık Değeri
<i>Yatay Kesit Bağımlılığı</i>				
LM	61.96***	0.000	91.37***	0.000
CD <sub>LM</sub>	6.527***	0.000	7.312***	0.000
LM <sub>adj</sub>	11.58***	0.000	8.089***	0.000
<i>Homojenite</i>				
$\hat{\Delta}$	4.556***	0.006	2.907***	0.002
$\hat{\Delta}_{adj}$	2.099***	0.002	3.184***	0.001

**Not:** \*\*\*, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

G7 ve D9 ülke grupları yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarına göre, tüm değişkenler için yatay kesit bağımlılığının olmadığını temsil eden sıfır hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Dolayısıyla, her iki ülke grubuyla ilgili olarak değişkenler arası yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna ulaşılır. Bu, ülkelerden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkelere de yayılabileceği anlamına gelmektedir. Ayrıca homojenlik testi sonuçlarına göre, değişkenlerin homojen olduğu şeklinde kurulan sıfır hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Bu, ülkeler arasında ülkeye özgü bir heterojenliğin olduğunu göstermektedir.

#### 4.2 CIPS Birim Kök Test Sonuçları

Tablo 3'te sabitli model varsayımı ile CIPS birim kök test sonuçları gösterilmektedir. Buna göre, G7 ve D9 ülke grubu için oluşturulan modellerdeki tüm değişkenler düzey değerlerinde durağan olmadığı ve birinci farkları alındığında durağan hale geldiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, optimal gecikme uzunlukları Shwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

**Tablo 3:** CIPS Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	G7			D9		
	Düzyey	Birinci Fark	Sonuç	Düzyey	Birinci Fark	Sonuç
GDP	-2.087	-2.981***	I(1)	-1.785	-2.843***	I(1)
CO2	-2.153	-3.252***	I(1)	-1.830	-2.609***	I(1)
VOI	-1.684	-2.810***	I(1)	-2.047	-3.196***	I(1)
POL	-1.839	-2.710***	I(1)	-1.078	-3.191***	I(1)
GOV	-1.842	-3.024***	I(1)	-1.839	-4.810***	I(1)
REG	-1.924	-4.283***	I(1)	-2.076	-3.653***	I(1)
COR	-1.683	-2.630***	I(1)	-1.232	-3.080***	I(1)
LAW	-2.004	-3.799***	I(1)	-2.009	-2.949***	I(1)
KKE	-1.684	-2.810***	I(1)	-1.232	-3.080***	I(1)

**Not:** G7 ve D9 ülkeleri için CIPS testinin kritik değerleri %1: -2.57, %5: -2.33 ve %10: -2.21'dir (Pesaran, 2007: 280). \*\*\*, %1 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

### 4.3 Westerlund (2007) Uzun Dönem Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Tablo 4'te Westerlund (2007) eşbütünleşme testi sonuçları gösterilmektedir. Sonuçlar G7 ve D9 ülke grupları için ayrı ayrı verilmiştir. G7 ve D9 ülke grupları için tek bir model spesifikasyonundan hareketle yedi farklı durumu temsil eden modeller oluşturulmuştur. Her alt modelde, bağımlı değişken GDP ve açıklayıcı değişken CO2 yer almaktadır. Bu iki değişkenin yer aldığı modele kurumsal kaliteyi temsil eden altı değişken ve bu altı değişkenden hareketle TBA yöntemiyle elde edilen KKE endeksi ayrı ayrı eklenerek yedi farklı alt model oluşturulmuştur. Buradaki amaç, kurumsal kalite faktörlerinin ayrı ayrı etkisinin yanı sıra endeks yardımı ile toplam etkiyi de tespit etmektir.

**Tablo 4:** Westerlund (2007) Panel Eşbütünleşme Test Sonuçları

Model: $GDP = f(CO2, KKD)$							
İstatistik	Durum 1	Durum 2	Durum 3	Durum 4	Durum 5	Durum 6	Durum 7
<b>G7 Ülkeleri</b>							
$G_t$	-4.982** [0.046]	-6.509** [0.020]	-7.520*** [0.005]	-8.591*** [0.002]	-6.788** [0.011]	-6.649*** [0.008]	-4.982** [0.046]
$G_a$	-4.617** [0.020]	-3.638** [0.044]	-4.016** [0.012]	-3.948** [0.024]	-4.779** [0.022]	-4.359*** [0.010]	-4.617** [0.027]
$P_t$	-4.604** [0.040]	-6.527*** [0.005]	-8.168*** [0.000]	-8.070*** [0.002]	-6.277*** [0.005]	-7.002*** [0.001]	-4.604** [0.039]
$P_a$	-5.768** [0.015]	-5.448** [0.025]	-6.432** [0.021]	-6.177** [0.012]	-7.056*** [0.008]	-6.714*** [0.005]	-5.768*** [0.016]
<b>D9 Ülkeleri</b>							
$G_t$	-9.545*** [0.000]	-8.527*** [0.000]	-9.718*** [0.000]	-10.812*** [0.000]	-8.737*** [0.000]	-8.655*** [0.000]	-8.733*** [0.001]
$G_a$	-6.929*** [0.001]	-7.195*** [0.000]	-7.810*** [0.000]	-8.490*** [0.000]	-8.378*** [0.000]	-8.277*** [0.000]	-8.379*** [0.001]
$P_t$	-4.985** [0.031]	-7.630*** [0.000]	-5.858*** [0.010]	-8.155*** [0.000]	-7.952*** [0.002]	-7.391*** [0.002]	-7.952*** [0.000]
$P_a$	-7.264*** [0.004]	-8.566*** [0.001]	-6.300** [0.018]	-9.593*** [0.000]	-10.194*** [0.000]	-9.249*** [0.000]	-10.19*** [0.001]

**Not 1:** Köşeli parantez içindekiler bootstrap olasılık değerleridir. \*\*\* ve \*\* sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

**Not 2:** Durum 1-6 sırasıyla VOI, LAW, COR, GOV, POL, REG kurumsal kalite değişkenlerinin ayrı ayrı modele dahil edildiği durumları temsil etmektedir. Durum 7 ise TBA ile tek bir endeks haline getirilmiş altı kurumsal kalite değişkeninin modele dahil edildiği durumu temsil etmektedir.

Eşbütünleşme olmadığı yönündeki boş hipotezi test etmek için dört istatistik ( $G_t$ ,  $G_a$ ,  $P_t$ ,  $P_a$ ) hesaplanmıştır. Hesaplanan istatistiklerin bootstrap prop.(olasılık) değerlerine bakıldığında, her iki ülke grubu için ayrı ayrı kurulan 7 ayrı durumu temsil eden modellerin tamamında en az %5 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin olmadığı yönündeki boş hipotez reddedilmiştir. Sonuç olarak, tüm alternatif modellerde GDP, CO2 ve kurumsal kalite değişkenleri arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

### 4.4 DOLSMG Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Tablo 5 ve Tablo 6'da, sırasıyla G7 ve D9 ülke grupları için değişkenler arası uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin yönünün ve derecesinin belirlenmesi amacıyla hesaplanan DOLSMG uzun dönem panel eşbütünleşme katsayı tahmin sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 5:** G7 Ülkeleri DOLSMG Katsayı Tahmin Sonuçları

Model: $GDP = f(CO_2, KKD)$								
Ülkeler	Değişken	Durum 1 (VOI)	Durum 2 (POL)	Durum 3 (GOV)	Durum 4 (REG)	Durum 5 (COR)	Durum 6 (LAW)	Durum 7 (KKE)
Kanada	CO2	-0.032 [-0.20]	0.200*** [4.87]	0.052 [0.18]	0.262*** [2.76]	0.031 [0.40]	0.132*** [4.59]	0.059 [1.35]
	KKG	1.018** [2.19]	-0.195*** [-6.49]	-1.871*** [-2.73]	-0.239** [-2.20]	0.887*** [10.00]	0.101*** [7.41]	-0.239*** [-5.04]
Fransa	CO2	0.366** [2.20]	0.383*** [6.60]	-0.392 [-1.21]	-0.661*** [-5.18]	-0.193 [-0.46]	0.196*** [12.40]	0.438*** [3.06]
	KKG	-0.276 [-0.84]	-0.307*** [-4.05]	0.165*** [3.26]	1.528*** [7.29]	0.088 [1.07]	0.007*** [4.40]	-0.010 [-0.45]
Almanya	CO2	-0.460*** [-4.47]	-0.553*** [-8.41]	-0.803* [-1.81]	-0.588*** [-12.85]	0.952* [1.83]	-0.140** [-2.01]	-0.478*** [-9.58]
	KKG	-0.044 [-0.15]	0.546*** [6.33]	0.755*** [3.74]	-0.189*** [-3.69]	-0.642 [-0.79]	0.009 [1.37]	-0.080*** [-5.21]
İtalya	CO2	-0.651*** [-5.08]	0.055 [0.72]	0.379*** [5.65]	0.415** [2.22]	0.586*** [3.52]	-1.388*** [-5.00]	-0.212*** [-2.03]
	KKG	0.273 [1.02]	0.512*** [9.74]	0.027 [0.51]	0.077* [1.72]	0.038 [0.47]	-0.114*** [-5.02]	0.013* [1.74]
Japonya	CO2	0.102* [1.71]	0.073*** [4.27]	-0.153 [-1.34]	0.111*** [4.69]	-0.828*** [-3.95]	0.089*** [3.78]	0.086*** [3.54]
	KKG	0.330 [0.85]	0.044 [0.75]	-0.085** [-2.15]	0.041 [1.47]	0.205*** [3.16]	0.011 [0.52]	-0.015 [-0.98]
İngiltere	CO2	0.001 [-0.01]	-0.686* [-1.88]	-1.860*** [-2.98]	-0.731 [-1.29]	-3.279*** [-6.56]	0.573* [1.92]	0.104 [0.37]
	KKG	0.217** [2.33]	-0.406** [-2.49]	0.320*** [1.67]	0.037 [-0.26]	0.614*** [4.38]	0.037 [1.35]	0.373* [1.68]
ABD	CO2	0.556*** [4.38]	0.303 [2.10]	-0.365*** [-2.70]	-0.973*** [-7.73]	-0.200 [-1.60]	-0.117 [-1.30]	-0.515*** [-2.99]
	KKG	0.150*** [3.27]	-0.066** [-2.01]	0.451*** [3.34]	-0.278*** [-8.95]	0.101** [2.16]	-0.013** [-1.98]	0.117*** [3.31]
PANEL	CO2	-0.017* [-1.75]	-0.032*** [3.13]	-0.449* [-1.69]	-0.310*** [-6.57]	-0.419*** [-2.58]	-0.094*** [5.43]	-0.074** [-2.37]
	KKG	0.238*** [2.59]	0.018* [1.67]	0.034*** [2.85]	0.129* [-1.83]	0.185*** [7.73]	0.006*** [3.04]	0.023** [2.02]

**Not:** t tablo değerleri:sırasıyla  $\alpha=0.01$  için, 2.58;  $\alpha=0.05$  için 1.96 ve  $\alpha=0.10$  için 1.64'tür. Köşeli parantez içindeki değer t-istatistik değerleridir. \*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Tablo 5'te model spesifikasyon kapsamındaki 7 durumun tümü için DOLSMG tahmininden elde edilen sonuçlara göre, panelin tamamı için kişi başına ekonomik büyüme ile CO2 emisyonları arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bu, karbon emisyonunun azaltılmasının G7 ülkelerinde ekonomik büyümeyi desteklediğini göstermektedir. Benzer şekilde, kişi başına ekonomik büyümenin kurumsal kaliteden önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilendiğini gösteren kanıtlar vardır. Bu, kurumsal kalitenin iyileştirilmesinin G7 ülkelerinin ekonomik büyümesini destekleyebileceğini kanıtlamaktadır. Dikkat çekici bir şekilde, LAW (Hukukun üstünlüğü) değişkeni dışındaki tüm kurumsal kalite değişkenlerindeki %1'lik bir artış, %1'den daha yüksek bir ekonomik büyüme oranı ile sonuçlanacaktır. Bu sonuç, G7 ülkelerinde kişi başına düşen ekonomik büyümenin, Şekil 1'de gösterildiği gibi, hem CO2 emisyonlarından hem de kurumsal

kaliteden önemli ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Bu kritik bulgu, G7 ülke grubunda kaliteli kurumların ve CO2 emisyonlarının etkin yönetiminin, ekonomik büyümeyi teşvik etmek için kilit öneme sahip olduğunu göstermektedir.

Gelişmekte olan D9 ülke grubuna ilişkin DOLSMG katsayı tahmin sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6:** D9 Ülkeleri DOLSMG Katsayı Tahmin Sonuçları

Model: $GDP = f(CO_2, KKD)$								
Ülkeler	Değişken	Durum 1 (VOI)	Durum 2 (POL)	Durum 3 (GOV)	Durum 4 (REG)	Durum 5 (COR)	Durum 6 (LAW)	Durum 7 (KKE)
Arjantin	CO2	-0.002 [-0.068]	0.098*** [7.20]	0.133*** [7.75]	0.105*** [5.20]	0.056*** [3.77]	0.125 [5.23]	0.056*** [3.77]
	KKG	0.247*** [3.456]	0.039*** [3.15]	0.067*** [3.09]	0.75 [-0.48]	0.018 [0.96]	1.801 [0.10]	0.008 [0.96]
Çin	CO2	0.2596 [1.022]	0.121 [0.41]	0.249 [3.21]	-0.38 [-1.37]	-1.01 [-0.71]	0.533 [3.46]	-1.01 [-0.71]
	KKG	-0.1413 [-1.193]	-0.175 [-0.72]	0.576*** [6.10]	0.99 [0.02]	0.337 [0.65]	1.992 [0.89]	0.155 [0.65]
Hindistan	CO2	0.03174 [0.496]	0.066 [0.91]	0.094* [1.71]	-0.129** [-1.97]	0.047 [0.39]	0.097 [2.75]	0.047 [0.39]
	KKG	0.3573 [1.483]	-0.159** [-2.52]	-1.221*** [-5.95]	-0.519*** [-3.41]	-0.520* [-1.66]	-0.598 [-10.34]	-0.239* [-1.67]
Endonezya	CO2	0.066*** [4.135]	-0.031 [-0.88]	0.057*** [3.05]	-0.056*** [-5.67]	0.002 [0.27]	0.001 [-0.05]	0.002 [0.27]
	KKG	-0.111*** [-3.544]	-0.031*** [-5.31]	-0.145** [-2.27]	-0.180*** [-19.05]	-0.065*** [-8.62]	-0.120 [-2.35]	-0.029*** [-8.62]
Güney Afrika	CO2	-0.115 [-0.745]	-0.279*** [-3.59]	0.006 [0.07]	-0.289*** [-6.53]	-0.253* [-1.74]	-0.466 [-9.14]	-0.253* [-1.74]
	KKG	0.125 [0.246]	-0.533*** [-5.07]	-0.238 [-1.25]	-1.275 [-12.3]	0.086 [0.72]	-1.069 [-7.30]	0.039 [0.73]
Meksika	CO2	.0244** [2.142]	0.038*** [4.11]	-0.004 [-0.39]	0.050*** [2.81]	0.026** [2.16]	-0.527 [1.36]	0.026** [2.16]
	KKG	0.449** [2.576]	-0.078*** [-5.48]	-0.161*** [-2.90]	0.269* [1.89]	-0.002 [-0.07]	-0.090 [-5.62]	-0.001 [-0.07]
Türkiye	CO2	-0.539*** [-10.3]	-0.277** [-2.34]	0.434*** [3.17]	0.071 [1.01]	-0.904*** [-7.96]	-0.238 [-5.58]	-0.90*** [-7.96]
	KKG	0.225*** [3.996]	0.006 [0.16]	-1.188*** [-4.86]	0.89 [0.06]	0.344*** [5.87]	-0.005 [-0.34]	0.158*** [5.87]
Rusya	CO2	0.218*** [7.829]	0.078** [2.15]	0.134*** [2.81]	0.068 [3.23]	0.259*** [11.81]	0.196 [3.98]	0.259*** [11.81]
	KKG	0.033*** [3.907]	0.074*** [2.84]	0.009 [0.10]	0.047** [2.40]	0.072*** [6.05]	0.987 [0.01]	0.033*** [6.05]
Brezilya	CO2	0.047* [1.67]	0.079*** [4.51]	0.020* [1.82]	0.059*** [5.17]	-0.059*** [-3.4]	0.013 [0.33]	-0.059*** [-3.4]
	KKG	-0.283*** [-3.993]	0.127*** [5.15]	0.165 [9.34]	0.368*** [13.72]	0.606*** [16.05]	-0.331** [-2.52]	0.278*** [16.05]
PANEL	CO2	-0.001** [2.026]	-0.011*** [4.16]	-0.125* [-1.68]	-0.055* [-1.66]	-0.204* [1.67]	-0.032* [-1.78]	-0.204* [-1.82]
	KKG	0.011** [2.312]	0.081*** [2.59]	-0.237 [0.46]	0.15** [2.42]	0.097*** [6.65]	0.292*** [2.75]	0.044*** [6.65]

**Not:** t tablo değerleri:sırasıyla  $\alpha=0.01$  için, 2.58;  $\alpha=0.05$  için 1.96 ve  $\alpha=0.10$  için 1.64'tür. Köşeli parantez içindeki değer t-istatistik değerleridir. \*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.



Tablo 6'da model spesifikasyon kapsamındaki 7 durumun tümü için DOLSMG tahmininden elde edilen sonuçlara göre, panelin tamamı için kişi başına ekonomik büyüme ile CO2 emisyonları arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bu, karbon emisyonunun azaltılmasının G7 ülkelerinde olduğu gibi D9 ülkelerinde de ekonomik büyümeyi desteklediğini göstermektedir. Benzer şekilde, kişi başına ekonomik büyümenin kurumsal kaliteden önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilendiğini gösteren kanıtlar vardır. Bu, kurumsal kalitenin iyileştirilmesinin D9 ülkelerinin ekonomik büyümesini destekleyebileceğini kanıtlamaktadır. Dikkat çekici bir şekilde, GOV (Hükümet etkinliği) değişkeni dışındaki tüm kurumsal kalite değişkenlerindeki %1'lik bir artış, %1'den daha yüksek bir ekonomik büyüme oranı ile sonuçlanacaktır. Bu sonuç, D9 ülkelerinde kişi başına düşen ekonomik büyümenin, Şekil 1'de gösterildiği gibi, hem CO2 emisyonlarından hem de kurumsal kaliteden önemli ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Bu kritik bulgu, D9 ülke grubunda kaliteli kurumların ve CO2 emisyonlarının etkin yönetiminin, ekonomik büyümeyi teşvik etmek için kilit öneme sahip olduğunu göstermektedir.

## 5. SONUÇ VE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Daha yüksek kurumsal kalite ve daha düşük karbon emisyonun büyümeyi artırıp artırmayacağını araştırıldığı bu çalışmanın kapsamına gelişmiş 7 ülke (Group of Seven-G7) ile gelişmekte olan 9 ülke (Developing Countries-D9) dahil edilmiştir. G7 ülkeleri Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD; D9 ülkeleri ise Arjantin, Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika, Meksika, Türkiye, Rusya ve Brezilya şeklindedir. Gelişmişlik durumuna göre iki farklı ülke grubunun ayrı ayrı analiz ediliyor olması kurulan hipotezlerden elde edilen sonuçların karşılaştırılmasına olanak sağlamaktadır. D9 ülkelerinin ekonomik refah elde etme sürecinde G7 ülkelerinin deneyimleri önem arz etmektedir. Zira gelişmiş ülkelerin küresel ekonomik-politik sistem içerisinde çeşitli mekanizmalar ile gelişmekte olan ülkeleri etkileyebilmekte ve yönlendirebilmektedir. Son yıllarda, G7 ülkelerinde büyüme sürecinde çevresel sorunları da dikkate alan ve bu amaçla kurumsal kaliteyi artırıcı reformlar yapan bir anlayışın hakim olduğu bilinmektedir. Nitekim, ampirik analizlerden elde edilen sonuçlar da bu durumu desteklemektedir. Daha düşük CO2 emisyonu ve iyi kurumsal kalite gelişmiş ekonomilerin ekonomik büyüme patikası üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelişmiş ekonomiler için elde edilen bu sonuçların gelişmekte olan ülkelerde de geçerli olup olmadığının araştırılması için aynı ampirik analizler yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre gelişmekte olan ülkelerde de daha yüksek kurumsal kalitenin ve daha düşük CO2 emisyonunun büyümenin artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ampirik analizlerden elde edilen sonuçlara göre gelişmekte olan ülkeler için önemli politika çıkarımları ve önerileri yapılabilir. Sonuçlar, gelişmekte olan ülkelerin kurumsal reformlar, CO2 emisyonları ve ekonomik büyümeyi teşvik edici girişimlerle ilgili ortak kalkınma stratejisi girişimlerini dikkatli bir şekilde değerlendirmeleri gerektiğini önermektedir. Kurumların oynadığı rolü ve CO2 emisyonlarını ekonomik büyüme üzerinde güçlendirecek kilit reformlara yer verilmelidir. Önemli reformlardan ilki, bu ülkelerin ekonomik büyüme neticesinde elde edilen kaynakların/zenginliğin nerelere kanalize edilmesi gerektiği ile ilgilidir. Elde edilen zenginlik, ülkelerin yenilenebilir enerji kaynaklarına dönüştürmekten sorumlu bakanlıkların kurulmasına ve ilgili bakanlıkların kapasite ve teknik yeteneklerini güçlendirmesine kanalize edilmelidir. İkinci olarak, sera gazını salımını azaltan teknolojik yeniliklerin ve enerji kaynaklarına ilişkin en son gelişmelerin takip edilmesi ve bu gelişmelerin benimsenmesi konusunda devlet kurumları, endüstri ve genel halk arasında farkındalığı artırmak için daha fazla çaba sarf edilmelidir. Bu sayede, endüstrilerin ekonomik üretkenliği ve rekabet gücü üzerinde bir zincirleme etki (knock-on effect) olacak ve ekonomileri daha çevresel ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme patikasına geçirecek olan bu teknolojilerin daha fazla kullanımının pratik ve zihinsel altyapısı inşa edilmiş olacaktır. Buna paralel olarak, politika yapımcıların araştırmacıları yeni düşük karbonlu yenilikler geliştirmeye ve

firmaların ve diđer paydařların bu yeni karbon teknolojilerini ve yeni yenilenebilir enerji kaynaklarını benimsemelerini teřvik edecek sađlam dűzenleyici, vergilendirme ve finansal teřvik sistemlerini iřler hale getirmesi de çok önemlidir. Bu giriřimler aynı zamanda yeniliklere olan talebi artıracak ve ekonomik ve çevresel sűrdűrűlebilirliđe katkıda bulunan yeni sektűrlerin bűyűmesini teřvik edecektir. Son olarak, endűstrilerin CO2 emisyon hedeflerine bađlı kalmasını sađlayacak bir yaklařım benimsemelidir. Sűz konusu yaklařımlar arasında, karbon bazlı enerji kaynaklarına bađımlı olan endűstrilerin yenilenebilir enerjiye geçiřine yardımcı olmak, mutabık kalınan CO2 emisyon hedeflerine bađlılıđı sađlamak için yasal önlemlerin alınması yer almaktadır.

---

## KAYNAKÇA

---

- Abid, M. (2017). Does economic, financial and institutional developments matter for environmental quality? A comparative analysis of EU and MEA countries. *Journal of environmental management*, 188, 183-194.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). Institutions, volatility, and crises. *Growth and productivity in East Asia*, 13.
- Acemoglu, D. ve Robinson, J. (2008). *The role of institutions in growth and development* (Vol. 10). Washington DC: World Bank.
- Ahmad, N., Du, L., Lu, J., Wang, J., Li, H. Z., & Hashmi, M. Z. (2017). Modelling the CO2 emissions and economic growth in Croatia: is there any environmental Kuznets curve?. *Energy*, 123, 164-172.
- Aksay, C. S., Ketenoğlu, O., & Latif, K. U. R. T. (2005). Küresel Isınma ve İklim Değişikliği. *Selçuk Üniversitesi Fen Fakültesi Fen Dergisi*, 1(25), 29-42.
- Arouri, M. E. H., Youssef, A. B., M'henni, H., & Rault, C. (2012). Energy consumption, economic growth and CO2 emissions in Middle East and North African countries. *Energy policy*, 45, 342-349.
- Bal, H. ve Çuhadar, P. (2020). Gelişmenin Politik İktisadı ve Acemoğlu'nun Katkıları. *İzmir İktisat Dergisi*, 37(3), 481-493. Doi: 10.24988/ije.202035304
- Baltagi, B. H., Feng, Q., & Kao, C. (2012). A Lagrange Multiplier test for cross-sectional dependence in a fixed effects panel data model. *Journal of Econometrics*, 170(1), 164-177.
- Banday, U. J., & Aneja, R. (2019). Energy consumption, economic growth and CO2 emissions: evidence from G7 countries. *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*.
- Belaid, F., & Youssef, M. (2017). Environmental degradation, renewable and non-renewable electricity consumption, and economic growth: Assessing the evidence from Algeria. *Energy Policy*, 102, 277-287.
- Bhattacharya, M., Churchill, S. A., & Paramati, S. R. (2017). The dynamic impact of renewable energy and institutions on economic output and CO2 emissions across regions. *Renewable Energy*, 111, 157-167.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The review of economic studies*, 47(1), 239-253.
- Butkiewicz, J. L., & Yanikkaya, H. (2006). Institutional quality and economic growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both?. *Economic Modelling*, 23(4), 648-661.
- Charfeddine, L., Al-Malk, A. Y., & Al Korbi, K. (2018). Is it possible to improve environmental quality without reducing economic growth: Evidence from the Qatar economy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 82, 25-39.
- Davenport, D. (2008). *The International Dimension of Climate Policy Turning down the Heat: The Politics of Climate Policy*. H. Compston ve I. Bailey (Ed.), *Affluent Democracies içinde* (s. 48-62). Palgrave Macmillan
- De Hoyos, R. E. ve Sarafidis, V. (2006). Testing for Cross-Sectional Dependence in Panel-Data Models. *The Stata Journal*, 6(4), 482-496. <https://doi.org/10.1177/1536867X0600600403>
- Dinda, S. (2009). Climate change and human insecurity. *International Journal of Global Environmental Issues*, 9(1-2), 103-109.

- Erdoğan, S. (2018). İklim değişikliğine karşı verilen küresel mücadele ve Avrupa Birliği. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4).
- Farhani, S., Shahbaz, M., & Arouri, M. E. H. (2013). Panel analysis of CO2 emissions, GDP, energy consumption, trade openness and urbanization for MENA countries.
- Gagliardi, F. (2008). Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence. *The Journal of Socio-Economics*, 37(1), 416-443.
- Hassan, S. A., & Haq, I. (2017). The Impact of Economic Growth, Trade Openness and Energy Consumption on Carbon Emissions in Nexus of EKC for Pakistan. *Journal of Business & Economic Management*, 5(3), 47-61.
- Huang, J., Tang, Z., Liu, D., & He, J. (2020). Ecological response to urban development in a changing socio-economic and climate context: Policy implications for balancing regional development and habitat conservation. *Land Use Policy*, 97, 104772.
- Hung, C. M., & Shaw, D. (2006). The impact of upstream catch and global warming on the grey mullet fishery in Taiwan: a non-cooperative game analysis. *Marine Resource Economics*, 21(3), 285-300.
- Kasman, A., & Duman, Y. S. (2015). CO2 emissions, economic growth, energy consumption, trade and urbanization in new EU member and candidate countries: a panel data analysis. *Economic modelling*, 44, 97-103.
- Kim, H., Oh, K. Y. ve Jeong, C. W. (2005). Panel Cointegration Results on International Capital Mobility in Asian Economies. *Journal of International Money and Finance*, 24(1), 71-82.
- Lau, L. S., Choong, C. K., & Eng, Y. K. (2014). Carbon dioxide emission, institutional quality, and economic growth: empirical evidence in Malaysia. *Renewable energy*, 68, 276-281.
- Lau, L. S., Choong, C. K., & Eng, Y. K. (2014). Carbon dioxide emission, institutional quality, and economic growth: empirical evidence in Malaysia. *Renewable energy*, 68, 276-281.
- Masson-Delmotte, V., Zhai, P., Pörtner, H. O., Roberts, D., Skea, J., Shukla, P. R., ... ve Waterfield, T. (2018). Global warming of 1.5 C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of, 1(5).
- Miçooğulları, S. A., ve Değirmen, S. (2019). Kurumsal Kalite ve gelir eşitsizliği: Gelişmekte olan 12 ülke üzerinde panel eşbütünleşme analizi. A. Şit, C. Telek (Ed.), *Ekonomi Ve Finans Alanında Ampirik Çalışmalar içinde* (37-62. ss.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Muhammad, S., Samia, N., & Talat, A. (2011). Environmental consequences of economic growth and foreign direct investment: evidence from panel data analysis.
- Nair, M., Arvin, M. B., Pradhan, R. P., & Bahmani, S. (2021). Is higher economic growth possible through better institutional quality and a lower carbon footprint? Evidence from developing countries. *Renewable Energy*, 167, 132-145.
- Narayan, P. K., & Narayan, S. (2010). Carbon dioxide emissions and economic growth: Panel data evidence from developing countries. *Energy policy*, 38(1), 661-666.
- North, D. C. (2002), *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*, (Çev. Gül Çağalı Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Olson, M. (1996). Distinguished lecture on economics in government: big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor. *Journal of economic perspectives*, 10(2), 3-24.

- Ozcan, B. (2013). The nexus between carbon emissions, energy consumption and economic growth in Middle East countries: a panel data analysis. *Energy Policy*, 62, 1138-1147.
- Panayotou, T. (1997). Demystifying the environmental Kuznets curve: turning a black box into a policy tool. *Environment and development economics*, 2(4), 465-484.
- Pearson, P. J. (1994). Energy, externalities and environmental quality: will development cure the ills it creates?. *Energy Studies Review*, 6(3).
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Empirical Economics*, 60, 13-50.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Porter, M. E., & Van der Linde, C. (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. *Journal of economic perspectives*, 9(4), 97-118.
- 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.
- Salman, M., Long, X., Dauda, L., & Mensah, C. N. (2019). The impact of institutional quality on economic growth and carbon emissions: Evidence from Indonesia, South Korea and Thailand. *Journal of Cleaner Production*, 241, 118331.
- Sarkodie, S. A., & Adams, S. (2018). Renewable energy, nuclear energy, and environmental pollution: accounting for political institutional quality in South Africa. *Science of the total environment*, 643, 1590-1601.
- Shahbaz, M., Shafiullah, M., Papavassiliou, V. G., & Hammoudeh, S. (2017). The CO<sub>2</sub>-growth nexus revisited: A nonparametric analysis for the G7 economies over nearly two centuries. *Energy Economics*, 65, 183-193.
- Sinha, A., & Shahbaz, M. (2018). Estimation of environmental Kuznets curve for CO<sub>2</sub> emission: role of renewable energy generation in India. *Renewable energy*, 119, 703-711.
- Solarin, S. A., Al-Mulali, U., & Ozturk, I. (2017). Validating the environmental Kuznets curve hypothesis in India and China: The role of hydroelectricity consumption. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 80, 1578-1587.
- Stern, D. I., Common, M. S., & Barbier, E. B. (1996). Economic growth and environmental degradation: the environmental Kuznets curve and sustainable development. *World development*, 24(7), 1151-1160.
- Şahinöz, A. (2021). Neoklasik iktisadın ekolojik ekonomiye dönüşü: Sosyal demokrat çevre politikaları. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 11(129),18-34
- Tamazian, A., & Rao, B. B. (2010). Do economic, financial and institutional developments matter for environmental degradation? Evidence from transitional economies. *Energy economics*, 32(1), 137-145.



- Ulucak, R., & Bilgili, F. (2018). A reinvestigation of EKC model by ecological footprint measurement for high, middle and low income countries. *Journal of cleaner production*, 188, 144-157.
- Van Vuuren, D. P., & Carter, T. R. (2014). Climate and socio-economic scenarios for climate change research and assessment: reconciling the new with the old. *Climatic Change*, 122(3), 415-429.
- Veblen, T. B. (1919). *The place of science in modern civilisation and other essays*, New York, Augustus M. Kelley M. Muchie.
- Wasti, S. K. A., & Zaidi, S. W. (2020). An empirical investigation between CO2 emission, energy consumption, trade liberalization and economic growth: A case of Kuwait. *Journal of Building Engineering*, 28, 101104.
- Welsch, H. (2004). Corruption, growth, and the environment: a cross-country analysis. *Environment and Development Economics*, 9(5), 663-693.
- Westerlund, J. (2007). Testing for error correction in panel data. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 69(6), 709-748.
- Williamson, O. E. (1989). Transaction cost economics. *Handbook of industrial organization*, 1, 135-182.
- World Meteorological Organization, WMO Confirms 2019 as Second Hottest Year on Record, WMO, 2020, 15 January 2020. Downloaded from, <https://public.wmo.int/en/media/press-release/wmo-confirms-2019-second-hottestyear-record>. 01.10.2021



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Is High Growth Possible with High Institutional Quality and Low Carbon Emissions?*

#### **1. Introduction**

In this study, it deals with the efforts of 7 developed and 9 developing countries to provide social welfare by increasing the quality of the institutional structure and reducing their carbon footprint. For this purpose, the main focus of the study is to examine the role of institutional quality in reducing carbon footprint and its effect on economic growth in developing countries, based on developed country experiences.

#### **2. Data Set and Method**

7 developed countries (Group of Seven-G7) and 9 developing countries (Developing Countries-D9) were included in the scope of this study, which investigated whether higher institutional quality and lower carbon emissions would increase growth. The G7 countries are Canada, France, Germany, Italy, Japan, the UK and the USA; D9 countries are Argentina, China, India, Indonesia, South Africa, Mexico, Turkey, Russia and Brazil. The fact that two different country groups are analyzed separately according to the development status allows the results obtained from the hypotheses to be compared. In the empirical model, the dependent variable is the annual percent growth rate of GDP per capita, which is a representative of economic growth. The independent variables are Carbon Dioxide emissions (Metric tons per capita) and six institutional quality variables obtained from the WB-Worldwide Governance Indicators database. The data are in the form of annual time series for the period 1996-2018.

#### **3. Empirical Findings**

According to the results obtained from the empirical analysis, it has been concluded that in developed countries, lower CO<sub>2</sub> emissions and good institutional quality have a positive effect on the economic growth path of developed economies. The same empirical analyzes were conducted to investigate whether these results obtained for developed economies are also valid in developing countries. According to the results obtained, it has been concluded that higher institutional quality and lower CO<sub>2</sub> emissions increase growth in developing countries as well.

#### **4. Discussion and Conclusion**

According to the results obtained from the empirical analysis, important policy implications and recommendations for developing countries can be made. The results suggest that developing countries should carefully consider joint development strategy initiatives related to institutional reforms, CO<sub>2</sub> emissions and initiatives to promote economic growth. Key reforms that will strengthen the role played by institutions and their CO<sub>2</sub> emissions on economic growth should be included. The first of the important reforms is about where the resources/wealth obtained as a result of the economic growth of these countries should be channeled. The wealth obtained should be channeled into the establishment of ministries responsible for converting countries to renewable energy sources and strengthening the capacity and technical capabilities of the relevant ministries. Second, more efforts should be made to raise awareness among government agencies, industry and the general public on the adoption and adoption of technological innovations that reduce greenhouse gas emissions and the latest developments in energy resources.

## İhracata Yönelik Büyüme Hipotezi Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri İçin Geçerli mi?

Harun BAL<sup>1</sup>, Berk PALANDÖKENLİER<sup>2</sup>, Pınar GÜMÜŞ AKAR<sup>3</sup>

### Özet

İhracata yönelik büyüme hipotezi pek çok kez incelenmiş ve bu konuda başta Uzak Doğu Ülkeleri olmak üzere genellikle destekleyici sonuçların ortaya konulduğu geniş bir literatür oluşmuştur. İlgili literatürde 1990'lı yıllarla birlikte serbest piyasa ekonomisine geçen ve genellikle 2000'li yıllardan itibaren İhracata yönelik büyümeyi hedefleyen politikaları takip eden Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri özelinde ise son derece sınırlı araştırmaların olduğu görülmektedir. Bu çalışmada seçilmiş 11 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi için 2010M01-2018M08 dönemi ihracat ve ekonomik büyüme verileri kullanılmakta ve Emirmahmutoğlu & Köse (2011) ve Hatemi-J (2011) panel nedensellik analizleri ile ihracat ve ekonomik büyüme ilişkileri çerçevesinde araştırılmaktadır. Analiz sonuçlarımız, ülkelerin ihracat ve büyüme potansiyellerine bağlı olarak ihracat bazlı büyüme veya büyüme bazlı ihracat olgularının ülkeler arasında farklılık gösterdiğini ortaya koymakla birlikte panel grubu ülkelerin geneli için her iki nedensellik testinin sonuçlarını bir arada değerlendirdiğimizde genel olarak ihracata dayalı büyüme hipotezinin geniş ölçekte desteklendiğine işaret etmektedir. Bu sonucun yanı sıra elde edilen veriler, ekonomik büyümenin de ihracat üzerinde ayrıca olumlu etkilerinin bulunduğu işaret etmektedir. İhracat ve ekonomik büyüme arasında bir geri besleme (feedback) olayına dayalı etkileşimli bu ilişkinin varlığı gerek Emirmahmutoğlu & Köse (2011) gerekse Hatemi-J (2011) nedensellik analizleri ile de desteklenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, İhracata Yönelik Büyüme, Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri, Panel Nedensellik Analizleri  
**Jel Kodu:** C23, C33, F14, F43, O52, O57

## Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid For The Central And Eastern European Countries?

### Abstract

The export-oriented growth hypothesis has been examined many times, and there has been an extensive literature on this subject, mainly in the Far East Countries, with generally supportive results. In the relevant literature, it is seen that there are very limited researches in the Central and Eastern European countries, which switched to a free market economy in the 1990s and generally followed the policies aimed at export-oriented growth since the 2000s. In this study, export and economic growth data for the period 2010M01-2018M08 for 11 selected Central and Eastern European countries are used and investigated within the export and economic growth relations framework with Emirmahmutoğlu & Köse (2011) and Hatemi-J (2011) panel causality analysis. Our analysis results reveal that the export-based growth or growth-based export phenomena differ between countries depending on the export and growth potential of the countries. In addition to this result, the data obtained indicate that economic growth also has positively affects on exports. The existence of this interactive relationship between exports and economic growth based on a feedback event has been supported by both Emirmahmutoğlu & Köse (2011) and Hatemi-J (2011) causality analyzes.

**Key Words:** Foreign Trade, Export-led Growth, Central and Eastern European Countries, Panel Causality Analysis  
**Jel Codes:** C23, C33, F14, F43, O52, O57

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Bal, H., Palandökenlier, B., Gümüş Akar, P. (2022). İhracata Yönelik Büyüme Hipotezi Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri İçin Geçerli mi? *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 870-890. Doi: 10.24988/ije.1011468

<sup>1</sup> Prof. Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Sarıçam/ADANA,  
**EMAIL:** balharun@gmail.com. **ORCID:** 0000-0003-0878-8253

<sup>2</sup> Öğr. Gör., Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler M.Y.O., Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü. Gaziantep/Türkiye.  
**EMAIL:** berkplndkn@gmail.com. **ORCID:** 0000-0001-9010-7685

<sup>3</sup> Öğr. Gör. Dr., Gaziantep Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü.  
**EMAIL:** pinarga@gmail.com. Gaziantep/Türkiye. **ORCID:** 0000-0003-2793-8528

## 1. GİRİŞ

İkinci dünya savaşı sonrasında yeni bağımsızlığını kazanan ülkeler başta olmak üzere, pek çok gelişmekte olan ülkede yaygınlaşma gösteren ithal ikamesine yönelik uygulamalar, istenilen ölçülerde başarılı olamamaları ya da stratejinin sınırlarına gelmeleri nedenleriyle 1960'lı yıllarla birlikte yerini ihracata yönelik büyüme uygulamalarına bırakmıştır (Karunaratne, 1980, s. 218). Asya kaplanları olarak adlandırılan dört Asya ekonomisinin (Hong Kong, Güney Kore, Singapur, Tayvan) öncülüğünde başlayan uygulamalar ve görece yüksek ekonomik büyüme performansları dikkatleri bu ülkeler ve uygulamalarına çekmiştir. Aynı dönemlerde başta Latin Amerika ülkeleri olmak üzere pek çok ülkenin (Türkiye ve Hindistan gibi) uyguladıkları ithal ikameci politikaların görece daha zayıf sonuçları ise dışa açık büyüme politikalarına olan güvenin ve böylece "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi"nin genel kabul görme sürecinin hızlanmasına neden olmuştur (Medina-Smith, 2000, s. 2 ; Inotai, 2013, s. 3-4). İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi, ihracatın çıktı büyümesini olumlu etkilediği tezine dayanmaktadır. Dolayısıyla bu hipotez, ihracata yönelik bir ekonomik büyüme sürecinin ülke ekonomilerine sağladığı pek çok dinamik yararın yanında, karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı uzmanlaşmanın faydaları ve rekabet gücünü artırıcı etkileri ile ekonomik büyümenin motoru olduğu tezini kabul etmektedir (Panas ve Vamvoukas, 2002, s. 731).

İhracatın ekonomik büyümenin motoru olduğu kabulü temelde üç nedene dayanmaktadır (Awokuse ve Christopoulos, 2009, s. 185). Bunlardan ilki, ihracat artışlarının çıktı büyümesi üzerinde doğrudan katalizör görevi görmesidir. Böylece ihracat edilebilir mal ve hizmetlere yönelik ortaya çıkacak dış talep artışının doğuracağı ihracatçı sektörlerdeki istihdam ve gelir artışlarının, büyümeye neden olacağı ileri sürülmektedir. İkincisi, ihracat artışlarının büyüme üzerinde yarattığı dolaylı etkilerden kaynaklanmaktadır. Ölçek ekonomilerinden yararlanma, kapasite kullanım oranındaki artışlar, kaynakların etkin dağılımı, teknolojik ilerlemenin uyarılması vb. gelişmeler, ihracatın büyüme üzerindeki dolaylı etkilerini yansıtmaktadır. Son olarak üçüncüsü, ihracatın sermaye oluşumuna kaynaklık ederek, gelişen ülke ekonomileri için büyümede itici unsur olan ara malı ithalatı için ihtiyaç duyulan döviz gelirin artmasına imkân sağlamasıdır.

Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin 1980'li yılların sonundan itibaren planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş uygulamaları ve ulusal ekonomiyi dış dünya ile bütünleştirme girişimleri önemli bir ekonomik ve politik dönüşüm sürecidir. Bu amaçla söz konusu eski sosyalist ekonomilerde büyük bir reform süreci başlamıştır. Bu reform süreci temelde piyasaların serbestleştirilmesini ve kaynakların verimli kullanılmasını hedefleyen uzun vadeli sürdürülebilir bir ekonomik büyümeye yönelik faaliyetlere dayandırılmıştır (Cerovic ve Mitic, 2015). Merkezi planlamaya dayanan ekonomi politikalarından, liberal ekonomi politikalarına geçilmesi, Avrupa Birliği ile entegrasyon düzeyini arttırmaya yönelik atılan adımlar ve IMF ve Dünya Bankası'nın yanı sıra Dünya Ticaret Örgütü'ne üyelik adımları söz konusu ülkelerin dönüşüm sürecinin kilit adımları arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Bu süreç çerçevesinde dış ticarete liberal politikaların izlenmesi ile söz konusu ülkelerin uluslararası ticaretteki ilişkileri son yirmi yıllık süreçte çok önemli ölçüde değişikliklere uğramıştır (Dawson ve Hubbard, 2004, s. 1819).

Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin dönüşüm sürecinin başlaması ve ilerleyen dönemlerde ihracata dayalı büyüme uygulamalarına yönelmeleri, birlikte olmaktan çok genellikle birbirlerini takip etmek şeklinde ve gecikmelerle olmuştur. Bu ekonomiler içinde Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Slovakya'nın öncüler olduklarını ve büyük ölçüde başarılı ihracata yönelimli ülke örneklerini oluşturdukları söylenebilir. Ayrıca Slovenya ve Polonya, yine bu ülkeler grubu içinde yer alan ve geniş bir iç piyasaya sahip olmaları ile dikkat çeken ve başlangıçta büyük ölçüde çekimser kalmalarına karşılık sonraları ihracata yönelik büyüme stratejisini uygulamaya geçiren ülkelerdir. Söz konusu ülkelerin ardından Bulgaristan ve Romanya da uluslararası ticarete benzer amaçlar ile ihracata yönelik büyüme stratejisini benimseyen ülkeler arasına dâhil olmuşlardır (Inotai, 2013,

s.2).İhracata yönelik büyüme hipotezi İktisat bilimi bağlamında çok çalışılmış araştırma başlıklarından birisidir. Başta Uzak Doğu Ülke örnekleri olmak üzere genellikle destekleyici sonuçların ortaya konulduğu oldukça geniş bir literatür bulunmaktadır. İlgili literatürde 1990'lı yıllarla birlikte serbest piyasa ekonomisine geçen ve genellikle 2000'li yılların ortalarından itibaren İhracata yönelik büyümeyi hedefleyen politikaları takip eden Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri özelinde ise son derece sınırlı araştırmaların olduğu görülmektedir. Ampirik literatürdeki değinilen bu boşluktan hareketle çalışmamızda gerek frekans sıklığının aylık olması gerekse, analizde yer alan her bir ülkenin ihracat ve büyüme potansiyelleri arasındaki ilişkilerin farklı yöntemsel tekniklere dayalı ayrıntılı nedensellik analizleri ile ortaya konulmaya çalışılması boyutlarıyla ilgili literatüre katkılar sağlaması hedeflenmektedir. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeler için literatürde farklı dönemler ve ekonometrik yöntemler ile ihracata dayalı büyüme hipotezini test eden çalışmaların sınırlı olmasının yanı sıra, yöntemsel çerçevede de dar bir bakış açısı söz konusudur. Çalışmamız bu noktaları itibariyle ilgili literatüre yeni bir bakış ve katkı sunmayı hedeflemektedir. İhracata dayalı büyüme hipotezinin seçili Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri için analiz edilmesini hedeflediğimiz bu çalışmanın sonraki kısımları ise şu şekilde organize edilmiştir: Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde seçili Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri için dışa açık piyasa ekonomisine geçiş ve ihracat ile ilgili gelişmeler hakkında bilgiler verilecektir. Üçüncü bölümde, Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ağırlıkta olmak üzere konuya ilişkin ampirik literatürün bir özeti sunulacaktır. Dördüncü bölümde ekonometrik analize ilişkin yöntem ve veri setine ilişkin bilgiler ve analizler çerçevesinde elde edilen bulgulara dair açıklamalar yer alacaktır. Çalışmamız bulguların değerlendirildiği sonuç ve değerlendirme kısmı ile tamamlanacaktır.

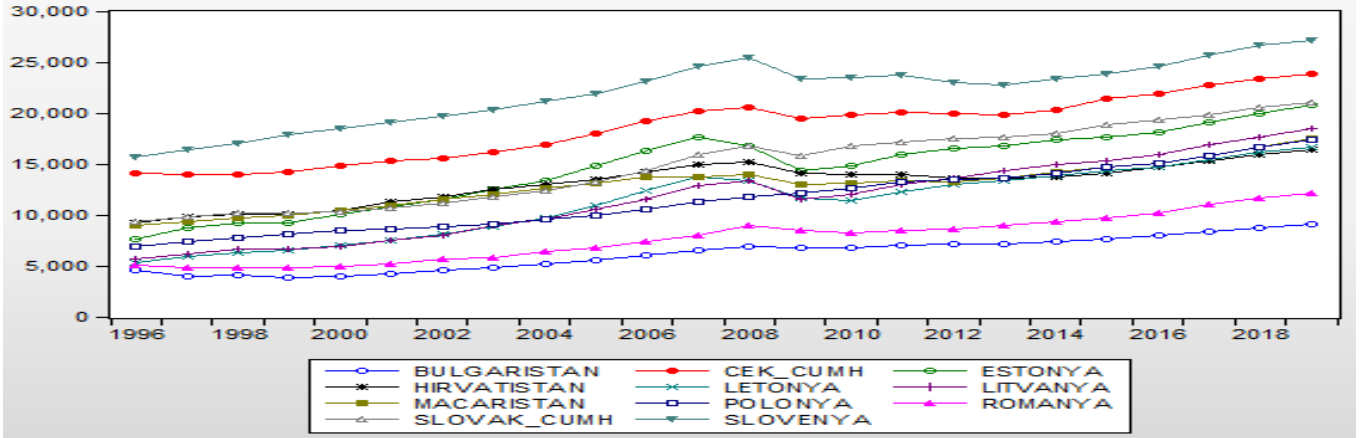
## **2. MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA EKONOMİLERİNDE GEÇİŞ SÜRECİ VE DIŞ TİCARET**

Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin 1980'li yılların sonundan itibaren planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş uygulamaları ve ulusal ekonomiyi dış dünya ile bütünleştirme girişimleri 1990'lı yılların ortalarından başlayarak büyük ölçüde Avrupa Birliği ile uyum süreçleri çerçevesinde şekillenmiştir. Avrupa Birliği'nin 2004 ve 2007 genişlemeleri itibariyle tam üyelik elde etmeyi başaran bu ülkelerin çoğu ortak pazara erişimin avantajları çerçevesinde ihracata odaklanmış politikalar geliştirmişlerdir.

Söz konusu ülkeler, geçiş süreci içerisinde merkezi planlama dönemi endüstrilerini, imalat sanayinde düşük maliyetli ve teknik becerisi yüksek (vasıflı) işgücüne sahip üretime dönüştürür iken, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (DYY) da cazibe merkezleri haline gelen bu ülkelere yönelmiş ve sonrasında ihracat odaklı üretim açısından en önemli unsurlardan biri olmuştur (Naude vd., 2019, s. 2 ; Degelin, 2020, s.3). Avrupa Birliği'ne katılım, işgücü göç akımları, DYY'lar ve büyüyen uluslararası ticaret neticesinde hızla gerçekleşen ekonomik entegrasyon, söz konusu ülkelerin geçiş sürecini oldukça etkileyici kılmış, 2000'li yıllarda ihracata dayalı büyüme olgusu ortaya çıkmıştır (Balaz vd., 2016, s. 130).

Şekil 1, seçili Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine ait yıllık reel kişi başına GSYH düzeylerini göstermektedir. Reel kişi başına GSYH düzeylerinin geçiş dönemini izleyen 1990'lı yıllardan itibaren 2008 küresel krizine kadar artış yönünde ciddi gelişmeler kaydettiği, küresel krizden sonraki dönemde ise daha yavaş bir tempoda artış trendi sürdürdüğü görülmektedir. Özellikle Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Estonya gibi yüksek gelirli ülkeler bu süreçte Bulgaristan ve Romanya gibi üst-orta gelirli ülkelere göre daha yüksek kişi başına gelir düzeylerine sahip olmuşlardır.

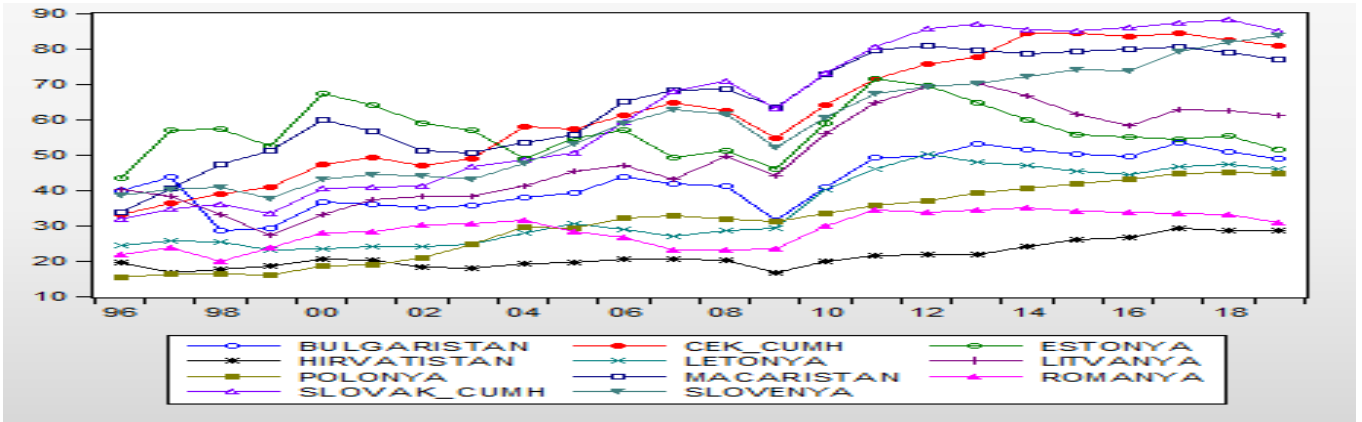
Şekil 1. Seçili Ülkelerde Reel Kişi Başına GSYH 1996-2019 (2010 Sabit Dolar Bazında)



**Kaynak:** The World Bank, World Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 21.11.2020.

Şekil 2 ise, söz konusu ülkelerin geçirdikleri makroekonomik ve yapısal dönüşümün bir yansıması olarak mal ihracatının GSYH içindeki paylarını yıllar itibariyle teşhir etmektedir. GSYH içinde mal ihracatının aldığı payın en yüksek olduğu ülkelerin Slovakya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Slovenya olduğu görülmektedir. Bu ülkeler özellikle önemli imalat sanayi sektörleri olan otomotiv ve elektronik ürünlerin ihracatındaki artışlar açısından kayda değer ilerlemeler göstermiştir.

Şekil 2. Seçili Ülkelerin Mal İhracatının GSYH Payı, 1996-2019 (%)



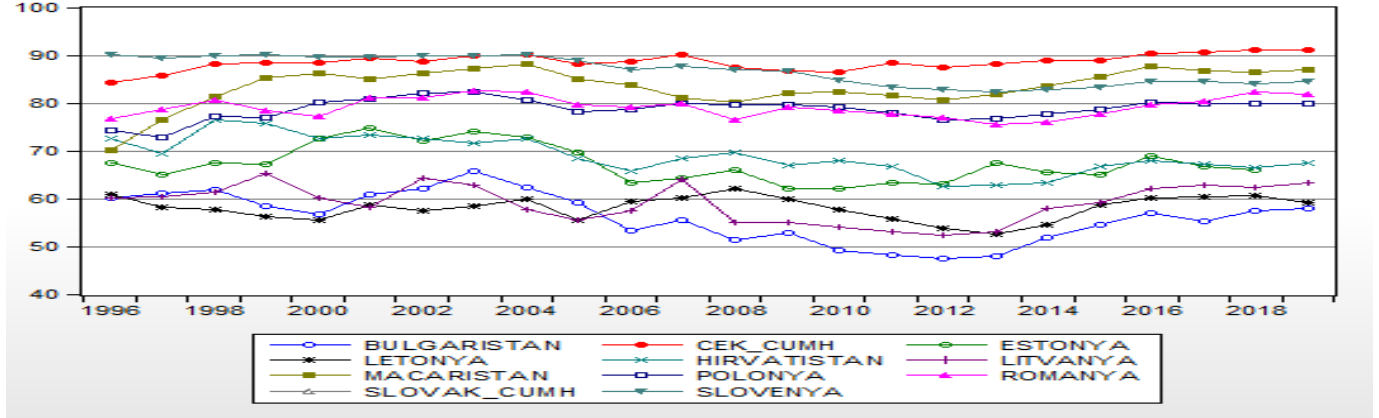
**Kaynak:** The World Bank, World Development Indicators (WDI), <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 21.11.2020.

Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik dönüşümler ve ardından gözlenen hızlı sanayileşme süreçlerinin arkasında pek çok faktör bulunmaktadır. Avrupa Birliği'nin bu sürecin en önemli katalizörü olduğu açık olmakla birlikte (özellikle piyasa reformları, serbest pazara erişim ve DYY'nin desteklenmesi açısından); sabit sermaye yatırım artışları, teknolojik dönüşümler, toplam faktör verimliliği artışları en önemli faktörler arasında yer almaktadır. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin serbest piyasa ekonomisini benimseyerek uluslararası ticarete açılmalarının, çalışmalarının ilerleyen kısımlarında değinilecek literatürde de genel olarak desteklenen iki temel sonucu olduğu söylenebilir: Ticarete konu olan sektörlerinin rekabet gücünün artmasıyla ihracat konusu malların daha sofistike hale gelmesi ve yaşanan yapısal dönüşüm süreci sonucunda daha hızlı bir büyüme performansı sergileyebilmeleri.

Seçili Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinin temel imalat sanayi sektörlerinin toplam mal ihracatı içindeki paylarının gösterildiği Grafik 3 ise, sanayileşme eğilimlerinin ilgili ülkeler arasındaki farklılığına işaret etmektedir. Özellikle Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Slovenya ve Romanya'nın imalat sanayi ihracatındaki payları diğer ülkelere kıyasla ciddi oranda artış göstermiştir. Bu ülkeleri Polonya, Romanya ve daha düşük paya sahip olan Estonya, Hırvatistan, Litvanya izlemektedir. Şekil 3'e göre 2016-2018 yılları için imalat sanayi payı (% 91) en yüksek olan ülkenin Çek Cumhuriyeti olduğu görülmektedir.

Çek Cumhuriyeti, özellikle gelişmiş otomotiv endüstrisi ile imalat sanayi üretiminde ciddi bir ivme kazanmış ve bu sayede sektörün, ülkenin toplam ihracatı içindeki payının en yüksek seviyede kalmasını sağlamıştır. Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Polonya ve Macaristan gibi Orta Avrupa ülkeleri otomotiv bileşenleri (automotive components) ve yedek parça üretimi ve ihracatında kayda değer gelişmeler göstermiş ve tüm bu faktörler bu ülkeler için büyümenin itici unsurları haline gelmiştir (Veugelers vd., 2017, s. 136-140). Benzer şekilde başta Slovakya olmak üzere Macaristan, Slovenya, Romanya ve Polonya için imalat sanayi alanında sanayileşmenin temel sektörleri, ülkelerin toplam mal ihracatında önemli bir yer kaplamaktadır.

**Şekil 3. Seçili Ülkelerin İhracatında İmalat Sanayi Payı, 1996-2019 (%)**



**Kaynak:** The World Bank, World Development Indicators (WDI), <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 21.11.2020.

**Not:** SITC Revizyon 3 haneli İmalat Sanayi Kodları: 5,6,7,8, Toplam mal ihracatı içindeki paylar.

### 3. İLGİLİ AMPİRİK LİTERATÜR

İhracata dayalı büyüme hipotezi özelinde başta Uzak Doğu ülkeleri olmak üzere çok geniş bir araştırma örneklemine sahip literatür mevcuttur. Bu çalışmaların yakın dönemli bazı örneklerine bakıldığında birçoğunun ihracata dayalı büyüme hipotezini destekler nitelikte sonuçlar (Ali ve Li, 2017; Bal vd., 2017, Mamun vd., 2005; Awokuse, 2003; Abual-Foul, 2004; Hagemejer ve Muck 2019; Degelin 2020) elde ettiğini, yine pek çok çalışmanın ise büyümeye dayalı ihracat hipotezini destekleyen sonuçlara ulaştığını göstermiştir. Tüm bunlara ek olarak diğer bazı çalışmalar da söz konusu değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir (Elbeydi vd., 2010; Ağayev, 2001; Jordaan ve Eita, 2009; Balcılar ve Özdemir, 2013; Awokuse ve Christopoulos, 2009; Taban ve Aktar, 2008; Biswal ve Dhawan, 2010). Elde edilen literatür sonuçları, ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişki açısından her iki değişkenin önemli ölçüde birbirinin tamamlayıcısı olduğunu göstermektedir. Ayrıca, konuyu ilişkin çalışmalar sadece ihracattan büyümeye odaklanmaktan ziyade ithalatın da büyüme üzerinde olumlu etkiler yapabileceğini ortaya koymuştur. Örneğin bu konuda Awokuse (2008)'ye göre özellikle gelişmekte olan ülkelerde ithalatın, ihracat sektöründe ihtiyaç duyulan üretim faktörlerini sağlamakta önemli rol oynadığını ve hatta



teknolojinin gelişmiş ülkelere doğru ithalat yoluyla transferini sağlayarak uzun vadeli ekonomik büyüme için önemli bir kanal olabileceğini vurgulamıştır.

Merkezi ve Doğu Avrupa ekonomileri özelinde ekonometrik yöntemler kullanılarak yapılan analizler ise Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkeleri özelindeki son derece zengin literatürün aksine son derece sınırlıdır ve yavaş bir gelişme göstermektedir. Bu sınırlı çalışmalar ve bulgularına ilişkin bazı özet bilgilerden bazıları şu şekildedir;

Dristsakis (2004), AB'nin iki katılım öncesi ülkesi olan Romanya ve Bulgaristan için ihracat, yatırım ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri VAR analizi ile araştırmıştır. Aralarında uzun dönemli eşbütünleşik ilişkilerin bulunduğu değişkenler arasındaki ilişkilerin VECM'e dayalı Granger nedensellik testi ile araştırıldığı çalışmada ihracat ile ekonomik kalkınma arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle araştırma bulguları her iki ülke için ihracatın ekonomik kalkınma üzerinde anlamlı etkileri olduğu gösterirken ekonomik kalkınmanın da söz konusu ülkelerde ihracatı artırıcı etkilerde bulunduğu tespit edilmiştir.

Konya (2004), 1960-1997 dönemi (Macaristan için 1970-1998) 25 OECD ülkesi için ihracata dayalı büyüme ve/veya büyümeye dayalı ihracat (growth driven export) olasılığını Wald analizine dayalı Granger nedensellik testi ile araştırmıştır. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinden birisi olan Macaristan için elde edilen bulgular ihracat ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığını göstermiştir. Awokuse (2007), Çek Cumhuriyeti (1993-2002 dönemi), Bulgaristan (1994-2004 dönemi) ve Polonya (1995-2004 dönemi) için ihracat ve ithalattaki artışların büyüme üzerindeki etkisini Johansen eşbütünleşme ve VECM modeli ile araştırmıştır. Elde edilen sonuçlar, Bulgaristan ve Çek Cumhuriyeti için hem ihracata dayalı büyüme hipotezinin hem de büyümeye dayalı ihracat hipotezinin geçerli olduğu doğrultusundadır. Polonya için ise sadece ithalata dayalı büyüme olgusunu destekler niteliktedir.

Söz konusu ülkeleri içeren konuya ilişkin bir diğer çalışma ise Trošt ve Bojnec'in (2016) çalışmasıdır. Yazarlar 2000:Q1 ve 2014:Q4 çeyrek veriler kullanarak, Slovenya ve Estonya için ihracat, ithalat ve GSYH arasındaki ilişkiyi Johansen eşbütünleşme ve VECM'e dayalı Granger nedensellik analizi ile araştırmışlardır. Çalışma bulgularına göre Slovenya için ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi, Estonya için ihracat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bekö (2003), 1992-1999 dönemi için gerek toplam gerekse sektörel düzeyde olmak üzere ihracat ile çıktı büyümesi arasındaki ilişkiyi Slovenya için Granger nedensellik testi ile araştırmıştır. Elde edilen test sonuçları, analizde kullanılan çeşitli ihracat değişkenleri ile GSYH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisine işaret etmektedir. Çalışmada bu nedensellik ilişkisinin en fazla sektörel akış düzeyinde ortaya çıktığı ve toplam on üç imalat sanayi sektörü içinde yedi sektörde iki yönlü nedensellik ilişkisinin baskın olduğu tespit edilmiştir.

Silaghi (2009), Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri Bulgaristan, Estonya, Letonya, Macaristan, Romanya, Polonya, Slovakya, Slovenya, Çek Cumhuriyeti için ihracata dayalı büyüme ile büyümeye dayalı ihracat hipotezlerinin geçerliliğini eşbütünleşme ve hata düzeltme modeli analizi ile araştırmıştır. Reelleştirilmiş toplam ihracat, ithalat ve GSYH serilerinin kullanıldığı modele uygulanan Johansen eşbütünleşme testi sonuçları Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Litvanya, Romanya, Slovenya, Polonya, Estonya ve Bulgaristan için söz konusu üç değişken arasında eşbütünleşik bir ilişkinin var olduğuna yöneliktir. Ayrıca, VECM'e dayalı Granger nedensellik testi ile elde edilen bulgulara göre Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Letonya ve Litvanya ülkeleri için ihracattan GSYH'ye doğru tespit edilen nedensellik ilişkisi, ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliğine işaret etmektedir.

Diğer taraftan Obradovic ve Lojanica (2019) Sırbistan için, 2004-2015 çeyreklik dönem verileri kullanarak ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerli olup olmadığını araştırmıştır. Çalışmada reel

GSYH, reel ihracat ve reel efektif döviz kuru değişkenlerinin kullanıldığı üç değişkenli modelin tahmini için ARDL Sınır Testi uygulanmıştır. Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığının ardından yapılan VECM'e dayalı nedensellik analizi sonucunda ihracata dayalı büyüme hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

Bilas vd. (2015), Hırvatistan için 1996-2012 dönemi yıllık verileri ile ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Toplam (mal ve hizmet) ihracat ve GSYH değişkenlerinin yanı sıra kontrol değişkenleri olarak kişisel tüketim harcamaları, yatırımlar ve kamu harcamaları değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada, değişkenler arasındaki ilişkiler Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri ile araştırılmıştır. Analiz bulguları, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin ve ihracattan büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin varlığına işaret etmekte ve ihracata dayalı büyüme hipotezini desteklemektedir.

Çetintaş ve Barışık (2009), toplam on üç geçiş ekonomisi için ihracat, ithalat ve GSYH değişkenlerine ait 1995:Q2-2006:Q4 dönemi verilerini kullanarak ihracata dayalı büyüme ve büyümeye dayalı ihracat hipotezinin geçerli olup olmadığını araştırmışlardır. Panel eş bütünleşme ve Panel nedensellik analiz yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada eş bütünleşme testi sonucunda söz konusu üç değişken arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Nedensellik analizi sonucunda ise ekonomik büyümeden ihracata doğru hem kısa hem de uzun dönemde tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğu saptanmıştır.

Dritsaki ve Stiakakis (2014) ise, Hırvatistan için 1994-2012 dönemi yıllık verileri ile doğrudan yabancı yatırımlar, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi yaklaşımı ve VECM'e dayalı Granger nedensellik testi ile araştırmıştır. Çalışma bulguları değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunduğu ve ihracat ile ekonomik büyüme arasında gerek kısa gerekse uzun dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisinin mevcut olduğuna yöneliktir.

Hagemejer ve Muck (2019) 10 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi (Bulgaristan, Çekya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya, Slovenya) için 1995-2014 dönemi yıllık veriler kullanarak heterojen panel veri analizlerinden Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effect (CCE) tahmincisi ile yaptıkları analiz sonucunda ihracata dayalı büyüme hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşmışlardır. İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri 10 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi için sabit etkiler yöntemi ile araştıran Degelin (2020), Hagemejer ve Muck (2019)'un ulaştıkları sonuçları destekleyecek biçimde ihracata dayalı büyüme hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşmıştır.

#### **4. VERİ, YÖNTEM VE BULGULAR**

Çalışmada veri kısıtı nedeniyle dahil edilemeyen Arnavutluk hariç; Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Hırvatistan, Letonya, Litvanya, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya olmak üzere tüm Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri için ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler araştırılmaktadır. İlgili 11 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi için gerçekleştirilen analizde, verilere ulaşılan 2010M1-2018M8 dönemi aylık ihracat ve ekonomik büyüme değişkenleri kullanılmıştır. İhracat değişkeni için ABD doları cinsinden aylık mal ihracatı değerleri doğal logaritmaları alınarak, ekonomik büyüme için 2010=100 bazlı sanayi üretim endeksi değerleri kullanılmış olup verilerin tamamı IMF'nin International Financial Statistics (IFS) veri tabanından elde edilmiştir. İhracat değişkeni doğal logaritması alınarak kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiler Emirmahmutoğlu & Köse (2011) panel nedensellik yaklaşımı ve Hatemi-J (2011) panel asimetric nedensellik yöntemi ile test edilmiştir. Emirmahmutoğlu & Köse (2011) nedensellik testi heterojen panel veriler arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında pek çok avantaj sağlamaktadır. Bu test, panelin tamamı için eğim katsayılarının heterojenliğini dikkate almasının yanı sıra paneli oluşturan her bir ülke için nedensellik ilişkisini veren test istatistik değerlerinin de elde edilmesini mümkün

kılmaktadır. Bununla birlikte söz konusu test, değişkenler arasındaki farklı mertebedeki durağanlık seviyelerini ve kesit birimler arasındaki bağımlılık durumlarını dikkate alması açısından diğer nedensellik testlerine göre daha kapsayıcı yaklaşımlar getirmektedir.

Emirmahmutoğlu ve Köse nedensellik testi Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen Vektör Otoregresif Model (VAR) metodolojisine dayanmaktadır. VAR metodolojisi çerçevesinde modelde kullanılan değişkenlerin birim kök içerip içermedikleri veya serilerin durağanlık özellikleri test istatistiklerinin güvenilirliği açısından büyük önem taşımaktadır. Buna göre değişkenler durağan bir yapıda ise sıradan en küçük kareler (OLS) tahminçileri ve Wald testi istatistikleri etkin ve tutarlı sonuçlar üretebilmekte aksi takdirde test istatistikleri standart olmayan (non-standard) asimptotik dağılımlar sergileyebilmektedir. Bu bakımdan standart Granger Nedensellik testi değişkenlerin durağan olmaları şartını getirmekte iken Toda Yamamoto nedensellik testi, değişkenlerin durağan olmalarına ilişkin herhangi bir kısıt getirmemekte, farklı düzeylerde durağanlığa sahip değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin tespitine olanak sağlamaktadır. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) panel nedensellik testi, değişkenlerin farklı derecelerde durağan olmaları ve değişkenler için bir eşbütünleşik ilişkinin bulunmasa dahi kullanılabilen bir test olmaktadır. Bu yönüyle Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi önemli avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca, Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi Fisher (1932)'in meta analiz yöntemini kullanmaktadır (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011, s. 870).

Bu çerçevede heterojen panel veri modellerinde tahmini gerçekleştirilecek standart panel VAR ( $k_i$ ) modeline ilişkin genel form Denklem 1'deki gibi olmaktadır (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011, s. 871);

$$z_{i,t} = \mu_i + A_{i1}z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i}z_{i,t-k_i} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (1)$$

Denklem 1'de  $i$ , yatay kesit birimini  $t$ , zaman dönemini ve  $\mu_i$  ise yatay kesitsel birimlere özgü olan sabit etkiler vektörünü ifade etmektedir.  $A_{i1}, \dots, A_{ik_i}$  kesit birimler arasında değişebilen sabit ( $p \times p$ ) parametre matrisini,  $u_{i,t}$  ise hata terimini tanımlamaktadır. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi heterojen karma panellerde başlangıçta VAR modelinin tahmini için tespit edilen gecikme uzunluğuna maksimum bütünleşme derecesine sahip olan değişkene ait bütünleşme seviyesini dahil ederek gecikmeli düzey VAR ( $k_i + dmax_i$ ) modeli tahminini gerçekleştirmektedir. Buna göre tahmin edilecek iki değişkenli model Denklem 2 gibi olacaktır (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011, s. 872);

$$x_{i,t} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{11,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{12,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (2)$$

$$y_{i,t} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{21,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{22,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (3)$$

Denklem 2 ve Denklem 3'te yer alan  $dmax_i$  her yatay kesit birimi ( $i$ ) için maksimum (en yüksek) bütünleşme derecesini ifade etmektedir. Burada iki değişkenli bir model için  $x$ 'ten  $y$ 'ye ve  $y$ 'den  $x$ 'e doğru değişkenler arasındaki nedensel ilişkiler araştırılmaktadır. Bu çerçevede ilgili modellerin tahmini için sırası ile birtakım prosedürlerin takip edilmesi gerekmektedir. Buna göre ilk aşamada her bir yatay kesit birimi için değişkenlerin maksimum bütünleşme (veya entegrasyon) derecesini saptamak amacıyla geleneksel (Dickey ve Fuller (1981) birim kök testleri yapılması gerekmektedir. Bir sonraki aşamada Denklem 3'ün sıradan en küçük kareler (EKK) yöntemi ile tahmininde Schwarz veya Akaike bilgi kriterleri kullanılarak  $k_i$  için model açısından uygun gecikme uzunluğu tespit edilmeye çalışılmaktadır.

İkinci aşamada, birinci aşamada elde edilen  $k_i$  ve  $dmax_i$  değerleri kullanılarak Denklem 3 yeniden tahmin edilir. Bu aşamada değişkenler arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığını (non-casuality) belirten sıfır hipotezi EKK ile test edilir ve paneli oluşturan her birim için kalıntılar elde edilir (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011, s. 872);

$$\hat{u}_{i,t}^y = y_{i,t} - \hat{\mu}_i^y - \sum_{j=k_i+1}^{k_i+dmax_i} \hat{A}_{21,ij} x_{i,t-j} - \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} \hat{A}_{22,ij} y_{i,t-j} \quad (4)$$

Stine (1987)'nin önerdiği gibi kalıntıların merkezileştirilmesi işlemi gerçekleştirilir.

$$\hat{u}_t = \hat{u}_t - (T - k - l - 2)^{-1} \sum_{t=k+l+2}^T \hat{u}_t \quad (5)$$

Diğer taraftan dördüncü aşamada sıfır hipoteze dayalı olarak y'nin Bootstrap örneği oluşturulur;

$$y_{i,t}^* = \hat{\mu}_i^y + \sum_{j=k_i+1}^{k_i+dmax_i} \hat{A}_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} \hat{A}_{22,ij} y_{i,t-j}^* + \hat{u}_{i,t}^* \quad (6)$$

En son aşamada  $y_{i,t}$  üzerine herhangi bir kısıtlama getirilmeden sıfır hipotezini test etmek için modifiye edilmiş (modified) Wald testi yapılması gerekmektedir. Bu çerçevede sıfır hipotez y'den x'e doğru herhangi bir nedenselliğin bulunmadığını ifade etmektedir. Sonuç olarak Wald testi istatistikleri kullanılarak p değerleri elde edilir (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011, s. 872);

$$z_{i,t} = \mu_i + A_{i1} z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i} z_{i,t-k_i} + \sum_{l=k_i+1}^{k_i+dmax_i} A_{il} z_{i,t-l} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (7)$$

Bu durumda Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) panel nedensellik testi değişkenlerin farklı derecelerde durağan olmaları durumunda ve eşbütünlük ilişkisi bulunmasa dahi kullanılabilen bir testtir.

Paneli oluşturan ülkelere ait serilerde yatay kesit bağımlılığının tespiti için Breusch ve Pagan (1980) Lagrange Multiplier (LM) testi, Pesaran (2004)'ün geliştirdiği Cross Section Dependent (CD) ve  $CD_{LM}$  testleri ve ayrıca Pesaran (2008)'in sapması düzeltilmiş (Bias-Adjustment) yatay kesit bağımlılık testi olan  $LM_{adj}$  testi yapılmıştır. Yatay kesit bağımlılığının tespitine ilişkin yapılan testlerden birisi Breusch ve Pagan (1980) tarafından önerilen  $CD_{LM}$  testidir. Bu test yatay kesit sayısının (N) sabit, buna karşılık zamanın (T) sonsuza gittiği durumda kullanılacağı varsayımına dayanmaktadır. Dolayısıyla  $T > N$  varsayımı altında söz konusu teste ilişkin sıfır hipotezi yatay kesit birimleri arasında herhangi bir bağımlılığın olmadığı yönündedir. Buna göre LM test istatistiğine ilişkin genel gösterim aşağıdaki gibidir (Pesaran, 2004, s. 3-4);

$$CD_{LM} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (8)$$

Yukarıda yer alan denklemde  $\hat{\rho}_{ij}$ , kalıntılara ait ikili (pairwise) korelasyonun örnek tahminini ifade etmektedir. LM testi zaman döneminin yatay kesit birimlere göre daha yüksek olmasını gerektirdiğinden yatay kesit sayısının yüksek olması durumunda testin etkinliği konusunda şüpheler ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede söz konusu teste alternatif olarak Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD testi önerilmektedir. Buna göre N ve T'nin büyük olduğu varsayımı altında ilgili test istatistiği aşağıdaki biçimde olmaktadır (Pesaran, 2004, s. 4-5);

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (9)$$

Bu çerçevede yapılan yatay kesit bağımlılığı test sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır:

**Tablo 2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi**

Testler	GSYH	İhracat
CD LM1 (Breusch, Pagan 1980)	257.399***	454.105***
CD LM (Pesaran 2004)	-3.426***	-5.803***
$LM_{adj}$ (Pesaran 2008)	18.450***	6.758***
CD (Pesaran 2015)	75.395***	75.623***

**Not:** \*\*\* %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Analiz sonuçlarına göre ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı bulunmadığına yönelik hipotez %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir.

Diğer taraftan eğim katsayılarının homojenliğini test etmek amacıyla çalışmada Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta testi uygulanmıştır. Pesaran ve Yamagata (2008)'nin önermiş olduğu Delta test istatistiği  $\tilde{S}$  istatistiğine dayalı olarak gösterimi şu şekildedir (Pesaran ve Yamagata, 2008, s. 54):

$$\tilde{S} = \sum_{i=1}^N (\hat{\beta}_i - \hat{\beta}_{WFE})' \frac{X_i' M_t X_i}{\hat{\sigma}_i^2} (\hat{\beta}_i - \hat{\beta}_{WFE}) \quad (10)$$

Denklem 10'dan hareketle Delta testinin genel gösterimi aşağıdaki gibidir (Pesaran ve Yamagata, 2008, s. 56-57):

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (11)$$

Delta testi dağılım testlerinin küçük örneklem özellikleri, ortalaması ve varyans sapması düzeltilmiş versiyonları dikkate alınarak hata teriminin normal dağılım varsayımı altında aşağıdaki biçimde genişletilebilir (Pesaran ve Yamagata, 2008, s. 57):

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{Z}_{iT})}{\sqrt{Var(\tilde{Z}_{iT})}} \right) \quad (12)$$

Pesaran ve Yamagata (2008)'nin birimler arasındaki homojenliği (slope homogeneity) test etmek için önerdikleri Delta testinin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \beta \quad (13)$$

$$H_1: \beta_1 = \beta_2 = \dots \neq \beta_n \quad (14)$$

Boş hipotez tüm  $\beta_i$ 'lerin eşit, alternatif hipotez ise  $i$ 'lerden en az birinin farklı olduğunu göstermektedir. Eğer boş hipotez reddedilirse serilerden en azından birinin diğerlerinden farklı olduğu sonucuna ulaşılır.

**Tablo 3. Pesaran&Yamagata 2008 Homojenite Testi**

	<b>GSYH</b>	<b>İhracat</b>
$\tilde{\Delta}$	7.322***	8.291***
$\tilde{\Delta}_{adj}$	7.440***	8.491***

**Not:** \*\*\* %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 3'te yer alan Delta homojenite testi sonuçlarına göre eğim parametrelerinin homojen yapıda olduğuna yönelik boş hipotez %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir, seriler ülkelere özel heterojen yapıdadır.

Son olarak çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran (2007) tarafından geliştirilen panel birim kök testi CADF testi kullanılmıştır. Bu teste ilişkin temel form aşağıdaki şekildedir (Pesaran, 2007, s. 282-284):

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \rho_i Y_{i,t-1} + \beta_i \bar{Y}_{t-1} + \sum_{j=0}^k Y_{ij} \Delta \bar{Y}_{i,t-1} + \sum_{j=0}^k \delta_{ij} Y_{i,t-1} + \varepsilon_{it} \quad (15)$$

CADF testine ilişkin kurulacak hipotezler ise aşağıdaki gibidir;

$$H_0 = \text{Birim kök vardır.}$$

$$H_1 = \text{Birim kök yoktur.}$$

Diğer taraftan paneli oluşturan yatay kesit birimleri için CIPS test istatistiği ise t-istatistiği değerlerinin bir ortalaması olarak hesaplanmaktadır. Buna göre (Pesaran, 2007, s. 275-276):

$$CIPS = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_j (N, T) \quad (16)$$

Bu çerçevede serilerin durağan olup olmadığı CADF ve CIPS testleri sonucunda elde edilen t istatistik değerlerinin Pesaran (2007) tablo kritik değerleri ile karşılaştırılarak tespit edilmektedir. Buna göre söz konusu testlere ait t istatistik değerleri mutlak değer olarak kritik değerleri aşması durumunda serinin birim kök içermediği ve durağan olduğu anlamına gelecektir.

**Tablo 4. ADF Birim Kök Test Sonuçları (Sabitli)**

Ülkeler	GSYH (p-value)		İhracat (p-value)			
	Düzyey	1.Fark	Düzyey	1.Fark	2.Fark	dmax <sub>i</sub>
Bulgaristan	0.9723	0.0025***	0.0030***			1
Çek Cumhuriyeti	0.9970	0.0000***	0.5047	0.0229**		1
Estonya	0.2810	0.0009***	0.0464			1
Hırvatistan	0.8949	0.0294**	0.0096			1
Letonya	0.9687	0.0012***	0.3186	0.3837	0.0000***	2
Litvanya	0.9946	0.0000***	0.0082***			1
Macaristan	0.9898	0.0301**	0.3059	0.1331	0.0000***	2
Polonya	1.0000	0.0194**	0.8322	0.0385**		1
Romanya	0.3279	0.0000***	0.5044	0.0921*		1
Slovakya	0.9390	0.0000***	0.3974	0.0315**		1
Slovenya	1.0000	0.0000***	0.5043	0.0898*		1

**Not:** dmax<sub>i</sub> serilerin maksimum eş bütünleşme düzeyini göstermektedir. \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 4 serilerin maksimum eş bütünleşme düzeylerinin tespit edilmesi amacıyla yapılan Artırılmış Dickey-Fuller birim kök testi sonuçlarını göstermektedir. Çalışmaya konu ülke grubu içerisinde Macaristan ve Letonya dışındaki tüm ülkelerin serileri birinci farklarında (I(1)) durağan olduğu görülmektedir.

**Tablo 5. Panel Nedensellik Testi Sonuçları (Emirmahmutoğlu & Köse, 2011)**

Ülkeler	$k_i$	İhracat → Ekonomik büyüme		Ekonomik büyüme → İhracat	
		$W_i$	$p_i$	$W_i$	$p_i$
Bulgaristan	12	30.586	0.002***	50.846	0.000***
Çek Cumhuriyeti	12	19.362	0.080*	15.385	0.221
Estonya	6	5.822	0.443	20.760	0.002***
Hırvatistan	2	4.965	0.084*	5.105	0.078*
Letonya	12	22.439	0.033**	23.622	0.023**
Litvanya	2	5.439	0.066*	17.301	0.000***
Macaristan	12	10.476	0.574	22.563	0.032**
Polonya	12	21.481	0.044**	26.358	0.010**
Romanya	4	5.326	0.255	32.268	0.000***
Slovakya	12	23.392	0.025**	32.096	0.001***
Slovenya	12	16.384	0.174	17.318	0.138
Panel					
Fisher test value		57.08**		133.018*	

**Not:** \*\*\*, \*\*, \* işaretleri sırasıyla %1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Fisher test istatistiği paneli oluşturan seçili 11 ülke için sonuçları göstermektedir.  $k_i$  (gecikme mertebesi) Schwarz Bayesian kriterinin minimizasyonu ile elde edilmiştir.

Tablo 5, seçili ülkeler için yapılan panel nedensellik testinden elde edilen sonuçları göstermektedir. İhracattan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin araştırıldığı test sonuçları ülke bazında değerlendirildiğinde “ $H_0$ : İhracat ekonomik büyümenin nedeni değildir” hipotezinin Bulgaristan için %1; Polonya, Slovakya ve Letonya için %5; Çek Cumhuriyeti, Litvanya ve Hırvatistan için %10 anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Estonya, Macaristan, Romanya ve Slovenya için ise ihracattan ekonomik büyümeye doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Ayrıca panel geneli Fisher test istatistiği değerleri, paneli oluşturan ülke grubu için ihracattan ekonomik büyümeye doğru %5 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisine işaret etmektedir.

Ekonomik büyümeden ihracata doğru panel nedensellik ilişkisinin araştırıldığı test sonuçları ülke özelinde değerlendirildiğinde; “ $H_0$ : Ekonomik büyüme ihracatın nedeni değildir” hipotezinin Bulgaristan, Estonya, Litvanya, Romanya, Slovakya için %1, Macaristan, Letonya ve Polonya için %5 ve Hırvatistan için %10 anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Paneli oluşturan ülke grubu için ise, ekonomik büyümeden ihracata doğru %1 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisinin tespit edildiği görülmektedir.

Ampirik analizlerde değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırılmasında yaygın olarak kullanılan nedensellik testleri olan Granger (1969) ve Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testleri değişkenler arasında ilişkileri tek boyutlu olarak dikkate almakta, negatif ve pozitif şoklara ilişkin herhangi bir ayrışma gitmemektedir. Söz konusu yöntemler negatif ve pozitif şoklar durumunda değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin asimetrik bir yapıda olduğu varsayımından ziyade simetrik ilişkilerin varlığını ortaya koymaktadırlar. Hatemi-J (2011) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik analizinde ise değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri pozitif ve negatif şoklar durumunda değişiklik göstermekte ve değişkenler arasında asimetrik yapının geçerliliğini göstermektedir. Farklı yönlerdeki etkilerin ayrıştırılmasının önemi, özellikle finans dünyasında bilgi asimetrisinin varlığı ve piyasa katılımcılarının ortaya çıkan benzer şoklara farklı tepkiler göstermelerinin bir sonucu olarak



geleneksel nedensellik testlerinin büyük ölçüde yanıltıcı sonuçlar üretmesinden kaynaklanmakta olduğu ifade edilmektedir (Yılancı ve Bozoklu, 2014, 213-214).

Hatemi-J (2011), herhangi bir deterministik eğilim bileşeni olmadan birinci dereceden entegre edilmiş değişkenleri dikkate almaktadır. Bu çerçevede iki değişkenli bir modelde ve değişkenlerin birinci dereceden entegre oldukları durumda potansiyel asimetrik nedensel etkileri dikkate alan ilişki aşağıdaki biçimde gösterilmektedir;

$$x_{i1,t} = x_{i1,t-1} + e_{i1,t} = x_{i1,0} + \sum_{j=1}^t e_{i1,j} \quad (17)$$

$$x_{i2,t} = x_{i2,t-1} + e_{i2,t} = x_{i2,0} + \sum_{j=1}^t e_{i2,j} \quad (18)$$

Burada  $i$  ülke sayısını  $e_{i,t}$  ise hata terimini ifade etmektedir. Pozitif ve negatif şoklar ise  $e^+_{i1,t} := \max(e_{i1,t}, 0)$ ,  $e^+_{i2,t} := \max(e_{i2,t}, 0)$ ,  $e^-_{i1,t} := \min(e_{i1,t}, 0)$  ve  $e^-_{i2,t} := \min(e_{i2,t}, 0)$  biçiminde gösterilmektedir. Bu gösterim, pozitif ve negatif şokların birikimli formu aşağıdaki biçimde gösterilmektedir;

$$x^+_{i1,t} = x^+_{i1,0} + e^+_{i1,t} = x_{i1,0} + \sum_{j=1}^t e^+_{i1,j} \quad (19)$$

$$x^+_{i2,t} = x^+_{i2,0} + e^+_{i2,t} = x_{i2,0} + \sum_{j=1}^t e^+_{i2,j} \quad (20)$$

$$x^-_{i1,t} = x^-_{i1,0} + e^-_{i1,t} = x_{i1,0} + \sum_{j=1}^t e^-_{i1,j} \quad (21)$$

$$x^-_{i2,t} = x^-_{i2,0} + e^-_{i2,t} = x_{i2,0} + \sum_{j=1}^t e^-_{i2,j} \quad (22)$$

Hatemi-J tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik testinde değişkenler arasında asimetrik ilişkilerin bulunmadığına ilişkin sıfır hipotezi  $p$  gecikmeli bir vektör otoregresif model (Vector Autoregressive Model) ile test edilebilmektedir. Değişkenlerin kümülatif negatif şokları bakımından nedensellik testlerinin yapılması durumunda ilgili vektör aşağıdaki biçimde olacaktır;

$$\begin{bmatrix} x^-_{i1,t} \\ x^-_{i2,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \beta_{i0} \\ \gamma_{i0} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \sum_{r=1}^k \beta_{i1,r} & \sum_{r=1}^k \beta_{i2,r} \\ \sum_{r=1}^k \gamma_{i1,r} & \sum_{r=1}^k \gamma_{i2,r} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} x^-_{i1,t-r} \\ x^-_{i2,t-r} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon^-_{i1} \\ \varepsilon^-_{i2} \end{bmatrix} \quad (21)$$

Buradan hareketle sıfır hipotez;

$$H_0: \beta_{i2,r} = 0, \forall_r \quad r = 1, \dots, p$$

Söz konusu test benzer şekilde kümülatif pozitif bileşenlere ilişkin nedensellik testi için de geçerli olmaktadır (Hatemi-J, 2011, s. 3-5; Hatemi-J, 2012, s. 449; Hatemi-J vd., 2016, s. 2303-2304).

İhracat ve ekonomik büyüme değişkenleri için kümülatif pozitif ve negatif şoklara ilişkin analiz bulguları Tablo 6'da sunulmuştur. Başlangıçta paneli oluşturan 11 Doğu Avrupa ekonomisi için nedensellik analizi bulguları değerlendirildiğinde genel olarak ihracattan büyümeye doğru nedenselliğin geçerli olduğu sonucuna varılmaktadır. Analiz bulguları her bir ülke için kümülatif pozitif şoklara ilişkin tahmin sonuçları çerçevesinde değerlendirildiğinde Letonya, Slovakya ve Slovenya için ihracattaki bir artışın ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediği dolayısıyla ihracatın büyümeye olumlu katkılarının olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, kümülatif negatif şoklara ilişkin sonuçlara bakıldığında ise Bulgaristan, Estonya, Litvanya, Polonya ve Slovenya ülkeleri için ihracatta meydana gelen azalışların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. İhracattan ekonomik büyümeye doğru nedensellik analizi sonuçları genel olarak ihracata dayalı büyüme olgusunu desteklemektedir.

**Tablo 6. İhracattan Ekonomik Büyüme Asimetrik Nedensellik Test Sonuçları**

Boş Hipotez	Test Değeri	Olasılık Değer (P-Value)	Boş Hipotez	Test Değeri	Olasılık Değer (P-Value)
<b>Bulgaristan</b>			<b>Macaristan</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.267	0.606	$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	2.335	0.126
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	6.138	0.013***	$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	0.332	0.564
<b>Çek Cumhuriyeti</b>			<b>Polanya</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	16.368	0.175	$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.316	0.574
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	17.449	0.133	$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	20.191	0.001***
<b>Estonya</b>			<b>Romanya</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.022	0.881	$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.230	0.632
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	49.193	0.000***	$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	0.004	0.950
<b>Hrvatistan</b>			<b>Slovakya</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.912	0.340	$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	22.358	0.034**
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	14.892	0.247	$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	0.005	0.944
<b>Letonya</b>			<b>Slovenya</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	4.735	0.030**	$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	8.891	0.003***
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	15.574	0.212	$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	9.088	0.003***
<b>Litvanya</b>					
$\dot{I}HR^+ \neq > BUY^+$	0.000	1.000			
$\dot{I}HR^- \neq > BUY^-$	27.447	0.007***			
$X^+ \Rightarrow Y^+$ Panel Fisher= 38.601 P-value = 0.016			$X^- \Rightarrow Y^-$ Panel Fisher= 85.015 P-value = 0.000		

**Not:** \*\*\*, \*\*, \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Fisher test istatistiği paneli oluşturan seçili 11 ülke için sonuçları göstermektedir.

**Tablo 7. Ekonomik Büyümeden İhracata Asimetrik Nedensellik Test Sonuçları**

Boş Hipotez	Test Değeri	Olasılık Değer (P-Value)	Boş Hipotez	Test Değeri	Olasılık Değer (P-Value)
<b>Bulgaristan</b>			<b>Macaristan</b>		
$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	1.002	0.317	$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	1.740	0.187
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	0.004	0.950	$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	0.005	0.945
<b>Çek Cumhuriyeti</b>			<b>Polanya</b>		
$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	38.371	0.000***	$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	0.302	0.583
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	43.410	0.000***	$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	18.493	0.002***
<b>Estonya</b>			<b>Romanya</b>		
$\dot{I}HR^+ \neq > \dot{I}HR^+$	1.042	0.307	$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	3.061	0.080*
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	52.057	0.000***	$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	1.119	0.290
<b>Hrvatistan</b>			<b>Slovakya</b>		
$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	4.087	0.043	$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	22.724	0.030**
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	8.890	0.712	$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	0.206	0.650
<b>Letonya</b>			<b>Slovenya</b>		
$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	0.838	0.360	$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	3.654	0.056**
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	15.502	0.215	$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	0.022	0.882
<b>Litvanya</b>					
$BUY^+ \neq > \dot{I}HR^+$	1.872	0.171			
$BUY^- \neq > \dot{I}HR^-$	25.638	0.012***			
$X^+ \Rightarrow Y^+$ Panel Fisher= 56.603 P-value = 0.000			$X^- \Rightarrow Y^-$ Panel Fisher= 82.201 P-value = 0.000		

**Not:** \*\*\*, \*\*, \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Fisher test istatistiği paneli oluşturan seçili 11 ülke için sonuçları göstermektedir.

Diğer taraftan Tablo 7’de ekonomik büyümeden ihracata doğru asimetrik nedensellik sonuçlarına bakıldığında panelin tamamı için büyümeden ihracata yönelik nedenselliğin olduğu % 1 anlamlılık düzeyinde kabul edilmektedir. Kümülatif pozitif ve negatif şoklara ilişkin ülke bazında bulgular Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Romanya, Slovakya ve Slovenya için ekonomik büyümenin ihracatı artıracığına buna karşılık Çek Cumhuriyeti, Estonya, Litvanya ve Macaristan ülkelerinde ekonomik büyümedeki azalışların ticaret hacmini daraltarak ihracatı olumsuz yönde etkileyeceğine işaret etmektedir.

İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin farklı nedensellik analizleri ile araştırıldığı çalışmada genel olarak analiz sonuçları ihracattan büyümeye ve büyümeden ihracata doğru iki yönlü nedenselliğin varlığına ilişkin bulguların pek çok bakımından iktisadi beklentilere uygun olduğunu göstermiştir. İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler daha fazla uluslararası ticaretin daha yüksek GSYH artışlarına ve daha yüksek GSYH’nın ise daha fazla ticarete neden olduğu bir geri besleme (feedback) ilişkisinin varlığını ortaya koymaktadır (Fitzová ve Židek, 2015, s. 48).

Sonuç olarak çalışma bulgularının seçili Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinde dikkate alınan örneklem dönemi için ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliğinin büyük ölçüde desteklediğini ifade edebiliriz. Öte yandan, elde eden bulgular büyümeye dayalı ihracat olgusunu destekleyen sonuçlara da işaret etmektedir. İhracatın ekonomik büyümenin önemli bir bileşeni olduğu ilgili ülkeler özelinde literatür bilgilerini verdiğimiz önceki bölümde sıralanan farklı ampirik çalışmalar ile de büyük ölçüde desteklenmiştir. Özellikle Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ile ilgili bu sonuç, söz konusu ülkelerin Avrupa Birliği’ne üyelik sonrasında gerçekleşen ve giderek artan ekonomik entegrasyon ile daha belirgin bir hale gelmiştir. Bu süreçte pek çok Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesinin ihracat performanslarının, küresel finansal kriz sonrası da dâhil, büyümenin itici bir unsuru haline geldiği ve söz konusu ekonomilerin ihracat performanslarında görülen gelişmelerin Avrupa Birliği ile entegrasyon süreçlerinden son derece olumlu etkilendiği ifade edilebilir.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada seçilmiş 11 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi için ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisi Emirmahmutoğlu & Köse (2011) ve Hatemi-J panel nedensellik yöntemleri ile test edilmiştir. Başlangıçta yapılan Emirmahmutoğlu & Köse (2011) nedensellik testi ile Bulgaristan, Hırvatistan, Letonya, Litvanya, Polonya ve Slovakya olmak üzere beş ülkede ihracat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Paneli oluşturan ülkelere Çek Cumhuriyeti için ihracattan ekonomik büyümeye doğru; Estonya, Macaristan ve Romanya’da ise ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilirken, Slovenya için ihracat ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisine dair bir bulgu elde edilmemiştir. Paneli oluşturan ülke grubu geneli için elde edilen sonuçlar, ihracat ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedenselliğe işaret etmektedir.

Hatemi-J nedensellik analizi sonuçları göre ise Letonya, Slovakya ve Slovenya ülkeleri için ihracatın pozitif bileşeninden büyümeye doğru bir nedensellik bulunurken, Bulgaristan, Estonya, Litvanya, Polonya ve Slovenya ülkeleri için ihracatın negatif bileşeninden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik bulunmuştur. Diğer taraftan ekonomik büyümeden ihracata doğru asimetrik nedensellik testi sonuçları ise Çek Cumhuriyeti için ekonomik büyümenin hem pozitif hem de negatif bileşeninden ihracata doğru bir nedensellik olduğunu gösterirken Hırvatistan, Romanya, Slovakya ve Slovenya ülkelerinde büyümenin pozitif bileşeninden ihracata doğru nedensellik olduğunu ortaya koymuştur. Buna karşılık Estonya, Litvanya ve Macaristan için büyümenin negatif bileşenlerinden ihracata doğru bir nedenselliğin olduğunu sonucuna ulaşılmıştır. Ulaşılan sonuçlar panelin tamamı için dikkate alındığında ise ekonomik büyüme ile ihracat arasında çift yönlü ilişkilerin geçerliliğini göstermiştir.

Her iki analiz çerçevesinde elde edilen bulgularımız ihracata dayalı büyüme hipotezinin ilgili ülkeler özelinde desteklendiğini ifade ederken, büyümenin ihracat üzerindeki olumlu etkisine de işaret etmektedir. Diğer bir deyişle, ihracat ve ekonomik büyüme arasında birbirini besleyen karşılıklı bir ilişkinin var olduğu söylenebilir. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri için olan bu sonuç, söz konusu ülkelerin Avrupa Birliği'ne üyelik sonrasında gerçekleşen ve giderek artan ekonomik entegrasyon ile daha da güçlenmiştir. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri için söz konusu olan bu süreç benzeri imkânlara (pazara giriş, yatırım ve her düzeydeki ekonomik destekler gibi) sahip olmayan ülkeler için ise temkinle yorumlanmalıdır.

---

## KAYNAKÇA

---

- Abual-Foul, B. (2004). Testing the export-led growth hypothesis: evidence from Jordan. *Applied Economics Letters*, 11(6), 393–396.
- Ağayev, S. (2011). İhracat Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 12 Geçiş Ekonomisi Örneğinde Panel Eştleme Ve Panel Nedensellik Analizleri. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 241-254.
- Aktar, S. T. İ., Taban, S., & Aktar, İ. (2008). An Empirical Examination Of The Export-Led Growth Hypothesis İn Turkey. *Journal of Yaşar University*, 3(11), 1535-1551.
- Ali, G., & Li, Z. (2018). Exports-led growth or growth-led exports in the case of China and Pakistan: An empirical investigation from the ARDL and Granger causality approach. *The International Trade Journal*, 32(3), 293-314.
- Altomonte, C., Batsaikhan, U., Filippo Biondi, F. B., Bravo-Biosca, A., Bukowski, M., Feliu, J., & Zachmann, G. (2017). Remaking Europe: the new manufacturing as an engine for growth. Bruegel Blueprint Series 26 September 2017. Erişim Tarihi: 21.11.2020. [https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2017/09/Remaking\\_Europe\\_blueprint.pdf](https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2017/09/Remaking_Europe_blueprint.pdf)
- Awokuse, T. O. (2003). Is the export-led growth hypothesis valid for Canada?. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie*, 36(1), 126-136.
- Awokuse, T. O. (2007). Causality Between Exports, Imports, and Economic Growth: Evidence From Transition Economies. *Economics letters*, 94(3), 389-395.
- Awokuse, T. O. (2008) Trade Openness And Economic Growth: İs Growth Export-Led Or İmport-Led?, *Applied Economics*, 40:2, 161-173.
- Awokuse, T. O., & Christopoulos, D. K. (2009). Nonlinear Dynamics And The Exports–Output Growth Nexus. *Economic Modelling*, 26(1), 184-190.
- Bal H, Shahanara B., Mamun A.H., & Akça E.E., (2017). Export-led Growth Hypothesis in MINT Countries: A Panel Cointegration Analysis. *International Conference On Eurasian Economies*.
- Bal, H, Mamun, A , Basher, S , Uddın, M , Mowla, M . (2019). Export-Led Growth Hypothesis İn Developing Countries: Econometric Evidence From Bangladesh. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (4) , 454-465.
- Baláž, V., Karasová, K., & Williams, A. M. (2017). The V4 Countries And The EU: A Comparative Perspective. In *A Quarter Century of Post-Communism Assessed* (pp. 129-159). Palgrave Macmillan, Cham.
- Balcilar, M., & Ozdemir, Z. A. (2013). The Export-Output Growth Nexus İn Japan: A Bootstrap Rolling Window Approach. *Empirical Economics*, 44(2), 639-660.
- Beko, J. (2003). Causality Analysis Of Exports And Economic Growth: Aggregate And Sectoral Results For Slovenia. *Eastern European Economics*, 41(6), 70-92.
- Bilas, V., Bošnjak, M., & Franc, S. (2015). Examining The Export-Led Growth Hypothesis: The Case Of Croatia. *Naše gospodarstvo/Our economy*, 61(3), 22-31.
- Biswal, B., & Dhawan, U. (1998) Export-Led Growth Hypothesis: Cointegration And Causality Analysis For Taiwan, *Applied Economics Letters*, 5:11, 699-701.
- Caetano, J., Galego, A., (2000). Trade Flows Among CEEC And UE Countries: What Are The Future Perspectives? *Revista De Economía Mundial*. Vol. 15, No. 1, Pp. 65–87. Issn 1576-0162.

- Cerović, B., & Mitić, S. (2017). Intangible Capital In A Transition Economy-Improvements And Constraints: An Analysis Of Serbian Firms. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 13(2).
- Çetintaş, H., & Barişik, S. (2009). Export, Import and Economic Growth: The Case Of Transition Economies. *Transition Studies Review*, 15(4), 636-649
- Dawson P. J. & Hubbard L. J. (2004). Exports And Economic Growth In Central And East European Countries During Transition, *Applied Economics*, 36:16, 1819-1824.
- Degelin, N. (2020) Export-Led Growth in Central and Eastern Europe. Is the Export-Led Growth Hypothesis valid? An empirical examination. Unpublished master thesis. Faculteit Economie En Bedrijfswetenschappen Campus Brussel.
- Djankov, S. (2016). Challenges to Eastern Europe's growth, EBRD 2016 Conference, Budapest, 10 November. <https://www.ebrd.com/documents/commsand.../djankov.pdf>, Erişim Tarihi: 25.10.2019.
- Dritsaki, C., & Stiakakis, E. (2014). Foreign Direct Investments, Exports, and Economic Growth In Croatia: A Time Series Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 14, 181-190.
- Dritsakis, N. (2004). Exports, Investments And Economic Development Of Pre-Accession Countries Of The European Union: An Empirical Investigation Of Bulgaria And Romania. *Applied Economics*, 36(16), 1831-1838.
- Elbeydi, K. R., Hamuda, A. M., & Gazda, V. (2010). The relationship between export and economic growth in Libya Arab Jamahiriya. *Theoretical and Applied Economics*, 1(1), 69.
- Emirmahmutoglu, F., & Kose, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28 (3), 870-876.
- Fitzová, H., Žídek, L. (2015), Impact of Trade on Economic Growth in the Czech and Slovak Republics, *Economics and Sociology*, Vol. 8, No 2, pp. 36-50.
- Hagemeyer, J., & Jakub, M. (2018). Unraveling the economic performance of the CEEC countries. The role of exports and global value chains. NBP Working Paper No. 283.
- Hatemi-J, A. (2011). Asymmetric panel causality tests with an application to the impact of fiscal policy on economic performance in Scandinavia.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric causality tests with an application. *Empirical economics*, 43(1), 447-456.
- Hatemi-J, A., Ajmi, A. N., El Montasser, G., Inglesi-Lotz, R., & Gupta, R. (2016). Research output and economic growth in G7 countries: new evidence from asymmetric panel causality testing. *Applied Economics*, 48(24), 2301-2308.
- Inotai, A. (2013). Sustainable Growth Based On Export-Oriented Economic Strategy. Economic Policy Institute: Friedrich Ebert Stiftung.
- Jordaan, A. C., & Eita, J. H. (2009). Testing The Export-Led Growth Hypothesis For Botswana: A Causality Analysis. *Botswana Journal of Economics*, 6(10), 2-14.
- Karunaratne, N. D. (1980). Export Oriented Industrialization Strategies. *Intereconomics*, 15, 217-223.
- Konya, L. (2004). Export-led growth, growth-driven export, both or none? Granger causality analysis on OECD countries. *Granger Causality Analysis on OECD Countries (August 17, 2008)*. *Applied Econometrics and International Development*, 4(1).

- Medina-Smith, E. J. (2000). Is the export-led growth hypothesis valid for developing countries? A case study of Costa Rica. *Policy Issues in International Trade and Commodities*.
- Naudé, W., Surdej, A., & Cameron, M. (2019). The Past and Future of Manufacturing in Central and Eastern Europe: Ready for Industry 4.0?., IZA Discussion Paper 12141.
- Obradović, S., & Lojanica, N. (2019) Export-Led Growth: Evidence From Post-Communist Serbia. *Journal For Economic Forecasting, Institute For Economic Forecasting, Vol. 0(2), Pages 131-145*.
- Özsağır, A., & Aliye, A. (2012). Hizmetler Sektörü İçinde Hizmet Ticaretinin Yeri Ve Karşılaştırmalı Bir Analizi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 11(41), 311-331*.
- Panas, E., & Vamvoukas, G. (2002). Further Evidence On The Export-Led Growth Hypothesis. *Applied Economics Letters, 9(11), 731-735*.
- Pesaran, M. H. (2015). Testing weak cross-sectional dependence in large panels. *Econometric Reviews, 34(6-10), 1089-1117*.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics, 142(1), 50-93*.
- Pesaran, M. H., (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. CESifo Working Paper Series No. 1229.
- Silaghi, M. I. (2009). Exports-Economic Growth Causality: Evidence From CEE Countries. *Romanian Journal of Economic Forecasting, 2, 105-117*. Exports-Economic Growth Causality: Evidence from CEE Countries.
- Trošt, M., & Bojnec, Š. (2016). Export-led growth: the case of the Slovenian and Estonian economies. *Post-Communist Economies, 28(3), 373-383*.
- Yilanci, V., & Bozoklu, Ş. (2014). Türk sermaye piyasasında fiyat ve işlem hacmi ilişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi. *Ege Academic Review, 14(2)*.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid For The Central And Eastern European Countries?

#### 1. Introduction

There is a general acceptance in the related literature that increases in export capacity will encourage economic growth in the relations between countries' foreign trade volume and economic growth performances. The key point in the export-oriented growth model is the countries' implementation of open export-oriented economic policies. The reason for this is the foresight that foreign trade-oriented policies will increase the volume of foreign trade, that increasing competition will allow the expansion of production capacity with the development of new production methods and techniques, and will come into play as an additional demand element. The theoretical framework of this causality from exports to economic growth is based on the argument that exports basically act as a catalyst for increases in production levels. In this context, while export is a factor that directly affects the increase in total output, on the other hand; It indirectly supports productivity and output growth by encouraging the use of advanced production techniques based on efficiency in resource allocation, increase in factor productivity, capacity increase, economies of scale and competitive pressure in international markets. In addition, foreign exchange revenues to be obtained through exports are also important for the import of intermediate goods and goods with high capital intensity. The main purpose of the gradual trade liberalization practices of countries that have transitioned to an export-oriented growth model can be summarized as productivity increases, competitive advantage in global markets and faster development of export-oriented industries. In addition, it is thought that an economic growth based on dynamic comparative advantages will be achieved with the follow-up of innovations as well as the increase in export volume and the changes to be achieved in the composition of exports over time. Since the late 1980s, Central and Eastern European countries have taken reform-like steps to integrate the national economy with the outside world, with the implementation of a gradual transition from a centrally planned economic structure to a free market economy. Within the framework of the change in the closed economic and political structure in these countries, the integration process with the European Union has been started and close relations have been established with some other international institutions and organizations (for example, the International Monetary Fund, the World Bank). A rapid growth momentum was achieved with the reforms carried out within the framework of free trade policies and economic liberalization in Central and Eastern European countries. Export has been used as an important tool in this development and structural transformation. The countries in question, which started to follow open export-oriented policies, have gained an important place in international trade in the last 20-30 years. The steps taken for both political and economic reasons can be considered as the main developments that feed this transformation. Considering the rapid growth spurts exhibited by Central and Eastern European countries, there is an increasing interest in research to evaluate the effects of open export-oriented policies and to question their role in the economic growth process. Motivated by this increase in interest, our study primarily aimed to analyze whether export-oriented growth policies are valid for Central and Eastern European countries. Then, within the framework of the links between export and economic growth, it is aimed to question whether an export-oriented growth or growth-based export approaches show a heterogeneous nature in terms of Central and Eastern European countries.

#### 2. Data Set and Method

In our study, the relations between the related variables were investigated by Emirmahmutoğlu & Köse (2011) and Hatemi-J (2011) panel causality analyzes using export and economic growth data

covering the period 2010M01-2018M08 for 11 selected Central and Eastern European countries. In this framework, the natural logarithms of monthly exports of goods in US dollars were taken for the export variable, and industrial production index values based on 2010=100 were used for economic growth, and all the data were obtained from the IMF's International Financial Statistics (IFS) database.

### **3. Empirical Findings**

Our analysis results reveal that export-based growth or growth-based export phenomena differ between countries, depending on the export and growth potential of the countries. However, when we evaluate the results of both causality tests for the panel group countries in general, it indicates that the export-led growth hypothesis is generally supported on a large scale. Depending on their export and growth potential, there are differences between countries for export-based growth or growth-based exports. Emirmahmutoğlu & Köse (2011) causality test results indicate a bidirectional causality relationship between exports and economic growth for Bulgaria, Croatia, Latvia, Lithuania, Poland and Slovakia. On the other hand, for the Czech Republic, from exports to economic growth; For Estonia, Hungary and Romania, a one-way causality relationship from economic growth to exports has been determined. For Slovenia, no evidence of a causal relationship between exports and economic growth was obtained. In line with the panel-wide results covering all countries, a bidirectional causality relationship was determined between exports and economic growth. According to the applied Hatemi-J asymmetric causality analysis results, while there is a causality from the positive component of exports to economic growth for Latvia, Slovakia and Slovenia countries; For Bulgaria, Estonia, Lithuania, Poland and Slovenia, a causality from the negative component of exports to economic growth has been identified. Asymmetric causality test results from economic growth to exports reveal that there is causality from both positive and negative components of economic growth to exports for the Czech Republic, whereas there is causality from the positive component of growth to exports in Croatia, Romania, Slovakia and Slovenia. However, it has been determined that there is a causal relationship from negative components of growth to exports for Estonia, Lithuania and Hungary.

### **4. Discussion and Conclusion**

The overall results of our panel analysis show that there are two-way relations between economic growth and exports. In addition, the results of the analysis point to a mutually reinforcing relationship between exports and economic growth, both on the basis of countries and for the entire panel. The advantages of global trade to these countries emerge as a significant policy option in terms of gaining a faster growth momentum. The difference in the analysis results between countries is remarkable in terms of the importance of the quality of export goods in supporting economic growth and the growth-inducing power of the composition of high value-added goods.

## Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Finansal Performans Analizinde Topsis ve Mabac Yöntemlerinin Değerlendirilmesi

Gülay ÇİZGİCİ AKYÜZ <sup>1</sup>

### Özet

Performans değerlendirmesi, tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin de hedeflerinin değerlendirilmesini esas almaktadır. Bu değerlendirmelerde sıklıkla istatistiksel ve ekonometrik modeller ile çok kriterli karar verme teknikleri kullanılmaktadır. Çalışmanın amacı, hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performans değerlendirilmesinde optimal yöntemin belirlenmesi ve yöntemin seçimi hususunda karar noktası oluşturmaktır. Bu amaç doğrultusunda, Critic ile ağırlıklandırılmış Topsis ve Mabac yöntemleri ile hayat dışı sigorta şirketlerinin 2014-2020 dönemi itibarıyla performans analizi yapılmış, korelasyon analizi ile yöntem sonuçları arasındaki ilişki incelenerek optimal yöntem belirlenmeye çalışılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'deki hayat dışı sigorta şirketlerinde sermaye yeterliliği, karlılık, faaliyet riski ve aktif kalitesini temsil eden oranlardan oluşan kriterler ile elde edilen Topsis ve Mabac finansal performans sıralamaları arasında pozitif bir ilişki vardır. Sektörel analiz yapanların performans değerlendirilmesinde optimal yöntemin belirlenmesi noktasında dikkate alınmaları gereken temel çıkarım, yöntemlerin benzer sonuçlar ortaya çıkarmakta olmasıdır.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal performans, Sigorta şirketi, Critic-Topsis, Critic-Mabac, Spearman

**Jel Kodu:** G22, C14, C30, D70

## Evaluation of Topsis and Mabac Methods in Financial Performance Analysis of Non-Life Insurance Companies

### Abstract

Performance evaluation is based on the evaluation of companies' objectives operating in insurance sector, as in all sectors. Statistical and econometric models and multi-criteria decision-making model are typically used in these evaluations. The aim of the study is to determine the optimal method in evaluation of financial performance of non-life insurance companies and to establish a decision point for the selection of the method. With this purpose, the performance analysis of non-life insurance companies for the period 2014-2020 is made with the Critic-weighted Topsis and Mabac methods, and by examining the relationship between correlation analysis and method results, the optimal method is tried to be determined. Financial performances are obtained by criteria made up of ratios representing capital adequacy, profitability, operational risk and asset quality. According to the results of the analysis, it has been determined that there is a positive relationship between financial performance rankings measured by Topsis and Mabac methods in non-life insurance companies in Turkey. The main conclusion that sectoral analysts should consider in determining the optimal method in performance evaluation is that the methods reveal similar results.

**Keywords:** Financial performance, Insurance company, Critic-Topsis, Critic-Mabac, Spearman.

**Jel Codes:** G22, C14, C30, D70

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Çizgici Akyüz, G. (2022). Hayat Dışı Sigorta Şirketlerinin Finansal Performans Analizinde Topsis ve Mabac Yöntemlerinin Değerlendirilmesi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 891-912. Doi:10.24988/ije.1017854

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversite/Vakfıkebir Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Vakfıkebir / Trabzon, Türkiye **EMAIL:** gulayakyuz@trabzon.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-7594-1994

## 1. GİRİŞ

Finans sektöründe, aktif büyüklüğü açısından bankacılık sektörünün ardından sigorta ve bireysel emeklilik sektörü ikinci sırada yer almaktadır. 2020 yılı sonu itibarıyla Türkiye sigorta sektöründe 3 reasürans, 21 hayat/emeklilik, 39 hayat dışı olmak üzere toplam 63 şirket aktif olarak faaliyet göstermektedir. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler, para ve sermaye piyasası araçlarını kullanarak, finansal riski yönetmekte, riski üstlenip karşılamakta, fon transferine aracılık etmekte, kaynakların optimal kullanımına katkı sağlamakta ve bu alanda kurumsal yatırımcı olarak faaliyet göstermektedirler. Sigorta sektörü, kurumsal yatırımcı rolüyle farklı sektörlerde fonları kanalize ederek ülke ekonomisinin gelişimine önemli katkı sağlamaktadır. Türkiye’de sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin toplam varlıkları 2020 yılında 2014 yılına göre %238 artışla 95,5 milyar TL’ye ulaşmıştır. 2014 yılı sonu itibarıyla hayat dışı branşlarda 22,7 milyar TL olan prim üretimi 2020 yılı sonunda ise %200 artışla 68,2 milyar TL olarak gerçekleşmiştir (Türkiye Sigorta Birliği, 2022). Türkiye’de sigorta sektörünün yıllar içerisinde büyüme trendi gösterdiği, bu gelişimde de hayat dışı sigorta şirketlerinin etkin olduğu görülmektedir. Finans sektöründe büyük öneme sahip olan ve sigorta sektöründeki payının yıllar içerisinde artmasıyla beraber yoğun rekabetin varlığında, hayat dışı sigorta şirketlerinin performansının ölçümü büyük önem taşımaktadır.

Birden çok kriter kullanılarak farklı sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de faaliyet gösteren şirketlerin performanslarını değerlendirmek, etkinliklerini belirlemek veya belirlenen kriterler çerçevesinde önemliliklerini ortaya koymak için çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılmaktadır. Literatürde, ÇKKV tekniklerine ilişkin kullanılan kriterlerin ağırlıklandırılmasının yapılmasında objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden Entropi, Critic (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation – Kriterler Arası Korelasyon Yoluyla Kriter Önemi) ve Standart sapma gibi yöntemler kullanılmaktadır. Veri Zarflama Analizi (VZA), Malmquist Toplam Faktör Verimliliği, Gri İlişkisel Analiz, Topsis (Technique for Order Preference by Smilarity to Ideal Solution - İdeal Çözüme Benzerliğe Göre Sıra Tercihi Tekniği), Damatel (The Decision Making Trial and Evaluation Laboratory - Karar Verme Yolu ve Değerlendirme Laboratuvarı), Vikor (Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje - Çoklu Kriter Optimizasyonu ve Uzlaşma Çözümü), Promethee (Preference Ranking Organization Method for Encrichment Evaluations-Zenginleştirme Değerlendirmeleri için Tercih Sıralaması Organizasyon Yöntemi), Mabac (Multi-Attributive Border Approximation Area Comparison - Çok Nitelikli Sınır Yaklaşım Alanı Karşılaştırması) ve Multimoora (Multi-Objective Optimization by a Ratio Analysis plus the Full Multiplicative Form - Oran Analizi ve Tam Çarpımsal Form ile Çok Amaçlı Optimizasyon) gibi öne çıkan belli başlı yöntemlerle şirketlerin ve/veya ülkelerin etkinlikleri belirlenmekte, performansları ortaya konulmaktadır.

Çalışma giriş bölümüyle beraber beş bölümden oluşmaktadır. Literatür ikinci bölüm olarak ele alınmış ve konu ile ilgili ulusal/uluslararası alanda çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde analizde kullanılacak olan yöntemler ile veri seti ele alınmış ve açıklanmıştır. Çalışmanın dördüncü bölümünde hayat dışı sigorta şirketlerinde performans değerlendirme yöntemlerinin her ikisine ilişkin analiz yapılmış ve optimal yöntemin varlığının belirlenmesine dair sonuçlar verilmiştir. Beşinci ve son bölümde ise çalışmanın analiz sonuçları değerlendirilmiştir. Çalışmada sigorta şirketlerinin Critic ile ağırlıklandırılmış Topsis ve Mabac yöntemleriyle performans değerlendirilmesi yapılmış olup, söz konusu yöntemler ile belirlenen performans değerleri kıyaslanmış ve yöntem sonuçlarının ilişkisi incelenmiştir. Çalışmanın bu doğrultuda özgün değeri, ele alınan değerlendirme yöntemlerinin ilişkisinin ortaya konulması ve sektörel analiz yapanların performans değerlendirilmesinde ele almaları gereken optimal yöntemin belirlenmesi noktasında literatüre katkı sağlayacak olmasıdır.

## 2. LİTERATÜR

Literatürde Weiss (1991), Cummins ve Weiss (1993), Cummins ve Zi (1996) ile Cummins, Tennyson ve Weiss (1999) çalışmaları, sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin etkinlik ve verimlilikleri üzerine yapılmış ve klasik olarak kabul edilen ilk uluslararası çalışmalardandır. Sigortacılık sektörü üzerine yapılan ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, çok kriterli karar verme yöntemlerini kullanarak şirketlerin ve ülkelerin performansının ölçüldüğü, etkinliklerine göre sıralandığı çalışmaların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Diacon (2001), 1999 Standard & Poor's Eurothesys veri tabanından alınan veriler kullanılarak altı Avrupa ülkesinde lisanslı 431 genel sigortacının nispi performansı karşılaştırılarak teknik verimliliği araştırmıştır. Çalışmada Birleşik Krallık genel ve bileşik sigorta şirketlerinin Avrupa'da en verimli şirketler arasında olma potansiyeline sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bülbül ve Köse (2016), hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin 2010-2013 dönemi için Promethee yöntemi ile performanslarını incelemişler ve söz konusu yıllarda istikrarsız şirketleri belirleyerek bu şirketlerin performanslarının değişimine neden olan değişkenleri tespit etmişlerdir. Ömürbek ve Özcan (2016), BİST'de işlem gören sigorta şirketlerinin finansal açıdan performanslarını Multi-Moora yöntemi ile değerlendirmişler ve şirketleri performansları açısından karşılaştırarak, şirketler arası bir derecelendirme yapmışlardır. Acar (2019), BİST Sigorta Endeksini esas almış ve şirketlerin 2008-2017 dönemi verilerini kullanarak finansal performanslarını analiz etmiştir. Çalışmada ele alınan yıllar için performans sıralamaları yapılmıştır. Hisse senedi getirileri Topsis sıralamasına göre oluşturulan iki portföy için karşılaştırmış ve en iyi performansa sahip ilk üç şirketin genellikle aynı olduğu belirlenmiştir. Hisse senedi getirileri açısından Topsis yöntemine göre en iyi performans gösteren şirketlerden oluşan portföyün getirisinin diğer portföyden daha yüksek çıktığını tespit etmiştir.

Hayat dışı sigorta şirketlerinin yıllar itibarıyla etkinliklerini karşılaştırmalı olarak ortaya koyan çalışmalardan Turanlı ve Köse (2005), 2002 yılı verilerinden hareketle 2003 yılına ait hedef değerleri belirlemişler, hedeflerin belirli sınırlar dahilinde elde edilebilirliğini araştırmışlar ve doğrusal hedef programlama yöntemi ile elde edilen sonuçlara göre sigorta şirketlerinin finansal performanslarını 2003 yılına göre değerlendirilmişlerdir. Hayat dışı sigorta şirketlerinin, 2003 yılı için belirlenen karlılık, likidite ve kapasite amaçları doğrultusunda %51'nin başarılı, %49'nun ise başarısız olduğunu ortaya koymuşlardır. Hu, Zhang, Hu ve Zhu (2009), Çin'in yabancı ve yerli sigorta şirketlerinin mülkiyet yapısı ile sigortacıların etkinlikleri arasındaki ilişkiyi 1999 ve 2004 yılları için VZA ile araştırmışlardır. Tüm sigorta şirketleri için ortalama etkinlik puanlarının döngüsel olduğunu, hem teknik hem de ölçek etkinliğinin 1999 ve 2000 yıllarında zirveye ulaştığını ve ortalama etkinliğin yeniden iyileştirildiği 2004 yılına kadar kademeli olarak azaldığını ortaya koymuşlar ve sigorta şirketlerinin pazar gücünün, kullanılan dağıtım kanallarının ve sahiplik yapılarının verimliliklerdeki değişime neden olduğunu belirtmişlerdir. Asghar ve Afza (2010), 2003-2007 döneminde Pakistan'daki sigorta şirketlerinin verimliliğini VZA ile araştırmışlar, sigorta şirketlerinin teknik verimliliği, tahsis verimliliği ve maliyet etkinliğinin Pakistan sigorta endüstrisindeki etkinliğe gerçek katkı sağladığını belirtmişlerdir. Sigorta şirketlerinin %92,7 teknik etkin, %81,12 tahsis etkin ve %75,44 maliyet etkin olduğunu tespit etmişlerdir. Tahsis ve maliyet etkinliklerinin 2003'ten 2005'e kadar arttığını, ancak 2006'da önemli ölçüde düştüğünü, teknik verimliliğin ise ele alınan yıllar itibarı ile arttığını tespit etmişlerdir. Özcan (2011), 2002-2009 yılları arası Türkiye'de faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin teknik etkinliğini VZA ile araştırmıştır. Çalışmada 2003, 2005 ve 2006 yılında sigorta sektörünün etkin çalışmadığı tespit edilmiştir. Dalkılıç (2012), Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin 2008-2010 dönemi için etkinliklerini VZA ile araştırmışlardır. Çalışmada ortalama ölçek etkinliğinin 2008 yılına göre 2009 yılında arttığını, 2010 yılında ise sigorta şirketlerinin etkinliğinin düşüş gösterdiğini belirlemiştir. Çetintaş ve Biçen (2012), 2008-2010 yılları için hayat dışı 28 sigorta şirketinin teknik etkinlik düzeylerini VZA ile araştırmışlar ve ortalama

etkinlik düzeyinin 2008 yılına göre 2009 yılında arttığını, 2009 yılına göre 2010 yılında ise azaldığını ortaya koymuşlardır.

Akyüz ve Kaya (2013), Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin ve hayat/emeklilik şirketlerinin 2007-2011 yılları için finansal performansını Topsis yöntemiyle analiz etmişler ve hayat dışı sigorta sektörünün en başarılı yılının 2007, en başarısız yılının ise 2008 yılı olduğunu ortaya koymuşlardır. Akpınar ve Yıldız (2018), 2007-2016 yılları için Topsis yöntemini kullanarak Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin performans değerlendirmesini yapmışlar ve sigortacılık sektörünün performansının yıllar ilerledikçe artış gösterdiğini tespit etmişlerdir. Aynı zamanda kriz etkisinin yüksek olduğu 2008-2009 yılları performans değerlendirmesinde ise kötü bir performans durumunun söz konusu olmadığını ortaya koymuşlardır. Arıkan Tezergil (2018), 2014, 2015 ve 2016 yılları için sigorta şirketlerinin etkinliklerini VZA ile araştırmışlardır. 2014 yılında hayat dışı branşlarda hizmet veren sigorta şirketlerinin %41'i, 2015 yılında %48'i ve 2016 yılında %19'unun etkin olduğunu belirtmişlerdir. Şahin ve Akkoyuncu (2019), 2014-2017 yılları için hayat dışı sigorta şirketlerinin VZA'ya göre CCR modeli ve Malmquist toplam faktör verimlilik endeksini kullanarak etkinliklerini ölçmüşlerdir. Çalışmada şirketlerin ortalama etkinlik skorlarının en yüksek 2015, en düşük ise 2016 yılının olduğu, Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi sonuçlarına göre ise bir önceki yıla göre 2015 yılında 12 şirketin, 2016 yılında 8 şirketin ve 2017 yılında ise 13 şirketin pozitif gelişme gösterdiğini tespit etmişlerdir. Yıldırım ve Altan (2019), 2012-2016 yılları için sigorta sektörünün finansal performansını Entropi Ağırlıklandırılmış Topsis yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışmada hayat dışı sigorta branşının 2016 en başarılı, 2012'de en başarısız, hayat/emeklilik sigorta branşının ise 2016'da en başarılı, 2013 de ise en başarısız olduğunu, hem hayat dışı hem de hayat/emeklilik sigorta branşının en etkili finansal oranının ise Aktif Karlılık Oranı olduğunu belirlenmişlerdir. Işık (2019), hayat dışı sigorta şirketlerinin 2009-2017 dönemi için Topsis (Multimoora) yöntemini kullanarak performans değerlendirmesini gerçekleştirmiştir. Topsis sonuçlarına göre, hayat dışı sigorta branşlarının en başarılı olduğu yılı 2017, en başarısız olduğu yılı 2012, Multimoora sonuçlarına göre ise en başarılı yılın 2009, en başarısız yılın ise 2012 olduğunu tespit etmiştir.

Jametti ve Ungern (2005), İsviçre'deki sigorta şirketlerinin etkinliklerini ölçtükleri çalışmalarında kamu sermayeli şirketlerin diğer şirketlere göre daha yüksek performansa sahip olduklarını; Kılıçkaplan ve Karpas (2004), şirket sayılarının, toplanan primlerin, yaşanan ekonomik krizlerin ve doğal afetlerin (1999 depremi) şirket etkinliğinde önemli olduklarını ortaya koymuşlardır. Çiftçi (2004), etkinlik farkının ölçek etkinliğindeki büyük farklardan kaynaklandığını belirlemiştir. Hao ve Chou (2005), pazar payı, ürün çeşitliliği ile ölçek verimliliğinin şirket etkinlik ve verimlilikleri üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu gözlemlemişlerdir. Yao, Han ve Feng (2007), verimliliğin temel belirleyicilerini ortaya koymak için ekonometrik bir model kullanarak sigorta şirketlerinin verimliliğinin nasıl iyileştirilebileceğinin yönünü göstermeye çalışmışlar ve şirket büyüklüğü, mülkiyet yapısı, işletme şekli ve insan sermayesinin finansal performansın etkilendiği önemli faktörler olduğunu tespit etmişlerdir. Peker ve Baki (2011) ile Elitaş, Eleren, Yıldız ve Doğan (2012), likidite oranının yüksek olmasının finansal performansı artırdığını, Huang ve Eling (2013) ise gelişmiş ülkelerdeki sigorta şirketlerinin gelişmekte olan ülkelere göre daha etkin olduğunu, ayrıca teknolojik yeniliklerin performans üzerinde olumlu bir katkıya neden olduğunu belirtmişlerdir. Akhisar (2014), karlılık kriterinin performans üzerinde çok belirleyici olduğunu, Kula, Kandemir ve Baykut (2016), özkaynak ve likidite düzeyinin yüksek tutulmasıyla karlılığın artırılmasının finansal performans üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Davarcıoğlu Özaktaş (2017), borsaya kote olup olmama durumunun sigorta şirketlerinin etkinlik düzeyinde belirgin bir farklılık yaratmadığını, portföy yönetim faaliyeti haricinde yabancı sermayeli şirketlerin belirgin olarak etkinlik üstünlüğünün olmadığını, büyük ölçekli şirketlerin orta ve küçük ölçeklilere göre daha yüksek etkinlik ortalamasına sahip olduğunu ve ölçek büyüklüğünün sigorta sektöründeki

en önemli belirleyicilerden biri olduğunu tespit etmiştir. Perçin ve Sönmez (2018) performans değerlendirmesinde en yüksek ağırlığa sahip olan kriterin kısa vadeli borçların aktiflere oranı olduğunu, Aydın (2019) en önemli finansal oranın prim/öz kaynak oranı ve en önemli teknik oranın ise hasar oranı olduğunu, Altan ve Yıldırım (2019) aktif karlılık oranı olduğunu, Ünal (2019) ise vergi öncesi karın alınan brüt prime oranı olduğunu belirlemişlerdir. Köse ve Dikme (2021), sigorta sektöründe hayat dışı branşta faaliyet gösteren şirketlerin performans değerlendirmesinde performansı yüksek olan şirketlerin, genel olarak özkaynakları, sabit varlıkları, toplam giderleri, tazminata ilişkin ödemeleri, acente, broker ve banka acente sayıları ile karlılık değişkenlerine ilişkin değerlerinin de yüksek olduğunu belirlemişlerdir. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin finansal performanslarının ölçümünde ÇKKV tekniklerini kullanarak, uyguladıkları modellere göre hangi yöntemin performans ölçümü için daha yararlı olduğunu ortaya koyan çalışmalardan Yücenur ve Demirel (2012), Türkiye’de faaliyet gösteren sigorta şirketi satın almak isteyen yabancı bir yatırımcının satın almada en uygun alternatifi seçmek ve seçilen kriterlere göre en uygun çözümü belirlemek için uygulanan genişletilmiş Vikor yöntemini kullanmışlardır. Bu yöntem ile uyumsuzluğun çözümü için uzlaşmanın kabul edilebilir olduğunu varsaymışlar ve önerilen yöntemin çelişen ve ölçülemeyen kriterlere sahip çok kriterli karar verme problemlerini çözmek için kullanılacak pratik bir teknik olduğunu belirtmişlerdir. Ertuğrul ve Özçil (2016), 2008–2014 yılları için İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem gören sigorta şirketlerinin finansal performanslarını iki tane bütünlük çok kriterli karar verme yöntemi ile analiz etmişlerdir. Her iki yöntem sonucu elde edilen performans sıralama puanlarını şirketlerin derecelendirilmesinde ve iki farklı yöntemin karşılaştırılmasında kullanmışlar, Topsis ve Dematel yöntemi ile elde edilen sonuçların birbiri ile tutarlı olduğunu gözlemlemişlerdir. Çakır (2016), 2014 yılında Borsa İstanbul’a kayıtlı altı sigorta şirketinin performansını Vikor tekniği ile ölçmüş, şirketleri performanslarına göre sıralamış ve önerilen bütünlük modelin bulanık ortamda performans ölçümü için yararlı olduğunu belirtmiştir.

### 3. ANALİZ YÖNTEMİ VE VERİ SETİ

Çalışmada önce kriterlerin performansa etkisi noktasındaki ağırlığı hesaplanmış daha sonra hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performans değerlendirmesi yapılmıştır. Ağırlıklar hesaplandıktan sonra söz konusu analiz yöntemleri ile yapılan değerlendirme sonuçlarının ilişkisi belirlenmiştir. Bu amaçla ele alınan analiz yöntemleri bu başlık altında açıklanmıştır.

#### 3.1. Critic Ağırlıklandırma Yöntemi

Kriterlerin ağırlıklandırmasının yapılması amacıyla farklı yöntemler geliştirilmiştir. Bu çalışmada ele alınacak olan Critic yöntemi objektif ağırlıklandırma teknikleri arasında yer almaktadır. Kriterin standart sapması ve diğer kriterler arasındaki korelasyonu ağırlıklandırma sürecine dahil edilmekte olan Critic yöntemi, Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis (1995) tarafından önerilmiştir. Critic yönteminin işlem aşamaları ve aşamalara ilişkin formüller aşağıdaki gibi sıralanabilir (Gao, Nam, Ko ve Jang, 2017:7; Diakoulaki ve diğerleri, 1995: 764-765);

1. Karar matrisinin oluşturulması,
2. Normalize edilmiş karar matrisinin oluşturulması,
3. Korelasyon katsayılarına ilişkin matrisin oluşturulması,
4. Her bir değerlendirme kriterine ait bilgi miktarını temsil etmekte olan  $c_j$  değerinin hesaplanması,
5. Kriterlere ilişkin ağırlık değerlerinin ( $w_j$ ) tespit edilmesi.

Aşama 1:  $n$  adet değerlendirme kriteri ve  $m$  adet alternatiften oluşan karar matrisi oluşturulmaktadır. Burada  $x_{ij}$ ,  $i$ . alternatifin  $j$ . kritere göre başarı değeridir.



$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{array}{l} i = 1, \dots, m \\ j = 1, \dots, n \end{array}$$

Aşama 2: Kriterlere normalizasyon işlemi yapılmaktadır. Normalize edilme işlemi fayda ve maliyet özelliğine göre gerçekleştirilmektedir (Atukalp, 2020: 34). Her bir değer normalize edilmesinde, kriterlerin maksimum olması beklentisinin bulunması durumunda (1) no'lu formül, minimum olması beklentisinin bulunması durumunda (2) no'lu formül uygulanabilir.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad i=1, \dots, m; j=1, \dots, n \quad (1)$$

$$x_{ij}^* = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad i=1, \dots, m; j=1, \dots, n \quad (2)$$

$x_{ij}^*$  : i'inci alternatifi j'inci kriterinin normalize edilmiş değeri.

$x_{ij}$  : i'inci alternatifi j'inci kriter değeri

$x_j^{\max}$  : ideal performans kriteri

$x_j^{\min}$  : anti-ideal performans kriteri

Aşama 3: Kriterler arasındaki korelasyon katsayıları hesaplanarak kriterler arasındaki ilişkinin derecesi belirlenmektedir.

Aşama 4:  $c_j$  değeri formül (3)'te gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$c_j = \sigma_j \sum_{k=1}^n (1 - r_{jk}) \quad j=1, \dots, n \quad (3)$$

Aşama 5: Her bir kritere ilişkin kriterlerin önem derecesini göstermekte olan ağırlık katsayısını temsil eden  $w_j$  değerleri formül (4)'te gösterildiği gibi hesaplanmaktadır. Critic inceleme tekniği sonucunda elde edilen değerler ele alındığında en büyük  $w_j$  değerine sahip olan değerlendirme kriteri en önemli değerlendirme kriteri olarak kabul edilmektedir.

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{j=1}^n c_j} \quad j=1, \dots, n \quad (4)$$

## 3.2 Performans Değerlendirme Yöntemleri

Performans değerlendirme yöntemleri kriterlerin ağırlıklandırılması yoluyla veya kriterler ağırlıklandırılmadan kullanılmaktadır. Çalışmada performansın değerlendirilmesinde kriterlerin önem derecesine göre ağırlıklandırılmasını esas alan değerlendirme yöntemlerinden olan Topsis ve Mabac tercih edilmiştir. Topsis nicel verilerden yararlanan, matematiksel hesaplamaları ve hesaplama zamanı orta düzeyde olan (Brauers ve Zavadskas, 2012: 5) performans değerlendirme yöntemleri arasında literatürde yaygın olarak kullanılan bir yöntem olması, Mabac ise literatürde yeni uygulanan bir yöntem olması nedeniyle tercih edilmiştir.

### 3.2.1. Topsis yöntemi

Hwang ve Yoon (1981) tarafından geliştirilmiş olan Topsis yöntemi, ele alınan alternatifi pozitif ideal çözümden daha kısa ve negatif ideal çözümden en uzak mesafeye sahip olması gerektiği anlayışına sahiptir (Jahanshahloo, Hosseinzadeh Lotfi ve Izadikhah, 2006: 1377). Topsis yönteminin

işlem aşamaları ve uygulanan formüller aşağıdaki gibi sıralanabilir (Feng ve Wang, 2001: 465-466; Amiri, Zandieh, Vahdani, Soltani ve Roshanaei, 2010: 513-514);

1. Karar matrisinin oluşturulması,
2. Normalize edilmiş karar matrisinin oluşturulması,
3. Ağırlıklandırılmış karar matrisinin oluşturulması,
4. Pozitif ve negatif ideal çözümlerin oluşturulması,
5. Alternatiflerin pozitif ideal ve negatif ideal çözüm noktalarına uzaklıklarının belirlenmesi,
6. Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının ( $C_i^*$ ) hesaplanması.

Aşama 1: n adet değerlendirme kriteri ve m adet alternatiften oluşan karar matrisi oluşturulmaktadır.

Aşama 2: Karar matrisi formül (5) aracılığı ile normalize edilmektedir.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad i=1, \dots, m; \quad j=1, \dots, n \quad (5)$$

Aşama 3:  $w_{ij}$  ile ağırlıklandırılmış normalize edilmiş değerler ( $v_{ij}$ ) ile karar matrisi hesaplanmaktadır.  $v_{ij}$  değerleri formül (6)'daki gibi hesaplanmaktadır.

$$v_{ij} = x_{ij}^* \cdot w_{ij} \quad i=1, \dots, m; \quad j=1, \dots, n \quad (6)$$

Aşama 4: Pozitif ve negatif ideal çözümler formül (7) ve (8)'deki gibi hesaplanmaktadır. Burada J fayda kriterinin, J' ise maliyet kriterinin indeks setidir.

$$A^+ = \{(\max V_{ij} | j \in J), (\min V_{ij} | j \in J'), i=1, \dots, m\} \quad (7)$$

$$A^- = \{(\min V_{ij} | j \in J), (\max V_{ij} | j \in J'), i=1, \dots, m\} \quad (8)$$

Aşama 5: Her bir alternatifin pozitif ideal ( $S_i^+$ ) ve negatif ideal ( $S_i^-$ ) çözüm noktalarına uzaklıkları sırasıyla (9) ve (10) no'lu formüller aracılığı ile hesaplanmaktadır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - A_j^+)^2} \quad i=1, \dots, m \quad (9)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - A_j^-)^2} \quad i=1, \dots, m \quad (10)$$

Aşama 6: Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığı ( $C_i^*$ ) formül (11) aracılığı ile hesaplanmaktadır. En büyük yakınlığa ( $C_i^*$ ) sahip alternatif, performansı en iyi alternatif olarak kabul edilmektedir.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad i=1, \dots, m \quad 0 < C_i^* < 1 \quad (11)$$

### 3.2.2. Mabac yöntemi

Mabac yöntemi ilk olarak Pamučar ve Ćirović (2015) tarafından lojistik merkezleri için forklift seçiminde kullanılmıştır. Yöntem, her bir alternatifin kriter işlevinin sınır yaklaşma alanından uzaklığını tanımlamak şeklinde işlem görmektedir (Pamućar, Petrović ve Ćirović, 2018: 97). Mabac yönteminin uygulama aşamaları aşağıda sıralanmıştır (Pamućar ve diğerleri, 2018: 97-98);

1. Karar matrisinin oluşturulması,
2. Normalize edilmiş karar matrisinin oluşturulması,
3. Ağırlıklandırılmış karar matrisinin oluşturulması,

4. Sınır yakınlık alan matrisinin oluşturulması,
5. Alternatiflerin sınır yakınlık alanından uzaklık değeri ile (Q) matrisinin oluşturulması,
6. Her bir alternatif için  $S_i$  değerlerinin hesaplanması.

Aşama 1: Mabac yönteminde de m adet alternatif ve n adet değerlendirme kriterinden meydana gelen karar matrisi oluşturulmaktadır.

Aşama 2: Karar matrisinde yer alan her bir alternatifin kriter değerlerine kriterde fayda (en fazla olma) beklentisi bulunması durumunda formül (12), kriterde maliyet (en az olma) beklentisi bulunması durumunda formül (13)'te gösterildiği gibi normalizasyon işlemi uygulanarak, belirlenen normalize edilmiş değerlerle ( $x_{ij}^*$ ) normalize edilmiş karar matrisi oluşturulmaktadır.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad i=1, \dots, m; \quad j=1, \dots, n \quad (12)$$

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_j^{\max}}{x_j^{\min} - x_j^{\max}} \quad i=1, \dots, m; \quad j=1, \dots, n \quad (13)$$

$x_j^{\max}$  : en yüksek performans kriteri

$x_j^{\min}$  : en düşük performans kriteri

Aşama 3: Formül (14) yardımı ile ağırlıklandırılmış karar matrisi (v) oluşturulur.

$$v_{ij} = w_j \cdot (x_{ij}^* + 1) \quad (14)$$

Aşama 4: Değerlendirme kriterinin her biri için sınır yakınlık alan değeri formül (15) yardımıyla hesaplanmaktadır. Daha sonra formül (16)'da görülen sınır yakınlık alan matrisi (G) elde edilmektedir.

$$g_j = (\prod_{i=1}^m v_{ij})^{1/m} \quad (15)$$

$$G = [g_j]_{1 \times n} \quad (16)$$

Aşama 5: Her bir değerlendirme kriteri için sınır yakınlık alanından uzaklık değeri hesaplanarak (Q) matrisi formül (17)'de görüldüğü gibi elde edilmektedir.

$$Q = (V - G) = \begin{bmatrix} v_{11} - g_1 & v_{12} - g_2 & \dots & v_{1n} - g_n \\ v_{21} - g_1 & v_{22} - g_2 & \dots & v_{2n} - g_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{m1} - g_1 & v_{m2} - g_2 & \dots & v_{mn} - g_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} q_{11} & q_{12} & \dots & q_{1n} \\ q_{21} & q_{22} & \dots & q_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{m1} & q_{m2} & \dots & q_{mn} \end{bmatrix} \quad (17)$$

Aşama 6: Her bir alternatif için sınır yakınlık alanından uzaklık değerleri ( $q_{ij}$ ) formül (18)'de gösterildiği gibi toplanarak  $S_i$  değerleri elde edilmektedir. En yüksek  $S_i$  değerine sahip olan alternatif, en iyi alternatif olarak belirlenmektedir.

$$S_i = \sum_{j=1}^n q_{ij} \quad (18)$$

Topsis yöntemi ideal pozitif en yakın, ideal negatife de en uzak çözümün seçilmesine yardımcı olan karar verme tekniğini uygulamakta ve söz konusu olan bütün alternatifleri sıralayarak en uygun çözümü sağlamaktadır (Kabakçı ve Bilgin Sarı, 2019: 375). Mabac ise her bir alternatifin kriter işlevinin sınır yaklaşma alanından uzaklığını tanımlayarak çözüme ulaşmaktadır. Critic ağırlıklandırma yöntemi sonucunda elde edilen kriter ağırlıkları hem Mabac yönteminde hem de Topsis yönteminde kullanılmıştır. Bu doğrultuda Topsis ve Mabac yöntemleriyle elde edilen sonuçların karşılaştırma açısından daha doğru olacağı düşünülmektedir (Kabakçı ve Bilgin Sarı, 2019: 375).

### 3.3. Spearman Sıra Korelasyonu

Değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesinde korelasyon analizi kullanılmaktadır. Korelasyon analizinin belirlenmesinde normallik sınaması yapılmakta, iki örneğin normal dağılması durumunda Pearson; normal dağılımın olmaması durumunda Spearman sıra korelasyon analizi gerçekleştirilmektedir.

Sıralı değişkenlerin bağımlılığı sıra korelasyon katsayısı ile ölçülebilmektedir. Spearman korelasyon katsayısının hesabı için formül (19) kullanılabilir (Winter, Gosling ve Potter, 2016: 276).

$$r_s = 1 - \frac{6 \cdot \sum_{i=1}^n (x_{ik} - x_{il})^2}{n(n^2 - 1)} \quad (19)$$

### 3.4. Veri Seti

Sektörde faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performans analizi için 2014-2020 dönemi ele alınmıştır. Böylece dengeli bir alternatif seti oluşturulmuştur. Bu dengeli alternatif seti içinde 2014-2019 döneminde Ziraat Sigorta, Halk Sigorta ve Güneş Sigorta, 2020 yılında ise söz konusu şirketlerin birleştirilmesi ile oluşan Türkiye Sigorta'nın analize dahil edilmesi söz konudur. Hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performansının belirlenmesinde kullanılan kriterler literatürdeki çalışmalara göre sermaye yeterliliği, karlılık, faaliyet riski ve aktif kalitesinin belirlenmesinde ele alınan oranlar olarak seçilmiş ve analize dahil edilmiştir (Yıldırım ve Altan (2019); Aydın (2019); Işık (2019); Akyüz ve Kaya (2013)). Bu kriterler ve performans belirlenmesinde kriterlerin olması hedeflenen düzeyleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Analizde kullanılan değişkenler

Kod	Değişken Kısaltması	Değişken Adı	Hedef
D1	ÖZK/TOP.AK	Özkaynak / Toplam Aktifler	Maks.
D2	ÖZK/TEK.KRŞ	Özkaynak / Teknik Karşılıklar	Maks.
D3	P/ÖZK	Prim / Özkaynaklar	Min.
D4	HPO	Hasar Prim Oranı	Min.
D5	NK/TOP.AK	Net Kar / Toplam Aktif	Maks.
D6	NK/AL.PR.	Net Kar / Alınan Primler	Maks.
D7	MAS.OR	Masraf Oranı	Min.
D8	BRŞ.RSY	Birleşik Rasyo	Min.
D9	TK/AL.PR	Teknik Kar / Alınan Primler	Maks.
D10	KON.OR	Konservasyon Oranı	Maks.
D11	TAZ/TED	Tazminat Tediye Oranı	Min.
D12	LK.AK/TOP. AK.	Likit Aktifler / Toplam Aktifler	Maks.

Maks.=Maksimum Min.=Minimum

Sermaye yeterliliği oranları olarak özkaynakların toplam aktiflere oranı, özkaynakların teknik karşılıklara oranı ve primlerin özkaynaklara oranı; karlılık oranları olarak hasar prim oranı (Gerçekleşen Net Hasar/Kazanılmış Net Prim) , net karın toplam aktiflere oranı, net karın alınan primlere oranı, masraf oranı (Faaliyet Giderleri/ Kazanılmış Net Prim), birleşik rasyo (Gerçekleşen Net Hasar + Faaliyet Giderleri/Kazanılmış Net Prim), teknik karın alınan primlere oranı; faaliyet riski oranı olarak konservasyon oranı (Kazanılmış Net Prim/Kazanılmış Brüt Prim), tazminat tediye oranı (Ödenen Hasar/Ödenen Hasar + Muallak Hasar Karşılığı) ve aktif kalitesi oranı olarak da likit aktiflerin toplam aktiflere oranı ele alınmıştır. Analizde sigorta şirketlerinin performanslarının incelenmesinde ele alınan veriler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) internet sitesinde yayınlanan sigorta verileri ve mali tablolardan alınmıştır.

#### 4. ANALİZ BULGULARI

Sigorta şirketlerinin sahip olduğu kriterleri temsil eden ve analizin gerçekleştirilmesi amacıyla oluşturulan karar matrisi ile Critic, Topsis ve Mabac yöntemi için işlem adımları 2020 yılı için EK 1 kısmında yer almaktadır.

Sigorta şirketlerinin performansının gerek Topsis gerekse Mabac yöntemi ile belirlenmesinde kriter olarak ele alınan değişkenlerin önem derecelerini belirlemek için Critic yönteminden yararlanılmış ve sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2:** Değişkenlerin Critic yöntemine göre yıllar itibarıyla ağırlık değerleri

Değişk.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
D1	0,055	0,059	0,081	0,084	0,084	0,077	0,084
D2	0,094	0,066	0,081	0,083	0,078	0,078	0,079
D3	0,077	0,081	0,100	0,069	0,072	0,077	0,075
D4	0,068	0,069	0,060	0,053	0,058	0,080	0,072
D5	0,070	0,091	0,073	0,063	0,074	0,068	0,077
D6	0,064	0,072	0,060	0,064	0,073	0,058	0,075
D7	0,097	0,059	0,079	0,094	0,076	0,067	0,066
D8	0,065	0,070	0,051	0,056	0,058	0,061	0,059
D9	0,055	0,092	0,113	0,067	0,079	0,065	0,077
D10	0,116	0,134	0,089	0,120	0,115	0,104	0,114
D11	0,158	0,125	0,089	0,115	0,091	0,112	0,088
D12	0,081	0,082	0,124	0,134	0,143	0,154	0,135

Tablo 2’ye göre dönem süresince performans belirlenmesinde sırasıyla likit aktiflerin toplam aktiflere oranı ve konservasyon oranı önemli belirleyicidir. Likit aktiflerin toplam aktiflere oranı dönemin çoğunluğunda (2016-2020 dönemi) yaklaşık %12 ile %15 önem derecesi ile değişkenler arasında en yüksek önem derecesine sahiptir. Critic yöntemine göre birleşik rasyo değişkeni performans belirlenmesinde en düşük öneme sahiptir.

Critic yöntemi sonucunda belirlenen ağırlıklandırma değerlerinin önem derecesine göre yıllar itibarıyla sıralanmasına ilişkin sonuçlar Tablo 3’te verilmiştir. Tablo 3’te görüldüğü gibi Critic yöntemine göre aktif kalitesi oranı olan ve D12 ile temsil edilen likit aktiflerin toplam aktiflere oranı performans belirlenmesinde en yüksek ağırlığa sahiptir.

**Tablo 3:** Ağırlıklandırma değerlerinin önem derecesine göre sıralanması

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020							
CRITIC	D11	0,158	D10	0,134	D12	0,124	D12	0,134	D12	0,143	D12	0,154	D12	0,135
	D10	0,116	D11	0,125	D9	0,113	D10	0,120	D10	0,115	D11	0,112	D10	0,113
	D7	0,097	D9	0,091	D3	0,100	D11	0,115	D11	0,091	D10	0,104	D11	0,088
	D2	0,094	D5	0,091	D10	0,089	D7	0,094	D1	0,084	D4	0,080	D1	0,084
	D12	0,081	D12	0,082	D11	0,089	D1	0,084	D9	0,079	D2	0,078	D2	0,079
	D3	0,076	D3	0,081	D1	0,081	D2	0,083	D2	0,078	D1	0,077	D9	0,077
	D5	0,070	D6	0,072	D2	0,080	D3	0,069	D7	0,076	D3	0,077	D5	0,077
	D4	0,068	D8	0,070	D7	0,079	D9	0,067	D5	0,074	D5	0,068	D6	0,075
	D8	0,065	D4	0,069	D5	0,073	D6	0,064	D6	0,073	D7	0,067	D3	0,075
	D6	0,064	D2	0,066	D6	0,060	D5	0,063	D3	0,072	D9	0,065	D4	0,072
	D9	0,055	D1	0,059	D4	0,060	D8	0,056	D8	0,058	D8	0,061	D7	0,066
	D1	0,055	D7	0,059	D8	0,051	D4	0,053	D4	0,058	D6	0,058	D8	0,059

Critic yöntemi ile ağırlıklandırılmış verilerle belirlenen Topsis yöntemi ile hayat dışı sigorta şirketlerinin performansları 2014-2020 dönemi itibarıyla belirlenmiş ve sonuçlar Tablo 4’te gösterilmiştir. Tablo 4’te yer alan sonuçlara göre hayat dışı sigorta şirketlerinin sabit bir performans sıralamasına sahip olmadığı söylenebilir. Örneğin 2014-2015 döneminde Magdeburger Sigorta, 2016 yılında Kuru Sigorta, 2017 yılında Atradius Türkiye Sigorta, 2018-2019 döneminde Ziraat Sigorta, 2020 yılında ise Coface Sigorta en yüksek performansa sahiptir. Söz konusu durum ele alınan dönemin tamamında söz konusudur. Diğer bir ifade ile ele alınan değişkenlerle yapılan analiz sonucunda herhangi bir sigorta şirketinin dönem süresince ya da dönemin çoğunluğunda yüksek ya

da düşük bir performans düzeyine sahip bulunmadığı, şirketlerin performanslarında dönem süresince değişkenlik bulunduğu gözlenmektedir.

**Tablo 4:** Sigorta şirketlerinin Topsis yöntemine göre performans değerleri

Kod	Sigorta Şirketi	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
S1	Chubb European Group *	0,520	0,528	0,474	0,681	0,660	0,607	0,616
S2	Aksigorta	0,505	0,460	0,449	0,611	0,615	0,546	0,480
S3	Allianz Sigorta	0,525	0,504	0,459	0,653	0,651	0,555	0,514
S4	Anadolu Anonim Türk Sigorta	0,507	0,494	0,442	0,593	0,593	0,511	0,437
S5	Ankara Anonim Türk Sigorta	0,512	0,509	0,484	0,636	0,623	0,480	0,471
S6	Atradius Türkiye Sigorta	0,494	0,276	0,091	0,714	0,636	0,334	0,575
S7	Unico Sigorta *	0,339	0,442	0,402	0,603	0,505	0,273	0,429
S8	Axa Sigorta	0,523	0,463	0,448	0,498	0,515	0,535	0,535
S9	BNP Paribas Cardif Sigorta	0,579	0,523	0,466	0,678	0,679	0,656	0,634
S10	Coface Sigorta	0,500	0,448	0,429	0,591	0,570	0,682	0,693
S11	Corpus Sigorta *	0,495	0,363	0,304	0,289	0,306	0,402	0,566
S12	Dubai Sigorta	0,573	0,513	0,449	0,505	0,527	0,456	0,359
S13	Euler Hermes Sigorta	0,517	0,359	0,354	0,577	0,619	0,558	0,535
S14	Eureko Sigorta	0,530	0,523	0,468	0,610	0,607	0,564	0,502
S15	Generali Sigorta	0,491	0,443	0,434	0,523	0,509	0,490	0,437
S16	Groupama Sigorta	0,519	0,451	0,432	0,533	0,552	0,499	0,387
S17	Güneş Sigorta **	0,508	0,452	0,425	0,572	0,567	0,535	-
S18	Halk Sigorta **	0,518	0,484	0,433	0,564	0,561	0,545	-
S19	HDI Sigorta	0,524	0,510	0,463	0,607	0,595	0,501	0,437
S20	Bereket Sigorta *	0,502	0,489	0,475	0,600	0,546	0,402	0,374
S21	Magdeburger Sigorta	0,758	0,660	0,522	0,414	0,425	0,324	0,371
S22	Mapfre Sigorta	0,508	0,488	0,447	0,615	0,591	0,431	0,436
S23	Neova Sigorta	0,508	0,486	0,468	0,629	0,628	0,511	0,457
S24	Orient Sigorta	0,481	0,458	0,390	0,494	0,488	0,399	0,639
S25	Ray Sigorta	0,516	0,480	0,459	0,578	0,576	0,501	0,387
S26	Şeker Sigorta	0,492	0,523	0,496	0,616	0,607	0,517	0,476
S27	Sompo Sigorta	0,522	0,499	0,458	0,656	0,661	0,597	0,552
S28	Doğa Sigorta	0,508	0,440	0,440	0,585	0,583	0,482	0,404
S29	Koru Sigorta	0,371	0,403	0,606	0,575	0,585	0,421	0,467
S30	Gulf Sigorta	0,606	0,615	0,557	0,630	0,636	0,622	0,614
S31	Türk Nippon Sigorta	0,497	0,474	0,455	0,591	0,591	0,464	0,361
S32	Türk P&I Sigorta	0,592	0,527	0,460	0,626	0,658	0,607	0,466
S33	Türkiye Sigorta **	-	-	-	-	-	-	0,588
S34	Ziraat Sigorta **	0,525	0,541	0,488	0,696	0,719	0,684	-
S35	Zurich Sigorta	0,543	0,518	0,465	0,687	0,687	0,590	0,603

\* Söz konusu sigorta şirketinde analiz döneminde unvan değişikliği söz konusudur. Tabloda 2020 yılında sahip olunan unvanlara yer verilmiştir.

\*\* Türkiye Sigorta, Ziraat, Halk ve Güneş Sigorta'nın birleşmesi ile kurulmuş ve 2020 yılında faaliyete başlamıştır. Analizde 2020 öncesi yıllarda Ziraat, Halk ve Güneş Sigorta şirketleri olarak analize dahil edilmişlerdir.

Critic yöntemiyle ağırlıklandırılmış verilerle analizi yapılan Mabac yöntemi ile hayat dışı sigorta şirketlerinin performansları 2014-2020 dönemi itibarıyla belirlenmiş ve sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir. Tablo 5'te yer alan sonuçlara göre 2014-2016 döneminde Magdeburger Sigorta'nın, 2017 yılında Zurich Sigorta'nın ve 2018-2020 döneminde ise BNP Paribas Cardif Sigorta'nın en iyi performans gösterdiği diğer bir ifade ile Magdeburger ve BNP Paribas Cardif hayat dışı sigorta şirketlerinin analiz süresince en iyi performansa sahip olduğu görülmektedir. Öte yandan dönem süresince diğer sigorta şirketlerinin performansı itibarıyla sabit bir performans sıralamasının olmadığı görülmektedir. Diğer bir ifade ile analiz sonucunda herhangi bir sigorta şirketinin dönem süresince ya da dönemin çoğunluğunda sabit bir performans sırasına sahip bulunmadığı, şirketlerin performanslarında dönem süresince değişkenlik bulunduğu gözlenmektedir.

**Tablo 5:** Sigorta şirketlerinin Mabac yöntemine göre performans değerleri

Kod	Sigorta Şirketi	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
S1	Chubb European Group	0,035	0,085	0,019	0,030	0,021	0,124	0,106
S2	Aksigorta	-0,030	-0,028	0,007	0,018	0,044	0,024	-0,011
S3	Allianz Sigorta	0,021	0,023	0,044	0,079	0,101	0,053	0,054
S4	Anadolu Anonim Türk Sigorta	-0,017	0,009	0,014	0,007	-0,003	-0,011	-0,049
S5	Ankara Anonim Türk Sigorta	0,032	0,062	0,066	0,060	0,068	0,029	-0,003
S6	Atradius Türkiye Sigorta	-0,018	-0,138	-0,324	0,127	0,093	-0,121	0,101
S7	Unico Sigorta	-0,127	0,004	-0,023	-0,015	-0,072	-0,219	-0,152
S8	Axa Sigorta	0,037	-0,002	0,060	-0,002	-0,022	0,083	0,072
S9	BNP Paribas Cardif Sigorta	0,086	-0,007	0,014	0,120	0,330	0,213	0,221
S10	Coface Sigorta	-0,017	-0,072	-0,049	-0,050	0,010	0,063	0,192
S11	Corpus Sigorta *	-0,019	-0,133	-0,093	-0,174	-0,142	-0,123	0,074
S12	Dubai Sigorta	0,099	0,039	-0,029	-0,139	-0,115	-0,103	-0,194
S13	Euler Hermes Sigorta	0,014	-0,079	-0,188	-0,012	0,139	0,025	0,091
S14	Eureko Sigorta	0,031	0,075	0,035	0,043	0,044	0,064	0,049
S15	Generali Sigorta	-0,014	-0,043	0,028	0,008	0,009	0,080	0,026
S16	Groupama Sigorta	0,004	-0,024	0,008	-0,035	-0,010	0,046	-0,058
S17	Güneş Sigorta	-0,051	-0,047	-0,067	-0,057	-0,074	-0,016	-
S18	Halk Sigorta	0,018	0,024	0,037	0,017	0,000	0,063	-
S19	HDI Sigorta	0,020	0,054	0,046	0,042	0,012	0,000	-0,049
S20	Bereket Sigorta	0,013	0,050	0,102	0,104	0,010	-0,112	-0,152
S21	Magdeburger Sigorta	0,318	0,241	0,256	-0,102	-0,274	-0,076	-0,092
S22	Mapfre Sigorta	-0,041	-0,035	-0,006	0,013	-0,019	-0,080	-0,048
S23	Neova Sigorta	-0,017	0,002	0,058	0,073	0,086	0,058	-0,011
S24	Orient Sigorta	-0,001	-0,033	-0,126	-0,073	-0,094	-0,007	0,166
S25	Ray Sigorta	0,002	-0,010	-0,001	-0,039	-0,067	-0,054	-0,128
S26	Şeker Sigorta	-0,029	0,061	0,084	0,049	0,052	0,036	-0,017
S27	Sompo Sigorta	0,017	0,046	0,075	0,107	0,123	0,121	0,104
S28	Doğa Sigorta	-0,011	0,019	-0,012	-0,009	0,004	-0,001	-0,063
S29	Koru Sigorta	-0,165	-0,087	0,041	-0,024	0,029	-0,028	0,011
S30	Gulf Sigorta	0,136	0,219	0,240	0,106	0,144	0,178	0,202
S31	Türk Nippon Sigorta	-0,044	-0,034	0,025	0,016	0,008	-0,017	-0,089
S32	Türk P&I Sigorta	0,122	0,035	-0,041	-0,018	0,080	0,019	-0,047
S33	Türkiye Sigorta	-	-	-	-	-	-	0,085
S34	Ziraat Sigorta	-0,021	0,077	0,044	0,094	0,177	0,150	-
S35	Zurich Sigorta	0,063	0,071	0,080	0,161	0,211	0,125	0,162

Gerek Topsis gerekse Mabac yöntemine göre dönem süresince sabit bir performans sıralamasının bulunmadığı belirlenmiştir. Ancak yöntemlere ilişkin farklılıkların bulunduğu da gözlemlenebilmektedir. Buna göre, hayat dışı sigorta şirketlerine ilişkin performans değerlendirilmesinde Topsis veya Mabac yöntemlerinden hangisinin ele alınması durumunda optimal karara ulaşılabileceği konusunda ele alınan yöntemlerin sonuçlarının ilişkisi incelenmelidir.

Korelasyon analizi yönteminin belirlenebilmesi için öncelikle normallik testinin yapılması gerekmektedir. Çalışma kapsamında Topsis ve Mabac performans verilerine ilişkin normallik testi uygulaması yapılmış ve sonuçlar Tablo 6'da verilmiştir. Normallik testi için gözlem sayısı 29 ve daha büyük olduğundan Kolmogorov-Smirnov testi kullanılmıştır (Kalaycı, 2008: 10). Sonuçlara göre anlamlılık düzeyleri 0,05'ten küçük çıktığı için veriler normallik varsayımını sağlamamaktadır.

**Tablo 6:** Normallik testi sonuçları

	Kolmogorov-Smirnov		
	Statistic	df	Sig.
<b>Topsis</b>	0,056	236	0,073
<b>Mabac</b>	0,069	236	0,009

Mabac performans verileri normallik varsayımını sağlamadığından aralarındaki ilişkinin testine parametrik olmayan testler kullanılmalıdır. Seriler arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı Spearman sıra korelasyon analizi ile araştırılmış ve analiz sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7:** Spearman korelasyon analizi sonuçları

		<b>Topsis</b>	<b>Mabac</b>
<b>Topsis</b>	Korelasyon katsayısı	1,000	0,857**
	Sig. (2-tailed)	.	0,000
	N	236	236
<b>Mabac</b>	Korelasyon katsayısı	0,857**	1,000
	Sig. (2-tailed)	0,000	.
	N	236	236

\*\* Korelasyon %1 düzeyinde anlamlıdır.

Korelasyon matrisine göre, sigorta şirketlerinin performanslarının belirlenmesinde Topsis ve Mabac yöntemi arasındaki ilişkinin büyüklüğünü gösteren Spearman sıra korelasyon katsayısı 0,857 olup, ilişki %1 düzeyinde anlamlıdır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'deki hayat dışı sigorta şirketlerinde Topsis ve Mabac yöntemi ile ölçülen finansal performans sıralaması arasında pozitif yönde bir ilişki vardır. İlişki %85,7 düzeyindedir.

## 5. SONUÇ

Çalışmada finansal performansın belirlenmesinde ele alınan çok kriterli karar verme teknikleri itibarıyla optimal yöntemin belirlenmesi ve yöntemin seçimi hususunda karar noktası oluşturmak amacıyla hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performans değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir. Analiz çok kriterli karar verme tekniklerinden olan Topsis ve Mabac ile gerçekleştirilmiştir. Topsis ve Mabac yöntemleri ile analiz gerçekleştirilirken, ele alınan değişkenlerin analiz konusuna etki düzeyini belirlemek amacıyla, ilgili değişkenlerin ağırlıklandırılması yapılmıştır. Topsis ve Mabac yönteminin gerçekleştirilmesinde Critic yöntemi ile kriter ağırlıklandırılması yapılarak, kriterlerin performansa etki düzeyi belirlenmiştir. Hayat dışı sigorta şirketlerinin performans değerlendirmesi yapıldıktan sonra korelasyon analizi ile yöntem sonuçları arasındaki ilişki incelenerek optimal yöntem belirlenmeye çalışılmıştır.

Analiz 2014-2020 dönemi itibarıyla gerçekleştirilmiş olup, dönem süresince sektörde faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin ele alınması suretiyle dengeli bir alternatif seti oluşturulmuştur. Bu dengeli alternatif seti içinde, 2014-2019 döneminde Ziraat Sigorta, Halk Sigorta ve Güneş Sigorta, 2020 yılında ise söz konusu şirketlerin birleştirilmesi ile oluşan Türkiye Sigorta analize dahil edilmiştir. Analizde hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performansının belirlenmesinde, sermaye yeterliliği, karlılık, faaliyet riski ve aktif kalitesini temsil eden oranlardan oluşan 12 tane kriter kullanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'deki hayat dışı sigorta şirketlerinde Topsis ve Mabac yöntemi ile ölçülen finansal performans sıralaması arasında pozitif yönde bir ilişki ortaya koyulmuştur. Buna göre hayat dışı sigorta şirketlerinde finansal performans değerlendirmesi yapılması noktasında Topsis ve Mabac yöntemleriyle elde edilen performans sonuçlarının pozitif ilişkiye sahip olduğu söylenebilir. Hayat dışı sigorta şirketlerinde sektörel analiz yapanların performans değerlendirilmesinde ele almaları gereken optimal yöntemin belirlenmesi noktasında dikkate almaları gereken temel kazanım, yöntemlerin benzer sonuçlar ortaya çıkarmakta olmasıdır. Diğer bir ifade ile ağırlıklandırma yöntemi olarak Critic yönteminin kullanılmasıyla ister Topsis ister Mabac yöntemi kullanılsın her iki yöntemde de hayat dışı sigorta şirketlerinin finansal performansı benzer sonuçlar verecektir.



Çok kriterli karar verme teknikleri aracılığıyla gerçekleştirilen performans analizlerinde, ele alınan kriterlerin etki düzeyinin belirlenmesi için kullanılan yöntemlerden olan objektif ağırlıklandırma yöntemleri her bir kritere farklı ağırlık değerleri belirleyebilmektedir. Bunun sonucunda finansal performans sonuçlarına değerlendirme yöntemleri kadar, ağırlıklandırma yöntemleri de etki edebilmektedir. Şirketlerin ve analizlerinin amacına ilişkin inceleme yapanların önem verdikleri hususların ele alınması ve önem düzeylerine göre ağırlıklandırmanın yapılmasını sağlayan çalışmanın seçilmesi amacıyla, alanda gelecekte yapılacak çalışmalar için aynı değerlendirme yönteminde farklı ağırlıklandırmaların etkisi incelenebilir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Acar, M. (2019). Finansal performansın belirlenmesinde ve sıralanmasında Topsis çok kriterli karar verme yönteminin kullanılması: BİST sigorta şirketleri uygulaması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 136-162.
- Akhisar, İ. (2014). Performance ranking of Turkish insurance companies: The Anp application. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(11), 1-13.
- Akpınar, Ö. ve Yıldız, A. (2018). Küresel ekonomik krizin sigortacılık sektörüne etkisi ve kriz sonrası hayat dışı sigortacılık sektörü performans analizi. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 263-282.
- Akyüz, Y. ve Kaya, Z. (2013). Türkiye'de hayat dışı ve hayat/emeklilik sigorta sektörünün finansal performans analiz ve değerlendirilmesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(26), 355-371.
- Altan İ. M. ve Yıldırım M. (2019). Sigorta sektörü hayat dışı branşının finansal ve teknik performanslarının analizi. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 4(7), 36-46.
- Amiri, M., Zandieh, M., Vahdani, B., Soltani, R. ve Roshanaei, V. (2010). An integrated eigenvector-Dea-Topsis methodology for portfolio risk evaluation in the forex spot market. *Expert Systems with Applications*, 37(1), 509-516.
- Arıkan Tezergil, S. (2018). Veri zarflama analizi ile Türk sigorta sektörünün elementer branşlarda değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(4), 342-357.
- Asghar, M. Jam-e K. ve Afza, T. (2010). Efficiency of the insurance industry in Pakistan: An application of non-parametric approach. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 2(8), 84-98.
- Atukalp, M. E. (2020). Finansal performans değerlendirme kriterlerinin ağırlıklarının hesaplanmasında critic ve entropi yöntemlerinin değerlendirilmesi: Mevduat bankaları üzerine bir inceleme. N. Toğuç (Ed.), *Para ve finans içinde* (27-52. ss.). İksad Yayınevi Ankara.
- Aydın, Y. (2019). Türkiye'de hayat\emeklilik sigorta sektörünün finansal performans analizi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 107-118.
- Brauers, W. K. M. ve Zavadskas, E. K. (2012). Robustness of Multimoora: A method for multi-objective optimization. *Informatica*, 23(1), 1-25.
- Bülbül, S. E. ve Köse, A. (2016). Türk sigorta sektörünün Promethee yöntemi ile finansal performans analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 187-210.
- Cummins, J.D., Tennyson S. ve Weiss M. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 23, 325-357.
- Cummins, J.D. ve Weiss, M. A. (1993). Measuring cost efficiency in the property-liability insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 17, 463-481.
- Cummins, J.D. ve Zi, H. (1996). Measuring cost efficiency in the U.S. life insurance industry: econometric and mathematical programming approach. *The Wharton Financial Institution Center*, 1-43.
- Çakır, S. (2016). Türk sigortacılık sektöründe çok kriterli karar verme teknikleri (ÇKKV) ile performans ölçümü: BİST uygulaması. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 127-147.

- Çetintaş, H. ve Biçen, Ö.F. (2012). Türkiye’de sigortacılık sektörünün etkinlik analizi. Tisk Akademi, 11, 124-154.
- Çiftçi, D. H. (2004). Türk sigorta sektörünün sorunları; Dea analizi ile Türk sigorta şirketlerinin etkinlik düzeylerinin belirlenmesi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(1), 121-149.
- Dalkılıç, N. (2012). Türkiye’de hayat dışı sigortacılık sektöründe etkinlik analizi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 55, 71-90.
- Davarcıoğlu Özaktaş, F. (2017). Hayat dışı sigorta sektöründe etkinlik analizi: Türkiye uygulaması (2002-2015). Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26( 2), 30-44.
- Diacon, S.R. (2001). The efficiency of UK general insurance companies. CRIS discussion paper series. Centre for Risk & Insurance Studies, The University of Nottingham, 1-33.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. ve Papayannakis, L. (1995). Determining objective weights in multiple criteria problems: The Critic method. Computers & Operations Research, 22, 763-770.
- Elitaş, C., Eleren, A., Yıldız, F. ve Doğan, M. (2012). Gri ilişkisel analiz ile sigorta şirketlerinin performanslarının belirlenmesi. 16. Finans sempozyumu içinde (521-530. ss.). Erzurum.
- Ertuğrul, İ. ve Özçil, A. (2016). The performance analysis of fuzzy Topsis and fuzzy Dematel methods into insurance companies. Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), 175-200.
- Feng, C.M. ve Wang, R.T. (2001). Considering the financial ratios on the performance evaluation of highway bus industry. Transport Reviews. 21(4), 449-467.
- Gao, R., Nam, H.O., Ko, W. Il ve Jang, H. (2017). National options for a sustainable nuclear energy system: MCDM evaluation using an improved integrated weighting approach. Energies, 10, 1-24.
- Hao, J. C. J. ve Chou, L.Y. (2005). The estimation of efficiency for life insurance industry: The case in Taiwan. Journal of Asian Economics, 16, 847-860.
- Hu, X., Zhang, C., Hu, J. ve Zhu, N. (2009). Analyzing efficiency in the Chinese life insurance industry. Management Research News, 32(10), 905-920.
- Huang, W. ve Eling, M. (2013). An efficiency comparison of the non-life insurance industry in the BRIC countries. European Journal of Operational Research, 226, 577-591.
- Hwang, C. L. ve Yoon, K. (1981). Multiple attribute decision making: Methods and applications. Springer-Verlag, New York. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-48318-9>
- Işık, Ö. (2019). Türkiye’de hayat dışı sigorta sektörünün finansal performansının Critic tabanlı Topsis ve Multimoora yöntemiyle değerlendirilmesi. BMIJ, 7(1), 542-562.
- Jahanshahloo, G.R., Hosseinzadeh Lotfi, F. ve Izadikhah, M. (2006). An algorithmic method to extend Topsis for decision-making problems with interval data. Applied Mathematics and Computation, 175, 1375-1384.
- Jametti, M. ve Ungern-Sternberg, T. V. (2005). Assessing the efficiency of an insurance provider-a measurement error approach. The Geneva Risk and Insurance Review, 30, 15-34.
- Kabakçı, C. Ç. ve Bilgin Sarı, E. (2019). Türk bankacılık sektöründe finansal performansın tercih seçim endeksi (PSI) yöntemiyle analizi. Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi. 4(3), 370-383.
- Kalaycı, Ş. (2008). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

- Kılıçkaplan, S. ve Karpat, G. (2004). Türkiye hayat sigortası sektöründe etkinliğin incelenmesi. D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, 19(1), 1-14.
- Köse, A. ve Dikme, B. (2021). Türk sigorta sektöründe hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin performanslarının değerlendirilmesi. Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 13(24), 171-188.
- Kula, V., Kandemir, T. ve Baykut, E. (2016). Borsa İstanbul'da işlem gören sigorta ve BES şirketlerinin finansal performansının Gri İlişkisel analiz yöntemi ile incelenmesi. AKÜ İİBF Dergisi, 1(1), 37-53.
- Ömürbek, A. ve Özcan, N. (2016). BİST'de işlem gören sigorta şirketlerinin Multimoora yöntemiyle performans ölçümü. International Journal of Business Economics and Management Perspectives, 1(2), 65-75.
- Özcan, A. İ. (2011). Türkiye'de hayat dışı sigorta sektörünün 2002-2009 dönemi itibarıyla etkinlik analizi. Sosyal Bilimler Dergisi, 9(1), 61-78.
- Pamuçar, D. ve Ćirović, G. (2015). The selection of transport and handling resources in logistics centers using multi-attributive border approximation area comparison (Mabac). Expert Systems with Applications, 42, 3016-3028.
- Pamuçar, D., Petrović, I. ve Ćirović, G. (2018). Modification of the best-worst and Mabac methods: A novel approach based on interval-valued fuzzy-rough numbers. Expert Systems with Applications, 91, 89-106.
- Peker, İ. ve Baki, B. (2011). Gri İlişkisel analiz yöntemiyle Türk sigortacılık sektöründe performans ölçümü. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 4(7), 1-18.
- Perçin, S. ve Sönmez, Ö. (2018). Bütünleşik Entropi ağırlık ve Topsis yöntemleri kullanılarak Türk sigorta şirketlerinin performansının ölçülmesi. UIİİD-IJEAS, 18. EYİ Özel Sayısı, 565-582.
- Şahin, İ.E. ve Akkoyuncu, H. (2019). Türk sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren hayat dışı sigorta şirketlerinin etkinlik analizi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 22(2), 840-852.
- Turanlı, M. ve Köse, A. (2005). Doğrusal hedef programlama yöntemiyle Türkiye'deki sigorta şirketlerinin performanslarının değerlendirilmesi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 4(7), 19-39.
- Türkiye Sigorta Birliği. (2022). Türkiye Sigorta Birliği web sitesi. Erişim adresi, <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler>
- Ünal, E. A. (2019). Bütünleşik Entropi ve Edas yöntemleri kullanılarak BİST sigorta şirketlerinin performansının ölçülmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(4), 555-566.
- Yıldırım, M. ve Altan, İ. M. (2019). Sigorta sektörünün finansal performansının Entropi ağırlıklandırılmış Topsis yöntemiyle analizi ve değerlendirilmesi. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 8(1), 345-358.
- Yücenur, N. ve Çetin Demirel, N. (2012). Group decision making process for insurance company selection problem with extended Vikor method under fuzzy environment. Expert Systems with Applications, 39(3), 3702-3707.
- Weiss, M. A. (1991). International P/L insurance output, input and productivity comparisons. The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory, 16(2), 179-200.

Winter, J. C. F., Gosling, S. D. ve Potter, J. (2016). Comparing the pearson and spearman correlation coefficients across distributions and sample sizes: A tutorial using simulations and empirical data. *Psychological Methods*, 21(3), 273-290.

Yao, S., Han, Z. ve Feng, G. (2007). On technical efficiency of China's insurance industry after WTO accession. *China Economic Review*, 18, 66-86.

## EK 1

**Tablo 8:** Değişkenlerin karar matrisi (2020)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12
S1	0,348	0,839	0,871	0,352	0,087	0,286	-0,236	0,115	0,120	0,369	0,175	0,464
S2	0,198	0,350	2,644	0,653	0,076	0,146	-0,171	0,482	0,132	0,563	0,388	0,709
S3	0,281	0,447	1,820	0,737	0,068	0,133	-0,197	0,540	0,122	0,827	0,409	0,715
S4	0,233	0,361	1,934	0,822	0,038	0,085	-0,160	0,662	0,092	0,678	0,355	0,655
S5	0,208	0,309	2,255	0,770	0,043	0,091	-0,238	0,531	0,132	0,703	0,370	0,743
S6	0,297	0,811	0,651	0,423	0,072	0,370	-0,243	0,179	0,013	0,404	0,268	0,628
S7	0,155	0,216	3,129	0,824	0,095	0,196	-0,213	0,611	0,020	0,728	0,380	0,370
S8	0,237	0,346	1,593	0,752	0,054	0,143	-0,214	0,538	0,172	0,769	0,312	0,795
S9	0,396	0,729	1,295	0,273	0,079	0,153	-0,628	-0,355	0,173	0,986	0,803	0,603
S10	0,372	0,874	0,905	0,239	0,145	0,430	-0,247	-0,008	0,166	0,496	0,396	0,498
S11	0,197	0,280	2,679	0,761	0,138	0,261	-0,156	0,605	0,172	0,794	0,348	0,770
S12	0,200	0,466	1,222	0,962	0,017	0,071	-0,105	0,857	0,006	0,249	0,335	0,545
S13	0,399	1,085	0,344	0,562	0,062	0,450	-0,107	0,455	-0,067	0,172	0,135	0,641
S14	0,347	0,728	1,144	0,612	0,040	0,102	-0,220	0,392	0,062	0,528	0,246	0,619
S15	0,315	0,599	0,760	0,817	-0,021	-0,087	-0,309	0,508	0,040	0,614	0,272	0,818
S16	0,198	0,278	2,345	0,824	0,000	0,001	-0,257	0,567	0,024	0,821	0,380	0,749
S19	0,187	0,300	2,410	0,679	0,037	0,082	-0,183	0,496	0,101	0,651	0,335	0,656
S20	0,156	0,232	3,316	0,790	0,064	0,123	-0,096	0,694	0,059	0,419	0,362	0,608
S21	0,127	0,160	5,724	0,747	0,047	0,065	-0,222	0,525	0,073	0,819	0,457	0,772
S22	0,232	0,386	1,961	0,727	0,045	0,100	-0,198	0,529	0,082	0,691	0,487	0,626
S23	0,190	0,266	2,154	0,813	0,054	0,133	-0,132	0,681	0,103	0,660	0,329	0,814
S24	0,334	0,660	0,714	0,824	0,074	0,311	-0,207	0,617	0,236	0,673	0,197	0,748
S25	0,189	0,445	2,033	0,659	0,033	0,086	-0,121	0,537	0,045	0,404	0,354	0,533
S26	0,208	0,309	1,520	0,846	0,051	0,160	-0,118	0,728	0,122	0,520	0,259	0,771
S27	0,338	0,608	0,991	0,730	0,072	0,216	-0,146	0,584	0,125	0,605	0,336	0,787
S28	0,185	0,282	2,581	0,832	0,043	0,089	-0,181	0,651	0,059	0,568	0,370	0,780
S29	0,200	0,273	3,585	0,687	0,075	0,104	-0,176	0,511	0,125	0,791	0,372	0,776
S30	0,380	0,721	0,998	0,511	0,075	0,199	-0,256	0,255	0,112	0,612	0,181	0,811
S31	0,156	0,203	3,917	0,828	0,027	0,045	-0,160	0,668	0,055	0,768	0,433	0,799
S32	0,248	0,396	3,233	0,676	0,093	0,116	-0,221	0,455	0,117	0,741	0,536	0,519
S33	0,322	0,649	1,059	0,566	0,107	0,315	-0,116	0,450	0,151	0,412	0,308	0,626
S35	0,362	0,698	0,886	0,528	0,054	0,168	-0,278	0,250	0,143	0,686	0,251	0,710

**Table 9:** Critic yönteminde  $c_j$  değerinin hesaplanması (2020)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12
$1-r_{jk}$	0,000	0,069	0,197	0,309	0,732	0,456	0,568	0,322	0,789	1,214	0,768	1,105
$1-r_{jk}$	0,069	0,000	0,193	0,282	0,748	0,338	0,726	0,366	1,024	1,486	0,648	1,268
$1-r_{jk}$	0,197	0,193	0,000	0,605	0,948	0,535	0,846	0,649	0,925	1,458	0,555	1,112
$1-r_{jk}$	0,309	0,282	0,605	0,000	0,480	0,416	0,475	0,059	0,782	1,123	1,092	1,368
$1-r_{jk}$	0,732	0,748	0,948	0,480	0,000	0,253	0,979	0,611	0,504	0,993	1,079	1,335
$1-r_{jk}$	0,456	0,338	0,535	0,416	0,253	0,000	1,087	0,608	0,838	1,427	0,671	1,314
$1-r_{jk}$	0,568	0,726	0,846	0,475	0,979	1,087	0,000	0,217	0,726	0,477	1,539	1,057
$1-r_{jk}$	0,322	0,366	0,649	0,059	0,611	0,608	0,217	0,000	0,731	0,881	1,282	1,292
$1-r_{jk}$	0,789	1,024	0,925	0,782	0,504	0,838	0,726	0,731	0,000	0,536	1,184	0,786
$1-r_{jk}$	1,214	1,486	1,458	1,123	0,993	1,427	0,477	0,881	0,536	0,000	1,605	0,644
$1-r_{jk}$	0,768	0,648	0,555	1,092	1,079	0,671	1,539	1,282	1,184	1,605	0,000	0,857
$1-r_{jk}$	1,105	1,268	1,112	1,368	1,335	1,314	1,057	1,292	0,786	0,644	0,857	0,000
$\sum_{k=1}^n (1-r_{jk})$	6,529	7,150	8,024	6,990	8,663	7,944	8,696	7,020	8,825	11,844	11,280	12,137
$\sigma_j$	0,302	0,257	0,218	0,240	0,207	0,221	0,178	0,196	0,204	0,224	0,183	0,260
$c_j$	1,970	1,841	1,752	1,677	1,792	1,759	1,550	1,376	1,803	2,654	2,062	3,154

**Tablo 10:** Topsis yönteminde ideal çözüm noktası değerleri (2020)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12
A <sup>+</sup>	0,022	0,028	0,002	0,004	0,028	0,030	-0,033	-0,007	0,028	0,031	0,006	0,028
A <sup>-</sup>	0,007	0,004	0,033	0,017	-0,004	-0,006	-0,005	0,017	-0,008	0,005	0,034	0,013

**Tablo 11:** Topsis yönteminde ideal çözüm noktalarına uzaklıkların hesaplanması (2020)

	$(S_i^+)$	$(S_i^-)$	$(S_i^+)$	$(S_i^-)$
S1	0,039	0,063	S19	0,043
S2	0,051	0,047	S20	0,056
S3	0,048	0,051	S21	0,062
S4	0,056	0,044	S22	0,065
S5	0,053	0,047	S23	0,055
S6	0,044	0,060	S24	0,055
S7	0,058	0,044	S25	0,038
S8	0,048	0,055	S26	0,061
S9	0,040	0,069	S27	0,055
S10	0,032	0,073	S28	0,045
S11	0,046	0,060	S29	0,059
S12	0,068	0,038	S30	0,054
S13	0,057	0,066	S31	0,038
S14	0,050	0,050	S32	0,065
S15	0,063	0,048	S33	0,052
S16	0,063	0,040	S35	0,039

**Tablo 12:** Mabac yönteminde  $v_{ij}$  ve  $g_j$  değerlerinin bulunuşu (2020)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12
w <sub>j</sub>	0,084	0,079	0,075	0,072	0,077	0,075	0,066	0,059	0,077	0,113	0,088	0,135
S1	0,153	0,136	0,142	0,132	0,126	0,127	0,084	0,095	0,125	0,141	0,171	0,163
S2	0,106	0,095	0,118	0,102	0,122	0,108	0,076	0,077	0,128	0,168	0,143	0,237
S3	0,132	0,103	0,129	0,094	0,118	0,106	0,079	0,074	0,125	0,205	0,140	0,239
S4	0,117	0,096	0,128	0,086	0,104	0,099	0,074	0,068	0,117	0,184	0,147	0,221
S5	0,109	0,091	0,123	0,091	0,106	0,100	0,084	0,075	0,128	0,187	0,145	0,247
S6	0,137	0,134	0,146	0,125	0,119	0,139	0,085	0,092	0,097	0,146	0,159	0,212
S7	0,093	0,083	0,111	0,085	0,130	0,115	0,081	0,071	0,099	0,191	0,144	0,135
S8	0,118	0,094	0,132	0,093	0,111	0,107	0,081	0,074	0,138	0,197	0,153	0,263
S9	0,168	0,127	0,137	0,140	0,123	0,109	0,133	0,118	0,138	0,227	0,088	0,205
S10	0,160	0,139	0,142	0,143	0,153	0,148	0,085	0,101	0,136	0,159	0,142	0,173
S11	0,106	0,089	0,117	0,092	0,150	0,124	0,074	0,071	0,138	0,200	0,148	0,255
S12	0,107	0,105	0,138	0,072	0,094	0,097	0,067	0,059	0,096	0,124	0,150	0,188
S13	0,168	0,157	0,150	0,111	0,115	0,150	0,068	0,078	0,077	0,113	0,176	0,216
S14	0,152	0,127	0,139	0,106	0,105	0,102	0,082	0,081	0,110	0,163	0,162	0,210
S15	0,142	0,116	0,144	0,086	0,077	0,075	0,093	0,076	0,104	0,175	0,158	0,270
S16	0,106	0,089	0,122	0,085	0,086	0,087	0,086	0,073	0,100	0,204	0,144	0,249
S19	0,103	0,091	0,121	0,100	0,103	0,099	0,077	0,076	0,120	0,180	0,150	0,221
S20	0,093	0,085	0,108	0,089	0,116	0,105	0,066	0,067	0,109	0,148	0,146	0,207
S21	0,084	0,079	0,075	0,093	0,108	0,096	0,082	0,075	0,113	0,204	0,134	0,256
S22	0,117	0,098	0,127	0,095	0,107	0,101	0,079	0,075	0,115	0,186	0,130	0,212
S23	0,104	0,088	0,125	0,086	0,111	0,106	0,071	0,067	0,120	0,182	0,151	0,268
S24	0,148	0,121	0,145	0,085	0,121	0,131	0,080	0,070	0,154	0,183	0,168	0,249
S25	0,103	0,103	0,126	0,102	0,101	0,099	0,069	0,074	0,105	0,146	0,147	0,184
S26	0,109	0,091	0,133	0,083	0,110	0,110	0,069	0,065	0,125	0,162	0,160	0,255
S27	0,150	0,117	0,141	0,095	0,120	0,118	0,073	0,072	0,126	0,174	0,150	0,260
S28	0,102	0,089	0,119	0,085	0,106	0,100	0,077	0,069	0,109	0,169	0,145	0,258
S29	0,107	0,088	0,105	0,099	0,121	0,102	0,076	0,076	0,126	0,200	0,145	0,257
S30	0,163	0,126	0,141	0,116	0,121	0,115	0,086	0,088	0,123	0,175	0,170	0,268
S31	0,093	0,082	0,100	0,085	0,099	0,094	0,074	0,068	0,108	0,197	0,137	0,264
S32	0,122	0,099	0,110	0,100	0,129	0,104	0,082	0,078	0,124	0,193	0,123	0,180
S33	0,145	0,120	0,140	0,111	0,136	0,131	0,069	0,079	0,133	0,147	0,153	0,212
S35	0,157	0,124	0,142	0,115	0,111	0,111	0,089	0,088	0,130	0,185	0,161	0,237
$\prod_{j=1}^m v_{ij}$	5,47E-30	3,51E-32	1,69E-29	5,52E-33	5,47E-31	1,44E-31	5,3E-36	1,87E-36	1,79E-30	4,52E-25	2,35E-27	1,68E-21
$g_j$	0,122	0,104	0,126	0,098	0,113	0,109	0,079	0,076	0,118	0,173	0,147	0,224

**Tablo 13:** Mabac yönteminde  $q_{ij}$  ( $v_{ij} - g_j$ ) değerlerinin bulunuşu (2020)

	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12	$\Sigma$
S1	0,031	0,032	0,016	0,034	0,013	0,019	0,005	0,018	0,007	-0,033	0,024	-0,061	0,106
S2	-0,015	-0,009	-0,008	0,004	0,008	-0,001	-0,003	0,001	0,010	-0,006	-0,004	0,013	-0,011
S3	0,010	-0,001	0,003	-0,004	0,004	-0,003	0,000	-0,002	0,008	0,031	-0,007	0,014	0,054
S4	-0,005	-0,008	0,001	-0,013	-0,009	-0,009	-0,005	-0,008	0,000	0,011	0,000	-0,004	-0,049
S5	-0,012	-0,013	-0,003	-0,007	-0,007	-0,009	0,005	-0,002	0,010	0,014	-0,002	0,023	-0,003
S6	0,015	0,030	0,019	0,027	0,006	0,030	0,006	0,015	-0,020	-0,028	0,012	-0,012	0,101
S7	-0,029	-0,021	-0,015	-0,013	0,017	0,006	0,002	-0,006	-0,018	0,018	-0,003	-0,089	-0,152
S8	-0,004	-0,010	0,006	-0,006	-0,002	-0,001	0,002	-0,002	0,020	0,023	0,006	0,039	0,072
S9	0,046	0,023	0,010	0,042	0,009	0,000	0,054	0,041	0,021	0,053	-0,059	-0,019	0,221
S10	0,038	0,035	0,016	0,045	0,040	0,039	0,006	0,024	0,019	-0,015	-0,005	-0,051	0,192
S11	-0,016	-0,015	-0,009	-0,007	0,037	0,015	-0,005	-0,005	0,020	0,027	0,001	0,031	0,074
S12	-0,015	0,001	0,011	-0,026	-0,019	-0,011	-0,012	-0,018	-0,022	-0,049	0,003	-0,037	-0,194
S13	0,047	0,053	0,024	0,013	0,002	0,042	-0,011	0,002	-0,041	-0,060	0,029	-0,008	0,091
S14	0,031	0,023	0,013	0,008	-0,008	-0,007	0,003	0,005	-0,008	-0,010	0,014	-0,014	0,049
S15	0,021	0,012	0,018	-0,012	-0,037	-0,034	0,014	-0,001	-0,013	0,002	0,011	0,045	0,026
S16	-0,016	-0,015	-0,004	-0,013	-0,027	-0,021	0,007	-0,004	-0,017	0,030	-0,003	0,025	-0,058
S19	-0,019	-0,013	-0,005	0,002	-0,010	-0,010	-0,002	0,000	0,002	0,007	0,003	-0,003	-0,049
S20	-0,029	-0,019	-0,018	-0,009	0,003	-0,004	-0,013	-0,010	-0,008	-0,026	-0,001	-0,018	-0,152
S21	-0,038	-0,025	-0,051	-0,005	-0,005	-0,012	0,003	-0,002	-0,005	0,030	-0,013	0,032	-0,092
S22	-0,005	-0,006	0,001	-0,003	-0,006	-0,007	0,000	-0,002	-0,003	0,012	-0,017	-0,012	-0,048
S23	-0,018	-0,016	-0,002	-0,012	-0,002	-0,003	-0,008	-0,009	0,003	0,008	0,003	0,044	-0,011
S24	0,027	0,017	0,018	-0,013	0,007	0,022	0,001	-0,006	0,037	0,010	0,021	0,024	0,166
S25	-0,018	-0,001	0,000	0,004	-0,012	-0,009	-0,010	-0,002	-0,012	-0,028	0,000	-0,040	-0,128
S26	-0,012	-0,013	0,007	-0,015	-0,004	0,001	-0,010	-0,011	0,007	-0,012	0,013	0,031	-0,017
S27	0,028	0,013	0,015	-0,003	0,006	0,009	-0,006	-0,004	0,008	0,000	0,003	0,036	0,104
S28	-0,020	-0,015	-0,008	-0,014	-0,007	-0,009	-0,002	-0,008	-0,008	-0,005	-0,002	0,034	-0,063
S29	-0,015	-0,016	-0,021	0,001	0,008	-0,007	-0,003	-0,001	0,008	0,026	-0,002	0,033	0,011
S30	0,041	0,022	0,015	0,018	0,008	0,007	0,007	0,012	0,005	0,001	0,023	0,043	0,202
S31	-0,029	-0,022	-0,026	-0,013	-0,014	-0,015	-0,005	-0,008	-0,009	0,023	-0,010	0,040	-0,089
S32	0,000	-0,005	-0,017	0,002	0,016	-0,005	0,003	0,002	0,006	0,019	-0,024	-0,044	-0,047
S33	0,023	0,016	0,014	0,013	0,023	0,023	-0,010	0,002	0,015	-0,027	0,006	-0,013	0,085
S35	0,035	0,020	0,016	0,017	-0,002	0,002	0,010	0,012	0,013	0,012	0,014	0,013	0,162

---

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

---

### ***Evaluation of Topsis and Mabac Methods in Financial Performance Analysis of Non-Life Insurance Companies***

#### **1. Introduction**

The insurance and individual pension sectors in Turkey come after the banking sector and are among the important dynamics of the finance sector. By using money and capital market instruments traded in financial markets, companies operating in the insurance sector manage financial risk, and undertake and cover the risk. Accordingly, by mediating the transfer of funds, it contributes to the optimal use of resources. Insurance companies operate as institutional investors in this way in financial markets. Insurance companies operating in the insurance sector put support behind the development of the economy of country by transferring funds to different sectors in need as institutional investors. Performance evaluation enables the evaluation of the targets of companies operating in the insurance sector, as in all sectors. Econometric and statistical models are typically used in the evaluation of targets. In this study, the optimal method to be considered in the financial performance evaluation of non-life insurance companies has been determined and a decision point has been established for the selection of the method.

#### **2. Data Set and Method**

In the study, data of non-life insurance companies operating in the insurance sector in Turkey for the period 2014-2020 are used. Ratios representing capital adequacy, profitability, operational risk and asset quality are used to determine financial performance. The ratio of equity to total assets, the ratio of equity to technical provisions and the ratio of premiums to equity are considered as capital adequacy ratios; loss ratio, ratio of net income to total assets, ratio of net income to premiums, expense ratio, combined ratio, ratio of technical profit to premiums as profitability ratios; retention rate, disbursement of compensation rate as operational risk ratio; and ratio of liquid assets to total assets as asset quality ratio. The data that are used in the analysis are taken from the insurance data and financial statements published on the website of Insurance Association of Turkey. The effect of the criteria on the performance is determined by the Critic weighting method in the performance evaluation. Later on, performance analyses of the companies have been performed by using the Critic-weighted Topsis and Critic-weighted Mabac methods. The relationship between the performance analyses obtained as a result of both methods has been examined by Spearman rank-order correlation analysis and the optimal method has been tried to be determined.

#### **3. Empirical Findings**

No standing performance ranking has been determined for companies during the period considered for the study, according to the Critic-weighted Topsis and Critic-weighted Mabac methods. Nevertheless, it has been observed that there are ranking differences in the methods that have been used. A correlation analysis has been performed with this result to reveal which Topsis or Mabac methods should be used in the performance evaluation of non-life insurance companies, and the relationships have been revealed. In the study, it has been seen that Mabac performance data did not satisfy the assumption of normality, and to test the relationship between them, non-parametric Spearman rank correlation analysis has been performed. According to the correlation analysis, the coefficient that shows the size of the relationship between Topsis and Mabac method in determining the performance of non-life insurance companies is 0,857 and the relationship is found to be statistically significant at the 1% level. There is a positive relationship between the financial performance rankings measured by the Topsis and Mabac method in non-life insurance companies in Turkey - according to the results of the analysis.



#### 4. Discussion and Conclusion

The analysis for the performance evaluation of non-life insurance companies which are operating in the insurance sector in Turkey has been performed for the period of 2014-2020. In the study, all non-life insurance companies which are operating in the insurance sector have been considered during the period under consideration, and a balanced set of alternatives has been created. In the balanced alternative set, Ziraat Insurance, Halk Insurance and Güneş Insurance have been analyzed in the period 2014-2019; Turkey Insurance, which is formed by the merger of these companies, has been included in the analysis in 2020. In determining the financial performance of non-life insurance companies in the analysis, 12 criteria consisting of ratios representing capital adequacy, profitability, operational risk and asset quality have been used. It has been established, according to the results of the analysis, that there is a positive relationship between the financial performance rankings of the non-life insurance companies in Turkey that are measured by the Critic-weighted Topsis and the Critic-weighted Mabac methods. The main gain that should be taken into account by those who make sectoral analyses in non-life insurance companies in determining the optimal method to be considered in performance evaluation is that the methods produce similar results. The effect of different weightings could be examined for future studies with the same evaluation method, in order to discuss the issues that researchers who regard the purpose of companies and their analyses pay attention on and to select the study that provides weighting according to their importance levels.

## Sürdürülebilir Turizmde Yerli Halkın Yer Bağlılığı Tutumunun İkamet Etme Süresi ve Cinsiyet Bakımından Değerlendirilmesi: Edirne Örneği

Çiğdem UNURLU<sup>1</sup>

### Özet

Yer temelli bir olgu olan turizmde yerli halk-turist etkileşimi kaçınılmazdır. Destinasyondaki sosyo-kültürel çekicilikleri yaratan ve destinasyonun asıl sahibi olan yerli halk, sürdürülebilir turizmin baş aktörüdür. Bir destinasyonda sürdürülebilir turizm anlayışını geliştirmek için o destinasyondaki yerli halkın tutum ve davranışlarını anlamak gerekmektedir. Destinasyondaki doğal, kültürel ve sosyolojik kaynakları gelecek nesillere aktaracak olan yine yerli halkın kendisidir. Yerli halkın yer bağlılığı tutumu ise yerli halkın ikamet edilen yere yönelik duygusal, psikolojik yönelimini ve yer ile olan uyumunu ifade etmektedir. Yerli halkın turizme yönelik tutumunu şekillendiren yer bağlılığı tutumu, cinsiyet ve ikamet etme süresi bakımından farklılaşmaktadır. Edirne’de yaşayan yerli halkın yer bağlılığı tutumunun oluşup oluşmadığını, bu tutumun ikamet etme süresi bakımından, cinsiyet bakımından ve kadın ile erkeklerin ikamet etme süreleri bakımından farklılaşıp farklılaşmadığını test etme amacıyla olan bu çalışma sonucunda, ikamet etme süresi arttıkça yerli halkın yer bağlılığı tutumunun arttığı ve erkeklerin yer bağlılığı tutumlarının kadınlarınkine kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Sürdürülebilir Turizm, Yer Bağlılığı, İkamet Etme Süresi

**Jel Kodu:** Z31, Z32, Z39

## The Evaluation of Residents’ Place Attachment Attitudes in terms of Length of Residency and Gender in Sustainable Tourism: The Example of Edirne

### Abstract

In tourism that is place based phenomenon, residents-tourists interactions is inevitable. Residents, creating socio-cultural attractions in the destination and being actual owner of the destination, are the main actors of sustainable tourism. Also, it is residents themselves carrying natural, cultural and sociological resources of the destination into future generations. On the other hand, residents’ place attachment attitudes express the residents’ emotional and psychological orientation towards the place they live. In other words, it is pointed out residents-place harmony. Residents’ place attachment attitudes shaping attitudes towards tourism vary in regards to gender and residents’ length of residency in that place. As a result of this study aiming to test whether residents living in Edirne have a place attachment attitude, whether this attitude differs in regards to length of residency, gender with men and women’ length of residency, it was concluded that the residents place attachment attitudes became stronger in time and men’ place attachment attitudes are higher than the woman’ attitudes.

**Keywords:** Sustainable Tourism, Place Attachment, Length of Residency

**Jel Codes:** Z31, Z32, Z39

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Unurlu, Ç. (2022). Sürdürülebilir Turizmde Yerli Halkın Yer Bağlılığı Tutumunun İkamet Etme Süresi ve Cinsiyet Bakımından Değerlendirilmesi: Edirne Örneği. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 913-928. Doi:10.24988/ije.1019926

<sup>1</sup>Doç. Dr., Trakya Üniversitesi/ Edirne Sosyal Bilimler M.Y.O., Merkez/Edirne, Türkiye

**EMAIL:** cigdemunurlu@trakya.edu.tr, **ORCID:**0000-0001-5653-6013

## 1. GİRİŞ

Kavram olarak sürdürülebilirlik 1970'lere kadar uzanmaktadır (Mercan, 2010). Özünde kaynakların sonsuz ve sınırsız olmadığı varsayımına dayanan bu yaklaşım, doğal ve sosyo-kültürel tüm kaynakların tükenişinin önüne geçmek ve mevcut kaynakları gelecek nesillere aktarabilmek için gerçekleştirilen tüm çabalar olarak nitelendirilmektedir. Kitle turizmine tepki olarak ortaya çıkan sürdürülebilir turizm, turizm sektörünün doğal, kültürel ve sosyal çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılarak, kaynakların optimize edilmeye çalışıldığı bir anlayışı benimsemektedir (Dağlı, 2018). Bramwell ve Lane (1993) ise sürdürülebilir turizmi yerli halk, turist ve çevre bağlamında karmaşık ilişkiler ile ortaya çıkan stresin, gerginliğin, anlaşmazlığın, uyuşmazlığın ve sürtüşmenin azaltılmasını hedefleyen bir yaklaşım olarak nitelendirilmektedirler. En genel anlamda sürdürülebilir turizm, toplumlar için uzun dönemde ekolojik yapının korunmasını, ekonomik yeterliliği, sosyal ve kültürel unsurların devamlılığını sağlayan turizm stratejileri bütünüdür. Sürdürülebilir turizm yerel toplumların geleneklerini korumayı, yaşam standardını arttırmayı, onların kültürel ve sosyal mirasını çoğaltmayı ilke edinir (Ayaş, 2007). Özetle bu yaklaşım doğal, sosyal ve kültürel kaynakların turizmin gelişiminden olumsuz etkilenmesini engellemek, kaynakların kullanımında optimum dengeyi korumak ve böylece mevcut kaynakları gelecek nesillere taşınmasını sağlama amacındadır (Mercan, 2010). Yer bağlılığı ise insanların bir yerle ilgili tüm fonksiyonel bağlarını açıklayan bir yaklaşımdır. Disiplinler arası bir konu olan yer bağlılığı, sosyoloji, sosyal ekoloji, kentsel planlama, mimarlık ve turizm gibi farklı birçok alan ile ilişkilidir (Altman ve Low, 1992). Söz konusu yerin, o yerde ikamet edenlerin ihtiyaçlarını karşılaması ve hedeflerine ulaşmalarında kolaylık sağlaması, bireyi o yere bağlamakta ve o yeri bireyin kimliğinin bir parçası haline getirmektedir (Anton ve Lawrence, 2016). Bireyin bir yerde bulunma süresi ile birlikte, o yer birey için anlam kazanmakta ve o yere yönelik bağlılık tutumu güçlenmektedir (Bandenburg ve Carroll, 1995; Hay, 1998; Cantrill ve Seneca, 2000). Mitchell, Force, Carroll and McLaughlin (1993) ise 15 yıldan uzun bir süre ile bir yerde bulunan bireylerin yer bağlılığı tutumunun daha güçlü olduğunu belirtmişlerdir. Bu süre zarfında birey bulunduğu yerin doğal, sosyal ve kültürel değerlerini daha çok benimsemekte ve daha güçlü sosyal bağlar kurmaktadır. Özetle, yer bağlılığı birey ile yer arasındaki uyumu ifade etmektedir. Yerli halkın yaşadığı yere yönelik psikolojik yönelimi olarak nitelendirilen yer bağlılığı tutumu, yerli halkın yaşadığı yerin doğal, kültürel ve sosyal değerlerini daha çok benimsemesine, bu kaynakları korumak ve geliştirmek için daha çok çaba sarf etmesine neden olmaktadır. Nitekim McCool ve Martin (1994) bireylerin yaşadığı yere olan bağlılıklarının o yerde turizmin gelişimine yönelik algıyı etkileyebileceğini belirtmişlerdir. Sheldon ve Var (1984) ise bireyin bir yerde ikamet etme süresini bir bağlanma ölçütü olarak nitelendirmekte ve daha uzun süre ikamet edenlerin daha kısa süre ikamet edenlere kıyasla turizmin sosyo-kültürel etkilerine karşı daha hassas olduklarını belirtmektedirler. Um ve Crompton (1987) ise bireyin ikamet etme süresinin ve doğum yerinin yer bağlılığını etkilediği öne sürmüşlerdir. Destinasyondaki turistik çekiciliklerin önemli bir kısmını üreten ve bu çekicilikleri gelecek nesillere aktaracak olan yerli halkın kendisidir. Bu bakımdan yerli halk turistik etkileşimlerdeki en kırılgan paydaştır. Yerli halkın turizme yönelik tutumu ise sürdürülebilir turizmde kilit öneme sahiptir (Choi and Sirakaya, 2005). Turizmin sürdürülebilirliğinde en temel paydaş olan yerli halkın yer bağlılığı tutumu ise yerli halkın ikamet ettiği yere yönelik duygusal, psikolojik yönelimini ifade etmekte ve yerli halkın turizme yönelik algılarını şekillendirmektedir (Eusébio, C., Vieira, A. L. and Lima, 2018). Diğer taraftan apartman, mahalle, kasaba, şehir, ülke gibi farklı ölçeklerde (büyüklük) araştırılan bu kavram bu çalışmada şehir ölçeğinde araştırılmıştır. Yer ile ilişkili duygusal bağlar, bireyi o mekâna bağlamakta, o yerin kaynaklarını koruyup geliştirmek konusunda bireyi teşvik etmektedir. Diğer bir ifade ile belirli bir düzeyde yer bağlılığı tutumu oluşmuş bireyler buldukları mekânı koruyup geliştirme konusunda daha istekli olmaktadır (Manzo ve Perkins, 2006). Yer bağlılığı yerin yalnızca fiziki kaynaklarına değil; o mekândaki sosyal bağlara da atıf yapan bir tutumdur. Yerli halkın turizme ve turistlere yönelik bakış açısı ise bölgedeki turizmin geleceğini tayin etmektedir (Stylidis, D. (2018).

Yer bağlılığı tutumu turizmde ve pek çok disiplinde araştırılmış bir konu olmasına rağmen, bu çalışmanın Covid-19 pandemisi sürecinde gerçekleştirilmiş olması ve kullanılan ölçeğin (Lewicka, 2008) yerli halkın yerin sahip olduğu kaynakları koruyup geliştirmek konusundaki tutumunu ve yer ile kurduğu duygusal bağı ölçmesi bakımından yer bağlılığı ile ilgili literatüre katkı sağlamaktadır. Bu bakımdan bu ölçek, yer bağlılığı tutumunu yerli halkın çevre yanlısı davranışlarını ölçmesi bakımından tercih edilmiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı (1) Edirne’de yaşayan yerli halkın yer bağlılığı tutumunun oluşup olmadığını, (2) yerli halkın yer bağlılığı tutumunun ikamet etme süresine göre farklılaşıp farklılaşmadığını, (3) yerli halkın yer bağlılığı tutumunun cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını ve (4) yer bağlılığı tutumunun kadın ve erkeklerin ikamet etme sürelerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını test etmektir. Elde edilen sonuçların başta destinasyon yönetim örgütlerine, yerel yönetimlere ve turizm sektörüne katkı sağlaması amaçlanmakta ve bu sonuçların turizmle ilgili plan ve politikaların oluşturulurken göz önünde bulundurulması önerilmektedir.

### 1.1. Yer Bağlılığı

Yer, çeşitli aktivitelerin yapılabildiği belirli bir konum olarak tanımlanmaktadır (Karaçor, 2012). Arslan (2009) yeri yalnızca fiziki bir mekân olarak değil; aynı zamanda psikolojik ve sosyolojik etkileşimli bir kavram olarak nitelendirmektedir. İnsan yaşamı bir çevre içinde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda yer, insan yaşamını çerçeveleyen fiziksel, psikolojik ve sosyolojik süreçlerin bileşimidir. Yere bağlılık ise, bireyin belirli bir mekânda gerçekleşen deneyimleri sonucunda o yere yüklemiş olduğu anlamlardan oluşmaktadır (Lewicka, 2008). Bireyin yaşadığı yere yönelik duygusal bağ geliştirmesi, bireye güven vermektedir. Yer bağlılığı bireyin fiziki mekân bazında psikolojik süreçlerini ifade eden bir kavramdır. Scannell & Gifford (2010) yer bağlılığının birey-süreç ve yer olmak üzere üç boyutlu bir yapıdan oluştuğunu öne sürmüşlerdir. Birey bazında yer bağlılığında, bireyi o yere bağlayan anlamlar ve sembolik değerler ele alınmaktadır. Yer in birey için ifade ettiği anlamlar bu boyutta değerlendirilmektedir. İkinci boyutta ise bireyin yer ile etkileşimi sonucu ortaya çıkan algısı, davranışları gibi psikolojik süreçleri ele alınmaktadır. Yer bağlılığının üçüncü boyutu ise yerin fizyolojik doğası ile ilgilidir. Yer in fizyolojik karakteri bu boyutta ele alınmaktadır (Karaçor, 2012; Güler, 2019). Kentteki kamusal ve sosyal olanaklar ve nüfus yoğunluğu gibi kriterler yer bağlılığını etkileyen diğer kriterler arasında yer almaktadır (Karaçor, 2012; Güler, 2019). Özetle yere bağlılık, insan ve çevre ilişkilerini anlamaya çalışan bir kavram olmakla birlikte; insan belleğindeki yere ilişkin anı ve tecrübeler yere bağlılığı şekillendirmektedir.

Zaman ve mekân varlığın öncülleridir. Bir nesnenin varlığından söz edebilmek için öncelikle zamanın ve mekânın var olması gerekmektedir. Bir varlık olan birey için de durum aynıdır. 1960’lı yıllardan bu yana farklı disiplinlerce sıklıkla araştırılan yer bağlılığı, bireyin mekânla ilişkisini sorgulayan ve bireyin içinde var olduğu çevreyle etkileşimini inceleyen bir kavramdır (Göregenli, Karakuş, Kösten ve Umuroğlu, 2017; Ayberk, 2019). Yere bağlılık bireyde istikrarlı bir benlik duygusu yaratmakta (Twigger-Ross&Uzzel, 1996) ve bireyin hayatından daha çok memnun olmasına katkı sağlamaktadır (Lewicka, 2008). Yer bağlılığı eylemsel yönü olan bir tutumdur. Bu tutum bireyin yaşadığı yeri korumasında önemli bir rol oynamaktadır (Kyle, Graefe, Manning & Bacon, 2004; Stedman, 2002). Bu tutum bireyin yaşadığı yerin doğal kaynaklarını korumaları konusunda daha çok teşvik etmekte (Lewicka, 2011) ve bireyin çevreye karşı sorumlu davranışlar sergilemesine katkı sağlamaktadır (Scannell & Gifford, 2010a). Bu bakımdan bir bölgede turizmin gelişimi için yerli halkın desteğinin sağlanması son derece önemlidir. Nitekim turizm bölgede sosyal, çevresel ve ekonomik bozulmalara neden olabilmektedir (Lankford ve Hovard, 1994; Ko ve Stewart ve 2002). Bu bozulmalar ise en çok yerli halkı etkilemekle birlikte; bu doğrultuda yerli halkın turistlere yönelik negatif tutumu söz konusu olabilmektedir (Dyer vd., 2007). Harrill (2004), Gursoy ve Rutherford (2004), Altıntaş (2010), yerel yönetimlerin ve karar vericilerin, turizmin bölgedeki yaşam kalitesini arttıracak şekilde planlanması gerektiğini ve böylece yerli halk-turist etkileşimindeki olası çatışmaların en aza indirilebileceğini belirtmiştir. Gursoy ve Rutherford (2004) ise turizmin maliyetleri faydalarını

aşmadığı sürece, yerli halkın turistlere yönelik pozitif bir tutum benimseyeceklerini belirtmişlerdir. Roney (2011) ise bölgede turizmin gelişiminin hangi evresinde olduğunun yerli halkın tutumunu şekillendirdiğini belirtmiştir. Bu bakımdan yerli halkın turizme ve turistlere bakış açılarını değerlendiren teorik yapıların anlaşılması gerekmektedir. Örneğin Doxey'in (1975) rahatsızlık indeksi modelinde, turizmin gelişimine paralel olarak, yerel halkın turistlere karşı davranışlarında birtakım olumsuzluklar olacağını belirtmiştir. Bu modelde coşku (euphoria), ilgisizlik (apathy), rahatsızlık (annoyance) ve düşmanlık (antagonism) olmak üzere dört tür tutum vardır (Roney, 2011). Özetle destinasyonda turizmin gelişiminin hangi evresinde olduğuna bağlı olarak yerli halkın turizme ve turistlere yönelik tutumları farklılaşmaktadır. Sürdürülebilir turizm ise destinasyondaki sosyo-kültürel-çevresel ve doğal kaynakların korunması ve gelecek nesillere aktarılması ile ilgili bir yaklaşımdır. Bu anlamda bu çalışmada yerli halkın yer bağlılığı tutumu destinasyonda sürdürülebilir turizmin geleceğini de tayin edecektir.

## 2. ARAŞTIRMA TASARIMI VE ARAŞTIRMA MODELİ

Araştırmanın evrenini Edirne merkezde yaşayan yerli halk oluşturmaktadır. 2020'de gerçekleştirilen bu çalışma için 2019 yılı Edirne nüfusu baz alınmıştır. 2019 Edirne nüfusu ise 413.903'tür (Nufusu, 2021). Yerli halkın yer bağlılığı tutumlarının cinsiyet ve ikamet etme süresi bakımından tespit edilmesi amacıyla düzenlenen bu araştırmada veri toplama aracı olarak elektronik anket ve yüz yüze anket yöntemi kullanılmış ve anketlerin yapılmasında Edirne'de ikamet eden öğrencilerden yardım alınmıştır. Elektronik ortamda oluşturulan soru formu hem mail yoluyla hem de sosyal medya üzerinden katılımcılara gönderilmiştir. Katılımcıların Edirne'de ikamet ettiklerini garanti etmek için soru formunda katılımcıların Edirne'de ikamet edip etmediklerine yönelik bir kontrol sorusu sorulmuş, Edirne merkezde ikamet etmeyen katılımcılar araştırmaya dahil edilmemiştir. Araştırma kapsamında basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak 858 analiz edilebilir veri toplanmıştır. Ankete katılan katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin veriler ise Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1:** Demografik Veriler

Değişkenler	Frekans	%	
Cinsiyet	Kadın	433	50,5
	Erkek	425	49,5
	Toplam	858	100,0
Yaş	20 ve altı	260	29
	21-30 arası	415	47
	31 ve üstü	210	24
	Toplam	858	100,0
Meslek	Kamu sektörü	59	6,9
	Özel sektör	136	15,9
	Serbest meslek	51	5,9
	Emekli	8	,9
	Çalışmayanlar	150	17,5
	Diğer *	454	52,9
	Toplam	858	100,0
Eğitim	İlk Öğretim	211	24,6
	Orta Öğretim	380	44,3
	Lise	200	23,3
	Üniversite	67	7,8
	Toplam	858	100,0
İkamet Etme Süresi (yıl)	1-9	227	26,5
	10-19	207	24,1
	20-29	220	25,6
	30 ve üzeri	204	23,8
	Toplam	858	100

\* Ev hanımı, öğrenci, çocuk bakıcısı, hizmet işletmelerinde çalışanlar

5'li Likert derecelendirmesine uygun olarak hazırlanan soru formunda 1 “kesinlikle katılmıyorum’u” 5 ise “kesinlikle katılıyorum’u” temsil etmektedir. Yerli halkın yer bağlılığı tutumunu ölçmek için Lewicka (2008; 2010; 2011) tarafından geliştirilen ve 12 sorudan oluşan yer bağlılığı ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe versiyonu Kocaoğlu (2019)’nun çalışmasından alınmış ve 50 kişilik bir pilot uygulama yapılmıştır. Bu uygulama ile soru formunda yer alan soruların anlaşılabilirliği ve yanıtlanabilirliği test edilmiştir. Elde edilen verilere yapılan güvenilirlik testi sonucu ise Cronbach Alfa katsayısı 0,932 olarak tespit edilmiştir. Güvenirlik testi sonucu 1’e ne kadar yakın ise, ölçüm o kadar güvenilirdir (Kalaycı, 2008). Bu ölçümlerden sonra veri toplama işlemine devam edilmiştir. Bandenburg ve Carroll (1995), Hay (1998), Cantrill ve Seneca (2000), Kiteyama ve Markus (1994) bireyin bir yerde bulunma süresi ile o yerin birey için ifade ettiği anlam arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Kiteyama ve Markus (1994) ise söz konusu yerin ayırt edici özelliklerinin ve bireyin o yerde bulunma süresinin yer bağlılığı tutumunu güçlendirdiğini öne sürmüşlerdir. Mitchell vd. (1993) ise yapmış olduğu çalışma ile bir yerde 15 yıldan az ve 15 yıldan fazla bir süreyle bulunanların yer bağlılığı tutumunda önemli farklılıklar olduğunu tespit etmişlerdir. 15 yıldan daha az bir süre için bulunanlar söz konusu yerin doğasını, çevresini ve ayırt edici niteliklerini önemsemekte; 15 yıldan daha uzun bir süre için bulunanlar ise söz konusu yerdeki güçlü sosyal bağlarını çok daha fazla önemsemektedirler. Tüm bu açıklamalar ise yer bağlılığı tutumunun ikamet süresine göre farklılaştığına işaret etmektedir.

H1: Yerli halkın yer bağlılığı tutumu ikamet etme süresine göre farklılaşmaktadır.

Hidalgo ve Hernandez (2001), Rollero ve De Picolli (2010) cinsiyetin yer bağlılığı tutumunda önemli bir role sahip olduğunu ve yer bağlılığının yer memnuniyeti üzerinde düzenleyicilik etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Lin, Huang, Lin, Chang, Ko and Chang (2012) ise erkeklerin yer bağlılıkları tutumlarını kadınlara kıyasla daha güçlü olduğunu belirtmişlerdir. Cubo ve Hummon (1993) ise cinsiyetin küçük yerleşim yerlerinde yer kimliğini tahmin etmek için önemli bir değişken olduğunu belirtmişlerdir. Mesch ve Manor (1998) kadınların yere duygusal olarak bağlandıklarını; Tartaglia (2006) ve Pretty, Chipuer and Bramston (2003) ise kadınların sosyal bağlarının erkeklerinkinden daha güçlü olduğunu belirtmişlerdir. Nunkoo ve Gursoy, (2012), Ramkissoon ve Nunkoo (2012) ile Ramkissoon, Smith and Weiler (2013) (2013) da cinsiyetin yer bağlılığı tutumu üzerindeki etkisi hakkında daha fazla araştırma yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. Tüm bu açıklamalar ise cinsiyet ile yer bağlılığı arasında anlamlı bir ilişki olduğuna işaret etmektedir.

H2: Yerli halkın yer bağlılığı tutumu cinsiyete göre farklılaşmaktadır.

H3: Yer bağlılığı tutumu kadın ve erkeklerin ikamet etme sürelerine göre farklılaşmaktadır.

### 3. ANALİZ VE BULGULAR

Elde edilen veriler sosyal bilimler için geliştirilmiş istatistik paket programı ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmış sonrasında ise hipotezlerin testi için Tek Yönlü Varyans analizi ve Bağımsız Örneklem T testi yapılmıştır. Analizler yapılmadan önce veri setinin normal dağılıp dağılmadığı Kolmogorow-Smirnov Testi ile test edilmiş ve test sonucunda veri setinin normal dağıldığı ( $p=0,761$ ;  $p>0,05$ ) sonucuna ulaşılmıştır. İkamet etme süresi bakımından yerli halk 5 gruba ayrılmıştır. Bu gruplandırma soru formu düzenlenmesi aşamasında yapılmıştır. Veri setinin normal dağılımı yine Kolmogorow-Smirnov Testi ile test edildikten sonra faktör analizi yapılmış ve ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği test edilmiştir. Tablo 2’de ölçekte yer alan ifadelerin standart katsayılarına, ortalama varyanslarına ve Cronbach Alpha değerine yer verilmiştir. Ölçeğin güvenilirliğine işaret eden Cronbach Alpha değeri, 1’e ne kadar yakın ise ölçek o kadar güvenilirdir (Kalaycı, 2008). Ölçeğin Cronbach Alpha değeri ise ,862’dir. Bu değer ise ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğunu göstermektedir.

858 katılımcıdan oluşan örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ile ölçülmüştür. Test sonucunda veri setinin KMO değeri ,873 olarak tespit edilmiştir. Bu

değer ise veri setinin faktör analizi için iyi düzeyde uygun olduğuna işaret etmektedir (Kalaycı, 2010:327). Ölçekte yer alan ifadelerin birbirleri ile ilişkili olup olmadığını değerlendiren Bartlett testi ise ( $\chi^2=2133,430$ ;  $df=125$ ;  $p=0,000$ ;  $p<0,05$ ) anlamlı bulunmuştur. Tüm bu açıklamalar veri setinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir. Diğer taraftan, açımlayıcı faktör analizinde ise ortak varyansı. 50'den düşük olan ifadeler analizden çıkarılmıştır. Çıkarılan ifadeler ise şöyledir: "Burayı çok iyi bilirim; birisi burayı eleştirdiğinde savunmaya geçerim, burada kendimi güvende hissedirim; burada olup bitenlerde hiçbir etkim olmaz, kendimi buraya kök salmış hissediyorum". Tek boyutlu olan yer bağlılığı ölçeği için yapılan faktör analizi neticesinde ölçekte yer alan ifadelerin, yer bağlılığındaki değişkenliğin %51'ini açıkladığı tespit edilmiştir. Ölçeğin ortalama açıklanan varyansı (AVE) ise .604 olarak tespit edilmiştir. Yaşlıoğlu (2017) açıklanan varyansın %50'den fazla olması gerektiğini belirtmiş ve bu koşulun yakınsak geçerliliğin göstergesi olarak nitelendirmiştir. Tüm bu açıklamalar ise ölçeğin geçerliliğine işaret etmektedir.

**Tablo 2:** Ölçeğin Geçerlilik ve Güvenirliliğinin Testi

Değişkenler	Std. Katsayı	Ortalamalar	Std. Hata	Açıklanan Ortak Varyans	Cronbach Alpha
<b>Yer Bağlılığı</b>				.604	.862
Uzakta olduğumda burayı özlüyorum.	,861	3,92	1,070		
Bu yeri bir parçam olarak görüyorum.	,817	3,74	1,247		
Bu yer ile kıvanç duyuyorum.	,776	3,63	1,216		
Bu yeri sevmiyorum. (-)	,752	3,54	1,153		
Buradan memnuniyetle ayrılıyorum. (-)	,733	3,48	1,213		
Buradan taşınmak istemem.	,716	3,45	1,155		

Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik testinden sonra ise ikamet etme süresi (H1), cinsiyet (H2) ile kadın ve erkeklerin ikamet etme süreleri bakımından (H3) yerli halkın yer bağlılığı tutumunda gruplar arasında farklılaşma olup olmadığını test etmek için Tek Yönlü Varyans Analizi ile Bağımsız Örneklem T testi yapılmış ve böylece hipotezler test edilmiştir.

**Tablo 3: Çoklu Karşılaştırma Tablosu**

Değişken	İkamet Etme Süresi		Ortalamalar Arasındaki Fark	Standart Hata	P Değeri	ANOVA	
						F Değeri	P Değeri
1. İkamet Etme Süresi Bakımından Yer Bağlılığı						2,634	,023
	1-9	30 ve üzeri	-,46043457*	,09639607	,002		
	10-19	30 ve üzeri	-,47477183*	,09857558	,007		
	20-29	30 ve üzeri	-,46769285*	,09711923	,018		
2. Erkeklerin İkamet Etme Süresi Bakımından Yer Bağlılığı						3,825	,021
	1-9	30 ve üzeri	-,50509990*	,13088844	,000		
	10-19	30 ve üzeri	-,70555546*	,13841540	,001		
3. Kadınların İkamet Etme Süresi Bakımından Yer Bağlılığı						3,218	,005
	20-29	30 ve üzeri	-,62724926*	,14244807	,011		

Tablo 3'te ikamet etme süreleri bakımından, erkeklerin ikamet etme süreleri bakımından ve kadınların ikamet etme süreleri bakımından yer bağlılığı tutumlarında bir farklılaşma olup olmadığına ilişkin yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

1. Öncelikle ikamet sürelerine göre yer bağlılığı tutumunda bir farklılaşma olup olmadığına bakılmıştır. Yapılan varyans analizi sonucunda F değerinin (2,634) anlamlı olduğu ( $p=0,023$ ;  $p<0,05$ ) tespit edilmiştir. Varyanslar homojen dağıldığı için ( $p=0,060$ ;  $p>0,05$ ) ve hangi gruplar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık olduğunu anlamak için post hoc testlerinden Tukey testi yapılmıştır. Test sonucuna göre ikamet etme süresi 1-9 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara göre ( $p=0,002$ ;  $p<0,05$ ); ikamet etme süresi 10-19 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara göre ( $p=0,007$ ;  $p<0,05$ ) ve ikamet etme süresi 20-29 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara göre ( $p=0,018$ ;  $p<0,05$ ) yer bağlılığı tutumu daha düşüktür. Sonuç itibarıyla ikamet etme süresi arttıkça yerli halkın yer bağlılığı tutumu artmaktadır. Tüm bu açıklamalar H1 hipotezinin doğruluğuna işaret etmektedir. Diğer bir deyişle ikamet etme süresi bakımından yer bağlılığı tutumu farklılaşmakta, ikamet etme süresi arttıkça yer bağlılığı tutumu güçlenmektedir.

2. Erkeklerin ikamet etme sürelerine göre yer bağlılığı tutumlarında bir farklılaşma olup olmadığını anlamak üzere yapılan varyans analizi sonucunda F değerinin anlamlı olduğu ( $p=0,021$ ;  $p<0,05$ ) tespit edilmiştir. Varyanslar homojen dağıldığı için ( $p=0,297$ ;  $p<0,05$ ) ve hangi gruplar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık olduğunu anlamak için parametrik post hoc testlerinden Tukey testi yapılmıştır. Test sonucunda ikamet etme süresi 1-9 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara kıyasla ( $p=0,000$ ;  $p<0,05$ ) ve ikamet etme süresi 10-19 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara kıyasla ( $p=0,011$ ;  $p<0,05$ ) yer bağlılığı tutumlarının daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

3. Kadınların ikamet etme sürelerine göre yer bağlılığı tutumlarında bir farklılaşma olup olmadığını anlamak üzere yapılan varyans analizi sonucunda F değerinin anlamlı olduğu ( $p=0,021$ ;  $p<0,05$ ) tespit edilmiştir. Varyanslar homojen dağıldığı için ( $p=0,107$ ;  $p>0,05$ ) ve hangi gruplar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık olduğunu anlamak için parametrik post hoc testlerinden Tukey



testi yapılmıştır. Test sonucunda ikamet etme süresi 20-29 yıl olanların 30 yıl ve üzeri olanlara göre ( $p=0,033$ ;  $p<0,05$ ) yer bağlılığı tutumunun daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu açıklamalar H3 hipotezinin doğruluğuna işaret etmektedir.

**Tablo 4:** Cinsiyetleri Bakımından Yerli Halkın Yer Bağlılığı Tutumu

Değişken	Cinsiyet	Gözlem Sayısı	Ortalamalar	Std. Sapma	Hata Ortalamaları	t	p
Yer Bağlılığı	Kadın	433	-,0563489	1,01135432	,04860259	-1,668	,036
	Erkek	425	,0574096	,98617635	,04783658		

Tablo 4'te cinsiyet bakımından yerli halkın yer bağlılığı tutumu değerlendirilmiştir. Cinsiyete göre yer bağlılığı tutumunun değişip değişmediğini anlamak için yapılan Bağımsız Örneklem T testi sonucunda, varyansların homojen olduğu ( $p=0,428$ ;  $p>0,05$ ) ve t testi istatistiğinin anlamlı olduğu ( $p=0,036$ ;  $p<0,05$ ) sonucuna ulaşılmıştır. Özetle H2 hipotezi desteklenmiştir. Diğer bir deyişle yer bağlılığı tutumu cinsiyet bakımından farklılaşmaktadır. Tabloya göre kadınların yer bağlılığı tutumlarının ortalaması  $-,0563489 \pm 1,01135432$  iken; erkeklerin yer bağlılığı tutumlarının ortalaması  $,0574096 \pm ,98617635$ 'dir. Diğer bir ifade ile kadınların yer bağlılığı tutumu erkeklerinkinden daha düşüktür.

#### 4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bir destinasyonun sürdürülebilir bir şekilde büyümesini sağlamak için, destinasyondaki çekiciliklerin istikrarlı bir şekilde muhafaza edilmesi, bu bakımdan destinasyondaki tüm turistik çekiciliklerin sürekli olarak güçlendirilmesi ve optimize edilmesi gerekmektedir. Turizm yalnızca kar getirici ekonomik bir etkinlik olarak görülmemeli, sistemdeki tüm paydaşların kazanımları göz önünde bulundurulmalıdır. Turizmde, belirli bir çevre içerisinde yerli halk-turist etkileşimi kaçınılmazdır. Bu etkileşimde yerli halkın yer bağlılığı tutumu turistlere yönelik tutumu ve turizmin sürdürülebilirliğini etkilemektedir. Yerli halkın yer bağlılığı ise destinasyondaki değerlerin korunması ve sürdürülebilirliği açısından önem taşımaktadır. Bir destinasyonun asıl sahibi orada yaşayan yerli halktır. Yerli halk ise örf, adet, dil, din ve gastronomi gibi destinasyona ait sosyo-kültürel unsurların mimarıdır. Destinasyonu ayırt edici yapan ve destinasyona rekabet avantajı kazandıran bu çekiciliklerin sürdürülebilirliğinin sağlanması elzemdir. Bu bağlamda, yer bağlılığı destinasyonun rekabet avantajı elde etmesinde kritik bir öneme sahiptir. Yerli halkın yer bağlılığı tutumu ne kadar güçlendirilirse, destinasyonun sosyo-kültürel çekicilikleri o ölçüde muhafaza edilmiş olur. Destinasyonun çekiciliklerinin sürdürülebilirliğinin sağlanması ise hem destinasyonun kapasitesini güçlendirecek hem de o destinasyonun toplumsal yapısı ve kaynakları optimize edilmiş olacak ve böylece bu çekiciliklerin gelecek nesillere aktarılması mümkün olacaktır. Korunmuş sosyo-kültürel çekicilikleri deneyimleme fırsatı bulan turistler ise kendi ülkelerinde destinasyonu çevrelere tavsiye edecekler ve böylece destinasyonun bedelsiz tanıtımı yapılmış olacaktır. Bu etkileşim ise destinasyona rekabet avantajı kazandıracaktır.

Yerli halkın yer bağlılığı tutumunun tespiti için yapılan analizler neticesinde, yer bağlılığı ölçeğinin ortalaması  $3,62 \pm 1,23$  olarak tespit edilmiştir. Ölçekte yer alan ifadelerin her birinin ortalama değeri ise 4'ya yakındır. Bu değer ise Edirne'de yaşayan yerli halkın yer bağlılığı tutumunun yüksek olduğuna işaret etmektedir. Yer bağlılığı tutumu ikamet etme süresiyle birlikte güçlenmektedir. Nitekim literatürde yer bağlılığı ile ilgili yapılan pek çok çalışmada (Cheng ve Wu, 2015; Halpenny, 2006; Scannel ve Gifford, 2010; Price vd., 2018; Ayar, 2021) bu bilgiyi doğrular niteliktedir.

Yerli halkın bir yerde bulunma süresi ile yer bağlılığı arasında anlamlı bir ilişki olduğu ispat edilmiştir. Bu sonuç literatürdeki diğer araştırmalar ile tutarlılık göstermektedir (Mitchell vd., 1993;

Kiteyama ve Markus, 1994; Bandenburg ve Carroll, 1995; Hay, 1998; Cantrill ve Seneca, 2000; Lewicka, 2008; Jelley, 2013). Sonuç itibarıyla yere bağlılık ile o yerde bulunma süresi arasında güçlü bir korelasyon vardır. Analiz sonuçları da bu korelasyonu doğrular niteliktedir. Nitekim Edirne'de 31-40 yıl yaşayanların yer bağlılığı tutumu, 21-30 yıl yaşayanlara göre, 21-30 yıl yaşayanların yer bağlılığı tutumu 11-20 yıl yaşayanlara göre ve 11-20 yıl yaşayanların yer bağlılığı tutumu ise 1-10 yıl yaşayanlara göre daha yüksektir.

Cinsiyetleri bakımından yerli halkın yer bağlılığı tutumu ikamet etme süresiyle birlikte farklılaşmaktadır. Bu amaçla yapılan analiz neticesinde erkeklerin yer bağlılığı tutumunun kadınlara kıyasla daha güçlü olduğu ve bu tutumun ikamet etme süresiyle daha da güçlendiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç literatürdeki diğer çalışmalar ile (Cubo ve Hummon, 1993; Hidalgo ve Hernandez, 2001; Pretty vd.; 2003; Tartaglia, 2006; Rollero ve De Picolli, 2010; Lin vd., 2012; Jelley, 2013) tutarlılık göstermektedir. 1-10 yıl süreyle ikamet eden erkeklerin yer bağlılığı tutumu 31-40 yıl ve 41-50 yıl süreyle ikamet edenlere göre; 11-20 yıl süreyle ikamet eden erkeklerin yer bağlılığı tutumu 41-50 yıl ikamet edenlere göre daha düşüktür. Kadınların ikamet etme süresi bakımından yer bağlılığı tutumunda ise yalnızca bir grupta farklılaşma olduğu tespit edilmiştir. 21-30 yıl süreyle ikamet eden kadınların yer bağlılığı tutumu, 31-40 yıl süreyle ikamet edenlere göre daha düşüktür.

Cinsiyet ve ikamet süresi bakımından yer bağlılığı tutumu farklılaşmaktadır. Erkeklerin yer bağlılığı tutumu kadınlarınkinden daha yüksektir. Bu çerçevede, destinasyonda yer bağlılığı tutumu güçlendirilirken ve yerli halkla iletişim kurulurken bu sonuçlar göz önünde bulundurulmalı, iletişim araçlarında kullanılan mesaj içeriklerinde cinsiyet farkı gözetilmeli, her iki segment için farklı içerikler oluşturulmalıdır. Özellikle kadınların yer bağlılığı tutumlarının güçlendirilmesi bakımından söz konusu yerde çocuk bakımı ve aile yönetimi gibi konularda kadınlara yönelik olanaklar artırılmalıdır. Kadınlar yere yönelik duygusal bağlar geliştirdikleri için; kadınlara yönelik mesaj içerikleri bu yönde olmalıdır. Yer bağlılığı tutumunun istenen seviyeye çekilebilmesinde destinasyonda sosyo-kültürel ve rekreasyonel etkinlikler düzenlenebilir ve kamusal hizmetler güçlendirilebilir. Bu etkinliklerin kadınları hedef alan etkinlikler olması ve etkinliklerin bu özelliklerinin vurgulanması kadınların yer bağlılığı tutumunu güçlendirebilir. Ayrıca bu etkinliklerin sürdürülebilirliği yani belirli aralıklarla düzenli olarak tekrarlanması da bu tutumu güçlendirecektir. Eş, dost, akraba vb. gibi kişilerin bu etkinliklere davet edilmesi konusunda yerli halk teşvik edilmeli, etkinlikler planlanırken cinsiyet ve ikamet süresi bakımından bir bölümlendirme yapılmalı ve her segment için farklı bir iletişim karması geliştirilmelidir. Ayrıca etkinliklerin sosyal medya platformları üzerinden tanıtılarak viral olması da sağlanabilir.

Yerli halkın yer bağlılığı tutumunun ortalamasının  $3,62 \pm 1,23$  olması bakımından, bağlılık tutumu her ne kadar ortalamanın üzerinde görünse de bu tutum daha da yukarıya çekilebilir. Başta yerel yönetimlerin ve destinasyon yönetim örgütlerinin yerli halkın yere bağlılığını artırıcı birtakım çalışmalar yapması gerekmektedir. Yerel yönetimler ve destinasyon yönetim örgütleri turizmi bütüncül bir yaklaşımla ele almalı; yaşanan yerin sosyal, kültürel ve doğal çekiciliklerinin korunmasına yönelik yerli halkın farkındalığını arttıracak etkinlikler düzenlemeli, bu etkinliklerde bu değerlere sahip çıkmanın önemi vurgulamalıdır. Bu etkinlikler konferans, seminer şeklinde düzenlenebileceği gibi, eğitim programları şeklinde de düzenlenebilir. Yerli halkın yer bağlılığı tutumunu artırıcı faaliyetlerle birlikte, turistik etkinliklerde çevresel, sosyal, kültürel ve doğal kaynaklarda dengeli kullanımın gözetilmesi; turistlerin ev sahibi toplumun sosyo-kültürel mirasına saygı duymalarının sağlanması ve bunun için gerekli önlemlerin alınması; kaynakların kullanımında önceliğin turistlere verilmemesi, kaynakların kullanımında optimum dengenin gözetilmesi ve adaletin sağlanması gerekmektedir. Turizm, ev sahibi toplumun kültür, yaşam tarzı ve geleneklerinde kayıplar yaşamasına neden olabilir. Bu nedenle, o destinasyonda taşıma kapasitesinin gözetilmesi ve o destinasyona gelen turist sayısının yerli halkın nüfusunu aşmayacak şekilde planlanması gerekmektedir. Yerel yönetimlerin ve destinasyon yönetim örgütlerinin yalnızca

turizmden elde edecek kazançları değil, yerli halkın kazanımlarını da gözetmesi gerekmektedir. Yerli halk-turist etkileşiminde bir kazan-kazan stratejisi (win and win) oluşturulmalı; turizmden elde edilen faydalar ile turizm için katlanılan maliyetler arasında bir denge sağlanmalıdır. Nitekim, bu dengelerin gözetilmemesi destinasyonun değersizleşmesine, destinasyonun sosyo-kültürel değerlerine saygı duyulmamasına, kaynakların turistlerce sömürülmesine ve sonuç olarak kaynakların gelecek nesillere aktarılamamasına neden olacaktır. Sosyo-kültürel ve doğal çekiciliklerini kaybeden bir destinasyon ise sahip olduğu avantajları kaybedecek, rekabet avantajı elde edemeyecektir. Bu sebeple tüm bu önlemlerin yerel yönetimlerce alınması, gerekli dengenin sağlanması gerekmektedir. Diğer taraftan destinasyondaki turistik tesislerin sürdürülebilir turizm ile farkındalığı arttırılmalı, çalışanlar bu konuda eğitilmeli, atık yönetimi gibi konularda daha sürdürülebilir önlemler alınmalıdır. Destinasyonda turizmle ilgili yapılacak olan tüm yasal düzenlemelerde yerli halkın kazanımları gözetilmeli, destinasyonun sosyo-kültürel, doğal kaynaklarının kullanımında optimum dengenin kullanımı vurgulanmalı ve tüm paydaşların bu kaynakların korunması konusunda farkındalığı arttırılmalıdır.

Yerli halkın sıklıkla kullandığı kamuya açık alanlar, yerli halkın sosyal bağlarının güçlendiği, yere yönelik beklentilerini karşılayabildikleri alanlardır. Yerli halkın sosyal bağlarını güçlendirebildikleri, sosyalleşebildikleri kamuya açık alanlara daha çok yatırım yapılması yerli halkın yere yönelik bağlılığını güçlendirecek; yerin kaynaklarını geliştirmek ve korumak noktasında yerli halkı motive edecektir. Kamuya açık bu alanlar yerli halkın sosyal ihtiyaçlarını aktif ya da pasif bir biçimde karşılayacak biçimde planlanmalı, yer ile yerli halk arasındaki bilişsel, duygusal ve çevresel bağ güçlendirilmelidir. Ancak yer bağlılığı tutumu ile ilgili "burayı çok iyi bilirim; birisi burayı eleştirdiğinde savunmaya geçerim, burada kendimi güvende hissedirim; burada olup bitenlerde hiçbir etkim olmaz, kendimi buraya kök salmış hissediyorum" gibi ifadeler yer bağlılığının çevresel yükümlülüğüne işaret eden ifadelerdir. Bu ifadeler ile ilgili olarak yerli halkın tutumunun oluşmamış elde edilen sonuçlar arasında yer almaktadır. Bu noktadan hareketle Edirne'de yer bağlılığına yönelik tutum henüz gelişme aşamasında olduğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan yerel yönetimler kamuya açık mekanları ve yerli halkın serbest zaman geçirebileceği mekanları kullanıcıların katılımlarını da göz önünde bulundurarak planlamalı, mekanları bu yönde tasarlamalıdır. Hay (1998) ile Moore ve Graefe (1994) bireylerin oturup sohbet edebildikleri, doğal güzellikleri izleyebildikleri ve sıklıkla ziyaret ettikleri mekanlara yönelik yer bağlılık tutumlarının yüksek olduklarını belirtmişlerdir. Bu noktadan hareketle yerli halkın kent içinde serbest zaman geçirebilecekleri rekreatif alanlar planlanırken, kullanıcıların mekânda uzun süre zaman geçirebilecekleri ortamlar yaratılmalı ve mekânın sıklıkla ziyaret edilmesi sağlanmalıdır. Manzo ve Perkins (2006) ise bireylerin kimliklerinin kendileri için önemli olan mekanlarca şekillendiğini ve mekân ile birey arasındaki duygusal bağın bireysel düzeyden toplumsal düzeye taşındığını öne sürmüşlerdir. Bu noktadan hareketle kente özgü mekanların sosyal ve toplumsal yapıdan uzak olması, yerli halkın yer bağlılığı tutumunun sürdürülebilirliğini olumsuz etkileyecektir. Kent içerisindeki mekanlar ile yerli halk arasında kurulacak olan özel bağ, mekânların yerli halk tarafından daha çok benimsenmesine katkı sağlayacak ve yerli halkın yer bağlılığı tutumunu güçlendirecektir.

Yerli halkı sosyo-kültürel ve doğal kaynakları korumaya teşvik eden, yerli halkın çevreye karşı sorumlu davranışlar sergilemesine katkı sağlayan yer bağlılığı tutumunun (Scannell & Gifford, 2010) cinsiyet ve ikamet etme süreleri ile olan ilişkisi daha çok araştırılmalıdır. Yer bağlılığının yerli halkı çevre yanlısı hangi davranışlara sevk ettiği; bu tutumun turizm sektörü ile ilgili algıyı nasıl etkilediği, turistlere ve turizme yönelik hangi davranışları teşvik ettiği ise gelecekte yapılacak olan çalışmalara tavsiye edilmektedir. Gelecekteki araştırmalar yer bağlılığını fiziksel bağlılık ve sosyal bağlılık gibi farklı bakış açılarından ele alabilir ve bu tutumların sürdürülebilir turizme yönelik algıyı ne şekilde etkilediğini araştırabilirler. Diğer taraftan yerli halkın yer bağlılığı tutumu Edirne'ye özgü mekanlar bakımından ölçülebilir ve bu mekanlar kendi aralarında derecelendirilebilir .

---

## KAYNAKÇA

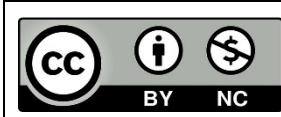
---

- Altıntaş, V. (2010). *The effects of tourism development on quality of life of residents: The model of Alanya region* (Unpublishing Doctoral Thesis). Akdeniz University, Antalya.
- Altman, I. and Low, S. M. (1992). *Place Attachment*. New York and London: Plenum Press
- Anton, C. E. and C. Lawrence (2016). The relationship between place attachment: The theory of planned behaviour and residents' response to place change. *Journal of Environmental Psychology*, 47, 145-154.
- Arslan, H. (2009). *The evaluation of the post disaster reconstruction process in terms of place attachment relocation and cognitive mapping concept* (Unpublished Doctoral Thesis). Istanbul Technical University, Istanbul.
- Ayar, H. (2021). *Park Rekreasyonu Faaliyetlerine Katılımda Rekreasyon Deneyim Tercihleri, Yer Bağlılığı, Çevresel Tutum ve Çevre Dostu Rekreasyon Davranışları Arasındaki İlişki* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Ayaş, N., (2007). Çevresel Sürdürülebilir Turizm Gelişmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9/1, 59- 69.
- Ayberk, C. (2019). *International student mobility: Place attachment, experiences of international students in Istanbul and results of the mobility* (Unpublished Doctoral Thesis). Ankara University, Ankara.
- Bramwell, B. and Lane, B. (1993). Sustainable tourism: An evolving global approach. *Journal of Sustainable Tourism*, 1, 1-5.
- Brandenburg, A.M.; Carroll, M.S. (1995). Your place or mine? The effect of place creation on Environmental Values and Landscape Meanings. *Society and Natural Resources*. 8, 381-398.
- Cantrill, J. and Senecah, S. (2000). A "Sense of Place" for the Environmental Self in Conservation Psychology. Paper presented at the 8th International Symposium on Society and Resource Management, Western Washington University, Bellingham, WA.
- Cheng, T. M. and Wu, H. C. (2015). How do environmental knowledge, environmental sensitivity, and place attachment affect environmentally responsible behavior? An integrated approach for sustainable island tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 23(4), 557-576.
- Choi, H. S. C. and Sirakaya, E. (2005). Measuring residents' attitude toward sustainable tourism: Development of sustainable tourism attitude scale. *Journal of travel research*, 43(4), 380-394.
- Cuba, L. and Hummon, D. (1993). A place to call home: Identification with dwelling, community, and region. *The Sociological Quarterly*, 34,11-131.
- Dağlı, Z. (2018). Sürdürülebilir turizmin gelişimine yönelik yerel halkın tutumlarını incelemeye ilişkin bir araştırma: Akçakoca destinasyonu. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15 (3), 603-619.
- Doxey, G. V. (1975). A Causation Theory of Visitor Resident Irritants: Methodology and Research Inferences, Paper Presented at the Travel and Tourism Research Association Sixth Annual Conference Proceedings, San Diego.
- Dyer, P. G. (2007). Structural Modelling of Resident Perceptions of Tourism and Associated Developmet on the Sunshine Coast, Australia. *Tourism Management*, 28,409-422.

- Eusébio, C., Vieira, A. L. and Lima, S. (2018). Place attachment, host-tourist interactions, and residents' attitudes towards tourism development: The case of Boa Vista Island in Cape Verde. *Journal of Sustainable Tourism*, 26(6), 890-909.
- Göregenli, M., Karakus, P., Kösten, E. Y. Ö. and Umuroglu, I. (2014). Mahalleye bağlılık düzeyinin kent kimliği ile ilişkisi içinde incelenmesi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 29(73), 73.
- Gursoy, D., Rutherford, D. G. (2004). Host Attitudes Toward Tourism an Improved Structural Model. *Annals of Tourism Research*, 31(3),495-516.
- Güler, İ. (2019). *The relationship between risk perception and place attachment in Düzce city* (Unpublished Master's Thesis). Düzce University, Düzce.
- Halpenny, E. A. (2006). *Environmental behaviour, place attachment and park visitation: A case study of visitors to Point Pelee National Park* (Unpublished Doctoral Dissertation). University of Waterloo, Recreation and Leisure Studies, Ontario, Canada.
- Harrill, R. (2004). Residents' Attitudes toward Tourism Development: A Literature Review with Implications for Tourism Planning. *Journal of Planning Literature*, 18 (3),252-266.
- Hay, R. (1998). Sense of place in developmental context. *Journal of environmental psychology*, 18(1), 5-29.
- Hidalgo, M. C. and Hernandez B. (2001). Place attachment: conceptual and empirical questions. *Journal of Environmental Psychology*, 21(3), 273-281.
- Jelley, S. E. (2013). *A Study of Place Attachment* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). University of Wollongong, Australia.
- Kalaycı, Ş. (2008). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Karaçor, E. L. (2012). *Interaction of life quality in townscape with urban memory and concept of place: Case of Düzce city* (Unpublished Doctoral Thesis). Düzce University, Düzce.
- Kitayama, S. and Markus, H.R. (1994). Culture and self: How cultures influence the way we view ourselves. In D. Matsumoto (Ed.), *People: Psychology from a cultural perspective* (17-37). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole
- Kitayama, S. and Markus, H.R. (1994). Culture and self: How cultures influence the way we view ourselves. In D. Matsumoto, ed. *People: Psychology from a cultural perspective* (pp. 17-37). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Kocaoğlu, B. U. (2019). Yeniden Canlandırma Alanlarında Yer Bağlılığı ve Katılım. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 28(3), 1-19.
- Kyle, G. T., Graefe, A., Manning, R. E. and Bacon, J. (2004). Effect of involvement and Journal of Leisure Research, 36, 209-231.
- Lankford, S. V. and Howard, D. R. (1994). Developing a Tourism Impact Attitude Scale. *Annals of Tourism Research*, 21(1), 121-39. doi:10.1177/004728759403200374
- Lewicka, M. (2008). Place attachment, place identity, and place memory: Restoring the forgotten city past. *Journal of environmental psychology*, 28(3), 209-231.
- Lewicka, M. (2010). What makes neighborhood different from home and city? Effects of place scale on place attachment. *Journal of Environmental Psychology*, 30, 35-51.
- Lewicka, M. (2011). Place attachment: How far have we come in the last 40 years? *Journal of Environmental Psychology*, 31(3), 207-230.

- Lin, C. T., Huang, T. Y., Lin, W. J., Chang, S. Y., Lin, Y. H., Ko, L. W., ... & Chang, E. C. (2012). Gender differences in wayfinding in virtual environments with global or local landmarks. *Journal of Environmental Psychology*, 32(2), 89-96.
- Low, S. M. and Altman, I. (1992). Place attachment. In *Place attachment*. Springer, Boston, MA.
- Manzo, L. C. and Perkins, D. D. (2006). Finding common ground: The importance of place attachment to community participation and planning. *Journal of Planning Literature*, 20(4), 335-350.
- Manzo, L.C. and Perkins, D.D. (2006). Finding common ground: the importance of place attachment to community participation and planning. *Journal of Planning Literature*, 20 (04), 335-350.
- McCool, S. F. and Martin, S. R. (1994). Community attachment and attitudes toward tourism development. *Journal of Travel Research*, 32(3), 29-34.
- Mercan, Ş. O. (2010). Turizmde Bölgesel Planlama ve Sürdürülebilirlik: Altınok Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 35-47.
- Mesch, G. and Manor, O. (1998). Social ties, environment perception and local attachment. *Environment and Behavior*, 30 (4), 504-519.
- Mitchell, M.Y.; Force, J.E.; Carroll, M.S. and McLaughlin, W.J. (1993). Forest places of the heart: incorporating special spaces into public management. *Journal of Forestry*. 4: 32-37.
- Moore, R. L. and Graefe, A. R. (1994). Attachments to recreation settings: The case of rail-trail users. *Leisure Sciences*, 16(1), 17-31.
- Nufusu, Edirne Nufusu. <https://www.nufusu.com/il/edirne-nufusu> (Erişim Tarihi: 18.10.2021).
- Nunkoo, R., Gursoy, D. (2012). Residents' support for tourism: An identity perspective. *Annals of Tourism Research*, 39 (1), 243-268.
- Pretty, G.H., Chipuer, H.M., Bramston, P. (2003). Sense of place amongst adolescents and adults in two rural Australian towns: The discriminating features of place attachment, sense of community and place dependence in relation to place identity. *Journal of Environmental Psychology*, 23 (3), 273-287.
- Price, S., Blacketer, M., and Brownlee, M. (2018). The influence of place attachment on campers' evaluations of ecological impacts due to recreation use. *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 21, 30-38.
- Ramkissoon H., Smith, L.D.G., Weiler. B. (2013). Testing the dimensionality of place attachment and its relationships with place satisfaction and pro-environmental behaviours: A structural equation modelling approach. *Tourism Management*, 36, 552-566.
- Ramkissoon, H. and Nunkoo, R. (2012). More than just biological sex differences: Examining the structural relationship between gender identity and information search behavior. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 36(2), 191-215.
- Rollero, C. and De Piccoli, N. (2010). Place attachment, identification and environment perception: An empirical study. *Journal of Environmental Psychology*, 30, 198-205.
- Roney, A. S. (2011). *Turizm Bir Sistemin Analizi*. Detay Publishing: Ankara.
- Scannell, L. and Gifford, R. (2010). Defining place attachment: a tripartite organizing framework. *Journal of Environmental Psychology*, 30(1), 1-10.
- Scannell, L. and Gifford, R. (2010a). The relations between natural and civic place attachment and pro environmental behavior. *Journal of environmental psychology*, 30 (3), 289-297.

- Sheldon, P. J. and Var, T. (1984). Resident attitudes to tourism in north wales. *Tourism Management*, 5(1), 40-47.
- Stedman, R. (2002). Toward a social psychology of place. *Environment and Behavior*, 34, 561-581.
- Tartaglia S. (2006). A preliminary study for a new model of sense of community. *Journal of Community Psychology*, 34 (2006),25-36.
- Stylidis, D. (2018). Place attachment, perception of place and residents' support for tourism development. *Tourism Planning & Development*, 15(2), 188-210.
- Twigger-Ross, C. L. and Uzzell, D. L. (1996). Place and identity processes. *Journal of Environmental Psychology*, 16, 205-220.
- Um, S. and Crompton, J. L. (1987). Measuring Resident's attachment levels in a host community. *Journal of Travel Research*, 26(1), 27-29.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 74-85.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### 1. Introduction

In tourism, residents-tourists interactions is inevitable. Residents, creating socio-cultural attractions in the destination and being actual owner of the destination, are the main actors of sustainable tourism. Also, it is residents themselves carrying natural, cultural and sociological resources of the destination into future generations. On the other hand, residents' place attachment attitudes express the residents' emotional and psychological orientation towards the place they live. In other words, it is pointed out residents-place harmony. Residents' place attachment attitudes shaping attitudes towards tourism vary in regards to gender and residents' length of residency in that place. The aim of this study is to test whether residents living in Edirne have a place attachment attitude, whether this attitude differs in regards to length of residency, gender with men and women' length of residency.

### 2. Data Set and Method

The population of the research consists of the residents living in the city center of Edirne. For this study, which was carried out in 2020, The Edirne' population in 2019 was taken as a basis. The population of Edirne in 2019 is 413,903 (Nufusu, 2021). Electronic questionnaire and face-to-face questionnaire methods were used as data collection tools in this research, which was organized to determine the residents' place attachment attitudes in terms of gender and length of resident. The questionnaire, which was created in the electronic environment, was sent to the participants both via e-mail and social media. In order to ensure that the participants resided in Edirne, a control question was asked in the questionnaire about whether the participants resided in Edirne or not, and participants who did not reside in Edirne center were not included in the study. Within the scope of the research, 858 analyzable data were collected using the simple random sampling method. In the questionnaire prepared in accordance with a 5-point Likert rating, 1 represents "strongly disagree" and 5 represents "strongly agree". Place attachment scale consisting of 12 questions and developed by Lewicka (2008; 2010; 2011) was used to measure residents' place attachment attitude. The Turkish version of the scale was taken from the study of Kocaoğlu (2019) and a pilot study was conducted with 50 people. The comprehensibility and answerability of the questions in the questionnaire were tested with this application.

### 4. Discussion and Conclusion

First of all, it was examined whether there was a differentiation in the residents' place attachment attitudes according to the length of residency. As a result of the analysis of variance, it was found that the F value (2.634) was significant ( $p=0.023$ ;  $p<0.05$ ). Since the variances were homogeneously distributed ( $p=0.060$ ;  $p>0.05$ ) and in order to understand between which groups there was a statistically significant difference, Tukey's test, one of the post hoc tests, was used. As a result of the test, it is concluded that people with 1-9 years residency ( $p=0.002$ ;  $p<0.05$ ), people with 10-19 years residency ( $p=0.007$ ;  $p<0.05$ ) and people with 20-29 years residency ( $p=0.018$ ;  $p<0.05$ ) have lower place attachment attitudes than tothose with 30 years or more years residency. As a result, as the length of residency increases, the place attachment attitude of the residents increases. All these explanations point to the correctness of the H1 hypothesis. In other words, place attachment attitude differs in terms of length of residency. As length of residency increases, residents' place attachment attitude becomes stronger.

As a result of the variance analysis performed in order to understand whether men's place attachment attitudes differ in terms of length of residency, it was determined that the F value was significant ( $p=0.021$ ;  $p<0.05$ ). Since the variances were homogeneously distributed ( $p=0.297$ ;  $p<0.05$ ) and in order to understand that in which groups there was a statistically significant difference, Tukey's test, one of the parametric post hoc tests, was used. As a result of the test, it was concluded that those with 1-9 years of residency ( $p=0,000$ ;  $p<0,05$ ) and those with 10-19 years of residency ( $p=0,011$ ;  $p<0,05$ ) have lower place attachment attitudes than those with 30 years or more residency.

As a result of the variance analysis performed in order to understand whether women's place attachment attitudes differ in terms of length of residency, it was determined that the F value was significant ( $p=0.021$ ;



$p < 0.05$ ). Since the variances were homogeneously distributed ( $p = 0.107$ ;  $p > 0.05$ ) and in order to understand in which groups there was a statistically significant difference, Tukey's test, one of the parametric post hoc tests, was used. According to the test results, those with 20-29 years of residency have a lower place attachment attitude than those with 30 years or more residency ( $p = 0.033$ ;  $p < 0.05$ ). All these explanations point to the correctness of the H3 hypothesis.

Then, the residents' place attachment attitudes was evaluated in terms of gender. As a result of the Independent Sample T test, which was performed to understand whether the residents' place attachment attitude differ in terms of gender, it was concluded that the variances were homogeneous ( $p = 0.428$ ;  $p > 0.05$ ) and the t-test statistic was significant ( $p = 0.036$ ;  $p < 0.05$ ). In summary, the H2 hypothesis was supported. In other words, residents' place attachment attitudes differs in terms of gender. According to the table, while the mean of women's place attachment attitudes is  $-0.0563489 \pm 1.01135432$ ; the mean of the place attachment attitudes of men is  $0.0574096 \pm 0.98617635$ . In other words, the place attachment attitude of women is lower than that of men.

## Gelir Gruplarına Göre Ülke Endeksleriyle Covid19 Göstergeleri Arasında İlişkinin Panel Veri Analiz Yöntemi İle İncelenmesi

Osman ŞENOL <sup>1</sup> , Fevzi AKBULUT <sup>2</sup> , Mehmet GENÇTÜRK <sup>3</sup>

### Özet

Çin'in Wuhan şehrinde 2019 yılının son aylarında ortaya çıkan ve küresel bir sağlık tehdidine dönüşen Covid-19 salgını, bireylerin yaşam tarzlarından ülkelerin ekonomik durumlarına kadar birçok alanda etkili olmuştur. Bu alanlardan birisi de borsalardır. Covid-19'un yarattığı belirsizlikle birlikte ülke borsaları özellikle Covid-19'un Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilmesiyle rekor düşüşler yaşamıştır. Bu araştırmada ise Covid-19 salgınının görüldüğü tarihten günümüze kadar ülke endeks değerlerini etkileme düzeyi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu araştırmada her bir gelir grubuna özgü ekonometrik modeller üretebilmek için panel veri analiz yöntemi uygulanmıştır. Ülkeler Dünya Bankası gelir sınıflaması dikkate alınarak üç farklı grupta ele alınmış ve her bir ülke grubu için ekonometrik modellemeler geliştirilmiştir. Araştırma sonucunda düşük ve orta gelir grubunda yer alan ülkelerin endeks değeri ile aşılacak kişi sayısı değişkeni arasında bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Yüksek gelirli ülkelerde ise aşılacak nüfus sayısı ile ülkelere ait endeks değerleri arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu araştırmayı diğer araştırmalardan ayıran temel fark, bu araştırmada bütün ülkelerin gelir durumlarına göre sınıflandırılarak her bir gelir grubuna özgü ekonometrik modellemelerin üretilmesidir. Söz konusu değişkenler makro düzeyde ele alınmış olup Covid-19 salgınının gelir gruplarına göre ülke endeks değerlerini nasıl etkilediği tespit edilmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Covid-19, Endeks, Panel Veri

**Jel Kodu:** B22, C23, F31

## Examination Of The Relationship Between Country Indexes And Covid-19 Indicators According To Income Groups By Panel Data Analysis Method

### Abstract

Covid-19 epidemic, which emerged in the Chinese city of Wuhan in the last months of 2019 and turned into a global health threat, has been effective in many areas from the lifestyles of individuals to the economic conditions of countries. One of these areas is stock markets. With the uncertainty created by Covid-19, the country's stock markets experienced record declines, especially with the declaration of Covid-19 as a pandemic by the World Health Organization. In this study, it has been tried to determine the level of impact on country index values from the date of the Covid-19 epidemic to the present day. In this research, panel data analysis method was applied to produce econometric models specific to each income group. The countries were handled in three different groups, taking into account the World Bank income classification, and econometric models were developed for each country group. As a result of the research, it was seen that there was no relationship between the index value of countries in the low and middle income group and the variable of the number of people vaccinated. In high-income countries, it has been determined that there is a positive relationship between the number of vaccinated population and the index values of the countries. The main difference that distinguishes this research from other studies is that, in this study, econometric models specific to each income group are produced by classifying all countries according to their income levels. The variables in question were handled at the macro level and it was determined how the Covid-19 epidemic affected the country index values according to income groups.

**Keywords:** Covid-19, Index, Panel Data

**Jel Codes:** B22, C23, F31

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Şenol, O., Akbulut, F., Gençtürk, M. (2022). Gelir Gruplarına Göre Ülke Endeksleriyle Covid-19 Göstergeleri Arasında İlişkinin Panel Veri Analiz Yöntemi İle İncelenmesi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 929-946. Doi: 10.24988/ije.1027904

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi/Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetim Bölümü, Trabzon, Türkiye

**EMAIL:** osmansenol@ktu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-5626-2921

<sup>2</sup> Arş. Gör. Dr., /Bingöl Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetim Bölümü / Trabzon, Türkiye

**EMAIL:** fakbulut@bingol.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-8511-7712

<sup>3</sup> Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi/İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Isparta, Türkiye

**EMAIL:** mehmetgencturk@sdu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-8511-7712

## 1. GİRİŞ

Genel olarak salgın, kısa bir zaman içerisinde çevredeki insanların, hayvanların ya da bitkilerin büyük bir bölümüne bulaşan hastalık olarak geçmektedir. Pandemi ise Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından salgın bir hastalığın veya enfeksiyon etkeninin dünya genelinde insanlar arasında kolayca yayılım göstermesi” olarak tanımlanmaktadır (WHO, 2020). Dünyada karşılaşılan salgın hastalıklara; 1347-1351 yılları arasında 100 milyona yakın insanın ölümüne sebep olan Veba, 1545-1548 yılları arasında Meksika’da karşılaşılan Kanamalı Ateş, 1899-1923 yılları arasında yaşanan Kolera, 1908 yılında Kamerun’da ortaya çıkan Edinilmiş Bağışıklık Eksikliği Sendromu (AIDS), 2002-2003 yılları arasında Asya ve Kanada’da etkili olan Ağır Akut Solunum Yetersizliği Sendromu (SARS) örnek olarak verilebilir (Zeren ve Hızarcı, 2020: 78-84).

2019 yılının Aralık ayının sonuna doğru DSÖ Çin Ofisi, Hubei eyaletinin Wuhan şehrinde etiyolojisi bilinmeyen pnömoni vakalarının olduğunu bildirmiştir. Daha sonra yapılan araştırmalar neticesinde bu hastalığın insandan insana bulaştığı tespit edilmiş ve hastalığın adı Yeni Koronavirüs (Covid-19) olarak kabul edilmiştir. 2003 yılında ortaya çıkan SARS hastalığına benzeyen bu hastalığın hava kaynaklı insandan insana bulaşarak yayıldığı görülmüştür. (T.C. Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü, 2020: 7; Yang vd., 2020: 1-6).

İlk etapta kontrol edilebileceği düşünülen Covid-19 11 Ocak 2020 tarihinde ilk ölümün gerçekleşmesiyle dünya gündemine yerleşmiş, kolayca bulaşması sebebiyle kısa sürede Çin’e daha sonra tüm dünyaya yayılmaya başlamıştır. Bulaşan kişi sayılarındaki ve ölüm sayılarındaki hızlı artışlar sebebiyle 11 Mart 2020 tarihinde DSÖ tarafından pandemi ilan edilmiş ve alınması gereken önleyici tedbirler yayınlanmıştır (WHO, 2020). 18 aylık pandemi süresince ülkelerin aldığı tüm bu önleyici tedbirlere ve 5.352.927.296 doz aşı uygulanmasına rağmen DSÖ’ye; 222.406.582 Covid-19 vakası ve 4.592.934 ölüm bildirilmiştir (<https://covid19.who.int>). Bu sebeple Covid-19 pandemisi, halk sağlığı üzerinde ve küresel boyutta yarattığı tehdit neticesinde, 1918 yılında görülen İspanyol Pandemisi’nden sonraki en ciddi pandemi olarak görülmeye başlamıştır (Ferguson et al., 2020: 1-20).

Küresel bir tehdit noktasına ulaşan Covid-19 pandemisi tüm dünyada sağlık hizmetleri, ekonomi ve ulaşım başta olmak üzere birçok sektörde olumsuz etkilere sebep olarak sosyal, kültürel ve ekonomik faaliyetleri büyük ölçüde etkilemiştir. Ülkeler Covid-19 pandemisinin etkilerine karşı çok çeşitli tedbirler uygulamaya başlamışlardır. Ülkelerin Covid-19’a karşı aldıkları başlıca tedbirler aşağıdaki gibi özetlenebilir;

Uygulanan en yaygın tedbirlerden birisi karantina uygulamasıdır. Birçok ülke, kendi ekonomik koşulları el verdiği düzeyde karantina politikası uygulamıştır. İlerleyen zamanlarda Covid-19’un hızla yayılmaya devam etmesiyle alınan önlemlerden biri de limanların kapatılması olmuştur. Bunun sonucunda tedarik ve dağıtım kanallarında aksamalar meydana gelmeye başlamıştır. Zamanla ülke sınırları kapatılmış, uçuşlar iptal edilmiş, sokağa çıkma yasakları ve sosyal mesafe kuralları getirilmiş, işyerleri, okullar kapatılmış ve bazı ülkelerde olağanüstü hal ilan edilmiştir. Ancak Covid-19’a yakalananlara ve temaslılara uygulanan karantina uygulamaları başta olmak üzere alınan bu önlemler, hizmet sektörü başta olmak üzere diğer sektörleri de olumsuz etkilemiştir. Üretim ve hizmet sektöründe faaliyetler durma noktasına getirmiştir. Nüfus hareketliliğinin azalmasıyla harcamalar azalmış ve ekonomi durgunlaşmaya başlamıştır.

Reel kesime etkisinin yanında Covid-19 salgını ekonomik, finansal, sosyal, politik ve kültürel faktörler gibi birçok faktörden etkilenen hisse senedi piyasalarına da önemli ölçüde zarar vermiş, belirsizlik ve risk algısının artmasıyla borsalarda bu dönemde hızlı düşüşler yaşanmıştır (OECD, 2020: 5). Covid-19 salgını döviz, altın, Bitcoin ve petrol başta olmak üzere bütün pariteleri ve emtiaları etkilenmiş ve tüm piyasalarda hızlı ve sert hareketlerin yaşanmasına sebep olmuştur.

Borsa; fonları bir araya toplayarak risk paylaşımını sağlayan, bireysel ve kurumsal birçok alıcı ve satıcıyı bir araya getirerek üretken faaliyetleri desteleyen bir yatırım mekanizması oluşturan, ekonomik büyümenin sürdürülmesinde hayati bir role sahip piyasalar olarak tanımlanabilir (Al-Tamimi vd., 2011: 3). Bu piyasalar yani tüm dünya borsaları, 11 Mart 2020 tarihinde DSÖ tarafından Covid-19'un pandemi ilan edilmesi ve belirsizlik ve risk faktörünün tavan yapmasıyla büyük bir düşüş yaşamıştır. Örnek vermek gerekirse 12 Mart 2020 tarihinde; S&P500 ve NASDAQ endeksleri %9,5, IBEX35 %14, FTSEMIB %16,94, DAX30 %12,24, CAC40 %12,28, FTSE100 %10,87 ve BIST100 %7,26 değer kaybetmiştir (Soy Temür, 2021: 773-797).

Covid-19'un pandemi olarak ilan edildiği Mart 2020 döneminde, aktif vaka sayılarının en çok olduğu 20 ülke endeksinin son bir aylık performansına bakıldığında ortalama kaybın %30'larda olduğu görülmektedir. Ayrıca aynı dönemde petrol fiyatlarının %60 düşerek 66 dolardan 26 dolara gerilediği ve Rusya gibi ağırlıklı olarak petrol ihraç eden ülke borsalarının daha çok etkilendiği görülmektedir (<https://tr.investing.com>).

Gelir gruplarına göre Covid-19'un ülke ekonomileri üzerindeki etkilerini karşılaştıracak olursak, ülke ekonomisi güçlü olan diğer bir ifadeyle yüksek gelir grubunda olan ülke ekonomileri daha düşük gelir grubuna sahip ülke ekonomilerine kıyasla ekonomik tedbirlere ve kırılganlıklara karşı daha dayanıklı bir duruş sergileyerek Covid-19'un yarattığı yıkımdan daha az etkilenecektir. Bunun yanı sıra güçlü ekonomiye sahip ülkeler, çok hızlı bir şekilde tüm dünyaya yayılan Covid-19'a karşı daha hızlı bir tepki verebilecektir. Örneğin; sağlık sistemini daha hızlı güncelleyebilecek, aşya ve solunum cihazlarına erişimi daha kolay olacak, yeni hastanelerin kurulması ve dönüştürülmesini daha hızlı yapacak ve daha uzun sürecek şekilde sert kısıtlama kararları alabileceklerdir. Diğer taraftan Covid-19 sürecinin uzamasıyla daha düşük gelir grubuna sahip ülke ekonomileri gün geçtikçe daha zayıf ve kırılgan hale gelecektir.

Bu araştırmada ülkelerin Covid-19 salgınından etkilenme düzeylerinin ekonomik büyüklüklerine göre farklı olacağı düşünüldüğünden, ülkelerin buldukları gelir grupları dikkate alınarak Covid-19 salgınının ülke endeks değerlerini etkileme düzeyleri incelenmiştir. Bu doğrultuda Covid-19 ile ilgili göstergelerin gelir gruplarına göre ülkelere ait endeks değerlerini nasıl farklı düzeyde etkilediği tespit edilecektir. Bu kapsamda, öncelikle geniş bir literatür taraması yapılarak yerli ve yabancı benzer çalışmalara yer verilmiştir. Daha sonra uygulama kısmında, örneklem grubu, veri seti ve oluşturulan panel modelin bulgularına yer verilmiştir. Son olarak yapılan analizler sonucunda elde edilen bilgiler tartışma ve sonuç bölümünde detaylı olarak ele alınmıştır.

## 2. LİTERATÜR

Bu bölümde Covid-19 pandemisi sürecinde yapılmış olan, salgının borsalara ve endekslere olası etkilerini inceleyen çalışmalar taranmış ve bu çalışmalardan bazılarının ilişkin bilgiler aşağıdaki gibi özetlenmiştir. Literatürde 2020 öncesi ülkelerin endeks değerleri ile ilgili çalışmalar olsa da covid-19 salgınının 2019 yılında başlaması sebebinden dolayı bu tarihten sonraki yapılan çalışmalar araştırmanın literatür kısmına eklenmiştir.

Akarsu, Alacahan ve Kurt (2020), "Covid-19 Pandemisinin BİST 100 Üzerindeki Etkisi" adlı çalışmada, Covid-19'un BİST 100 üzerindeki etkilerini göstermek amacıyla, 12.03.2020-13.10.2020 tarihleri arasında Avrupa Hastalık Önleme ve Kontrol Merkezi'nden ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Servisi'nden elde edilen verileri kullanmışlardır. Çalışma da, bağımlı değişken olarak BİST 100 Endeksi günlük kapanış 7 günlük hareketli ortalama değerlerini, bağımsız değişken olarak ise günlük açıklanan vaka sayılarını kullanmışlardır. Araştırma sonucunda, değişkenler arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu ve her gün açıklanan vaka sayısında gerçekleşen 1 birimlik artışın BİST 100 endeksi üzerinde 0,06 puan düşüşe sebep olacağını tespit etmişlerdir.

Albulescu (2020), “Coronavirus and Financial Volatility: 40 Days of Fasting and Fear” adlı çalışmasında, Covid-19’un başlangıcından 40 gün sonra yeni enfeksiyon ve ölüm oranlarının finansal piyasalar oynaklık endeksi (VIX) üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonucunda, Çin ve Çin dışında ortaya çıkan yeni vakaların VIX üzerinde karışık bir etkisi olduğunu, ölüm oranlarının ise VIX endeksini olumlu etkilediğini hatta Çin dışında bu etkinin çok daha büyük olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca Covid-19’un etkilediği ülke sayısı arttıkça VIX’in volatilesinin daha çok arttığını belirtmektedir.

Al-Awadhi vd. (2020), “Diseases: Impact of The Covid-19 Virus on Stock Market Returns” adlı çalışmasında, Covid-19’un Çin hisse senedi piyasalarına ve endekslere etkilerini 10.01.2020-16.03.2020 tarihleri arasındaki verileri kullanarak panel veri analizi yöntemiyle incelemiştir. Worldotomer’den Çin’deki toplam günlük vaka ve ölüm sayıları alınmış, Bloomberg’ten ise Hang Seng Endeksi ve SHANGAI endeksine ait piyasa değeri/defter değeri oranları, hisse senedi fiyatları ve şirketlerin piyasada işlem gören değerleri ile ilgili veriler alınmıştır. Araştırma sonucunda, vaka ve ölüm sayılarındaki artışın Çin hisse senedi getirilerini olumsuz etkilediği, yatırımcıların bu sayılardaki artışı negatif bir bilgi olarak değerlendirdiği tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile hisse senedi getirileri ile Covid-19 kaynaklı vaka ve ölüm sayılarındaki artış arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Ambros, Frenkel, Huynh ve Kilinc (2020), “Covid-19 Pandemic News and Stock Market Reaction During the Onset of the Crisis: Evidence From High-Frequency Data” adlı çalışmasında, koronavirüs salgınının ilk iki ayda 8 farklı borsa üzerinde yaptığı etkileri Covid-19 hakkında yapılan haber sayılarındaki değişikliklerle ilişkilerini incelemiştir. Analizde Refinitiv’den elde ettikleri 01.01.2020-31.03.2020 arasındaki 9 borsaya ait verileri kullanmışlardır. Haberleri ise 30 dakika aralıklarla News API aracılığıyla elde etmişlerdir. Taramalarda ‘korona’, ‘koronavirüs’ ve ‘covid’ anahtar kelimeleri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, haber sayılarındaki değişimin hisse senedi getirilerini etkilediğine dair güçlü kanıtlar bulamamaları da, özellikle Avrupa piyasalarında borsa oynaklıkları üzerinde önemli etkileri olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca bulgularda Covid-19 haber sayılarındaki artışın piyasalardaki belirsizliği artırdığı belirtilmiştir.

Baker vd., (2020), “The Unprecedented Stock Market Reaction to Covid-19” adlı çalışmasında, Covid-19’un ABD borsalarına etkisini tarihte yaşanmış diğer salgın hastalıklarla kıyaslayarak Covid-19 salgınının farklılıklarını ortaya koymuşlardır. Salgınlara yönelik haberlerin etkisini değerlendirmek için gazetelerde yazılan ve medyada yapılan haberleri ele almışlardır. Araştırma sonucunda, ABD borsasını İspanyol salgını dâhil hiçbir salgının bu denli etkilemediğini tespit etmişlerdir. Covid-19 salgınına karşı ABD borsasının önceki salgınlara göre çok daha güçlü tepki vermesinin sebebinin ise, ticari faaliyetler, sosyal mesafe, sokağa çıkma, seyahat ve iş yerlerinin kapatılması gibi kısıtlamaların olduğunu belirtmişlerdir.

Barut ve Yerdelen Kaygın (2020), “Covid-19 Pandemisinin Seçilmiş Borsa Endeksleri Üzerine Etkisinin İncelenmesi” adlı çalışmasında, Covid-19’un finansal piyasalara etkisini incelemek amacıyla vakaların görülmeye başladığı ilk günden 08.04.2020 tarihine kadar toplam vaka ve ölüm sayısının en fazla olduğu 11 ülkeyi ele almışlardır. Covid-19 vaka sayısı ile 11 ülkenin en önemli endekslerinin kapanış fiyatları arasındaki ilişkiyi belirlemek için Bayer ve Hanck (2012) eşbütünleşme analizi kullanmışlardır. Çin (SHANGAI), ABD(DOW30), İngiltere (FTSE100), İtalya (FTSE MIB), İspanya (IBEX35), Almanya (DAX), Fransa (CAC40), Belçika (BEL20), Hollanda (AEX), İsviçre (SMI) ve Türkiye (BIST100) endekslerini analiz etmişlerdir. Araştırma sonucunda; Covid-19 toplam vaka sayısı ile BIST100, FTSE MIB, IBEX35, AEX ve SHANGAI endeksleri arasında eşbütünleşme olduğunu, DAX, CAC40, BEL20, SMI, FTSE100 ve Dow30 endeksleri arasında ise eşbütünleşme olmadığı tespit etmişlerdir.

Ilgın ve Sarı (2020), “Covid-19 Pandemisinin Hisse Senedi Piyasalarına Etkisi: Vaka ve Ölümün Yoğun Olduğu Ülkeler ile Türkiye İncelemesi” adlı çalışmada, Covid-19’a bağlı toplam vaka ve ölüm sayılarının en fazla olduğu ülkelerin yanında Türkiye’de toplam günlük vaka ve ölüm sayıları ile bu ülkelere ait hisse senedi piyasaları arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığını incelemişlerdir. Yöntem olarak Toda-Yamamoto nedensellik analizi yapmış ve 18.02.2020-30.09.2020 dönemine ait verileri kullanmışlardır. Araştırma sonucunda, Dünyada en fazla günlük vaka ve ölüm sayısına sahip ABD, Hindistan, Brezilya, Rusya ve Kolombiya ile Türkiye’de gözlenen vaka ve ölüm sayılarından hisse senedi piyasalarına doğru nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Kazan (2020), “Covid-19’un Pay Piyasası ve İşletmeler Üzerindeki Etkisi” adlı çalışmada, ülkelerin pandemiye karşı almış oldukları tedbirlerin, insanlar, aileler, işletmeler ve borsalar üzerindeki kısa süreli etkisini ve ülke ekonomilerini nasıl etkilediğini incelemiştir. Araştırma sonucunda, Covid-19’un gelişen ve gelişmekte olan tüm piyasalardaki endeksleri olumsuz etkilediği, 24.02.2020-23.03.2020 tarihleri arasındaki 1 aylık dönemde gelişen piyasalardaki şirketlerin değerlerinin %33,32, gelişmekte olan piyasalardaki şirketlerin değerlerinin ise %30,07’sini kaybettiğini tespit etmiştir. Ayrıca BIST Ulusal Tüm, BIST 100 ve BIST30 endekslerinin TL bazında sırasıyla %28,4, %28,6 ve %28,8 değer kaybettiğini belirtmiştir.

Sansa (2020), “The Impact of The Covid-19 on The Financial Markets: Evidence From China and USA” adlı çalışmada, Covid-19’un Çin ve ABD’deki finansal piyasalar üzerindeki etkisini incelemiştir. Çin Covid-19 raporlarından elde edilen 01.03.2020-25.03.2020 tarihleri arasındaki zaman serisi verilerini kullanarak basit regresyon analizi yapmıştır. Örneklem olarak Çin (SHANGAI) ve ABD (DOW30) endeksleri kullanılmıştır. Araştırmada bağımsız değişken olarak Covid-19 vaka sayıları, bağımlı değişken olarak ise DOW30 ve SHANGAI endeksleri alınmıştır. Araştırma sonucunda, finansal piyasalar ile vaka sayıları arasında pozitif, anlamlı ve önemli bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Zeren ve Hızarcı (2020), “Kovid-19 Koronavirüsün Hisse Senedi Piyasalarına Etkisi: Seçilmiş Ülkelerden Kanıtlar” adlı çalışmada, Covid-19’un borsalar üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla 23.01.2020-13.03.2020 tarihleri arasındaki toplam günlük ölüm ve vaka sayıları verilerini kullanarak Maki (2021) eşbütünleşme testi uygulamışlardır. Araştırma sonucunda; uzun dönemde tüm borsaların birlikte hareket ettiğini ve toplam vakaların SSE, KOSPI ve IBEX35 endeksleri ile eşbütünleşme içerisinde olduğu fakat FTSE MIB, CAC40 ve DAX30 endeksleri ile eşbütünleşik olmadığını tespit etmişlerdir. Ayrıca kriz dönemlerinde güvenli liman olarak insanların altın piyasalarına yönelebilecekleri ve günümüz internet ortamında altına alternatif olarak sanal paralara da yönelebilecekleri önerilmektedir.

Luo ve Tsang (2020), “How Much of China and World GDP Has The Coronavirus Reduced?” adlı çalışmada, Covid-19’un Çin ve küresel borsalar üzerindeki etkilerini zaman serisi analizi kullanarak tespit etmeye çalışmışlardır. Araştırma sonucunda, Çin ve Çin ile yakın ticaret ve üretim ağı olan ülkelerde Covid-19’un çok ciddi etkileri olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca Çin’in ekonomik tedarik faktörü olması durumunda küresel ekonomiye dolaylı etkilerinden dolayı iş gücü kaynaklı üretim kaybının %4, küresel çiktıda ise %1 olacağı tespit edilmiştir.

Soy Temür (2021), “Koronavirüs Covid-19’un Dünya Borsaları Üzerine Etkisi ve BİST-Perakende sektöründeki Hisse Senetlerinin Bu Süreçteki Davranışları” adlı çalışmada, Covid-19 salgının dünya finans sektörü üzerindeki etkilerini görmek için Covid-19 vaka ve ölüm sayıları ile küresel borsa endekslerini ve BIST-perakende sektörünü karşılaştırmıştır. 17.04.2020 itibarıyla vaka sayılarının en fazla olduğu ülkelerin temel borsa endeksleri olan SP500, NASDAQ, IBEX35, FTSEMIB, FTSE100, DAX30, CAC40, BIST100 ve SSE 100 ile BIST100-perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren ADESE, BIMAS, BİZİM, CRFSA, MGROS ve SOKM hisseleri çalışmaya dâhil etmiştir. Çalışmada 20.01.2020-17.04.2020 tarihleri arasındaki döneme ilişkin günlük verileri kullanmıştır.

Araştırma sonucunda, Covid-19 vakaları ve ölüm sayılarındaki artışların borsa endeksleri ve hisse senedi fiyatlarında sert düşümlere sebep olduğunu tespit etmiştir. Hisse senedi fiyatları açısından bakıldığında ise, fiyat hareketlerini incelediği altı işletmeden dördünün hisse senedi fiyatları araştırma dönemi başlangıcındaki değerinin üstünde olduğunu belirtmişlerdir.

Akan ve Atıcı Ustalar (2021), "Bilgi Kanalı Olarak Covid-19 Salgınının Hisse Senedi Piyasalarının Oynaklığı Üzerindeki Etkisi" adlı çalışmasında, Covid-19 kaynaklı bilgiden BIST sektör endeks getirilerine doğru oynaklık yayılım etkisinin varlığını araştırmışlardır. Araştırmada XUSIN, XGIDA, XUTEK, XBLSM, XTRZM, BIST100 VE BIST30 endeksleri ile Covid-19 günlük iyileşen ve vefat eden hasta sayıları kullanılmıştır. Diyagonal VECH modeliyle 06.04.2020-01.02.2021 tarihleri arasındaki verileri kullanmışlardır. Araştırma sonucunda, XGIDA hariç tüm endeks getirilerinin oynaklıklarının Covid-19 kaynaklı iyi ve kötü bilgiye karşı duyarlı olduğunu tespit etmişlerdir. Fakat Covid-19 kaynaklı kötü bilginin iyi bilgiye göre, BIST100, BIST30 ve tüm sektör endeks getiri oynaklığını daha fazla artırdığını görmüşlerdir.

Mazur, Dang ve Vega (2021), "Covid-19 and March 2020 Stock Market Crash. Evidence From S&P500" adlı çalışmasında, Covid-19'un Mart 2020 yılındaki ABD borsasında S&P500 endeksinde yarattığı etkiyi incelemişlerdir. Özellikle Dow Jones sanayi endeksinde diğer bir deyişle S&P500 endeksinde yaşanan yaklaşık %26 oranında düşüşün sektörlere etkisine bakmışlardır. Araştırma sonucunda doğalgaz, gıda, sağlık ve yazılım hisse senetlerinin yüksek pozitif getiri sağladığı buna karşılık petrol, gayrimenkul, eğlence ve konaklama sektörlerinin önemli ölçüde düşüş gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca kayıp yaşayan sektörlerdeki hisse senetlerinin, aşırı oynaklık gösterdiği ve hisse senedi getirileri ile negatif bir korelasyon içinde olduğu belirtilmiştir.

### 3. YÖNTEM

#### 3.1. Veri ve Metodoloji

Araştırmanın bu bölümünde çalışmanın amacı, örneklem grubu, veri seti ve oluşturulan panel modellerin bulgularına yer verilecektir.

#### 3.2. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmanın amacı ülkelerin buldukları gelir grupları dikkate alınarak Covid-19 salgınının ülke endeks değerlerini etkileme düzeylerini incelemektir. Bu doğrultuda Covid-19 ile ilgili göstergelerin gelir gruplarına göre ülkelere ait endeks değerlerini nasıl farklı düzeyde etkilediği tespit edilecektir.

#### 3.3. Model ve Veriler

Araştırmaya dâhil edilen ülkeler Dünya Bankası gelir sınıflaması dikkate alınarak düşük gelir düzeyi, orta gelir düzeyi ve yüksek gelir düzeyi olmak üzere üç farklı kategoriye ayrılmıştır. Literatür incelendiğinde Covid-19 salgınının ülke endeks değerlerini nasıl etkilediğine yönelik mikro düzeyde çalışmaların yapıldığı ancak gelir gruplarına göre ülkelerin makro düzeyde incelenmediği görülmüştür. Bu doğrultuda ele alınan bu araştırma da gelir gruplarına göre sınıflandırılmış ülke endeks değerleri ile Covid-19 değişkenlerinin arasında ilişki ekonometrik testler kullanılarak tespit edilmiştir. Araştırmada kullanılan değişkenlerin veri türü gündüktür. Araştırmanın zaman boyutu ise 01.03.2021-08.08.2021 tarihleri arasında kapsamaktadır. Araştırmaya dâhil edilen örneklem ise verilerine ulaşılabilen ülkeler ile sınırlı kalmıştır. Düşük gelir grubunda 4, orta gelir grubunda 11, yüksek gelir grubunda ise 21 ülke araştırmaya dâhil edilmiştir.

**Tablo1.** Analize Dâhil Edilen Ülkeler ve Buldukları Endeksler

Gelir Grupları	Ülkeler	Buldukları Endeksler
<b>Düşük Gelir Grubu</b>	Bangladeş	Dhaka Stock Exchange Broad
	Tunus	Tunindex
	Filipinler	PSEI Compotise
	Zimbabve	ZSE All Share
<b>Orta Gelir Grubu</b>	Arjantin	S&P Merval
	Bulgaristan	BSE SOFIX
	Kolombiya	FTSE Colombia
	Dominik Cumhuriyeti	Bolsa de Valores de la Republica Dominicana
	Ekvador	Ecuador General Adj.
	Gürcistan	GSX INDEX
	Malezya	Malaysia Top 100
	Meksika	S&P BMV IPC
	Peru	S&P Lima General
	Rusya	Moex Blue Chip
	Türkiye	BİST Ulusal Tüm 100
<b>Yüksek Gelir Grubu Ülkeler</b>	Avusturya	ATX
	Bahreyn	Bahrain All Share
	Belçika	BEL Mid
	Kanada	S&P TSX
	Avustralya	S&P ASX 300
	Şili	S&P CLX IGPA
	Danimarka	OMX Copenhagen All Shares
	Finlandiya	OMX Helsinki
	İtalya	FTSE İtalia All Share
	İsrail	TA All Share
	Japonya	Nikkei 225
	Malta	MSE
	Yeni Zelanda	NZX All
	Norveç	Oslo All Share
	Portekiz	PSI All Share GR
	Katar	QE All Shares
	Suudi Arabistan	NOMU Parallel Market Capped
	Polonya	WIG
	İsviçre	Swiss All Share Cumulative Dividend
	A.B.D.	Dow Jones
	İngiltere	FTSE 250

Tablo 1’de de görüldüğü üzere analize dahil edilen ülkelerin isimleri ve analiz kapsamında baz alınan endeks türleri gösterilmektedir. Düşük gelir grubunda 4, orta gelir grubunda 11, yüksek gelir grubunda ise 21 ülke araştırmaya dâhil edilmiştir.



**Tablo 2.** Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

Değişkenler	Semboller
Endeks Değeri	Endeks
Covid-19 kaynaklı ölüm sayısı	Tplmolum
Covid-19 Vaka sayısı	Tplmvaka
Covid-19 aşısı vurulan kişi sayısı/Toplam Nüfus	Asi/nüfus

Araştırma kapsamında kullanılacak değişkenler Tablo 2’de gösterilmiştir. Araştırmada her ülke grubuna ait endeks değeri değişkeni bağımlı değişken olup diğer değişkenler ise bağımsız değişken olarak kullanılacaktır. Ülkelerin üç farklı gruba ayrılması sonucu her bir ülke grubu ayrı ayrı incelenecek ve üç farklı model üretilecektir.

**Tablo 3.** Modellerin Matematiksel Gösterimi

	Model Denklemi	Program Çıktısı
<b>Model 1</b>	$\begin{aligned} \text{ddusukendeks} &= c + \alpha_1(\text{asilananinsan})_{i,t} \\ &+ \alpha_2(\text{dlntplmolum})_{i,t} \\ &+ \alpha_3(\text{dlntplmvaka})_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$	$\begin{aligned} \text{ddusukendeks} &= 5.31662182263e- \\ &08 * \text{asilananinsan} - \\ &3.66569983485 * \text{dlntplmolum} - \\ &2.43362887639 * \text{dlntplmvaka} + \\ &9.50590218081 \end{aligned}$
<b>Model 2</b>	$\begin{aligned} \text{dortaendeks} &= c + \alpha_1(\text{asilananinsan})_{i,t} \\ &+ \alpha_2(\text{dlntplmolum})_{i,t} \\ &- \alpha_3(\text{dlntplmvaka})_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$	$\begin{aligned} \text{lnortaendeks} &= 15.966351243 * \text{dlntplmvaka} + \\ &0.141579273173 * \text{Intplmolum} - \\ &0.0832646590706 * \text{asibolinsan} \\ &+ 6.53098283907 \end{aligned}$
<b>Model 3</b>	$\begin{aligned} \text{yuksekendeks} &= c + \alpha_1(\text{asilananinsan})_{i,t} \\ &+ \alpha_2(\text{dlntplmolum})_{i,t} \\ &+ \alpha_3(\text{dlntplmvaka})_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$	$\begin{aligned} \text{lnyuksekendek} &= 0.219697054402 * \text{Intplmvaka} - \\ &0.0702962968733 * \text{Intplmolum} \\ &+ 1.4735642705 * \text{nufus\_as\_} + \\ &5.69504647433 \end{aligned}$

Tablo 3’de araştırma kapsamında geliştirilen modellerin denklemsel gösterimleri ve program çıktıları yer almaktadır. Eşitliklerin sol tarafları bağımlı değişkeni temsil etmektedir. Eşitliklerin sağ tarafında c sabit değişkeni,  $\alpha$  ise bağımsız değişkenlerin tahminci katsayılarını,  $\varepsilon$  hata terimini, i yatay kesit ve son olarak t ise döneme ilişkin bilgileri temsil etmektedir. Panel veri analiz modellerinde bağımlı değişken %100 tahmin edilememektedir. Bu doğrultuda da ülkelerin endeks değerini etkileyen farklı faktörler mevcuttur. Ancak araştırmanın amacı doğrultusunda söz konusu belirtilen değişkenler ile model sınırlandırılmıştır. Ayrıca model kapsamında tahmin edemediğimiz veya modele dâhil olmayan değişkenlerin etkisi  $\varepsilon$  hata teriminde toplanmaktadır.

### 3.4 Panel Veri Model Yöntemlerinin Belirlenmesi

Temel olarak üç farklı panel veri modelleme yaklaşımı mevcuttur. Bunlar sabit etkiler yaklaşımı, tesadüfi etkiler yaklaşımı ve havuzlanmış model yaklaşımıdır. İlk olarak klasik (havuzlanmış) model ile sabit etkiler model arasında tercih yapılırken F testi uygulanmakta; sabit etkiler ile tesadüfi etkiler modeli arasında tercih yapılırken ise hausman testi kullanılmaktadır. Elde edilen test sonuçlarına göre modele en uygun yaklaşımın belirlenerek model oluşumu tamamlanmaktadır. Modelde kullanılacak değişkenler aynı olsa da her bir modelin kapsadığı gözlem sayısı farklı olmaktadır. Model içerisinde rakamsal değeri yüksek olan değişkenlerde doğal logaritmik dönüşüm uygulanmıştır. Her bir değişkenin durağanlık durumları incelenmiş olup durağan olmayan seriler durağan hale getirilerek modele dâhil edilmişlerdir.

#### 4. MALZEMELER

Çalışmanın bu kısmında panel veri modellerine yönelik temel varsayım test sonuçları ve süreç sonunda oluşturulan modelin bulgularına yer verilecektir.

##### 4.1. Çoklu Doğrusal Bağlantı Sorunu

Panel veri analizinde modelleme yapılırken değişkenlerin en doğru sonuçları verebilmesi için kurulan modellerin belirli varsayımları sağlaması gerekmektedir. Bu varsayımlardan ilki, modelde çoklu doğrusal bağlantı probleminin olup olmadığının kontrol edilmesidir. Literatürde bu problemin tespitine yönelik farklı test ve yöntemler geliştirilmiştir. Geliştirilen bu yöntemlerden biri de değişkenlere ait Variance Inflation Faktör (VIF) değerlerinin hesaplanmasıdır. Kurulan modelde çoklu doğrusal bağlantı problemiyle karşılaşılması durumunda Gujarati'nin de (2004: 342) belirttiği üzerine yanlış tahminci katsayılarının elde edilmesine neden olmaktadır. Bu problemin önüne geçmek için aynı modelde birbirleriyle yüksek düzeyde korelasyon ilişkisine sahip değişkenlerin kullanılmamasına özen gösterilmelidir. Söz konusu problemi tespit etmek için her bir değişkenin VIF değerleri  $(1/1-R^2)$  formülü kullanılarak hesaplanmaktadır (Brien, 2007: 673). Literatürde kabul edilebilir VIF değerlerinin bazı çalışmalarda 4, bazı çalışmalarda 5 ve hatta 10'a kadar kabul edilebileceği belirtilmiştir (Açıkgöz vd., 2015: 427).

**Tablo 4.** Değişkenlere İlişkin VIF Değerleri

Değişken	Model 1 (Düşük Gelir Grubu)		Model 2 (Orta Gelir Grubu)		Model 3 (Yüksek Gelir Grubu)	
	R <sup>2</sup>	VIF Değeri	R <sup>2</sup>	VIF Değeri	R <sup>2</sup>	VIF Değeri
Endeks	0.52	2.08	0.67	3.03	0.42	1.72
Tplmolum	0.82	5.55	0.36	1.56	0.89	9.09
Tplmvaka	0.78	4.54	0.30	1.42	0.71	3.44
Asi/nüfus	0.49	1.96	0.13	1.14	0.24	1.31

Tablo 4'te her üç model için araştırma kapsamında kullanılan değişkenlerin VIF değerleri belirtilen formül kullanılarak ayrı ayrı hesaplanmıştır. Literatürde VIF değerlerinin 10'a kadar kabul edilebileceği belirtilmiştir. Her bir modelde kullanılan değişkenlerin VIF değerleri incelendiğinde model 3'e ait toplam ölüm değişkeninin VIF değerinin 9.09 olduğu tespit edilmiştir. Burada değişkenlere VIF değerlerinin kabul edilebilir en üst sınır olan 10'un üzerine çıkması durumunda söz konusu değişkenin modelden atılması gerekmektedir. Kabul edilebilirlik sınırına en yakın olan bu değişkenin de etkilerini görmek amacıyla söz konusu değişken modele dâhil edilmiştir. Panel veride bir sonraki adım modelin hangi yaklaşım ile belirleneceğinin tespit edilmesidir. Bunu belirlemek amacıyla modele gerekli testlerin uygulanıp modele en uygun testlerin belirlenmesi gerekmektedir.

**Tablo 5.** Panel Veri Model Belirleme Testleri

	Model 1 (Düşük Gelir Grubu)		Model 2 (Orta Gelir Grubu)		Model 3 (Yüksek Gelir Grubu)	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
F- Sabit Etkiler	19.73	0.000	13.96	0.000	17.38	0.000
Hausman Testi	25.23	0.000	0.475557	0.9242	6.46	0.09

Panel veri analizlerinde en önemli adımlardan birisi her modele en uygun hangi yaklaşımın olacağını tespit edilmesidir. Temel olarak üç farklı panel veri yaklaşımı mevcuttur. Bu yaklaşımlar ise havuzlanmış model, tesadüfi etkiler modeli ve sabit etkiler modeli yaklaşımıdır. Yaklaşımlar arasında tercih yapılırken ilk olarak sabit etkiler modeli ile havuzlanmış modellerden hangisinin

geçerli olduğunu F testi ile tespit edilmektedir. Sabit etkiler yaklaşımın geçerli olması durumunda ise bir sonraki adım tesadüfi etkiler modelinin mi yoksa sabit etkiler modelinin mi geçerli olduğunu sınamak için hausman testinin yapılmasıdır. Her üç model için de söz konusu testler yapıldığında modellerde havuzlanmış model yapılarının uygun olmadığı görülmektedir. Diğer taraftan hausman test sonuçlarına göre model 1’de sabit etkiler yaklaşımı geçerli iken, model 2 ve model 3’te tesadüfi etkiler yaklaşımının geçerli olduğu görülmektedir. Üç model için de en uygun yaklaşımın belirlenmesinden sonraki adım ise modellerde otokorelasyon probleminin olup olmadığı kontrol edilmesidir.

Bir modelde otokorelasyon probleminin var olması durumunda yanlış sonuçların elde edilmesine neden olabilmektedir. Bir modelde otokorelasyon problemi ile karşılaşılması, söz konusu modeldeki kullanılan değişkenlerin hata terimlerinin birbirleri ile ilişkili oldukları anlamına gelmektedir. Daha doğru tahminci değerleri elde etmek için modellerin otokorelasyon probleminin arındırılması gerekmektedir. Bu nedenden dolayı her bir modelde otokorelasyon probleminin olup olmadığı ayrı ayrı yapılarak söz konusu problemle karşılaşılması durumunda problem giderici testlerin uygulanması gerekmektedir.

**Tablo 6.** Modellerde Otokorelasyon Test Sonuçları

Test	Model 1 (Düşük Gelir Grubu)		Model 2 (Orta Gelir Grubu)		Model 3 (Yüksek Gelir Grubu)	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Bhargava et al. Durbin-Watson	0.93	0.000	0.67	0.000	0.43	0.000
Baltagi-Wu LBI	1.04	0.00	0.84	0.000	0.37	0.000

Tablo 6’de geliştirilen üç modele ilişkin otokorelasyon test sonuçları yer almaktadır. Test sonuçları incelendiğinde otokorelasyon yoktur şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Diğer bir ifade ile modellerde otokorelasyon problemi vardır. Bu problemin giderilmesi için dirençli tahminciler kullanılacaktır. Her bir modelin otokorelasyon durumunun belirlenmesinden sonra bir diğer incelenmesi gereken husus değişen varyansın olup olmama durumudur.

**Tablo 7.** Değişen Varyans Heteroskedasite Testi

Test	Model 1 (Düşük Gelir Grubu)		Model 2 (Orta Gelir Grubu)		Model 3 (Yüksek Gelir Grubu)	
	Chi2	Olasılık Değeri	Chi2	Olasılık Değeri	Chi2	Olasılık Değeri
Değiştirilmiş Walt Testi	1225.50	0.0000	6715.64	0.000	8836.81	0.000

Panel veride modellemeler sabit varyans üzerine kurulmaktadır. Geliştirilen modellerde değişen varyansın olması sonuçların yanlış elde edilmesine neden olmaktadır. Modellerde karşılaşılan değişen varyans problemi birimlerdeki değişmelerden dolayı varyansın da değişmesi anlamına gelmektedir. Değişen varyans problemi daha önce de belirtildiği üzere etkin tahminci katsayıların elde edilememesine neden olmasından dolayı istenmeyen bir durumdur. Her üç modelde de değişen varyans durumu kontrol edildiğinde değişen varyans yoktur şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Modellerde değişkenlere ait daha etkin tahminci katsayılarını elde

etmek adına problem giderici dirençli tahminçiler kullanılacaktır. Söz konusu temel varsayımın belirlenmesinden sonra kontrol edilmesi gereken bir diğer husus da yatay kesit bağımlılık koşulunun olup olmadığının tespit edilmesidir.

**Tablo 8.** Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Test	Model 1 (Düşük Gelir Grubu)		Model 2 (Orta Gelir Grubu)		Model 3 (Yüksek Gelir Grubu)	
	Statistic	Prob	Statistic	Prob	Statistic	Prob
Breusch-Pagan LM	612.49	0.000	4955.95	0.000	12971.27	0.000
Pesaran Scaled LM	134.72	0.000	467.28	0.000	517.76	0.000
Pesaran CD	-3.62	0.000	21.65	0.000	16.13	0.000

Tablo 8’de her üç model için yatay kesit bağımlılık test sonuçları verilmiştir. Test sonuçları incelendiğinde yatay kesit bağımlılığı yoktur şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezi reddedilmekte olup her üç modelde de yatay kesit bağımlılığı olduğu görülmektedir. Modellerin temel varsayım testleri sonucu karşılaşılan problemleri ortadan kaldırmak için Driscoll ve Kraay dirençli tahminçisi kullanılmıştır. Driscoll ve Kraay tahminçisi bir modelde otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılık durumlarında en etkili ve doğru sonuçları veren dirençli tahminçidir. Söz konusu dirençli tahmincinin modellere uygulanması, tahminci değerlerinin daha doğru olmasını sağlamıştır.

**Tablo 9.** Driscoll ve Kraay Standart Hatalı Model 1’e Ait Panel Veri Sonuçları

Bağımlı Değişken: DDUSUKENDEKS				
Dönem: 01/03/2021-8/08/2021				
Yatay Kesit: 4				
Toplam Gözlem Sayısı: 784				
Değişken	Katsayı	Drisc/Kraay Standart Hata	t-istatistik değeri	Olasılık Değeri
DLNTPLMOLUM	-2.017364	0.533366	-3.750996	0.000
DLNTPLMVAKA	-0.790544	0.341616	-2.314133	0.027
ASI/NUFUS	-0.693567	0.021823	-1.544036	0.123
C	7.988933	0.446770	17.88151	0.000
R <sup>2</sup> : 0.48	F-statistic: 245.19		Prob (F-Statistic): 0.000	

Model 1’e ait bulgular tablo 9’da gösterilmektedir. Model 1’de düşük gelir grubunda yer alan ülkelerin endeks değeri ile Covid-19 ile ilgili değişkenlerin ilişkisi incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak ülkelere ait endeks değeri kullanılırken, bağımsız değişken olarak ise Covid-19 kaynaklı ölen kişi sayısı, Covid-19 teşhisi konulan vaka sayısı ve Covid-19 aşısı olan kişi sayısı kullanılmıştır. Modelde, 4 ülke ve 784 gözlem değeri mevcuttur. Panel veri yaklaşımları içerisinde model 1’e en uygun sabit etkiler yaklaşımının olduğu tespit edilmiştir. Model 1 üzerinde yapılan temel varsayım testleri sonucunda otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemleri ile karşılaşılmıştır. Model 1 üzerinde söz konusu problemlerin etkilerini ortadan kaldırmak için dirençli Driscoll ve Kraay tahminçisi kullanılmıştır. Ayrıca model 1’in bütünsel olarak anlamlılık göstergesi F ihtimal değeri incelendiğinde modelin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü gösteren R<sup>2</sup> değeri incelendiğinde %48 olduğu ve modelin açıklama gücünün yeterli olduğu görülmektedir.

Model 1’e ait değişkenler içerisinde doğal logaritmik dönüşüm yapılan değişkenlerin bulguları yüzdesel olarak yorumlanacaktır. Doğal logaritmik dönüşüm yapılmayan değişkenlerin bulguları ise

birimsel değişim olarak yorumlanacaktır. Model 1'e ait bulgular incelendiğinde Covid-19 kaynaklı ölüm sayısında %1 düzeyinde artışın olması durumunda düşük gelir grubu ülkelere ait endeks değerlerinde %2.01 bir düşüşün olabileceği öngörülmektedir. Karşılaşılan Covid-19 vaka sayılarında %1 düzeyinde bir artışın olması durumunda ise düşük gelirli grupta yer alan ülkelere ait endeks değerlerinde %0.79 düzeyinde bir düşüşün olabileceği öngörülmektedir. Son olarak düşük gelir grubunda yer alan ülkeler için aşılana insan sayısı ile ülke endeks değerleri arasında bir ilişki bulunamamıştır.

**Tablo 10.** Driscoll ve Kraay Standart Hatalı Model 2'e Ait Panel Veri Sonuçları

Bağımlı Değişken: DLNORTAENDEKS				
Dönem: 01/03/2021-8/08/2021				
Yatay Kesit: 11				
Toplam Gözlem Sayısı: 1759				
Değişken	Katsayı	Drisc/Kraay Standart Hata	t-istatistik değeri	Olasılık Değeri
DLNTPLMOLUM	-0.796	0.043	-6.404	0.000
DLNTPLMVAKA	-1.875	0.637	-3.166	0.001
ASI/NUFUS	0.020	0.021	0.951	0.341
C	2.072	0.032	63.56	0.000
R <sup>2</sup> : 0.42	F-statistic: 369.7		Prob (F-Statistic): 0.000	

Model 2'ye ait bulgular Tablo 10'da gösterilmektedir. Model 2'de orta gelir grubunda yer alan ülkelerin endeks değerleri ile Covid-19 ile ilgili değişkenler arasında ilişki incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak orta gelir grubunda yer alan ülkelerin endeks değeri kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak ise Covid-19 kaynaklı ölen kişi sayısı, Covid-19 teşhisi konulan vaka sayısı ve Covid-19 aşısı olan kişi sayısı kullanılmıştır. Model 2'de 11 ülke ve 1759 gözlem değeri mevcuttur. Uygulanan testler sonucunda model 2'ye en uygun yaklaşımın tesadüfi etkiler yaklaşımı olduğu tespit edilmiştir. Model 1 üzerinde yapılan temel varsayım testleri sonucunda otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemleri ile karşılaşmıştır. Model 1 üzerinde söz konusu problemlerin etkilerini ortadan kaldırmak için dirençli Driscoll ve Kraay tahmincisi kullanılmıştır. Ayrıca model 1'in bütünsel olarak anlamlılık göstergesi F ihtimal değeri incelendiğinde modelin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü gösteren R<sup>2</sup> değeri incelendiğinde %42 olduğu ve modelin açıklama gücünün yeterli olduğu görülmektedir.

Model 2'ye ait değişkenlerin bulguları incelendiğinde ilk olarak doğal logaritmik dönüşüm yapılan değişkenlerin bulguları yüzdesel olarak yorumlanacaktır. Model 2'e ait bulgular incelendiğinde Covid-19 kaynaklı ölüm sayısında %1 artış olması durumunda orta gelişmiş grupta yer alan ülkelerin endeks değerlerinde %0.79 düzeyinde bir düşüşün olabileceği öngörülmektedir. Diğer taraftan karşılaşılan vaka sayısında %1 artışın olması durumunda ise orta gelişmiş grupta yer alan ülkelere ait endeks değerlerinde %1.87 düzeyinde bir düşüşün olabileceği öngörülmektedir. Model 2'de de model 1'deki gibi aşılana nüfus sayısı ile ülke endeks değeri arasında ekonometrik bir ilişki bulunamamıştır.

**Tablo 11.** Driscoll ve Kraay Standart Hatalı Model 3'e Ait Panel Veri Sonuçları

Bağımlı Değişken: DYUKSEKENDEKS				
Dönem: 01/03/2021-8/08/2021				
Yatay Kesit: 21				
Toplam Gözlem Sayısı: 3517				
Değişken	Katsayı	Drisc/Kraay Standart Hata	t-istatistik değeri	Olasılık Değeri
DLNTPLMOLUM	-0.677	0.021	-31.66	0.000
DLNTPLMVAKA	-0.558	0.025	-22.11	0.001
ASI/NUFUS	1.383	0.069	-23.27	0.000
C	10.24	0.163	62.66	0.000
R <sup>2</sup> : 0.23	F-statistic: 878.4		Prob (F-Statistic): 0.000	

Model 3'e ait bulgular Tablo 11'da gösterilmektedir. Model 3'de gelişmiş ülke gruplarında yer alan ülkelerin endeks değerleri ile Covid-19 ile ilgili değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak gelişmiş ülke gruplarına ait ülkelerin endeks değerleri kullanılırken, bağımsız değişken olarak Covid-19 kaynaklı ölen kişi sayısı, Covid-19 teşhisi konulan vaka sayısı ve Covid-19 aşısı olan kişi sayısı kullanılmıştır. Model 3'de 22 ülke ve 3517 gözlem değeri mevcuttur. Model 3'e ait en uygun yaklaşımın belirlenmesi için yapılan testler sonucunda tesadüfi etkiler yaklaşımının en uygun olduğu tespit edilmiştir. Model 3'de de diğer modellerde olduğu gibi otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı problemlerinin olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu problemlerin etkilerini ortadan kaldırmak için modele dirençli tahmincilerde Driscoll ve Kraay testi uygulanmıştır. Ayrıca model 1'in bütünsel olarak anlamlılık göstergesi F ihtimal değeri incelendiğinde modelin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünü gösteren R<sup>2</sup> değeri incelendiğinde %23 olduğu ve modelin açıklama gücünün yeterli olduğu görülmektedir. Model 3'de R<sup>2</sup> değerinin düşük çıkması gelişmiş ülke gruplarına ait ülkelerin endeks değerlerini etkileyen daha fazla sayıda ve türde faktörün olmasından kaynaklanmaktadır.

Model 3'e ait değişkenlerin bulguları incelendiğinde ilk olarak doğal logaritmik dönüşüm yapılan değişkenlerin bulguları yüzdesel olarak yorumlanacaktır. Model 3'e ait bulgular incelendiğinde Covid-19 kaynaklı ölüm sayısında %1 artış olması durumunda gelişmiş ülkelere ait endeks değerlerinde %0.67 düzeyinde bir düşüşün olması öngörülmektedir. Diğer taraftan karşılaşılan vaka sayılarında %1 artışın olması durumunda ise gelişmiş ülkelere ait endeks değerlerinde %0.55 düzeyinde bir düşüşün olması öngörülmektedir. Diğer modellerde anlamsız çıkmasına rağmen aşılınmış kişinin nüfusa bölünmesi ile elde edilen değişken bu modelde anlamlı çıkmıştır. Aşılınmış nüfus sayısı ile endeks değeri değişkeninin pozitif ilişki içinde oldukları görülmektedir. Diğer bir ifade ile aşılınmış kişi sayısı/nüfus değişkeninde %1 düzeyinde bir büyümenin olması durumunda yüksek gelirli ülke grubunda yer alan ülkelerin endeks değerlerinde %1.38 düzeyinde bir artışın olması öngörülmektedir.

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırma da Dünya Bankası gelir sınıflandırması dikkate alınarak ülkeler üç temel gelir seviyesine ayrılmıştır. Her bir ülke grubunda yer alan ülkeler için ekonometrik modeller kullanılarak ülke endeks değeri ile Covid-19 ile ilgili değişkenlerin ilişkisi incelenmiştir. Bütün modellerde değişkenlere ait en doğru sonuçları bulmak için temel varsayımlar kontrol edilmiş ve karşılaşılan problemler düzeltme testleri yardımı ile çözülmüştür. Modellere ait R<sup>2</sup> değerleri incelendiğinde ülkelerin gelişmişlik seviyesi arttıkça R<sup>2</sup> değerinin düştüğü görülmektedir. Bir ülkedeki gelişmişlik seviyesi arttıkça ülke endeks değerinin etkileyen değişken sayısı da artmaktadır. Aynı zamanda ülkelerde gelişmişlik seviyesinin artması ile birlikte dış faktör kaynaklı

olumsuzlukların da etkileme düzeyinin azaldığı görülmektedir. Bu durumun doğal bir sonucu olarak da ülkelerin gelir seviyeleri yükseldikçe  $R^2$  değeri azalmaktadır. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde düşük ve orta gelir grubunda yer alan ülkelerin endeks değeri ile aşılınmış kişi sayısı değişkeni arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. Ancak yüksek gelirli ülkelerde aşılınmış nüfus sayısı ile ülkelere ait endeks değerleri arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Bir diğer dikkat çeken sonuç ise ülkelerin gelişmişlik seviyesi arttıkça değişkenlere ait tahminci katsayılarının düşmesidir. Bu durum öncede belirtildiği üzere ülke endeks değerleri üzerinde etkili olan değişken sayısı ve endekslerin finansal kırılmalıklarının farklı olmasındandır.

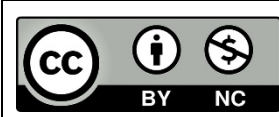
Ülkelerin borsa endeks değerleri birçok faktörden etkilenmesine rağmen sadece covid-19 salgınının etkilerinin araştırıldığı bu çalışmada modellere ait  $R^2$  değerlerinin de düşük çıkmasına neden olmuştur. Sonraki süreçte salgının daha dolaylı etkilerinin de modellere bağımsız değişken olarak eklenerek analizlerin yapılması literatüre katkı sağlayacaktır. Diğer taraftan pandemi ile ilgili vaka ve ölümlerin etkilerinin tespit edilmesi politika oluşum sürecinde yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Ülkelerin temel amacı salgın nedeni ile karşılaşabilecekleri finansal kayıpları minimum düzeye indirmektir. Finansal zararları minimum düzeye indirip mevcut durumlarını da koruyabilmeleri için politik müdahale yapmaları kaçınılmazdır. Ülkelerin finansal piyasalarda olumsuz etkileri azaltmaya yönelik yanlış politikaları benimsemesi durumunda ise uzun vadede daha büyük problemlerin yaşanmasına neden olabilir. Diğer tarafta küresel bir salgınla küresel düzeyde bir başarı kazanmak için küresel bir işbirliği gerekmektedir. Ülkeler arası işbirliklerinin zayıf olması mücadelede etkinlik düzeylerini de azaltarak istenilen amaçlara ulaşılmamasına neden olmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Açıkgöz, E., Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2015). Analysis of Factors Affecting Growth Of Pension Mutual Funds In Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 427-433.
- Akan, Y. ve Atıcı Ustalar, S. (2021). Bilgi Kanalı Olarak Covid-19 Salgınının Hisse Senedi Piyasalarının Oynaklığı Üzerindeki Etkisi. *Maliye Dergisi*, Ocak-Haziran(180), 326-344.
- Akarsu, Y., Alacahan, N. D. ve Kurt, S. (2020). Covid-19 Pandemisinin BİST 100 Üzerindeki Etkisi, içinde S. Akar (Ed.), *Sosyo-Ekonomik Boyutuyla Sağlık*, (ss. 155-168), Çanakkale: Rating Akademi Yayınları.
- Al-Awadhi, A. M., Alsaifi, K., Al Awadhi, A. ve Al Awadhi S. (2020). Diseases: Impact of The Covid-19 Virus on Stock Market Returns. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 2(7), 1-5.
- Albulescu, C. T. (2020). Coronavirus and Financial Volatility: 40 Days of Fasting and Fear. *Quantitative Finance*, 1-7. <https://arxiv.org/abs/2003.04005>.
- Al-Tamimi, H. A. H., Alwan, A. A. ve Rahman, A. A. (2011). Factors Affecting Stock Prices in the UAE Financial Markets. *Journal of Transnational Management*, 16(1), 3-19.
- Ambros, M., Frenkel, M., Huynh, T. L. D. ve Kılınç, M. (2020). Covid-19 Pandemic News and Stock Market Reaction During the Onset of the Crisis: Evidence From High-Frequency Data. *Applied Economics Letters*, 1-4.
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, R. J., Kost, K., Sammon, M. ve Viratyosin, T. (2020). The Unprecedented Stok Market Reaction to Covid-19. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10(4), 742-758.
- Barut, A. ve Yerdelen Kaygın, C. (2020). Covid-19 Pandemisinin Seçilmiş Borsa Endeksleri Üzerine Etkisinin İncelenmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences, Special Issue*, 59-70.
- Brien, R. M. (2007). A Caution Regarding Rules Of Thumb For Variance Inflation Factors. *Quality & Quantity*, 41(5), 673-690.
- Ferguson, N. M., Laydon, D., Gilani, G. N., Et al. (2020). Impact of Non-Pharmaceutical Interventions (NPIs) to Reduce Covid-19 Mortality and Healthcare Demand. *Imperial College, London*: 1-20.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*. McGraw Hill: New York.
- İlgin, K. S. ve Sarı, S. S. (2020). Covid-19 Pandemisinin Hisse Senedi Piyasalarına Etkisi: Vaka ve Ölümlerin Yoğun Olduğu Ülkeler ile Türkiye İncelemesi. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(23), 434-453.
- Investing, <https://tr.investing.com/indices/world-indices>, Erişim Tarihi: 19.02.2022.
- Kazan, H. (2020). Covid-19'un Pay Piyasası ve İşletmeler Üzerindeki Etkisi, içinde D. Demirbaş, V. Bozkurt & S. Soygun (Ed.), *Covid-19 Pandemisinin Ekonomik, Toplumsal ve Siyasal Etkileri*, (ss. 263-293), İstanbul Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.
- Luo, S. ve Tsang, K. P. (2020). How Much of China and World GDP Has The Coronavirus Reduced?. *Social Science Research Network Report*, <https://www.coronavirusandtheeconomy.com/ongoing-research/how-much-china-andworld-gdp-has-coronavirus-reduced>.
- Mazur, M., Dang, M. ve Vega, M. (2020). Covid-19 and March 2020 Stock Market Crash. Evidence From S&P50., *Finance Research Letters*, 1-20.
- OECD. (2020). *Interim Economic Assessment 2*, March, 5).



- Sansa, N. A. (2020). The Impact of The Covid-19 on The Financial Markets: Evidence From China and USA. *Electronic Research Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(2), 1-26.
- Soy Temur, A. (2021). Koronavirüs Covid-19'un Dünya Borsaları Üzerine Etkisi ve BİST-Perakende sektöründeki Hisse Senetlerinin Bu Süreçteki Davranışları. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(25), 773-797.
- T.C. Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü, (2020). Covid-19 Rehberi, Erişim Tarihi: 22.09.2021.
- WHO. (2020). Coronavirus Disease 2019 Situation Report-51. Erişim Tarihi: 11.09.2021.
- WHO, WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard | WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard With Vaccination Data (<https://covid19.who.int>) Erişim Tarihi: 11.09.2021
- Yang, Y., Zhang, H. ve Chen, X. (2020). Coronavirus Pandemic and Tourism: Dynamic Stochastic General Equilibrium Modeling of Infectious Disease Outbreak. *Annals of Tourism Research*, 83, 1-6.
- Zeren, F. ve Hızarcı, A. E. (2020). Kovid-19 Koronavirüsün Hisse Senedi Piyasalarına Etkisi: Seçilmiş Ülkelerden Kanıtlar. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 3(1), 78-84.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***Examination Of The Relationship Between Country Indexes And Covid-19 Indicators According To Income Groups By Panel Data Analysis Method***

#### **1. Introduction**

The covid-19 epidemic, which emerged in China's Hubei province in December 2019, spread all over the world in a short time. As a result of the rapid spread of the Covid-19 virus among people, the World Health Organization declared it as a global pandemic on March 11, 2020. As a result of the rapid spread of Covid-19 all over the world, it has caused deaths, diseases, and significant losses. It has been observed that similar measures have been taken in different countries to combat the epidemic. Countries have limited entry and exit at borders and have taken restrictive measures for tourism activities. The process, which started with the introduction of a curfew during the pandemic process, led to the closure of businesses, decrease in production, and disruption of the supply chain. Experiencing all these negativities has increased global uncertainty on a global scale and caused financial losses.

#### **2. Data Set and Method**

The countries included in the research were divided into three different categories as low-income level, middle-income level, and high-income level, taking into account the World Bank income classification. When the literature is examined, it has been seen that studies have been made at the micro-level on how the Covid-19 epidemic affects the country index values, but countries have not been examined at the macro-level according to income groups. In this study, which was handled in this direction, the relationship between country index values classified according to income groups and Covid-19 variables was determined using econometric tests. The data type of the variables used in the research is daily. The time dimension of the research covers the dates between 01.03.2021 and 08.08.2021. The sample included in the study was limited to the countries whose data could be accessed. 4 countries in the low-income group, 11 countries in the middle-income group, and 21 countries in the high-income group were included in the study. When the findings of Model 3 are examined, it is predicted that there will be a 0.67% decrease in the index values of developed countries in case of a 1% increase in the number of deaths caused by Covid-19. On the other hand, if there is a 1% increase in the number of cases encountered, a 0.55% decrease in the index values of developed countries is predicted. Although it was insignificant in other models, the variable obtained by dividing the vaccinated person by population was significant in this model. It is seen that the number of vaccinated population and the index value variable are in a positive relationship. In other words, if there is a 1% increase in the number of people vaccinated/population variable, it is predicted that there will be an increase of 1.38% in the index values of the countries in the high-income country group.

#### **3. Empirical Findings**

When the findings of Model 1 are examined, it is predicted that in case of an increase of 1% in the number of deaths from Covid-19, there may be a 2.01% decrease in the index values of low-income group countries. In case of an increase of 1% in the number of Covid-19 cases encountered, it is predicted that there may be a decrease of 0.79% in the index values of countries in the low-income group. Finally, no relationship was found between the number of people vaccinated and the country index values for low-income countries. When the findings of the variables belonging to Model 2 are examined, firstly, the findings of the variables with natural logarithmic transformation will be interpreted as percentages. When the findings of Model 2 are examined, it is predicted that in case of a 1% increase in the number of deaths caused by Covid-19, there may be a decrease of 0.79% in the index values of the countries in the middle developed group. On the other hand, if there is a 1%

increase in the number of cases encountered, it is predicted that there may be a decrease of 1.87% in the index values of the countries in the middle developed group. In Model 2, as in Model 1, no econometric relationship was found between the number of vaccinated population and the country index value.

#### **4. Discussion and Conclusion**

Although the stock market index values of the countries are affected by many factors, this study, which only investigated the effects of the covid-19 epidemic, caused the R2 values of the models to be below. In the next process, the more indirect effects of the epidemic will be added to the models as an independent variable and the analysis will contribute to the literature. On the other hand, it is thought that determining the effects of cases and deaths related to the pandemic will guide the policy formation process. The main purpose of the countries is to minimize the financial losses that they may encounter due to the epidemic. It is inevitable for them to make political interventions so that they can minimize their financial losses and maintain their current situation. If countries adopt the wrong policies to reduce the negative effects in financial markets, it may cause bigger problems in the long run. On the other hand, global cooperation is required to achieve global success with a global epidemic. The weak inter-country cooperation also reduces the level of effectiveness in the struggle, causing the desired goals not to be achieved.

## Banka Çalışanlarında Örgütsel Güven Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi<sup>1</sup>

Bülent AYGÜN<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmada, birer "güven kurumu" olarak faaliyet gösteren bankalardaki çalışanların örgütsel güven algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada "İlişkisel Tarama Modeli" kullanılmıştır. Verilerin toplanmasında nicel araştırma veri toplama yöntemlerinden yüz yüze anket ile veri toplama yöntemi seçilmiştir. Bu çalışmanın çalışma grubunu kamu bankaları olan Vakıfbank ve Ziraat Bankası ile özel bankalar olan Akbank ve Garanti Bankası'nın İstanbul ilindeki şubelerinde çalışan toplam 435 kişi oluşturmaktadır. Bu çalışmada olasılığa dayalı örneklem türlerinden basit tesadüfi örneklem yöntemi benimsenmiştir. Bu çalışmaya göre yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık nezaket algısı arasında orta düzeyde ve pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yine bu çalışmaya göre yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık özgecilik, vicdanlılık, sivil erdem, sportmenlik ve toplam örgütsel vatandaşlık algısı arasında yüksek düzeyde pozitif ilişki olduğu bulunmuştur. Literatürde yer alan araştırmaların büyük bir bölümü örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi ile örgütsel güven algısı arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu görüşünü desteklemektedir.

**Anahtar kelimeler:** Örgütsel güven, banka çalışanları, örgütsel vatandaşlık davranışı  
**Jel Kodu:** M12, M54, M51

## Examination of the Relationship Between Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior in Bank Employees

### Abstract

In this research, it is aimed to examine the relationship between organizational trust perceptions of employees in banks operating as "trust institutions" and organizational citizenship behavior. For this purpose, "Relational Screening Model" was used in the research. In data collection, face-to-face survey data collection method was chosen from the quantitative research data collection methods. The study group of this research consists of a total of 435 people working in the branches of public banks Vakıfbank and Ziraat Bank and private banks Akbank and Garanti Bank in Istanbul. In this study, simple random sampling method, which is one of the probability-based sampling types, was adopted. According to this research, it is determined that there is a moderate and positive relationship between trust in the manager, trust in the organization, total organizational trust and the perception of organizational citizenship courtesy. Again, according to this study, it is found that there is a high level of positive relationship between trust in the manager, trust in the organization and total organizational trust and organizational citizenship altruism, conscientiousness, civic virtue, sportsmanship and total organizational citizenship perception. Most of the studies in the literature support the view that there is a positive and significant relationship between the level of exhibiting organizational citizenship behavior and the perception of organizational trust.

**Keywords:** Organizational trust, bank employees, organizational citizenship behavior  
**Jel Codes:** M12, M54, M51

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Aygün, B., (2022). Banka Çalışanlarında Örgütsel Güven Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 947-966. Doi: 10.24988/ije.1026049

<sup>1</sup> "Personel güçlendirme uygulamalarının ve örgütsel güven düzeyinin çalışanların örgütsel özdeşleşme dereceleri ve örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkileri" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Doktorant, İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme, Küçükçekmece / İstanbul, Türkiye

**EMAIL:** bulentaygun@stu.aydin.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-8282-3208

## 1. GİRİŞ

İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve faaliyet gösterdikleri sektörlerde rekabet avantajı elde edebilmeleri için çalışanların yüksek performans ile çalışmaları önemli bir konudur. Çalışanların performanslarının yükseltilmesi de içsel ve dışsal motivasyon kaynaklarının yanında bazı örgütsel unsurların yüksek olması ile yakından ilişkilidir. Söz konusu örgütsel parametrelerin başında örgütsel güven olgusu gelmektedir.

Güven olgusu insanlığın ortaya çıktığı günden beri insan ilişkilerinde önemli bir konu olmuştur; ancak güven kavramının örgütler açısından ele alınması nispeten yeni bir konudur. Klasik yönetim ve örgüt kuramcılarına göre insanlar güvenilir birer varlık olarak değerlendirilirken, neo-klasik kuramcılara göre insanlar aşırı düzeyde güvenilmesi gereken varlıklar olarak nitelendirilmektedir. Günümüz yönetim anlayışında insanlar ne koşulsuz güvenilir ne de tamamen güvenilir varlıklar olarak ele alınmaktadır. Her iki durumda da insanlara duyulan güvenin örgütsel amaçlar için kullanılabileceği belirtilmektedir (Polat, 2009: 1). Bunun yanında günümüzde özellikle küreselleşmenin etkisi ile rekabet ortamının giderek zorlu hale gelmesi insanların birbirine güvenmelerini gerekli kılmakta, bu durum örgütsel güveni önemli bir konu haline getirmektedir. Bunun temel nedenlerinin başında örgüt içi güvenin çalışanları olumlu yönde etkilemesi gösterilmektedir (Demircan ve Ceylan, 2003: 139).

Literatürde yer alan çalışmalarda da örgütsel başarı için örgütsel güvenin önemli bir yere sahip olduğu ve iş verimliliğini yükselttiği belirtilmektedir (Taşkın ve Dilek, 2010: 37; Kath ve diğerleri, 2010: 1488; Singh ve Desa, 2018: 1954). Bunun yanında örgütsel güven olgusu işe tutkunluk, örgütsel bağlılık ve iş tatmini gibi pozitif örgütsel davranışların da temelini oluşturmaktadır (Çankır ve Yener, 2017: 45). Nitekim konuyla ilgili bazı çalışmalarda (Fard ve Karimi, 2015: 219; Zeinabadi ve Salehi, 2011: 1472; Karabetyan, 2020: 45; Tekingündüz ve diğerleri, 2014: 53; Lee ve diğerleri, 2013: 406) örgütsel güven ile iş tatmini, işe tutkunluk ve örgütsel bağlılık arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler olduğu belirtilmektedir. Kavramsal açıdan ele alındığı zaman örgütsel güven, örgüt içi güven ortamını ifade etmektedir. Örgüt içinde güven hem genel örgütsel güven hem de yöneticiye ve iş arkadaşlarına güven şeklinde ortaya çıkmaktadır (Çubukçu ve Tarakçıoğlu, 2010: 58). Bu nedenle örgütsel güven ortamının sağlanabilmesi için çalışanların hem iş arkadaşlarına hem de yöneticilere güvenmeleri önem arz etmektedir (Karabetyan, 2020: 46).

Literatürde yer alan bilgiler değerlendirildiği zaman örgütsel güvenin çalışanlarda birçok örgütsel davranışı olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Örgütsel güvenin olumlu yönde etkilediği davranışlardan birisi de örgütsel vatandaşlık davranışlarıdır. Literatürde yer alan çalışmalarda örgütsel vatandaşlık kavramına ilişkin birçok tanım yapıldığı göze çarpmaktadır. Karacaoğlu ve Güney (2010: 137) örgütsel vatandaşlık kavramını "Örgütlerin yararına sonuçlar ortaya koyan ve çalışanlar tarafından gönüllülük esasına göre sergilenen davranışlar" şeklinde tanımlamışlardır. Çetin (2011: 8) örgütsel vatandaşlığı "Örgütün performans ve verimliliğini arttırmak için çalışanların isteğe bağlı olarak sergiledikleri, örgütsel amaç ve misyonu desteklemeye yönelik hareketler bütünü" olarak tanımlamıştır. Bu kapsamda bir davranışın örgütsel vatandaşlık davranışı olarak değerlendirilmesi için öncelikli olarak örgüt yararına bir davranış olması gerekmektedir (Kaplan, 2011: 9). Yapılan tanımlardan da anlaşılacağı gibi örgütsel vatandaşlık davranışı örgütsel amaçlar için gerçekleştirilen davranışlar arasında yer aldığı için hem çalışan performansını arttıran hem de işletmelerin daha üretken olmasına katkı sağlayan davranışlar olarak nitelendirilmektedir (Bitmiş ve diğerleri, 2014: 3). Literatürde yer alan çalışmalar (Kataria ve diğerleri, 2013: 103; Maharani ve diğerleri, 2013: 1) örgütsel vatandaşlık davranışının örgütsel üretkenliği ve performansı arttırdığını göstermektedir.

Muchinsky (2007), bazı çalışanların kendilerine verilen görevlerin fazlasını yaparak şirketlerinin refahına katkıda bulduklarını belirtmektedir. Örneğin bankacılık alanında, örgüt içinde iyi bir vatandaş gibi davranan müşteri hizmetleri çalışanı, sıradan beklentilerin ötesine geçen ve müşteri

sorunlarını çözenin yollarını bulan kişidir. Bu özellikleri sergileyen banka çalışanları, bankalarına gerekenden daha fazla katkı sağlamaktadır. Organ (1994) gibi araştırmacılar bu durumu, örgütsel vatandaşlık davranışı olarak değerlendirmektedir. Bu davranış kendiliğindedir, daha sonra ödül beklemeden gerçekleşir ve kişisel bir kararın sonucudur. Organ (1988), örgütsel vatandaşlık davranışı gösteren çalışanı, örgütün etkinliğine katkıda bulunan iyi bir asker olarak tanımlamaktadır.

Literatürde yer alan bilgiler dikkate alındığında, işletmelerin yüksek performansta çalışmaları için öncelikli olarak çalışanların yüksek örgütsel güven algısına sahip olmaları ve yüksek düzeyde örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeleri gerektiği sonucuna varılmaktadır. Bu noktada son yıllarda, farklı sektörlerde çalışanların örgütsel güven algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinin ele alındığı birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir.

Öte yandan bankacılık sektörü hizmet alanında sürekli gelişen ve büyüyen bir yapıya sahiptir. Bu çalışmada bankacılık sektörünün seçilme nedenlerinden birisi, bu sektörün öteki sektörlerden farklı nitelikleri haiz olmasıdır. Söz konusu niteliklerden en önemlisi bankalara verilen para toplama ve kredi açma imtiyazıdır. Bu itibarla bir bankanın en büyük değeri bilançosunda görünmeyen itibarıdır. Bu çerçevede bankalar birer “güven kurumu” olarak tanımlanmaktadır (Balkan, 2006: 2).

Bu çalışmada, birer “güven kurumu” olarak faaliyet gösteren bankalardaki çalışanların örgütsel güven algıları ile bankada sıradan beklentilerin ötesine geçen ve müşteri sorunlarını çözenin yollarını arayan banka çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu inceleme yapılırken, kamu bankalarının ve özel bankaların güven kurumu niteliği taşıma bağlamında birbirinden farklı olmamaları nedeniyle kamu bankalarının ve özel bankaların çalışanları homojen kabul edilmiştir.

Literatürde güven unsurunun hâkim olduğu bankacılık sektöründe çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi ile örgütsel güven algısı arasındaki ilişkinin ele alındığı çalışmaların sınırlı olduğu göze çarpmaktadır. Bu çalışmanın özellikle Türk bankacılık sektöründe yapılmış olması, bu çalışmanın orijinalliğini ortaya koymaktadır.

## 2. LİTERATÜR

Güven kavramı doğruluk ve dürüstlük ilkelerine dayalı ilişkiler sonucunda ortaya çıkan bir ürün olarak ifade edilmektedir. Güven kavramı insanlar arasındaki ikili ilişkilerin yanında örgütlerin ve toplumların da önem verdikleri konuların başında gelmektedir. Çünkü örgütlerin ve toplumların varlıklarını sürdürebilmeleri toplum ve örgüt üyeleri arasındaki güven duygusunun gelişmiş olmasına bağlıdır. İş yaşamı bağlamında örgütsel güvenin sağlanabilmesi için çalışanların kendilerini yöneten bireylere güvenmeleri gerekmektedir (Yılmaz, 2006: 3).

İnsanlar arasındaki güven kavramına ilişkin uzun yıllardır birçok çalışmanın yapıldığı bilinmektedir. Buna karşılık örgütsel güven alanında yapılan araştırmaların nispeten daha sınırlı olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında örgütsel güven kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için ilk olarak bu kavramın tanımlanmasına gereksinim duyulmaktadır (Polat, 2009: 3).

### 2.1 Örgütsel Güven

Literatürde yer alan çalışmalarda örgütsel güven kavramına ilişkin olarak araştırmacıların farklı tanımlar yaptığı görülmektedir. Neves ve Caento (2006: 351) örgütsel güven kavramını “örgütlerde tepe yönetimin astlara destek olması, örgütsel yapı içinde adaletin sağlanması, çalışanların talep ve gereksinimlerinin karşılanması, örgüt içinde sosyal yapının geliştirilmesi ve çalışanlar arasındaki işbirliğinin sağlanması için oluşturulan olumlu atmosfer” şeklinde tanımlamışlardır. Mishra ve Morrissey (2000: 15) örgütsel güven kavramını “çalışanların örgüt tarafından kendilerine sağlanan destek algısı, yöneticilerin verdikleri sözlerin arkasında duracaklarına olan inançları” şeklinde tanımlamışlardır. Memduhoğlu ve Zengin (2011: 212) ise örgütsel güven kavramını “İşgörenlerin

hem birbirlerinin hem de yöneticilerinin sahip oldukları niteliklerine, mesleki yeterliklerine, etik ilkelere bağlı kararlar alma, adil olma, hoşgörülü olma ve kararları uygulama süreçlerine ilişkin algıları” olarak tarif etmişlerdir. Bu tanıma göre örgütsel güven iki alt boyuttan meydana gelmektedir. Birinci alt boyutu yöneticilerin çalışanlara yönelik güvenleri, ikinci alt boyutu ise çalışanların diğer çalışma arkadaşlarına ve yöneticilere olan güvenleri meydana getirmektedir.

Literatürde yer alan tanımlar değerlendirildiği zaman örgütsel güven ortamının tesis edilmesinin çalışanların işe yönelik tutum ve yaklaşımlarını olumlu yönde etkileyeceği öngörülmektedir (Akgündüz ve Güzel, 2014: 1). Bu kapsamda örgütsel güven düzeyinin yüksek olması çalışanlarda örgütsel bağlılığı arttıran, işten ayrılma niyetini ve işe devamsızlığı azaltan bir unsur olarak değerlendirilmektedir (Kath ve diğerleri, 2010: 1493). Örgütsel açıdan bakıldığında örgütsel güvenin hem istikrarın uzun dönem sürdürülmesinde hem de piyasa koşullarında rekabet avantajı elde edilmesinde büyük role sahip olduğu anlaşılmaktadır (Tekingündüz ve diğerleri, 2014: 56).

Örgütler açısından önemli bir konu olduğu için örgütsel güvenin sağlanması da önemli bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Örgütsel güvenin sağlanması için öncelikli olarak örgütsel kuralların sınırlarının iyi belirlenmesi ve her çalışanın örgütsel kurallara uyması gerekmektedir. Diğer aşamada örgütsel iletişimin sağlıklı ve etkin bir hale getirilmesi örgütsel güvenin arttırılmasına katkı sağlamaktadır. İşletmelerde yetki devrinin ve çalışanların kararlara katılımlarının sağlanması da örgütsel güveni arttıran bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca çalışanların eğitilmesi ve örgüt içi etik ilkelere bağlı kalınmasının da örgütsel güveni arttıracakları vurgulanmaktadır (Asunakutlu, 2002: 7-9). Söz konusu unsurların yanında örgütlerde güven algısını etkileyen farklı değişkenlerin de olduğu belirtilmektedir. Bu değişkenlerin başında adil bir çalışma ortamının oluşturulması gelmektedir. Adil bir çalışma ortamı örgütsel yapı içerisinde üyelerin güven duygularının yükselmesine ve örgüte olan bağlılıklarının artmasına katkı sağlamaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalarda da örgütsel adaletin sağlandığı örgütlerde çalışan bireyler bakımından örgütsel güven algısının yüksek olduğunun altı çizilmektedir (Öztürk ve Kurtkan, 2020: 955; Tekingündüz ve diğerleri, 2014: 53). Örgüt üyeleri arasında örgütsel güven düzeyini etkileyen diğer unsurlar ise örgüt kültürü (Elewa ve El Banan, 2019: 10; Duffy ve Lilly, 2013: 185) ile yönetici ve lider davranışlarının geldiği görülmektedir (Joseph ve Winston, 2005: 6; Perry ve Mankin, 2007: 165; Gao ve diğerleri, 2011: 787; Top ve diğerleri, 2014: 1259).

## 2.2 Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Günümüzde örgütler arasındaki rekabetin sürekli arttığı görülmektedir. Rekabete dayalı bir ortamda çalışanların iş yaşamındaki rutin ve belirlenen rolleri yerine getirmeleri örgütsel başarı açısından yeterli değildir. Bu kapsamda örgütlerin başarıya ulaşması için çalışanların mevcut rol ve sorumluluklarının yanında gönüllülük esasına dayanan davranışlar da sergilemeleri gerekmektedir. Çalışanların gönüllü olarak örgüt yararına sergiledikleri söz konusu davranışlar “örgütsel vatandaşlık davranışı” olarak tanımlanmaktadır (Karaman ve Aylan, 2012: 36).

Örgütsel vatandaşlık davranışı ile ilgili araştırmalarda genel olarak Organ’ın (1988), beş alt boyuttan oluşan tanımlamasından istifade edilmektedir. Bu beş alt boyut: 1. Özgecilik (Altruism), 2. Sivil Erdem (Civic Virtue), 3. Vicdanlılık (Conscientiousness), 4. Nezaket (Courtesy) ve 5. Sportmenlik (Sportmanship) biçiminde sıralanmaktadır (Lievens ve Anseel, 2004).

Özgecilik; örgütsel yapı içinde ortaya çıkan sorunlara çalışanların herhangi bir karşılık beklemeden yardım etmesidir. Vicdanlılık; işe zamanında gitme, işe devam etme ve örgütsel kaynakları koruma gibi davranışları içermektedir. Sportmenlik; işin doğası gereği ortaya çıkan sorunları şikâyet etmemeyi ifade etmektedir. Nezaket; birbirlerinin işlerinden ve kararlarından etkilenen üyelerin sergilediği olumlu davranışları yansıtmaktadır. Sivil erdem ise bireyin örgüt işleyişi ile ilgilenmesini ve örgüte bağlı olmasını ifade etmektedir (Karabey ve İşcan, 2007: 233).

Örgütsel davranış literatüründe üzerinde sıklıkla durulan konulardan bir diğeri de örgütsel vatandaşlık davranışı kavramıdır. Örgütsel vatandaşlık kavramına literatürde sıklıkla değinilmesinin temelinde örgütsel vatandaşlık davranışının örgütsel performans ve verimliliği artırması yatmaktadır (Tokgöz ve Aytemiz-Seymen, 2013: 61). Literatürde yer alan çalışmalarda da örgütsel vatandaşlık davranışının örgütsel verimlilik üzerinde olumlu etkileri olduğu belirtilmektedir (Sadeghi ve diğerleri, 2016: 317; Bacrach ve diğerleri, 2001: 1285). Örgütsel verimliliği artırarak örgütlerin faaliyet gösterdikleri piyasalarda kendilerine rekabet avantajı sağlamalarına destek olan örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarda örgütsel vatandaşlık davranışının genellikle çalışma ortamı ile ilişkili örgütsel faktörlerden etkilendiği görülmektedir. Bu kapsamda örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen unsurların başında algılanan sosyal destek (Thompson ve diğerleri, 2020: 1; Danish ve diğerleri, 2015: 195; Wang, 2014: 210; Han, 2010: 606), lider davranışları (Chen ve Yang, 2012: 107), örgüt iklimi (Maamari ve Messarra, 2012: 165) ve çalışma arkadaşları ile ilişkiler (Pooja ve De Clercq, 2016: 379; Al-Mahasneh, 2015: 108) gelmektedir.

Örgütsel vatandaşlık iki farklı biçimde gerçekleşmektedir. Birinci tür örgütsel vatandaşlık davranışı örgütsel amaçlara, yapıya ve uygulamalara aktif bir biçimde katılma ve katkı sağlama şeklinde gerçekleşmektedir. İkinci tür ise örgüt içi uygulama ve amaçlara zarar verme potansiyeli olan tutum ve davranışlardan uzak durma şeklinde ifade edilmektedir. Her iki davranış biçimi arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. İlk örgütsel vatandaşlık davranışında birey aktif olarak örgüt hayatı içinde yer almaktadır. Bu tür davranışlar sergileyen çalışanlar genellikle üretken ve çalışan bireyler olarak görülmektedir. Diğer örgütsel vatandaşlık türünde ise amaç örgüte katkı sağlamaktan ziyade örgüte zarar vermemektir (Basım ve Şeşen, 2015: 85).

### 2.3 Örgütsel Güvenin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Yönelik Etkisi

Örgütsel vatandaşlık davranışının kavramsallaştırılması, davranışın doğası gereği isteğe bağlı olmasına ve örgütün genel işleyişine olumlu katkıda bulunduğu varsayımına dayanmıştır (Organ, 1988). Bu nedenle, araştırmacılar örgütsel vatandaşlık davranışı ile örgütsel güven arasındaki ilişkiyi ampirik olarak incelemeye başlamıştır. Örgütsel güven, işbirliğine dayalı davranışı mümkün kılmakta, çatışmayı azaltmakta ve işyerinde işlem maliyetlerini düşürmektedir (Rousseau ve diğerleri, 1998). Bu kapsamda örgütsel güvenin örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışı (Konovsky ve Pugh, 1994) gibi belirli örgütsel sonuçların önemli bir yordayıcısı olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan çalışmalar, örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde pozitif etkili olduğunu göstermiştir. Wong ve diğerleri (2004), Çinli işçiler arasında algılanan örgütsel adalet, örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkileri araştırmak üzere bir çalışma yürütmüşlerdir. Sonuçlar, hem örgüte olan güvenin hem de yöneticiye olan güvenin örgütsel vatandaşlık davranışı ile pozitif ve anlamlı bir korelasyona sahip olduğunu göstermiştir. Araştırmanın sonuçları, hem kamu hem de özel şirketler için örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif etkili olduğunu göstermiştir. Yöneticiye duyulan güvenin özel şirketteki örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde güçlü ve olumlu bir etkisi bulunurken, yöneticiye duyulan güvenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi kamu şirketlerinde önemsiz bulunmuştur.

Diğer bir çalışmada Trivers (2009), hizmetkâr liderlik stiline örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Trivers araştırmasında örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yöneticiye duyulan güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki Asgari ve diğerleri (2008) korelasyonuna benzer çıkmıştır. Hizmetkâr liderlik, örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki pozitif ve anlamlı ilişkiler, yönetici ve çalışanlar arasındaki olumlu destekleyici etkileşimlerin başlangıçta yöneticiler ve çalışanlar arasında karşılıklı fedakârlık ve güvene dayalı ilişkilere yol açtığı “sosyal değişim



teorisi" ile tutarlı bulunmuştur. Bireyler başkalarına fayda sağlayan, isteğe bağlı şekillerde hareket ettiklerinde (örgütsel vatandaşlık davranışları gibi), gelecekteki karşılıklılık için zımni bir taahhüt oluşturulmaktadır. Bu bağlılık, güvene dayalı ilişkileri gerektirmektedir. Bu tür bir karşılıklılık, gelecekteki örgütsel vatandaşlık davranışlarının temelini teşkil etmektedir. Bu itibarla, karşılıklı hizmet, hem bireysel hem de organizasyonel olarak olumlu sonuçları destekleyen ve uzun vadeli ve sürdürülebilir bir olumlu döngü haline gelen kolektif bir kavram haline gelmektedir (Patterson, 2003). Örgütsel bir geri bildirim güven fikri, karşılıklılık ve sosyal değişim kavramlarıyla da tutarlıdır. Gerçekten de güven, karşılıklı değişimlerin sürekli olarak değişim ortakları arasında daha güçlü güven, duygusal saygı, bağlılık ve adalet duygusu ürettiği sosyal ilişkiler kurmanın ve daha da önemlisi bunu sürdürmenin kritik bir bileşenidir (Molm ve diğerleri, 2000). Çalışanların kendilerine adil davranıldığını algıladıklarında (güven için bir temel), gönüllü olarak bir sosyal değişim biçiminde (Konovsky ve Pugh, 1994) vatandaşlık davranışında buldukları (Farh ve diğerleri, 1990; Organ, 1988) tespit edilmiştir.

Örgüte duyulan güven ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki bağlantı başka araştırmacılar tarafından da incelenmiştir (Konovsky ve Pugh, 1994; Podsakoff ve diğerleri, 1990). Konovsky ve Pugh'a (1994) göre örgütsel güven, sosyal değişimin bir tezahürüdür ve sosyal değişim, çalışanları işverenleri tarafından kesinlikle zorunlu kılınmayan şekillerde davranmaya teşvik ederek örgütsel vatandaşlık davranışlarını açıklamaktadır (Rousseau ve Parks, 1993). Buna göre örgütlerine daha fazla güven duyan çalışanların, örgütün türü ne olursa olsun, daha fazla örgütsel vatandaşlık davranışları sergilemesi muhtemeldir.

Greenleaf'in (1977) güven önermelerinin bir öncülü, örgütsel vatandaşlık davranışıdır. Greenleaf'in "güven olmadan hiçbir şey olmaz" önermesi, örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin durumunu ortaya koymaktadır. Bazı araştırmacılara göre, yöneticiler ve çalışanlar arasında güven inşası (Cherry, 2000; Dirks ve Skarlicki, 2004; Kollock, 1994; Konovsky ve Pugh, 1994) örgütsel vatandaşlık davranışlarının artmasına zemin hazırlamaktadır (Organ ve diğerleri, 2005). Nitekim Farling ve diğerleri (1999), işbirliğine dayalı bir örgütsel iklim oluşturmaya yardımcı olan güven ikliminin, hem yöneticiden çalışana hem de çalışandan yöneticiye artan hizmet seviyeleri ile sonuçlandığını öne sürmüşlerdir.

Appelbaum ve diğerleri (2004), örgütsel vatandaşlık davranışında kültür, liderlik ve güvenin etkisini araştırmışlar ve söz konusu davranışta güvenin önemli bir rolü olduğu sonucuna varmışlardır. Dolan ve diğerleri (2005) örgütsel güven, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel adalet arasındaki ilişkiyi araştırmış ve örgütsel adalet ile örgütsel güven arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya çıkarmış ve örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu ileri sürmüşlerdir. Perry ve Mankin (2007), Shockley-Zalabak ve diğerleri (2000), Gillis (2003) ve Driscoll (1978), örgütsel güven ortamının iş tatmini sağlamada önemli bir faktör olduğunu ve örgütsel vatandaşlık davranışına yol açtığını bulmuşlardır. İşbaşı (2000), bir turizm organizasyonunda örgütsel vatandaşlık davranışının oluşturulmasında çalışanların yöneticilerine duydukları örgütsel güvenin ve örgütsel adalet bakış açılarının rolünü araştırmış ve örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif bir ilişki bulmuştur.

Öte yandan Kamer (2001) örgütsel güven ve örgütsel bağlılığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkilerini araştırmış ve örgütsel güven ile örgütsel bağlılık arasında pozitif bir ilişki gözlemlemiş ancak örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında net bir ilişki olmadığını ileri sürmüştür. Deluga (1994), yöneticinin güven oluşturma davranışının, çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ile yakından ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Sosyal değişimin bir sonucu olarak, çalışanların yöneticilerine olan güveninin örgütsel vatandaşlık davranışlarını etkilemesinin muhtemel olduğu belirtilmiştir.

Yapılan başka bir çalışmada örgütlerde yöneticiye olan güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi ele alınmış, personelin yöneticiye olan güven duyguları arttıkça örgütsel vatandaşlık düzeylerinin yükseldiği, bunun yanında yöneticiye güvenme ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki pozitif yönlü ilişkide kuruma aidiyet algısının aracı rolü olduğu saptanmıştır (Akdoğan ve Köksal, 2014: 25). Yöneticiye güvenin önemli bir göstergesi olan yönetici dürüstlüğü üzerine yapılan diğer bir çalışmada personelin yöneticileri dürüst olarak görmelerinin örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemeyi olumlu yönde etkilediği bulunmuştur (Ulbeği, 2019: 709). Pourkeiani ve Tanabandeh (2016: 904) tarafından yapılan çalışmada örgütsel güvenin hem örgütsel vatandaşlık davranışı hem de iş tatmin düzeyi üzerinde anlamlı ve pozitif yönde ilişkilere sahip olduğu, Duffy ve Lily (2013: 185) tarafından yapılan araştırmada da çalışanların örgütsel güven algılarının yükselmesinin örgütsel vatandaşlık düzeyini arttırdığı rapor edilmiştir.

Literatürde yer alan başka çalışmalarda genel örgütsel güven düzeyi ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi ilişkisi ele alınmış, genel örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık düzeyini olumlu yönde etkilediği belirtilmiş, bunun temel nedenlerinin başında örgütsel güvenin çalışanlarda örgüte karşı olumlu duygular geliştirmelerine katkı sağlaması gösterilmiştir (Samancı ve Basım, 2018: 363; Asunakutlu, 2002: 10; Ece ve Algur, 2020: 91). Tokgöz ve Aytemiz-Seymen (2013: 61) tarafından yapılan çalışmada sağlık personelinde örgütsel vatandaşlık davranışı ile ilişkili örgütsel unsurların incelenmesi amaçlanmış, araştırmada örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu, bunun yanında örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracı role sahip olduğu bulunmuştur. Hassan (2011: 260) tarafından yapılan araştırmada ise bankacılık sektöründe personelin çalışma arkadaşlarına güven düzeyinin örgütsel vatandaşlık düzeyini pozitif yönde etkilediği rapor edilmiştir. Singh ve Srivastava (2016: 594) tarafından yapılan araştırmada hem üretim hem de hizmet sektöründe farklı kademelerde yönetici pozisyonunda bulunan bireylerde örgütsel güven algısı ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmış, araştırmanın sonunda örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyiyle örgütsel güven algısı arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Koodamara ve diğerleri (2019: 218) tarafından yapılan diğer bir çalışmada ise perakende sektöründe çalışan bireylerde örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme ve örgütsel güven algısı arasındaki ilişki ele alınmış, araştırmanın sonunda örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme ve örgütsel güven algısı arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu rapor edilmiştir. Bu çalışmada ulaşılan bulgular ile literatürde yer alan benzer araştırma sonuçları değerlendirildiği zaman örgütsel güven algısının örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyini arttıran bir unsur olduğu söylenebilmektedir.

Bu itibarla, yukarıda zikredilen argümanlar temelinde şu hipotez oluşturulmuştur: “Banka çalışanlarının örgütsel güveni ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönde ilişki bulunmaktadır.”

### **3. YÖNTEM**

#### **3.1 Araştırma Modeli**

Bu araştırmada “İlişkisel Tarama Modeli” kullanılmış olup, bu modele göre yürütülen çalışmalarda en az iki ve daha fazla bağımlı değişken arasındaki ilişkinin ele alındığı görülmektedir. Bu kapsamda banka çalışanlarının örgütsel güven algıları ile örgütsel vatandaşlık düzeyleri arasındaki ilişki incelenmiştir.

#### **3.2 Araştırmanın Sınırlılıkları ve Varsayımları**

Bu çalışmanın kapsamı, kamu bankaları olan Vakıfbank ve Ziraat Bankası ile özel bankalar olan Akbank ve Garanti Bankası'nın İstanbul ilindeki şubelerinde çalışanlarla sınırlandırılmıştır. Ayrıca

çalışma, yalnızca hizmet sektöründe faaliyet gösteren banka çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu itibarla araştırma sonuçları tüm hizmet sektörü için genelleştirilememektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin anket formunda yer alan ifadeleri aynı biçimde algıladıkları ve gerçek durumlarını yansıtan yanıtlar verdikleri varsayılmıştır. Araştırmanın başka bir varsayımı da, anket yönteminin verilere ulaşmak bakımından en yerinde yöntem olduğudur. Ayrıca bu çalışmada kamu ve özel banka çalışanları homojen kabul edilmiştir.

### 3.3 Verilerin Toplanması

Verilerin toplanmasında nicel araştırma veri toplama yöntemlerinden anket ile veri toplama yöntemi seçilmiştir. Anket formları 20/03/2021- 05/06/2021 tarihleri arasında banka çalışanlarıyla online görüşülerek ve araştırmanın konusu hakkında ön bilgilendirme yapılarak online olarak gönderilmiştir. Bu araştırmaya katılan çalışanların demografik özelliklerinin belirlenmesinde araştırmacı tarafından çalışmanın alt problemlerine uygun olarak hazırlanan "Kişisel Bilgi Formu" kullanılmıştır. Bu çalışmada faydalanılan Kişisel Bilgi Formu toplam altı soru içermektedir. Söz konusu sorular ile araştırmaya katılan çalışanların cinsiyetlerine, medeni durumlarına, eğitim düzeylerine, mevcut kurumda çalışma sürelerine, meslekteki toplam çalışma sürelerine ve çalıştıkları birimlere ilişkin bulgulara ulaşılması amaçlanmıştır. Çalışanların örgütsel güven düzeylerini ölçmek için Omarov (2009) tarafından geliştirilen Örgütsel Güven Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek örgütün bizzat kendine güven, iş ortamındaki arkadaşlara güven ve işyerindeki yöneticilere güven olmak üzere 22 maddeden oluşan üç faktörlü bir ölçektir. Ölçeğin cevapları 5'li likert ölçek olarak değerlendirilmiştir.

Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği ilk defa 1990 yılında Podsakoff ve arkadaşları tarafından yapılan bir çalışma ile geliştirilmiştir. Ölçek Türkçeye Basım ve Şeşen (2006) tarafından çevrilmiştir. Ölçeğin, nezaket, sivil erdem, sportmenlik, vicdanlılık ve özgecilik olmak üzere beş alt boyutu ve 24 maddesi bulunmaktadır. Ölçeğin cevapları 5'li likert ölçeği ile toplanmıştır. Her maddeye verilen yanıtlar 1= kesinlikle katılmıyorum ile 5=kesinlikle katılıyorum aralığında puanlanmıştır.

### 3.4 Çalışma Grubu

Bu araştırmanın çalışma grubunu kamu bankaları olan Vakıfbank ve Ziraat Bankası ile özel bankalar olan Akbank ve Garanti Bankası'nın İstanbul ilindeki şubelerinde çalışan toplam 435 kişi oluşturmaktadır. Bu çalışmada olasılığa dayalı örneklem türlerinden basit tesadüfi örneklem yöntemi benimsenmiştir. Çalışma grubunun 435 çalışandan oluşması, çalışma kapsamında sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek adına yeterli görülmüştür.

Literatürde kamu kurumları ile özel sektörde faaliyet gösteren örgütlerde örgütsel güven düzeyi ve örgütsel vatandaşlık davranışının incelendiği çalışmaların sınırlı olduğu tespit edilmiş, bu nedenle yapılan bu çalışmanın örneklem grubu hem kamu hem de özel sektör çalışanlarından seçilmiştir

### 3.5 Verilerin Analizi

Araştırmada toplanan verilerin analizi SPSS 22.0 programı ile gerçekleştirilmiştir. Demografik soruların yüzdeleri ve frekans dağılımları betimleyici istatistik ile belirlenmiştir. Ölçek puanlarına ilişkin analizlere başlamadan önce ilk olarak ölçek puanlarının normal dağılıma uygunluğu ve güvenilirliği incelenmiştir. Ölçek puanlarının uygun güvenilirlik düzeyine sahip olduğu, ancak verilerin normal dağılım sergilemediği sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 2). Bundan dolayı non-parametrik analiz teknikleri tercih edilmiştir. Ölçek puanlarının birbirleri arasındaki ilişkinin incelenmesinde ise veriler normal dağılıma uygun olmadığından dolayı Spearman Korelasyon analizinden yararlanılmıştır.

#### 4. BULGULAR

Araştırma grubunu meydana getiren çalışanların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1’de sunulmuştur.

**Tablo 1: Araştırmaya dâhil olan bireylerin yüzdeler ve frekans dağılımlarına ilişkin bulgular**

DEĞİŞKEN	ALT DEĞİŞKEN	f	%
Cinsiyet	Kadın	196	45,1
	Erkek	239	54,9
Medeni durum	Bekâr	97	22,3
	Evli	338	77,7
Eğitim durumu	Lise	70	16,1
	Lisans	337	77,5
	Lisansüstü	28	6,4
Mevcut kurumdaki çalışma süresi	1-5 yıl	167	38,4
	6-10 yıl	100	23,0
	11-15 yıl	79	18,2
	15+ yıl	89	20,5
Meslekteki toplam çalışma süresi	1-5 yıl	70	16,1
	6-10 yıl	90	20,7
	11-15 yıl	106	24,4
	15+ yıl	169	38,9
Çalıştığı birim	Operasyon	267	61,4
	Pazarlama	102	23,4
	Krediler	66	15,2

Araştırmaya katılanların %45,1’i kadınlardan, %54,9’u ise erkeklerden meydana gelmektedir. Katılımcıların %22,3’ünün bekâr, %77,7’sinin evli, %16,1’inin lise mezunu, %77,5’inin lisans mezunu, %6,4’ünün lisansüstü eğitim mezunu olduğu bulunmuştur. Araştırmaya katılanların %38,4’ü mevcut kurumunda 1-5 yıldır çalışırken, %23’ü 6-10 yıldır çalışmakta, %18,2’si 11-15 yıldır çalışmakta, %20,5’i 15+ yıldır çalışmaktadır. Katılımcıların %16,1’i meslekte 1-5 yıldır, %20,7’si 6-10 yıldır, %24,4’ü 11-15 yıldır ve %38,9’u 15+ yıldır çalışmaktadır. Araştırmaya katılanların %61,4’ü operasyon birimlerinde, %23,4’ü pazarlama birimlerinde ve %15,2’si krediler birimlerinde çalışmaktadır.

Araştırma kapsamında uygulanan normallik ve güvenilirlik analizi bulgularına ilişkin bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur.

**Tablo 2: Ölçeklere ait One Sample Kolmogorov-Smirnov (K-S) normallik analizi ve güvenilirlik analizi sonuçları**

ÖLÇEK	ALT BOYUTLAR	K-S		CRONBACH’S ALPHA
		İSTATİSTİK	p	
Örgütsel güven	Yöneticiye güven	0,144	0,000	0,910
	Örgüte güven	0,141	0,000	0,825
	Örgütsel güven toplam	0,138	0,000	0,908
Örgütsel vatandaşlık	Özgecilik	0,110	0,000	0,936
	Nezaket	0,226	0,000	0,906
	Vicdanlılık	0,187	0,000	0,976
	Sivil erdem	0,197	0,000	0,968

	Sportmenlik	0,162	0,000	0,780
	Örgütsel vatandaşlık toplam	0,107	0,000	0,629

Tablo 2 incelendiğinde, araştırma kapsamında kullanılan tüm ölçeklerin alt boyutlarına ve toplam puanlarına ilişkin verilerin normal dağılıma uygun olmadığı ( $p < 0,05$ ), ancak tüm verilerin güvenilir düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan çalışanların örgütsel güven düzeylerine ilişkin bulgular Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo 3: Katılımcıların Örgütsel Güven Ölçeği puanlarına ait tanımlayıcı bulgular**

	N	X	Ss
Yöneticiye güven	435	3,92	1,014
Örgüte güven	435	3,88	1,011
Örgütsel güven toplam	435	3,90	1,005

Tablo 3 incelendiğinde, araştırmaya katılan banka personelinin yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven düzeylerinin orta seviyenin üzerinde olduğu görülmektedir. Literatürde bu alanda yapılan benzer çalışmalarda da gerek hizmet sektöründe gerekse de kamu kurumlarında çalışan personelin örgütsel güven düzeyinin orta seviyede ya da yüksek olduğu tespit edilmiştir (Girgin, 2016: 53; Polat ve Celep, 2008: 307).

Araştırmaya katılan çalışanların örgütsel vatandaşlık düzeylerine ilişkin bulgular Tablo 4'te sunulmuştur.

**Tablo 4 Katılımcıların Örgütsel Vatandaşlık Ölçeği puanlarına ait tanımlayıcı bulgular**

	N	X	Ss
Özgecilik	435	3,88	0,663
Nezaket	435	4,08	0,836
Vicdanlılık	435	4,03	0,871
Sivil erdem	435	4,08	0,850
Sportmenlik	435	3,86	0,861
Örgütsel vatandaşlık toplam	435	3,97	0,758

Tablo 4 incelendiğinde, araştırmaya katılan banka personelinin örgütsel vatandaşlığa ilişkin sivil erdem, özgecilik, nezaket, vicdanlılık, sportmenlik ve toplam örgütsel vatandaşlık algısının orta düzeyin üzerinde olduğu görülmektedir.

Literatürde yer alan birçok çalışmada da özellikle hizmet sektöründe ve kamu kurumlarında görev yapan personelin örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinin orta düzeyin üzerinde ya da yüksek düzeyde olduğu bulunmuştur (Güneş, 2019: 7). Bu noktada örgütsel vatandaşlık davranışı düzeyine ilişkin bulguların literatürle benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Araştırmaya katılan çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi ve örgütsel güven algısı düzeyleri arasındaki ilişkiye ait korelasyon tablosu Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo 5. Katılımcıların Örgütsel Güven Ölçeği puanları ile Örgütsel Vatandaşlık Ölçeği puanlarının arasındaki ilişkinin incelenmesi - Spearman Korelasyon Analizi Sonuçları (r)**

	Yöneticiye güven	Örgüte güven	Örgütsel güven toplam	Örgütsel özdeşleşme	Özgecilik	Nezaket	Vicdanlılık	Sivil erdem	Sportmenlik	Örgütsel vatandaşlık toplam
Yöneticiye güven	1									
Örgüte güven	0,950	1								
Örgütsel güven toplam	0,983	0,988								
Özgecilik	0,671	0,695	0,688	0,582	1					
Nezaket	0,642	0,662	0,652	0,535	0,804	1				
Vicdanlılık	0,686	0,690	0,687	0,584	0,814	0,913	1			
Sivil erdem	0,682	0,699	0,692	0,576	0,810	0,868	0,901	1		
Sportmenlik	0,694	0,719	0,711	0,601	0,918	0,871	0,857	0,821	1	
Örgütsel vatandaşlık toplam	0,712	0,736	0,727	0,615	0,936	0,922	0,936	0,919	0,956	1

Tablo 5 incelendiğinde, yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık nezaket algısı arasında orta düzeyde ve pozitif yönde ilişki olduğu ( $p < 0,05$ ), yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık özgecilik, vicdanlılık, sivil erdem, sportmenlik ve toplam örgütsel vatandaşlık algısı arasında yüksek düzeyde pozitif ilişki olduğu ( $p < 0,05$ ) görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre çalışanların örgütsel güven algıları arttıkça örgütsel vatandaşlık davranış düzeylerinin de yükseldiği belirlenmiştir. Bu itibarla, bu çalışma kapsamında geliştirilen “Banka çalışanlarının örgütsel güveni ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönde ilişki bulunmaktadır.” hipotezi doğrulanmıştır.

## 5. SONUÇ

Bu araştırmaya katılan banka personeline örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi ile örgütsel güven algısı alt boyutları arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler olduğu bulunmuştur. Bu kapsamda banka personelinin örgütsel güven algısı yükseldikçe örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyinin de yükseldiği tespit edilmiştir. Bunun temel nedenlerinin başında örgütsel güven ortamının banka çalışanlarının örgütsel amaçlar için daha gayretli çalışmalarına, buna paralel olarak örgüt yararına davranışlarda bulunmalarına katkı sağlamasının yattığı düşünülebilir. Bilindiği gibi çalışanlarda örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyinin yüksek olması örgütsel amaçlara ulaşmaya katkı sağlamakta ve örgütlerin rekabet avantajı elde etmelerine destek olmaktadır. Özellikle bankacılık sektörü gibi rekabetin en üst düzeyde yaşandığı sektörlerde çalışanların çalıştıkları kurumlara olan güvenleri arttıkça gönüllü olarak daha yüksek performansla çalıştıkları gözlemlenmektedir. Bu nedenle örgütlerin çalışanlarda örgütsel vatandaşlık davranışını yükseltmek için örgütsel güven ortamını inşa etmeleri gerektiği söylenebilir.

Bu çalışmanın sonuçları banka çalışanlarının kendilerini örgütün sahibi gibi hissettiklerinde ve örgüte güven duyduklarında örgütsel vatandaşlık davranışları sergilediklerini göstermiştir. Başka bir deyişle, çalışanların sahiplenme duyguları ne kadar yüksek olursa, vatandaşlık davranışı gösterme olasılıkları o kadar yüksek olmakta ve örgütlerine olan güven derecesi ne kadar yüksek olursa, o derece örgütsel vatandaşlık davranışları sergilemektedirler.

Bu araştırmaya göre yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık nezaket algısı arasında orta düzeyde ve pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yine

bu araştırmaya göre yöneticiye güven, örgüte güven ve toplam örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık özgecilik, vicdanlılık, sivil erdem, sportmenlik ve toplam örgütsel vatandaşlık algısı arasında yüksek düzeyde pozitif ilişki olduğu bulunmuştur. Wong ve diğerlerinin (2004) hem örgüte olan güvenin hem de yöneticiye olan güvenin örgütsel vatandaşlık davranışları ile pozitif ve anlamlı bir korelasyona sahip olduğunu bulmuştur. Trivers (2009) araştırmasında yöneticiye duyulan güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Rousseau ve Parks (1993) örgütlerine daha fazla güven duyan çalışanların, örgütün türü ne olursa olsun, daha fazla örgütsel vatandaşlık davranışları sergileyeceğini belirtmişlerdir. Dolan ve diğerleri (2005) örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu ileri sürmüşlerdir. İşbaşı (2000), örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Hassan (2011) tarafından yapılan araştırmada ise bankacılık sektöründe personelin çalışma arkadaşlarına güven düzeyinin örgütsel vatandaşlık düzeyini pozitif yönde etkilediği rapor edilmiştir Bununla birlikte Kamer (2001) örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında net bir ilişki olmadığını ileri sürmüştür. Bu farklı sonucun araştırmaya katılan kişilerin değişik yaklaşımlarından kaynaklandığı öngörülmektedir.

Görüldüğü üzere literatürde yer alan araştırmaların büyük bir bölümü örgütsel güven algısı ile örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyi arasında pozitif yönde ilişki olduğu görüşünü desteklemektedir. Bu itibarla, bu çalışma kapsamında geliştirilen “Banka çalışanlarının örgütsel güveni ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönde ilişki bulunmaktadır.” hipotezi doğrulanmıştır. Son olarak, örgütsel güvenin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisini farklı örgüt içi ve demografik etkenler bağlamında inceleyen çalışmaların yapılması önerilmektedir. Ayrıca örgütsel güven ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin kamu bankalarında ve özel bankalarda ayrı ayrı incelenmesinin, çıkan bulguların karşılaştırılarak bu ilişkinin kamu bankası çalışanı-özel banka çalışanı ayrımı bakımından ele alınmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Akgündüz, Y. ve Güzel, T. (2014). Örgütsel Adalet ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Aracılık Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(3), 1-17.
- Al-Mahasneh, M. A. (2015). The Impact of Organizational Citizenship Behavior on Job Performance at Greater Amman Municipality. *European Journal of Business and Management*, 7(36), 108-118.
- Appelbaum, S., Bartolomucci, N., Beaumier, E., Corrigan, R., Dore, I., Girard, C., and Serroni, C. (2004). Organisational Citizenship Behaviour: A Case Study of Culture, Leadership and Trust. *Management Decisions*, 42(1/2), 184-191.
- Asgari, A., Silong, A. D., Ahmad, A., and Samah, B. A. (2008). The Relationship between Transformational Leadership Behaviours, Organizational Justice, Leader-Member Exchange, Perceived Organizational Support, Trust in Management and Organizational Citizenship Behaviours. *European Journal of Scientific Research*, 23(2), 227-242.
- Bachtach, D. G., Bendoly, E. and Podsakoff, P. M. (2001). Attributions of the "Causes" of Group Performance as an Alternative Explanation of the Relationship between Organizational Citizenship Behavior and Organizational Performance. *Journal of Applied Psychology*, 86(6), 1285.
- Balkan, B. (2006). Bankacılıkta Temel Etik Yaklaşım. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Bankacılık Enstitüsü, 2006.
- Chen, C. Y. and Yang, C. F. (2012). The Impact of Spiritual Leadership on Organizational Citizenship Behavior: A Multi-Sample Analysis. *Journal of Business Ethics*, 105(1), 107-114.
- Cherry, B. W. (2000). The Antecedents of Trust in A Manager: The Subordinate Tells the Story of Time. Unpublished doctoral dissertation, The University of Arizona.
- Çankır, B. ve Yener, S. (2017). İş'te Pozitif Davranış. Çizgi Yayınevi, Konya.
- Çetin, F. (2011). Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarının Açıklanmasında Örgütsel Bağlılık, İş Tatmini, Kişilik ve Örgüt Kültürünün Rolü. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Çubukçu, K. ve Tarakçıoğlu, S. (2010). Örgütsel Güven ve Bağlılık İlişkisinin Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi Öğretmenleri Üzerinde İncelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 57-78.
- Danish, R., Humayon, A., Shadid, A. U., Ahmad, H. W. and Murtaza, G. (2015). Relationship Between Perceived Organizational Support and Organizational Citizenship Behavior; A Study of Employees In National Highway Authority Of Pakistan. *American Journal of Economics, Finance and Management*, 1(3), 195-199.
- Deluga, R. J. (1994). Supervisor Trust Building, Leader-Member Exchange and Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 67, 315-326.
- Demircan, N. ve Ceylan, A. (2003). Örgütsel Güven Kavramı: Nedenleri ve Sonuçları. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 139-150.
- Demirel, Y. (2008). Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Tekstil Sektörü Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 179-194.
- Dirks, K. T., and Skarlicki, D. (2004). Trust in Leaders: Existing Research and Emerging Issues. In Kramer, R. & Cook, K. (Eds.). *Trust and Distrust within Organizations: Thousand Oaks, CA: Sage*.



- Dolan S. L., Tzafrir, S. S., and Baruch, Y. (2005). Testing the Causal Relationships between Procedural Justice, Trust and Organizational Citizenship Behaviour. *Revue De Gestion Des Ressources Humanies*, 57, 79-89.
- Driscoll, W. J. (1978). Trust and Participation Organizational Decision Making as Predictors of Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 21(1), 44-56.
- Duffy, J. A. and Lilly, J. (2013). Do Individual Needs Moderate the Relationships between Organizational Citizenship Behavior, Organizational Trust and Perceived Organizational Support? *Journal of Behavioral and Applied Management*, 14(3), 185-197.
- Ece, S. ve Algur, A. (2020). Örgütsel Güvenin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Yordayıcı Etkisine Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Toplumsal Bilimler Dergisi*, 4(1), 90-109.
- Eleva, A. H. and El Banan, S. H. A. (2019). Organizational Culture, Organizational Trust and Workplace Bullying Among Staff Nurses at Public and Private Hospitals. *International Journal of Nursing Didactics*, 9(4), 10-20.
- Fard, P. G. and Karimi, F. (2015). The Relationship Between Organizational Trust and Organizational Silence with Job Satisfaction and Organizational Commitment of the Employees of University. *International Education Studies*, 8(11), 219-227.
- Farh, J. L., Podsakoff, P. M., and Organ, D. W. (1990). Accounting for Organizational Citizenship Behaviour: Leader Fairness and Task Scope versus Satisfaction. *Journal of Management*, 16(4), 705-721.
- Farling, M. L., Stone, A. G., and Winston, B. E. (1999). Servant Leadership: Setting the Stage for Empirical Research. *Journal of Leadership Studies*, 6(1/2), 49-72.
- Gao, L., Janssen, O. and Shi, K. (2011). Leader Trust and Employee Voice: The Moderating Role of Empowering Leader Behaviors. *The Leadership Quarterly*, 22(4), 787-798.
- Gillis, T. (2003). More Than a Social Virtue: Public Trust Among Organizations Most Valuable Asset. *Communication World*, 20(3), 10-12.
- Girgin, S. (2016). Yöneticiye Duyulan Güven ile Örgütsel Adalet İlişkisinin Öğretmenler Açısından İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Greenleaf, R. K. (1977). *Servant Leadership: A Journey into the Nature of Legitimate Power and Greatness* (25th anniversary ed.). Mahwah, New Jersey: Paulist Press.
- Güneş, A. (2019). Öğretmenlerin Örgütsel Adalet Algıları, Örgütsel Sessizlik Düzeyleri ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Arasındaki İlişki (Pendik İlçesi Örneği). Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Bursa.
- Gürbüz, S. (2006). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 48-75.
- Han, S. J. (2010). The Effect of the Perception of Self-Efficacy and Social Support on Organizational Citizenship Behavior Among Nurses in Hospital. *Korean Journal of Adult Nursing*, 22(6), 606-614.
- Hassan, M. (2011). Örgütsel Güvenin, Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Çalışan Performansı Üzerindeki Etkisi: Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- İşbaşı, Ö. J. (2000). Çalışanların Yöneticilerine Duydukları Güvenin ve Örgütsel Adalet Algulamalarının Örgütsel Vatandaşlık Davranışının Oluşumundaki Rolü: Bir Turizm Örgütünde Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Joseph, E. E. and Winston, B. E. (2005). A Correlation of Servant Leadership, Leader Trust, and Organizational Trust. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(1), 6-22.
- Kamer, M. (2001). Örgütsel Güven, Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarına Etkileri. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kaplan, İ. (2011). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve İş Tatmini İlişkisi: Konya Emniyet Teşkilatı Üzerinde Bir Uygulama. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Karabey, C. N. ve İşcan, Ö. F. (2007). Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel İmaj ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi: Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 231-241.
- Karacaoğlu, K. ve Güney, Y. (2010). Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılıklarının, Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Üzerindeki Etkisi: Nevşehir İli Örneği. *Öneri Dergisi*, 9(34), 137-153.
- Karaman, A. ve Aylan, S. (2012). Örgütsel Vatandaşlık. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 35-48.
- Kataria, A., Garg, P. and Rastogi, R. (2012). Employee Engagement and Organizational Effectiveness: The Role of Organizational Citizenship Behavior. *International Journal of Business Insights & Transformation*, 6(1), 101-113.
- Kath, L. M., Magley, V. J. and Marmet, M. (2010). The Role of Organizational Trust in Safety Climate's Influence on Organizational Outcomes. *Accident Analysis & Prevention*, 42(5), 1488-1497.
- Kollock, P. (1994). The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust. *American Journal of Sociology*, 100(2), 313- 345.
- Konovsky, M. A., and Pugh, S. D. (1994). Citizenship Behaviour and Social Exchange. *Academy of Management Journal*, 37(3), 656-669.
- Koodamara, N. K., Rao, M. U., Prabhu, S., Noronha, S. F. and Rio, R. (2019). Role of Procedural Justice and Organizational Trust on Organizational Citizenship Behavior among IT Employees. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 28(20), 218-230.
- Kocaoğlu, M. ve Özdemir, H. Ö. (2020). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Araştırma: Kırşehir Belediyesi Örneği. *International Journal of Social Science*, 3(1), 19-34.
- Lee, C. K., Song, H. J., Lee, H. M., Lee, S. and Bernhard, B. J. (2013). The Impact of CSR on Casino Employees' Organizational Trust, Job Satisfaction, and Customer Orientation: An Empirical Examination of Responsible Gambling Strategies. *International Journal of Hospitality Management*, 33, 406-415.
- Lievens, F. and Ansell, F. (2004). Confirmatory Factor Analysis and Invariance of an Organizational Citizenship Behaviour Measure Across Samples in A Dutch-Speaking Context. *Journal of Organisational Psychology*, 77, 299-306.
- Maamari, B. E. and Messarra, L. C. (2012). An Empirical Study of the Relationship between Organizational Climate and Organizational Citizenship Behavior. *European Journal of Management*, 12(3), 165-178.

- Maharani, V., Troena, E. A. and Noermijati, N. (2013). Organizational Citizenship Behavior Role in Mediating the Effect of Transformational Leadership, Job Satisfaction on Employee Performance: Studies in PT Bank Syariah Mandiri Malang East Java. *International Journal of Business and Management*, 8(17), 1-12.
- Memduhoğlu, H. B. ve Zengin, M. (2011). İlköğretim Okullarında Örgütsel Güvene İlişkin Öğretmen Görüşleri. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 8(1), 211-228.
- Mishra, J. and Morrissey, M. (2000). Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers, *Seidman Business Review*, 6(1), 14-15.
- Molm, L. D., Takahashi, N. and Peterson, G. (2000). Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition. *American Journal of Sociology*, 105(5), 1396- 427.
- Muchinsky, P. (2007). *Psychology Applied to Work*. Thomson International, Bakersfield, CA.
- Neves, P., and Caetano, A. (2006). Social Exchange Processes in Organizational Change: The Role of Trust and Control. *Journal of Change Management*, 6(4), 351-364.
- Omaov, A. (2009). Örgütsel Güven Ve İş Doymu: Özel Bir Sektörde Uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Enstitüsü Dergisi*, 18 (1), 25, 43.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational Citizenship Behaviour: The Good Soldier Syndrome*. Lexington Books, Lexington, MA.
- Organ, D. W. (1994). Organizational Citizenship Behavior and The Good Soldier, in Rumsey, M.G., Walker, C.B. and Harris, J.H. (Eds), *Personnel Selection and Classification*, Lawrence Earlbaum Associates, Hillsdale, NJ, 53-67.
- Organ, D. W., Podsakoff, P. M., and MacKenzie, S. B. (2005). *Organizational Citizenship Behaviour: Its Nature, Antecedents, and Consequences*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Öztürk C. ve Kurtkan, A. (2020). Örgütsel Adalet ile Örgütsel Güven İlişkisi Üzerine Alan Araştırması: Bitlis Belediyesi Personeli. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(4), 955-978.
- Patterson, K. A. (2003). *Servant Leadership: A Theoretical Model*. Unpublished doctoral dissertation, Regent University.
- Perry, R. W. and Mankin, L. D. (2007). Organizational Trust, Trust in the Chief Executive and Work Satisfaction. *Public Personnel Management*, 36(2), 165-179.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Moorman, R. H., and Fetter, R. (1990). Transformational Leader Behaviours and Their Effects on Followers' Trust in Leader, Satisfaction, and Organizational Citizenship Behaviours. *Leadership Quarterly*, 1(2), 107-142.
- Polat, S. (2009). *Eğitim Örgütleri İçin Sosyal Sermaye Örgütsel Güven*. Pegem Akademi, Ankara.
- Polat, S. ve Celep, C. (2008). Ortaöğretim Öğretmenlerinin Örgütsel Adalet, Örgütsel Güven, Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarına İlişkin Algıları. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 54(54), 307-331.
- Pooja, A. A., De Clerq, D. and Belausteguigoitia, I. (2016). Job Stressors and Organizational Citizenship Behavior: The Roles of Organizational Commitment and Social Interaction. *Human Resource Development Quarterly*, 27(3), 373-405.
- Pourkeiani, M. and Tanabandeh, M. (2016). Examining the Relationship Between Organizational Trust, Organizational Citizenship Behavior and Job Satisfaction (Case Study of Customs

- Department). *International Journal of Humanities and Cultural Studies (IJHCS)* ISSN 2(4), 904-920.
- Rousseau, D. M., and Parks, J. M. (1993). *The Contracts of Individuals and Organizations*. In B. M. Staw and L. L. Cummings (Eds.) *Research in Organisational Behaviour*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Rousseau, D., Sitkin, S., Bunt, R., and Camerer, C. (1998). Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 23, 387-392.
- Sadeghi, G., Ahmadi, M. and Yazdi, M. T. (2016). The Relationship between Organizational Citizenship Behavior and Organizational Performance (Case Study: Agricultural Jihad Organization of Mazandaran Province). *Problems and Perspectives in Management*, 14(3), 317-324.
- Samancı, S. ve Basım, H. N. (2018). Akademisyenlerin Örgütsel Adalet Algıları ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Psikolojik Sermayenin Aracılık Rolü. *Business & Economics Research Journal*, 9(2), 365-380.
- Shockley-Zalabak, P., Ellis, K., and Winograd, G. (2000). Organizational Trust: What It Means, Why It Matters. *Organization Development Journal*, 18(4), 35-47.
- Singh, K. and Desa, Z. M. (2018). Organizational Trust and Job Performance: A Study of Land And Survey Department. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(11), 1954-1961.
- Singh, U. and Srivastava, K. B. (2016). Organizational Trust and Organizational Citizenship Behaviour. *Global Business Review*, 17(3), 594-609.
- Taşkın, F. ve Dilek, R. (2010). Örgütsel Güven ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Araştırması. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 37-46.
- Tekingündüz, S., Aydın, M. ve Polat, H. (2014). Kamu Sektöründe Örgütsel Adalet, Örgütsel Güven ve İş Tatmini Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Bir Devlet Hastanesi Örneği. *Sayıştay Dergisi*, 94, 53-72.
- Thompson, P. S., Bergeron, D. M. and Bolino, M. C. (2020). No Obligation? How Gender Influences the Relationship between Perceived Organizational Support and Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Applied Psychology*, 105(11), 1338.
- Tokgöz, E. ve Aytemiz-Seymen, O. (2013). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma. *Öneri Dergisi*, 10(39), 61-76.
- Top, M., Akdere, M. and Tarcan, M. (2015). Examining Transformational Leadership, Job Satisfaction, Organizational Commitment and Organizational Trust in Turkish Hospitals: Public Servants Versus Private Sector Employees. *The International Journal of Human Resource Management*, 26(9), 1259-1282.
- Trivers, A. G. (2009). *Servant Leadership Effects on Trust and Organisational Citizenship Behaviours*. Ann Arbor: Proquest LLC.
- Ulbeği, İ. D. (2019). Yönetici Dürüstlüğünün Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkisinde Yöneticiye Duyulan Güvenin Rolü. *Business and Economics Research Journal*, 10(3), 709-722.
- Wang, Z. (2014). Perceived Supervisor Support and Organizational Citizenship Behavior: The Role of Organizational Commitment. *International Journal of Business and Social Science*, 5(1), 210-214.

- Wong, Y. T., Ngo, H. Y., and Wong, C. S. (2004). Perceived Organisational Justice, Trust, and OCB: A study of Chinese Workers in Joint Ventures and State-owned Enterprises. *Journal of Management*, 1, 1-18.
- Yılmaz, E. (2006). Okullardaki Örgütsel Güven Düzeyinin Okul Yöneticilerinin Etik Liderlik Özellikleri ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Zeinebadi, H. and Salehi, K. (2011). Role of Procedural Justice, Trust, Job Satisfaction, And Organizational Commitment in Organizational Citizenship Behavior (OCB) of Teachers: Proposing A Modified Social Exchange Model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 29, 1472-1481.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***Examination of the Relationship Between Organizational Trust and Organizational Citizenship Behavior in Bank Employees***

#### **1. Introduction**

It is an important issue for the employees to work with high performance in order for businesses to maintain their existence and gain competitive advantage in the sectors in which they operate. Increasing the performance of employees is closely related to the high levels of some organizational elements as well as internal and external motivation sources. Organizational trust is one of the most important organizational parameters. It is known that organizational trust has an important place for organizational success and increases work efficiency. When considered conceptually, organizational trust refers to the environment of trust within the organization. Trust in the organization emerges as both general organizational trust and trust in the manager and coworkers. Considering the information in the literature, it is concluded that in order for businesses to work with high performance, primarily employees should have a high perception of organizational trust and exhibit a high level of organizational citizenship behavior.

On the other hand, the banking sector has a constantly developing and growing structure in the field of service. One of the reasons for choosing the banking sector in this study is that this sector has different characteristics from other sectors. The most important of these qualifications is the privilege of collecting money and extending loans given to banks. In this respect, the greatest value of a bank is its reputation, which does not appear on its balance sheet. In this framework, banks are defined as "trust institutions". In this study, it is aimed to examine the relationship between the organizational trust perceptions of employees in banks operating as "trust institutions" and the organizational citizenship behavior of bank employees who go beyond ordinary expectations and seek ways to solve customer problems. While conducting this examination, the employees of public banks and private banks were accepted as homogeneous, since public banks and private banks are not different from each other in terms of being trust institutions.

In the literature, it is striking that the studies dealing with the relationship between the level of organizational citizenship behavior of employees in the banking sector, where the element of trust is dominant, and the perception of organizational trust are limited. The fact that this study is carried out especially in the Turkish banking sector reveals the originality of this study.

#### **2. Data Set and Method**

In this research, it is aimed to examine the relationship between organizational trust perceptions of employees in banks operating as "trust institutions" and organizational citizenship behavior. For this purpose, "Relational Screening Model" was used in the research. In data collection, face-to-face survey data collection method was chosen from the quantitative research data collection methods. The study group of this research consists of a total of 435 people working in the branches of public banks Vakıfbank and Ziraat Bank and private banks Akbank and Garanti Bank in Istanbul. In this study, simple random sampling method, which is one of the probability-based sampling types, was adopted.

#### **3. Empirical Findings**

According to this research, it is determined that there is a moderate and positive relationship between trust in the manager, trust in the organization, total organizational trust and the perception of organizational citizenship courtesy. Again, according to this study, it is found that there is a high level of positive relationship between trust in the manager, trust in the organization and total

organizational trust and organizational citizenship altruism, conscientiousness, civic virtue, sportsmanship and total organizational citizenship perception.

#### **4. Discussion and Conclusion**

The results of this study shows that bank employees exhibit organizational citizenship behaviors when they feel like the owner of the organization and trust the organization. In other words, the higher the employees' sense of ownership, the more likely they are to display citizenship behavior, and the higher the degree of trust they have in their organization, the more organizational citizenship behaviors they exhibit. Most of the studies in the literature support the view that there is a positive and significant relationship between the level of exhibiting organizational citizenship behavior and the perception of organizational trust. In this respect, developed within the scope of this study, "The organizational trust of bank employees has a positive effect on organizational citizenship behavior." hypothesis has been confirmed. Finally, it is recommended to conduct studies that examine the effect of organizational trust on organizational citizenship behaviors in the context of different organizational and demographic factors. In addition, it is considered that it would be useful to examine the effect of organizational trust on organizational citizenship behavior separately in public banks and private banks, to compare the findings and to consider this effect in terms of the distinction between public bank employees and private bank employees.

## Ülkelerin Zenginliğinin veya Yoksulluğunun Kurumsal Analizi

Tahsin YAMAK <sup>1</sup>

### Özet

*Bu çalışmanın amacı, kişi başına reel milli gelir büyüklüğü itibarıyla dünyanın en zengin beş ülkesi ile en yoksul beş ülkesinin kurumsal yapılarının karşılaştırmalı bir analize tabi tutulması ve bu ülkelerde kurumsal yapı ve ekonomik performans ilişkisine dair çıkarsamalarda bulunulmasıdır. Ekonomik büyümeye ilişkin modeller, bir ülkenin beşerî ve fiziksel sermayesi ile teknolojisindeki ilerlemenin ülkenin genel üretim hacmini belirlediğini öne sürmekteyse de son dönem çalışmalar yalnız bu faktörlerin yeterli olmadığını, kapsayıcı kurumların ekonomik performansı ve büyümeyi teşvik etmede önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Bu çalışma ile kapsayıcı kurumların yüksek ekonomik performansla, dışlayıcı kurumların ise düşük ekonomik performansla ilişkisine dair bulgulara erişilmiştir. Ancak bu husus, zengin ülkelerin kapsayıcı kurumlara sahip oldukları için zengin oldukları, yoksul ülkelerin ise dışlayıcı kurumlara sahip oldukları için yoksul oldukları yönünde doğrudan bir yargı içermemektedir. Zira bu iki kavram arasında geri bildirim etkileri bulunmakta ise de nedenselliğin varlığı ve yönü halen tartışmalıdır.*

**Anahtar kelimeler:** Zenginlik, Yoksulluk, Kurumsal Yapı, Ekonomi Politik

**Jel Kodu:** O1, F5, P48, O57

## *Institutional Analysis of Wealth or Poverty of Countries*

### Abstract

*The main purpose of this study is to make a comparative analysis of the institutions of the five richest and poorest five countries. Thus, it will be possible to reach results on the relationship between institutions and economic performance in these countries. Economic growth theories suggest that increases in a country's human and physical capital and technology developments determine the country's overall productive capacity. However, recent studies have shown that these factors are not sufficient to explain economic growth, and that inclusive institutions play an important role in promoting economic performance and growth. With this study, the findings regarding the relationship between inclusive institutions with high economic performance and extractive institutions with low economic performance have been reached. But this issue does not include a judgment that rich countries are rich because they have inclusive institutions, or that poor countries are poor because they have extractive institutions. However, the causal relationship between economic growth and institutions is still contentious.*

**Keywords:** Wealth, Poverty, Institutional Structure, Political Economy

**Jel Codes:** O1, F5, P48, O57

---

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Yamak, T. (2022). Ülkelerin Zenginliğinin veya Yoksulluğunun Kurumsal Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 967-990. Doi: 10.24988/ije.1043707

<sup>1</sup> Dr Öğr. Üyesi, İzmir Bakırçay Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilemler Fakültesi, İktisat Bölümü, Menemen, İzmir /Türkiye

**EMAIL:** tahsin.yamak@bakircay.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-8831-7448



## 1. GİRİŞ

On dokuzuncu yüzyılın ilk dönemlerinde dünyanın en zengin ülkesiyle en yoksul ekonomisi arasında kişi başına düşen gelir düzeyi bakımından yaklaşık dört kat düzeyinde bir farklılık bulunmakta iken bugün bu fark iki yüz katın üstüne çıkmıştır. Bununla birlikte, düşük gelir düzeyine sahip ülkelerde kişi başına milli gelir ortalaması 1.000 doların dahi altında iken yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde ortalama gelir 50.000 doların üstünde bir seviyededir. İfade edilen bu veriler göstermektedir ki, günümüzde zengin ve yoksul ülkeler arasında ciddi bir farklılık bulunmakta, gelir dağılımı dengesizliği ise yıllar itibariyle artış eğilimini sürdürmektedir. (Dumludağ, 2014: 36; Şenkal ve Bülbül, 2007: 109)

Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki belirgin farklılığın nedenlerinin anlaşılabilmesi için bu durumun ortaya çıktığı yakın geçmişe odaklanmak faydalı çıkarımlara imkân sağlayacaktır. Feodal dönemin etkisinin bittiği ve kapitalizme geçişin başladığı evreyi de ifade eden Sanayi Devrimi, dünya toplumları açısından son derece kritik bir dönüşüm meydana getirmiştir. Avrupa ve sömürgelerinde ekonomik hayatın büyük ölçüde değişmesine neden olan bu süreçte, ticaret dünya genelinde yayılmış, ülkeler arasındaki finansal işlemler artmış, sermayenin yanı sıra mallar ve işgücü için küresel piyasalar oluşmuştur. Bu dönemde, sömürgecilik ile yayılma gücü elde eden ve dünyada siyasal/ekonomik anlamda hegemon güç haline gelen İngiltere'nin hâkimiyetinde daha entegre bir görünüme kavuşan küresel ekonomik sistem, global ticaret ile dünyaya yayılma imkânı da elde etmiştir. Kentleşmenin artmasına, kitle siyasetinin önünün açılmasına ve demokrasinin gelişmesine imkân sağlayan bu sürecin sağladığı faydaların çoklukla hegemon ülkelerin elinde toplanması ise zaten sürecin başında dahi geride kalan/olan ülkelerde kalkınma sürecinin yeteri ölçüde tahkim edilememesine sebebiyet vermiştir. (Yılmaz ve Koyuncu, 2020: 1029-33)

Sanayi devrimi sonrası süreçte, eşitsizlikler büyük ölçüde artış göstermiş olup bunun nedenlerini açıklamak ve “Neden bazı ülkeler diğerlerine nazaran daha zengindir? Ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının sebepleri nelerdir? Diğer ülkeler yerinde sayar iken son üç yüzyılda Batı nasıl hızla büyümüş ve zenginleşmiştir?” şeklindeki sorulara/husurlara makul cevaplar aramak üzere, büyüme/kalkınma tartışmalarının daha geniş bir perspektiften ele alınmaya başlanılmıştır. Bu sorunsala açıklama getirme noktasında ise kültürel ve/veya coğrafi farklılıklara, Protestan ahlakının/kültürünün önemine, ülkeler arası yönetim becerilerine, ülkelerin sahip oldukları beşeri ve fiziksel sermaye ile teknolojik farklılıklara, şans faktörüne, hegemonik istikrarın yarattığı iklime, uluslararası ticaretin olumlu/olumsuz etkilerine, ülkelerin sömürge tarihi ve küresel güçlerle olan ilişkilerine atfen bağımlılık yaklaşımına, merkez ve çevre ilişkileri bağlamında ülkelerin dünya sistemindeki konumuna vurgu yapıldığı görülmektedir. Esasen toplumlar arası farklılıkları açıklığa kavuşturmak için ortaya konulan kuramsal izahatler konjektürel olarak açıklayıcı özellikler içermektedir. Fakat bu kuramsal izahatlar, belirli ölçülerde söz konusu sorunsala açıklama getirebilmekte ise de araştırmacıların geneli tarafından kabul görebilecek düzeyden uzakta bulunmaktadır. Ülkeler arası farklılıkların nedeninin, yalnız ekonomik nedenlerden değil bununla birlikte, ülkelerin sahip oldukları sosyal, kültürel, siyasal yapılarını da içeren farklı kurumsal yapılarından kaynaklandığını savunan “Kurumsal İktisat” okulu, ülkeler arasındaki farkın büyük bir bölümünü toplumsal kuralların niteliğini belirleyen ve bireysel ilişkileri koordine eden, bu çerçevede işlem maliyetlerinden, mülkiyet haklarına, hukukun üstünlüğünden ve siyasal istikrara kadar pek çok hususu ifade etmekte kullanılan “kurum” kavramı ekseninde açıklamakta olup literatürde yoğun bir ilgi görmektedir. (Siyakiya, 2017: 4; Özçelik ve Özveren, 2015: 24; Güzel ve Murat, 2019: 320; North, 2002:9; Acemoglu vd, 2004)

Bu çalışmada, 2020 yılı kişi başına reel milli gelir büyüklüğü itibariyle dünyanın en zengin beş ülkesi olan Lüksemburg, Amerika Birleşik Devletleri, İsviçre, İrlanda ve Norveç ile en yoksul beş ülkesi olan Burundi, Somali, Malawi, Orta Afrika Cumhuriyeti ve Madagaskar'ın kurumsal yapılarının karşılaştırmalı bir analize tabi tutulması ve ekonomik büyüme/kalkınma konusundaki tartışmalara,

bu perspektiften bir katkıda bulunulması amaçlanmaktadır. Çalışmanın temel araştırma motivasyonu, farklı kalkınma düzeylerinde bulunan bu ülkelerde, ekonomik ve sosyal performansı destekleme olasılığı en yüksek olan kurumların, bu tartışmalardaki rolünü ve/veya etkisini ortaya koyabilmektir. Ancak çalışmanın amacı ve sınırlılıkları göz önünde bulundurularak, literatürdeki bu hususlara ilişkin çok sayıda ve oldukça karmaşık tüm çalışmalara yer verilemediğini belirtmek gerekmektedir. Yer verilebilenler için ise bahse konu sorunsalın açıklanması noktasındaki temel tespit/izahatlerinin özetlenmesi şeklinde bir metod izlenmiştir.

Çalışma, giriş ve sonuç bölümleri hariç üç bölümden oluşmakta olup ilk bölümde, kişi başına reel milli gelir büyüklüğü itibariyle dünyanın en zengin ve en yoksul beş ülkenin genel ekonomik yapısı analize konu edilmiştir. İkinci kısımda, ülkeler arası gelir farklılıklarının açıklamasında farklı kuramsal yaklaşımların neler olduğu, ortaya konulmuştur. Üçüncü bölümde ise bahse konu ülkelerin kurumsal yapıları karşılaştırmalı bir analize tabi tutularak, bu ülkelerde kurumlar ve ekonomik performans ilişkisine dair çıkarımlarda bulunulması amaçlanmıştır.

## **2. ZENGİN VE YOKSUL ÜLKELER: BENZERLİKLER, FARKLILIKLAR VE ÇIKARSAMALAR**

Kelime manası itibariyle zenginlik, varlık sahibi olmak, parası/malı çok olmak gibi anlamlar taşımaktadır. Bu tanımdan hareketle bir ülkenin zenginliği de sahip olunan varlıkların bolluğu şeklinde ele alınabilir. Esasen ülkelerin zenginliğinin niteliği ve kaynaklarının araştırılması konusu, farklı parametreler bağlamında ilk dönem iktisatçılarından bu yana süregelen bir araştırma alanı olmuştur. Hatta iktisadın kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith, "Milletlerin Zenginliği" isimli ünlü eserinde, milletlerin zenginliğinin nedenlerini ve içeriğini araştırmakla yola koyulmuş ve çalışanların vasıf, beceri ve muhakeme yeteneğine önem atfederek, dönemin en güçlü ülkesi olan İngiltere'nin zenginliğinin anahtarının, ticaret ve girişim özgürlüğü hâkim kılınmış bir ülke olması ile bilimsel alanda kaydettiği önemli gelişmeler olduğunu ifade etmiştir. (Kaymak, 2020: 179)

Ülkelerin zenginliğine neden olabilecek kaynakların neler olabileceği sorusuna karşılık verilebilecek birçok unsur bulunmaktadır. Ancak en önce verilebilecek cevaplardan birisinin, ülkenin sahip olduğu doğal kaynak varlığı, olacağına şüphe yoktur. Diğer yandan, ülkelerin sahip oldukları fiziki ve/veya beşerî sermayenin çokluğu/niteliği de zenginlik kaynaklarından bir diğeridir. Yine ülkelerin coğrafi konumu veyahut jeopolitik pozisyonları da zenginlik unsurlarından birisine karşılık gelmektedir. Bunların yanı sıra, ülkelerin teknoloji seviyeleri, finansal gelişmişlik düzeyleri, sahip oldukları kurumsal yapı gibi pek çok unsur da zenginliklerine kaynaklık edebilecek, önemli faktörler olarak ön plana çıkmaktadır. Ancak münhasıran bu kaynaklara sahip olmanın, ülkelerin zenginliklerine neden olmadığı hususu da çoklukla karşılaşılan ve literatürde tartışılan bir durumdur. Örnek vermek gerekirse, halihazırda dünya genelinde yer alan doğal kaynak zengini ülkelerin, yaklaşık %60'lık kısmı düşük/orta gelir ülkeler grubunda yer almakta, buna karşılık herhangi bir doğal kaynağı olmayan ülkelerin, yüksek gelire sahip olan ülkeler olarak öne çıktıkları müşahede edilmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar göstermektedir ki, kaynak zenginliği/bolluğu, zaman zaman ülkeleri daha zengin/müreffeh ülkeler yapmak yerine, ekonomi üzerinde kalıcı hasarlar meydana getirmek suretiyle, nispeten daha yoksul ülkeler konumuna getirebilmektedir. Doğal kaynak laneti/bolluk paradoksu olarak da kalkınma iktisadi literatüründe yer bulan bu kavramsal olgu, çok boyutlu bir kavram olan ülkelerin zenginliklerinin kaynakları/nedenleri konusuna, daha geniş bir perspektiften yaklaşılması gerektiği hususunda, araştırmacıları ikaz eden uyarıcılar konumundadır. (Stiglitz, 2012:88-9)

Dünya Bankası, ulusların zenginliğinin belirleyicilerinin neler olduğu sorusuna, üretilmiş sermaye, yenilenebilir/yenilenemez doğal sermaye, beşerî sermaye ve net dış varlıklar şeklinde yapılan bir tasnif çerçevesinde cevap aramaktadır. Bu noktada, üretilmiş sermaye dışında büyümeyi etkileyen ve modelde hesaba katılmayan başka faktörlerin de bulunduğu ortaya konularak, üretimin daha etkin biçimde yapılabilmesine imkân sağlayan bu bileşenler, maddi olmayan sermaye unsurları

olarak tanımlanmaktadır. Zenginliğin en önemli belirleyicisi olduğu belirtilen ve üretim sürecinin etkinliğini büyük ölçüde etkileyen bu faktörler ise ülkelerin sahip oldukları kurumsal yapı, etkin yönetim, insani gelişme, bilim, teknoloji ve inovasyon gibi unsurlar olarak ifade edilmektedir. (World Bank, 2021)

Ülkelerin zenginliğinin birçok kaynağı ve/veya nedeni bulunmakta ise de belli parametreler nazara alınarak, ülkelerin zenginlik düzeylerinin kıyaslandığı ve/veya çeşitli sıralamaların ise yapıldığı müşahade edilmektedir. Bu alanda yapılan çoğu araştırmanın ülkeleri “zenginliklerine” göre sıralarken, o ülke tarafından o yıl içinde üretilen toplam mal ve hizmetlerin gayri safi piyasa değerlerini ifade eden, gayrisafi yurtiçi hasıla büyüklüğünü, ülkeler arası bir karşılaştırma ölçütü olarak ele aldığı, yani ülkelerin sahip oldukları toplam gelir düzeylerini karşılaştırmak suretiyle bir analizin gerçekleştirildiği, görülmektedir. Her ne kadar bir faaliyet hacmi ve/veya ekonomik boyut ölçüsü (Özsoy ve Tosunoğlu, 2017:289) olarak tanımlanabilecekse de ülkelerin zenginliklerine dair fikir veren ve bu yönüyle de iktisadi gelişmişliğin temel ölçütü olarak genel kabul gören Gayri Safi Yurtiçi Hasıla(GSYH), nüfus bakımından küçük ancak gelir düzeyi bakımından zengin olan ülkelerin, gözden kaçırılabilmesi yönünde bir çelişki arz etmektedir. Zira bu istatistiklerde, nüfus açısından da büyük olan ülkeler, listenin üst kısımlarında yer almaktadır. Gerek bu handikabın bertaraf edilmesi gerekse de gerçek anlamda zengin ülkelerin ortaya konulabilmesi maksadıyla, Dünya Bankasının da yaptığı şekliyle, ülkelerin yarattığı toplam gelir yerine kişi başına düşen gelir düzeyleri esas alınarak sıralamaların yapıldığı görülmektedir. (Yavilioğlu, 2002: 50)

Ülkelerin zenginliklerine dair fikir veren ve genel kabul gören GSYH, her ne kadar niteliksel değil yalnızca niceliksel bir ölçüm yöntemi olsa da halihazırda iktisat literatüründe ekonomik gelişmişliğin/refah düzeyinin temel ölçütü olma özelliğini sürdürmektedir. GSYH'yi bir ölçüm aracı olarak kullanırken bu farkındalığa sahip olduğumuzu ifade etmek kaydıyla, bu çalışmada, ülke vatandaşlarının gelir düzeylerinin gerçek durumunu yansıtmaması bakımından GSYH'den daha anlamlı olacağı değerlendirilen (Seyidoğlu, 2001:828) kişi başına reel milli gelir büyüklüğü düzeyi esas alınmış ve ülkeler, Dünya Bankası -GDP per capita- 2020 yılı verileri bakımından yapılan sıralama esas alınarak analize dâhil edilmiştir.

**Tablo 1.** En Zengin Beş Ülkenin Temel Makro Ekonomik Verileri (2000-2020)

Ülkeler	Nüfus (Milyon)	Reel Milli Gelir (Milyon USD)	Cari Denge (%GSYH)	Dış Ticaret Hacmi* (% GSYH)	Tasarruf Yatırım Dengesi ** (% GSYH)	DYSY (% GSYH)	Merkezi Yön.Tük. Harcama (%GSYH)
Lüksemburg	436; 632bin	40,3; 66,0	11,8; 4,0	272,3; 376,2	24,8; 34,2	18,0; -16,3	14,4; 18,3
ABD	282; 329	13.738; 19.247	-3,9; -2,9	25,0; 23,3	-3,2; -3,4	3,4; 1,4	14,0; 14,7
Norveç	4,4; 5,3	302,8; 403,7	14,6; 2,0	74,6; 65,4	18,8; 3,1	4,8; 4,2	18,8; 26,5
İrlanda	3,8; 4,9	158,3; 392,3	-3,3; -2,1	174,8; 239,9	14,6; 22,7	25,7; -11,7	14,7; 12,6
İsviçre	7,1; 8,6	531,7; 740,0	10,6; 1,2	97,0; 115,8	5,3; 11,4	8,2; 5,1	11,1; 11,9

**Kaynak:** World Development Indicators istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur. Erişim Tarihi: 18.12.2021; n/a: veri yok.

**Açıklama:** Aynı ülkeye ait sütunda yer alıp “;” işaretleri ile ayrılan verilerden üsttekiler 2000 yılına alttakiler veriler ise 2020 yılına aittir. \* Mal ve Hizmetler İhracat ve İthalat toplamalarının GSYİH'ya oranı \*\* Yurtiçi tasarruflar – yatırımların GSYİH'ya oranı.

Analize dahil edilen dünyanın en zengin beş ülkesi hakkında yapılabilecek ilk tespit, II. Dünya Savaşı sonrasında iki kutuplu dünyasında barış ve istikrarı temin etmek maksadıyla, ABD öncülüğünde

kurulan Batı ittifakının/Kapitalist bloğun bir parçası olduklarıdır. Mevcut sistemin tasarımcısı, kurucusu ve yürütücüsü konumunda bulunan ve ABD başta olmak üzere, diğer ittifak üyesi ülkeler, özellikle 1990'lı yıllardan sonra (Soğuk Savaşın bitmesiyle) Doğu Bloğunun çözülmesi ve hızlanan küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan yeni küresel ekonomik sistemde, ekonomik büyüklüklerini ve güçlerini arttırma imkânı yakalamışlardır. Küreselleşme olarak da adlandırılan bu dinamik ve değişken süreçte, sermayenin tüm çeşitleri dünya ölçeğine yayılmış, devlet ve piyasa arasındaki sınırlar keskinleştirilmiş ve böylelikle önceleri devlet küçültülerek ve büyük ölçüde ekonomiden ayrılarak, sınırlı bir alana hapsedilmiş/çekilmiş, hâkim/galip ideoloji konumunda olan neo-liberal uygulamaların kurumsallaştırılması sağlanmıştır. Bahse konu hususlar ise bu ülkelerde, temel makro ekonomik yapılarının oluşumuna büyük ölçüde etki etmiştir. (Bayar, 2008: 25-27)

Tabloda yer alan verilerden de izlenebileceği üzere, 19,2 trilyon dolar büyüklüğündeki milli hasıla düzeyi ile en yakın rakibi Çin'den 5 trilyon dolar daha fazla ve dünyanın en büyük ekonomisi konumuna sahip olan ABD'nin, nüfus ve milli gelir büyüklüğü başta olmak üzere makro ekonomik verileri itibariyle, diğer zengin ülkelerden farklılaştığı görülmektedir. Ancak ekonomik zenginliklerini oluşturan, üretilmiş sermaye, doğal sermaye ve beşeri sermaye noktasında farklılıklara rağmen ülkelerin, ekonomik yapı bağlamında pek çok ortak noktaya sahip olduklarını belirtmek gerekmektedir. Yıllar itibariyle bu ülkelerin tamamında milli gelirin yükselme ve ekonominin ise çeşitlenme eğiliminde olduğu izlenmektedir. Bu bağlamda, hizmetler sektörünün artan payıyla ülke ekonomilerinin önemli bir kısmını meydana getirdiği ve işgücünün büyük bir kısmının da hizmetler sektöründe istihdam edildiği, anlaşılmaktadır. İşsizliğin, bu ülkeler için büyük bir sorun olarak nitelendirilmesi mümkün değilse de bir sorun olmaya devam ettiğini ifade etmek gerekmektedir. Diğer yandan bu ülkelerde, dışa açıklığın ve küresel entegrasyonun oldukça yüksek düzeylerde olduğu görülmektedir. Lüksemburg, İrlanda ve İsviçre'nin dış ticarete bağımlı ekonomik yapıları dikkat çekmektedirler. Bu ülkeler için dikkat çekici bir veri de -ABD hariç- yüksek tasarruf eğilimine ve bundan hareketle tasarruf fazlasına sahip olmaları hususudur. Dış borçlanma gerekliliğini ortadan kaldıran bu husus ülkenin yatırım potansiyeline etki eden pozitif unsurlar barındırmanın yanı sıra cari işlemler dengesinin de olumlu seyretmesine neden olmaktadır. Devletin ekonomideki büyüklüğünü ifade etmesi bağlamında da ele alınabilecek bir veri olarak, genel hükümet nihai tüketim harcamalarının milli gelir büyüklüğüne ilişkin istatistikler incelendiğinde, konjonktürel gelişmelerin olumsuz etkileri bir tarafa bırakıldığında, bu ülkelerde genel olarak devletin ekonomide sınırlı bir paya sahip olduğunu, söylemek yanlış olmayacaktır. Diğer ülkelerden farklı olarak Norveç'te petrol ve gaz üretimi, ülke ekonomisinin yaklaşık yüzde 20'sini oluşturmakta ve bu sayede elde edilen gelir ise dünyanın en büyük egemen servet fonu konumunda olan Norway Government Pension Fund Global tarafından, yönetilmektedir. (World Bank, 2021; SWFI, 2021)

Her ülkenin farklı yapısal sorunlu alanları *-yüksek vergiler ve aşırı hükümet harcamaları, sürdürülemez borç seviyeleri ve sağlık ve finans sektörlerindeki yoğun düzenlemelerden kaynaklı verimlilik sorunları, düşük nüfus artışı, artan yaşlı popülasyonu ve göç ve azınlıkların entegrasyon problemleri-* olduğu ve Covid-19 pandemisinin ekonomi üzerindeki daraltıcı etkilerinin henüz bertaraf edilemediği görülmektedir. Diğer yandan, büyüyen ve çeşitlenen ekonomik yapıları, yükselen dış ticaret hacimleri ve küresel entegrasyonları, pozitif dış dengeleri, artan tasarruf ve yatırım miktarları ve ekonomilerinde sınırlı bir yer teşkil eden devlet mekanizmaları ile küreselleşme süreci ve süregelen neo-liberal uygulamaların etkisiyle bu ülkelerde, temel makro ekonomik yapıların benzer hususiyetler barındıran bir forma kavuştuğu izlenmektedir. (Radulovic, 2020: 165-8)

Yoksulluk ise kelime manası itibariyle verimsizlik, kısırlık, yetersizlik gibi manalar taşımaktadır. İktisadi terminoloji bağlamında ise yoksulluğun, yaşamsal faaliyetlerin sürdürülebilmesi için gerekli olan temel ihtiyaçların karşılanamaması durumunu ifade ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bir diğer şekliyle yoksulluğu, belirli bir asgari seviyenin üzerine çıkabilmek için yeterli gelir ve tüketime

sahip olmayan bireylerin içerisinde bulunduğu durum olarak tanımlamak mümkün gözükmemektedir. Bu manada, mutlak olarak yoksulluk ile belli gelirden (1,90-3,20-5,50 dolar gibi) daha az gelire sahip olmak kastedilirken, tüketim olanaklarından, kentsel mal ve hizmetlere erişimden yoksun olmak ise görece yoksulluk olarak kavramsallaştırılmaktadır. Vatandaşlarının çoğunun, gıda, giysi, barınma gibi temel ihtiyaçların yanı sıra okur-yazarlık, yetersiz beslenme, ana-çocuk sağlığının yetersizliği gibi temel hizmetler ile asgari yaşam standardının gerektirdiği diğer temel hizmetlere erişemedikleri ülkeleri ise yoksul ülkeler olarak adlandırmak yanlış olmayacaktır. (UNDP, 2020; Arpacıoğlu ve Yıldırım, 2011: 61-64).

Yoksulluğa neden olabilecek pek çok faktör ortaya konulabilecekse de temel nedenlerinin başında gelirin/servetin ekonomiye katılanlar arasında adil bir şekilde paylaşılmamasıdır. Bu bağlamda eşitsizlik, genellikle bir ülke vatandaşları arasındaki farklılıklara vurgu yapmakta, küresel veya bölgesel boyutlardaki farklılıkları da içermektedir. Bu eşitsizlik durumu gerek ülke içinde gerek bölgesel ve küresel boyutta sosyal ve ekonomik sorunların artmasına sebebiyet vermektedir. Bu temel nedenin yanı sıra, bir ülkenin yoksulluğuna neden olabilecek ve/veya bunu pekiştirebilecek başkaca hususların olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Tecrübeler göstermektedir ki, kötü/dışlayıcı kolonyal miras, yoksulluğun en kritik nedenlerinden birisidir. Yine savaşlar, siyasi istikrarsızlıklar, altyapı eksiklikleri, hızlı nüfus artışı, göç ve çarpık kentleşme, nitelikli beşerî sermaye eksikliği, yaygın yolsuz ilişkiler ağı, doğal afetlere maruz kalma durumu, temiz suya erişim imkansızlıkları, coğrafi konum gibi, bölgesel, toplumsal ve bireysel düzeydeki farklılıkların neden olduğu çok sayıda unsur da ülkeler düzeyinde yoksulluğun nedenlerinden bazılarıdır. Yoksulluk bir ülkenin milli hasılasının azlığı perspektifinde yorumlanabilecek bir olgu olarak değerlendirilebilecekse de esasen üretilen gelirin, bölüşüm ve dağıtım mekanizmalarındaki aksaklıklar nedeniyle adaletli bir şekilde paylaşılmamasını dolayısıyla da ortaya çıkabileceği cihetle, toplumsal ve siyasal kıstasları da içeren kompleks bir yapıya sahip olduğunu belirtmek gerekmektedir. (Ak, 2016: 296-299; Emin, 2018: 2-12)

**Tablo 2.** En Fakir Beş Ülkenin Temel Makro Ekonomik Verileri (2000-2020)

Ülkeler	Nüfus (Milyon)	Reel Milli Gelir (Milyon USD)	Cari Denge (%GSYH)	Dış Ticaret Hacmi * (% GSYH)	Tasarruf Yatırım Dengesi ** (% GSYH)	DYSY-Net Akış (% GSYH)	Merkezi Yön.Tük. Harcama (%GSYH)
<b>Burundi</b>	6,3; 11,8	1,9; 3,2	-5,7 -13,6	22,6 32,8	-9,7 -16,3	1,3 0,04	14,8 31,2
<b>Somali</b>	8,8; 15,8	3,3; 5,1	n/a n/a	126,3 123,1	-49 -91,1	6,6 9,0	6,9 14,2
<b>Malawi</b>	11,1; 19,1	3,2; 7,5	-4,2 -11,6	n/a n/a	n/a n/a	1,4 0,9	n/a n/a
<b>Orta Afrika Cum.</b>	3,6; 4,8	1,6; 2,0	-2,9 n/a	45,5 52,1	-4,9 -17,2	0,09 1,2	16,2 7,7
<b>Madagas- kar</b>	15,7; 27,6	7,6; 12,2	-2,0 -5,5	42,7 48,9	-4,6 -14,8	1,7 3,4	17,2 18,3

**Kaynak:** World Development Indicators istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur. Erişim Tarihi: 18.12.2021; n/a: veri yok.

**Açıklama:** Aynı ülkeye ait sütunda yer alıp “; “işareti ile ayrılan verilerden üsttekiler 2000 yılına alttakiler veriler ise 2020 yılına aittir. \* Mal ve Hizmetler İhracat ve İthalat toplamlarının GSYİH'ya oranı \*\* Yurtiçi tasarruflar – yatırımların GSYİH'ya oranı.

Analize dahil edilen Burundi, Somali, Malawi, Orta Afrika Cumhuriyeti ve Madagaskar için yapabileceğimiz en temel tespit, bu ülkelerin tamamının, yakın zamanda bağımsızlığını elde etmiş, genel olarak devlet inşası süreçlerini tamamlayamamış, siyasal ve ekonomik istikrarsızlıkların hüküm sürdüğü, yer yer iç savaşların devam ettiği Sahra Altı Afrika bölgesi ülkeleri olduğudur. Bağımsızlık sonrası dönemin başlarında, karşı karşıya kalınan iç savaş ve darbe gibi birçok siyasal istikrarsızlık gibi sorunlarında etkisiyle ciddi ödemeler dengesi sorunları ile karşı karşıya kalmışlardır. Bahse konu sorunların bu ülkelerin temel ekonomik çerçevesine ve/veya performansına yansıdığı ise tabloda yer alan verilerden izlenebilmektedir. Bu bağlamda, tarımın endüstri, imalat ve hizmetler sektörlerine nazaran ekonomideki yüksek payı, gizli işsizliğin, kayıt dışılığın ve ücretsiz aile işçiliğinin yoğun şekilde yer bulduğu tarımsal istihdam fazlalığı ve tarımsal üretkenliğin düşüklüğü, bu ülkeler için yapılabilecek önemli tespitlerden birisidir. Diğer bir tespit ise gelir seviyesinin düşüklüğüne bağlı olarak iç tasarruf oranının düşüklüğü ve bunun ortaya çıkardığı yatırım zorlukları ve/veya eksiklikleridir. Tasarruf eksikliğinin meydana getirdiği açık, bu ülkelerde tasarruf ithalini diğer bir ifade ile borçlanma sorununu beraberinde getirmektedir. Yoksul ülkelerin problemlerinden birisi olan yetersiz sermaye birikimi, piyasa koşullarının yeterli düzeyde yerleşik olmaması hususları da bu ülkelerde gözlenen eksikliklerden diğerleridir. İfade edilen tüm bu durumlar ise, kaynakların optimal dağılımına olumsuz etkide bulunmakta ve ekonomik sorunların çoğalmasına sebebiyet vermektedir. (World Bank, 2021; African Development Bank, 2021; 108, 115, 123, 139, 140)

Her ne kadar uluslararası kurum/kuruluşlardan bu eksikliklerin giderilmesi için destek alınması/borç tedariki yoluna gidilmişse de hâlihazırda bu ülkelerdeki, işsizlik, tarıma dayalı ekonomik yapı, küresel ekonomik sisteme sınırlı entegrasyon, borç yükü, dış açıklar, fiyatlar genel seviyesi yüksekliği, tasarruf açığı, yatırım eksiklikleri, ödemeler dengesi sorunları gibi makro ekonomik problemler ile siyasal ve sosyal kırılmalıkların halen giderilemediği müşahade edilmektedir. (Köseoğlu ve Djamanca, 2015: 55; Yavilioğlu, 2002:51-55)

### **3. ÜLKELER ARASI GELİŞME FARKLILIKLARININ AÇIKLANMASINDA ÇEŞİTLİ TEORİK YAKLAŞIMLAR**

İktisadın bir bilim olarak kurumsallaşmasının akabinde büyüme/kalkınma tartışmalarının hız kazandığı ve 1929 Büyük Buhrandan sonra konunun daha geniş bir perspektiften ele alınmaya başlandığı görülmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası süreçte ise literatürün diğer alanlarında olduğu gibi, büyümenin sağlanması ve bu sayede elde edilen gelirin nasıl dağıtılması gerektiği ile ülkeler arası farklılıkların nedenleri konularında, klasik, neoklasik, Keynesyen ve Monetarist iktisat gibi versiyonlarıyla anaakım iktisat ile Marksizmin ve materyalizmin entellektüel ortamında gelişen radikal iktisatın, bahse konu hususlara olan ilgisinin yoğunlaştığı izlenmektedir. (Yavilioğlu, 2002:50; Şenkal ve Bülbül, 2007: 93; Demir, 1996: 239)

Her ne kadar daha önceki dönemlerde ele alınan bir konu olsa da ekonomik büyüme teorilerinin temeli, A. Smith'in "Milletlerin Zenginliği" isimli çalışması görülmektedir. Walras, Wicksell, Harrod ve Domar, Ramsey, Solow, P. Romer, Aghion-Howitt, Grossman-Helpman ile Swan, Cass ve Koopmans gibi iktisatçılar da ekonomik büyüme teorilerinin gelişimi ve ülkeler arası büyüme farklılıklarının anlaşılması açısından önemli katkılarda bulunmuştur. (Gürak, 2006; 69) Harrod, Domar, Solow, Swan vd. iktisatçılar tarafından, ülkeler arası gelir düzeyi farklılıkları, yatırım-tasarruf oranları, faktör donanımları farklılıkları ile sermayenin azalan verimliliği gibi hususlara dayandığı, gelişmiş/gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının uzun dönemde kapanacağı hipotezi (Solow-Yakınsama Hipotezi) ortaya konulmuştur. Akabinde Romer AR-GE faaliyetlerinin, Lucas beşeri sermayenin, Barro ise kamu harcamalarının önemini vurgulamak ve teknoloji, sosyal, beşeri ve fiziki sermayeyi içselleştirmek suretiyle büyümeyi ve toplumlar arası farklılıkları izah etmeye çalışmıştır. (Kibritçioğlu, 1998: 215; Dumludağ, 2014: 17-8)

Farklılıkları açıklamaya yönelik bir başka yaklaşım ise bu hususların temelinde coğrafi farklılıklar olduğunu ifade eden *coğrafya hipotezi* yaklaşımıdır. Bu çerçevede, kıyılardan, okyanuslardan ve nehirlerden uzak bölgeler dış ticarete yüksek taşıma maliyetlerine, tropikal kesimde yer alan bölgeler ise ağır hastalık yüküne sahip olmaları gibi nedenlerle coğrafi açıdan dezavantajlı olabilmekte, tüm bu doğal koşullar ve mevsimsel değişimler ise farklı sosyo-kültürel yapılara sahip toplumların ekonomik faaliyetlerini etkileyebilmekte ve bu hususlar ise ülkelerin büyüme performanslarını farklılaştırabilmektedir. (Krugman, 1999; Gallup, Sachs ve Mellinger, 1998)

Yine benzer bir perspektiften hareketle, alanda önemli bir eser kaleme alan Jared Diamond da insanların değişik bölgelerde birbirinden farklı gelişmişlik düzeylerinde olmalarına neden olacak etkenlerin neler olabileceği sorusuna inter-disipliner bir bakış ile cevaplar aramıştır. Diamond, değişik coğrafya ve ekolojik koşulların, diğer bir ifade ile biyolojik farklılıkların değil çevresel farklılıkların, toplumların farklı gelişme düzeylerinde bulunmalarının temel nedeni olduğunu ifade etmiştir. (Diamond, 2010)

Genel kabul görmüş bir başka kuramsal izahat ise zenginliği kültürle ilişkilendiren *kültür hipotezidir*. Toplumların sahip oldukları kültürel birikimlerin yanı sıra, toplumsal inançlara, değerlere ve ahlak anlayışlarına da vurgu yapan bu perspektif, esasen Max Weber'in Protestan ahlakı tezi ile en yüksek anlatım düzeyine erişmektedir. Weber, Protestan reformun ortaya çıkardığı Protestan ahlakın, Batı Avrupa'da modern sanayi toplumunun yükselişini meydana getiren en önemli neden olduğunu, ortaya koymaktadır. Yoksulluğa ve zenginliğin açıklanmasına ilişkin bir diğer kuram, insanların ya da liderlerinin, çok sayıda piyasa başarısızlığı bulunan yoksul ülkeleri zenginleştirmeyi bilmedikleri ve yanlış politikalar izledikleri için, yoksul kaldıklarını ileri süren cahillik/cehalet hipotezidir. (Acemoglu ve Robinson, 2018; 59-66)

Toplumlar arası farklılıkları açıklamak için başvurulan önemli metaforlardan birisinin ise tarihsel perspektif olduğu ve bu bağlamda tarihin akışı içerisinde önemli bir kopuşu/devrimci -*kimi yazarlar tarafından tarihsel sürecin olağan devamını/evrimci-* ifade eden Sanayi Devrimi ile devrimin merkez ülkesi İngiltere'ye odaklanıldığı görülmektedir. Buna göre Sanayi Devriminin kökenleri, yol açan nedenler ve akabinde ortaya çıkan sonuçların analizleri, yalnız devrimi anlamak için değil aynı zamanda, bu tarihten sonra toplumların yaşadığı büyük farklılaşmaları açıklama noktasında da önemli bilgiler içermektedir. Bu perspektif temel olarak, her ne kadar 16'ncı yy. gelene kadar Asya ve Orta Doğunun bir çok alanda Avrupa'nın ilerisinde ise de onsekizinci yüzyıl sonlarına doğru belirginlik kazanan Sanayi Devrimi sonrasında, Avrupa ile Avrupa-dışı ekonomiler arasında özellikle ondokuzuncu yüzyıl başlarında önce farklılıkların kapanmaya başladığını ifade etmektedir. Bağımlılık okulunun da tarihsel/ampirik arka-planını oluşturan bu bakış açısını temel alan çok geniş bir literatür bulunmaktaysa da bu çalışmada, söz konusu tarihsel kırılma perspektifinden ele alarak, ülkeler arası farklılıkları açıklama motivasyonuna sahip önemli bazı çalışmalara yer verilmiştir. (Üşür, 1988: 16; Küçükkalay, 1997: 54; Özel, 2000: 24-27; Allen, 2009)

Kenneth Pomeranz tarafından kaleme alınan, Çin bağlamında erken modern dönemden sanayi kapitalizmine geçiş/geçemeyişin karşılaştırmalı bir analize tabi tutulduğu çalışmada, 18. yüzyılın sonlarına kadar Asya ve Avrupa'nın en gelişmiş bölgeleri arasında farklılıkların az benzerliklerin ise fazla olduğu belirtilmiştir. Hatta onyedinci-onsekizinci yüzyıl Çin'in yüksek nüfusa, tarımsal verimliliğe, gelişmiş ticari organizasyona sahip olan Yangtze ovasının, bazı bakımlardan, Avrupa'dan daha gelişmiş durumda olduğunu, ifade edilmektedir. Pomeranz, her iki bölge için geçerli olan yetersiz toprak ve enerji arz problemini ise -*Malthusgil tuzak-* İngiltere'nin ihtiyaç olan yerlere yakın, bol ve ucuz olan kömür kaynakları, yeni teknolojilerin üretimde kullanılması ile yeni dünyanın/kolonilerin kaynaklarından en yüksek oranda fayda/kazanç sağlanması yolu ile aşılabildiğini ortaya koymuştur. İngiltere'de kömürün sürüklediği sanayileşme hamlesinin Çin'de gerçekleşmeme nedenlerinden birisi olarak, kömür yataklarının sahilden ve sanayi merkezlerinden uzakta bulunması hususu ifade edilmiştir. (Pomeranz, 2000)

Çin ve Avrupa karşılaştırmasına temel alan diğer bir önemli çalışma Roy Bin Wong'a aittir. Wong, erken modern dönemde Çin ve Avrupa'da benzer ekonomik yapılara ve bununla paralel olarak benzer ekonomik sorunlara sahip olduklarını ortaya koyarak, benzeşen sorunlara karşılık ülkelerin geliştirdiği farklı ekonomi-politik tutumların/tercihlerin, ülkeler arası gelişme düzeyinde ayrılmaya neden olduğunu iddia etmektedir. Avrupa'nın denizaşırı kaynakların ele geçirmesi, üretimde yoğun teknoloji kullanımı ve uzmanlaşmış finans kurumlarına sahip olması gibi etkenler farklılaşmanın önemli nedenleri olarak belirtilmektedir. (Wong, 1998)

Benzer hususlarda kaleme aldığı önemli çalışmaları ile bilinen Joel Mokyr ise öncelikle, 1750'lere kadar Doğu ile Avrupa arasındaki farklılıkların az olduğu ve Avrupa (Hristiyan) kültürünün doğuştan gelen herhangi bir üstünlüğünün de bulunmadığı tespitini yapmaktadır. Avrupa'nın zenginleşmesi ve diğer coğrafyalardan farklılaşması konusunda ise temelde, Rönesans ve Reform süreçleri ile bu hususların bilim ve teknoloji alanlarında meydana getirdiği ilerlemelerin ekonomik üretim faaliyetlerine entegre edilebilmesine vurgu yapılmaktadır. Mokyr diğer yandan, bölgede var olan uzun süreli parçalı siyasi yapının savaş, korumacılık ve diğer koordinasyon başarısızlıklarına neden olduysa da rekabet halindeki devletlerin varlığının, bilimsel ve teknolojik yeniliği teşvik ettiğini ifade etmektedir. Bu hususların etkisi altında gelişen entelektüel özgürlük ortamının ise üretimde rekabetin artmasına imkan tanıdığını, bilgi ve teknolojinin birbirlerini besledikleri, sürdürülebilir bir ekosistemin kurulmasıyla kendini güçlendiren ekonomik gelişme dinamiğinin yakalandığını iddia etmektedir. (Mokyr, 2003; Mokyr, 2016)

Jack Goldstone, Avrupa ve dünyanın geri kalanı arasındaki teknolojik ve ekonomik eşitsizlikler ile bunları ortaya çıkaran itici güçlerin neler olduğu sorusuna cevap aradığı çalışmasında, bu hususların nedeni olarak, keşiflerin ve yeniliklerin bu bölgede yoğunlaşması, akılcı bilimsel ilerleme, İngiltere'deki sosyal, siyasi, dini ve entelektüel hoşgörü ortamı ve ekonominin üretken sınıflarının desteklenmesi, olduğu yönünde çıkarsamalarda bulunmaktadır. (Goldstone, 2009)

Dengesiz gelişme ve asimetrik güç ilişkileri gibi dış faktörler ile ilişkilerin dezavantajlı sonuçlarına odaklanan, yapısalcılar -bağımlılık okulu- az gelişmiş ülkelerin ticaret ve yabancı yatırımların bir sonucu olarak kalkınmayı başaramayacaklarını iddia etmektedir. Bu çerçevede, önemli görüşler ortaya koyan Prebisch, gelişmiş bir merkez ve geri kalmış bir çevreye sahip küresel bir modeli öngörmekte ve teknik ilerlemenin getirilerinin, az gelişmiş ülkelere doğru transfer olacağını iddia etmektedir. Prebisch, çevre ülkelerin birincil mallar üreterek yaptıkları ihracattan elde edecekleri gelirin hiçbir zaman ithalatlara için yapmış oldukları ödemedenden daha fazla olamayacağını, bu durumun ise ülkeler ve bölgeler arası gelir eşitsizliğini artıracığını, iddia etmektedir. Özetlemek gerekirse bu analiz ile dış ticaretin tarihsel olarak farklı donanımlara sahip gelişmiş merkez ile az gelişmiş çevre arasında eşitsiz bir alışverişe yani değer aktarımına neden olduğu, bu durumun ise ülkeler arası gelişmişlik farklılıkları ortaya çıkardığı ve arttığı ortaya konulmuştur. Az gelişmişliğin kökenlerine dair önemli fikirler ortaya koyan, bağımlılık okulunun öncülerinden Paul Baran'a göre ise az gelişmişlik olgusu, sömürü ile ilişkilendirilmiş olup kapitalist gelişmenin maliyeti diğerlerinin gelişmemesi olarak açıklanmıştır. Yine bu çerçevede fikirler ortaya koyan G. Frank, kapitalizmin hiyerarşik bir yapı meydana getirdiğini, bu eşit olmayan ilişkiler hiyerarşinin ise yaratılan artığın az gelişmiş olandan gelişmiş olana doğru aktarılması işlevini gördüğünü, bu durumun ise ülkeler arası farklılıklara neden olduğunu iddia etmektedir. Yine ülkeler arası gelişmişlik farklarının bir yansıması olarak karşımıza çıkan merkez-çevre kavramı üzerine çalışmaları ile bilinen Immanuel Wallerstein da Dünya Sistemi Yaklaşımında, dünya ekonomilerinin merkez ve çevre devletler olarak ikiye ayrıldıkları, bunların yanında merkez ve çevre arasında bulunan yarı çevre alanların da olduğunu savunmaktadır. Dünya ekonomisinde merkezi bir siyasi mekanizmanın olmadığı bu yaklaşımda, çevrenin az gelişmişliğini merkezin gelişiminin bir sonucu olduğu, gelişmekte olan ülkelerin bu bağımlılık ilişkisinden ancak, serbest ticaretten koparak ve



yabancı yatırımların ülkeye girişini engellemeden sıkı bir şekilde kontrol ederek kurtulabilecekleri iddia edilmektedir. (Yağlıkara, 2018: 15, 16, 53, 63, 64, 65; İçli, 2003:107 )

#### **4. ÜLKELERİN ZENGİNLİK VE YOKSULLUKLARININ KURUMSAL ANALİZİ: EKONOMİ POLİTİK PERSPEKTİF**

Bundan önceki bölümde, ülkeler arası eşitsizliklerin/farklılıkların açıklanmasında, kültürel ve/veya coğrafi farklılıklara, Protestan ahlakın/kültürün önemine, ülkeler arası yönetim becerilerine, ülkelerin sahip oldukları beşeri ve fiziksel sermaye ile teknolojik farklılıklara, şans faktörüne, hegemonik istikrarın yarattığı iklime, uluslararası ticaretin olumlu/olumsuz etkilerine, ülkelerin sömürge tarihi ve küresel güçlerle olan ilişkilerine atfen bağımlılık yaklaşımına, merkez ve çevre ilişkileri bağlamında ülkelerin dünya sistemindeki konumuna vurgu yapıldığı ortaya konulmuştur. Esasen toplumlar arası farklılıkları anlamak için ortaya konulan bu tespitler, konjoktürel olarak açıklayıcı özellikler içermekte ise de konuyu bütün yönlerden açıklayacak ve/veya araştırmacıların geneli tarafından kabul görebilecek düzeyden uzakta bulunmaktadır. Siyasal, kültürel ve toplumsal değer yargılarından arındırılmış, kurumsal süreçleri çözümleme kapsamı dışında sayan bu görüşlerin çoğu, gerçekte dinamik olan iktisadi süreçleri anlamak ve ülkeler arası kalkınma farklılıklarını kesin bir şekilde açıklamak ve iktisadi meselelerini çözüme kavuşturmak için önemli eksikliklere sahiptirler. (Özçelik ve Özveren, 2015: 21, 24; Yavilioğlu, 2002: 55)

Bu noktada ülkeler arası farklılıkların, ülkelerin sahip oldukları farklı kurumsal yapılarından kaynaklandığı savunan ve ana akım ve/veya radikal iktisat okullarına değişik düzeylerde eleştiri getirerek farklı bir vizyon ortaya koyan “Kurumsal İktisat” açılımı ve Yeni Kurumsal İktisat<sup>2</sup> olarak isimlendirilen kolu, özellikle kalkınma iktisadi tartışmaları içerisinde öne çıkmayı başarmıştır. Yeni Kurumsal İktisat, ekonomik büyüme modellerine demokrasi, özgürlükler, mülkiyet hakları, kültür, gelenekler, hukuki düzenlemeler gibi iktisadi olmayan faktörleri de dâhil etmeye, ekonomik ve sosyal performansın merkezine kurumsal analizi yerleştirmeye başlamıştır. (Medina-Moral ve Montes-Gan, 2018: 44; Siyakiya, 2017: 4; North, 1995: 17; Toye, 1995: 55)

20’nci yüzyılın başlarında, özellikle neoklasik iktisada muhalif bir akım olarak ortaya çıkan bu perspektifte kurum kavramı, kökleri geçmişte olan ve insan topluluklarının geleceğe taşıyan istikrarlı davranış tarzları ve düşünce alışkanlıklarını ifade etmekte, toplum tarafından yaygın olarak paylaşılan, sürekli hale gelen ve insan davranışlarının sınırlarını oluşturan temel değerler grubu olarak tanımlanmaktadır. Kurumlara, bilgi eksiklikleri ve piyasada iş yapmadan diğer bir ifade ile işlem maliyetlerinden (transaction cost)<sup>3</sup> kaynaklanan belirsizliklerin azaltılması, teşvik yapılarının tasarlanması ile bireylerin tutum ve davranışlarının şekillendirilmesine yardımcı olması noktasında bir rol biçilmektedir. Mülkiyet haklarını güçlendiren, yeni teknolojilere yatırımı ve becerileri özendirilen kapsayıcı ekonomik kurumların, büyümeye elverişli bir ortam sağladığı; buna karşılık kaynakların belirli kişi veya küçük gruplar tarafından sömürülmesine dayanan dışlayıcı ekonomik kurumların ise mülkiyet haklarını korumaktan ve ekonomik faaliyeti özendirmekten aciz olması dolayısıyla gelişmeye mani olduğu yönünde bir teorik perspektif sunmaktadır. Kurumların ekonomik performans üzerindeki olumlu etkisi, düşük işlem maliyetleri ile mümkün olabilmekte, düşük işlem maliyeti ve buna bağlı olarak ortaya çıkan düşük üretim maliyetleri, ekonomide canlanmaya ve

---

<sup>2</sup> Yeni Kurumsal İktisat, Ronald Coase’un, öncü çalışmasının (Firmanın Doğası- The Nature of the Firm) yanı sıra Oliver E. Williamson’ın ve Douglass C. North’un katkılarına dayanan, özellikle 70’li yıllardan sonra ABD’de popüler olan, bir iktisat okuludur. YKİ, biri Coase-Williamson kaynaklı İşlem Maliyetleri İktisadi (Transaction Costs Economics), diğeri de North kaynaklı Yeni İktisadi Tarih (New Economic History) olmak üzere, iki yeni kurumsalcı akımın bileşkesi olarak gelişmiştir. Detaylı bilgi için bkz. (Özçelik ve Özveren, 2015: 42)

<sup>3</sup> Yeni Kurumsal İktisat, ‘işlem maliyetleri’nin üç temel çeşidini ele almakta olup bunlar, “araştırma ve bilgi edinme maliyetleri” (search and information costs), “pazarlık maliyetleri” (bargaining costs) ve “yasal düzenleme ve yaptırım maliyetleri” (policing and enforcement costs) dir. Detaylı bilgi için bkz. (Özçelik ve Özveren, 2015: 40)

yüksek ekonomik performansa neden olmaktadır. Bu çerçevede kurumlar ile ekonomik büyüme arasındaki teorik bağlantı, kurumsal kaliteyi oluşturan bileşenlerin iyileştirilmesinin, fiziki ve beşerî sermaye yatırımlarının artmasıyla sonuçlanacağı ve bunun bahsedilen kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyümeyi artıracığı görüşüne dayanmaktadır. (Güzel ve Murat, 2019: 320; Derya 2020:121; Akın, 2020: 121; Harris, Hunter ve Lewis, 1995: 10; Toye, 1995:60-61; Yılmaz, 2012: 324-6; Demir, 1996: 173)

Özellikle Eski Doğu Bloku ülkelerinin serbest piyasa ekonomisine entegrasyon süreçlerinden bu yana ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olarak kurumsal kalite olgusuna olan ilgi büyük ölçüde artmıştır. Bu konuda yapılan en önemli çalışmalardan birisi D. Acemoğlu ile J. Robinson tarafından kaleme alınmıştır. Bu çalışmada, yukarıda ifade edilen faktörlerin tamamı ekonomik büyümenin önemli belirleyici olarak kabul edilmiş ancak ekonomik büyümenin artırılması söz konusu olduğunda yalnızca yukarıdaki faktörlerin önemli olmadığı ifade edilmiştir. Buna ek olarak bağımsız çalışan bu faktörlerin, dış şoklara dayanıklı ve sürdürülebilir bir ekonomi oluşturmak için yeterli olmadığı ortaya konulmuştur. Acemoğlu ve Robinson, ülkeler arasındaki refah farklarının, ana nedeninin coğrafi, tarihi ya da kültürel faktörler olmadığını savunurken, bu farklılığın temel nedeni olarak ulusların sahip olduğu kurumların niteliğini ön plana çıkarmaktadırlar. Yazarlar bu bakış açılarından hareketle, katılımcı ve hesap verilebilir bir yönetim tarzını, hukukun üstünlüğünü ve mülkiyet haklarının korunmasını temin eden kapsayıcı kurumlara sahip toplumların refaha erişmede öne çıktıklarını bunun tersine daha çok güç zenginliği elinde bulunduran elit kısmın çıkarlarını korumak için maksadıyla ortaya çıkan sömürücü kurumlara sahip toplumların ise bu yarışta geride kaldıklarını, tarihsel bir perspektiften ele almak ve çeşitli ülke örnekleri ile desteklemek kaydıyla ortaya koymuşlardır. Elbette eksikleri bulunmakla birlikte yazarlar, kalkınma iktisadının önemli tartışma alanlarından birisi olan “ulusların zengin ya da yoksul olmasının altında yatan nedenler nelerdir?” sorusuna, ortaya koydukları “kurum” merkezli analizleri ile tatminkâr cevaplar vermeyi başaramışlardır. Kapsayıcı kurumların yarattığı siyasal ve ekonomik ortamın, toplumun ihtiyaç duyduğu yeni kapsayıcı kurumları teşvik ettiğini, buna karşılık, sömürücü kurumların ise kısır bir döngü içerisinde sömürücü rejimin önünü açtığını, bu nedenle sömürücü siyasi ve ekonomik kurumların, kapsayıcı ekonomik ve siyasal kurumlar haline dönüştürülmesinin zor olduğunu, ifade eden yazarlar, bunun için bir yıkımın (yaratıcı) yaşanması gerektiğini, bu yol ayrımında kapsayıcı kurumların tesisine yönelik tercihin bu hususa neden olduğunu, ortaya koymuşlardır. Yazarlar, söz konusu dönüşüm sürecinde, geniş tabanlı bir koalisyon eşliğinde, kapsayıcı kurumların inşasına yönelik atılma girişilmesi gerektiğini de belirtmektedirler. (Acemoglu ve Robinson, 2018)

Daron Acemoglu, Simon Johnson ve James A. Robinson, bir başka çalışmalarında ise Avrupalılar tarafından sömürgeleştirilen ülkeler arasında kişi başına düşen gelirdeki büyük farklılıkların temel nedenlerin neler olabileceği sorusuna cevap aramışlardır. Bu bağlamda öncelikle, Avrupalı kolonyal güçlerin sömürdükleri ülkelerde, farklı türde kolonizasyon politikası uyguladıklarını ortaya koymuşlardır. Örneğin, Belçika'nın Kongo'da kalıcı olma fikri bulunmadığı için, bu ülkede iyi kurumların oluşturulması için çaba harcamadığını ve koloninin kaynaklarının çoğunu kendisine aktarma maksadına hizmet eden “sömürücü devlet” uygulamasını sürdürdüğünü ifade etmişlerdir. Buna karşılık, Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada ve ABD gibi ülkelerde ise uzun vadede kalmak ve yüksek getiri imkânı sağlayacak iyi kurumların oluşması için çalışmak suretiyle, kendi ülkelerindeki kurumların benzerlerini buralarda da inşa ettiklerini belirtmişlerdir. Diğer yandan, sömürge devleti uygulamaları ve bunun mirası olan dışlayıcı kurumların ise bu ülkelerde bağımsızlıktan sonra da varlığını sürdürdüğünü, bahse konu eski kurumların, bu ülkelerde şekillenen yeni kurumlara altlık teşkil ettiği ve bu durumun ise ülkelerin genel ekonomik performansına tesirde bulunduğunu iddia etmişlerdir. (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2001)

Acemoglu ve diğer araştırmacılar tarafından ortaya konulan bu özgün fikirler, çalışma bağlamında ele aldığımız 10 ülkenin, zenginlik ile yoksulluklarının nedenlerini/kaynaklarını anlama ve

yazarların öne sürdüğü, *ülkelerin zenginliklerinin ve/veya yoksulluklarının nedeninin, ulusların sahip olduğu ekonomik ve siyasi kurumların niteliği olduğu diğer bir ifade ile ulusların kapsayıcı kurumlara sahip olup olmamasının aralarındaki refah farklılıklarının nedeni olduğu ve bunlar da kolonyal geçmişin izlerinin bulunduğu* yönündeki savlarını, karşılaştırmalı bir şekilde analiz etme açısından, önemli bir noktada bulunmaktadır. Bu çalışmada söz konusu perspektiften hareketle, kapsayıcı kurumların yüksek ekonomik performansla, dışlayıcı/sömürücü kurumların ise düşük ekonomik performansla ilişkisine dair, üretilen çeşitli nicel veri setlerinden de faydalanılmak kaydıyla karşılaştırmalı bir analizde bulunulması suretiyle literatüre katkı sunulması amaçlanmaktadır.

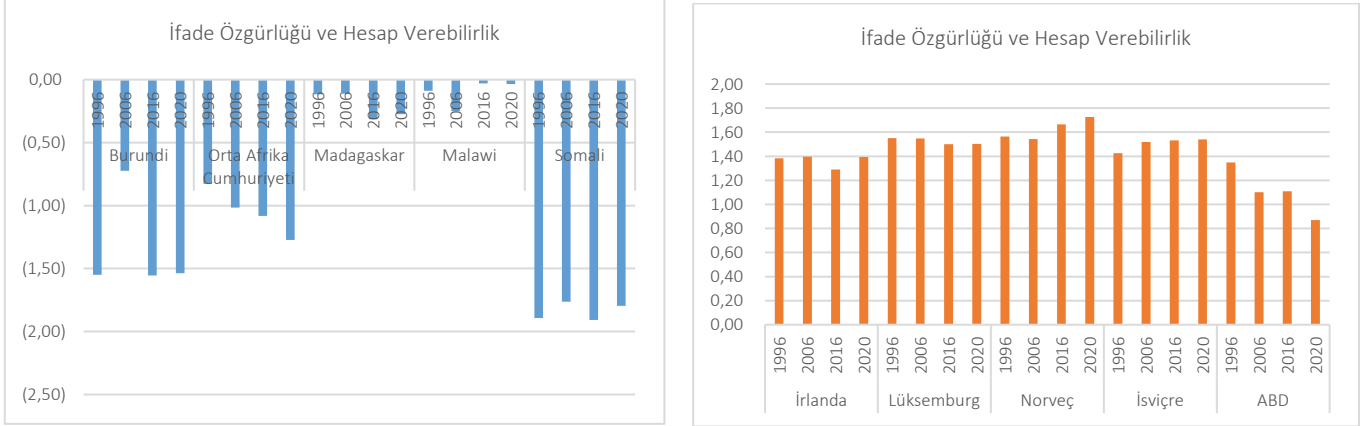
Kurum kavramının ihtiva ettiği mülkiyet hakları, sivil özgürlükler, hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun önlenmesi ve ifade özgürlüğü gibi kavramların kalite düzeyinin ölçülmesine ilişkin çalışmalar çerçevesinde, çeşitli uluslararası ekonomik örgütler, sivil toplum düşünce kuruluşları ve akademik kuruluşlar tarafından belirli bir metodoloji etrafında anlamlı nicel veri setlerinin ortaya konulduğu görülmektedir. Ancak bazı göstergeler gerçeğe dayalı objektif makro ekonomik veriler içerirken, bazıları çeşitli tecrübeler dayalı olarak türetilmiş öznel algı göstergeleri şeklindedir. Geliştirilen bu veri setlerinin de etkisiyle kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların sayısında önemli artışlar olmuştur. (Özçelik ve Özveren, 2015: 24)

Ülkelerin kurumsal yapılarının analize konu edileceği bu kısımda, kamu kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, hanehalkı, firma araştırmaları ve ticari bilgi sağlayıcıları olmak üzere çok sayıda kaynaktan veri derleyen ve bu özelliği ile diğer kurumsal göstergelere<sup>4</sup> nazaran öne çıkan *Dünya Yönetişim Göstergelerinden* (WGI) yararlanılmıştır. Bu veri setinde, ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik, siyasal istikrar ve şiddetsizlik, yönetimin etkinliği, hukukun üstünlüğü, düzenlemelerin kalitesi, yolsuzluğun kontrolü olmak üzere altı kurumsal gösterge seti bulunmaktadır. İlk kavram olan "Siyasi Yönetişim" göstergeleri, ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik ile siyasal istikrara ilişkin verileri içermektedir. İkincisi "Ekonomik Yönetişim" göstergeleri olarak tanımlanmakta ve düzenlemelerin kalitesi ve hükümetin etkinliğine ilişkin verileri içermektedir. Sonuncusu ise "Kurumsal/Sosyal Yönetişim" göstergeleri olarak isimlendirilmekte olup, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolüne dair verileri barındırmaktadır. Bir standart sapma değeri ile her yıl için standardize hale getirilen bu kurumsal kalite göstergeleri için en düşük skoru ifade eden -2,5 ile en yüksek skoru ifade eden + 2,5 değerleri arasında değişen kurumsal kalite puanları bulunmaktadır. (Kaufmann vd., 2010: 3, 4)

---

<sup>4</sup> Ulusal ve uluslararası çalışmalarda "kurumsal kalite"yi temsilen, Freedom House, Fraser Institute ve Heritage Foundation ait ekonomik özgürlük endeksleri ile PRS Group tarafından hazırlanan Uluslararası Ülke Risk Rehberi (ICRG), The Economist'in Demokrasi Endeksi, Transparency International'ın Yolsuzluk Algılama Endeksi, Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum) tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi (Global Competitiveness Index), Dünya Bankası İş Yapma Endeksi (Doing Business) gibi pek çok farklı veri seti kullanılabilir. Ancak bu çalışmada, çalışmanın amacı, sınırlılıkları, hipotezleri ve erişilebilirlik gibi unsurlar çerçevesinde, Dünya Yönetişim Göstergeleri (WGI) kullanılması uygun değerlendirilmiştir.

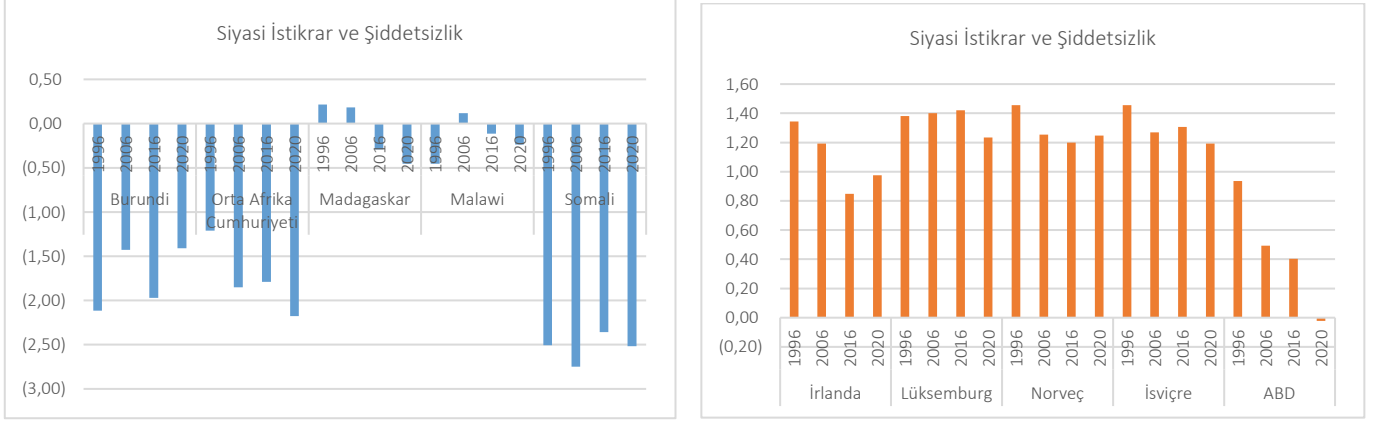
Şekil 1: Zengin ve Yoksul Ülkelerde İfade Özgürlüğü



**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Demokrasi, politik özgürlükler, saydamlık, seçimlere olan güven, siyasi haklar ve siyasi kurumların işleyişi, politikada askeri güç, basın özgürlüğü gibi alt başlıkları içeren **“İfade özgürlüğü ve hesap verme sorumluluğu”** verileri bağlamında en zengin ve en yoksul ülkelerin performansları karşılaştırılacak olur ise öncelikli olarak yapılacak tespit, zengin ülkelerin tamamının elde ettikleri pozitif ve yüksek performansa karşılık yoksul ülkelerin sahip olduğu negatif ve düşük performanslardır. 2020 yılı verileri itibariyle yoksul ülkeler içerisinde, -0,03 skora sahip bulunan Malawi diğer ülkelere nazaran kısmi iyileşen ve artan performansı, dikkat çekmektedir. -1,80 puana sahip olan ve yirmi yılı aşkın süredir devam eden iç savaşın da etkisiyle, iç siyasi ve askeri karmaşanın devam etmekte olduğu Somali ise süregelen düşük performansı ile öne çıkan ülkedir. Somali gibi uzun süreli iç savaş geçmişi olan eski Belçika kolonisi Burundi süregelen düşük performansı, Eski Fransız sömürgesi, zengin yeraltı kaynaklarına rağmen, darbelerle dolu geçmişi yüzünden dünyanın en az gelişmiş ülkeleri arasında yer alan Orta Afrika Cumhuriyeti ise daha da bozulma eğilim gösteren seviyesi ile ortaya çıkmaktadır. Son dönemde yönetimde istikrar çabalarının yoğunlaştığı Madagaskar da tıpkı Malawi gibi yine negatif ancak görece iyi performansı ile diğer yoksul ülke skorlarından kısmen ayrılmış gözükmektedir. “İfade özgürlüğünün beşiği” olarak addedilen Norveç, 1,73’lük skor ile en yüksek performans gösteren ülke olurken onu 1,54’lük skoru ile İsviçre takip etmektedir. Küresel sistemin ana aktörü olan ancak bu sisteme, sistemin temel kuruluşları ile ana akım medyaya yönelik itirazlarını en yüksek perdeden dile getiren ve bunu destekler girişimlerde bulunan bir devlet başkanı tarafından 2017 yılından 2021 yılına kadar yönetilmekte olan ABD ise 0,87’lik skor ile, zengin ülkeler arasında en düşük performans gösteren ve düşme eğilimini sürdüren ülke olarak diğerlerinden farklılaşmış durumdadır. Hem seçim kampanyaları hem de başkanlık görevini devralmasından sonraki süreçte birçok protesto ile karşılaşan Trump, başkanlık süresi boyunca, kendisinden önceki başkanlardan farklı bir profil çizmiş ve ülkesinde ifade ve örgütlenme özgürlüğü ile özgür medyanın desteklenmesine yönelik tedbirlere öncelik vermemiş hatta sosyal medya platformları ve/veya ana akım medyaya yönelik olarak sansür çabalarına dahi girişmiştir. (Baykan, 2020: sy; Ünlükaplan ve Canıkalp, 2015: 413)

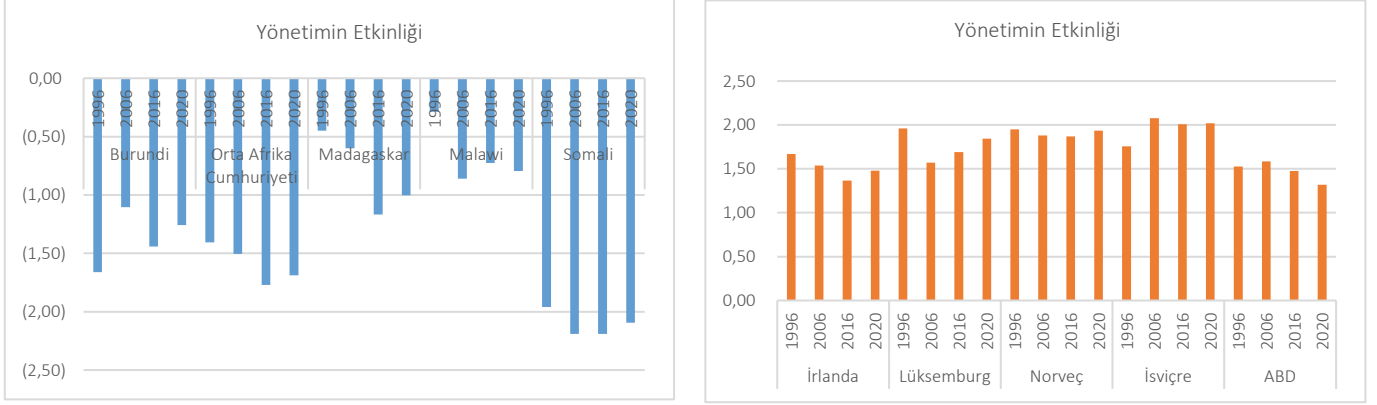
**Şekil 2:** Zengin ve Yoksul Ülkelerde Siyasi İstikrar



**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Etnik, dinsel, bölgesel nitelikteki çatışmalar, hükümet istikrarı, toplumsal huzursuzluk, siyasi cinayetlerin varlığı, terör olgusu ve silahlı çatışmalar gibi çeşitli istikrarsızlık unsurlarına dair verileri içeren, “**Siyasi istikrar ve şiddetin/terörün yokluğu**” skorları incelendiğinde, bir önceki kurumsal gösterge setindeki ile benzer bir durum ile karşı karşıya olunduğu görülmektedir. Zira bu gösterge bağlamında yoksul ülkelerin düşük ve negatif skorları, zengin ülkelerin ise yer yer azalma eğilimi göstermekte ise pozitif ve görece yüksek performansları, öne çıkan ilk tespitlerdir. 2020 yılı verileri bağlamında, yoksul ülkeler içerisinde yer alan Somali -2,52 düzeyindeki skoru en düşük performansa, -2,18 düzeyindeki puanı ile Orta Afrika Cumhuriyeti ikinci en kötü performansa sahip ülke olarak öne çıkmış durumdadır. Burundi ise kısmen iyileşen ancak halen -1,41 seviyelerinde bulunan düşük bir seviye elde etmiş durumdadır. Bir önceki yönetim göstergesinde olduğu gibi Madagaskar (-0,46) ve Malawi (-0,11) düzeyindeki düşük ancak görece iyi performansları ile diğer üç ülkeyi geride bırakmış gözükmemektedir. Çoğunluğu yakın zamanda bağımsızlığını kazanmış, büyük ölçüde siyasal ve ekonomik istikrarsızlıkların hüküm sürdüğü, yer yer etnik/dini çatışmaların devam ettiği, demokratikleşme ve özgürlüklerin tam olarak sağlanamadığı bu ülkelerin durumunu yansıtan skorların, göstergelerde yer bulduğu görülmektedir. (Köseoğlu ve Djamanca, 2015: 55) Siyasal istikrarın yaygın bir görünüm arz ettiği zengin ülkelerde ise bir önceki yönetim göstergesine benzer bir durumun varlığı göze çarpmaktaysa da tek farklılaşan husus, ABD'nin 2020 yılı itibarıyla -0,02 ile negatif bir skor elde etmiş olmasıdır. Trump'ın, ABD'nin 90'lardan bu yana sürdürmekte olduğu neo liberal taahhütlerinden, artık kendisine değil rakiplerine hizmet ettiği düşüncesiyle vazgeçme yönünde şekillenen fikri ve bunun uzantısı olarak kabul edilebilecek uygulamaları, ABD'nin küresel yönetim skorları üzerinde negatif bir baskıya neden olmuştur. 3 Kasım 2020 yapılan, 2020 ABD Başkanlık seçimlerini Demokrat aday Biden'ın kazanması sonrası, Trump ve destekçilerinin, seçmen sahtekarlığı iddiaları üzerine şekillenen tepkileri, Ocak 2021'de Amerika Birleşik Devletleri Kongre Binası baskını ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu durum, sokağa çıkma yasağı uygulanması ve Ulusal Muhafızların konuşlandırılması gibi olağanüstü tedbirler ile bertaraf edilerek normale çevrilmiş ve akabinde Trump başkanlık koltuğunu Biden'ı devretmişse de seçim sonrası süreçte hızlanan iç siyasi istikrarsızlıkların, ABD'nin siyasal istikrar göstergesini istikrarsızlaştırdığı görülmektedir. Norveç, bir önceki göstergede olduğu gibi, bu yönetim göstergesinde de en yüksek (1,25) skora sahip ülke konumunu sürdürmektedir. Lüksemburg da 1,23'lük skoru ile Norveç'in ardından en yüksek performansa sahip ülke konumundadır.

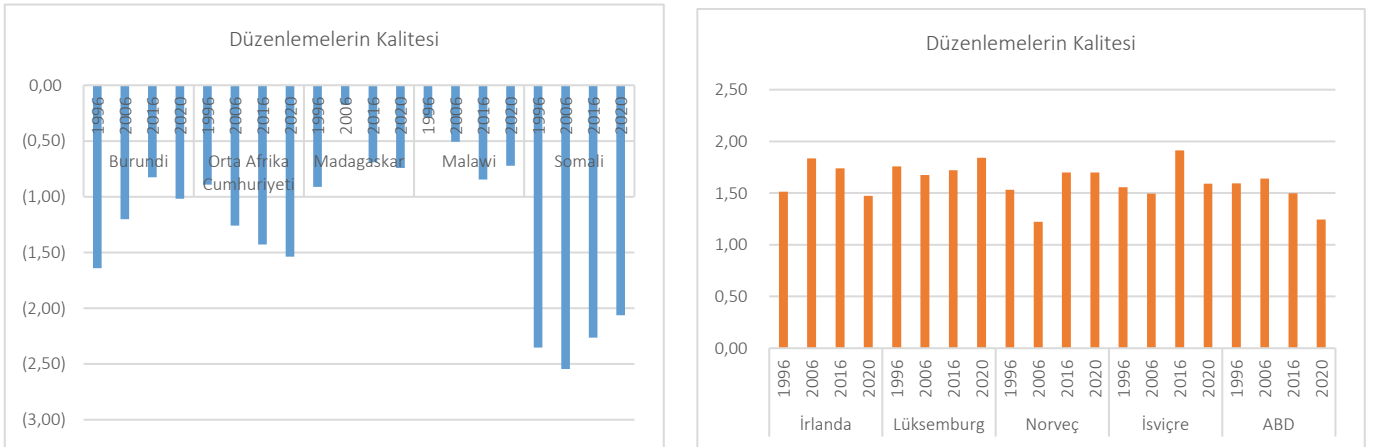
Şekil 3: Zengin ve Yoksul Ülkelerde Yönetimin Etkinliği



**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Kamu hizmetlerinin kalitesine ilişkin algıların, kamu hizmetinin niteliğinin ve siyasi baskılardan bağımsızlığının, politika oluşturma/uygulama kalitesinin ve hükümetin bu konudaki kararlılığına dair güvenin ölçüldüğü ve bürokrasi, kurumsal etkinlik ve kamusal mal/hizmet sunumunda kalite gibi faktörlerin yer aldığı “**Yönetimin etkinliği**” verileri incelendiğinde; bundan önce analize konu edilen iki kurumsal göstergedeki skora benzer bir genel durumla karşı karşıya olunduğu görülmektedir. Bu yönetim göstergesinde de zengin ülkelerin yüksek/pozitif, yoksul ülkelerin ise düşük/negatif skorları dikkat çeken ve tespit edilen ilk hususlardır. Detayları ele almak gerekir ise zengin ülkeler içerisinde yer alan ve Lüksemburg’dan sonra dünyanın en zengin ülkesi konumunda bulunan İsviçre, artan performansı ve sahip olduğu 2,02 puan ile en yüksek, diğer iki göstergenin en yüksek skora sahip ülkesi Norveç ise 1,94 puan ile ikinci sırada yer alan ülkedir. Yoksul ülkeler açısından ele alındığında, Somali -2,09 ile bu gösterge bağlamında en kötü performans gösteren ülke olmuştur. Diğer göstergelerde de olumsuz skorları ile öne çıkan Orta Afrika Cumhuriyeti -1,69’luk skoru ile, düşük performansa sahip ikinci yoksul ülke konumunda yer almaktadır. Malawi, diğer göstergelerde, yoksul ülkeler içerisinde nispeten, iyi skor elde eden ülke olarak öne çıkmış durumdadır. Devletin rolü ve işlevlerini yerine getirme biçiminde önemli değişiklikler yaratmak ve kamu yönetiminde etkinlik sağlamaya yönelik olarak ortaya konulan çabaların henüz olumlu sonuç vermediği veyahut etkilerinin henüz verilere yansımadağı, görülmektedir. (Ünlükaplan ve Canıkalp, 2015:415)

Şekil 4: Zengin ve Yoksul Ülkelerde Düzenlemelerin Kalitesi

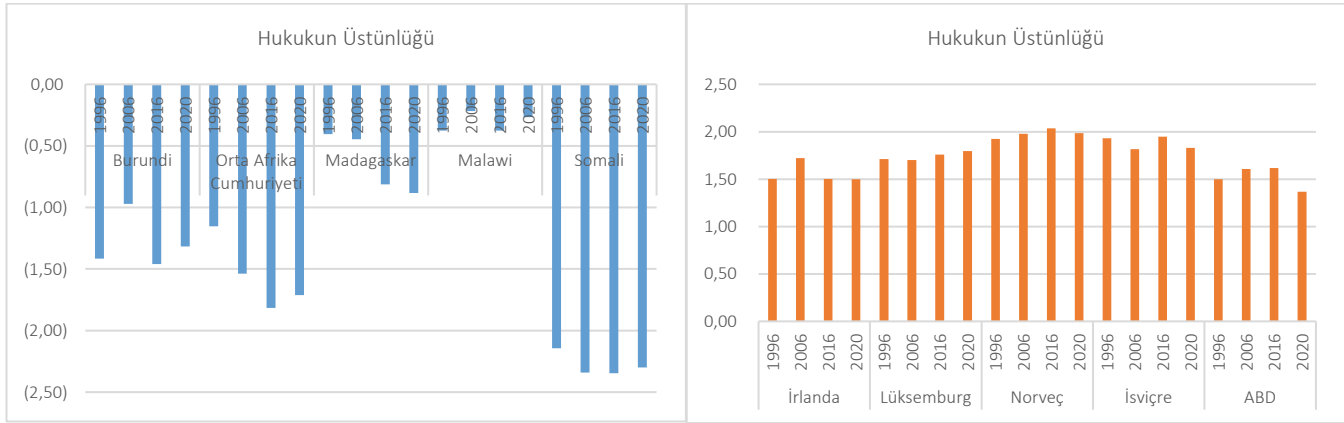


**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Hükümetin özel sektör gelişmesine izin veren ve bunları teşvik eden politika ve düzenlemeleri hayata geçirebilme yeteneğini ölçen ve haksız rekabet uygulamaları, hükümet müdahaleleri ve vergi etkinliği gibi alt başlıkların yer aldığı “**Düzenlemelerin kalitesi**” verileri incelendiğinde; zengin

ülkelerin pozitif ve yüksek trende sahip performansı burada da öne çıkmaktadır. Buna karşılık yoksul ülkelerin düşük ve negatif eğilim gösteren performansı yine Şekil 4'ten izlenebilmektedir. Yoksul ülkeler içerisinde, Somali -2,06'lık skoru ile en düşük, Malawi ise -0,72'lik düşük ancak görece yüksek performansı ile öne çıkan ülkelerdir. Lüksemburg, 1,84'lük skoru ile bu göstergenin en yüksek performansa sahip zengin ülkesi konumundadır. Norveç, 1,70 ile ikinci sırada, yer almaktadır. Diğer göstergelerin de görece/nispi düşük performansa sahip ülkesi ABD, 1,24 puan ile, bu gösterge bağlamında da zengin ülkeler arasında, en düşük seviyeyi elde etmiş gözükmektedir. Esasen adil rekabeti desteklemek ve bir hizmet sağlayıcı olarak kamu sektöründe güven oluşturmak için düzenlemeler geliştirilmesi ekonomik performans için önemli ise de özellikle yoksul ülkelerde bu alandaki sorunların ise devam ettiği izlenmektedir. (Ünlükaplan ve Canıkalp, 2015:414)

**Şekil 5:** Zengin ve Yoksul Ülkelerde Hukukun Üstünlüğü

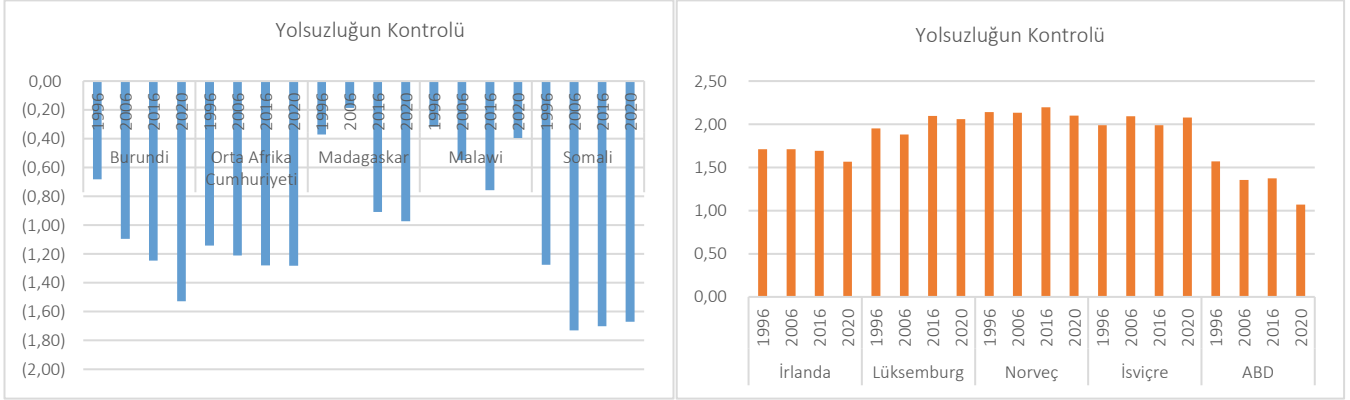


**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur

Temsilcilerin toplumun kurallarına uyma düzeyleri, sözleşmelerin uygulanabilirliği, mülkiyet haklarının güvence altında olması ile adliye teşkilatına güvene ilişkin algıların ölçüldüğü ve mülkiyet hakları ve yargı bağımsızlığı gibi önemli alt kalemleri içeren **"Hukukun üstünlüğü"** verileri incelendiğinde; öncelikli olarak, yoksul ve zengin ülkeler açısından bundan önceki göstergelerde tespit ettiğimiz hususların benzerinin bu gösterge bağlamında da ortaya çıktığını ifade etmek gerekmektedir. Son yıl verileri itibarıyla zengin ülkeler için yüksekten düşüğe performans sıralaması, Norveç, İsviçre, Lüksemburg, İrlanda ve ABD şeklinde iken yoksul ülkeler bağlamında en düşükten en yükseğe sıralama, Somali, Orta Afrika Cumhuriyeti, Burundi, Madagaskar ve Malawi şeklinde olmuştur. Ekonomik aktörler için güvenilir kabul edilen devletler için kritik bir bileşen olan hukukun üstünlüğü zengin ülkelerde büyük ölçüde tesis edilmiş gözükmektedir. Ancak yoksul ülkelerde halen bazı suçların cezasız kaldığı ve hukuki düzenlemelerin belirli gruplara eşit olmayan şekilde uygulanması gibi olumsuzlukların devam etmekte olduğu fiili durumu çerçevesinde, bu göstergedeki sorunlu görünümün devam ettiği ise Şekil 5'ten izlenmektedir.



### Şekil 6: Zengin ve Yoksul Ülkelerde Yolsuzluğun Kontrolü



**Kaynak:** World Governance Indicators (WGI) istatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Siyasi gücün hangisinin özel kazançlar için kullanıldığı, küçük ve büyük ölçekli yolsuzluklar ile devletin elitler ve özel çıkarlar için ele geçirilmesi ile ilgili algıların ölçüldüğü “**Yolsuzluğun kontrolü**” verileri incelendiğinde; bundan önceki beş kurumsal veri setinde yapılan temel tespitin bu noktada yapılmasına bir mâni bulunmamaktadır. Bu göstergede de zengin ülkelerin yüksek/pozitif, yoksul ülkelerin negatif/düşük performansı, Şekil 6’dan anlaşılabilir. Norveç (2,10), İsviçre (2,08) ve Lüksemburg (2,06) son derece yakın ve yüksek skorlar elde etmiş gözükmektedirler. ABD, diğer kurum setlerinde olduğu gibi bu verinin de en düşük performans gösteren zengin ülkesi konumundadır. Genellikle yoksul ülkeler için temel sorunlardan birisi olduğu addedilen ve ekonomik ve toplumsal sorunların gelişmesinde önemi sıklıkla vurgulanan yolsuzluk olgusuna dair algıların ölçüldüğü bu göstergede, dünyanın en yoksul ikinci ülkesi olan Somali -1,67 puan ile en düşük performansa sahip ülke konumundadır. Somali’yi Orta Afrika Cumhuriyeti ve Burundi takip etmekte olup Malawi, diğer yoksul ülkelere nazaran görece iyi (-0,40) performansını burada da devam ettirmiştir. Şekil 6’daki verilerden, yolsuzluğu önlemek ve yolsuzlukla mücadele etmek için kapsamlı bir yasal çerçevenin zengin ülkelerde tesis edildiği, yoksul ülkelerde ise henüz sağlanamadığı izlenmekte olup Sahra Afrika’ya yönelik yaygın yolsuzluk algısının bu rakamlara da yansdığı görülmektedir.

İncelemeye konu dönemde yoksul ülkelerde; esasen bütün kurumsal göstergeler negatif değerlere sahip bulunmaktaysa da yıllar itibarıyla en kötü görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin “Yönetimin Etkinliği” olduğu akabinde ise “Siyasi İstikrar ve Şiddet Yokluğu/Terörizm” in geldiği müşahade edilmektedir. Yine aynı dönemde, bu ülkeler için diğer göstergelere nazaran daha iyi görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin ise “İfade Özgürlüğü ve Hesap Verme Sorumluluğu” olduğu tespit edilmiştir. Yoksul ülkeler arasında en düşük kurumsal performansa sahip olan ülke *Somali*, diğer ülkelere nazaran daha yüksek performansa sahip olan ülke ise *Malawi* olmuştur. Bu ülkelerde, mülkiyet haklarını güvenceye alacak, hukuk güvenliğini temin edecek, siyasal istikrarı sağlayacak ve katılımcı yönetim anlayışının yerleşmesine imkân tanıyacak düzeyde iyi kurumsal yapının inşa edilemediği, bahse konu ülkelerin bu alandaki yönetim boşluklarının (governance gap)<sup>5</sup> devam ettiği görülmektedir. Esasen bu tespitler, Dünya Bankası tarafından Afrika Bölgesine yönelik olarak yapılan, bölge ülkelerinde hukukun üstünlüğünün zayıf olduğunu, hesap verilebilirliğin bulunmadığını ve yolsuzlukların yüksek olduğu ile bölgenin kalkınma sorunlarının temelinde tüm bu kurumsal kalite/yönetişim problemlerinin bulunduğu yönelik değerlendirmeler ile de uyumludur. 1960’lı yıllardan sonra bağımsızlığını elde eden ancak

<sup>5</sup> Yönetişim boşluğu, bir ülkede sürdürülebilir ekonomik yapı için gereken çeşitliliğin bulunmaması, özel sektörün yeteri ölçüde gelişmemesi ve siyasal katılımcılığın ve sivil özgürlüklerin düşük düzeyde kalması gibi hususlar olarak özetlenebilir.



iyi devlet yönetimi konusunda tecrübe eksikleri bulunan bu devletler, sömürge yönetimlerinin burada kalıcı olmayacakları düşüncesiyle iyi kurumlar oluşturmak yönünde çaba harcamamaları dolayısıyla dışlayıcı özellikler arz eden bir kurumsal miras ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu kurumsal mirasın etkisiyle ortaya çıkan siyasal istikrarsızlık ve makro ekonomik sorunlar ise söz konusu ülkelerin genel ekonomik performansına ve/veya kalkınma düzeylerine tesirde bulunmuştur.

Zengin ülkelerde ise her ne kadar pozitif ve olumlu bir görünüm ön plana çıkmaktaysa da yıllar itibariyle en kötü görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin “Siyasi İstikrar ve Şiddet Yokluğu/Terörizm”in olduğu müşahade edilmektedir. Yine aynı dönemde, bu ülkelerde en iyi görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin ise “Yolsuzluğun Kontrolü” olduğu, görülmektedir. Zengin ülkeler arasında en yüksek performansa sahip olan ülke *Norveç*, diğer ülkelere nazaran düşük performans gösteren ülke ise *ABD* olmuştur. Yoksul ülkelere farklı olarak bu ülkelerde, ekonomik büyümenin devamlılığını ve piyasaların etkin çalışabilmesi için gerekli altyapıyı oluşturacak iyi kurumların/kurumsal yapının büyük ölçüde inşa edildiği, görülmektedir. Bu bağlamda, bahse konu ülkelerde istikrarlı bir makroekonomi yönetimine olanak veren etkin bir maliye, para ve gelirler politikasının varlığını öncelikli olarak ifade etmek gerekmektedir. Bunun yanı sıra, piyasaları düzenleyici ekonomik kurumlar, toplumsal çatışmayı önleyebilecek olan demokratik kurumlar ve sosyal güvenlik ile sosyal koruma kurumlarının da yeteri ve gereği ölçüde teşkilatlandırıldığı, görülmektedir. Zengin ve yoksul ülkelere dair yaptığımız tüm bu tespitler, Acemoglu vd. tarafından öne sürülen, ülkelerin zenginliklerinin ve/veya yoksulluklarının nedeninin, ulusların sahip olduğu ekonomik ve siyasal kurumların niteliği olduğu diğer bir ifade ile ulusların kapsayıcı kurumlara sahip olup olmamasının aralarındaki refah farklılıklarının nedeni olduğu ve bunlar da kolonyal geçmişin izlerinin bulunduğu yönündeki savlarını, büyük ölçüde destekler mahiyettedir.

Çalışma kapsamında analize dahil ettiğimiz yoksul ülkelerin, ekonomik yapılarını teşvik edecek düzeyde çeşitliliği sağlayabilmeleri, özel sektörü geliştirebilmeleri, ekonomik özgürlükleri yükseltmeleri, siyasal katılımcılığı artırabilmeleri ve böylelikle daha yüksek ekonomik performans sergileyebilmeleri ve yoksulluğu bertaraf edebilmeleri teminen ekonomik, siyasal ve sosyal alanda kapsayıcı kurumlar inşa etmeleri, sömürge dönemi mirası kalitesi ve sömürücü/dışlayıcı özellikler ihtiva eden kurumları ise bertaraf etmeleri, elzem gözükmektedir. Halihazırda genel olarak kapsayıcı kurumlara sahip olan zengin ülkelerin ise nitelikli insan kaynakları, gelişmiş fiziksel altyapı, makro ekonomik istikrar ve hukukun üstünlüğü gibi kurumsal faktörlerinin kalite düzeyini de etkileyen/belirleyen alanlarda sürdürülebilir politikalarla yer vermeleri ile eksiklik arz eden alanlardaki kısmi yönetim boşluklarını bertaraf etmeye yönelik adımlarını ise hızlandırmaları önem arz etmektedir.

## 5. SONUÇ

Kişi başına reel milli gelir büyüklüğü itibariyle dünyanın en zengin beş ülkesi ile en yoksul beş ülkesinin, kurumsal yapılarının karşılaştırmalı bir analize tabi tutulmasının amaçlandığı bu çalışmanın teorik alt yapısını Yeni Kurumsal İktisat oluşturmaktadır. Yeni Kurumsal İktisadi terminolojide, devletler arası performans farklılıkların açıklanmasında, kurumların önemi vurgulanmakta, farklılığın nedenleri yalnız ekonomik gerekçeler dolayısıyla değil ülkelerin sahip oldukları sosyal, kültürel, siyasal yapılarını da içeren farklı kurumsal yapılarından kaynaklandığı ifade edilmektedir. (Özveren, 2007: 22-23)

Bu bağlamda, beşerî sermayenin geliştirilmesine ve daha verimli alanlara yönlendirilmesine, yeniliklere, eğitime ve rasyonel tüketici özelliklerine sahip olunmasına katkı sağlayabilecek etkin ekonomik kurumlara sahip toplumların, işlem maliyetlerini azaltan siyasal ve ekonomik faaliyetlere imkân veren kurumsal yapıları ile piyasalarını geliştirdiği, yoksulluğu bertaraf ettiği ve toplumsal refahını arttırdığı, savunulmaktadır. Yüksek ve sürdürülebilir ekonomik performansın temelini de

piyasa başarısızlıklarına engel olan, ekonomik aktörler için güvenilir bir aktivite alanı sağlayan, etkin bir kurumsal yapının teşkil edilmesi oluşturmaktadır. (Çetin, 2012:54-56; Chang, 2011: 476-477)

Yeni Kurumsal İktisadın önemli temsilcilerinden olan ve özgün fikirleri ile ön plana çıkan Daron Acemoglu (vd.) tarafından öne sürülen, ülkelerin zenginliklerinin ve/veya yoksulluklarının nedeninin, ulusların sahip olduğu ekonomik ve siyasi kurumların niteliği olduğu diğer bir ifade ile milletlerin kapsayıcı kurumlara sahip olup olmamasının aralarındaki refah farklılıklarının nedeni olduğu ve bu hususların meydana gelmesinde de, ülkelerin kolonyal geçmişin izlerinin bulunduğu yönündeki değerlendirmeler ise bu teorik perspektif ekseninde yapılacak karşılaştırmalı çalışmalarda referans olarak alınabilecek kıymetli bir içeriğe sahip bulunmaktadır. Bu çalışmada genel olarak Yeni Kurumsal İktisadın yöntemleri ile özelde ise Acemoglu (vd.) tarafından öne sürülen teorik perspektif temel alınarak bir analiz gerçekleştirilmiştir.

Bu bağlamda çalışmaya dahil edilen yoksul ülkelerin, mülkiyet haklarını güvenceye alacak, hukuk güvenliğini temin edecek, siyasal istikrarı sağlayacak ve katılımcı yönetim anlayışının yerleşmesine imkân tanıyacak düzeyde iyi kurumlar/kurumsal yapı inşa edemedikleri, bu nedenle de siyasal, sosyal ve ekonomik kurumsal göstergelerin tamamında negatif değerlere sahip buldukları müşahede edilmiştir. Bu ülkelerde yıllar itibariyle en kötü görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin ise “Yönetimin Etkinliği” olduğu akabinde de “Siyasi İstikrar ve Şiddet Yokluğu/Terörizm” in geldiği görülmüştür. Yine aynı dönemde, bu ülkeler için diğer göstergelere nazaran daha iyi görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin ise “İfade Özgürlüğü ve Hesap Verme Sorumluluğu” olduğu tespit edilmiştir. Yoksul ülkeler arasında en düşük kurumsal performansla sahip olan ülke *Somali*, diğer ülkelere nazaran daha yüksek performansla sahip olan ülke ise *Malawi* olmuştur.

Yoksul ülkelerden farklı olarak iyi işleyen piyasalar için ekonomik, toplumsal ve siyasi hayatın her alanında etkin kurumlar tesis etmeyi büyük ölçüde başaran zengin ülkelerde pozitif ve olumlu bir görünüm ön plana çıkmaktadır. Bu ülkelerde yıllar itibariyle en kötü görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin “Siyasi İstikrar ve Şiddet Yokluğu/Terörizm”in olduğu müşahede edilmektedir. Yine aynı dönemde, bu ülkelerde en iyi görünüm arz eden kurumsal kalite/yönetişim göstergesinin ise “Yolsuzluğun Kontrolü” olduğu görülmüştür. Zengin ülkeler arasında en yüksek performansla sahip olan ülke *Norveç*, diğer ülkelere nazaran düşük performans gösteren ülke ise *ABD* olmuştur.

Bu tespit ve değerlendirmeler neticesinde, kapsayıcı kurumların yüksek ekonomik performansla, dışlayıcı/sömürücü kurumların ise düşük ekonomik performansla ilişkili olduğuna dair bulgulara, yapılan çalışma ile de erişildiğini ifade etmek gerekmektedir. Ancak bahse konu tespitin, zengin ülkelerin kapsayıcı kurumlara sahip oldukları için zengin oldukları, yoksul ülkelerin ise dışlayıcı/sömürücü kurumlara sahip oldukları için yoksul oldukları yönünde doğrudan ve/veya kesin bir yargı/kanıt içermediğini de belirtmek gerekmektedir. Zira bu iki kavram arasında geri bildirim etkisi bulunmaktaysa da nedenselliğin varlığı ve yönü halen tartışmalı bir konuya karşılık gelmektedir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Acemoglu, D. Johnson, S ve Robinson, J.A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *The American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
- Acemoglu, D. ve Robinson, J. A., (2018) Ulusların düşüşü: Güç, zenginlik ve yoksulluğun kökenleri, 3. Baskı, Çev. F. R. Velioglu, İstanbul: Doğan Kitap.
- Acemoglu, D., Johnson, S ve Robinson., J. (2004) Institutions as the Fundamental Cause of Long Run Growth. National Bureau Economic Research, Working Paper No. 10481, 1-92.
- African Development Bank Group – ADBG, (2021), African Economic Outlook 2021, From Debt Resolution to Growth: The Road Ahead for Africa.
- Ak, M. (2016). Toplumsal Bir Olgu Olarak Yoksulluk, *Akademik Bakış Dergisi*, 54, 269-306.
- Akın, C. S. (2020), Kurumsal İktisat, Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi, Aktan, Coşkun Can (Ed.), Kurumsal İktisadın Kavramsal Temelleri içinde (97-126 ss), SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları.
- Allen, R. C. (2009). The British Industrial Revolution in Global Perspective, Cambridge University Press.
- Arpacioğlu, Ö ve Yıldırım, M. (2011), Dünyada ve Türkiye’de Yoksulluğun Analizi, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 60-76.
- Ata, A. Y., Koç, A., Akça, H. (2012). The relationship between economic growth and institutional structure in OECD countries: Cross-sectional analysis, *Actual Problems of Economics*, 136 (10), 323-333.
- Bartlett W., Cuckovic, N., Jurlin, K., Hojkovic, A. ve Popovski, V. (2013). Institutional Quality and Growth in EU Neighbourhood Countries, WP5/11 Search Working Paper.
- Bayar, F. (2008). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinde Türkiye. *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 32, 25-34.
- Baykan, D. (2020). ABD'nin 45. Başkanı Donald Trump'ın görevdeki 4 yılı fırtınalı geçti, <https://www.aa.com.tr/tr/abd-baskanlik-secimleri-2020/abdnin-45-baskani-donald-trumpin-gorevdeki-4-yili-firtinali-gecti/2036041> (Erişim: 02.12.2021)
- Bin Wong, R. (1998). China transformed: Historical Chances and the Limits of European Experience, Cornell University Press.
- Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat, *Sosyoloji Konferansları*, No: 45, 43-73.
- Çınar, Y. (2018). Modernleşme Teorileri Ekseninde Marshall Yardımı ve Türkiye, *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 326-350.
- Chang, H-J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy And History, *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498.
- Demir, Ö. (1996). Kurumcu İktisat, Ankara: Vadi Yayınları.
- Derya, H. (2020). Kurumsal İktisat, Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi, Aktan, Coşkun Can (Ed.), Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerine Değerlendirme içinde (126-157. ss.) SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları.
- Diamond, J. (2010). Tüfek, Mikrop ve Çelik, (Çev: Ülker İnce), Ankara: Tübitak Yayınları, 21. Baskı.

- Dumludağ, D. (2014). Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar, Dumludağ, D., Aysan, A.F. (ed.), Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Kalkınma, içinde (15-36 ss.). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Emin, E. (2018). Küresel Adaletsizlik Dünya Yoksulluk ve Eşitsizlik Raporu, İnsamer, Araştırma No: 83.
- Gallup, J. L., Sachs, J.D., Mellinger, A. D. (1998). Geography and Economic Development. NBER Working Paper No. 6849, 3-81.
- Goldstone, J. (2009). Why Europe? The Rise of the West in World History, 1500-1850, Boston, MA, McGraw Hill.
- Gürak, H. (2006). Ekonomik Büyüme ve Küresel Ekonomi, Ankara: Ekin Kitabevi.
- Güzel, S. ve Murat, D. (2019). Yönetişim ve Ekonomik Performans Bağlamında OECD Ülkelerinin Konumları, Akademik İncelemeler Dergisi, 14(1), 315-344.
- Harriss, J., Hunter, J., and Lewis, C.M., (1995). The New Institutional Economics and Its Implications for Development Theory, in Harriss, J., Hunter, J., and Lewis, C.M., eds, Introductions içinde (1-13 ss), London: Routledge
- İçli, G. (2003). Gelişme Sorunu, Süleyman Demirel Üniversitesi Burdur Eğitim Fakültesi Dergisi, 4 (5), 100-112.
- Kaufmann, D. Kraay, A. ve Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues. World Bank Policy Research Working Paper No. 5430 11.11.2021 tarihinde [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1682130](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1682130) adresinde erişildi.
- Kaymak, M. (2020). Adam Smith'in Dört Aşamalı Tarih Kuramı Üzerine. Mülkiye Dergisi, 44 (2), 177-218.
- Kibritçiöğlü, A. (1998). İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 53(1-4), 207-230
- Köseoğlu, Ö. ve Djamanca, B. (2015). Sahraaltı Afrika'da Bağımsızlık Sonrası Devlet İnşası, Siyasi İstikrar ve Devlet Kapasitesinin Güçlendirilmesi: Gine-Bissau Örneği, Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi, 1(1), 54-67.
- Krugman, P. (1999). the Role of Geography in Development, International Regional Science Review, 22; 142.
- Küçükkalay, A. M. (1997). Endüstri Devrimi ve Ekonomik Sonuçlarının Analizi, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 2(Güz) 51-68.
- Medina-Moral, E. ve Montes-Gan, V.J. (2018). Economic freedom, good governance and the dynamics of development, Journal of Applied Economics, 21(1), 44-66.
- Mokyr, J. (2003). Why Was the Industrial Revolution a European Phenomenon? Supreme Court Economic Review, 10, 27-63.
- Mokyr, J. (2016). A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy, Princeton University Press.
- North, D. C. (1995), The Institutional Economics and Third World Development, Harriss, J. Hunter, J. and Lewis, C.M. (ed.), The New Institutional Economics and Third World Development içinde (17-26 ss.), London: Routledge
- North, D.C., (2002). Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayını, 2002.

- Özçelik, E. ve Özveren, E. (2015). Kurumsal İktisat'ın Dünü, Bugünü, Yarını, Ekonomik Yaklaşım, 26(96), 17-57.
- Özel, M. (2000), İktisadî oryantalizmin sonu Çin, Hind ve Osmanlı ekonomilerine yeni bakış, Divan Dergisi, 2000/1, 1-28.
- Özsoy-Erden, C., Tosunoğlu, B.T. (2017), GSYH'nın Ötesi: Ekonomik Gelişmenin Ölçümünde Alternatif Metrikler, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26(1), 285-301.
- Özveren, E. (2007). Kurumsal İktisat, E. Özveren (der.), . "Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu içinde (15-45 ss), Ankara: İmge Kitabevi
- Pomeranz, K. (2000). The Great Divergence: China, Europe, and the Making of Modern World Economy, Princeton University Press.
- Radulovic, M. (2020). The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth: A Comparative Analysis Of The Eu And Non-Eu Countries Of Southeast Europe, Economic Annals, LXV(225), 163-181.
- Seyidoğlu, H. (2001). İktisat Biliminin Temelleri. İstanbul: Güzem Can Yayınları No:21.
- Siyakiya, P. (2017). The Impact of Institutional Quality on Economic Performance: An Empirical Study of European Union 28 and Prospective Member Countries, World Journal of Applied Economics, 3(2):3-24 doi:10.22440/wjae.3.2.1
- Stiglitz, J. (2012). Kaynakların Lanetinden, Bereketeye, Ekonomik Forum, 88-89.
- Toye, J. (1995). The New Institutional Economics and Its Implications for Development Theory, in Harriss, J., Hunter, J., and Lewis, C.M., eds, The New Institutional Economics and Its Implications For Development Theory içinde (49-68 ss.). London: Routledge.
- Ünlükaplan, İ. ve Canıkalp, E. (2015). Dünya Yönetişim Göstergeleri ile Türkiye'nin Yönetişim Kalitesi Konumunun Belirlenmesi: Kümeleme Analizi, Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi, 37(2), 409-428.
- Üşür, İ. (1988). Sanayi Devrimi: Bir Devrim Neyi Anlatır?, İktisat Dergisi, Ekim, sayı: 287.
- World Bank (2021). The Changing Wealth of Nations 2021, Managing Assets for the Future, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- World Bank, World Development Indicators (2021) 03.10.2021 tarihinde <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden erişildi.
- World Bank, Worldwide Governance Indicators (2020), 10.11.2021 tarihinde <https://info.worldbank.org/governance/wgi/> adresinden erişildi.
- Yağlıkara, A. (2018). Ülkeler Arası Kurumsal Kalite Farklılıkları Bağlamında Merkez Çevre İlişkisi, ZBEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Yavilioğlu, C. (2002). Geri Kalmışlık Olgusu ve Ekonomistik Kalkınma Teorileri (Eleştirel Bir Yaklaşım), C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 3(2), 49-69.
- Yılmaz, R. ve Koyuncu, D.T. (2020). Bir Dönüşümün Başlangıç Hikayesi: Kara Elmas ve Endüstri Devrimi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 22(2), 1021-1042.



---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Institutional Analysis of Wealth or Poverty of Countries*

#### **1. Introduction**

In this study, it is aimed to make a comparative analysis of the institutional structures of the world's five richest and five poorest countries. The main research motivation of the study is to indicate the role of institutions in these debates that are most likely to support economic and social performance in countries at different stages of development.

Institutional Economics, which argues that the development differences between countries based on not only from economic reasons but also from different institutional structures that countries have, emphasizes the institutional quality level of countries as an important determinant of growth. The New Institutional Economics approach has begun to include non-economic factors such as democracy, freedoms, culture, traditions, legal regulations, institutions and institutional structure into its economic growth models to make consistent analysis. On the other hand, Acemoglu (et al.), one of the important economists in this field, argues that whether or not a nation achieves sustained economic growth is due to the existing political and economic institutions. Acemoglu (et al.) define institutions in a way that explains the differing courses of economic development and divide as inclusive and extractive.

The study, which was prepared with this theoretical framework and Acemoglu's opinions, consists of three parts, excluding the Introduction and Conclusion. In the first part, the general economic structure of the five richest and poorest countries has been analyzed. In the second part of the study, other theoretical approaches in the explanation of income differences between countries are explained. In the third part of the research, the relationship between institutions and economic performance in rich and poor countries is analyzed.

#### **2. Data Set and Method**

In this study, the real national income per capita produced by the World Bank, which is considered to be more meaningful than the GDP in terms of revealing the income levels of the citizens of the country, is used. The "rich" countries included in our study is Luxembourg with \$101,206, Switzerland with 85,682 dollars, Ireland with 78,558 dollars, Norway with 75,059 dollars and the USA with 58,510 dollars. As of 2020 data, Burundi, Somalia, Malawi, Central African Republic and Madagascar, which are the 5 countries with the lowest national income level in the world, were analyzed. World Governance Indicators, which include six sets of institutions, namely Voice and Accountability, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption, Political Stability and Absence of Violence/Terrorism and Government Effectiveness, were used to determine the institutional structures of the countries. For these indicators, there are scores ranging from -2.5, which represents the lowest score, to +2.5, which represents the highest score.

#### **3. Empirical Findings**

In this study, which aims to analysis of the relations between inclusive institutions and high economic performance, and the relations between extractive institutions and low economic performance, the following details have been reached.

However, there are also structural problems that differ for each of them rich countries are similar to their growing and diversifying economic structures, rising foreign trade volumes and global integrations, positive external balances, increasing amounts of savings and investments, and state mechanisms that have a limited place in the economy. Although there is a positive outlook in rich countries, it is seen that the worst-looking institutional quality indicator over the years is "Political

Stability and Absence of Violence/Terrorism". Again in the same period, it is seen that the best institutional quality indicator in these countries is "Control of Corruption".

The high share of agriculture in the economy compared to industry and services sectors, high agricultural employment and low agricultural productivity are the main problematic areas for poor countries. Another finding is the low level of domestic savings due to the low level of income, and the investment deficiencies caused by this. The deficit created by the lack of savings brings about the problem of importing savings, in other words, borrowing in these countries. It is seen that poor countries have the lowest performance in the "Government Effectiveness" and then "Political Stability and Absence of Violence/Terrorism" indicators. A partially positive performance was achieved in the "Voice and Accountability" indicator.

As can be seen from these findings, results have been reached that support the arguments put forward by Acemoglu et al. that the reason for the wealth or poverty of the countries is the economic/political institutions of the nations and that there are influence of the colonial past in them. Poor countries need to build inclusive institutions and eliminate colonial-era heritage extractive institutions in order to perform sustainable economies and reduce poverty. Rich countries need to continue their policies in areas that affect the quality level of their institutional factors and take action to eliminate their partial governance gaps.

#### **4. Discussion and Conclusion**

With this study, findings regarding the relationship of inclusive institutions with high economic performance and the relationship of extractive institutions with low economic performance have been reached. However, this issue does not include a direct judgment that rich countries are rich because they have inclusive institutions, while poor countries are poor because they have extractive institutions. There is a feedback effect between the two concepts, and the existence and direction of causality is still contentious.

## Effects of Welfare Indicators on Economic Growth in Türkiye

Yusuf BAYRAKTUTAN<sup>1</sup>, Erdal ALANCIOĞLU<sup>2</sup>

### Abstract

Debates over economic growth generally focus on factor supply, especially capital accumulation, labor stock and skill, natural resources, and technological capacity. Quality of human life, as well as distribution of national income among citizens are evaluated in terms of their effects on growth performance, in this study. The relationship between economic growth, human development, and income distribution in Türkiye is analyzed with ARDL test using the data of 1990-2017 period. Findings indicate that the series are cointegrated. A long run relationship was determined between Gross Domestic Product per capita (GDP), and human development index (HDI) and the measure of income distribution, namely the Gini coefficient (GINI). Granger causality test indicates a unidirectional causality from HDI to GDP. Based on the long-run estimation results, it has been observed that there is a positive and statistically significant relationship between GDP and HDI, while there is a negative and statistically significant relationship between GDP and GINI, in the long-run.

**Keywords:** Economic Growth, Human Development, Gini Coefficient, Turkish Economy.

**Jel Codes:** O11, O15, O47

## Refah Göstergelerinin Türkiye’de İktisadi Büyüme Üzerine Etkileri

### Özet

İktisadi büyüme tartışmaları, genellikle faktör arzı ve özellikle sermaye birikimi ve teknolojik kapasiteye odaklanır. İnsan yaşam kalitesi ve milli gelirin vatandaşlar arasında dağılımı, bu çalışmada, büyüme performansına etkileri bakımından değerlendirilmektedir. Türkiye’de büyüme, insani gelişme ve gelir dağılımı arasındaki ilişki ARDL sınır testi yaklaşımı ve 1990- 2017 dönemi verileri ile analiz edilmektedir. Bulgular, seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını göstermektedir. Kişi başı GSYİH (GDP), İnsani Gelişme Endeksi (HDI) ve gelir dağılımı ölçütü (GINI) arasında uzun dönemli bir ilişki; Granger nedensellik testine göre, HDI’den GDP’ye doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir. Serilerin uzun dönem tahmin sonuçlarına göre, GDP ve HDI serileri arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı; GDP ve GINI serileri arasında ise, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

**Anahtar kelimeler:** İktisadi Büyüme, İnsani Gelişme, Gini Katsayısı, Türkiye Ekonomisi

**Jel Kodu:** O11, O15, O47

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Bayraktutan, Y., Alancioğlu, E. (2022). Effects of Welfare Indicators on Economic Growth in Türkiye.

*İzmir İktisat Dergisi.* 37(4). 991-1002. Doi: 10.24988/ije.1040649

<sup>1</sup>Prof. Dr., Kocaeli Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü, Kocaeli, Türkiye

**EMAIL:** [ybayraktutan@kocaeli.edu.tr](mailto:ybayraktutan@kocaeli.edu.tr) **ORCID:** 0000-0002-4453-3701

<sup>2</sup> Doç. Dr., Harran Üniversitesi, Bozova MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı, Bozova/Şanlıurfa, Türkiye

**EMAIL:** [ealancioglu@harran.edu.tr](mailto:ealancioglu@harran.edu.tr) **ORCID:** 0000-0002-5008-4957



## **1. INTRODUCTION**

Economic development includes structural change and socio-economic-political transformation accompanied by growth. In the studies on growth and development, especially capital accumulation, factor stock and the contribution of technological development come to the fore, while the factors considered in the human development index other than education and the effect of income distribution are neglected. Rather than economic growth, the concept of human development should be emphasized as the ultimate goal of economic activity. In this context, examining/determining the relationship between economic growth and human development will help policy makers establish development and poverty reduction strategies and ensure stable growth.

In the literature, there are few studies that analyze HDI, empirically, in terms of Türkiye. In these studies, Türkiye is generally evaluated within the analyzed group of countries. Some other studies focus more on the effects of HDI components on growth. These effects were mostly evaluated with causality analyses which did not distinguish between short and long term. In this study, which aimed to investigate the cointegration relations among GDP per capita, the Human Development Index (HDI) and the GINI distribution of income, the existence of a long-run relationship between Türkiye's 1990-2017 annual data and GDP, HDI and GINI was analyzed using the ARDL Bounds Test, and the short-term dynamics between the series were investigated. In accordance with this purpose, following the introduction, fundamental concepts, related literature, methodology and the model are presented; the ARDL test findings and the short and long-run analyses results related to the determination of a cointegration relationship among the variables are interpreted.

## **2. FUNDEMENTAL CONCEPTS**

Economic growth follows the course of national income over time; It interacts with the factors of production categorized as labor, capital, natural resources and enterprise, and the technologies and dynamics that affect the productivity and contribution of these factors to elements of human development, such as education and health conditions. In this context, human development can be seen as loosening of the constraints based on the factors in question. Moreover, although human development represents a broader perspective, many of its elements coincide significantly with the more traditional concept of human capital. Therefore, to the extent that human development is necessarily associated with human capital and affects the economic growth of a country, human development is expected to have an impact on economic growth (Ranis, 2004).

The distribution of national income among factor owners or segments of society contributing to its formation has economic effects as well as sociological/political consequences such as sense of justice. While, on the one hand, income-related expenditure behavior forms the consumption/demand structure, on the other hand, it affects production, employment, sectoral development and therefore, investment preferences, total supply and growth performance. While the national income shares of factor owners are expressed with the concept of functional income distribution, the distribution of personal income reveals the share of equal segments of the population in national income and the inequality of income distribution is measured by the Lorenz Curve and Gini Coefficient, which are the most commonly used among different approaches. As the Gini Coefficient, which ranges between 0-1, gets closer to 0, it indicates that the income distribution is more equal.

In general, human development which includes common goals, measurement techniques and policies with economic growth (Chiappero-Martinetti et al., 2016: 224), is a concept based on a broad set of variables interpreted as the improvement which ensures individuals to live their choices in a longer, healthier and more qualified manner (Suri et al., 2011: 506). Unlike the concept of growth that focuses on national income size, the concept in question expanded the scope of the discussion including economic, social and political elements of life. Although income per individual is a key component of purchasing power and prosperity, indicators of human quality of life such as education,

health and life expectancy should also be taken into consideration. Empirical determination of the relationship between growth and human development index which meets this necessity is of particular importance.

### **3. LITERATURE REVIEW**

In order to explain the relationship between economic growth and human development index, many studies have been conducted in which different econometric methods are applied and different countries, country groups and time intervals have been selected. It is seen that there are similarities between the empirical findings of these studies.

Ranis and Stewart (2002) analyzed the interaction of human development with growth in developing countries for the period 1960-2000. It was determined that human development led to economic growth while growth also contributed to human development, although not in a systematic way. Boozer et al. (2003) examined the relationship between human development and growth with data from 107 developing countries for the period 1960-2001, and found a positive and two-way relationship between economic growth and human development.

Shome and Tondon (2010) analyzed the relationship between human development index and growth in the ASEAN countries for the period 2000-2009; they found that human development and growth did not act together. Sharifi-Renanivd (2012) analyzed the relationship between human development and economic growth in the 1980-2010 period with the data of MENA countries to find that human development had a positive effect on growth. Ng'habi (2012) analyzed the relationship between economic growth and human development using multiple regression models with data from 40 countries in 2001; and determined that there was a positive and significant relationship between growth and human development.

Mustafa et al. (2017) analyzed the three-way relationship between economic growth, human development and openness to trade in 12 Asian countries for the 1970-2011 period; it was concluded that growth, human development and openness were positively and significantly correlated with each other. Koçak and Uçan (2018) analyzed the relationship between the human development index and rate of growth using the data of Türkiye and selected countries with high human development index (Germany, USA, Norway and Italy) covering the period 1990-2015 with panel data analysis. According to the findings of the study, there is a significant relationship between human development and economic growth.

Erdem and Çelik (2019) analyzed the relationship between human development and growth by using the data of 33 countries in the African continent for the period 1995-2017 with the panel ARDL method. According to the findings of the analysis, a positive and significant relationship was found between human development and national income variable. Balcı and Özcan (2019) analyzed the relationship between human development and economic growth using the data of OIC countries regarding the period 2005-2017 with panel data method; it was concluded that there was a significant relationship between these variables.

Roshaniza and Selvaratnam (2015) analyzed the relationship between human development index, growth and poverty rate in Malaysia for the period 1990-2012. According to the findings of the analysis, a negative relationship was found between human development index and growth while a positive relationship was found between poverty rate and growth in the long term.

With the data on Türkiye regarding the period 1981-2013, Şahin and Gökdemir (2016) investigated the short and long term dynamics that constitute the Human Development Index by using the variables of life expectancy, per capita GDP, enrollment rate in primary, secondary and tertiary education with the ARDL Bounds Test. The findings of the study show that the rate of enrollment in higher education and GDP positively affect life expectancy. Rivera (2017) investigated the

relationship between human development, economic growth and tourism for Ecuador; according to the findings of the analysis, it was concluded that tourism did not encourage human development; there was a positive and significant correlation between human development and growth, and that there was a one-way causality from growth to tourism.

Wang et al. (2018) analyzes the relationship between renewable energy, human development index and economic growth in Pakistan by using the 1990-2014 data and the Least Squares method. Drawing on the findings of the analysis, it was stated that growth had a negative effect while CO<sub>2</sub> emission had a positive effect on human development index.

#### 4. MODEL AND DATA SET

The model which was created for the purpose of this study is given in Equation-1 in the form of linear estimation equation; the variables used and the data sources are shown in Table-1. The variables in Equation -1 were analyzed by taking their logarithm.

$$\ln GDP = \beta_0 + \beta_1 \ln HDI + \beta_2 \ln GINI + \varepsilon_i \quad (1)$$

**Table 1:** Variables and Data Source

Variable name	Period	Source
GDP Per Capita (GDP)	1990-2017	World Development Indicators (WDI)
Human Development Index (HDI)	1990-2017	World Development Indicators (WDI)
Income Distribution Index (GINI)	1990-2017	The Standardized World Income Inequality Database(SWIID)

#### 5. ECONOMETRIC METHOD

Cointegration tests are used to examine the long-term relationship between the series. Unlike other tests, the ARDL cointegration test does not require pretests for unit roots. As a result, the ARDL cointegration test allows analysis with variables consisting of I (0), I (1) or a mixture of both (Pesaran et al., 2001).

ARDL bounds test also enables the determination of short and long run coefficients. The unrestricted error correction model is shown in Equation-2.

$$\ln GDP = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln HDI_{t-1} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta \ln GINI_{t-i} + \delta_1 \ln GDP_{t-1} + \delta_2 \ln HDI_{t-1} + \delta_3 \ln GINI_{t-1} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Here, the  $\alpha, \Delta, \varepsilon_i$  represents the constant term, difference operator and error term. After estimating the regression equation in Equation-2, the long run relationship of the variables is detected through the F-statistic (Wald test) values (Nkoro and Uko, 2016). The hypothesis of the test is:

H<sub>0</sub>: There is no cointegration relationship.

H<sub>1</sub>: There is a cointegration relationship.

The calculated F statistic is compared with levels of significance derived asymptotically by Pesaran et al. (2001). If the calculated F statistic falls below the lower limit, then the H<sub>0</sub> hypothesis will not be rejected and it will be concluded that there is no cointegration. If the F-statistic exceeds the upper

limit, the  $H_0$  hypothesis will be rejected and a cointegration relationship between the variables will be detected. Finally, if the F-statistic falls between lower and upper bounds, then the test is inconclusive. If a long-run relationship is detected between the variables, the next step is the estimation of long-run coefficients.

Equation-3 shows the ARDL model for estimating long-run coefficients among variables.

$$\ln GDP = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \ln HDI_{t-1} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} \ln GINI_{t-1} + \varepsilon_i \quad (3)$$

After estimating the long-run coefficients among the variables, the diagnostic test results are also checked for the suitability of the model and a conclusion is reached regarding its suitability. When the relationship among the variables is examined, the ARDL bounds test is as in Equation-4:

$$\Delta \ln GDP = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \lambda_{2i} \Delta \ln HDI_{t-i} + \sum_{i=0}^p \lambda_{3i} \Delta \ln GINI_{t-i} + \lambda_5 ECM_{t-1} + \varepsilon_i \quad (4)$$

In Equation-4, ECMt-1 refers to the error correction term. It is important that this coefficient is found to be negative and significant since it shows the ability of the system to return to long-term equilibrium after a short-term shock (Guan, et al., 2015).

## 6. ANALYSIS AND EMPIRICAL FINDINGS

### 6.1. Unit Root Tests

The ARDL test allows the series to have different stationarity levels; I (0) and I (1) (Pesaran et al., 2001). Before detecting the cointegration relationship, it is necessary to determine the stationarity degree of the variables. In this study, the augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests were used for this purpose. Table-2 shows the unit root test findings.

**Table 2:** ADF and PP Unit Root Test Results.

Variables		ADF		PP	
		Constant/ Fixed	Constant/ Fixed+Trend)	Constant/ Fixed	Constant/ Fixed+Trend)
LNGDP	Level	0.45	-2.19	0.54	-2.23
	First difference	-5.30*	-4.31*	-5.30*	-5.34*
LNHDI	Level	-3.38**	-3.57**	-3.38**	-3.57**
	First difference	-6.47*	-6.32*	-8.57*	-8,32*
LNGINI	Level	-0,01	-3.53**	0.141	-2.10
	First difference	-2.63***	-2.73	-2.68***	-2.82

**Notes:**Constant/Fixed; Critical values from MacKinnon (1996) are -3.49, -2.88 and 2.58at the 1%, 5% and 10% levels, respectively. Constant/Fixed+Trend;Critical values from MacKinnon are -4.04, -3.45 and -3.15 at the 1%, 5% and 10% levels, respectively. \*, \*\*, \*\*\* statistical significance at 1%, %5 and 10% respectively

In Table-2, it is observed that the HDI series is stationary at level according to ADF and PP tests, and that the GDP and HDI series become stationary when the first difference is taken.

The first step of the ARDL model is to determine the optimal lag length. Table-3 shows several criteria for determining the lag length.

**Table 3:** Determining the Optimal Lag Length

Lag Length	LR	FPE	AIC	SIC	HQ
0	NA	1.58e-08	-9.44	-9.302	-9.410
1	106.88*	1.61e-10	-14.04	-13.455*	-13.887
2	15.12	1.46e-10*	-14.18*	-13.152	-13.910*
3	5.95	2.260e-10	-13.85	-12.385	-13.467
4	6.37	3.37e-10	-13.68	-11.773	-13.179

**Note:** \*Indicates the lag length selected by the criterion.

According to the findings in Table -3, the optimum lag length is selected as 2 among a maximum of 4 delays.

## 6.2. ARDL Bounds Test Results

If the calculated F statistic value of the series is greater than the lower I (0) and the upper I (1) limits, a cointegration relationship can be detected. According to the ARDL bounds test findings given in Table-4, the  $H_0$  hypothesis was rejected as the F statistical value (5.613) calculated at 1% significance level exceeded the upper limit value (5); therefore, it was concluded that there was a cointegration relationship among the series. In this case, there is a long-run relationship among GDP, HDI and GINI.

**Table 4:** ARDL Bounds Test Results

<b>Model: LNGDP f (LNHDI, LNGINI)</b>		
<b>F-statistic</b>	5.613 (0.000)	
<b>Critical value for bounds test</b>	I (0)	I (1)
%1	4.13	5
%5	3.1	3.87
%10	2.63	3.35
<b>Statistics and diagnostics</b>		
R <sup>2</sup>	0.975	
Adj.R <sup>2</sup>	0.970	

F-statistic	217.46 (0.000)
Breusch-Godfrey LM	0.287 (0.752)
Jarque-Bera Normality	1.218 (0.35)
RamseyReset	76.54 (0.000)

According to Table-5, the long-run estimation coefficients of HDI and GINI series are 1,200 and -6,570, respectively, and are statistically significant. There is a positive correlation between the GDP series and the HDI series, and a negative correlation between GDP and GINI. A 1% increase in GDP results in a 1.2% increase in GDP, while a 1% increase in GINI results in a 6.57% decrease in GDP.

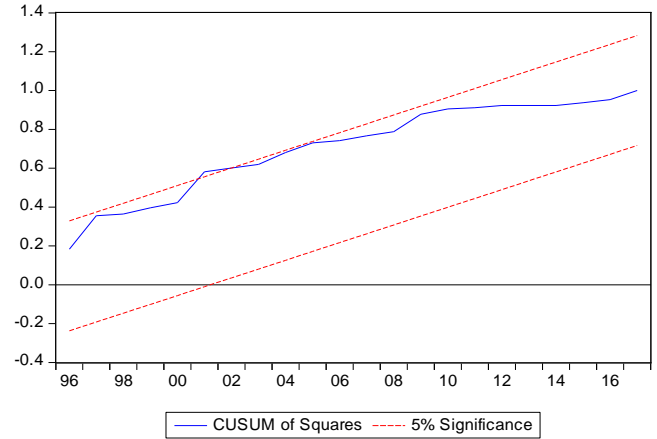
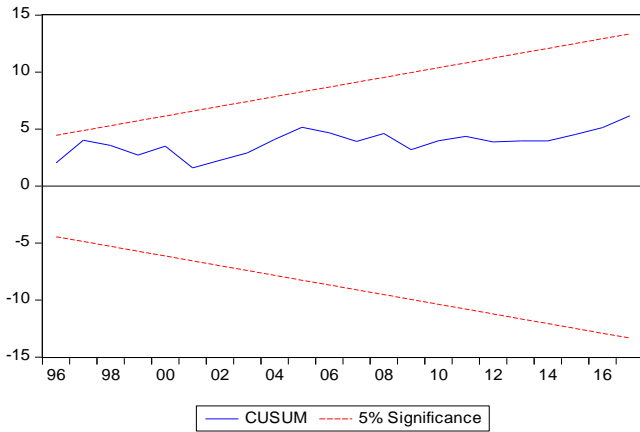
**Table 5:** ARDL The Prediction Model Estimates

<b>Dependent variable: LNGDP</b>			
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>t-statistic</b>	<b>Prob.</b>
D(LNHDI)	0.411	3.233	(0.038)
D(LNGINI)	-1.785	-1.129	(0.270)
CointEq(-1)	-0.486	-4.073	(0.005)
<b>ARDL long-run results.</b>			
LNHDI	1.200	2.930	(0.0078)***
LNGINI	-6.570	-11.56	(0.000)*

**Note:**\*, \*\*\*, denote significance at 1% and 10%.

CUSUM and CUSUMSQ (Brown, et. Al., 1975; Bahmani, Oskooee, and Bohl, 2000) graphs (Graph-1) were used to control the stability of the ARDL model, estimation of long-term coefficients, and short-run dynamics of the variables. In Graph-1, it is seen that both CUSUM and CUSUMSQ statistics stay within the critical bounds of 5% significance level to confirm the stability of the variables. In other words, when the CUSUM and CUSUMSQ graphs are examined, it is observed that there is no structural break in the variables and the regression coefficients are found to be stable.

**Graph 1: Cumulative Sum (CUSUM) and Cumulative Sum of Square (CUSUMSQ)**



In order to investigate the short-run dynamics between the series, the ARDL Error Correction Model was estimated. According to the findings presented in Table-6, a significant and positive correlation was found with GINI, while an insignificant correlation was detected with HDI. The coefficient of the HDI variable was estimated to be 0.228. In other words, a 1% increase in HDI results in a 0.22% increase in GDP.

**Table 6: ECM The Prediction Model Estimates.**

Variable	Coefficient	t-Statistic
D(LNGINI)	-0.569326	-3.302(0.765)
D(LNHDI)	0.228821	1.982(0.0595)**
Constant	0.025485	2.582(0.0167)**
ECM <sub>(t-1)</sub>	-0.593911	-3.194(0.0040)
<b>R<sup>2</sup>(0.620)Adj.R<sup>2</sup> (0.532)F-statistic4.351(0.014)</b>		

**Note:** \*\*, denote significance at 5%.

The ECM<sub>(t-1)</sub> coefficient is -0.593 which is negative and statistically significant at 5% level. Accordingly, 59% of short-term deviations are eliminated in the following period and long-run balance is reached quickly.

## 7. GRANGER CAUSALITY TEST RESULTS

According to the Granger causality test findings in Table 7, the hypothesis that “HDI has no effect on GDP” is rejected at a significance level of 10%. A one-way causality relationship from HDI to GDP has been detected; that is, the HDI affects GDP. A causality relationship could not be detected among the other variables.

**Table 7:** Granger Causality Test Results

<b>Dependent variable GDP</b>		
	$\chi^2$	<b>Prob.</b>
<b>HDI</b>	5.821508	0.0544
<b>GINI</b>	11.06434	0.0040
<b>Dependent variable HDI</b>		
	$\chi^2$	<b>Prob.</b>
<b>GDP</b>	0.058264	0.9713
<b>GINI</b>	2.262188	0.3227
<b>Dependent variable GINI</b>		
	$\chi^2$	<b>Prob.</b>
<b>GDP</b>	1.292967	0.5239
<b>HDI</b>	0.714431	0.6996

## 8. CONCLUSION

Main purpose of this study was to investigate the short and long-run relationships among GDP per capita, Human Development Index (HDI) and GINI coefficient, ie distribution of income using the ARDL Bounds Test. According to the results of the analysis, based on the annual data for the period of 1990-2017, there is a long-run relationship among GDP, HDI and GINI. A negative and significant long-run correlation was detected between GDP and GINI while a positive and significant long-run correlation was observed between GDP and HDI.

With the analysis of the error correction model, a positive and significant correlation was observed between GDP and HDI series in parallel with long-run coefficients. In contrast to the long-run coefficients, no significant correlation was found between GINI and GDP series for the short run. The estimation value of the error correction coefficient is -0.593 and it is determined that short-term shocks are eliminated in the long-run by 0.59% each year.

Although, a bidirectional causality may theoretically be expected, Granger causality test indicates a unidirectional causality from HDI to GDP. In particular cases, the composition of GDP has to be considered, in order to reveal possible reasons of this outcome. In other words, education, and health related results of GDP changes determines the contribution of GDP on HDI. From this point of view, a policy recommendation, addressing the necessity to improve the country's conditions regarding human development elements, such as health and education, in terms of supporting a stable and sustainable growth process is worth sharing.

Unlike existing literature, this study, including GINI to the model, contributed to the literature by determining the relationship between economic growth, human development and income distribution. Empirical results obtained are similar to those of Conceicao, et al. (2009), Maqinand Sidharta (2017), Grubaugh (2015), Erdem and Çelik (2019), and Rivera (2017).

Making use of findings we conclude that improvement in the human development index and a more equitable distribution of income support the growth performance of a country, that is to say, lead to higher growth rates. Policy makers will provide the necessary conditions for higher growth rate by



improving quality of life, and ensuring more equitable sharing of national income rather than focusing on growth rates based on quantitative assessment. More specifically, the inclusiveness of growth, as well as expenditures on education, health care, etc. and social approaches that will affect human development, and the fair distribution of income will also support growth performance.

Regarding the design and implementation of successful policies on economic growth, it is crucial to adopt a comprehensive approach focusing not only to increase income per capita but also taking a more equitable distribution of income, access to education and health services, and improvement of life expectancy/quality, etc. into consideration.

---

## REFERENCES

---

- Bahmani-Oskooee, M., ve Bohl, M.T. (2000). German monetary unification and the stability of the German M3 money demand function. *Economics Letters*, 66 (2), 203-208.
- Balcı, E., ve Özcan, S. (2019). İnsani gelişmişlik ve büyüme arasındaki ilişki: OIC ülkeleri üzerinde bir analiz. *Sakarya İktisat Dergisi*, 8(3), 222-235.
- Boozer M., Ranis, G., Stewart F., ve Tavneet. S. (2003). Paths to success: The relationship between human development and economic growth. *Economic Growth Center*, 1-48.
- Brown, R. L., Durbin J., ve Evans., J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relationships over time. *Journal of the Royal Statistical Society*, 37(2), 149-192.
- Chiappero-Martinetti, E., Von Jacobi, N., ve Signorelli, M. (2016). Human development and economic growth. In Palgrave dictionary of emerging markets and transition economics (pp. 223-244). UK: Palgrave Macmillan.
- Conceicao, P, Kim, N, ve Zhang, Y. (2009). Economic Shocks and Human Development: A Review of Empirical Findings. Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York.
- Erdem, E., ve Çelik, B. (2019). İnsani gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Bazı Afrika ülkeleri üzerine bir uygulama. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(17), 13-36.
- Grubaugh, S. G. (2015). Economic growth and growth in human development. *Applied Econometrics and International Development*, 15(2), 5-16.
- Guan, X., Zhou M., ve Zhang, M. (2015). Using the ARDL-ECM approach to explore the nexus among urbanization, energy consumption, and economic growth in Jiangsu province, China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(2), 391-399.
- Koçak, E., ve Uçan, O. (2018). İnsani gelişme endeksi ile büyüme ilişkisi: Pedroni eşbütünleşme örneği. *Journal of Politics Economy and Management*, 1(2), 55-61.
- MacKinnon, J. G. (1996). Numerical distribution functions for unit root and cointegration tests. *Journal of applied econometrics*, 11(6), 601-618.
- Maqin, R. A., ve Sidharta, I. (2017). The relationship of economic growth with human development and electricity consumption in Indonesia. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(3), 201-207.
- Mustafa, G., Rizov, M., ve Kernohan, D. (2017). Growth, human development, and trade: The Asian experience. *Economic Modelling*, (61), 93-101.
- Ng'habi, N. B. (2012). Economic growth and human development; A link mechanism an empirical approach. *Munich Personal RePEc Archive*, 1-48.
- Nkoro, E., ve Uko, A.K. (2016). "Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique: application and interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 5(4), 63-91.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., ve Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Ranis, G., ve Stewart, F. (2002). Economic growth and human development in Latin America. *Cepal Review*, (78), 7-23.
- Ranis, G. (2004). Human development and economic growth. *Yale University Economic Growth Center Discussion Paper*.

- Rivera, M. A. (2017). "The synergies between human development, economic growth, and tourism within a developing country: An empirical model for Ecuador. *Journal of Destination Marketing and Management*, 6(3), 221-232.
- Roshaniza, N. A. B. M., ve Selvaratnam, D. P. (2015). Gross Domestic Product (GDP) Relationship with Human Development Index (HDI) and Poverty Rate in Malaysia. *Prosiding Perkem*, 10, 211-217.
- Sharifi-Renani, H., Mirfatah, M., ve Honarvar, N. (2012). Effects of human development indexes on economic growth in MENA countries: An emphasis on education and literacy indexes. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2103360](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2103360)/12.10.2019
- Shome, S., ve Tondon, S. (2010). Balancing human development with economic growth: A study of ASEAN 5. *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 10(1), 335-348.
- Suri, T., Boozer, M. A., Ranis, G., ve Stewart, F. (2011). Paths to success: The relationship between human development and economic growth. *World Development*, 39(4), 506-522.
- SWIID (2018). The standardized world income inequality database. <https://fsolt.org/swiid/>17.09.2019
- Şahin, G., ve Gökdemir, L. (2016). İnsani gelişme endeksi bileşenlerinin Türkiye ölçeğinde ARDL sınır testi ile sınanması. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(1):1-24.
- Wang, Z., Zhang, B. ve Wang, B. (2018). Renewable energy consumption, economic growth and human development index in Pakistan: Evidence form simultaneous equation model. *Journal of Cleaner Production*, 184, 1081-1090.
- WDI (2018). <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/>15.09.2019



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

## Türk İnşaat Firmalarının Finansal Performansının SECA Yöntemi ile Değerlendirilmesi

### Nazlı ERSOY <sup>1</sup>

#### Özet

Finansal performans değerlendirmesi yoluyla, olası risk ve tehditler ortaya çıkarılmakta, firmanın finansal durumu daha net bir şekilde görünmekte ve finansal planlamalar doğru bir şekilde yapılmaktadır. Finansal performans analizi yapısı gereği pekçok alternatif ve kriteri bünyesinde barındırmaktadır. Bu bakımdan, finansal performans değerlendirmesi Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) problemi olarak görülmektedir. Bu çalışmada, BIST'te işlem gören 10 inşaat firmasının finansal performansının ÇKKV yöntemlerinden Simultaneous Evaluation of Criteria and Alternatives (SECA) ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, inşaat firmalarının finansal performansı kapsamlı bir literatür taraması sonucu belirlenen sekiz finansal rasyo temelinde SECA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. İlk olarak negatif değerlerin yer aldığı karar matrisi Z-Skor standartlaştırma yöntemi kullanılarak pozitif hale dönüştürülmüştür. Ardından, SECA yöntemi hem kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için hem de alternatifleri performansları doğrultusunda sıralamak için kullanılmıştır. Çalışma sonunda, önem derecesi en yüksek kriter aktif karlılık oranı (K4) olurken, ORGE firması finansal performans bakımından ilk sırada yer almıştır. Kullanılan model ve analizin pandemi dönemini kapsamaması gibi nedenlerle çalışmanın literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir.

**Anahtar kelimeler:** SECA, ÇKKV, finansal performans, inşaat sektörü  
**Jel Kodu:** C44, C40, D81

## Evaluation of the Financial Performance of Turkish Construction Companies with SECA

### Method

#### Abstract

Through financial performance evaluation, possible risks and threats are revealed, the financial situation of the firm is seen more clearly and financial planning is done correctly. Due to its structure, financial performance analysis contains many alternatives and criteria. This is seen as a Multi-Criteria Decision Making (MCDM) problem. This study aimed to evaluate the financial performance of 10 construction companies traded in BIST with SECA, one of the MCDM methods. Accordingly, the financial performance of construction companies was evaluated using the Simultaneous Evaluation of Criteria and Alternatives (SECA) method based on eight financial ratios determined as a result of a comprehensive literature review. First, the decision matrix with negative values was transformed into positive using the Z-Score standardization method. Then, the SECA method was used both to determine the weights of the criteria and to rank the alternatives according to their performance. At the end of the study, while the most important criterion was the return on assets (K4), ORGE took the first place in terms of financial performance. Due to the model used and the analysis covering the pandemic period, it is thought that the study will contribute to the literature.

**Keywords:** SECA, MCDM, financial performance, construction sector  
**Jel Codes:** C44, C40, D81

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Ersoy, N. (2022). Türk İnşaat Firmalarının Finansal Performansının SECA Yöntemi ile Değerlendirilmesi, *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1003-1021. Doi: 10.24988/ije.1065282

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Kilis, Türkiye

**EMAIL:** ersoynazli3@gmail.com **ORCID:** 0000-0003-0011-2216

## 1. GİRİŞ

Finansal performans, firmanın finansal durumu ile ilgili fikir edinmemizi sağlarken, aynı zamanda yöneticilerin, devlet kurumlarının, yatırımcıların ve kredi kurumlarının geleceğe yönelik kararları üzerinde etkilidir. Bu doğrultuda, firmanın mevcut durumu hakkında bilgi edinebilmek amacıyla bilanço ve gelir tablosu aracılığıyla firmaların finansal performans ölçümü yapılmaktadır (Kaplıanoğlu, 2018:154). Finansal performans bakımından üst sıralarda yer alan firmalar, içinde buldukları sektörleri de olumlu etkilemektedir. Bu doğrultuda, artan sektör verimliliği ülke ekonomisini de olumlu yönde etkilemektedir (Pala, 2021: 1501). Bahsi geöen sektörlerin başında ise inşaat sektörü gelmektedir.

Kamu ve özel sektörler tarafından yürütölen inşaat sektörü diğer sektörlerle de bağlantı içindedir ve ekonomik büyüme üzerinde oldukça etkilidir. Bahsi geöen sektör, ekonomik büyümenin yanı sıra istihdama da katkı sunmaktadır (Göksu vd., 2019: 467). Kullanılan girdiler ve yaratılan istihdam gibi nedenlerle en güçlü iktisadi sektörler arasında yer alan inşaat sektörü, bina ve bina dışı inşaat faaliyetlerinden oluşmaktadır. Bu nedenle sektör, ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde önemli bir rol oynamakta ve ekonomik buhrandan büyümeye geçişi hızlandırmaktadır (Kaya vd., 2013: 150).

Inşaat sektörü, yarattığı katma değer ve istihdam bakımından ülke ekonomileri ve Türkiye için önemli bir kaldıraç görevi üstlenmektedir. Bahsi geöen sektör 200'den fazla yan sanayiye talep oluşturması nedeniyle ekonominin lokomotifi durumundadır ve ülkemiz için büyümenin itici gücünü oluşturmaktadır (Polat ve Fendoğlu, 2021:579). Katma değer yaratma, istihdam ve ilişkili sektörlerde büyümeyi sağlama ve yerli sermaye birikimini artırma potansiyeli gibi nedenlerle inşaat sektörü Türkiye'nin lokomotif sektörü olarak değerlendirilmektedir (Karakaş vd., 2021:194). Türkiye'nin inşaat sermaye grupları uluslararası inşaat faaliyetlerinde de kendini göstermektedir. Dünyada Çin'den sonra uluslararası inşaat sermaye şirketleri içinde Türkiye en çok firma sayısına sahip ülkedir (Tanyılmaz ve Karahan, 2021: 65).

Birçok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) probleminin oluşabilmesi için en az iki alternatif ve birbiriyle çelişen birden çok kriterin varlığı yeterlidir. Finansal performans analizinde de yapısı gereği pek çok kriter ve alternatif bulunmaktadır. ÇKKV yöntemleri de yapısında çok sayıda faktörü barındırdığı için finansal performans analizi için uygun görölmektedir (Karaoğlan ve Şahin, 2018: 63).

Bu çalışmada, BIST'te işlem gören inşaat firmalarının finansal performansının ÇKKV yöntemlerinden Simultaneous Evaluation of Criteria and Alternatives (SECA) ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Ekonominin lokomotif sektörü olması ve Dünya ve Türkiye için öneminin büyük olması nedeniyle bu çalışmada inşaat sektörü seçilmiştir. Bu doğrultuda, inşaat firmalarının finansal performansı kapsamlı bir literatür taraması sonucu belirlenen sekiz finansal rasyo temelinde SECA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. SECA yöntemi hem kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için hem de alternatifleri performansları doğrultusunda sıralamak için kullanılmıştır.

Beş bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümünde çalışmada ele alınan probleme ve finansal performans ve ÇKKV ilişkisine değinilmiştir. İkinci bölümde, konuyla ilgili olan örnek çalışmalardan oluşan bir literatür taramasına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde, çalışmada kullanılan yöntemlerin açıklamalarına yer verilirken, dördüncü bölümde uygulama kısmına yer verilmiştir. Son bölümde ise elde edilen sonuçlar değerlendirilmiş ve önerilerde bulunulmuştur.

## 2. LİTERATÜR

Inşaat sektöründe ÇKKV yöntemleri kullanılarak finansal performans değerlendirmesinin yapıldığı çalışma sayısı oldukça azdır ve literatürde yalnızca altı çalışmaya rastlanılmıştır. Bu bölümde, inşaat sektöründe ÇKKV yöntemleri kullanılarak yapılan örnek çalışmalara ve SECA yönteminin kullanıldığı çalışmalara yer verilmiştir. İlk olarak, inşaat firmalarının finansal performanslarının ÇKKV

yöntemleri kullanılarak değerlendirildiği örnek çalışmalara ve bu çalışmalarda kullanılan finansal oranlara Tablo 1’de yer verilmiştir.

**Tablo 1:** İnşaat sektöründe ÇKKV yöntemleri kullanılarak yapılan çalışmalarda kullanılan finansal oranlar

Oran Grubu	1	2	3	4	5	6
Cari oran	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Asit test oranı	✓	✓				✓
Nakit oran	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Toplam borç/toplam varlık	✓	✓		✓	✓	✓
KVYK/Toplam varlık	✓	✓	✓	✓		
UVYK/Toplam varlık	✓					
KVYK/Toplam kaynaklar					✓	
Özkaynaklar/Toplam varlık	✓				✓	
Stok devir hızı oranı	✓	✓				
Alacak devir hızı oranı	✓	✓				✓
Öz sermaye devir hızı oranı	✓	✓	✓	✓	✓	✓
“Net işletme sermaye devir hızı”	✓			✓		
“Maddi duran varlık devir hızı”	✓		✓			
“Hazır değerler devir hızı”	✓					
Nakit devir hızı oranı					✓	
Aktif devir hızı oranı	✓	✓			✓	
Net kar/öz sermaye oranı	✓	✓		✓		✓
Net kar/toplam varlık oranı	✓	✓		✓	✓	
Brüt satış karı/net satışlar	✓	✓	✓		✓	
“Faaliyet karı/net satışlar “	✓				✓	
“Net kar/net satışlar”	✓		✓	✓	✓	✓
Toplam aktif/öz sermaye		✓				
Borç/öz sermaye oranı		✓			✓	
Finansman oranı			✓	✓		

1: Şahin ve Karacan (2019); 2: Hacifettahoğlu ve Perçin (2020); 3: Pala (2021); 4: Gümüş vd. (2019); 5: Şahin ve Karacan (2020); 6: Tulum (2021).

Tablo 1’de yer alan altı örnek çalışmada kullanılan finansal oranların başında cari oran, nakit oran, özsermaye devir hızı oranı gelmektedir. “Toplam borç/toplam varlık oranı”, “KVYK/ Toplam varlık oranı”, “net kar/özsermaye oranı”, “net kar/toplam varlık oranı”, “Brüt satış karı/net satışlar oranı” ve “Net kar/net satışlar oranı” da en sık kullanılan finansal oranlar arasında yer almaktadır.

İşletmenin rekabet gücünün belirlenmesinde finansal performansın ölçülmesi büyük bir önem arz etmektedir ve literatürde finansal performans değerlendirmesinin çok farklı alanlarda yapıldığını görmek mümkündür. Örneğin Elmas ve Özkan (2021) ulaştırma ve depolama sektöründe faaliyet gösteren sekiz işletmenin finansal performansını yedi finansal oran temelinde SWARA-OCRA bütünleşik modelini kullanarak ölçmüşlerdir. Topal (2021) elektrik üretim şirketlerinin finansal performansını sekiz finansal oran temelinde Entropy-CoCoSo bütünleşik modelini kullanarak ölçmüştür. Bayram (2021) Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarının finansal performansını beş finansal oran temelinde CRITIC-EDAS entegre modelini kullanarak ölçmüştür. Gürkan ve Aldoury (2021) Borsa İstanbul Teknoloji Endeksi’nde (XUTEK) işlem gören 15 teknoloji şirketinin finansal performansını sekiz finansal oran temelinde TOPSIS yöntemini kullanarak ölçmüşlerdir. Diğer taraftan, Şahin ve Tetik (2020) Türkiye’de faaliyet gösteren yedi katılım bankasının finansal performanslarını TOPSIS yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. 2011-2019 döneminin temel alındığı çalışmada, yedi adet finansal oran kullanılmıştır.

SECA yeni bir yöntem olması nedeniyle bu yöntem kullanılarak ortaya konulan çalışmalara literatürde sıklıkla rastlanılmamaktadır. SECA yöntemi kullanılarak finansal performans analizinin gerçekleştirildiği yalnızca bir çalışmaya rastlanırken, bahsi geçen yöntemin kullanıldığı diğer çalışmalara Tablo 2’de yer verilmiştir.

**Tablo 2:** SECA yöntemi kullanılarak ortaya konulan çalışmalar

Yazar/(lar)	Amaç	Kullanılan yöntem/(ler)
Assadi vd. (2022)	İran’da yenilenebilir enerji kaynaklarının önceliklendirilmesi	SECA
Ecer (2021)	Akülü elektrikli araçların performans değerlendirilmesi	SECA, MARCOS, ARAS, COCOSO, MAIRCA, COPRAS
Keshavarz-Ghorabae vd. (2018)	SECA yönteminin uygunluğunu test etmek	SD, CRITIC, Entropy, SAW, WASPAS, COPRAS, TOPSIS, VIKOR, EDAS, SECA, Copeland, Borda Sayım Yöntemi
Keshavarz-Ghorabae vd. (2019)	Sürdürülebilir Üretim Stratejilerini Değerlendirmek	Interval type-2 fuzzy sets, WASPAS, SECA
Bazrafshan vd. (2021)	Asimetrik gezgin satıcı problemi için alt tur eleme yöntemlerinin karşılaştırılması	SECA
Fan vd. (2020)	Gemi operatörlerinin yakıt değiştirmeye karşı uyum seçeneklerini analiz etmek	SECA
Bahrani ve Rastegar (2022)	Güvenlik tabanlı kritik güç dağıtım besleyicilerin tanımlaması	Bulanık BWM, VIKOR, SECA
Azbari vd. (2021)	Atık su tahsis alternatiflerinin optimal sıralaması	SECA
Baradari vd. (2021)	“Bilgi teknolojileri hizmet yönetimi süreçlerinde anahtar performans göstergesi sıralaması ve seçimi”	SECA
Armağan vd. (2021)	COVID-19 salgınının banka performanslarına etkisinin incelenmesi	SECA

Tablo 2’de yer alan örnek çalışmalardan da görülebileceği gibi SECA yöntemi farklı konu başlıkları altındaki problemlerin çözümünde kullanılmıştır. Ayrıca, SECA yönteminin pek çok çalışmada farklı ÇKKV yöntemleri ile kıyaslanarak ele alındığı görülmektedir.

### 3. METODOLOJİ

#### 3.1 Z-Skor (Standard Score) Standartlaştırma Yöntemi

Değerlendirme sürecinde kriterlerin farklı boyut ve birimlerle karşılaştırılabilmesi için karar matrisi elemanlarının standartlaştırılması gerekmektedir. Öte yandan, ÇKKV problemlerinde karar matrisinde negatif değerlerin varlığına sıklıkla rastlanmaz. Böyle bir durumda negatif değerler normalize edilmiş matrise alınmayacağı için karar matrisi elemanlarının pozitiflere dönüştürülmesi gerekir. Bu çalışmada, karar matrisindeki negatif değerleri pozitiflere dönüştürmek için Zhang vd. (2014) tarafından ortaya konulan Z-skor standartlaştırma yöntemi kullanılmıştır. Z-skor standartlaştırma yönteminin adımları aşağıdaki gibidir (Zhang vd., 2014: 3).

**Adım 1:** Karar matrisi elemanları eşitlik (1) kullanılarak dönüştürülür.

$$x_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_i}{S_i} \quad (1)$$

$x_{ij}$ , j. bölgede yer alan i. indekse ait standartlaştırılmış veriyi,

$X_{ij}$ , orijinal veriyi,

$\bar{X}_i$  ve  $S_i$  ise sırasıyla aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerini göstermektedir.

**Adım 2:** Karar matrisi elemanları eşitlik (2) yardımıyla pozitif hale getirilir.

$$x'_{ij} = x_{ij} + A \quad A > |\min x_{ij}| \quad (2)$$

$x'_{ij}$  dönüşümden sonraki standart değeri göstermektedir.  $x'_{ij} > 0$  olmalıdır.

### 3.2 SECA Yöntemi

SECA yöntemi Keshavarz-Ghorabae vd. (2018) tarafından ortaya konulmuştur. Bu yöntemin amacı, alternatiflerin genel performans puanlarını ve kriterlerin ağırlıklarını aynı anda belirlemektir. Bu amaca ulaşmak için bu bölümde çok amaçlı doğrusal olmayan bir matematiksel model formüle edilmiştir (Keshavarz-Ghorabae vd. 2018: 268). Bu yöntem, subjektif değerlendirmeler olmadan objektif olarak değerlendirme kriterlerini tartma yeteneğine sahiptir. Yöntemin temel avantajı, değerlendirme kriterlerinin nesnel ağırlıklarının uzmanların daha gerçekçi kararlar vermesine olanak tanıyacak şekilde belirlenmesidir (Ecer, 2021: 6). SECA yönteminin adımları aşağıdaki gibidir (Keshavarz-Ghorabae vd. 2018: 268-271):

**Adım 1:** Karar matrisi oluşturulur

Diğer ÇKKV yöntemlerinde olduğu gibi, ilk adım olarak n alternatif ve m kriterden oluşan karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1j} & \cdots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2j} & \cdots & x_{2m} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \cdots & x_{ij} & \cdots & x_{im} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nj} & \cdots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (3)$$

n alternatifleri, m kriterleri temsil etmektedir.

$x_{ij}$ , j. kriterdeki i alternatifinin performans değerini ifade eder.  $x_{ij} > 0$ .

**Adım 2.** Karar matrisinin normalize edilmesi

Başlangıç karar matrisi eşitlik 4 kullanılarak normalize edilir ve eşitlik 5'te yer alan normalleştirilmiş karar matrisi elde edilir.

$$x'_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{\max_k x_{kj}} & \text{if } j \in BC \\ \frac{\min_k x_{kj}}{x_{ij}} & \text{if } j \in NC \end{cases} \quad (4)$$

$x'_{ij}$ : i alternatifinin j kriteri açısından normalize değerini,

BC ve NC, sırasıyla faydalı ve faydalı olmayan kriter kümelerini ifade etmektedir.



$$X^N = \begin{bmatrix} x_{11}^N & x_{12}^N & \dots & x_{1j}^N & \dots & x_{1m}^N \\ x_{21}^N & x_{22}^N & \dots & x_{2j}^N & \dots & x_{2m}^N \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{i1}^N & x_{i2}^N & \dots & x_{ij}^N & \dots & x_{im}^N \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1}^N & x_{n2}^N & \dots & x_{nj}^N & \dots & x_{nm}^N \end{bmatrix} \quad (5)$$

**Adım 3.** Uyuşmazlık derecelerinin hesaplanması

Bu adımda, uyuşmazlık derecesi eşitlik 6 kullanılarak hesaplanır.

$$\pi_j = \sum_{l=1}^m (1 - r_{jl}) \quad (6)$$

$r_{ij}$ : standartlaştırılmış karar matrisi l ve j sütunlarının korelasyonunu,

$\pi_j$ : j kriterinin uyuşmazlık derecesini göstermektedir.

l: kriter;  $j=1,2,3,\dots,n$

**Adım 4.** Standart sapma değerlerinin hesaplanması

Her sütununun standart sapması eşitlik 7 kullanılarak hesaplanır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{x_{ij}^N - \bar{x}_j^N}{m}} \quad (7)$$

$\sigma_j$ : j kriterinin standart sapma değerini ifade eder.

**Adım 5.** Standart sapma değerlerinin ve uyuşmazlık derecelerinin normalize edilmesi

Standart sapma değerleri eşitlik 8, korelasyon değerleri ise eşitlik 9 kullanılarak normalleştirilir.

$$\sigma_j^N = \frac{\sigma_j}{\sum_{l=1}^m \sigma_l} \quad (8)$$

$$\pi_j^N = \frac{\pi_j}{\sum_{l=1}^m \pi_l} \quad (9)$$

$\sigma_j^N$ : j kriterinin normalize standart sapma değerini,

$\pi_j^N$ : j kriterin normalize uyuşmazlık derecesini ifade eder.

**Adım 6.** Çok amaçlı doğrusal olmayan modelin çözülmesi

Seçeneklerin ( $S_i$ ) performans puanını ve her bir kriterin objektif ağırlığını ( $w_j$ ) hesaplamak için aşağıdaki doğrusal olmayan model çözülür.

$$\max S_i = \sum_{j=1}^m w_j x_{ij}^N, \forall i \in \{1,2, \dots, n\} \quad (10)$$

$$\min \lambda_b = \sum_{j=1}^m (w_j - \sigma_j^N)^2 \quad (11)$$

$$\min \lambda_c = \sum_{j=1}^m (w_j - \pi_j^N)^2 \quad (12)$$

$$s. t. \sum_{j=1}^m w_j = 1 \quad (13)$$

$$w_j \ll 1, \quad \forall j \in \{1, 2, \dots, m\} \quad (14)$$

$$w_j \gg \varepsilon, \quad \forall j \in \{1, 2, \dots, m\} \quad (15)$$

$S_i$ : i alternatifinin performans değerini,

$w_j$ : j. kriterin ağırlığını,

$\varepsilon$ : kriter ağırlığı alt sınır parametresini ifade eder.  $\varepsilon = 0,001$

Eşitlik 10, her bir alternatifin genel performansını maksimize ederken, 11. ve 12. eşitlikler kriter ağırlıklarının standarttan sapmasını minimize etmektedir. Eşitlik 13 ağırlıkların toplamının 1'e eşit olduğunu göstermektedir. 13. ve 14. eşitlikler kriterlerin ağırlıklarının  $[\varepsilon, 1]$  aralığında bazı değerlere ayarlanmasını sağlar. Unutulmamalıdır ki  $\varepsilon$ , kriter ağırlıkları için bir alt sınır olarak kabul edilen küçük bir pozitif parametredir (Keshavarz-Ghorabae vd., 2018: 270). Bu çalışmada, bu parametre 0,001 olarak belirlenmiştir. Adım 6'da yer alan modeli optimize etmek için, çok amaçlı optimizasyon teknikleri kullanılır ve model aşağıdaki şekilde dönüştürülür.

$$\max Z = \lambda_a - \beta(\lambda_b + \lambda_c) \quad (16)$$

$$s. t. \lambda_a \ll S_i, \quad \forall i \in \{1, 2, \dots, n\}$$

$$S_i = \sum_{j=1}^m w_j x_{ij}^N, \quad \forall i \in \{1, 2, \dots, n\} \quad (17)$$

$$\lambda_b = \sum_{j=1}^m (w_j - \sigma_j^N)^2 \quad (18)$$

$$\lambda_c = \sum_{j=1}^m (w_j - \pi_j^N)^2 \quad (19)$$

$$\sum_{j=1}^m w_j = 1 \quad (20)$$

$$w_j \ll 1, \quad \forall j \in \{1, 2, \dots, m\} \quad (21)$$

$$w_j \gg \varepsilon, \quad \forall j \in \{1, 2, \dots, m\} \quad (22)$$

Yukarıda yer alan amaç fonksiyonuna göre, alternatiflerin toplam performans puanının ( $\lambda_a$ ) minimumu maksimize edilir. Referans noktalarından sapmaların en aza indirilmesi gerektiğinden,  $\beta$  ( $\beta > 0$ ) katsayısı ile amaç fonksiyonundan çıkarılırlar. Bu katsayı, kriter ağırlıklarının referans noktalarına ulaşmasında belirleyicidir. Her bir alternatifin genel performans puanı ( $S_i$ ) ve her bir kriterin ( $w_j$ ) objektif ağırlığı, üstte yer alan model çözülerek belirlenir (Keshavarz-Ghorabae vd., 2018: 271).

#### 4. UYGULAMA

Bu çalışmada, BIST’te işlem gören inşaat firmalarının finansal performansının ÇKKV yöntemlerinden SECA ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, inşaat firmalarının finansal performansı kapsamlı bir literatür taraması sonucu (Tablo 1) belirlenen sekiz finansal rasyo temelinde SECA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Karar matrisinde negatif verilerin yer alması nedeniyle ilk olarak Z-skor standartlaştırma yöntemi kullanılarak negatif değerli karar matrisi elemanları pozitif çevrilmiştir. Ardından, SECA yöntemi hem kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için hem de alternatifleri performansları doğrultusunda sıralamak için kullanılmıştır. BIST inşaat sektöründe 11 adet firma işlem görmektedir fakat verilerine ulaşılamayan “TURGG” kodlu firma analiz kapsamı dışında bırakılmıştır. Çalışma kapsamında yer alan alternatiflere ve kriterlere sırasıyla Tablo 3 ve 4’te yer verilmiştir.

**Tablo 3:** Alternatifler

Sıra	Kod	Firma adı
1	“ANELE”	“ANEL ELEKTRİK PROJE TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.”
2	“BRLSM”	“BİRLEŞİM MÜHENDİSLİK ISITMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.”
3	“EDIP”	“EDİP GAYRİMENKUL YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.”
4	“ENKAI”	“ENKA İNŞAAT VE SANAYİ A.Ş.”
5	“GESAN”	“GİRİŞİM ELEKTRİK SANAYİ TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.”
6	“KUYAS”	“KUYAŞ YATIRIM A.Ş.”
7	“ORGE”	“ORGE ENERJİ ELEKTRİK TAAHHÜT A.Ş.”
8	“SANEL”	“SAN-EL MÜHENDİSLİK ELEKTRİK TAAHHÜT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.”
9	“YAYLA”	“YAYLA ENERJİ ÜRETİM TURİZM VE İNŞAAT TİCARET A.Ş.”
10	“YYAPI”	“YEŞİL YAPI ENDÜSTRİSİ A.Ş.”

**Tablo 4:** Kriterler

Finansal Oran Grubu	Finansal Oranlar	Kod	Açıklama	Opt.
Likidite Oranı	Cari Oran	K1	“Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar”	max
	Nakit oran	K2	“Nakit ve Benzeri Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar”	max
Karlılık Oranı	“Öz Sermaye Karlılık Oranı”	K3	“Net Kar / Öz Sermaye”	max
	“Aktif Karlılık Oranı”	K4	“Net Kar / Toplam Varlıklar”	max
Faaliyet Oranı	“Aktif Devir Hızı Oranı”	K5	“Net Satışlar / Toplam Varlıklar”	max
	“Stok Devir Hızı Oranı”	K6	“Satışların Maliyeti/Stoklar”	max
Finansal Yapı Oranı	Kaldıraç Oranı	K7	“Toplam Borç / Toplam Aktif”	min
	Öz Sermaye Oranı	K8	“Öz Kaynak / Toplam Aktif”	min

KAP'tan alınan BIST inşaat şirketlerinin 2021 yılı Eylül dönemine ait mali tablo bilgileri 15/12/2022 tarihinde elde edilmiştir ve Tablo 5'te sunulmuştur. Tablo 5'te yer alan veriler kullanılarak Tablo 6'daki (karar matrisi) finansal oranlar oluşturulmuştur.

ANELE firmasının cari oran (K1) ve aktif karlılık oranı (K4) hesaplaması aşağıdaki gibi yapılmıştır.

$$K1 = \frac{1.714.091.711}{1.470.051.983} = 1,17$$

$$K4 = \frac{-70.941.292}{2.077.260.956} = -0,03$$

**Tablo 5: BIST inşaat endeksindeki şirketlerin mali tablo bilgileri**

	ANELE	BRLSM	EDIP	ENKAI	GESAN	KUYAS	ORGE	SANEL	YAYLA	YYAPI
Dönen Varlıklar	1.714.091.711	709.817.478	50.029.043	41.232.411.000	1.096.530.772	53.419.799	386.478.548	18.643.967	7.159.474	125.074.947
Nakit ve Nakit Benzerleri	85.914.705	188.268.256	39.459.119	15.217.913.000	150.005.292	6.703.726	22.218.595	166.248	1.119.304	3.335.430
Stoklar	174.464.967	75.191.943	156.073	2.331.385.000	445.509.418	8.650.644	27.567.597	4.082.944	285.289	13.007.217
Toplam Varlıklar	2.077.260.956	783.993.257	773.751.674	79.389.276.000	1.379.792.495	312.790.019	447.512.340	34.803.206	110.943.089	512.880.007
KVYK	1.470.051.983	371.171.939	58.819.087	12.807.262.000	577.121.589	44.703.905	89.123.862	23.008.458	25.371.982	206.775.297
Toplam borçlar	1.631.906.937	395.107.537	781.101.347	18.145.715.000	761.287.030	138.108.340	151.379.052	24.698.197	44.483.262	220.805.482
Özkaynaklar	445.354.019	388.885.720	-7.349.673	61.243.561.000	618.505.465	174.681.679	296.133.288	10.105.009	66.459.827	292.074.525
Net satışlar	632.778.811	411.379.242	47.756.470	16.132.439.000	302.068.631	20.673.924	194.486.910	15.867.633	8.415.815	13.393.450
Satışların maliyeti	656.995.089	326.878.024	25.024.354	11.161.575.000	207.254.290	12.715.359	118.870.589	13.450.959	-9.395.378	12.218.684
Net Kar	-70.941.292	47.686.569	80.032.052	4.311.031.000	21.250.562	2.936.310	55.063.034	-1.300.498	-4.342.308	18.511.749

#### 4.1 Z-Skor Standartlaştırma Yönteminin Uygulanması

SECA yöntemini uygulayabilmek için öncelikle negatif değerli karar matrisi, Z-skor standartlaştırma yöntemi kullanılarak pozitif dönüştürülmüştür. Tablo 6'da yer alan negatif değerli karar matrisi eşitlik 1 kullanılarak standartlaştırılmıştır (Tablo 7). Ardından, Tablo 7'de yer alan standartlaştırılmış karar matrisi eşitlik 2 kullanılarak pozitif hale getirilmiştir ve Tablo 8'de sunulmuştur.

**Tablo 6: Karar matrisi**

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
ANELE	1,17	0,06	-0,16	-0,03	0,30	3,77	0,79	0,21
BRLSM	1,91	0,51	0,12	0,06	0,52	4,35	0,50	0,50
EDIP	0,85	0,67	10,89	-0,10	0,06	160,34	1,01	-0,01
ENKAI	3,22	1,19	0,07	0,05	0,20	4,79	0,23	0,77
GESAN	1,9	0,26	0,03	0,02	0,22	0,47	0,55	0,45
KUYAS	1,19	0,15	0,02	0,01	0,07	1,47	0,44	0,56
ORGE	4,34	0,25	0,19	0,12	0,43	4,31	0,34	0,66
SANEL	0,81	0,01	-0,13	-0,04	0,46	3,29	0,71	0,29
YAYLA	0,28	0,04	-0,07	-0,04	0,08	32,93	0,40	0,60
YYAPI	0,60	0,02	-0,06	-0,04	0,03	0,94	0,43	0,57

**Tablo 7:** Standartlaştırılmış karar matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
ANELE	-0,359	-0,678	-0,363	-0,486	0,345	-0,360	1,070	-1,069
BRLSM	0,222	0,514	-0,282	0,924	1,552	-0,349	-0,171	0,171
EDIP	-0,610	0,937	2,845	-1,582	-0,970	2,793	2,011	-2,011
ENKAI	1,251	2,313	-0,296	0,767	-0,203	-0,340	-1,326	1,326
GESAN	0,214	-0,148	-0,308	0,298	-0,093	-0,427	0,043	-0,043
KUYAS	-0,343	-0,439	-0,311	0,141	-0,916	-0,407	-0,428	0,428
ORGE	2,131	-0,175	-0,261	1,864	1,058	-0,350	-0,856	0,856
SANEL	-0,642	-0,810	-0,354	-0,642	1,223	-0,370	0,727	-0,727
YAYLA	-1,058	-0,731	-0,337	-0,642	-0,861	0,227	-0,599	0,599
YYAPI	-0,807	-0,783	-0,334	-0,642	-1,135	-0,417	-0,471	0,471

\*Eşitlik 2’de er alan A değeri 2,0896 olarak alınmıştır.

**Tablo 8:** Pozitif hale getirilmiş karar matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
ANELE	1,731	1,412	1,727	1,6041	2,435	1,729	3,159	1,020
BRLSM	2,312	2,603	1,808	3,0137	3,641	1,741	1,919	2,261
EDIP	1,479	3,027	4,934	0,5077	1,119	4,883	4,100	0,079
ENKAI	3,341	4,403	1,794	2,857	1,887	1,75	0,764	3,416
GESAN	2,304	1,941	1,782	2,387	1,996	1,663	2,132	2,047
KUYAS	1,746	1,65	1,779	2,231	1,174	1,683	1,662	2,517
ORGE	4,22	1,915	1,828	3,953	3,148	1,74	1,234	2,945
SANEL	1,448	1,28	1,735	1,448	3,312	1,72	2,817	1,362
YAYLA	1,032	1,359	1,753	1,448	1,229	2,316	1,491	2,689
YYAPI	1,283	1,306	1,756	1,448	0,955	1,672	1,619	2,560

#### 4.2 SECA Yönteminin Uygulanması

SECA yöntemi ile inşaat firmalarının finansal performanslarının değerlendirilmesi için pozitif hale getirilen karar matrisi (Tablo 8) kullanılarak işleme devam edilmiştir. İlk aşamada, eşitlik 4 kullanılarak pozitif karar matrisi elemanları normalize edilmiştir ve sonuçlar Tablo 9’da sunulmuştur. İkinci aşamada, kriterlerin Pearson korelasyon katsayı değerleri hesaplanmıştır (Tablo 10). Eşitlik 6 kullanılarak uyumsuzluk dereceleri hesaplanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 11’de sunulmuştur. Üçüncü aşamada, eşitlik 7 kullanılarak standart sapma değerleri hesaplanmıştır. Standart sapma değerleri ve uyumsuzluk dereceleri sırasıyla eşitlik 8 ve 9 kullanılarak normalize edilmiştir ve sonuçlar Tablo 12’de ve 13’te sunulmuştur. Dördüncü aşamada, çok amaçlı modelin çözümü için LINGO 11 programı kullanılmış ve  $\beta=3$  seçilmiştir. Modelin LINGO kodu Tablo 14’te sunulmuştur. LINGO ile yapılan çözüm sonrası elde edilen çıktı ise Tablo 15’te sunulmuştur. Çözüm raporundan elde edilen objektif kriter ağırlıkları Tablo 16’da, firmaların performans skorları ve sıralamaları ise Tablo 17’de sunulmuştur.

**Tablo 9:** Normalize edilmiş karar matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
ANELE	0,410	0,321	0,35	0,406	0,669	0,354	0,242	0,077
BRLSM	0,548	0,591	0,366	0,762	1	0,357	0,398	0,035
EDIP	0,351	0,687	1	0,128	0,307	1	0,186	1
ENKAI	0,792	1	0,363	0,723	0,518	0,358	1	0,023
GESAN	0,546	0,441	0,361	0,604	0,548	0,341	0,358	0,039
KUYAS	0,414	0,375	0,361	0,564	0,322	0,345	0,459	0,031
ORGE	1	0,435	0,371	1	0,864	0,356	0,619	0,027
SANEL	0,343	0,291	0,352	0,366	0,91	0,352	0,271	0,058
YAYLA	0,244	0,309	0,355	0,366	0,337	0,474	0,512	0,029
YYAPI	0,304	0,297	0,356	0,366	0,262	0,342	0,472	0,031

**Tablo 10:** Pearson korelasyon ( $r_{ij}$ ) sonuçları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
K1	1	0,48	-0,189	0,878	0,461	-0,271	0,609	-0,234
K2	0,48	1	0,345	0,24	-0,007	0,296	0,572	0,306
K3	-0,189	0,345	1	-0,531	-0,332	0,98	-0,383	0,997
K4	0,878	0,24	-0,531	1	0,551	-0,589	0,59	-0,577
K5	0,461	-0,007	-0,332	0,551	1	-0,382	-0,06	-0,324
K6	-0,271	0,296	0,98	-0,589	-0,382	1	-0,372	0,978
K7	0,609	0,572	-0,383	0,59	-0,06	-0,372	1	-0,434
K8	-0,234	0,306	0,997	-0,577	-0,324	0,978	-0,434	1

**Tablo 11:** ( $1-r_{ij}$ ) sonuçları ve uyumsuzluk derecesi

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	Uyumsuzluk derecesi
K1	0	0,52	1,189	0,122	0,539	1,271	0,391	1,234	5,266
K2	0,52	0	0,655	0,76	1,007	0,704	0,428	0,694	4,768
K3	1,189	0,655	0	1,531	1,332	0,02	1,383	0,003	6,113
K4	0,122	0,76	1,531	0	0,449	1,589	0,41	1,577	6,438
K5	0,539	1,007	1,332	0,449	0	1,382	1,06	1,324	7,093
K6	1,271	0,704	0,02	1,589	1,382	0	1,372	0,022	6,36
K7	0,391	0,428	1,383	0,41	1,06	1,372	0	1,434	6,478
K8	1,234	0,694	0,003	1,577	1,324	0,022	1,434	0	6,288

**Tablo 12:**  $\pi_j^N$  değerleri

Kriter	Uyumsuzluk derecesi	$\pi_j^N$
K1	5,266	0,1079
K2	4,768	0,0977
K3	6,113	0,1253
K4	6,438	0,1319
K5	7,093	0,1453
K6	6,36	0,1303
K7	6,478	0,1327
K8	6,288	0,1288

**Tablo 13:**  $\sigma_j^N$  değerleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	Toplam
$\sigma_j$	0,5091	0,2951	0,6764	0,6694	0,504	0,6942	0,5649	0,6927	4,60584
$\sigma_j^N$	0,11053	0,06408	0,14686	0,14535	0,10942	0,15071	0,12264	0,15039	

**Tablo 14:** Problemin çözümünde kullanılan LINGO kodu

```
MODEL:
SETS:
AL/1..10/:S;
CR/1..8/:W,STD,COR;
LINK(AL,CR):X;
ENDSETS
DATA:
B=3;
X,STD,COR=@OLE('C:\MATRIX.XLSX','DECISION','SIG','PI');
ENDDATA
@FOR(AL(I):
S(I)=SUM(CR(J):W(J)*X(I,J));
LA<=S(I);
@FOR(CR(J):
W(J)<=1;
W(J)>=0.001;
@SUM(CR(J):W(J)=1;
LB@=SUM(CR(J):((W(J)-STD(J))^2);
LC@=SUM(CR(J):((W(J)-COR(J))^2);
Z=LA-(B*(LB+LC));
@FREE)Z;
MAX=Z;
END
```

**Tablo 15:** Elde edilen çözüm raporu

Local optimal solution found.		
Objective value:	0.3010218	
Infeasibilities:	0.000000	
Total solver iterations:	427	
Elapsed runtime seconds:	0.10	
Model Class:	QP	
Total variables:	22	
Nonlinear variables:	8	
Integer variables:	0	
Total constraints:	41	
Nonlinear constraints:	2	
Total nonzeros:	157	
Nonlinear nonzeros:	16	
Variable	Value	Reduced Cost
B	3.000000	0.000000
LA	0.3117944	0.8878964E-04
LB	0.2052612E-02	0.000000
LC	0.1538237E-02	-0.6691057E-03
Z	0.3010218	0.000000
S(1)	0.3551178	0.000000
S(2)	0.5040458	0.000000
S(3)	0.5774655	0.000000
S(4)	0.5818557	0.000000
S(5)	0.4047335	0.000000
S(6)	0.3653345	0.000000
S(7)	0.5891680	0.000000
S(8)	0.3713912	0.000000
S(9)	0.3400491	0.000000
S(10)	0.3117944	0.000000
W(1)	0.1092428	-0.1631125E-04
W(2)	0.8029621E-01	-0.1083798E-03
W(3)	0.1404063	0.3082328E-04
W(4)	0.1438336	0.2079811E-04
W(5)	0.1239188	-0.5937719E-04
W(6)	0.1437463	0.1360243E-04
W(7)	0.1416758	-0.2145801E-04
W(8)	0.1168801	-0.6875968E-05
STD(1)	0.1105330	0.000000
STD(2)	0.6408105E-01	0.000000
STD(3)	0.1468643	0.000000
STD(4)	0.1453452	0.000000
STD(5)	0.1094249	0.000000
STD(6)	0.1507122	0.000000
STD(7)	0.1226445	0.000000
STD(8)	0.1503948	0.000000
COR(1)	0.1079010	0.000000
COR(2)	0.9769691E-01	0.000000
COR(3)	0.1252561	0.000000
COR(4)	0.1319154	0.000000
COR(5)	0.1453364	0.000000
COR(6)	0.1303172	0.000000
COR(7)	0.1327350	0.000000
COR(8)	0.1288419	0.000000

**Tablo 16:** Kriter ağırlıkları

K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8
0,10924	0,0803	0,14041	0,14383	0,12392	0,14375	0,14168	0,11688

Tablo 16’da yer alan sonuçlara göre önem derecesi en yüksek kriter K4 (Aktif Karlılık Oranı) olurken, K2 (nakit oran) en düşük önem derecesine sahip kriter olarak tespit edilmiştir.



**Tablo 17:** Firmaların performans puanları ve sıralamaları

	Değer	Sıralama
ANELE	0,355118	8
BRLSM	0,504046	4
EDIP	0,577466	3
ENKAI	0,581856	2
GESAN	0,404734	5
KUYAS	0,365335	7
ORGE	0,589168	1
SANEL	0,371391	6
YAYLA	0.340049	9
YYAPI	0.311794	10

Tablo 17’de yer alan sonuçlara göre firmalar finansal performanslarına göre ORGE>ENKAI>EDIP>BRLSM>GESAN>SANEL>KUYAS>ANELE>YAYLA>YYAPI şeklinde sıralanmıştır.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İnşaat sektörü ülkemizin temel dinamikleri arasında yer almaktadır ve yarattığı katma değer ve istihdam olanakları ile Türkiye için bir kaldıraç görevi üstlenmektedir. Böylesi önemli bir sektörde ÇKKV yöntemleri kullanılarak finansal performans değerlendirmesinin yapıldığı çalışma sayısı literatürde oldukça azdır. Bu çalışmada, BIST’te işlem gören inşaat firmalarının finansal performansının ÇKKV yöntemlerinden SECA ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, inşaat firmalarının finansal performansı kapsamlı bir literatür taraması sonucu (Tablo 1) belirlenen sekiz finansal rasyo temelinde SECA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. SECA yöntemi hem kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için hem de alternatifleri performansları doğrultusunda sıralamak için kullanılmıştır.

SECA yöntemi ile belirlenen kriter ağırlıklarına göre, önem derecesi en yüksek kriter K4 (aktif karlılık oranı) olurken, K2 (nakit oran) en düşük önem derecesine sahip kriter olarak tespit edilmiştir. SECA yöntemi ile belirlenen inşaat firmalarının performans skorlarına göre finansal performans bakımından ilk sırada ORGE firması gelirken, son sırada YYAPI firması gelmiştir. Firmaların finansal performanslarına göre sıralamaları ise ORGE>ENKAI>EDIP>BRLSM>GESAN>SANEL>KUYAS>ANELE>YAYLA>YYAPI şeklinde olmuştur.

Kullanılan veri seti ve yöntemler farklı olsa da elde edilen bulgular literatürdeki benzer çalışma sonuçları ile kıyaslanmıştır. Pala (2021) inşaat firmalarının 2019-2020 dönem aralığı finansal performansını CCSD-CoCoSo modelini kullanarak ölçmüştür. Performans sıralamaları yıllara göre değişse de ENKAI, ORGE, SANEL firmaları ön sıralarda yer alırken, YYAPI, TURGG, EDIP firmaları ise son sıralarda yer almıştır. Şahin ve Karacan (2019) GİA ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak inşaat firmalarının 2017 yılı finansal performansını ölçmüşlerdir. Çalışma sonunda, GİA ve TOPSIS yöntemleri ile elde edilen sıralamalar sapmalar gösterse de ORGE, ENKAI, ANEL firmaları ön sıralarda yer alırken, KUYAS ve YAYLA firmaları ise son sıralarda yer almıştır. Şahin ve Karacan (2020) COPRAS-ARAS yöntemlerini kullanarak 2018 yılı finansal performans değerlendirmesi yaptıkları çalışmalarında iki farklı yöntemle elde edilen sıralamaların küçük sapmalar gösterdiğini tespit etmişlerdir. Genel olarak EDIP, ORGE, ENKA firmaları ön sıralarda yer alırken, YAYLA ve KUYAS firmaları son sıralarda yer almıştır. Hacıfettahoğlu ve Perçin (2020) inşaat firmalarının 2016 yılı finansal performansını TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanarak değerlendirmişlerdir. Nihai bir sıralama elde etmek amacıyla ise Borda Sayım yöntemine başvurmuşlardır. Buna göre, ORGE, Yeşil

Yapı Endüstri, ENKA firmaları üst sıralarda yer alırken EDİP, Kuyumcukent Gayrimenkul Yatırım, SANEL firmaları son sıralarda yer almıştır. Gümüş vd. (2019) SWARA-ARAS modelini kullanarak 2014-2017 dönemi finansal performans analizi gerçekleştirmişlerdir. Dört yılın ortalaması alınarak analiz gerçekleştirilmiş ve EDİP, ORGE, ENKAI firmaları ön sıralarda yer alırken, SANEL, KUYAS, ANEL firmaları son sıralarda yer almıştır. Bu çalışmada ise 2021 yılı için finansal performans bakımından ORGE, ENKAI, EDİP firmaları ön sıralarda yer alırken, YYAPI, YAYLA, ANEL firmaları son sıralarda yer almıştır.

ORGE'nin performansı genel olarak incelendiğinde firmanın zarar etmediği ve cari oranın diğer firmalara kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, sıralamada sonlarda yer alan firmaların çoğunun zarar ettiği ve dönem net karlarının negatif olduğu dikkat çekmektedir. EDİP firmasının ise zarar etmesine rağmen sıralamada üst sırada yer almasının nedeni stok devir hızı oranının diğer firmalara kıyasla oldukça yüksek olması olarak açıklanabilir.

Bu çalışmada, Z-Skor standartlaştırma-SECA modelinin Türk inşaat sektörü finansal performans değerlendirmesi için uygunluğu gösterilmiştir. 11 firmanın işlem gördüğü BIST inşaat sektöründe bir firmanın verilerine ulaşamamış ve 10 firma analize dâhil edilmiştir. Gelecekte yapılması düşünülen çalışmalarda BIST inşaat sektöründe işlem gören tüm firmalar analize dâhil edilebilir ve farklı ÇKKV yöntemleri kullanılarak yıllar arası karşılaştırmalı bir analiz gerçekleştirilebilir.

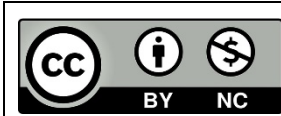
---

## KAYNAKÇA

---

- Armağan, İ. Ü., Özdağoğlu, A., ve Keleş, M. K. (2021). COVID-19 Salgınının Banka Performanslarına Etkisinin SECA Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Oğuzhan Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 114-124.
- Assadi, M. R., Ataebi, M., Sadat Ataebi, E., ve Hasani, A. (2022). Prioritization of renewable energy resources based on sustainable management approach using simultaneous evaluation of criteria and alternatives: A case study on Iran's electricity industry. *Renewable Energy*, 181, 820-832.
- Azbari, K. E., Ashofteh, P. S., Golfam, P., ve Singh, V. P. (2021). Optimal wastewater allocation with the development of an SECA multi-criteria decision-making method. *Journal of Cleaner Production*, 321, 1-10.
- Bahrami, S., ve Rastegar, M. (2022). Security-based critical power distribution feeder identification: Application of fuzzy BWM-VIKOR and SECA. *International Journal of Electrical Power & Energy Systems*, 134, 1-8.
- Baradari, I., Shoar, M., Nezafati, N., ve Motadel, M. (2021). A new approach for KPI ranking and selection in ITIL processes: Using simultaneous evaluation of criteria and alternatives (SECA). *Journal of Industrial Engineering and Management Studies*, 8(1), 152-179.
- Bayram, E. (2021). Türkiye'deki Katılım Bankalarının CRITIC Temelli EDAS Yöntemiyle Performans Değerlendirmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 55-72.
- Bazrafshan, R., Hashemkhani Zolfani, S., ve Al-e-hashem, S. M. J. (2021). Comparison of the Sub-Tour Elimination Methods for the Asymmetric Traveling Salesman Problem Applying the SECA Method. *Axioms*, 10(1), 1-14.
- Ecer, F. (2021). A consolidated MCDM framework for performance assessment of battery electric vehicles based on ranking strategies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 143, 1-19.
- Elmas, B., & Özkan, T. (2021). Ulaştırma ve Depolama Sektörü İşletmelerinin Finansal Performanslarının SWARA-OCRA Modeli ile Değerlendirilmesi. *İşletme Akademisi Dergisi*, 2(3), 240-253.
- Fan, L., Gu, B., ve Luo, M. (2020). A cost-benefit analysis of fuel-switching vs. hybrid scrubber installation: A container route through the Chinese SECA case. *Transport Policy*, 99, 336-344.
- Göksu, S., Şen, M. A., ve Gücek, S. (2019). İnşaat Sektörü, Faiz Oranı ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi: Türkiye Örneği (2002-2019). *Ekev Akademi Dergisi*, (80), 465-482.
- Gümüş, U. T., Öziç, H. C., & Sezer, D. (2019). BİST'te inşaat ve bayındırlık sektöründe işlem gören işletmelerin SWARA ve ARAS yöntemleriyle finansal performanslarının değerlendirilmesi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 10(17), 835-858.
- Gürkan, S. ve Aldoury, N. (2021). TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi İle Karşılaştırmalı Finansal Performans Analizi: Teknoloji Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(2), 225-239.
- Hacıfettahoğlu, Ö., & Perçin, S. (2020). Bütünleşik ÇKKV Yaklaşımı İle Finansal Boyutta Türk İnşaat Firmalarının Performansının Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 543-567.
- Kaplanoğlu, E. (2018). ARAS ve COPRAS Yöntemleriyle Nakit Akışına Dayalı Performans Ölçümü: BİST Kimya, Petrol, Kauçuk Ve Plastik Ürünler Sektöründe Bir Uygulama. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(2), 153-184.

- Karakaş, D. G., Yusufi, F., & Hisarciklilar, M. (2021). Türkiye İnşaat Sanayii Çalışma Standartlarının Sektörel Gelişim Üzerinden Değerlendirilmesi. *Mülkiye Dergisi*, 45(1), 191-230.
- Karaoğlan, S., ve Şahin, S. (2018). BİST XKMYA işletmelerinin finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile ölçümü ve yöntemlerin karşılaştırılması. *Ege akademik bakış*, 18(1): 63-80.
- Kaya, V., Yalçinkaya, Ö., ve Hüseyini, İ. (2013). Ekonomik büyümede inşaat sektörünün rolü: Türkiye örneği (1987-2010). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(4), 148-167.
- Keshavarz-Ghorabae, M., Amiri, M., Zavadskas, E. K., Turskis, Z., ve Antucheviciene, J. (2018). Simultaneous evaluation of criteria and alternatives (SECA) for multi-criteria decision-making. *Informatica*, 29(2), 265-280.
- Keshavarz-Ghorabae, M., Govindan, K., Amiri, M., Zavadskas, E. K., ve Antuchevičienė, J. (2019). An integrated type-2 fuzzy decision model based on WASPAS and SECA for evaluation of sustainable manufacturing strategies. *Journal of Environmental Engineering and Landscape Management*, 27(4), 187-200.
- Pala, O. (2021). BIST İnşaat Endeksinde Bütünleşik CCSD-COCOSO Tabanlı Finansal Performans Analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(4), 1500-1513.
- Polat, M. A., & Fendoğlu, E. (2021). İnşaat Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 12(3), 575-598.
- Şahin, A., & Tetik, N. (2020). Katılım Bankalarının Finansal Performans Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(2), 293-314.
- Şahin, İ. E., & Karacan, K. B. (2019). BIST'te işlem gören inşaat işletmelerinin çok kriterli karar verme yöntemleri ile finansal performans ölçümü. *International Journal of Multidisciplinary Studies and Innovative Technologies*, 3(2), 162-172.
- Şahin, İ. E., & Karacan, K. B. (2020). Entropi Temelli Copras ve Aras Yöntemleri ile Borsa İstanbul İnşaat Endeksi XINSA Firmalarının Finansal Performans Analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (44), 171-183.
- Tanyılmaz, K., & Karahan, M. (2021). Kalkınma ve inşaat sektörü: Türkiye örneği. *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 62-68.
- Topal, A. (2021). Çok kriterli karar verme analizi ile elektrik üretim şirketlerinin finansal performans analizi: Entropi tabanlı Cocosu yöntemi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 9(2), 532-546.
- Tulum, S. (2021). BIST'de işlem gören inşaat işletmelerinin finansal performanslarının TOPSIS yöntemi ile analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 154-170.
- Zhang, X., Wang, C., Li, E., ve Xu, C. (2014). Assessment Model of Ecoenvironmental Vulnerability Based on Improved Entropy Weight Method. *The Scientific World Journal*, 2014, 1-7.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

---

**EXTENDED ABSTRACT**

---

---

***Evaluation of the Financial Performance of Turkish Construction Companies with SECA Method***

### **1. Introduction**

The construction industry is among the basic dynamics of our country and it acts as a lever for Turkey with the added value and employment opportunities it creates. The financial performance measurement carried out in this sector, which is important for our country, ensures that possible risks and threats are revealed and the financial situation of the company is seen more clearly. Due to its nature, there are many criteria and alternatives in financial performance analysis. In this respect, financial performance evaluation is seen as a Multiple Criteria Decision Making (MCDM) problem. In recent years, the number of studies on financial performance evaluation using MCDM methods is quite high. However, the number of studies in which financial performance evaluation is carried out using MCDM methods in the construction sector is very few in the literature. In this study, it is aimed to evaluate the financial performance of 10 construction companies traded in BIST with Simultaneous Evaluation of Criteria and Alternatives (SECA), one of the MCDM methods. Accordingly, the financial performance of construction companies was evaluated using the SECA method on the basis of eight financial ratios determined as a result of a comprehensive literature review. First, the decision matrix with negative values was transformed into positive using the Z-Score standardization method. Then, the SECA method was used both to determine the weights of the criteria and to rank the alternatives according to their performance. At the end of the study, the criterion with the highest importance was determined as the return on assets ratio (K4). ORGE company, on the other hand, ranked first in terms of financial performance. It is thought that the study will contribute to the literature since the model and analysis used also covers the pandemic period.

### **2. Data Set and Method**

The financial performance of construction companies is determined by using SECA method on the basis of eight financial ratios (Current Ratio, Cash Ratio, Equity Profitability Ratio, Asset Profitability Ratio, Asset Turnover Ratio, Inventory Turnover Ratio, Leverage Ratio, Equity Ratio) determined as a result of a comprehensive literature review. 11 companies are traded in the BIST construction sector, but the company with the code "TURGG", whose data could not be accessed, was excluded from the analysis. Within the scope of the study, 10 construction companies (ANELE, BRISM, EDIP, ENKAI, GESAN, KUYAS, ORGE, SANEL, YAYLA, YYAPI) took part. Since negative data are included in the decision matrix, firstly, the negative valued decision matrix elements are converted to positive by using the Z-score standardization method. Then, the SECA method was used both to determine the weights of the criteria and to rank the alternatives according to their performance. This method is capable of weighing the evaluation criteria objectively without subjective evaluations. The main advantage of the method is that the objective weights of the evaluation criteria are determined in a way that allows the experts to make more realistic decisions. In this method, a multi-objective nonlinear mathematical model is used to simultaneously determine the overall performance scores of the alternatives and the weights of the criteria. For the solution of the multi-objective model, the LINGO 11 program was used and  $\beta=3$  was chosen.

### **3. Empirical Findings**

According to the results obtained by the SECA method, the criterion with the highest degree of importance was K4 (return on assets ratio), while K2 (cash ratio) was determined as the criterion with the lowest degree of importance. On the other hand, while ORGE took the first place in terms of financial performance, YYAPI took the last place.

#### 4. Discussion and Conclusion

According to the criteria weights determined by the SECA method, the criterion with the highest degree of importance was K4 (return on assets ratio), while K2 (cash ratio) was determined as the criterion with the lowest degree of importance. According to the performance scores of the construction companies determined by the SECA method, ORGE was the first company in terms of financial performance, while YYAPI was the last. The ranking of the companies according to their financial performance is ORGE>ENKAI>EDIP>BRLSM>GESAN>SANEL>KUYAS>ANELE>YAYLA>YYAPI. When the performance of ORGE is examined in general, it is seen that the company did not make a loss and the current ratio is higher than other companies. On the other hand, it is noteworthy that most of the companies at the bottom of the list made losses and their net profits for the period were negative. The reason why EDIP company is at the top of the list despite making a loss can be explained as the fact that its stock turnover ratio is quite high compared to other companies.

In this study, the suitability of the Z-Score standardization-SECA model for the financial performance evaluation of the Turkish construction sector has been demonstrated. In the BIST construction sector, where 11 companies are traded, the data of one company could not be reached and 10 companies were included in the analysis. In future studies, all companies traded in the BIST construction sector can be included in the analysis and a comparative analysis can be performed between years by using different MCDM methods.



## **Three Main Factors in Decision Making Process for Migration: Decision Quality, Implementation, Timing**

**Mustafa Şeref AKIN <sup>1</sup>**

### **Abstract**

*In the decision-making process in Tabak (2020) model, three factors must be met to be successful: Decision quality, implementation, and timing. In the article, the predictions of this decision-making model were observed on immigrants. It has been determined that those who managed to migrate act in harmony with this model. Before making a decision, the individual knows the reasons for going, examines the countries receiving immigration and collects resources. In this process, acquiring an international profession, working in an international company, learning a foreign language, visiting the target country, catching job opportunities and acquiring a social environment are the best practices of the preparation period. Migrating as a career professional or learning a profession in the place of migration facilitates the migration process. In practice, perseverance, tolerance for uncertainties, using opportunities in the country of immigration, attending language or education programs first, and leaving family members one by one bring success. In terms of timing, being young, single, childless, a child at a young age and beginning of his/her career help to move faster and more flexible.*

**Keywords:** Decision making, Immigration, Tabak Model  
**Jel Codes:** F22, J61,015

### **Göç İçin Karar Verme Sürecinde Üç Temel Faktör: Karar Kalitesi, Uygulama, Zamanlama**

### **Özet**

*Tabak (2020) modeline göre karar verme sürecinde başarılı olmak için üç faktör göz önünde bulundurulmalıdır: Karar kalitesi, uygulama ve zamanlama. Makalede, bu karar alma modelinin öngörülleri, göç eden kişiler üzerinde gözlenmiştir. Göç etmeyi başaranların bu modelle uyumlu hareket ettikleri tespit edilmiştir. Karar almadan önce birey gitme sebeplerini bilmekte, göç alan ülkeleri incelemekte ve kaynakları toplamaktadır. Bu süreçte beynelmilel bir meslek edinme, uluslararası firmada çalışma, yabancı dil öğrenme, hedef ülkeyi gezme, iş fırsatlarını yakalama ve sosyal çevre edinme hazırlık döneminin en iyi uygulamalarıdır. Kariyer açısından meslek sahibi olarak göç etmek veya göç edilen yerde bir mesleği öğrenmek göç sürecini kolaylaştırmaktadır. Uygulamada sebat, belirsizliklere karşı tolerans, göç ettiği ülkede fırsatları kullanma, öncelikle dil veya eğitim programlarını katılma, aile bireylerinin tek tek çıkması başarıyı getirmektedir. Zamanlama açısından genç, bekar, çocuksuz, çocuğun küçük yaşta ve kariyerinin başında olan döneme rastlaması daha rahat ve çabuk hareket alınmasını sağlamaktadır.*

**Anahtar kelimeler:** Karar alma, Göç, Tabak Modeli  
**Jel Kodu:** F22, J61, 015

---

**CITE (APA):** Akın, M.S. (2022). Three Main Factors in Decision Making Process for Migration: Decision Quality, Implementation, Timing. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1022-1039. Doi: 10.24988/ije.1047552

<sup>1</sup> Prof. Dr., Erzincan Binali Yıldırım University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Erzincan/Turkey, **EMAIL:** mustafa.akin@erzincan.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-1850-9118

## **1. INTRODUCTION**

People whose economic expectations, social lives and hopes are dragged into a dead end in Turkey are emigrating by leaving their settled lives and their closest relatives and friends. The reasons for the immigrants to make this decision, the preparations they made afterwards, the problems they encountered in practice and the processes they followed in terms of time are learned from the interviews.

Making the decision to migrate and then implementing it is very difficult as it can completely change the lives of the individual and those around them. In this article, how people overcome the decision-making and implementation difficulties they encounter during the migration process is shown in the light of interviews with immigrants.

The final impact of decisions is affected by the quality, timing and implementation of the decision. When it is not one of the factors, for example, it does not work or its effect is very weak in decisions taken at the wrong timing (Tabak, 2020).

With the advancement of transportation facilities, movement from one country to another has become much easier. However, despite this technological change, why do some of the individuals who want to immigrate not be able to implement it and stay only in the intention? Why do some of them immigrate and then return after a while? What are the common features of those who have overcome all the difficulties of migration and succeeded?

In this article, answers to these questions will be sought according to the Tabak (2020) model. In this respect, the attitudes of individuals in making decisions and implementation the process are analyzed in a way that has not been covered before in the literature. The foresight of the model is observed in overcoming the difficulties they encounter in migration. Migration is not just an action, but it depends on the individual's defining the problem long before, producing opportunities abroad as a solution to the problem they live in, and enriching the preparation time and resources. The person continues by making an effort to adapt to the country he/she immigrated to. The timing of bringing together the migration decision and resources is also very important. Being young, single, and early careers are key considerations for success in moving.

It is not enough to be willing to migrate, a strict preparation process must be passed. By recognizing the difficulty of building a life from scratch in an unfamiliar environment, rationality should predominate in expectations.

In the second part of the article, literature studies on migration, decision making and video ethnography are shown, the method is introduced in the third part, and the findings are examined in the fourth part. The last chapter ends with discussion and conclusion.

## **2. RELATED WORKS**

### **2.1 Migration**

Migration is the movement of people from one area to another. It involves the movement of people with intentions of settling, permanently or temporarily, at a new geographic location.

Migrations can be divided according to duration, regions, gender, and status. Regionally, we can categorize into internal and external migrations. Internal migration is due to economic, family, holiday and professional reasons within the country. External migrations can be classified as brain, worker, exchange, political and socio-economic migrations. While it is defined as regular immigration in the case of immigration within the framework of the law, it is considered as irregular immigration in illegal cases (Çağlar, 2019: 37).



The reasons for people to migrate to new regions can be listed as economic gain, educational opportunities, personal security, religious, political and social freedom (Alkin, 2019: 132).

Economically, the desire of individuals to increase their welfare through higher earnings is the main reason for migration (Aksoy, 2012:294). Education, occupation, demographics and income opportunities increase returns on migration (Mazzolari, 2009; Pivnenko and DeVoretz, 2004). People with better education or those who continue their education in the country of migration earn higher incomes. Today, however, it progresses with the initiative and decision of the individual. In addition, skilled labor migration has increased 3 times compared to unskilled labor (Docquier and Marfouk, 2004; Gökbayrak, 2008).

Political, social and cultural inequality in the region where people live due to their thought and ethnic differences also causes them to migrate (Aksoy, 2012:294).

Migration movement responds to the problems faced by immigrating and migrating societies. For example, in the economically migrating society, the shortage of qualified personnel increases the costs in production and even stops production. Unemployment in the migrant society is dragged into chaos economically, socially and politically (Tekin, 2011). On the other hand, the negative effects of migration on balanced development are emphasized. The concentration of qualified members of the society in certain regions causes the regression of the emigrating regions. In this case, it is argued that a balanced distribution of investments across the country will slow down the migration movements (Genç et al., 2019: 494).

In studies involving the gender factor of migration, it is emphasized that women are no longer subject to forced migration such as marriage and migrate for their own education and jobs (Lecaj, 2019).

In Turkish academic literature, the internal and external migrations are discussed. In terms of internal migration, the movement from east to west is analysed. Regarding to external migration, the adaptation problem of Turkish workers and their families is mostly mentioned.

In the internal migration, the effects of income differences on migration have been revealed in studies conducted on a macro basis. Rural-urban migration movements in Turkey between 1970-2014 were analyzed with the Harris-Todaro Migration Model. As a result of the study, statistically significant relations were determined with the rural-to-urban migrations that took place in Turkey between 1970-2014 and the share of urban employment and agricultural added value in the total value added (Aktaş and Şahin, 2019). In other words, as urban employment and the use of technology in agriculture increase, migration increases. The classification tree method, which is a nonparametric analysis, was used in the survey conducted with 64 people who migrated from the city to the village. Age, education and housing were the most influential factors in the migration of individuals to rural areas (Karakayacı and Aydın Öz, 2020). In the research on the causes of migration to Diyarbakir, it is largely economic, followed by terrorism and blood feud (Ekmekçiler, 2014). Using Turkey Demographic and Health Survey (TNSA) data, it has been found that the most important variables on the migration of married women are the region of residence, the age of the woman, her education, her job, her spouse's education level, the existence of the family, the duration of marriage and the number of households (Selim, 2017). A questionnaire study was conducted with 360 primary school age children of immigrant families living in the heavily migrated neighborhoods of Erzurum. At the end of the research, it was determined that the primary school children of the families who migrated could not get enough education in every subject, they could not be fed as they wanted, their physical conditions and home environments were not sufficient (Küçükali and Çevik Özdemir, 2018: 2149)

One of the most important events in Turkey's recent history after the 1960s is migration within the country and abroad. With the agricultural machinery in the country, migration to the big cities

between east and west accelerated. However, the west regions do not have a capacity to absorb that much workers. The emigration, which started with Germany's need for workers abroad, later spread to all of western Europe and North America. Emigration in the 1960s was carried out within the framework of bilateral agreements between states. Migration took place within the scope of agreements signed with Germany in 1961, with the Netherlands, Belgium and Austria in 1964, with France in 1965, with Sweden in 1967 and with Australia in 1968 (Deniz, 2014: 186). There is a serious adaptation problem of Turkish migrant in Europe. The concepts such as multiculturalism (where society accepts different cultures) and interculturalism (where society only interacts with different cultures) are discussed (Kanik, 2017). The decision of individuals to stay in the country of immigration permanently instead of temporarily causes some tensions and then the search for solutions. The basis of tension is the nation-state structure. Those who want to be permanently included in the system are part of the nation and therefore want to get citizenship rights. However, those who are against assimilation within the nation-state are developing the concepts of transnational citizenship and democratization of borders (Tekin, 2011). Three ways can be tried to overcome the crises in the nation-state understanding: National integration based on equal citizenship, assimilation within the dominant society, and the development of multiculturalism towards the recognition of cultural diversity rights (Brown, 2000; Aksoy, 2012).

Given all these adaptation issues, the migration from Turkey continues. According to international education data, Turkey is the 8th country that sends the most students to the USA and the 1st in Europe (Bloomberg, 2013). Of the 3631 academic member candidates who were sent with Higher Education Board scholarship between 1987 and 2002, more than half of 1964 students did not return to their homeland (Ünal, 2015). In fact, scholarships abroad, education in a foreign country, gaining experience of living abroad facilitate the decision to migrate.

One of the few ethnographic studies on migration is the examination of the reflections on the 'Residence Permit' story book of the literary writer Pazarkaya, who immigrated to Germany (Yılmaz and Alaca, 2019). In another ethnographic study, the migration experiences and problems of the refugees from Afghanistan living in Trabzon were emphasized. Individual interviews were conducted with eight female and eight male asylum seekers. An interview form consisting of semi-structured questions was applied to the asylum seekers reached by snowball sampling technique. According to research findings, asylum seekers generally migrate due to war and threats (Doğan, 2019: 11).

## **2.2. Decision Making**

Decision making is defined as an action chosen by calculation among alternatives to achieve the goal (Hambrick and Mason, 1984). From the point of view of the business, the rationality predominates due to the achievement of organizational goals (Bola, 2011). There is emotionality instead of rationality in the decisions made by individuals (Zaltman, 2003; Sadler and Sparrow, 2008). Since the decision-making process is very unknown, there is no universal technique for making the right decision (Lee et al., 1999).

Different models have been developed in decision making processes such as leadership, consumer, Jungian and interdisciplinary:

In the leadership-oriented approach to decision making, it is stated that leaders have different styles in terms of their decision-making behaviors. Heller (1971) in his study of leaders' power-sharing identified five aspects for leaders' decision-making styles: i) decides alone, ii) makes the decision alone, but follows the formal path in the company while reaching the result, iii) consults before the decision but is alone with the decision afterwards, iv) decides together with the employees, v) delegates to other employees. Vroom and Yetton (1973) defined leaders as three decision types in the decision tree model: autocratic, consultative and group decision making.

Consumer-oriented approach to decision-making, consumer behavior is examined. The Consumer Type Inventory developed by Sproles and Kendall (1986) was measured under eight factor groups: Perfectionist, brand oriented, innovative oriented, entertainment and utility, price, internal reactive, careless, with the confusion of many choices, the usual brand oriented.

It is the most well-known Jung approach to decision making. In their studies, they reveal that the behavior of the person is affected by the past, but they organizes they behavior in a future-oriented way (Eren, 2001; 88). Judgment that enables decision making is done in two opposite ways. The first is thinking that aims to arrive at an impersonal conclusion by logical operation. The second one is emotionality, which deals with the facts personally (Myers and Myers, 1997; 26). There are decision-making style approaches developed with reference to the theories about Jung's personality types.

In interdisciplinary approaches, decision-making systems of different disciplines are examined (Deci and Ryan, 1985; Arroba, 1978). They expressed four different decision-making approaches (Deci & Ryan, 1985). The first is an approach in which the help of other people is needed in making connected decision. Second, in sovereign decision making, the individual arbitrarily exercises his/her personal authority. Third, in impersonal decision making, there is indecision while making choices. Fourth, it is a sudden decision when it is made without thinking. Scott and Bruce (1995) construct 5 different decision-making models: Rational, intuitively dependent, avoidant, spontaneous. Arroba (1978) adds the emotional dimension to the general decision-making styles. The adoption of these styles is also related to the fields and positions of the people. For example, it has been determined that finance managers make more rational decisions than other managers (Çavuş and Biçer, 2016: 61). According to Ackoff (1970: 14-15), one of the interdisciplinary approach models, three types of decisions can be made in businesses. These are strategic decisions (top level), managerial decisions (shaping the organizational organization for strategic decisions), and operational (implementation of managerial decisions -such as production, marketing-). In the Koçel (2011: 113) model, the decision-making process consists of five stages: It is to set goals, set priorities, seek alternatives, evaluate and choose according to selection criteria. In order to understand why this decision was made in the fifth stage, an analysis of the previous steps is required.

### **3. MODEL**

In the Tabak (2020) approach, “a decision-making process consists of reaching a decision, its implementation and timing”. The final impact of decisions is affected by the quality, timing and implementation of the decision. When it is not one of the factors, for example, it does not work or its effect is very weak in decisions taken at the wrong timing (Tabak, 2020). There are three main categories: decision making, implementation and timing.

1.The decision-making component has 3 sub-factors (Tabak, 2020):

1a Evaluating alternatives: evaluating the decision-making process in detail with alternatives to the problem at hand.

1b Solving the problem: The probability of the decision to solve the problem is examined.

1c Resources: The available resources are questioned for the applicability of the decision.

2.The implementation component has 2 sub-factors:

2a Effectiveness: The decision made shows the effectiveness of the implementation.

2b Productivity: During the implementation, it is checked that the resources are used efficiently. Factors such as speed and cost play a role here.

3.Timing

3a Timing; Timing is as important as the accuracy and applicability of the decision. Factors such as the current age and marital status of the person who decides to migrate play a role in the migration process.

Tabak (2020) model has similarities to the decision-making models that have been constructed before.

Information gathering is vital in the decision-making process. The acquisition and evaluation of knowledge are divided into two groups (Johnson, 1978: 532). The quality of information collection has been shown to affect results. It has been found that there is a relationship between the collection of information and the intention, desire and goal attainment (Johnson, 1978: 532).

Problem identification, response to find answers, speed and quality in decision making. In the model developed by Schermerhorn (1993; 69), three approaches were observed in the decision-making of business managers. The problem-seeking director actively explores problems. The problem-solving director takes action as soon as he sees the problem. Those who run away from the problem, on the other hand, ignore the problems.

In implementation, if the decisions taken in the organization are not implemented effectively and consistently, the business may lose its position. (Rogers and Blenko, 2006).

According to Adair (2007), the timing of decisions is as important as their quality. The success of the timing depends on the effectiveness of the organization.

#### **4. METHODS: VIDEO ETHNOGRAPHY**

Ethnography is to recognize people's thoughts, feelings and behaviors by interviewing and observing (Agafonoff, 2006). A qualitative research was planned by making use of ethnographic research methods to gather insights in decision-making processes in immigration abroad.

154 videos describing the migration stories of individuals who have immigrated abroad were watched. Thanks to the opportunities provided by social media, the experiences of real people like "Göç Hikayesi" "Kanada Geyikleri" "140Journals" have been listened to in terms of decision-making processes. (Salda, 2020; Güler and Başer, 2020; Önder, 2017). The intensification of migration to North America and western Europe centered geographies is due to education and job opportunities.

The question format on the social media channel of the most used "Göç Hikayesi" program is given below (Salda, 2020):

First of all, can you tell your immigration story?

What kind of home did you grow up in?

How much money did you come to Germany with?

Where did you spend the first money?

Where did you first stay in Germany?

Where did you first work?

What do you miss most about Turkey?

Have you encountered racism in Germany?

Which product do you like in Germany?

Favorite word in German?

What is your least favorite word in German?

Is there anything you regret that you left unfinished?

Do you regret emigrating?

If you could write a sentence that everyone in Germany would read, which sentence would you write?

Socio-economic characteristics are not taken into consideration in ethnographic interviews (Kumar, 2012). The only criterion in the selection of participants is that the participants have an experience with immigration. In the interviews on these social media channels, they were invited by people from various socio-economic levels due to their immigration experience.

After collecting these experiences, analysis was made within the framework of the Tabak (2020) model. In the model, the hypothesis that decision-making quality, implementation and timing will result in successful decision-making processes has been tested. It is assumed that the migration movements of individuals who do not follow this process will result in failure.

The aim in ethnographic interviews is to reveal concepts (trend, weave). Therefore, the emergence of the concept determines the number of people to be interviewed. Although the concepts of participants appear in the number of 10-15 (Faulkner, 2003), the migration story at hand was utilized in the abundance of videos, and successful decision-making processes were reinforced.

The most important advantage of video ethnography is that it makes it easy to watch the words and behaviours of the same person over and over and take notes and understand them in depth.

**Table 1.** Decision Making Process

Main Categories	Subcategories
Decision Making	1a.Evaluating alternatives 1b.Solving the problem 1c.Resources:
Implementation	2a.Effectiveness 2b.Productivity
Timing	3a.Timing

**Source:** Tabak (2020)

Tabak (2020) model is interesting in that it combines existing decision-making models, reveals a structure to be followed in terms of both the business and the individual, and makes it dynamic with timing.

## 5. FINDINGS

The most fundamental finding is that those who have successfully migrated have planned work (evaluate alternatives), be conscious (problem solving), gather the necessary resources (resources), demonstrate perseverance (efficiency), assess opportunities (productivity) and carry out their first term of life (timing).

Findings are presented in two groups as those who migrated successfully and those who remained unsuccessful (supplementary table 1).

## **5.1. Decision Making Quality**

### **5.1.1. Evaluate alternative choices (1a)**

When we look at those who decided to migrate and stayed in the country they migrated to, it is understood that they visited the destination country they thought to migrate before, they had detailed information about it, and they evaluated their situation in Turkey in detail (such as career, salary, future, children). The most important factor for them to be successful in making the decision to migrate is to prepare themselves psychologically well. They see it as a way of no return.

I came to Germany once when I was 13 years old with my sister. I stayed for 3 months.

I came for my cousin's wedding. I like Germany.

It wasn't an instantaneous thing. I've been thinking for a very long time.

3 cities gained importance in the field of IT (computing): London, Amsterdam, Berlin. I have corresponded with all of the companies in these cities via LinkedIn.

I find Germans honest and reliable.

I was looking for opportunities abroad.

First I stayed a little bit in Amsterdam. Then in Berlin. We decided on Berlin.

We did not have an important career and opportunity in Turkey.

Our business has deteriorated (in Turkey).

I decided to look at the possibilities of the city outside of work.

On the other hand, unpreparedness outweighs those who return or stay in the decision process. Some of the preliminary research they have done is not aimed at solving the main issues.

Only French is spoken from the Quebec region. We could not conduct it in English.

We suddenly decided to go to Canada.

It is very different to live as you go for touristic purposes.

We went very unplanned and unscheduled.

Before we went, we only researched the cars, we didn't deal with the issues related to living there.

I could not communicate with the people around.

There was the Australian option. It's too far, we don't have a language. We feared uncertainty. We couldn't go.

### **5.1.2. Solving the Problem (1b)**

When it is investigated that the decision made in terms of the immigration decision and the preferred country solves the problem, it is understood that the successful ones know well what they are looking for. From the answers they gave, it is seen that they made the right choices. Issues such as career advancement, seeking quality and cheap education for their children, a regular working place and freedom of the system (transportation, business, infrastructure) are stated as priority problems.

I am an artist, I immigrated to a country where art is supported.

I was looking for a job in Turkey and could not find it. I met someone who had a master's degree in Canada and was making good money.

I was looking for a place where I would get free and quality education for my child.

I was looking for a civilized country where the train was punctual and the roads were clean.

Even though my Public Personnel Selection Examination scores were very high, I could not become a civil servant in Turkey due to political reasons. Besides, I didn't have any political bans. I immigrated to Canada.

I was marginalized in Turkey. I wanted to express myself freely.

I am a libertarian. In Germany, no one interferes.

The reason for choosing Germany and especially Berlin is egalitarianism, it gives me the opportunity to exist

I was not successful in Turkey. I had debt.

In Turkey, you work not to be successful, but to survive.

I aimed to gain an international experience.

In my country, I was not appreciated enough for my identity.

It is understood that those who were not successful in the migration process could not define their problems and could not find the right solution. In the interviews they gave, they could not express what their problems were.

### **5.1.3. Resources (1c)**

Successful immigrants are extremely conscious in assessing their resources. Those with missing resources took advantage of opportunities to make up for it.

German was my language in Anatolian high school.

While studying piano in Turkey, I took lessons from a German who settled in Turkey. I developed my language.

I graduated from a German high school. It was very easy to work as a student in Germany in 1967.

I had German from Anatolian high school.

I developed my subjects and languages abroad and in Turkey.

My brother had emigrated. Then I took my daughter. Then my wife.

My father was working in a public hospital in Germany. He was an officer. He took us later. Our time was good.

My spouse was working (abroad). The following year he sent me my ticket money (to Turkey).

Our financial situation in Turkey was good. We easily covered the immigration costs.

My spouse was Canadian.

My spouse was German.

I found a scholarship from Germany.

I studied computer engineering at Sabancı University. I gained experience in 2 companies. Especially the reason why I switched to the second one was to support my departure abroad.

I received a PhD in engineering in Turkey.

While 3 international articles were sufficient for the doctorate, I produced 8 of them.

I have an international job. I am a computer engineer.

My spouse is a software developer.

I'm a photographer, I chose a job that I can do anywhere in the world.

On the other hand, the effect of not being able to create resources is seen in those returning from migration. In particular, they are insufficient in learning a language, doing the job and adapting to the society.

We did not speak German. We did not learn German.

We lost my job. At my current job, we were managing with English. For the new job, I needed to know the country language.

I couldn't do my job. For equivalence, I had to learn the language.

We did not learn French. We could not communicate with those around us. There was a lot of trouble at the hospital.

## **5.2. Implementation**

### **5.2.1. Activity (2a)**

During the implementation process, it is seen how diligent they are against the setbacks they encounter in migration, and they spend time to advance their language and career in the country they migrated to. Those who came by choosing their families (second generation) received training to adapt (language, profession) to the country they immigrated to.

I came to learn a foreign language.

When I came to secondary school in Germany, they first took me to the integration class. In 10th grade, I switched to mixed class. That's when I realized I was in Germany.

I am doing my doctorate in the country where I migrated related to my profession.

I came because I followed my passion.

I wrote my own success story.

First, I signed up for a language course.

I went to university in Germany.

I went to Canada to study English.

I did an internship while I was doing my master's. The company I work for sponsored.

We aimed to build a life. This is how we set out. Not every place in America is New York. Acknowledging this, we moved forward. Persistence is necessary.

Green card issued. I have brought the conditions for obtaining a visa.

During the conference, I shared my work and my CV with a well-known professor in his field.

I worked hard.

Since I will work hard from home at my job, I have kept a quality home.

I did whatever.



Despite my professional career, I agreed to come (to Berlin) as an intern.

I came here to be self-sufficient by eating 1 apple a day. I would continue to stay in Germany even if I earned little money.

I also developed my subjects and languages abroad and in Turkey.

Those who cannot hold on in the immigrating countries, on the other hand, experience the continuation of their unplanned and unscheduled conditions during the decision period. As a result, the morale of not being able to adapt to the country is experienced. This situation is under the influence of mental depressions brought about by communication problems related to not being able to socialize, alienation, alienation and not knowing the language (Solgun and Durat, 2017).

I couldn't use my time properly. I did not make any effort to advance in my profession.

My child could not find a suitable kindergarten (in Germany) and enroll in a language school.

I could not pass a heavy language in German.

Everyone spoke English where I worked. We did not learn German. After that, the business was closed and I couldn't find a new job.

My wife cannot continue her career and does not want to stay. My spouse forced me to return.

### **5.2.2. Productivity (2b)**

Efficiency was analysed as the process of implementing the migration decision optimally with the available resources. In particular, the presence of relatives/friends in the destination country, being single, being childless, and agreeing between spouses (supportive), rotational migration of family members within the framework of the program increases efficiency.

My brother and sister were also here.

My father immigrated to Hannover (Germany) 10 months after I was born. He got me aborted when I was 12.

Gradually we emigrated from Turkey. I came first. My spouse worked in Turkey. Then I found a job. My spouse transferred her business in Turkey. My spouse migrated. We planned and acted.

My spouse came first. I came after 1 month.

There were living relatives of my mother and father.

It adapts faster when you act without children.

We had no children.

I was born in Germany. We turned 10 years old. I went to primary school in Germany.

A close friend of mine had come to Canada before. My friend took my house.

My spouse and I both agreed to emigrate.

My family was supportive.

### **5.3. Timing (3a)**

Successful immigrants in terms of timing mostly come at a young age, single, married without children, married with few children, at university age or at the beginning of their careers.

I came when I was 12.

I came at the age of 14.

I finished high school. I came.

I came when I was young, married.

I came after graduating from university.

I came at the age of 22.

I was a 1. year university student. There was political activity in Turkey. In 1975, METU was closed.

I switched to a more prestigious company that would facilitate job application abroad.

I came before the age of 30.

After graduating from high school, I studied at the Technical University of Vienna.

People who cannot evaluate the opportunity to migrate in terms of timing also have obstacles in terms of age, education, career, in terms of themselves or their families.

While I had a career in Turkey, I received an offer from abroad. I did not evaluate.

My child started school in Turkey. My child got speed.

In Turkey, it is not left when you get promoted in a career and acquire an environment.

My spouse's job is hard to do abroad (lawyer).

As we get older, we adapt not only to myself but also to my wife and children. It's hard to give up.

## **6. CONCLUSION**

Uncertainties are very high due to many factors such as geographical differences in migration, living conditions, career, and housing. Therefore, the most important factor in the migration process is to be prepared to reduce this uncertainty. Tabak (2020) presents a model for reducing this uncertainty that includes decision-making quality, implementation, and timing (table 2).

In decision making, going to the country of immigration as a student, learning the language before leaving, having a social environment and catching a job opportunity are facilitating factors in decision-making quality. Relatives and friends who immigrated to the region before gain speed in terms of efficiency and reduce costs. Having a circle of relatives and friends abroad, the fact that the parents have migrated before, is beyond the control of the person. But choosing the right department to have an international profession in Turkey, enrolling in a course for learning a foreign language, choosing international companies among job offers is under the control of the individual.

In implementation, not seeing returning from the country of origin as an option, developing their profession, language and social environment in the destination country makes immigrants successful in practice. One's mentality and psychology are key elements in the immigration decision. Questioning the conditions of his/her native land and making efforts to change this constitute the basic structure of the change in his/her mentality. Psychologically, liking for surprises, tolerating uncertainty, being open to innovation while migrating, loving the element of foreignness (difference), patience are the characteristics that must be possessed. Successful people have their drop back to earth. They accept life as it is, with its difficulties. After persevering and beginning to adapt, there was no witness among those who migrated and remained unhappy with their migration. Those who migrate and those who stay do not regret it despite all the difficulties. Even if they return, they think that they will return with two languages and two cultures. Positive psychology in this positive mindset is active.

In timing; those who plan ahead, program to achieve, and strive in the process are successful in immigration. They continue their preparations (graduating from high school or university, studying

in an international profession, correspondence with companies abroad) until the right time comes. Migration is a process in which a person is emotionally and intellectually prepared for a long time, which begins long ago in the brain.

As seen in successful migration processes, a good decision does not come by chance. It is the result of deep thinking, making a plan, determining the goals and applying it with perseverance among the alternatives (Moss, 2011). There is no accidental success.

The findings predict that it is very unlikely that a professor holding tenure position in the university, mid-40s, having a family with two children at school age can migrate. However, it is likely that a university student in computer science has a good command of English, is currently at the Erasmus program in a German university, enrolled in language courses can move abroad.

Tabak model can be applied in all important decision-making processes of the individual. When an individual reveals his/her intention on a subject, he/she should first question that he/she has evaluated all the alternatives, solved the problem and the adequacy of his/her resources. Practice requires perseverance, step-by-step action, prioritizing, and getting to the target in line with its resources. He/she should create his/her program after obtaining full information about timing at the decision stage.

**Table 2: To-Do List for Success in Migration**

Decision Making Quality	Implementation	Timing
Getting information about the country	Enjoy surprises	High school
Traveling the destination country	Tolerant of ambiguity	Undergraduate
Saving money	Openness to innovation	Postgraduate
Getting started with learning your language	Don't think about returning	Ph.D.
Having a social environment	Loving the element of difference	In the first period of your career
Seizing a job opportunity	Patience	Single
Having an international profession	Consensus in the family	Married Childless
Working in an international company in Turkey	Keeping in touch with relatives and friends	Married and children are small
Determining the reason for leaving	Developing language	
	Developing profession	
	Developing social environment	
	Rotating in the family	

---

## REFERENCES

---

- Ackoff, R L. (1970). A Concept of Corporate Planning. New York; Wiley,
- Agafonoff, N. (2006). Adapting Ethnographic Research Methods to Ad Hoc Commercial Market Research. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 9 (2), 115-125.
- Alkın, R. (2019). Öğrenci Hareketlilikleri, Göç ve Yükseköğretimin Uluslararasılaşması. *Medeniyet ve Toplum Dergisi*, 3 (1), 131-134.
- Akan, Y. , Arslan, E.. (2008). Göç Ekonomisi. Bursa: Ekin Basım Yayın
- Aksoy, Z. (2012). Uluslararası Göç ve Kültürlerarası İletişim. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5 (20): 294-295
- Aktaş, E, & Şahin, A. (2019). Harris-Todaro Göç Modeli: Türkiye Örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28 (1), 222-234.
- Arroba T.Y. (1978). Decision-making Style as a Function of Occupational Group, Decision Content and Perceived Importance. *Journal of Occupational Psychology*, 51, 219-229.
- Bloomberg (2013). Türkiye, ABD'ye en çok öğrenci gönderen 10. ülke. (Access date: 21.07.2020). <https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1455697-turkiye-abdye-en-cok-ogrenci-gonderen-10-ulke>
- Bola, F. (2011). Decision-Making. Management decisions. *Blogspot.in* (Access date: 18.11.2018).
- Bozan, İ. (2014). Türkiye’de İç Göç Hareketleri ve Göçün Eğitim Üzerinde Etkisi: Bir Durum Çalışması. *Yüksek Lisans Tez, Akdeniz Üniversitesi, Antalya*.
- Brown, D. (2000). *Contemporary Nationalism: Civic, Ethnocultural and Multicultural Politics*. London: Routledge.
- Çağlar, T. (2018). Göç Çalışmaları İçin Kavramsal Bir Çerçeve. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (8), 26-49.
- Çavuş, M., Biçer, M. (2016). Finans Yöneticilerinin Karar Verme Davranışları Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (5), 45-64.
- Deci, E.L. ve R. M. Ryan. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior*. Plenum Press: New York.
- Deniz . T. (2014). Uluslararası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 18, 1, 175-204.
- DeVoretz, D. J., Pivnenko. S. (2004). *The Economic Causes and Consequences of Canadian Citizenship*. IZA DP No. 1395
- Docquier, F., Morfouk, A. (2004). *Measuring The International Mobility of Skilled Workers*. World Bank Working Paper.
- Doğan, Y. (2019). Trabzon’da Yaşayan Afganistan Uyruklu Sığınmacıların Göç Deneyimleri Ve Sorunları. *Karadeniz Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*, 5 (7) , 11-29 .
- Eren E. (2001). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. İstanbul.
- Faulkner, L. (2003). Beyond the five-user assumption: Benefits of increased sample sizes in usability testing. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 35, 379–383.

- Gemici, E , Çatal, S . (2019). Göç ve Çok kültürlülük. Anadolu Strateji Dergisi, 1 (1) , 51-60 .
- Genç, Y., Ustabaşı Gündüz, D , Çöpoğlu, M . (2019). Göç Ve Kalkınma İlişkisi. Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi, 7 (18) , 479-498 .
- Gökbayrak, Ş. (2008). Uluslararası Göç Ve Kalkınma Tartışmaları: Beyin Göçü Üzerine Bir İnceleme. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi , 63 (03) , 65-82
- Güler, E., Başer, E. (2020). Kanada Geyikleri. <http://kanadageyikleri.com/index.php/hakkimizda/> (Erişim tarihi: 21.07.2020).
- Kanık, C. (2017). Türkiyeli Göçmenler, Çokkültürlülük Ve Kültürlerarasılık (Almanya Örneği). Siirt Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 4(2), 141-154.
- Karakayacı, Z., Aydın Öz, A. (2020). Kentten Köye Göç Eğiliminin Sınıflandırma Ağacı Yöntemine Göre Analizi. Ziraat Mühendisliği, (369), 84-93 .
- Koçel, T. (2011). İşletme Yöneticiliği. 13.Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Küçükali, R., Çevik Özdemir, H . (2018). Göç Etmiş Ailelerin İlköğretim Çağındaki Çocuklarının Yaşadıkları Sorunların Değerlendirilmesi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , 22 (Özel Sayı 2) , 2149-2158 .
- Heller, F. A. (1971). Research on Five Styles of Managerial Decision-Making: A Study of Leadership Styles and Power Sharing. Tavistock Publication: London.
- Lecaj, F . (2019). Küreselleşme Göç ve Kadın. Uluslararası Beşeri ve Sosyal Bilimler İnceleme Dergisi, 3 (1) , 49-58 .
- Mazzolari, F. (2009). Dual Citizenship Rights: Do They Make More and Richer Citizens? Demography, 46, 1, 169-191.
- Myers, I. B., P. B. Myers. (1997). Kişilik Farklı Tipler Farklı Yetenekler, Çeviri; Hüsnü Ovacık. Kural Dışı Yayınları: İstanbul.
- Önder, E (140Journals editör). Seküler Göç. <https://140journos.com/sekuler-goc-d9515ff2d3a8> (Erişim tarihi: 21.07.2020).
- Salda, Ş. (2020). Göç Hikayeleri. Access address: <https://www.youtube.com/watch?v=6A05XHlScf0&t=42s>
- Schermerhorn, J. R. (1989). Management for Productivity. Wiley: Ney York.
- Scott, G.S., Bruce, A.R. (1995). Decision Making Style: The Development and Assessment of a New Measure. Educational and Psychological Measurement, 55,5, 818-831.
- Selim, S . (2017). Türkiye’de Göç Kadınlaşıyor mu? Ekonometrik Bir Analiz. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4 (3) , 43-63 .
- Solgun, C , Durat, G . (2017). Göç ve Ruh Sağlığı. Journal of Human Rhythm, 3 (3), 137-144.
- Sproles, G. B. ve E. L. Kendall. (1986). A Methodology for Profiling Consumer' Decision-Making Styles. Journal of Consumer Affairs, Vol. 20 Issue 2.
- Tabak H. O. (2020). Decision Assessment Score. Access address: <https://medium.com/datadriveninvestor/decision-assessment-score-abd4f0666ec5>.
- Tekin, U. (2011). Avrupa'ya Göç ve Türkiye. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 0 (37), 43-56.

Ünal, M. (2015). Gelişmekte Olan Ülkelerde Beyin Göçü. Access address: <https://www.ayk.gov.tr/wp-content/uploads/2015/01/%c3%9cNAL-Mesud-GEL%c4%b0%c5%9eMEKTE-OLAN-%c3%9cLKELEERDE-BEY%c4%b0N-G%c3%96%c3%87%c3%9c-BG.pdf>

Vroom, V. H. Yetton .P. W. (1973). Leadership and Decision-Making. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press

Yılmaz, E., Alaca, S . (2019). Yüksel Pazarkaya' nın “Oturma İzni” Adlı Öykü Kitabında Göç Meselesi. İnsan ve Sosyal Bilimler Dergisi , 2 (2) , 317-330 .



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

**Supplementary Table 1.** Remains and Returns by Decision-Making Model

Decision	Successful	Unsuccessful
<b>Evaluate alternative choices (1a)</b>	<p>I came to Germany once when I was 13 years old with my sister. I stayed for 3 months.</p> <p>I find Germans honest and reliable.</p> <p>I came for my cousin's wedding. I like Germany.</p> <p>It wasn't an instantaneous thing. I've been thinking for a very long time.</p> <p>I was looking for opportunities abroad.</p> <p>First I stayed a little bit in Amsterdam. Then in Berlin. We decided on Berlin.</p> <p>We did not have an important career and opportunity in Turkey.</p> <p>Our business has deteriorated (in Turkey).</p> <p>3 Cities IT gained importance over LinkedIn. London, Amsterdam, Berlin. I corresponded with all of them.</p>	<p>Only French is spoken from the Quebec-Canada region. We could not conduct it in English.</p> <p>We suddenly decided to go to Canada.</p> <p><i>It is very different to live as you go for touristic purposes.</i></p> <p>We went very unplanned and unscheduled.</p> <p>Before we went, we only researched the cars, we didn't deal with the issues related to living there.</p> <p>I could not communicate with the people around.</p> <p>There was only the Australian option. It's too far, we don't have a language. We couldn't go.</p>
<b>Solve the problem (1b)</b>	<p>I am an artist, I migrated to a country where art is supported.</p> <p>I was looking for a job in Turkey and could not find it. I met someone who had a master's degree in Canada and was making good money.</p> <p>I was looking for a place where I would get free and quality education for my child.</p>	

	<p>I was looking for a civilized country where the train was punctual and the roads were clean.</p> <p>Even though my Public Personnel Selection Examination scores were very high, I could not become a civil servant in Turkey due to political reasons. I immigrated to Canada.</p> <p>I was marginalized in Turkey. I wanted to express myself freely.</p> <p>The reason for choosing Germany and especially Berlin is egalitarianism, it gives me the opportunity to exist</p> <p>I was not successful in Turkey. I had debt.</p> <p>In Turkey, you work not to be successful, but to survive.</p> <p>I am a libertarian. In Germany, no one interferes.</p> <p>I aimed to gain an international experience.</p>	
<p><b>Resources (1c)</b></p>	<p>German was my language in Anatolian high school.</p> <p>While studying piano in Turkey, I took lessons from a German who settled in Turkey. I developed my language.</p> <p>I graduated from a German high school. It was very easy to work as a student in Germany in 1967.</p> <p>My father was working in a public hospital in Germany. He was an officer. Our time was good. My spouse was working. My spouse sent me my ticket money the following year.</p> <p>Our situation in Turkey was good.</p> <p>My spouse was Canadian.</p> <p>My spouse was German.</p> <p>I found a (loan) scholarship from Germany.</p> <p>I studied computer engineering at Sabancı University. I gained experience in 2 companies.</p> <p>I had German from Anatolian high school.</p> <p>I received a PhD in engineering in Turkey.</p>	<p>We did not speak German. We did not learn German.</p> <p>We lost my job. At my current job, we were managing with English. For the new job, I needed to know the country language.</p> <p>I couldn't do my job. For equivalence, I had to learn the language.</p> <p>We did not learn French.</p>

	<p>While 3 international articles were sufficient for the doctorate, I produced 8 of them.</p> <p>I have an international job. I am a computer engineer.</p> <p>My spouse is a software developer.</p> <p>My brother had emigrated. Then I took my daughter. Then my wife.</p> <p><i>Gain 1 international experience.</i></p>	
<b>Implementation</b>	Successful	Unsuccessful
<b>Activity (2a)</b>	<p>I came to learn a foreign language. When I came to secondary school in Germany, they first took me to the integration class. In 10<sup>th</sup> grade, I switched to mixed class. That's when I realized I was in Germany.</p> <p>I am doing my doctorate in the country where I migrated related to my profession.</p> <p>I came because I followed my passion.</p> <p>I wrote my own success story.</p> <p>I signed up for the first language course.</p> <p>I went to university in Germany.</p> <p>I went to Canada to study English.</p> <p>I did an internship while I was doing my master's. The company I work for sponsored it.</p> <p>We aimed to build a life. This is how we set out. Not every place in America is New York. Acknowledging this, we moved forward. Persistence is necessary.</p> <p>Gradually we emigrated from Turkey. I came first. My spouse worked in Turkey. Then I found a job. My spouse transferred her business in Turkey. My spouse migrated. We planned and acted.</p> <p>Gain 1 international experience.</p> <p>My spouse came first. I came after 1 month.</p> <p>I decided to look at the possibilities of the city outside of work.</p> <p>Green card issued.</p> <p>During the conference, I shared my work and my CV with a well-known professor in his field.</p> <p>I worked hard.</p>	<p>I couldn't use my time properly. I did not make any effort to advance in my profession.</p> <p>My child could not find a suitable kindergarten (in Germany) and enroll in a language school.</p> <p>I could not pass a heavy language in German.</p> <p>Everyone spoke English where I worked. We did not learn German. After that, the business was closed and I couldn't find a new job.</p>



	<p>Since I will work hard from home at my job, I have kept a quality home.</p> <p>I did whatever.</p> <p><i>I came here to be self-sufficient by eating 1 apple a day. I would continue to stay in Germany even if I earned little money.</i></p>	
<b>Productivity (2b)</b>	<p>My brother and sister were also here.</p> <p>My father immigrated to Hanover (Germany) 10 months after I was born. He got me aborted when I was 12.</p> <p>There were living relatives of my mother and father.</p> <p>It adapts faster when you act without children.</p> <p>I was born in Germany. We turned 10 years old. I went to primary school in Germany.</p> <p>A close friend of mine had come to Canada before. My friend took my house.</p> <p>My spouse and I both agreed to emigrate.</p> <p>I also developed my subjects and languages abroad and in Turkey.</p> <p>My family was supportive.</p> <p>We had no children.</p>	<p>We had no one.</p> <p>We were constantly calling our caregiver (our child's caregiver) for language.</p>
<b>Timing (3a)</b>	<p>Successful</p> <p>I came when I was 12.</p> <p>I came at the age of 14.</p> <p>I finished high school. I came.</p> <p>I came when I was young, married.</p> <p>I came after graduating from university.</p> <p>I came at the age of 22.</p> <p>I was a 1. year university student. There was political activity in Turkey. In 1975, METU was closed.</p> <p>I switched to a more prestigious company that would facilitate job application abroad.</p> <p>I came before the age of 30.</p>	<p>Unsuccessful</p> <p>I came when I had a career in Turkey after I was 35.</p> <p>My child started school in Turkey. My child got speed.</p> <p>In Turkey, it is not left when you get promoted in a career and acquire an environment.</p> <p>My spouse's job is hard to do abroad (lawyer).</p>

## Sociality of Consumption: A Perspective in Economy-Culture Interaction

Sevim DİLEKOĞLU ÇALCA<sup>1</sup>

### Abstract

Consumption is an indispensable element for the continuity of human life. From the past to the present, quite different meanings have been attributed to consumption. Consumption, which is the act of consuming in its simplest form, is a way of life on its own today and is considered a social phenomenon. Therefore, consumption constitutes the research topic of different disciplines, from economics to psychology. In this context, the relationship between consumption and different sciences such as sociology, anthropology, archeology. In the axis of economy-culture interaction is included in the study, and the sociality of consumption is examined within the scope of the culture industry, consumer society, and consumption culture. Consumption is much more than an economic behavior; It was concluded that the economy-culture relationship radically changed the conceptual and social meaning of consumption.

**Keywords:** Sociality of Consumption, Sociology of Consumption, Society of Consumption, Culture of Consumption

**Jel Codes:** A12, A13, A14

## Tüketimin Toplumsallığı: Ekonomi-Kültür Etkileşimi Kapsamında Bir Bakış

### Özet

Tüketim, insan yaşamının sürekliliği için vazgeçilmez bir unsurdur. Geçmişten bugüne tüketime oldukça farklı anlamlar yüklenmiştir. En basit haliyle tüketme eylemi olan tüketim, günümüzde başlı başına bir yaşam şeklidir ve toplumsal bir olgu olarak ele alınmaktadır. Dolayısıyla tüketim, ekonomiden psikolojiye kadar pek çok farklı disiplinin araştırma konusunu oluşturmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada ekonomi-kültür etkileşimi ekseninde tüketimin sosyoloji, antropoloji, arkeoloji gibi farklı bilimlerle ilişkisine yer verilmiş ve tüketimin toplumsallığı kültür endüstrisi, tüketim toplumu ve tüketim kültürü kapsamında incelenmiştir. Tüketimin ekonomik bir davranış biçiminden çok daha fazlası olduğu; ekonomi- kültür ilişkisinin tüketimin kavramsal ve toplumsal anlamını kökten değiştirdiği sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Tüketimin Toplumsallığı, Tüketim Sosyolojisi, Tüketim Toplumu, Tüketim Kültürü

**Jel Kodları:** A12, A13, A14

**CITE (APA):** Dilekoğlu Çalca, S. (2022). Sociality of Consumption: A Perspective in Economy-Culture Interaction. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1040-1052. Doi: 10.24988/ije.1088271

<sup>1</sup> Research Assistant, Manisa Celal Bayar University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economic Theory, Manisa/Türkiye. **EMAIL:** [sevim.dilekoglu@cbu.edu.tr](mailto:sevim.dilekoglu@cbu.edu.tr) **ORCID:** 0000-0002-0747-8491

## 1. INTRODUCTION

The concept of consumption, which is as old as humanity, was considered only as a sub-discipline of economics for a long time and was seen as an action performed by rational individuals for the continuity of their vital activities. Economic behavior have been assumed independent of the social structure and the place of this social structure in the historical process has been ignored. Especially, the 18th and 19th centuries have been accepted as the period when this perspective began to change. Factors such as the interaction of economics with culture and the fact that consumption is an indispensable action for people throughout history have strengthened the view that the concept of consumption cannot be considered independently of other social sciences.

The idea that individuals do not act rationally most of the time and that cultural factors affect on economic behavior has been examined in many studies; consumption, consumption sociology, consumption anthropology, consumption archeology has been discussed with different dimensions. However, no study has been found in the literature in which the relationship between consumption and other social sciences is handled holistically. The study aims to examine the relationship of consumption with other social sciences in the context of economy-culture interaction and to evaluate the sociality of consumption in this interaction. In this context, in the second part, the interaction of economy and culture was given, and in the third part, the relationship of consumption with social sciences such as economy, sociology, anthropology, and archeology was examined In the fourth part, the culture industry, consumer society, and consumption culture are discussed within the scope of the sociality of consumption. The conclusion part is a general evaluation.

## 2. ECONOMICS AND CULTURE

Culture as a concept; It is defined as the sum of all material and spiritual values created in the historical and social development process and the tools used in creating and transmitting them to the next generations, showing the extent of human dominance over their natural and social environment (Türk Dil Kurumu (TDK), 2022). Culture is a very wide-ranging phenomenon that is nourished by human existence and shaped by human life. It is possible to define every area of human life as culture. Culture is the proof of human existence (Özlem, 2012: 217).

Economics is the science of technology, the way people produce and divide what they produce for them to live, and the structures arising from these products (TDK, 2022). Economics is about people and includes human relations. It is inevitable that a concept such as culture, which is integrated with human life, is associated with economics.

On the one hand, to what extent economics is influenced by cultural values and how economic behavior are shaped by culture; on the other hand, the issue of how culture is affected by economic processes continues to be discussed. Production, exchange, and consumption behavior, which are the basis of economics, are under the influence of cultural values. Culture is a set of shared values. These common values impact on the behavior patterns of each individual of a society. Culture has an important role in the economic structure of a society, as the economic decision-makers are also raised among the members of the society in question. From this perspective, a scientific understanding that excludes culture is incomplete or faulty.

In terms of seeing the effect of culture in the economic process, Max Weber's economic sociology-oriented studies are guiding. According to Weber, the biggest factor in the emergence of capitalism is puritanical morality. Puritan ethics advocates hard work and the accumulation of wealth to gain God's favor. For God's sake, avoiding luxury and adopting a modest lifestyle are the basic principles of puritan ethics. Societies that support rational thought and adopt the principles of puritan ethics are those that play an active role in the formation of the capitalist system. The puritanical morality, which defends capital accumulation, paved the way for the formation of capitalism with this

accumulation. According to Weber, there is great parallelism between the way of life, the way of thinking, religious views, and therefore cultural structures of societies and economic systems (Weber, 2015: 253-275).

One of the studies dealing with the impact of culture on economic behavior is the book *The Seven Cultures of Capitalism* by Charles Hampden-Turner and Alfons Trompenaars. Hampden-Turner and Trompenaars investigate the cultural structures of societies with a capitalist system in terms of the seven countries they deal with this and how is reflected in their firm-based performances, their understanding of competition, and thus their economic structures. The said research is carried out with various survey questions. Hampden-Turner and Trompenaars examine the United States of America (USA), England, the Netherlands, Sweden, France, Germany, and Japan as countries with capitalist economies and evaluate the changes in the business world stemming from the cultural structures of these countries. Accordingly, while the USA, England, Netherlands, and Sweden exhibited economic performance on a more liberal/individualistic cultural structure; In France, Germany, and Japan, economic behavior shaped within a more collective/social culture are observed (Trompenaars and Hampden-Turner, 1995: 33).

Martin Lipset's study, which comparatively examines the business environments of the USA and Canada, is also interesting in terms of the effect of culture on the economy. According to Lipset; While Canadian society has a culture where social principles such as peace, trust, and good human relations are at the forefront, principles such as competition and individual interests are dominant in the US society. In this respect, Canadian entrepreneurs and managers seem to be less risk-averse, less assertive, less open to innovation and attached more importance to the principle of mutual trust. US entrepreneurs and managers, on the other hand, have internalized risk, innovation, and competitiveness. While this cultural structure difference results in a more stable and challenging economic development process for Canada; There is a liberal, dynamic and efficient economic system in the USA (Lipset, 1993: 330-347).

The relationship between economy and culture represents an interaction. Because while culture has an important effect on the economy; The economy also has an undeniable effect on culture. Since ancient times, people have been busy with different economic activities to survive. These daily economic pursuits have played a great role in the formation of the culture of societies. For example; In the early ages, people who lived by hunting and gathering adopted a nomadic lifestyle and this lifestyle represented the culture of that society. With the discovery of the cultivation of the land, settled life was established and the agricultural society was born (Şenel, 1982: 137). In these times, which can be described as the pre-industrial revolution in general, people worked mostly to meet their physiological needs. In this period, the most important production factor is labor and the social structure was built on it. The cultivation of the land, the acquisition of property, the settled life has been the main basis of the social structure and thus the reshaped culture.

With the industrial revolution that occurred with the discovery of steam engines, another change in the social structure has occurred and the formation of industrial society/modern society has begun. Traditional society has left its place in modern society. In the traditional society, which can also be considered an agricultural society, manual labor has lost its importance, and mechanization and mass production has accelerated. People who had to migrate to cities to find a job thus switched to a new way of life. While the large family order and scattered settlement structure decreased; nuclear family and collective settlement structure started to increase (Erkan, 1994: 4-5-9). Reasons such as the increase in living costs, the start of the Second World War, the fact that capital became the most important production factor, and the increase in the need for the number of workers resulted in the inclusion of women in working life. The role of women, who was the main actor of the family before the industrial revolution, has undergone a great transformation with these developments. This

transformation radically changed the family structure and the relationship between men and women, and culture as a dynamic concept was inevitably affected by this transformation (Karslı, 2019:1-5).

Continuing technological developments accelerated the transition process from an industrial society to an information society. Information society; It is a multidimensional formation describing the change caused by the use of knowledge in all segments of the social structure. Information technologies constitute the driving force of the information society. What the importance of capital is in an industrial society, it is the importance of knowledge in an information society (Yeşilorman and Koç, 2014: 118). Information and communication technologies, which have been the driving force of development and progress throughout the historical process, have become a general-purpose technology used in all areas of economic and social life today. Societies that hold information and process it effectively has achieved greater prosperity. All these developments have affected and continue to affect social and individual life (T.C. Ministry of Development, 2015:10; Nair, 2018: 41). In the information society, the individual has come to dominate nature. All the innovations brought by technology have also changed the expectation of people from life, and the social transformation has once again resulted in cultural transformation.

It is seen that the source of all these transformations is much human needs. This transformation and interaction will continue to exist as long as the people who create the culture and are affected by the culture they create exist. Considering that the unlimitedness and satisfaction of human needs is the main motivation of economics, the importance of consumption in this interaction is obvious. Since the fulfillment of needs is realized by the act of consuming, then the interaction of economy and culture constitutes the basic basis of the social meaning of consumption. Therefore, it is not a correct approach to consider consumption only within the scope of economics. Consumption, economics as well as sociology, anthropology, archeology, etc. are closely related to such disciplines. For this reason, in the next section, the relationship between consumption and the aforementioned sciences is given.

### **3. THE PLACE OF CONSUMPTION IN DIFFERENT SOCIAL SCIENCES**

Previously, in the academic discourse, consumption was neglected, considering it only as a by-product of production and independent of many activities of social life. However, especially in the last century, this approach has been accepted by many researchers as insufficient to explain the consumption phenomenon. Man is an entity that constitutes the common denominator of all social sciences. For this reason, all these social sciences dealing with human beings are in a way interacting with each other. Economy, which is a social science, and therefore consumption should also be evaluated within the scope of the mentioned interaction. When it comes to consumption, in addition to economic variables, sociological variables such as social class and status, anthropological variables such as tastes and meanings, and archaeological variables such as the conditions of the lived period should also be taken into account (Yanıklar, 2006: 11-15; Eriksen, 2018: 2).

#### **3.1. Economics and Consumption**

The dictionary meaning of consumption as a concept is anti-production, consumption, destruction (Warde, 2015: 119; TDK, 2022). Just as concepts such as kinetic, quantum, and mechanics evoke physics; The first science that the concept of consumption evokes is economics. Considered the founder of economics, Adam Smith defined consumption as the ultimate goal of all production activities (Smith, 2011: 251). Consumption remained in the shadow of production for a long time, although it forms the basis of the satisfaction of needs of economics. This situation did not change until Mill and even Keynes (Eke, 2012: 413).

Keynes placed consumption at the center of his theory of economic fluctuations in his General Theory published in 1936. After this date, consumption has played a key role in economic analysis and has

been considered as the subject of macroeconomic studies (Mankiw, 2017: 513). While examining economic activities, individuals are accepted as homo-economicus, who only aim to maximize their benefits, away from the influence of socio-cultural variables Consumption, the thinness of the economy for a long time, was able to live in a valley of growth if the comparison was appropriate, and J.S. This is the case until Mill and Keynes (Eke, 2012: 413).

Considering consumption as a function of absolute income, Keynes assumed that as disposable personal income increases, consumption also increases, but less than income, and as income increases, the share of income allocated to consumption will decrease. Changing consumption depending on income level means that today's consumption changes depending on current income. In this respect, the Keynesian consumption function is also known as the absolute income hypothesis (Ünsal, 2017: 503-504). After Keynes' absolute income hypothesis, many consumption hypotheses have been developed as an alternative to the said hypothesis.

According to the intertemporal consumption choice hypothesis developed by Fisher, the consumer does not spend a portion of his income in a certain period and has the opportunity to lend or save to redeem it with interest in the future. As the consumer may prefer future consumption to present consumption, he can also borrow and spend more than his income to consume today. The lifetime income hypothesis developed by Modigliani and the permanent income hypothesis proposed by Friedman is also hypotheses that are the result of intertemporal consumption choice analysis. According to the lifetime income hypothesis, consumption depends on the income that individuals expect to obtain throughout their lifetime, not the income they earn in a particular period. According to the permanent income hypothesis, consumption is determined by the human and non-human wealth that individuals have, and the permanent income representing the average income they expect to obtain continuously every year (Ünsal, 2017: 510-518).

The relative income hypothesis developed by Duesenberry criticizes Keynes' absolute income hypothesis. According to him, consumption behaviors are interconnected and reversible over time. Consumption decisions of individuals are not independent of each other. The consumption level of each individual depends on the relative income of the group to which he belongs, and unless the relative income-level changes, the portion of the individual's income allocated to consumption does not change either. Instead of reducing their consumption when the income of individuals decreases, they prefer to reduce their savings first. According to Duesenberry, consumption behavior of individuals in society are affected by each other. The desire of individuals to consume a good does not only aim to provide maximum benefit; Directing the expenditures of others toward that good also affect consumption (Eke, 2012: 422; Ünsal, 2017: 507). Since Duesenberry's hypothesis is one of the first studies to consider social and psychological factors on consumption, it has special importance in this study.

### **3.2. Sociology and Consumption**

Sociology is a science that examines society and social relations, as well as the interaction arising from these relations. It examines the process of social changes, the effects of these changes on individuals, and the impact of individual behavior on the social structure. Human life, the development and change of this life, the interaction between society and the individual constitute the main focus of sociology (Kendall, 2014: 4-5).

Considered one of the pioneers of the sociology of consumption, Veblen emphasized that the relationship between sociology and consumption cannot be ignored, with the argument that the consumer cannot be considered separately from society. Consumption includes much more than the act of destruction, and it has become a social and cultural process, including signs and symbols, day by day. According to Veblen, consumption was used as an indicator of wealth long before the economic revolution. Veblen, with the concept of conspicuous consumption in his work *The Theory*

of the Leisure Class, emphasized the sociological meaning ascribed to consumption. Consumption, which is used as a show of material power, has become a goal in all segments of society, regardless of the rich or poor. With this consumption, which does not directly contribute to the development of human life, the individual has left rationality aside. Considering that the individual discussed in economics is assumed to be homo-economicus, it would not be wrong to say that such consumption has a meaning or purpose that is far from providing individual benefit. The main motivation in conspicuous consumption is not utility maximization, but the desire to be accepted by society (Veblen, 2015: 67-92).

The meaning of consumption has moved away from the act of consuming goods and services to live, and has expanded by including desires (Bocock, 2014: 13). Consumption is no longer only driven by need, but by the motive of acquiring social status. Even when buying a simple razor, one acts with the desire to be accepted (Bauman, 2006: 218-219). Therefore, it is an erroneous approach to consider consumption only as the purchase and sale of goods and services. Individuals are now trading symbols and indicators to a greater extent (Baudrillard, 2015: 206-254).

### **3.3. Anthropology and Consumption**

Everything that man needs throughout his existence forms the basis of all developments from the past to the present. Even when there was no production yet, people consumed to meet their needs and to continue their lives. The effort to achieve better by meeting the basic needs of people has always added value to consumption. Although consumption has such great importance in the existence process, it has been the subject of academic studies after the invention of writing or the industrial revolution, which represents much later. For a long time, economics considered consumption as a by-product of production; He left the economic activities of primitive societies and therefore the examination of the place of consumption in the historical process to the science of anthropology. Thus, radical transformations such as the motivation of economic activities in primitive societies, the struggle of man with nature, the transition from consumption to production were ignored. The relationship between anthropology and consumption is of great importance to explain these transformations (Dinçer, 2016: 71-74; Özüşen, 2020: 2).

Anthropology, in the most general terms, is the science of man and examines the biological and cultural structure of man (Strauss, 1978: 127). Anthropology is the only discipline that combines the approaches of the biological and social sciences. It aims to find and reveal the principles or laws that govern the formation and development of human societies and cultures by conducting comparative analysis. According to the scope of the researches, it is possible to divide anthropology into two sub-branches as biological anthropology and social and cultural anthropology. biological anthropology; It is a sub-discipline that studies the fossil record of human evolution and problems such as biological evolution, heredity, primate morphology, hemoglobin research, the complex mathematics of group genetics. Social and cultural anthropology, on the other hand, investigates the origin of human societies and the cultures formed by these societies, and the causes of cultural differences between societies (Beals et al., 1991: 12-20).

Biological anthropology plays important role in determining the beginning of consumption and developing behavior patterns of primitive societies. Because, the factors underlying consumption habits today are closely related to the attitudes and behaviors from the past, the primitive consumption instinct, and the social and cultural norms of the period. The most effective tool to gain knowledge about the consumption patterns of primitive societies is human remains, especially bones and teeth. For this reason, the bones and teeth obtained through archaeological excavations are anthropologically examined and provide important information about the consumption patterns, socio-cultural lives and diets of the societies of the mentioned period. For example; While cavities in

teeth express a carbohydrate-based diet, fractures and reductions indicate consumption of crusty/hard foods (Özüşen and Yıldız, 2012: 4-5; Dinçer, 2016: 75).

### **3.4. Archeology and Consumption**

Archeology and anthropology are two disciplines very close to each other. Archeology is a part of anthropology (Ersoy, 2012: 3). Both sciences aim to explain the social, biological and cultural change of humans in the historical process. Therefore, just as the consumption phenomenon is important in the science of anthropology, it is the same for the science of archeology.

Archeology is the science of excavation. While examining and interpreting human life and development based on material remains, it also benefits from the traditions, beliefs and cultural values of the period (Özüşen, 2020: 5). Economic activities such as the consumption patterns of primitive societies, their diet, and the equipment used for hunting and gathering are known today thanks to the predictions made with archaeological models. These activities, which constitute the subject of an interdisciplinary branch of science called the science of economic archeology, are so valuable to understand the economic developments from primitive societies to this day. Economic archeology examines the relationship between primitive societies and all their material and moral values on the basis of production, distribution, consumption and classification (Feinman, 2018: 1115).

The sub-branches of economic archeology such as paleoethnobotany, zooarchaeology and bioarchaeology and the consumption and production patterns of primitive societies can be evaluated quantitatively (Bakırtaş et al., 2014: 50-53). For example, how the food was consumed in primitive societies, the consumption of foods that are easier to chew, the cooking of foods not suitable for consumption raw, the storage of foods suitable for consumption with the salting method, the use of tools such as pottery that facilitate consumption and that have the function of plucking for consumption can be explained by archaeological models. Dincer, 2016: 75).

The economic importance of archeology has contributed to the formation of a branch of science called economic archeology. The economic behavior patterns of primitive societies are illuminated by the science of archeology and the science of economics gains wealth thanks to the science of archeology. Despite the existence of such an interdisciplinary discipline, it is a fact that the archaeological dimension of consumption has not been sufficiently researched. However, the basic motivation of man is need and therefore consumption. Consumption patterns provide information on many issues from societies' lifestyles, socio-economic conditions to their ability to supply. Therefore, the archaeological dimension of consumption should be handled more comprehensively (Feinman, 2018: 1119).

It is seen that human beings act with the instinct of consuming what they find in nature since their existence. Therefore, consumption is in interaction with almost all disciplines of social sciences about human existence and human. The interaction of consumption with other social sciences confirms that consumption is a social concept. After mentioning the relationship of consumption with different social sciences, it is important for the integrity of the subject to include the culture industry, consumer society, and consumption culture within the scope of the sociality of consumption.

## **4. THE SOCIALITY OF CONSUMPTION**

The relationship between consumption and different social sciences is important in terms of effectively evaluating the concept of consumption in the period from the early ages to the present. The relationship of consumption with social sciences such as sociology, anthropology, and archeology necessitates the evaluation of consumption as a social concept. The explanation of consumption, which is indispensable for human life even when there is no production, through



archaeological studies, anthropological models, and sociological factors emphasizes the social meaning of consumption.

The fact that consumption includes much more than a simple act of consumption and therefore cannot be evaluated only within the scope of economics supports the idea that consumption is a social act. Consumption is both an individual and a social behavior and represents a value system managed by the society (Baudrillard, 2015: 95).

Considering the social meaning of consumption, it would not be wrong to say that the basis of today's consumption patterns was actually laid by primitive societies. From the moment of existence, man has consumed to meet his needs and has made various discoveries to reach the better. For example; Fire, which was invented for physical satisfaction, was later used in mineral processing and contributed to a radical change in human history. Artistic activities such as music, painting, sculpture, which he discovered by chance to reach spiritual satisfaction, and the idea that he can have status to the extent he consumes, are an indication that the basis of today's consumption patterns was actually laid in much earlier times (Özüşen and Yıldız, 2012: 14).

Everything subject to consumption is seen as a way of creating an image in the society, creating an identity, and being accepted, in short, communicating in the society (Senemoğlu, 2017: 72). All these duties attributed to consumption stem from the fact that consumption has a social meaning. The sociality of consumption paved the way for the use of culture as a commodity. Mass production also necessitated mass consumption and all cultural activities were subject to consumption for the continuity of said consumption.

#### **4.1. Culture Industry**

Culture is a society's common values, unique to each society and a symbol of difference. However, with the industrial revolution, culture has caused everything to become uniform and similar, and it has been used as a tool to ensure the continuity of production and therefore consumption. The concept of culture industry refers to the commodification of culture, its buying and selling as a consumer good. The concept was used for the first time in 1947 in the study titled "Dialectic of Enlightenment" by Horkheimer and Adorno (Horkheimer & Adorno, 2014). Artistic activities such as movies, TV series and music, which are the expression of creativity and imagination, have become products produced and sold by the culture industry (Horkheimer and Adorno, 2014: 162-222).

Many factors such as mass production that started with the industrial revolution, technological developments, globalization, the effect of which is increasing day by day, and the capitalist economy system contributed to the massive increase in production. The fact that everything produced must be consumed for the continuity of production and therefore profitability is the biggest reason for the commodification of culture. In modern times, when consumption has become more important than production, rationalization has accelerated, capital and profit motive are the main motivations of production, and the effect of capitalism has increased day by day, culture has also been bought and sold like a commodity, consumption and especially cultural consumption have taken a functional form (Yanıklar, 2006: 107).

The culture industry has commodified and produced all cultural activities such as movies, TV series, and music, and has used advertising for the continuity of this production and therefore profit. Advertising is the elixir of life of the culture industry (Horkheimer and Adorno, 2014: 215). The culture industry has used all means of communication, but especially advertising, very effectively and has pressured the consumer to consume it continuously. Consumption and consumer are two indispensable elements of the culture industry. The continuity of production in the culture industry is linked to the continuity of consumption. The culture industry and the consumer are left so passive that they accept everything offered to them without resistance. The consumer, who is aware that

otherwise he will be isolated from the society, left alone and doomed to be unhappy, is compelled to consume in any case (Horkheimer and Adorno, 2014: 162-222).

Thus, the culture industry, which reached the masses, paved the way for the emergence of a new social process (elik, 2011: 113). As its sphere of influence expanded, the culture industry produced artificial needs for consumers and assumed the role of meeting these needs. The culture industry has convinced consumers that they can be accepted in society by consuming (Horkheimer and Adorno, 2014: 192).

#### **4.2. Consumer Society**

The fact that consumption is a social concept has paved the way for profit-oriented institutions to use culture, which expresses all social values, as a commodity. With the commodification of culture, many different meanings such as gaining status, acceptance, making a difference, showing off have been attributed to consumption, and this has led to great changes in social values. The shaping of social values around consumption, the sanctification of consumption, and its acceptance as a goal resulted in the definition of these societies as consumption societies.

The period when the consumer society began taking shape could not be clearly determined. There is a consensus that the industrial revolution accelerated the formation of this society (Yanıklar, 2006: 29; Baudrillard, 2015: 47; Zorlu, 2020: 22-27). Consumption has been seen as an indispensable tool for the sustainability of the increased production capacity with the industrial revolution. An increasing number of consumer goods, developing technology and communication tools, spreading of urban culture, the industrialization of culture and art etc. contributed to the birth of the consumer society (Zorlu, 2020: 26).

Man has always consumed throughout history. However, primitive societies were not called consumer societies and the concept of consumer society began taking shape with the industrial revolution as mentioned. So the consumer society includes much more than just a consumer society. Consumer society refers to societies that ideologically sanctify the act of consuming, aim to consume, see consumption as a need, desire the desire to consume, and are built on the desire to consume (Demirezen, 2015: 52; Senemoğlu, 2017: 71; zbey, 2018: 6). The consumer society ensures the continuity of consumption, to teach the act of consumption, and to accustom the society to consumption (Baudrillard, 2015: 95).

In the consumer society, relations are established through consumed objects, and consumption is realized not only because it provides physical satisfaction, but also because it is an indicator tool. The purchased object is bought not only because it makes up for a deficiency, but also because it functions as a social communication tool. The consumer society, which sanctifies consumption, thus paved the way for the formation of a consumption culture in which consumption is considered a culture.

#### **4.3. Consumption Culture**

It is the choice of individuals among many alternative commodities produced by institutions acting with consumption, profit motive and economic concerns (Yanıklar, 2006: 52). However, culture is a system of common values created by society and at the same time creating the society. Therefore, as mentioned in the section on the interaction of economy and culture, the choices made should not be considered independent of the society in which the individual lives and the culture of this society. All the common values, concerns, tastes and preferences of a society create the culture of that society, and the culture of the society plays a major role in determining the choices.

The existence of a culture depends on the existence of a society. The consumption culture reflects the culture created by the consumer society. For this reason, all the factors that paved the way for the formation of the consumer society and accelerated this formation were also effective in the

emergence of the consumption culture. All elements such as the production techniques that developed with the industrial revolution, globalization, the capitalist economy system, and the developing communication opportunities have affected the structuring of the consumption culture. These factors, which also led to a massive increase in production, caused institutions acting with the profit motive to see sociological factors such as culture and identity as tools that would add value to their brands. Culture has been seen as a kind of garden in which brands bloom in the new era (Zorlu, 2020: 33).

Consumption culture refers to the culture of the society in which consumption itself is considered a culture (Odabaşı, 2006: 47). One of the most important motivations of consumer culture is to make a difference. Individuals living in a class society, on the one hand, consume in order not to break away from the class they consider superior to themselves, on the other hand, they desire to show their differences to the society by consuming again (Odabaşı, 2006: 145). Thus, the culture that is unique to the society has become increasingly universal and uniform with the consumption culture. Culture has evolved throughout the historical process and people have affected this change with their consumption preferences. At this point, consumption is the place where the culture fight is fought and the culture is shaped (Douglas and Isherwood, 1999: 73).

## **5. CONCLUSION**

In economics, the assumption that the consumer is rational and that consumption is only done to maximize utility has remained valid for a long time. However, economics is a social science, and considering it independent of social factors represents an erroneous approach. Because there is an interaction that cannot be ignored between culture and economy, which covers all the common values of the society and expresses the dynamic process. Culture has an impact on economic behavior as well as on all decisions of the individual, and it is also under the influence of the same economic structure. This relationship between economy and culture is also a guide for other social sciences. Culture is everything that concerns society; This is the reason why it is the subject of other social sciences such as sociology, anthropology and archeology. In the light of these sciences, it is known today that; There has been interaction mentioned since the first human and it continues today.

With anthropological and archaeological studies, it is known that consumption has existed in some way throughout history and will continue to exist in every period of human existence, and with sociological studies, the social meaning of consumption is not independent of the interaction of economy and culture. Consumption behavior, as it is today, has guided the social structure and culture in every period. Although it is done instinctively in primitive societies, different meanings have been attributed to the act of consuming over time, and consumer society has emerged as consumption has become a desire.

Consumption is social as well as individual, because social concerns, as well as the benefit of the individual, constitute a reason for consumption to occur. The individual consumes for reasons such as being accepted and proving his status as well as providing benefits. The sociality of consumption has paved the way for the use of culture as a tool to keep the consumption desire alive. Thus, he revealed the culture of consumption, which is the culture of the act of consuming, in which consumption becomes a desire and a need.

It is seen that the evaluation of consumption only as a sub-discipline of the economy causes a lot of deprivation of information to be learned about life in the historical process. Because it is now known that; The consumer is often not rational and does not make consumption decisions solely to maximize utility. Therefore, considering consumption in its social aspect and not ignoring its interaction with other social sciences will eliminate such deprivation. Only with such a holistic approach will it be possible to reach meaningful information about the economic activities of individuals from the past

to the present. Thus, with the increase of interdisciplinary studies to be brought to this field, consumer preferences and behaviors will be more understandable.

---

## REFERENCES

---

- Bakırtaş, İ., Tuncer, G., & Yiğit, Ü. (2014). Disiplinler Arası Bir Saha olarak İktisadi Arkeoloji: Yöntemi ve Alt Disiplinleri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2), 47-63.
- Baudrillard, J. (2015). *Tüketim Toplumu* (7 b.). (A. Şenel, Çev.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Bauman, Z. (2006). *Sosyolojik Düşünmek*. (A. Yılmaz, Çev.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Beals, R. L., Hoijer, H., & Erginer, G. (1991). *Antropolojinin Konusu ve Alanı*. Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi, 35(2), 9-34.
- Bocock, R. (2014). *Tüketim* (4 b.). (İ. Kutluk, Çev.) Ankara: Dost Yayınevi.
- Çelik, Ş. A. (2011). *Kültür Endüstrisi: Üç Yanlış Bir Doğru*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Demirezen, İ. (2015). *Tüketim Toplumu ve Din*. İstanbul: Dem Yayınları.
- Diñer, M. (2016). Paleolitik'ten Demir Çağı'na Eskiçağ'da Tüketim. *International Journal of History*, 8(4), 71-88.
- Douglas, M., & Isherwood, B. (1999). *Tüketimin Antropolojisi*. (E. A. Aytekin, Çev.) Ankara: Dost Kitabevi.
- Eke, B. (2012). Tüketimin Sosyolojik Anlamı. In *Journal of Social Policy Conferences* (31), 413-428.
- Eriksen, T. H. (2018). Consumption. *International Encyclopedia of Anthropology*, 1-9.
- Erkan, H. (1994). *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Ersoy, A. (2012). Arkeoloji ve Antropoloji. *İnsanbilim Dergisi*, 1(1), 1-5.
- Feinman, G. M. (2018). Economic Archaeology. *Encyclopedia of Archaeology*, 2, 1114-1120.
- Horkheimer, M., & Adorno, T. W. (2014). *Aydınlanmanın Diyalektiği-Felsefi Fragmanlar*. (N. Ülner, & E. Ö. Karadoğan, Çev.) İstanbul: Kabcacı Yayınları.
- Karslı, E. (2019). Modernleşme Sürecinde Çözölen Aile Yapısı ve Kadının Yeniden İnşası. *Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 1-14.
- Kendall, D. E. (2014). *Sociology in Our Times: The Essentials* (8 b.). Wadsworth, Cengage Learning.
- Lipset, S. M. (1993). Culture and Economic Behavior: A Commentary. *Journal of Labour Economics*, 11(1), 330-347.
- Mankiw, N. G. (2017). *Makroekonomi* (6 b.). (Ö. F. Çolak, Dü.) Ankara: Elif Yayınevi.
- Nair, G. (2018). Bilişim Kültürünün Toplum Üzerindeki Etkisi ve Yeni İnsan Tipinin Doğuşu. *Cumhuriyet Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 42(1), 39-53.
- Odabaşı, Y. (2006). *Tüketim Toplumu: Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma* (2 b.). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Özbey, A. U. (2018). Küreselleşme Perspektifinden Tüketim Toplununun Sosyolojik Okuması. *Uluslararası Batı Karadeniz Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 2(1), 1-11.
- Özlem, D. (2012). *Kültür Bilimleri ve Kültür Felsefesi*. İstanbul: Notos Yayınları.
- Özüşen, B. (2020). İktisat Tarihinde Disiplinlerarası Etkileşim: İktisat Arkeoloji Yakınlaşması, Çatalhöyük Örneği. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 1-17.
- Özüşen, B., & Yıldız, Z. (2012). Buzul Çağı'ndan İlk Çağ'a Tüketimin Tarihi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 4(7), 1-16.

- Senemoğlu, O. (2017). Tüketim, Tüketim Toplumu ve Tüketim Kültürü: Karşılaştırmalı Bir Analiz. İnsan ve İnsan, 4(12), 66-86.
- Smith, A. (2011). Ulusların Zenginliği. (M. Saltoğlu, Çev.) Ankara: Palme Yayıncılık.
- Strauss, L. (1978). Antropoloji. Istanbul Journal of Sociological Studies (16), 102-128.
- Şenel, A. (1982). İlkel Topluluktan Uygar Topluma Geçiş Aşamasında Ekonomik Toplumsal Düşünsel Yapıların Etkileşimi. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2015). 2015-2018 Bilgi Toplumu Stratejisi ve Eylem Planı. Ankara: Bilgi Toplumu Dairesi Yayını.
- TDK. (2022). Retrieved on 02 02, 2022 from the Turkish Language Institution: <https://sozluk.gov.tr/>
- Trompenaars, A., & Hampden-Turner, C. (1995). Kapitalizmin Yedi Kültürü. (F. Doruker, Çev.) İstanbul: Sabah Kitapları.
- Ünsal, E. (2017). Makro İktisat (11 b.). Ankara: Murat Yayınları.
- Veblen, T. B. (2015). Aylak Sınıfın Teorisi. (H. B. Eren Kırmızıaltın, Çev.) Ankara: Heretik Yayınları.
- Warde, A. (2015). The Sociology of Consumption: Its Recent Development. Annual Review of Sociology (41), 117-134.
- Weber, M. (2015). Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu. (E. Aktan, Çev.) Ankara: Alter Yayınları.
- Yanıklar, C. (2006). Tüketimin Sosyolojisi. İstanbul: Birey Yayıncılık.
- Yeşilorman, M., & Koç, F. (2014). Bilgi Toplumunun Teknolojik Temelleri Üzerine Eleştirel Bir Bakış. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 24(1), 117-133.
- Zorlu, A. (2020). Tüketim Sosyolojisi. Ankara: Altınordu Yayınları.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

## Yöneticiye Güvenin İşgörenlerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisinde Yöneticilerin Sözsüz İletişim Becerilerinin Düzenleyici Rolü

S. Ceylin Şanlı KAYRAN<sup>1</sup>, Yılmaz AKGÜNDÜZ<sup>2</sup>, Uğurcan METİN<sup>3</sup>

### Özet

Otel işletmeleri gibi hizmet işletmelerinde, işgören tatmini müşteri tatmini gibi pek çok olumlu sonuç yaratmaktadır. Bu nedenle hizmet işletmelerinde çalışanların iş tatminlerini hangi faktörlerin etkilediğini belirlemek önemlidir. Bu araştırmanın amacı yöneticilerin sözsüz iletişim becerileri ve işgörenlerin yöneticilerine güvenlerinin otel çalışanlarının iş tatminleri üzerindeki etkisini belirlemektir. Ayrıca bu çalışmada yöneticilerin sözsüz iletişim becerilerinin, yöneticiye güven ve iş tatmini ilişkisindeki moderatör rolünü de test etmek amaçlanmaktadır. Veriler Antalya'da bulunan beş yıldızlı otel çalışanlarından kolayda örnekleme yöntemiyle anket aracılığıyla toplanmıştır. Veri toplama süreci sonunda 255 geçerli ankete ulaşılmıştır. Hipotezler, hiyerarşik çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Analiz sonuçları hem yöneticiye güvenin hem de yöneticilerin sözsüz iletişim becerisinin çalışanların iş tatminini artırdığını göstermesine rağmen yöneticilerin sözsüz iletişim becerisinin, yöneticiye güven ve iş tatmini arasında anlamlı bir düzenleyicilik rolünün bulunmadığını göstermektedir. Araştırma sonuçlarına bağlı olarak otel yöneticilerinin sözsüz iletişim becerilerini artırmalarının, işgörenlerinin daha fazla iş tatminine sahip olacakları uygulamaya yönelik bir çıkarım olarak önerilebilir.

**Anahtar kelimeler:** Sözsüz iletişim becerileri, iş tatmini, yöneticiye güven, otel

**Jel Kodu:** M12

### *The Moderating Role of Non-verbal Communication Skills of Managers on the Effect of Managers' Trust on Employees' Job Satisfaction*

### Abstract

At service business, like as hotels, employees' job satisfaction creates many positive results as customer satisfaction. Therefore, it is important to determine which factors effect job satisfaction at the service businesses. This study aims to determined to effect of managers' non-verbal communication skills and employees' their managers trust on hotel employees' job satisfaction. Moreover, this paper aims to test the moderator role of managers' non-verbal communication skills on the effect of manager trust on hotel employees' job satisfaction. Data collected was from five-star hotels in Antalya using questionnaire by preferring convenience sampling method. 255 valid questionnaires were collected at the end of data collected process. Hypotheses were tested by using hierarchical regression analysis. The results of this test showed that although both manager trust and managers' non-verbal communication skills increase employee' job satisfaction, managers' non-verbal communication skills have no moderator role at the between manager trust and job satisfaction. According to the result of current study, it can be suggested as a practical implication that if hotel managers improve their non-verbal communication skills, their employees will be more job satisfaction.

**Keywords:** Non-verbal communication skills, job satisfaction, manager trust, hotel.

**Jel Codes:** M12

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Kayran Şanlı, S. C., Akgündüz, Y., Metin, U. (2022). Yöneticiye Güvenin İşgörenlerin İş Tatmini Üzerindeki Etkisinde Yöneticilerin Sözsüz İletişim Becerilerinin Düzenleyici Rolü. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1053-1070. Doi: 10.24988/ije.1069266

1 Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, Halfeti Meslek Yüksekokulu, Seyahat, Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü, Turist Rehberliği Programı, Halfeti, Şanlıurfa, Türkiye. **EMAIL:** ceylinsanli@harran.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7339-0538

2 Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, Buca, İzmir, Türkiye. **EMAIL:** yilmaz.ahgunduz@deu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-8887-9280

3 Öğr. Gör., Toros Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, Aşçılık Programı, Yenişehir, Mersin, Türkiye. **EMAIL:** ugurcan.metin@toros.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-3618-684X

## 1. GİRİŞ

İletişim, ortak bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelinen örgütler için hayati bir öneme sahiptir. Örgütsel amaçlara ulaşabilmek için örgüt içerisindeki tüm çalışanların iletişim içerisinde olması kaçınılmazdır. Özellikle örgütsel amaçlara ulaşmak için yöneticiler astlarına mesajlar göndermektedirler. İletişim sürecinde gönderilen bu mesajlarda sözlü ve sözsüz kodlar kullanılmaktadır. Sözlü kodlar, dilbilgisi kuralları ile düzenlenen sembollerden oluşurken sözsüz kodlar; beden hareketleri, giyim, mekan ve mesafenin kullanımı, zaman gibi kelimeler dışındaki sembollerdir (Küçük, 2012). Bu noktada sözsüz iletişim, iletişimin önemli bir boyutunu oluşturmaktadır ve iletişimde anlamın aktarılmasında önemli bir paya sahiptir (Eriş, 2012). Özellikle sözlü ifadeler sözsüz ifadelerle birlikte kullanıldığında daha etkili olmakta (Doğan, 2017) ve sözsüz ifadeler anlamın tamamlanmasında belirleyici olmaktadır (İspir, 2017). Sözlü ifadeler ile beden dili ve sözsüz unsurların arasında güçlü bir bağ bulunmaktadır ve bu bağ aracılığı ile sözel ifadelerin anlamı ve etkisi azaltılabilmekte veya artırılabilir (Küçükalkan, 2017). Bu güçlü bağ kullanma becerisine sahip olan yöneticilerin iletişim esnasında işgörenlerine olumlu sözsüz iletişim sembollerini kullanması ve bu sembollerin işgörenler tarafından yöneticilerinin yetenekli olduğu algısını yaratması işgörenlerin iş tatmin düzeylerini olumlu olarak etkilemektedir (Girard vd. 2018).

İletişim, tüm örgütler ve sektörler için önemli bir yere sahip olsa da hizmet üreten turizm işletmeleri açısından ayrı bir öneme sahiptir. Özellikle otel işletmelerinde hizmet sunan işgören ile müşteri arasındaki ilişki, iletişimin turizm sektörü açısından önemini ortaya koymaktadır (Erkuş ve Günlü, 2009). İşgörenlerin iş tatmin düzeylerinin yüksek olması müşterilere sundukları hizmet kalitesinin de yükselmesini sağlamaktadır. Nitekim iş tatmini yüksek işgörenlerin hizmet verme yetkinlikleri de yüksek düzeyde olmaktadır (Başoda, 2016). Müşterilerin aldığı hizmetten memnun olması genellikle tekrar ziyaret niyetini olumlu olarak etkilemektedir (Artuğer ve Kılınç Şahin, 2020). Dolayısıyla iç müşteri olarak nitelendirilen işgörenlerin örgüt içerisindeki iş tatminleri, müşterilerin memnuniyetini de etkileyerek örgütsel verimliliğe katkıda bulunmaktadır (Çoban, 2004). Örgüt içerisinde çalışanların iş tatminleri ile işgörenin yöneticisine duyduğu güven arasında önemli bir ilişki bulunmaktadır. Çalışanlar yöneticilerine yönelik yüksek güven algısına sahip olduklarında işe ve örgüte yönelik olarak pozitif duygulara sahip olmaktadır (Artar, Adıgüzel ve Erdil, 2019). Dolayısı ile işgörenlerin yöneticiye duydukları güven işgörenlerin iş tatmin düzeylerine de olumlu yönde etki etmektedir.

Mehra ve Nickerson'a (2019) göre örgütlerde ortaya çıkan iletişim örgütsel verimlilik için hayati öneme sahip olmasına rağmen, alanyazında iş tatmini ile örgütsel iletişim arasındaki ilişkiye odaklanan sadece bir araştırmaya (Kim ve Rhee, 2011) rastlanmıştır. Sözsüz iletişim ve iş tatmini ilişkisini inceleyen bir araştırmaya ise rastlanmamıştır. Bu araştırmanın alanyazındaki bu boşluğu doldurması beklenmektedir. Ayrıca tatmin olmuş çalışanların iş birliği ve dayanışmaları ile sunacakları hizmetin müşteri tatmini ve dolayısıyla örgütün başarısı üzerindeki etkisi alanyazında kanıtlanmıştır. Bu nedenle sözsüz iletişim ve yöneticiye güvenin iş tatmini üzerindeki etkisi ampirik olarak test edilerek otel yöneticilerine astlarının iş tatminlerini etkilemeye yönelik önerilerde bulunularak bu araştırmanın sektöre katkı sağlaması beklenmektedir.

## 2. LİTERATÜR

### 2.1. Sözsüz İletişim

İletişim, "iki birim arasındaki birbiriyle ilişkili mesaj alışverişi" olarak tanımlanmaktadır (Cüceloğlu, 1997). Daha basit olarak iletişim bir kişiden diğerine bir mesajın aktarılması sürecidir. Örgütlerdeki bu iletişim süreci, örgütsel iletişim olarak nitelendirilmektedir. Tüm örgütsel süreçlerde önemli bir rol oynayan örgütsel iletişim, bir örgütün varlığının merkezi bir konumda yer almasını sağlamaktadır



(Gizir ve Şimşek, 2005). Örgütlerde iletişim kullanılan sembollere göre yazılı, sözlü ve sözsüz iletişim olarak sınıflandırılmaktadır (Akgündüz, 2020).

Sözsüz iletişim, bireylerin çocukluklarından itibaren iletişim kurmak için yararlandıkları sinyallerdir (Palmer ve Simson,1995). Örgütlerde çalışanlar bu sinyallerden yararlanarak birbirlerini anlamaya çalışırlar. Örgüt içerisinde işgörenler sözlü iletişim içindeyken birbirlerinin ses tonuna, konuşma hızına, mesafelerine, yüz ifadelerine ve beden hareketlerine bakarak iletiyi anlamlandırmaya çalışmaktadırlar (Tomul, 2006). Böylelikle çalışanların sözlü olarak kendilerine gönderilen mesajı, sözsüz iletişim öğelerini esas alarak doğrulamaları sağlanmaktadır (Fesharaki, 2019). Sözlü ve sözsüz iletilen mesajların tutarlı olması iletişimin etkinliğini artırmaktadır.

Sözsüz iletişim farklı boyutlar altında sınıflandırılmaktadır. Örneğin Duncan (1969) sözsüz iletişimi beden dili, beden dili davranışları, dil ötesi, yakınlık, koku, cilt hassasiyeti, yapay vasıfların kullanımı olmak üzere yedi başlıkta; Smith (1979) çevresel faktörler, yakınlık, beden dili, dokunma davranışı, fiziksel özellikler, dil ötesi, yapay unsurlar olmak üzere yedi başlıkta; De Vito (2002) beden dili, sesin kullanımı, uzaklık ve duruş, dış görünüş olmak üzere dört başlıkta ele almıştır. Sözsüz iletişime yönelik olarak birçok alanda araştırma yapıldığı da görülmektedir. Örneğin Hall (2006) statü ile sözsüz iletişim arasında çift yönlü bir etkileşim olduğunu, statü farklılıklarının kadın ve erkeklerin sözsüz iletişimini nasıl etkilediğini tespit etmiştir. Penpece ve İnan (2012) yaptıkları çalışmada sağlık sektöründe görev yapmakta olan çalışanların sözsüz iletişim algısının cinsiyet, yaş ve meslek açısından anlamlı farklılık gösterdiğini belirlemiştir.

Turizm sektörüne yönelik yapılan çalışmalarda da sözsüz iletişim araştırma konusu yapılmıştır. Örneğin Bitner vd. (1990) müşterilerin, hizmet aldıkları çalışanların sadece sözlü iletişim yeteneklerine bağlı kalmadıklarını aynı zamanda sözsüz iletişim yeteneklerine de önem verdiklerini saptamışlardır. Erkuş ve Günlü (2009) beş yıldızlı bir otelde yaptıkları çalışmada sözsüz iletişim düzeyinin çalışanların öz yeterliliklerini etkilediğini ve ara değişken olan öz yeterliliğin iş performansını dolaylı olarak etkilediğini belirlemiştir. Kılınç (2019) konaklama işletmelerinde yaptığı çalışmada müşteri ile işgören arasındaki sözsüz iletişimi; el kol hareketleri, ses, yüz hareketleri ve empati olmak üzere dört ana başlıkta incelemiş ve şikayetlerin ve tatmin düzeyinin fark edilmesini kolaylaştırdığını belirlemiştir.

## 2.2. Yöneticiye Güven

Örgütsel güvenin boyutlarından biri olan yöneticiye güven, örgüt içerisinde çalışanların yöneticilerinin dürüst, yeterli, adil ve inanılır olduklarına ilişkin inançlarıdır. Yöneticiye duyulan güven, örgütsel yapı içinde kişiler arası güven kapsamında ele alınmaktadır. Bu bağlamda, bireyin yöneticisine olan güven hissi, yöneticinin etik ve adalet uygulamalarındaki tutumları ile şekillenmektedir (Koç ve Yazıcıoğlu, 2011). Yöneticiye güven, işgörenin bağlı olduğu yöneticisinin yapacaklarının belirsiz olmasına rağmen, kendisi için olumlu sonuçlar doğuracak şekilde hareket edeceğine inanıp, karşıdan gelecek her türlü tehlikeyi ve riskleri göze alması olarak yorumlanmaktadır (Girgin ve Bayraktar, 2017).

Yöneticiye güvenin yarattığı örgüt iklimi, işgörenlerin örgüte yönelik tutumlarına da olumlu olarak yansımaktadır. Özellikle yöneticilerinin düşündüklerini açıkça ifade ettiğine, etrafındaki insanların yönlendirmelerinden etkilenmeyerek objektifliğini koruduğuna, söz ve davranışları arasında tutarlılık olduğuna inanan işgörenler performanslarını artırmak için çaba göstermektedirler. Böylelikle güvenin yarattığı karşılıklılık işgörenlerin örgütleri ile özdeşleşmelerine, örgütsel bağlılıklarının artmasına, yöneticilerinin vizyonlarını paylaşmalarına katkıda bulunmaktadır (Akgündüz, 2020). Alanyazında yöneticiye güven ile ilgili yapılmış pek çok araştırma vardır. Örneğin Demirel (2008) örgüt ve yöneticiye olan güvenin duygusal bağlılık ve devam bağlılığını olumlu etkilediğini; Ülker (2008) işgörenlerin örgütsel adalet algılamalarının yönetici ve örgüte duyulan güveni etkilediğini; Paşa (2015) yöneticiye güven ve örgütsel sessizlik arasında orta düzeyde negatif

yönlü ilişki olduğunu belirlemiştir. Ayrıca Turgut (2016) yöneticiye güvenin tükenmişlik ve kişilik özellikleri arasında zayıf bir aracılık rolünün varlığını; Doğan (2019) algılanan dönüşümcü liderlik davranışının yöneticiye güven duygusunu olumlu yönde etkilediğini belirlemiştir.

### 2.3. İş Tatmini

İşe karşı genel bir tutum olarak kavramsallaştırılan iş tatmini (Oshagbemi, 1999), bir kişinin işe veya işin belirli boyutuna yönelik genel tutumunu ifade etmektedir (Knoop, 1995). Başka bir ifadeyle iş tatmini, bir çalışanın iş durumuna ilişkin genel duygusal değerlendirmesidir (Bettencourt ve Brown, 1997). Bu değerlendirme sonucunda ortaya çıkan memnuniyet verici duygusal durum iş tatmini olarak kabul edilirken; değerlendirmenin olumsuz sonuçlanması ise iş tatminsizliği olarak ifade edilmektedir (Locke, 1969). Kısaca iş tatmini işin özelliklerinin değerlendirilerek iş ile ilgili edinilen olumlu duygulardır.

İş tatmini, çalışanın işine ve iş ortamına yönelik tutumunu yansıtır (Akgündüz, 2020). Ayrıca, çalışanların işlerine atfettikleri önem veya değer bir fonksiyonu olarak da nitelendirilmektedir (Ko, 2012). Çalışanın; işiyle ilgili duygularını, duygusal durumunu ve işin veya çalışma durumunu değerlendirmesi sebebiyle iş tatmini işyeri mutluluğunun önemli bir belirleyicisi olarak da kabul edilmektedir (Zhang vd. 2014). İş tatmininin gerçekleşmesi için çalışanların işe yönelik beklentilerinin karşılanması gerekmektedir (Yang, 2010). Dolayısı ile iş tatmini işin özellikleri ile çalışanların istekleri birbiri ile uyumlu olduğunda gerçekleşmektedir (Akgündüz, 2013).

İş tatmini bireysel faktörler (kişilik, yaş, medeni durum gibi), sosyal faktörler (çalışma arkadaşları ile ilişkiler ve normlar gibi), örgütsel faktörler (örgüt yapısı ve büyüklüğü gibi) ve çevresel faktörlerden (ekonomik ve sosyal unsurlar gibi) etkilenmektedir (Mullins, 2010). Yapılan araştırmalar rol çatışması, sosyalleşme ve iş özerkliğinin (Yang, 2010), kurumsal sosyal sorumluluk, gönüllü sosyal sorumluluk ve yasal sosyal sorumluluğun (Çalışkan ve Ünüsan, 2011), psikolojik sermayenin umut ve iyimserlik boyutlarının (Jung ve Yoon, 2015), yönetici desteğinin ve liderlik tarzının (Akgündüz vd., 2016), profesyonel kimliğin (Wang vd., 2020), örgütsel destek, örgütsel sağlık ve psikolojik sermayenin (Viseu vd., 2020) iş tatmini üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. İş tatmininin ise çalışanların örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışları, işten ayrılma niyeti (Akgündüz ve Şanlı, 2016), işten kaytarma niyeti, iş performansı gibi örgütsel tutum ve davranışlarını arttırdığı da ampirik olarak kanıtlanmıştır.

### 2.4. Hipotez Geliştirme

Yöneticiler, bireysel amaçlara veya örgütsel amaçlara ulaşmaları için işgörenleri mesajlarla yönlendirirler. Yöneticiler bu mesajları konuşarak iletmeye çalıştıklarında işgörenler konuşma boyunca yöneticilerin mimik, jest ve beden dilinden de etkilenirler. Eğer yönetici sözsüz iletişim enstrümanlarını doğru olarak kullanmıyorsa, diğer bir ifadeyle sözleri ile davranışları arasında tutarlılık yoksa, iletmek istedikleri mesaj işgören tarafından doğru olarak algılanmayabilir (Kraus vd., 1995). İletişim sürecinde yöneticinin olumlu sözsüz iletişim davranışlarını kullanması, işgörenlerin yöneticilerini yetenekli olarak algılamalarını da arttırmaktadır (Teven, 2010). Bu nedenle kelimelerle ifade edilen mesaja uygun yüz ifadeleri ve beden dili kullanılması gerekir. Özellikle sözsüz iletişimin ana unsurları olan zaman, dokunma, fiziksel mesafe, yüz ifadeleri, hareketlerini doğru kullanılması etkin bir iletişim için önemlidir (Richmond vd., 2011). Örneğin yöneticinin avuç içini yukarı ya da aşağı doğru göstermesi, alkışlaması, bir nesneye ve kafasına dokunması, ellerini bağlaması gibi pek çok sözsüz iletişim sembolü işgörelere farklı mesajlar verebilmektedir (Kendon, 2000). Yöneticilerin etkin iletişim becerileri işgörenlerin iş tatminlerini olumlu olarak etkilemektedir. Yapılan ampirik araştırmalarda da çalışanların iletişim tatminlerinin iş tatminlerini arttırdığı (Alhassan vd., 2017; Pongton ve Suntrayuth, 2019), yöneticilerin sözsüz iletişim becerilerinin işgörenlerin işe yönelik pozitif duygularını (Jia vd., 2017) ve işgörenlerin iş

tatminini arttırdığı (Girard vd. 2018) kanıtlanmıştır. Yapılan açıklamalara bağlı olarak H1 önerilmektedir.

H1. Otel yöneticilerin sözsüz iletişim becerileri, işgörenlerinin iş tatminini artırır.

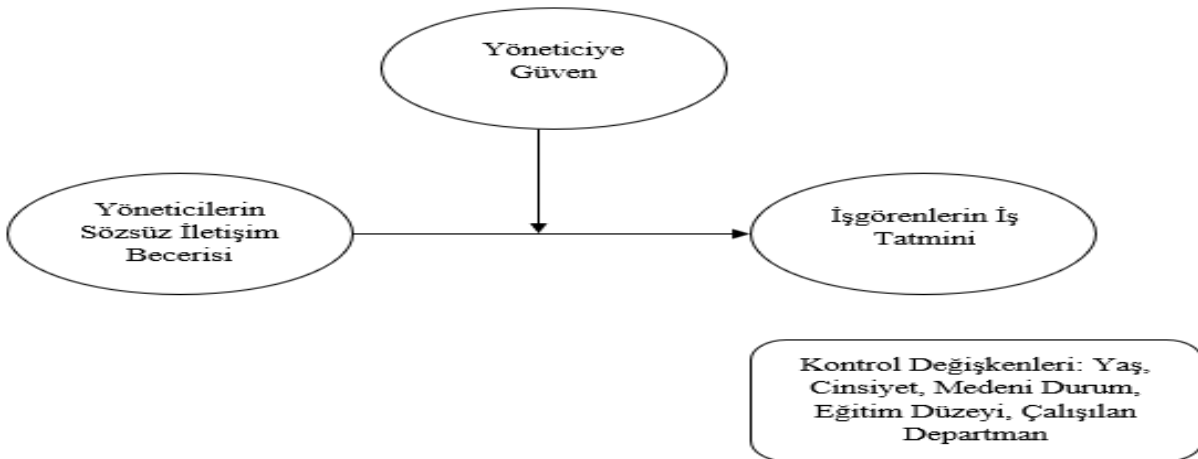
Güven bir kişinin veya grubun düşünce ve davranışlarında diğerlerinin çıkarlarına önem vereceği, tehditkâr olmayacağı, adil ve etik olacağı ile ilişkilidir (Carnevale ve Wechsler, 1992). Güven, sosyal ve örgütsel ilişkilerin yapı taşıdır. Örgütlerde işgörenler güvendikleri yöneticilerine karşı pozitif duygu ve düşüncelere sahip olmaktadır. Yöneticiye güvenmek, yöneticiyi örgütü temsil rolü dikkate alınarak örgüte güven olarak da değerlendirilmektedir. Örgütlerde yöneticiler ile işgörenler arasındaki güven arttıkça yaşanan çatışmalar azalır. Bu durum yani turizm sektöründe güvenin varlığı çalışanların iş tatminini artırır. Bu nedenle çalışanların iş tatmin düzeyi yöneticilerine güven algıları üzerine kuruludur (Gill, 2008). Ampirik olarak da güvenin iş tatminini artırdığı yapılan araştırmalarla (Mulki vd., 2006; Toms vd., 2002, Koç, 2011; Yasım ve Aksay, 2016) kanıtlanmıştır. Yapılan açıklamalar ve alanyazındaki araştırmalara bağlı olarak otel işletmelerinde çalışanların yöneticiye güvenmelerinin iş tatminlerini pozitif olarak etkileyeceği varsayıldığı için H2 önerilmektedir.

H2. Otel çalışanlarının yöneticiye güvenleri, iş tatminlerini artırır.

Örgütlerde yöneticiler ve işgörenler arasındaki karşılıklı güvenin varlığı iş birliği içerisinde çalışma, çatışmaların azalması, ve çalışanların iş tatmini de dahil olmak üzere pek çok istendik sonucu beraberinde getirmektedir (Gill, 2008). Yapılan araştırmalar da (Yazıcıoğlu, 2009; İnan ve Çelik, 2018; Naktiyok, 2019) yöneticiye duyulan güvenin işgörenlerin iş tatminini arttırdığını belirlemiştir. Yöneticilerin sözsüz iletişim becerisi de işgörenlerin iş tatminini artırmaktadır. Bu nedenle işgörenlerin yöneticilerine güvenmelerinin ve yöneticilerin sözsüz iletişim becerilerinin bir arada bulunmasının işgörenlerin iş tatminlerini daha da artırması beklenmektedir. Bu nedenle H3 önerilmektedir.

H3. Yöneticinin sözsüz iletişim becerileri, yöneticiye güven ile iş tatmini arasındaki ilişkide moderatör etkiye sahiptir. Bu etki yöneticiye güven ile yöneticinin sözsüz iletişim becerisinin çalışanların iş tatminini artırması yönündedir.

**Şekil 1: Araştırma Modeli**



### 3. YÖNTEM

#### 3.1. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplamak amacıyla nicel araştırma yöntemlerinden anket ile veri toplama yönteminden yararlanılmıştır. Anket formunda katılımcıların iş tatmini ve yöneticiye güven

düzeylerini, ayrıca yöneticilerinin sözsüz iletişim becerilerine yönelik algılarını belirlemek amacıyla üç adet ölçek yer almaktadır. Anket formuna katılımcıların cinsiyet, yaş, medeni durum ve eğitim düzeylerini; departman ve otelin açık kalma süresini belirlemek amacıyla kategorik ifadeler de eklenmiştir.

Yöneticilerin sözsüz iletişim becerileri Richmond vd. (2003) tarafından geliştirilen Sözsüz İletişime Yatkınlık Ölçeği'nden (Non-verbal Immedacy Scale) yararlanılarak belirlenmiştir. Ölçek toplam 26 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin değerlendirilmesi iki aşamalı yapılırken ilk aşamada 78 ham puanı 1., 2., 6., 10., 12., 13., 14., 16., 19., 21. ve 25. maddelere verilen yanıtlar ile toplanır, ikinci aşamada toplam değerden 3., 4., 5., 7., 8., 9., 11., 15., 18., 20., 23., 24. ve 26. maddelere verilen cevapların toplamı çıkartılır. Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması Küçük ve İspir (2017) tarafından yapılmıştır. Maddeler değerlendirilirken katılımcıların verdikleri cevapların toplamı dikkate alınmıştır.

Yöneticiye güveni belirlemek için McAllister (1995) tarafından geliştirilen 11 maddeden oluşan ölçekten yararlanılmıştır. Ölçeğin Türkçesi Güvenen'in (2018) çalışmasından alınmıştır. Ölçekte yer alan maddelere "Yöneticimle çalışmayanlar bile ona güvenmekte ve saygı duymaktadır" örnektir. Ölçeğin içsel güvenilirlik değeri 0,97 olarak belirlenmiştir.

Çalışanların iş tatmini Brayfield ve Rothe (1951) tarafından geliştirilen 3 ifadeden oluşan İş Tatmin Ölçeği ile belirlenmiştir. Ölçeğin Türkçesi Unur vd.'nin (2018) araştırmasından alınmıştır. Ölçekte yer alan maddelere "Mevcut işimden çok memnunum" örnektir. Ölçeğin içsel güvenilirlik değeri 0,84 olarak belirlenmiştir.

### 3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmada veriler otel çalışanlarından toplanmıştır. Uygulama alanı olarak Türkiye'nin resort turizm merkezi olarak kabul edilen Antalya'nın Side Bölgesi tercih edilmiştir. Veriler bu bölgedeki 5 yıldızlı otel çalışanlarından Mayıs-Haziran 2019 aylarında kolayda örnekleme yöntemi tercih edilerek toplanmıştır. Otellerin personel sayılarını paylaşmak istememeleri rastgele olmayan örnekleme yönteminin tercih edilmesinde etkili olmuştur. Bırak-topla anket toplama yöntemi ile veriler toplanmıştır. Dağıtılan 300 anketten 255 geçerli anketin geri dönüşü olmuştur.

Araştırmaya katılan 255 çalışana ilişkin demografik bilgiler Tablo 1'de yer almaktadır. Katılımcıların %68'i erkek, %66'sı bekarıdır. Katılımcıların %64'ü 26-40 yaş aralığında ve %41'i ortaöğretim düzeyinde eğitimlidir. Katılımcıların önemli bir bölümü %57'si yiyecek-içecek departmanında çalışmaktadır.

**Tablo 1:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

	n	%		n	%		n	%
Cinsiyet			Medeni Durum			Görev Yeri		
Kadın	83	32	Evli	90	34	Yiyecek-İçecek	150	57
Erkek	179	68	Bekar	715	66	Kat Hizmetleri	31	12
Eğitim Durumu			Yaş			Ön büro	49	18
İlköğretim	20	8	25 yaş ve altı	72	27	Güvenlik	30	1
Ortaöğretim	106	41	26 - 40	169	64	İnsan Kaynakları	3	1
Ön Lisans	81	31	41 ve üzeri	24	9	Animasyon	1	1
Lisans	54	20						

### 4. BULGULAR

Araştırmada yararlanılan iş tatmini ve yöneticiye güven ölçeklerinin yapısal geçerlilikleri keşfedici faktör analizi ile, güvenilirlikleri ise cronbach alfa değerlerine bağlı olarak yorumlanmıştır. Faktör

analizinde faktör yüklerinin 0,40 ve üzerinde olması, öz değerlerin en az 1 olması, eşkökenlilik değerlerinin 0,50'nin üzerinde olması, binişik durumdaki maddeler arasındaki yük farkının 0,10'un altında olması ve döndürme yöntemi olarak da sosyal bilimlere daha uygun olduğu için Dublin kullanılmasına karar verilmiştir.

**Tablo 2:** Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenirlik Analizi Bulguları

	Faktör Yüğü	Eşkökenlilik	Açıklanan Varyans	Öz Değer	Cronbach Alfa
İş Tatmini Ölçeği			76,293	2,289	,843
İşTat1	,927	,789			
İşTat2	,888	,860			
İşTat3	,800	,640			
KMO=0,661 Bartlett's Test of Sphericity 382,413 Sig=0,001 F=10,794 Mean=3,546					
Yöneticiye Güven Ölçeği			77,189	8,491	,970
YönGv1	,918	,702			
YönGv2	,911	,756			
YönGv3	,910	,718			
YönGv4	,909	,808			
YönGv5	,899	,827			
YönGv6	,871	,759			
YönGv7	,870	,828			
YönGv8	,847	,713			
YönGv9	,844	,842			
YönGv10	,840	,830			
YönGv11	,838	,706			
KMO=0,948 Bartlett's Test of Sphericity 3349,926 F=2,689 Sig=0,003 Mean=3,141					

İlk faktör analizi iş tatmini ölçeğine uygulanmıştır. Analiz sonucunda KMO değerinin 0,661 olduğu ve Bartlett küresellik testi değerinin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu değerler veri setinin normal dağılım varsayımını karşıladığını ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi yapmak için yeterli olduğunu göstermektedir. Orijinalinde üç maddeden oluşan tek faktörlü ölçek analiz sonucunda da aynı yapıyı korumuştur. Maddelerin birlikte iş tatminini açıklama oranı %76'dır.

İkinci faktör analizi yöneticiye güven ölçeğine uygulanmıştır. KMO değeri 0,948 ve Bartlett küresellik testi değeri anlamlı olarak bulgulanmıştır. Eşkökenliliği 0,50'nin üzerinde olan 11 madde, orijinalinde olduğu gibi, tek bir faktör altında toplanmıştır. Maddelerin birlikte yöneticiye güveni açıklama oranı %77'dir.

İş tatmini ve yöneticiye güven ölçeklerinin geçerli olduğu belirlenen yapılara ait cronbach alfa değerleri sırasıyla 0,843 ve 0,970 olarak belirlenmiştir. Bu değerler Nunnally'e (1978) göre ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Sözsüz iletişim eğilimi ölçeğinde yer alan maddeler ve maddelere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 3'de yer almaktadır. Sözsüz İletişim eğilimi ölçeğine verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların yöneticilerinin davranışları arasında gözlemledikleri "Yöneticinin konuşurken çalışana gülümsemesi ( $\bar{x}$ =3,4886), göz temasını sürdürmesi ( $\bar{x}$ =3,3308) konuşurken doğrudan astına bakması ( $\bar{x}$ =3,4008), astına doğru yaklaşması ( $\bar{x}$ =3,4008) en fazla dikkat çeken pozitif sözsüz iletişim unsurları olarak ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 3:** Yöneticinin Sözsüz İletişim Yeteneği Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Madde	$\bar{x}$	St. Sapma	Skewness	Kurtosis
Yöneticim benimle konuşurken el ve kol hareketlerini kullanır.	2,4415	1,28414	,407	-,946
Yöneticim benimle konuşurken omuzuma ya da koluma dokunur.	1,9094	1,04052	,996	,444
Yöneticim benimle konuşurken tekdüze ya da cansız bir ses tonu kullanır.	1,8566	1,04184	,999	,144
Yöneticim benimle konuşurken bana öylesine bakar ya da gözlerini kaçırır.	1,8144	1,04991	1,232	,804
Yöneticim benimle konuşurken kendisine dokunduğumda, benden uzaklaşır.	1,9771	1,23776	1,143	,203
Yöneticim benimle konuşurken rahat bir vücut duruşuna sahiptir.	3,0570	1,45432	-,130	-1,345
Yöneticim benimle konuşurken kaşlarını çatar.	1,9542	1,04945	,954	,342
Yöneticim benimle konuşurken göz temasından kaçınır.	1,7774	1,00352	1,207	,786
Yöneticim benimle konuşurken gergin bir vücut duruşuna sahiptir.	2,1825	1,14791	,659	-,472
Yöneticim benimle konuşurken bana yakın bir yerde durur ya da oturur.	2,7947	1,30019	,187	-,988
Yöneticim benimle konuşurken konuşma sırasındaki ses tonu tekdüze ya da cansızdır.	2,3004	1,25289	,613	-,673
Yöneticim benimle konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır.	2,6402	1,22213	,276	-,847
Yöneticim benimle konuşurken beden dilini kullanır.	2,9205	1,28360	,008	-1,006
Yöneticim benimle konuşurken çok hareketli ve canlıdır.	2,8289	1,21269	,203	-,685
Yöneticim benimle konuşurken yavan bir yüz ifadesine sahiptir.	3,2689	1,20504	-,202	-,848
Yöneticim benimle konuşurken bana doğru yaklaşır.	3,3321	1,22903	-,212	-,898
Yöneticim benimle konuşurken doğrudan bana bakar.	3,4008	1,35177	-,421	-1,001
Yöneticim benimle konuşurken katıdır.	2,5741	1,27857	,352	-,908
Yöneticim benimle konuşurken birçok farklı ses tonlamaları kullanır.	2,5171	1,20062	,333	-,792
Yöneticim benimle konuşurken el kol hareketleri yapmaktan kaçınır.	2,3585	1,17251	,465	-,675
Yöneticim benimle konuşurken bana doğru eğilir.	2,6122	1,26074	,268	-,897
Yöneticim benimle konuşurken göz temasını sürdürür.	3,3308	1,36355	-,330	-1,106
Yöneticim benimle konuşurken bana yakın oturmamaya ya da yakın durmamaya çalışır.	2,8061	1,34662	,075	-1,203
Yöneticim benimle konuşurken benden uzak durur.	2,4189	1,35191	,567	-,879
Yöneticim benimle konuşurken bana gülümser.	3,4886	1,29045	-,274	-1,145
Yöneticim benimle konuşurken bana dokunmaktan kaçınır.	3,0909	1,32225	-,089	-1,076

Araştırmada hipotezler test edilirken katılımcıların cinsiyet, eğitim durumu, yaş, medeni durum ve görev yeri sabit olarak kabul edilip, bağımlı ve bağımsız değişken üzerinde yaratacakları etki

sınırlandırılmak istendiği için bu değişkenler kontrol değişkenleri olarak tanımlanmıştır. Demografik değişkenleri kontrol değişkeni olarak tanımlamaya imkan verdiği için bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla kısmi (partial) korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 4 : İlişki Analizi**

Değişkenler	$\bar{x}$	St. Sapma	Yöneticiye Güven	Sözsüz İletişim
Yöneticiye Güven	3,11	1,33	1	
İş Tatmini	3,55	1,19	,411**	1
Sözsüz İletişim	84,80	8,75	,160**	,141**

Not: Cinsiyet, Eğitim Durumu, Medeni Durum, Yaş ve Görev Yeri kontrol değişkeni olarak analize dahil edilmiştir. \*\*p<0,01

Tablo 4’de yer alan korelasyon analizine göre yöneticiye güven iş tatmini ile orta düzeyde (r=0,411 p<0,01) ve yöneticinin sözsüz iletişim becerisi ile düşük düzeyde (r=0,160 p<0,01) pozitif ilişkilidir. Ayrıca çalışanların iş tatmini, yöneticilerinin sözsüz iletişim becerisi ile düşük düzeyde (r=0,141 p<0,01) pozitif ilişkilidir.

**Tablo 5: Hiyerarşik Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları: Moderatör Etki**

		Bağımlı Değişken: İş Tatmini			
		1. Aşama	2. Aşama	3. Aşama	4. Aşama
Bağımsız Değişkenler					
(I)	Cinsiyet	,465**	,454**	,459**	,460**
	Eğitim	,074	,041	-,025	-,028
	Medeni Durum	,134	,101	,028	,030
	Departman	,083	,081	,041	,037
	Yaş	-,085	-,107	-,088	-,086
(II)	Sözsüz İletişim		,019*	,011	,000
(III)	Yöneticiye Güven			,358**	,086
(IV)	Sözsüz İletişim * Yöneticiye Güven				,003
F		2,152	2,671**	9,416**	8,249**
R <sup>2</sup>		,041	,060	,209	,210
$\Delta R^2$			,019	,149	,001

\*p<0,05 \*\*p<0,01

Araştırma hipotezlerini test etmek için hiyerarşik çoklu regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Analize birinci aşamada kontrol değişkenleri, ikinci aşamada sözsüz iletişim, üçüncü aşamada yöneticiye güven ve son aşamada sözsüz iletişim ile yöneticiye güvenin etkileşimi bağımsız değişken olarak analize dahil edilmiştir. 2. Aşamada modele dahil edilen yöneticinin sözsüz iletişim yeteneği çalışanların iş tatmini üzerinde anlamlı pozitif bir etkiye sahip olduğu için H1 ( $\Delta R^2=0,019$  p<0,01) kabul edilmiştir. 3. Aşamada modele dahil edilen yöneticiye güven çalışanların iş tatmini üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu için H2 ( $\Delta R^2=0,149$  p<0,01) kabul edilmiştir. 4. Aşamada analize dahil edilen sözsüz iletişim ile yöneticiye güven etkileşiminin iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı için H3 ( $\Delta R^2=0,019$  p>0,05) reddedilmiştir.

## 5. SONUÇ

Otel işletmelerinde hizmet sunum sürecinde iş birliğinin gerekliliği ve çalışanların tatmin düzeyinin müşterilere sundukları hizmetin kalitesi üzerinde etkili olması çalışanların iş tatminini etkileyen faktörlerin belirlenmesini bir zorunluluk haline getirmektedir. Bu çalışmada yöneticilerin sessiz iletişim becerisinin ve işgörenlerin yöneticiye güven algılarının iş tatminleri üzerindeki etkisi; yöneticiye güvenin, yöneticilerin sözsüz iletişim becerisinin iş tatmini üzerindeki etkisinde moderatör rolü test edilmiştir. Araştırma bulguları yöneticiye güvenin ve yöneticinin sözsüz iletişim becerisinin çalışanların iş tatminini artırdığını göstermesine rağmen; yöneticiye güvenin, yöneticinin sözsüz iletişim becerisinin iş tatmini üzerindeki etkisinde aracılık rolüne sahip olmadığını göstermektedir.

### 5.1. Teorik Çıkarımlar

Otel çalışanları örnekleminde yapılan bu araştırmanın bulguları yöneticiye güvenen işgörenlerin iş tatminlerinin yüksek olduğuna ilişkin varsayımı doğrulamaktadır. Bu bulgu alanyazında yöneticiye güven ile iş tatmini arasındaki ilişkiyi belirleyen çoğu araştırmanın bulgusu ile de benzerlik göstermektedir (Yazıcıoğlu, 2009; İnan ve Çelik, 2018; Naktiyok, 2019). Yöneticiye güven, yöneticinin aldığı kararlara, uygulamalarına, sözlerine ve davranışlarına ilişkin pozitif bir algının oluşmasında etkilidir. İşgörenlerin yöneticilerine güvenmeleri işgörenlerin kendilerini savunmalarına gerek kalmadan ve gerçek düşüncelerini saklamadan dürüstlük ve iyi niyet bağlamında yöneticileri ile olan ilişkilerini düzenlemelerini sağlar. Bu durum çalışanların işe ilişkin yaptıkları değerlendirmelerde tatmin düzeylerinin yüksek olmasını neden olmaktadır.

Otel işletmelerinde yapılan bu araştırmanın bulguları da yöneticilerin sözsüz iletişim becerilerinin işgörenlerin iş tatminini artırdığını kanıtlamaktadır. Ulusal alanyazında yapılmış bir araştırma olmamasına rağmen uluslararası alanyazında yer alan araştırmalar bu durumu desteklemektedir (Girard vd. 2018). Her ne kadar bu çalışmada işgörenlerin kültürel özellikleri araştırma kapsamında ele alınmamış olsa da kültürümüzde ilişki ve iletişim oldukça önemlidir. Bu nedenle iletişim becerisi yüksek, özellikle sözsüz iletişim becerisi, yöneticilerle çalışan işgörenlerin iş tatminlerinin yüksek olması olağan bir durum olarak da kabul edilebilir.

Bu çalışmada beklendiği gibi yöneticiye güven ve sözsüz iletişim becerisi ayrı ayrı iş tatminini artırmasına rağmen, beklenenin aksine yöneticiye güven ile sözsüz iletişim etkileşime girdiğinde iş tatmini üzerindeki anlamlı etki ortadan kalkmaktadır. Bu durumu alanyazında açıklayan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Otel işletmelerinde yapılan bu çalışmada elde edilen bu bulguya bağlı olarak yöneticiye güvenin işgörenlerin iş tatmini üzerindeki etkisinde yöneticinin sözsüz iletişim yeteneğinin artırıcı ya da azaltıcı olmadığı, diğer bir ifadeyle değiştirici herhangi bir rolünün olmadığı sonucuna varılabilir.

### 5.1. Uygulamaya Yönelik Çıkarımlar

Otel çalışanların örnekleminde yapılan bu çalışmada yöneticiye güvenin çalışanların iş tatminlerini artırdığı belirlenmiştir. Bu nedenle güveni çalışanların iş tatmininin bir öncülü olarak kabul etmek mümkündür. Ancak güvenin kısa sürede sağlanması oldukça zordur. Bu nedenle otel yöneticilerinin işgörenleri tarafından güvenilen kişiler ve yöneticiler olarak algılanmaları işgörenler ile kurdukları uzun süreli ilişkilere bağlı olarak ortaya çıkabilir. Yöneticilerin sözleri ile davranışlarının tutarlı olması, örgütsel kaynakları dağıtırken adil olmaları, performans değerlendirmelerinde objektif olmaları, işe alım ve terfilerde nepotizmden uzak kalmaları işgörenler tarafından güvenilen yöneticiler olarak değerlendirilmelerinde etkili olabilir.

Otel yöneticilerinin sözsüz iletişim becerisi, çalışanların iş tatminini artırmaktadır. Fakat genel olarak iletişim becerisi hem yöneticilerin hem de işgörenlerin sahip olması gereken beceriler arasında yer almaktadır. Özellikle otel işletmelerinde çalışanların kendi aralarındaki ve müşterilerle aralarındaki



iletişimin ne kadar hayati öneme sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda bu becerinin önemi daha da artmaktadır. Bir süreç olarak kabul edilen iletişimde kaynak olarak kabul edilen yöneticilerin mesajı iletme sürecinde yararlandığı kelimeler kadar jest ve mimikleri, beden dili de etkili olmaktadır. Sözsüz iletişim unsurlarının yöneticiler tarafından doğru kullanılması işgörenlerin hem mesajı doğru algılamalarını hem de oluşan bu etkili iletişimin bir sonucu olarak iş tatminlerinin artmasını da beraberinde getirmektedir. Bu nedenle otel çalışanlarının sözsüz iletişim becerileri verilen eğitimlerle attırılmalıdır. Hatta turizm alanında eğitim veren kurumlarla iş birliği içerisinde bulunularak sektör çalışanları için iletişim becerisinin bir gereklilik olduğu vurgulanmalı ve öğretim planlarına bu konuda derslerin ve eğitimlerin dahil edilmesi sağlanmalıdır.

Düşündüklerini doğru ifade etmek ve verilen mesajı doğru algılayabilmek bir yetenektir. Bu yeteneğin kazanılmasında alınan eğitim ve yaşam deneyimi etkili olmakla birlikte her zaman yeterli olmayabilmektedir. Bu nedenle otel işletmelerinde işgörenlerin tatminini arttıran yöneticinin sözsüz iletişim becerilerinin iyileştirilmesi gerekmektedir. Bu becerinin geliştirilmesinde beden dilini doğru kullanma, jest ve mimikleri kontrol etmenin örgütsel iletişim için önemine ilişkin farkındalık yaratıldıktan sonra konu ile ilgili eğitimlerin sağlanması yararlı olabilir. Otel işletmelerinde yönetici olmak isteyenlerin sözsüz iletişim becerilerinin kendilerine hiyerarşik olarak yükselmelerinde önemli bir avantaj kazandıracığını kabul etmeleri ve bu konudaki yetkinliklerini artırmak için online platformda da ulaşılması mümkün olan eğitimlere katılmaları özendirilebilir. Ayrıca bu durum yöneticilerin performanslarının değerlendirme kriterleri arasında yer aldığına, yöneticiler sözsüz iletişim yeteneklerini geliştirmek için çaba göstereceklerdir.

### **5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları ve Yapılacak Araştırmalara Yönelik Öneriler**

Her araştırmanın olduğu gibi bu araştırmanın çeşitli sınırlılıkları vardır. İlk sınırlılık, verinin sadece Antalya'nın Side bölgesinden toplanmış olması nedeniyle sonuçların genellenmesinin mümkün olmamasıdır. Yapılacak araştırmalarda İzmir, Aydın, İstanbul gibi turist potansiyeli yüksek destinasyonlarda yer alan otel işletmelerinden veri toplanarak daha büyük bir örnekleme bu araştırmanın varsayımları sınanabilir. İkinci sınırlılık, bu araştırmada kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmesi nedeniyle otel işletmelerindeki müşterilere yüz yüze hizmet sunan ile sunmayan çalışanlar arasındaki farklılık göz ardı edilmiştir. Yapılacak araştırmalarda amaçlı örnekleme yöntemi tercih edilerek müşteri ile yüz yüze çalışan ön büro personeli ya da restoran personeline odaklanılabilir. Sonuç olarak bu araştırmada yaş, cinsiyet, medeni durum gibi özellikler kontrol değişkeni olarak kabul edilmiş ve sadece yöneticiye güven, yöneticilerin sözsüz iletişim becerisi ve işgörenlerin iş tatminine odaklanılmıştır. Bu değişkenlere yönetici tutarlılığı, işe gömülmürlük, yönetici desteği ve mesleki bağlılık gibi değişkenler eklenerek işgörenlerin iş tatminleri daha iyi açıklanabilir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Akgunduz, Y., Dalgic, A., ve Kale, A. (2016). The effects of stress and managers' behaviour on the job satisfaction and organisational citizenship behaviour of hotel employees. *Tourism: An International Interdisciplinary Journal*, 64(1), 41-62.
- Akgündüz, Y., ve Şanlı, S. C. (2016). İş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerindeki negatif etkisinde işgören avukatlığının moderatör rolü. VIII. Lisansüstü Turizm Öğrencileri Araştırma Kongresi: 306-316, 28 Nisan – 01 Mayıs 2016, Avanos, Nevşehir
- Akgündüz, Y. (2013). Konaklama işletmelerinde iş doyumunu, yaşam doyumunu ve öz yeterlilik arasındaki ilişkinin analizi. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(01), 180-204.
- Akgündüz, Y. (2020). Örgütsel davranış. Ankara: Nobel.
- Alhassan, M. A., Ghazali, Z., ve Isha, A. N. S. (2017). Relationship between organizational communication and job satisfaction in temporary work environment: An empirical study of plant turnaround workers. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 9(1), 73-84
- Artar, M., Adıgüzel, Z., ve Erdil, O. (2019). Örgütlerde yöneticiye duyulan güvenin, psikolojik sözleşme ihlali, örgütsel dışlanma ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(3), 1417-1432. <https://doi.org/10.20491/isarder.2019.680>
- Artuğer, S., ve Kılınç Şahin, S. (2020). Hizmet ortamı, müşteri memnuniyeti ve tekrar ziyaret etme niyeti ilişkisi: Resort otellerde bir araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 2441-2455.
- Başoda, A. (2016). Otel çalışanlarının hizmet verme yatkınlığının iş tatmini üzerindeki etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19, 41. Yıl Özel Sayısı), 75-85.
- Bettencourt, L. A., ve Brown, S. W. (1997) Contact employees: Relationships among workplace fairness, job satisfaction and prosocial service behaviors. *Journal of Retailing*, 73(1), 39-61.
- Bitner, M.J. (1992). Services capes: The impact of physical surroundings on customers and employees. *Journal of Marketing*, .56, 57-71
- Brayfield, A.H., ve Rothe, H.F. (1951). An index of job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35(5), 307-311.
- Carnevale, D. G., ve Wechsler, B. (1992). Trust in the public sector: Individual and organizational determinants. *Administration & Society*, 23(4), 471-494.
- Cüceloğlu, D. (2006). Yeniden insan insana, 35. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Çalışkan, O., ve Ünüsan, Ç. (2011). Otel çalışanlarının kurumsal sosyal sorumluluk algısının iş tatmini ve işte kalma niyetine etkisi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22(2), 154-166.
- Çoban, S. (2004). Toplam kalite yönetimi perspektifinde içsel pazarlama anlayışı. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (22), 85-98.
- De Vito J. A. (2002). *Messages. Building Interpersonal Communication Skills*, 5th Editon. Ally & Bacon, A pearson Education Company: USA.
- Demirel, Y. (2008). Örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerine etkisi: tekstil sektörü çalışanlarına yönelik bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 179-194.

- Doğan, A. (2017). İletişim kavramı ve süreci. (E. Akbulut, Ed.). İletişime Giriş içinde. (pp.4-22). Erzurum: Atatürk Üniversitesi.
- Doğan, S. (2019). Algılanan dönüşümcü liderlik tarzının yöneticiye güven üzerindeki etkisi ve bir araştırma. İstanbul Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.
- Duncan, S. Jr. (1969). Nonverbal communication, psychological behavior. *Psychological Bulletin*, 72(2), 118-137.
- Eriş, U. (2012). Sözsüz iletişim. (N. Orhon; U. Eriş, Ed.). İletişim Bilgisi içinde. (pp.46-71). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Erkuş, A., ve Günlü, E. (2009). İletişim tarzının ve sözsüz iletişim düzeyinin çalışanların iş performansına etkisi: Beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 20(1), Bahar: 7-24.
- Fesharaki F. (2019). Nonverbal communication of pharmacists during counselling leading to patient satisfaction: Evidence from Iranian retail market. *Atlantic Journal of Communication*, 27(1), 62-73.
- Gill, A.S. (2008). The role of trust in employee-manager relationship. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20(1), 98-103.
- Girard, S., McHenry, J., Elley, J., ve Delahunt, J. (2018). Supervisor nonverbal behavior and employee satisfaction and motivation. <https://minds.wisconsin.edu/bitstream/handle/1793/78187/GirardSpr17.pdf?sequence=2> (Erişim Tarihi: 06/01/2022).
- Girgin, S., ve Bayraktar, H. V. (2017). Öğretmenlerin yöneticiye duydukları örgütsel adalet algısının incelenmesi. *Electronic Turkish Studies*, 12(4), 217-238.
- Gizir, S., ve Şimşek, H. (2005). Communication in an academic context. *Higher Education*, 50, 197-221.
- Güvenen, Ö.A. (2018). Otellerin mutfak bölümünde yöneticiye duyulan güvenin örgütsel bağlılığa ve iş tatmine etkisi üzerine bir uygulama: Antalya ve çevresindeki otel işletmeleri örneği. (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, SBE, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı.
- Hall, J.A. (2006). Nonverbal behavior, status, and gender: How do we understand their relations?. *Psychology of Women Quarterly*, 30(4), 384-391.
- İnan, İ.E., ve Çelik, E. (2018). Algılanan örgütsel güven ve iş tatmini: Kastamonu İli özel ve kamu bankalarında bir uygulama. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 23-52.
- İspir, N. (2017). Dil, Kültür ve iletişim. (E. Akbulut, Ed.). İletişime Giriş içinde. (pp.23-40). Erzurum: Atatürk Üniversitesi.
- Jia, M., Cheng, J., ve Hale, C.L. (2017). Workplace emotion and communication: Supervisor nonverbal immediacy, employees' emotion experience, and their communication motives. *Management Communication Quarterly*, 31(1), 69-87.
- Jung, H. S., ve Yoon, H. H. (2015). The impact of employees' positive psychological capital on job satisfaction and organizational citizenship behaviors in the hotel. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 27(6), 1135-1156. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-01-2014-0019>

- Kaya, E. (2011). Hemşirelerin yöneticilere duydukları güven ve örgütsel adaletin motivasyon düzeylerine etkisi (Basılmamış Doktora Tezi), Manisa Celal Bayar Üniversitesi).
- Kendon, A. (2000). Language and gesture: Unity or duality (D. McNeill, Ed.). In Language and Gesture: Window into Thought and Action (pp. 47-63). Cambridge: Cambridge University Press
- Kılınç, U. (2019). Konaklama işletmelerinde şikayet yönetimi: Müşteri-işgören iletişimde sözsüz iletişim konusunda bir model önerisi. *Turizm Akademik Dergisi*, 6(1), 189-204.
- Kim, J.-N., ve Rhee, Y. (2011). Strategic thinking about employee communication behavior (ecb) In Public relations: Testing the models of megaphoning and scouting effects in korea. *Journal of Public Relations Research*, 23(3), 243-268.
- Knoop, R. (1995). Relationships among job involvement, job satisfaction and organizational commitment for nurses. *Journal of Psychology*, 29, 641-666.
- Ko, W. H. (2012). The relationships among professional competence, job satisfaction and career development confidence for chefs in Taiwan. *International Journal of Hospitality Management*, 31(3), 1004-1011.
- Koç, H., ve Yazıcıoğlu, İ. (2011). Yöneticiye duyulan güven ile iş tatmini arasındaki ilişki: Kamu ve özel sektör karşılaştırması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12(1), 46-57.
- Krauss, R. M., Dushay, R. A., Chen, Y., ve Rauscher, F. (1995). The communicated value of conversational hand gestures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 533- 552. Retrieved from <http://www.cogsci.ucsd.edu/~nunez/COGS200/Krauss.pdf>
- Küçük, M. (2012). İletişim kavramı ve iletişim süreci. (N. Orhon; U. Eriş, Ed.). *İletişim Bilgisi içinde*. (pp.2-19). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Küçük, M., ve İspir, N. B. (2017). Sözsüz yakınlık ölçeği'nin Türkçe versiyonu için geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 28, 273-283. <https://doi.org/10.31123/akil.437629>.
- Küçükalkan, Y. (2017). İletişim türleri. (E. Akbulut, Ed.). *İletişime Giriş içinde*. (pp.57-73). Erzurum: Atatürk Üniversitesi.
- Locke, E. A. (1969). What is job satisfaction?. *Organizational Behavior And Human Performance*, 4(4), 309-336.
- McAllister, D.J. (1995). Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38(1), 24-59.
- Mehra, P., ve Nickerson, C. (2019). Organizational communication and job satisfaction: What role do generational differences play?. *International Journal of Organizational Analysis*, 27(3), 524-547. <http://dx.doi.org/10.1108/IJOA-12-2017-1297>
- Mulki, J. P., Jaramillo, F., ve Locander, W. B. (2006). Effects of ethical climate and supervisory trust on salesperson's job attitudes and intentions to quit. *Journal of Personal Selling ve Sales Management*, 26(1), 19-26.
- Mullins, L. J. (2010). Management and organisational behaviour. *Financial Times*.
- Naktiyok, S. (2019). Örgütsel iletişimin iş tatmini üzerine etkisinde yöneticiye güven algısının aracı rolü. *Turkish Studies Economics, Finance, Politics*, 14(2), 443-464.
- Nunnally, J.C. (1978). *Psychometric theory*. 2nd Edition, McGraw-Hill, New York.

- Oshagbemi, T. (1999). Overall job satisfaction: how good are single versus multiple- item measures?. *Journal of Managerial Psychology*, 14 (5), 388-403.
- Palmer M.C., ve Simson K. (1995). Communication intentions through nonverbal behaviours. *Human Communication Research*. (22 September) ss.128-160.
- Paşa, Ö. (2015). Öğretmenlerin yöneticiye güven düzeyleri ve okul yöneticisi tarafından sergilenen etik liderlik davranışlarının örgütsel sessizlik üzerindeki etkisi (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Mevlana Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı.
- Pencepe, D., ve İnan H. (2012). Hizmet sektöründe iletişim algısı üzerine ampirik bir çalışma. *Çağ University Journal of Sciences*, 9(1), 67-83.
- Pongton, P., ve Suntrayuth, S. (2019). Communication satisfaction, employee engagement, job satisfaction, and job performance in higher education institutions. *Abac Journal*, 39(3), 90-110.
- Richmond, V.P., McCroskey, J.C., ve Hickson M.L. (2011). *Nonverbal behavior in interpersonal relations*. (7th ed.). Boston: Allyn & Bacon
- Richmond, V. P., McCroskey, J. C., ve Johnson, A. D. (2003). Development of the nonverbal immediacy scale (NIS): Measures of self- and other-perceived nonverbal immediacy. *Communication Quarterly*, 51, 504-517.
- Smith, H.A. (1979). Nonverbal communication in teaching. *Review of Educational Research*, 49(4), 631-672.
- Teven, J. J. (2010). The effects of supervisor nonverbal immediacy and power use on employees' ratings of credibility and affect for the supervisor. *Human Communication*, 13, 69-85.
- Thoms, P., Dose, J.J., & Scott, K.S. (2002). Relationships between accountability, job satisfaction, and trust. *Human Resources Development Quarterly*, 13(3), 307-323.
- Tomul, E. (2006). Sınıfta öğretmen ve öğrenci iletişimi. Kıran, Hüseyin (Editör). *Etkili Sınıf Yönetimi*, 2, 143-182.
- Unur, K., Atçı, D., Şanlı, S.C., ve Albayrak, Z. (2018). Ekmek fırını çalışanları üzerine keşifsel bir araştırma: Mersin örneği. *Gastroia: Journal of Gastronomy and Travel Research*, 2(1), 39-51.
- Ülker, G. (2008). Çalışanların örgütsel adalet algılamalarının yönetici ve örgüte duyulan güven üzerindeki etkisi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 188-208. <https://doi.org/10.11616/AbantSbe.237>
- Viseu, J., Pinto, P., Borralha, S., ve de Jesus, S. N. (2020). Role of individual and organizational variables as predictors of job satisfaction among hotel employees. *Tourism and Hospitality Research*, 20(4), 466-480.
- Wang, C., Xu, J., Zhang, T. C., ve Li, Q. M. (2020). Effects of professional identity on turnover intention in China's hotel employees: The mediating role of employee engagement and job satisfaction. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 45, 10-22.
- Yang, J. T. (2010). Antecedents and consequences of job satisfaction in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 29(4), 609-619.
- Yasım, Y.K., ve Aksay, K. (2016). Yöneticiye duyulan güven ve kişi-örgüt uyumunun iş tatmini üzerine etkisinin kamu çalışanları örneğinde incelenmesi. 1. Uluslararası İşletmecilik Kongresi, Giresun Üniversitesi,

- Yazıcıoğlu, Y. (2009). Konaklama işletmelerinde işgörenlerin örgütsel güven duyguları ile iş tatmini ve işten ayrılma niyetleri üzerine bir alan araştırması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(30), 235-249.
- Zhang, J., Wu, Q., Miao, D., Yan, X., ve Peng, J. (2014). The impact of core self-evaluations on job satisfaction: The mediator role of career commitment. *Social Indicators Research*, 116 (3), 809–822.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### **The Moderating Role of Non-verbal Communication Skills of Managers on the Effect of Managers' Trust on Employees' Job Satisfaction**

#### **1. Introduction**

Although a high job satisfaction has a positive influence on the quality of service, customer relations and business performance, a low level of job satisfaction is cited as the reason for high turnover. Therefore, predictor of employee satisfaction has been research at hospitality literature. Previous research proved that employee job satisfaction is affected by some factor such as trust, justice, supported, incentive, etc. Manager trust and managers communication skills are one of the factors. The part of communication skills is non-verbal communication skills. When employee set up communication with their managers, they pay attention not only verbal messages but also non-verbal messages. Therefore, both manager trust and managers' non-verbal communication skills could be accepted that have on job satisfaction. Depending on the assumption, the purpose of this study is to test the moderating role of manager trust for managers' non-verbal communication skills on job satisfaction. The current study contributes to the hospitality management literature by investigating the organizational factors behind employees' job satisfaction. This paper has three hypotheses:

H1. Hotel managers' non-verbal communication skills increases their employees' job satisfaction.

H2. Manager trust increases hotel employees' job satisfaction.

H3. Manager trust moderates the positive effect of managers' non-verbal communication skills on employee job satisfaction.

#### **2. Data Set and Method**

This study focused on hotel employees. The universe of the research consisted of 5-star hotels operating in Antalya in Turkey. We first conducted the hotels' HR departments to explain the aims and scope of the research. Since the hotel managers did not share their exact staffing numbers, it was difficult to determine the population. Data collected was using questionnaire by preferring convenience sampling method. 255 valid questionnaires were collected at the end of data collected process. Hypotheses were tested by using hierarchical regression analysis. Moreover, in this study gender, age, marital status, educational level, and department info are accepted as control variable as they are considered to effect job satisfaction.

Scales were obtained from past empirical studies to operationalize the study. Job satisfaction was measured with three items from Brayfield and Rothe (1951). The Cronbach alpha value was 0,84. Manager Trust was measured with twelve items by McAllister (1995). The Cronbach alpha value was 0,97. Non-verbal communication skills was measured with 26 items from Richmond et al. (2003). Before testing the study hypotheses with hierarchical regression analysis., checks were conducted to determine whether data met normality assumption, especially skewness and kurtosis tests. While the reliability is determined using by Cronbach alpha values, validity of measures was determined using by exploratory factor analysis.

#### **3. Empirical Findings**

The results indicated that manager trust had a significant positive relationship with job satisfaction ( $r=0,411$   $p<0,01$ ) and managers' non-verbal communication skills ( $r=0,160$   $p<0,01$ ). In addition, the results of this research showed that managers' non-verbal communication skill had a significant positive relationship with employee job satisfaction ( $r=0,160$   $p<0,01$ ). We tested the hypotheses by conducting three stages hierarchical regression analysis. The results suggested that at the first stage

managers' non-verbal communication skills has positive effect on their employees' job satisfaction (H1 ( $\Delta R^2=0,019$   $p<0,01$ ). Therefore, h1 was supported. At the second stage, manager trust has positive effect on employee satisfaction ( $\Delta R^2=0,149$   $p<0,01$ ). Hence, H2 was supported. At the last stage, the interactive term (manager trust \* managers' non-verbal communication skills) exerts an insignificant effect on job satisfaction ( $\Delta R^2=0,019$   $p>0,05$ ). Thus, H3 was unsupported.

#### **4. Discussion and Conclusion**

This study contributes to the hospitality literature. First, managers' non-verbal communication is proposed an important factor affecting employees' job satisfaction, any research is not at the literature. This study investigates the effect of both manager trust and non-verbal communication skills on employee job satisfaction. This study shows that employees' trust towards managers has an important effect in increasing their job satisfaction. When there is consistency with managers' speeches and acts or when employees' interest is secured, there is an increase in job satisfaction of employees. On the other hand, employee who do not trust their managers has low job satisfaction. This study also shows that if managers have non-verbal communication skills, employee have more job satisfaction. These findings prove that communication skills of managers increase employees' positive attitudes toward job and organization. This finding does not support the theory or field work results. Employees' job satisfaction increases when they trust manager or managers have non-verbal communication skills. Yet, when they both manager trust and managers' non-verbal communication skills, this does not affect their job satisfaction.



## Orta Gelir Tuzağı, Ticari Açıklık ve Yakınsama İlişkisi: Türkiye Örneği

Haşmet SARIGÜL<sup>1</sup>, Sudi APAK<sup>2</sup>, Tuğba KOYUNCU<sup>3</sup>

### Özet

Dünya Bankası'nın kişi başına GSYH ülke sınıflandırmasına göre Türkiye 1955 yılından araştırmanın yapıldığı 2021'e kadar geçen dönemde orta gelirli ülkeler grubunda yer almıştır. Bu çalışmada öncelikle Türkiye ekonomisinin karşılaştığı durumun orta gelir tuzağı olup olmadığı Türkiye ve referans ülke olarak alınan ABD GSYH'lerinin 1960 – 2021 dönemindeki yıllık farklarına bir geleneksel ve üç farklı yapısal kırılmalı birim kök test uygulanmak suretiyle araştırılmıştır. Bir yapısal kırılmalı test dışındaki tüm birim kök sınamalarının bulguları serinin durağan olmadığını göstermiştir. Diğer taraftan Türkiye'nin kişi başına GSYH'sinin referans ülke ABD GSYH'sine oranı ilgili dönem için nispi eşik olarak belirlenen 0,08 – 0,36 aralığında kalmıştır. Bulgular Türkiye'nin orta gelir tuzağına takıldığına dair kesin kanıtlar sağlamamakla birlikte bu riskin söz konusu olduğuna işaret etmektedir. Daha sonra Türkiye ve ABD GSYH'leri yakınsaması ile ticari açıklık, imalat sanayi ürünleri ithalatı ve ihracatı, tarımsal ürünler ithalatı ve ihracatı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, reel efektif döviz kuru arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkiler 1990–2021 dönemi yıllık verileri kullanılmak suretiyle araştırılmıştır. Uygulanan ARDL sınır testinin bulguları ticari açıklık düzeyindeki artışların uzun dönemde Türkiye ile ABD kişi başına GSYH'lerinin yakınsamasına neden olduğunu göstermektedir. İmalat sanayi ürünleri ithalatının toplam GSYH içindeki payındaki artışlar hem uzun hem de kısa dönemde, tarımsal ürünler ithalatının payındaki artışlar ise uzun dönemde iraksamaya yol açmaktadır.

**Anahtar kelimeler:** Türkiye, orta gelir tuzağı, birim kök testi, ticari açıklık, yakınsama, ARDL sınır testi

**Jel Kodu:** C32, F14, F43, F62

## Middle Income Trap, Trade Openness and Income Convergence: Evidence from Turkey

### Abstract

According to World Bank country classifications by income level, Turkey has been a middle income country since 1955. In the first stage of the study, whether the situation faced by the Turkish economy is a middle-income trap or not was investigated by applying one traditional and three structural break unit root tests to the annual range of GDP per capita of Turkey relative to USA. The annual time series spanning from 1960 to 2020 was found to be not-stationary in all unit root tests except for one of the unit root tests which allow for a structural break. On the other hand, the ratio of Turkey's per capita GDP to the reference country's (USA) GDP remained in the range of 0.08 – 0.36, which was considered as the relative threshold throughout the period examined. Although the findings do not provide conclusive evidence for the existence of the middle-income trap, they indicate that Turkey is at risk of facing it. In the second stage of the study, the long- and short-run relationship between the convergence of Turkey and USA GDPs, and trade openness was investigated using annual data for the period 1990–2021. Exports and imports of manufacturing industries products and agricultural products as a percentage of GDP, the ratio of exports to imports, and the real effective exchange rate were included as explanatory variables in the ARDL bounds model applied. The findings reveal that increases in the level of trade openness in Turkey cause the per capita GDP of Turkey and the USA to converge in the long-run. While the increasing share of agricultural products imports in total GDP cause divergence in the long-run, increasing the share of manufacturing industry products imports cause divergence in both the long- and short-run.

**Keywords:** Turkey, middle income trap, unit root test, trade openness, convergence, ARDL bounds test

**Jel Codes:** C32, F14, F43, F62

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Sarıgül, H., Apak, S., Koyuncu, T. (2022). Orta Gelir Tuzağı, Ticari Açıklık ve Yakınsama İlişkisi: Türkiye Örneği. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1071-1093. Doi: 10.24988/ije.1034468

<sup>1</sup> Prof. Dr., İstanbul Esenyurt Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Esenyurt / İstanbul, Türkiye **EMAIL:** hasmetsarigul@esenyurt.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7262-6668

<sup>2</sup> Prof. Dr., İstanbul Esenyurt Üniversitesi, Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, Esenyurt / İstanbul, Türkiye **EMAIL:** sudiapak@esenyurt.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-4333-8266

<sup>3</sup> Arş. Gör., İstanbul Esenyurt Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, Esenyurt / İstanbul, Türkiye **EMAIL:** tugbakoyuncu@esenyurt.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-2721-1313

## 1. GİRİŞ

Ekonomik kalkınma üretim yapısının giderek yüksek katma değerli, bilgi ve teknoloji yoğun endüstrilere doğru kaydığı ekonomik ve sosyal dönüşüm sürecidir. Bu süreçte birkaç orta gelirli ülke başarılı olmuş, diğerlerinde üst gelir grubuna yaklaşıldıkça imalat üretim teknolojilerinin eskimeye başladığı, yüksek kârların düşme eğilimi gösterdiği ve büyüme hızlarında yavaşlamalar olduğu gözlemlenmiştir. Ülkelerin bu ekonomik durumdan kurtulma çabaları sırasında karşılaştıkları zorluklardan birisi sürdürülebilir olmayan bir faktörün kişi başına milli geliri artırma etkisinin ortaya çıkmasını takiben bazı kısıtlayıcı faktörler çalışmaya başladığı, zamanla ilgili etkinin dengelendiği ve kişi başına düşen milli gelirin eski düzeyine döndüğü orta gelir tuzağıdır (Cai, 2012). Dünya Bankası'nın Atlas Yöntemiyle gerçekleştirdiği kişi başına yıllık gelirlerine göre ülke sınıflandırılmasında Türkiye 1960 yılında alt-orta gelirli ve 2004 yılında üst-orta gelirli ülke sınıfına dahil olmuştur. Üst-orta gelir grubuna geçildikten sonraki 2013 yılına kadar olan dönemde çoğunlukla yüksek gelirli ülkeler sınırına yakınsama olmuştur. Ancak takip eden dönemde büyüme hızında yavaşlamalar ve zaman zaman bir üst gelir grubuyla ırsamalar ortaya çıkmıştır. Çalışmanın ilk amacı Türkiye ekonomisinin karşılaştığı bu durumun orta gelir tuzağı mı yoksa kısa dönemli yavaşlamalar mı olduğuna dair bulguların ortaya konmasıdır.

Orta gelir tuzağında ya da üst gelir grubuyla yakınsamada etkili olabilecek unsurlardan birisi ticari açıklıktır. Ticaretin serbestleşmesinin ekonomik büyümenin önünü açtığı görüşü yaygın olarak kabul görmekte, ticari açıklığın son kırk yılda finans ve teknolojiyle birlikte birçok ülkenin büyüme sürecini etkilediği gözlemlenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki ticaret reformlarına genellikle daha hızlı ekonomik büyüme eşlik etmektedir. Ticari açıklık yoluyla dahil olunan uluslararası rekabet yeni teknolojilerin geliştirilmesini ya da kullanımını teşvik ederek, teknik bilgi düzeyinin artmasına ve yayılmasına yol açarak, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin hız kazanmasına katkı vererek verimliliği artıracak ve ekonomik büyüme hız kazanabilecektir. Ticari açıklığın üretim kaynaklarının ekonomideki büyüme dinamiklerini olumlu yönde etkileyecek şekilde iç piyasayı harekete geçireceği ve bu durumun ortaya çıkardığı fırsatlarından yararlanılarak daha yüksek yakınsama seviyelerine ulaşılacağı öngörülmektedir. Ancak bazı gelişmekte olan ülkeler düşük katma değerli üretim yapıları, markalaşamama, fiyat istikrarı sağlanamaması reel ve finansal krizlere açık olunması ve ticaret hadlerinin ülke ekonomisi aleyhine işlemesi gibi çeşitli nedenlerle ticari açıklıktan olumsuz etkilenebilmektedirler. Bu çerçevede araştırmanın ikinci amacı ticaretin serbestleşmesi ve bununla ilişkili göstergelerin en yüksek gelişmişlik düzeylerinden birine ve dengeli bir büyüme patikasına sahip olduğu için referans ülke olarak belirlediğimiz ABD'ye yakınsama etkilerinin belirlenmesidir.

Türkiye'de orta gelir tuzağının varlığı ve/veya belirleyicileri üzerine çalışmalar bulunmasına karşın (Örn. Alancıoğlu vd., 2019; Akbaş ve Sancar, 2021; Demirel, 2021; Manga, 2019; Yıldız ve Bayraktar, 2021), literatürde yalnızca dış ticaret faktörlerine odaklanan ampirik araştırmaya rastlanılmamıştır. Bu çalışmanın nihai amacı orta gelir tuzağını varlığının yanı sıra yakınsamada etkili olabilecek ticari açıklık unsurları da araştırılarak uygun dış ticaret politikalarının ve stratejilerinin belirlenmesini için bulgu ve bilgi sağlanmasıdır. İzleyen bölümlerin yapısı şu şekildedir: ikinci bölümde kavramsal ve teorik çerçeve tartışılmakta, üçüncü bölümde ampirik literatür paylaşılmakta, dördüncü bölümde araştırmada kullanılan veriler ve uygulanan yöntemler tanıtılmakta, beşinci bölümde ampirik bulgular sunulmakta ve son bölümde sonuçlar özetlenmektedir.

## 2. KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE

Ekonomi literatüründe tuzak sözcüğü karşılaştırmalı statik dengenin ötesinde, olağan dış faktörlerden etkilenmeyen istikrarlı bir ekonomik durumu vurgulamak için kullanılmaktadır. Orta gelir tuzağı olgusu dolaylı bir şekilde ilk kez Garrett (2004) tarafından ele alınmış ve küreselleşme sürecinde büyüme oranları uzun süredir durağan olan orta gelirli ülkelere yönelik bir ekonomik

durum olarak irdelenmiştir. Kavram olarak ise ilk olarak Gill ve Kharas (2007) tarafından, imalat sanayi gibi olgun endüstrilerde düşük ücret avantajına sahip düşük gelirli ülkeler ile bilginin başat unsur olduğu ileri teknolojilere sahip yüksek gelirli yenilikçi ülkeler arasında sıkışan Doğu Asya'nın orta gelirli ekonomilerini karakterize etmek için kullanılmıştır.

Literatürde orta gelir tuzağının varlığını belirlemek için sabit gelir eşikleri, nispi gelir eşikleri, zaman eşikleri, endeksler ve ekonometrik yöntemler olmak üzere beş temel yaklaşıma başvurulduğu görülmektedir. Sabit gelir eşikleri yaklaşımının en yaygın kullanımı Dünya Bankası'nın Atlas Yöntemiyle kişi başına yıllık gelirlerine göre ülkeleri sınıflandırmak için kullandığı ve her yıl güncellediği mutlak değerlerin dikkate alınmasıdır. Dünya Bankası kişi başına gelir düzeyine göre ülkeleri 2021 yılında: düşük gelirli ülkeler <1.046 ABD doları (USD); 1.046 USD ≤ alt orta gelirli ülkeler ≤ 4.095 USD; 4.096 USD ≤ üst orta gelirli ülkeler ≤ 12.695 ve yüksek gelirli ülkeler > 12.695 USD olarak sınıflandırmaktadır (World Bank, 2021a). Orta gelir tuzağı için sabit eşik ilk kez Spence (2011) tarafından 5.000 USD ile 10.000 USD kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla aralığı olarak belirlenmiş ve bu aralığın daha yüksek gelir seviyelerine geçişte zorlanılan dönem olduğu savunulmuştur. Eichengreen vd. (2011) ekonomik büyümesinde yavaşlama olan bir ülkenin orta gelir tuzağında olup olmadığını belirleyebilmek için üç koşul önermiştir. Bunlar; baz alınan yıldan önceki yedi yıllık dönemde kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla büyüme oranının ortalama %3,5 veya üzerinde olması, baz alınan yıldan sonraki yedi yıllık dönemde kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla büyüme oranında ortalama %2 veya üzerinde düşüş gerçekleşmesi ve 2005 fiyatlarıyla satın alma gücü paritesine göre kişi başına gayri safi yurtiçi hasılanın 10.000 USD ve üzerinde olmasıdır. Aiyar vd. (2013) tahmini ve gerçekleşen büyüme oranları arasındaki farkı orta gelir tuzağını belirlemede kullanmışlardır. Buna göre, bir ekonomide baz alınan yıldaki tahmini ve gerçekleşen büyüme oranlarının farkı önceki beş yıllık dönemden küçükse ve takip eden beş yıllık dönemde de küçük kalmaya devam ediyorsa büyümede yavaşlamadan söz edilmesi mümkündür.

Orta gelir tuzağı varlığının belirlenmesinde başvurulan bir diğer yöntem gelir düzeyleri için çeşitli yakalama ölçütlerinin esas alınmasıdır. Bu ölçütlerin başında en yüksek gelişmişlik düzeylerinden birine ve dengeli bir büyüme patikasına sahip olduğu kabul edilen ABD'nin büyüme verileri gelmektedir. Agénor vd. (2012) referans ülke olarak ABD'yi almışlar ve bir ülkenin kişi başına düşen gelirinin 1960 – 2009 döneminde ABD'nin kişi başına düşen gelirinin %5'i ile %45'i aralığında kalması durumunda orta gelir tuzağında olduğunu kabul etmişlerdir. Im ve Rosenblatt (2013) orta gelirli ülkeleri “alt-orta”, “orta-orta” ve “üst-orta” olmak üzere üç gelir dilimine ayırmışlar ve bir ekonominin üst gelir kategorisine girme olasılığına odaklanmışlardır. Bu doğrultuda orta gelir düzeyindeki ülkeleri ABD GSYH'sine oranladıktan sonra iki nispi geçiş matrisi oluşturmuşlardır. Birinci matriste ülkeler, gelir aralıklarının oranına göre, %15–30 alt-orta, %30–45 orta-orta ve %45–60 üst-orta olarak tanımlanmıştır. İkinci matriste gelir aralıkları, 1/16–1/8 alt-orta, 1/8–1/4 orta-orta, 1/4–1/2 üst-orta gelir olarak oluşturulmuştur. Bulman vd. (2014), orta gelir tuzağından kaçanlar ve sıkışıp kalanlar ayırımına odaklanmıştır. ABD'nin referans alındığı nispi gelir eşiklerine dayanan çalışmada 1960 – 2009 döneminde ABD GSYH'sinin %10–%50 aralığında yer alan ülkelerin orta gelir tuzağında oldukları kabul edilmektedir.

Zaman eşiklerine dayanan çalışmalarda ülkeler gelir eşğine göre sınıflandırılmakta ve üst gelir grubuna yükselmek için bir zaman dilimiyle ilişki kurulmaktadır. Felipe vd. (2012) kişi başına GSYH'lerine göre ülkeleri, düşük gelirli <2.000 USD; 2.000 USD ≤ alt-orta gelirli < 7.250 USD; 7.250 USD ≤ üst-orta gelirli < 11.750 USD ve yüksek gelirli ≥ 11.750 USD olarak sınıflandırılmışlardır. Ülkelerin büyüme verileri esas alındığında; alt-orta gelir grubunda 28 yıl veya daha uzun süre ve üst-orta gelir grubunda 14 yıl veya daha uzun süre kalınması, tuzağın varlığına işaret etmektedir. Alt-orta gelir grubunda yer alan bir ekonominin ortalama %4,7 ve üst-orta gelir grubunun bulunanların ortalama %3,5 yıllık ekonomik büyüme hızı yakalamaları durumunda bir üst gelir grubuna geçişleri mümkün olabilmektedir.

Orta gelir tuzağının varlığının belirlenmesinde başvurulan bir diğer yöntem endekslerdir. Bunlardan en bilineni olan Woo'nun (2012) geliştirdiği ve ABD'nin referans ülke alındığı yakalama endeksinde ülkeler endeks değerlerine göre, düşük gelirli  $< \%20$ ;  $\%20 \leq$  orta gelirli  $\leq \%55$ ; yüksek gelirli  $> \%55$  olarak sınıflandırılmaktadır. 1960–2008 dönemini kapsayan çalışmada ilgili zaman diliminde orta gelirli grubunda yer alan ülkelerin tuzağa yakalanmış oldukları kabul edilmiştir. Hawksworth (2014), ekonomik, sosyal, politik, altyapı ve çevresel sürdürülebilirlik değişkenlerinden 20 farklı göstergeyi birleştirerek bir kaçış endeksi oluşturmuş ve hızlı büyümeyi sürdürecektir politika ve yapısal özelliklere sahip olmayan kırılma beşli ülke grubunu (Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika, Türkiye) belirlemiştir.

Ekonomik büyüme oranındaki yavaşlamalar ve yapısal kırılmalar gibi kısa dönemli gelişmelerin zaman serilerinden izole edilebilmesine olanak sağlayan ekonometrik yöntemler de orta gelir tuzağının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Robertson ve Ye (2013), geliştirdikleri iki aşamalı yöntemde, önce ülkelerin hangi gelir grubunda yer aldıklarını belirlemek için nispi gelir eşikleri oluşturmuşlar ve gelir oranları ABD GSYH'sinin  $\%8 - \%36$  aralığında olan ülkeleri orta gelirli ülkeler olarak sınıflandırmışlardır. İkinci aşamada, orta gelirli ülkelerin referans ülke ile gelir farklarının durağanlıklarını sınımlamışlar ve durağan zaman serilerine sahip olan ülkelerin orta gelir tuzağına yakalanmış olduklarını öngörmüşlerdir.

Orta gelir tuzağı literatürünün odaklandığı diğer bir konu belirleyicilerinin açıklanmasına yönelik çalışmalardır. Ekonomideki yapısal değişim süreçlerini irdeleyen gelişme evreleri yaklaşımında orta gelir tuzağı teknolojik yenilikler, endüstriyel gelişim süreçleri, nüfusun büyüklüğü ve nitelikleri, emeğin sektörler arası hareketliliği gibi olgular çerçevesinde açıklanmaya çalışılmaktadır (Ünlü ve Yıldız, 2018). Sanayileşmenin ilk aşamasında, basit bir üretim süreci vardır. Bir sonraki aşamada, doğrudan yabancı yatırımlar, ithalat, lisanslama ve destekleyici sanayilerin geliştirilmesi gibi farklı kanallardan teknoloji transferi gerçekleşmektedir. Üçüncü aşamada, yerel ekonomi yüksek kaliteli mallar üretmek için yönetim ve teknoloji konularında uzmanlık kazanmaktadır. Son aşamada, çoğu şirket ürün tasarımı ve inovasyona odaklanan teknoloji yoğun organizasyonlara dönüşmektedir. İkinci ve üçüncü aşamalar arasında sıkışıp kalınması Ohno (2009) tarafından "cam tavan" olarak karakterize edilmektedir. Andreoni ve Tregenna'ya (2020) göre, orta gelir tuzağı üç özgül yapısal faktörle ilişkilidir. Birincisi, sanayi yoğun üretime geçiştir. İkincisi, bir taraftan küresel değer zincirleri içerisinde konumlanırken eş zamanlı olarak yerel üretim sistemleriyle bağ kurulmasıdır. Üçüncüsü ise teknolojik değişime ve modern teknolojilerin kullanımına uyum sağlanmasıdır. Bu üç yapısal değişimden kaynaklanan zorlukların birleşik etkilerinin üstesinden gelinememesini Andreoni ve Tregenna tarafından "orta gelir teknoloji tuzağı" olarak tanımlanmaktadır.

Orta gelir tuzağının belirleyicilerini açıklamaya yönelik yaklaşımlardan bir diğeri ekonomik büyüme, yatırım oranları, beşerî sermaye birikimi, devlet politikaları ve altyapı koşulları gibi çeşitli unsurları dikkate alan yakınsama yaklaşımıdır (Barro ve Sala-i-Martin, 1995). Buna göre, ekonomik büyümenin ilk aşamalarında, ilgili unsurlardaki olumlu değişimler yakınsamaya hız kazandırmaktadır. Ancak azalan marjinal getiri kanununun etkilerinin ortaya çıkmaya başlaması ile faktör birikimine dayalı büyüme stratejilerin olumlu etkileri kaybolabilmektedir. Bu süreçte, emeğin verimliliğini arttıracak çözümleri bulamayan ekonomilerde denge durumu bozulmakta ve orta gelir tuzağı ortaya çıkmaktadır (Daude ve Fernández-Arias, 2010; Eichengreen, 2011; Agénor ve Canuto, 2015; Agénor, 2017).

Ticaretin serbestleşmesi açısından değerlendirildiğinde, sanayi sektörünün egemen olduğu gelişmiş ülkeler teknolojik yenilik yetenekleri sayesinde teknoloji ve sermaye yoğun sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük kazanarak bu süreçten yararlanmaktadır. Bu ülkelerin ileri teknolojilere sahip olmaları nedeniyle ticaretin serbestleşmesi çalışanların sahip oldukları üstün beceri pozisyonları güçlendirmektedir. Öte yandan, düşük gelirli ülkeler, yüksek düzeyde teknoloji veya becerilere sahip olmasalar bile, yüksek vasıf gerektirmeyen işlerin sayısının fazla olması sayesinde

üretim düzeylerinde hızlı artışlar sağlayabilmektedirler. Ancak aradaki orta gelirli ekonomiler, her iki açıdan da karşılaştırmalı avantaj elde edemezlerse ticaretin serbestleşmesinden sağlayacakları yararlar düşük olabilmekte ve hatta zarar görebilmektedirler. Bu durum, orta gelir tuzağına neden olan “karşılaştırmalı avantaj boşluğu” olarak tanımlanabilir (Garrett, 2004; Eeckhout ve Jovanovic, 2007; Cai, 2012; Ünlü ve Yıldız, 2018).

Neoklasik büyüme teorisine göre, ticari açıklık sermaye oluşumu ile kaynak verimliliğinin artmasını desteklemekte ve bu yolla ekonomik büyümenin kalitesi artabilmektedir (Helpman ve Krugman, 1985; Rodrik, 1988). Yeni büyüme teorileri de ticari açıklığın teknolojik gelişmeyi hızlandırarak ve faktör verimliliğini artırarak ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu belirtmektedir (Romer, 1986; Lucas Jr, 1988). Bu teorilere göre, ticaretin serbestleşmesi piyasanın genişlemesini ve üretim artışını desteklemekte, optimum üretim ölçeğine yaklaşılmasını sağlamakta ve ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca rekabetin sınır ötesine taşınmış olması, maliyetlerin düşürülmesi için çaba gösterilmesine yol açmakta, sürekli inovasyonu gerekli kılmakta ve yeni teknolojiler geliştirerek ya da bunları kullanarak üretim kalitesinin artırılmasını teşvik etmektedir. Bu durum ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Ancak ticari açıklığın ekonomi üzerinde olumsuz etkilerinin de ortaya çıkması mümkündür. Rodrik’e (1992) göre, ticari açıklık enflasyonu ve döviz fiyatlarını artırarak ödemeler dengesi sorununa yol açabilmekte ve makroekonomik istikrarsızlığa neden olabilmektedir. Bhatta ve Slottje (1993) ile Leamer (1998), ticaretin serbestleşmesi nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin ithalat üzerindeki engelleri de kaldırmaları gerektiğini, bunun da yerel ekonominin zarar görmesine ve nihayetinde ekonomik gerilemeye yol açabileceğini ifade etmektedirler.

### 3. LİTERATÜR

Türkiye’de orta gelir tuzağını belirlemek amacıyla gerçekleştirilen farklı yöntemlerle, değişik zaman dilimlerini ele alan çalışmalar yapılmış olup bu araştırmalardan sağlanan bulgular değişkenlik göstermektedir. Türkiye’yi tek bir ülke olarak veya bir ülke grubu içerisinde ele alan orta gelir tuzağının varlığının belirlenmesine yönelik yakın dönem çalışmaları Tablo 1’de özetlenmiştir.

**Tablo 1:** Türkiye’de Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesini İçeren Yakın Literatür

Yazar(lar) ve Yöntem	Dönemi ve Sonuçlar
Çobanoğulları ve Eroğlu (2017). Sabit gelir eşikleri.	1955–2015. Orta gelir tuzağı ve ABD ile yakınsama var.
Demirel (2021). Sabit gelir eşikleri.	1980–2019. Orta gelir tuzağı var.
Güriş ve Astar (2019). ADF, PP ve Fourier birim kök sınamaları.	1960–2017Orta gelir tuzağı yok.
İlhan ve Akdeniz (2020). ADF, KPSS, LP, LS birim kök sınamaları ve yakalama endeksi.	2004–2017. Ülke geneli için orta gelir tuzağı yok. Önceleri yüksek gelir grubuna doğru yakınsama söz konusu iken yerini iraksamaya bırakmış.
Manga vd. (2019). Carrion-ı Silvestre birim kök sınaması.	1950–2014. Orta gelir tuzağı yok. ABD ile yakınsama eğilimi söz konusu.
Karhan (2019). CADF ve ILT birim kök sınamaları.	1968–2017Orta gelir tuzağı var.
Konya vd. (2017). (i)Eichengreen, (ii)sabit gelir eşikleri.	1971–2015. (i)orta gelir tuzağı yok, (ii) orta gelir tuzağı var.
Öztürk ve Bayramoğlu (2019). CADF ve KPSS birim kök sınamaları.	1990–2016. Orta gelir tuzağı yok. ABD ile yakınsama eğilimi söz konusu.
Öztürk ve Tiftikçigil (2020). ADF, PP, DF-GLS, ZA, LM, Carrione-ı Silvestre birim kök sınamaları.	1967–2016. Orta gelir tuzağı yok.
Sarıbaş ve Ursavaş (2017). Eichengreen sabit gelir eşikleri.	1957–2007. Orta gelir tuzağı yok.

Tıraşoğlu ve Karasaç (2018). ADF, PP, ZA, LS ve LP birim kök sınamaları.	1960–2016Orta gelir tuzağı yok. ABD ile yakınsama eğilimi söz konusu.
Yavuz Tiftikçigil vd. (2018). ADF, NG–Perron, IPS ve LLC birim kök sınamaları.	1969–2015. Orta gelir tuzağı yok.
Tok ve Uzunöz (2018). ADF, PP, ZA ve LS birim kök sınamaları.	1950–2014. Orta gelir tuzağı yok. ABD ile yakınsama eğilimi söz konusu.
Topal (2020). Fourier birim kök sınamaları.	1960–2017. Orta gelir tuzağı yok. ABD ile yakınsama var.
Ünlü ve Yıldız (2018). ADF ve NP birim kök sınamaları.	1950–2014. Orta gelir tuzağı yok.
Yaşar (2019). Bulman nispi gelir eşikleri.	1960–2015. Orta gelir tuzağı var.
Yıldız ve Bayraktar (2021). ADF, ZA LP birim kök sınamaları.	1960–2015. Orta gelir tuzağı yok ve yakalanma olasılığı düşük.

Bu çalışmanın ikinci amacı olan ticaretin serbestleşmesi ve bununla ilişkili göstergelerin yakınsama etkilerinin araştırılması uluslararası literatürde bazı ampirik çalışmaların konusu olmuştur. Eichengreen vd. (2011) büyüme hızı yavaşlamaların çoğunlukla reel döviz kurlarını düşük tutan orta gelirli ülkelerde ortaya çıktığını belirlemişlerdir. Felipe vd. (2012), 52 orta gelirli ekonomiden orta gelir tuzağına yakalanan 35'inde, bu sorunun ortaya çıkmasının nedenleri olarak, ihrac edilen malların türü, değişen ticaret yapısı ve ekonominin çeşitlenmesi olduğunu belirlemişlerdir. Aiyar vd. (2013), Asya ekonomilerinde orta gelir tuzağının belirleyicilerini araştırdıkları çalışmada açıklayıcı değişkenlerin arasında demografi, altyapı, çıktı yapısı, makroekonomik ortam ve kurumların rolünün yanı sıra ticaretin yapısı da yer almaktadır. Bulgular ticari açıklık düzeyleri arttıkça ekonomilerin yavaşlamaya karşı daha savunmalı hale geldiklerini göstermiştir. Eichengreen vd. (2014), toplam ihracat içerisinde yüksek teknolojili ürünleri payının görece olarak yüksek olduğu ülkelerde orta gelir tuzağına yakalanma olasılığının daha düşük olduğunu belirlemişlerdir. Kumagai (2015) orta gelir tuzağına yakalanan ve bu sorunu yaşamayan ülkelerde, farklı mal türlerindeki net ihracat oranları ile gelir düzeyi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmanın bulguları, orta gelir tuzağındaki ülkelerin birincil ürün ihracatına bağımlı olma eğiliminde olduklarını göstermiştir. Bulman vd.'nin (2014) araştırma sonuçları orta gelir tuzağından çıkmayı başaran ekonomilerde diğer faktörlerin yanı sıra ihracata yönelim tutarlılığının da etkili olduğunu göstermektedir. Haddou vd. (2017) ülkelerin uluslararası ticaret rekabet gücünü incelenmişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgular, orta gelir tuzağının olası nedenleri arasında birincil ürün ihracatına yönelim ve dar sanayi tabanının olduğuna işaret etmektedir. Lee (2019), araştırmasında yakınsamada başarılı olan orta gelirli ekonomilerde, diğer faktörlerin yanı sıra, yüksek teknoloji ürünleri ihracatının önemli etkisi olduğunu belirlemiştir. Ursavaş ve Sarıbaş'ın (2020) analiz sonuçları ticaretin serbestleşmesinin büyüme hızının yavaşlama riskini azaltan faktörlerden birisi olduğunu ortaya koymaktadır.

Türkiye'de yalnızca ticari serbestlik ve ilişkili göstergelere odaklanan ampirik araştırmaya rastlanılmamıştır. Ancak bazı çalışmalarda açıklayıcı değişkenlerin arasında dış ticarete yönelik göstergeler de kullanılmıştır. Şahin vd. (2015) eşbütünleşme ve nedensellik analizlerine dayalı araştırmalarında, Türkiye'de ihracat değişkeni ile kişi başına düşen milli gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu bulmuşlar ve buna bağlı olarak ihracatın yakınsama üzerinde etkileri olduğunu belirlemişlerdir. Bozkurt vd. (2016), üst–orta gelirli ülkeler için yakınsama ve panel veri analizleri gerçekleştirmişlerdir. İlgili çalışmanın bulguları Türkiye'de toplam dış ticaretin GSYH'ye oranındaki artışların yakınsamaya pozitif etkisinin olduğunu göstermektedir. Manga vd. (2019), ihracat kompozisyonunun çeşitliliğini gösteren Herfindahl–Hirschman Endeksi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analiz yöntemleri ile sınamıştır. Elde edilen bulgular, Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı ve orta gelir tuzağında olduğu kabul edilen ülkelerin ekonomik büyümelerinin ihracatta sağlanacak ürün çeşitliliğinden pozitif yönde etkilendiğini göstermektedir. Akbaş ve Sancar (2021), Türkiye'yi de kapsayan on dört gelişmekte ve sekiz gelişmiş ülkedeki ihracat dinamiklerini esas alan bir ampirik çalışma gerçekleştirmişlerdir. Araştırmanın bulguları gelişmekte

olan ülkelerde yüksek teknoloji ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payının düşük ve ihracatta ürün yelpazesinin dar olmasının orta gelir tuzağına düşülmesi açısından önemli bir risk oluşturduğunu göstermiştir. Demirel (2021), uyguladığı eşbütünleşme ve nedensellik analizleri ile Türkiye’de ticari serbestliğin yakınsama üzerindeki etkisinin düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yıldız ve Bayraktar (2021), makro ekonomik özellikleri benzerlik gösteren Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye’den oluşan Kırılgan Beşli için gelir yakınsaması testi ve panel veri analizi uygulamışlardır. Sonuçlar yakınsama ile reel efektif döviz kuru ve dış ticaret hadleri arasında pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir.

#### 4. VERİLER, MODEL ve YÖNTEM

##### 4.1. Veriler

Bu çalışmada önce 1960 – 2020 dönemi yıllık verileri kullanılarak orta gelir tuzağının varlığı, daha sonra ticari serbestlik ve ilişkili göstergelerle Türkiye’nin kişi başına GSYH’sinin, ABD’ye 1990 – 2020 dönemindeki yakınsama ilişkisi araştırılmıştır. Orta gelir tuzağı ve yakınsama sınamalarında dönemlerin farklı olması, değişkenlere ait verilerin ulaşılabilirliğinden kaynaklanmaktadır. Değişkenlerle ilgili bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur. Birincil veriler Dünya Bankası (World Bank, 2021b), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB, 2021) ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2021) açık erişim veri tabanlarından elde edilmiştir.

**Tablo 2:** Değişkenler ve açıklamaları

Değişken	Açıklama	Kaynak
<i>TROP</i> Ticari açıklık	İhracat ve ithalat toplamının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>AIMP</i> Tarımsal ürünler ithalatı	Tarımsal ürünler ithalatı toplamının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>MIMP</i> İmalat sanayi ürünleri ithalatı	İmalat sanayi ürünleri ithalatı toplamının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>AEXP</i> Tarımsal ürünler ihracatı	Tarımsal ürünler ihracatı toplamının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>MEXP</i> İmalat sanayi ürünleri ihracatı	İmalat sanayi ürünleri ihracatı toplamının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>EIRT</i> İhracatın ithalatı karşılama oranı	Toplam ihracatın toplam ithalata oranı.	TÜİK, yazar hesaplamaları
<i>REXC</i> Reel efektif döviz kuru	TCMB'nin belirlediği para birimlerinden oluşan sepete göre Türk lirasının ağırlıklı ortalama değerinin nispi fiyat etkilerinden arındırılmış hali.	TCMB

Tarımsal ürünler ve imalat sanayi ürünleri ihracatlarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranları araştırmada kullanılan açıklayıcı değişkenler arasındadır. İhracata Dayalı Büyüme hipotezi, özellikle imalat sanayi ürünlerinin ihracatındaki artışların ekonomik büyümeyi teşvik etmede kilit faktörlerden birisi olduğunu varsaymaktadır. İmalat sanayi ürünleri ihracatının ekonomide dinamik dışsallıklar yarattığı ve teknolojik yayılma etkisinin bu yolla gerçekleştiği kabul edilmektedir (Parida ve Sahoo, 2007). Düşük teknolojili ürün yoğunluklu ihracattan yüksek teknoloji içeren ihracata yönelim rekabet gücünün sürdürülebilirliğine ve ulusal refahın zaman içerisinde artacağına işaret etmektedir (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2015). İhracat yoluyla imalat sektörünün büyümesi, iş bölümü olanaklarıyla kendisiyle birlikte diğer sektörlerde de verimlilik düzeyinin yükselmesine yol açmakta; bu da ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir (Kaldor, 1968). Diğer taraftan Singer (1950) ve

Prebisch (1950, 1959), tarım ve sanayi ürünleri arasındaki dış ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine gelişim gösterdiğini; bu nedenle tarımsal ürünler yoğunluklu ihracat yapıları olan ülkelerin gelirlerinin, sanayileşmiş ülkelere göreli olarak iraksadığını belirtmektedirler.

İthalatın ise iç talebi ve beraberinde büyüyen bir ekonomiyi desteklediği kabul edilmektedir. Sanayileşme sürecinin ikinci aşamasında ithalat, lisanslama ve destekleyici sanayilerin gelişmesi gibi farklı kanallardan teknoloji transferi gerçekleşmektedir (Ohno, 2009). Ancak teknolojiyi uyarılama ve geliştirme yeteneği kazanılamaması, orta gelir tuzağı riskini beraberinde getirmektedir. Bu araştırmada ithalatın yakınsama etkileri imalat sanayi ürünleri ve tarımsal ürünler ithalatlarının GSYH'ye oranları değişkenleriyle ölçülmüştür.

Araştırmanın açıklayıcı değişkenlerinde birisi de ihracatın ithalatı karşılama oranıdır. Ticaretin serbestleşmesi ile bazı orta gelirli ülkelerde bir taraftan üretim gelişirken diğer taraftan ara ve yatırım malları ithalatının artmasıyla üretimin dışa bağımlı hale gelebilmesidir. Üretimin ağırlıklı olarak ara ve yatırım mallarının ithalatı yoluyla gerçekleştirilmesi, ortaya çıkacak katma değer bir kısmının ülke dışına aktarılmasına neden olabilmektedir. İhracatın ithalatı karşılayamadığı durumlarda cari açık sorununu ortaya çıkabilmekte ve bu durum orta gelir tuzağına yakalanma olasılığını gündeme getirmektedir

Araştırmada kullanılan son açıklayıcı değişken olan enflasyon etkilerinden arındırılmış ve ülkelerin dış ticaretteki ağırlıklarına göre oluşturulmuş reel efektif döviz kurundaki artışlar ulusal para biriminin değerinin arttığı ve böylece ithal ürünlerin fiyatının yerel para cinsinden düştüğü anlamına gelmektedir. Böyle bir gelişme ithalatı artırıcı yönde etki yaratmakta, ihracat ise olumsuz yönde etkilenmektedir. Reel efektif döviz kurunun düşmesi durumunda ise, ithal ürünlerin fiyatı yerel para cinsinden artmakta; buna karşın ihracat cazip hale gelmektedir.

## 4.2 Model ve Ampirik Metodoloji

Bu çalışmada önce orta gelir tuzağının varlığı Robertson ve Ye (2013) tarafından geliştirilen ve referans ülkeyle yakınsamayı esas alan yaklaşımla araştırılmıştır. Bu yöntemde, araştırma konusu ülke ile düzenli büyüme patikasına sahip olan bir referans ülkenin milli gelir farklarına odaklanılmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'nin yıllık bazda kişi başına GSYH'sinin en yüksek gelişmişlik düzeylerinden birine ve dengeli bir büyüme patikasına sahip olan ABD'ye göre, 1960 – 2020 dönemindeki yakınsaması esas alınmıştır.

$$dGDP_t \equiv lGDP_{TR,t} - lGDP_{US,t} \quad (1)$$

$dGDP_t$  Türkiye'nin  $t$  dönemindeki kişi başına GSYH doğal logaritması ( $lGDP_{TR}$ ) ile ABD'nin  $t$  dönemindeki kişi başına GSYH doğal logaritması ( $lGDP_{US}$ ) farkını göstermektedir. Bu yaklaşıma göre, Türkiye'nin orta gelir tuzağında olduğunun kabul edilebilmesi için,  $dGDP$  serisinin durağan ve  $lGDP_{TR}$ 'nin  $lGDP_{US}$ 'ye oranının incelenen dönem boyunca %8 ile %36 aralığında kalması gerekmektedir.  $dGDP$  serisinin durağanlığı geleneksel birim kök testi Augmented Dickey Fuller (ADF) (Dickey ve Fuller, 1979), tek kırılmayı dikkate alan yapısal kırılmalı ADF testi ve Zivot ve Andrews (1992) yapısal kırılmalı birim kök testlerinin yanında birden fazla yapısal kırılmayı dikkate alan Narayan ve Popp (2010) birim kök testleri ile araştırılmıştır.

Yakınsama analizlerinde ise dağıtılmış otoregresif sınır testi (ARDL) tekniği ile yapılan sınamalara başvurulmuştur. Pesaran ve Pesaran (1997), Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL yönteminin Engle ve Granger (1987), Johansen (1988), ve Johansen ve Juselius (1990) gibi diğer eşbütünleşme tekniklerine göre avantajlarının başında, serilerin seviyede durağan [I(0)] ya da birinci farkta durağan [I(1)] olmaları durumunda, aynı düzeyde durağan olma koşulu aranmaksızın, eşbütünleşme ilişkisinin varlığının araştırılabilmesi gelmektedir. Araştırmada kullanılan serilerin I(0) veya I(1) olup olmadıkları, ADF ve Phillips-Perron (PP) (Phillips ve Perron, 1988) geleneksel birim kök sınamaları ile belirlenmiştir.



ARDL tekniği araştırmaya konu örneklemelerin küçük ve açıklayıcı değişkenlerden bazılarının içsel olması durumlarında da etkilidir. Ayrıca oluşturulacak modelde kısa ve uzun dönem parametrelerinin eşanlı olarak tahmin edilmesi mümkündür. Sınır testi teknikleri kısıtlanmamış hata düzeltme modellerinin en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesine dayanmaktadır. Bu çerçevede, değişkenlerin doğal logaritmaları alınmak suretiyle oluşturulan ARDL modeli Eşitlik-2'de gösterilmiştir:

$$\begin{aligned} \Delta dGDP_t = & a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta dGDP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \Delta lTROP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta lAIMP_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta lMIMP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{5i} \Delta lAEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{6i} \Delta lMEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{7i} \Delta lEIRT_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{8i} \Delta lREXC_{t-1} + a_9 dGDP_{t-1} + a_{10} lTROP_{t-1} + a_{11} lAIMP_{t-1} + a_{12} lMIMP_{t-1} + \\ & a_{13} lAEXP_{t-1} + a_{14} lMEXP_{t-1} + a_{15} lEIRT_{t-1} + a_{16} lREXC_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (2)$$

$\Delta$  değişkenlerin birinci farkını,  $\mu$  hata terimlerinin vektörünü,  $i$  ve  $m$  bağımlı ve bağımsız değişkenlerin Schwarz Bilgi Ölçütüne (Schwarz, 1978) başvurularak belirlenen uygun gecikme uzunluklarını temsil etmektedir.

Verilerin normal dağılıma uygunluğu, Jarque-Bera (1980, 1987), otokorelasyonun varlığı, Breusch-Godfrey LM, değişen varyans sorunu, Breusch-Pagan-Godfrey (Breusch, 1978; Godfrey, 1978a; Godfrey, 1978b; Breusch ve Pagan, 1979, 1980), modelin istikrarı, CUSUM ve CUSUM-Sq (Brown vd., 1975) ve dışarıda bırakılan bir kısım olup olmadığı, Ramsey-RESET (Ramsey, 1969) sınamalarıyla, serilerin durağanlığı ise ADF ve PP birim kök testleri ile araştırılmıştır.

Değişkenler arasındaki eşbütünleşme hipotezleri şunlardır:

$h_0: a_9 = a_{10} = a_{11} = a_{12} = a_{13} = a_{14} = a_{15} = a_{16} = 0 \rightarrow$  değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki yoktur,

$h_1: a_9, a_{10}, a_{11}, a_{12}, a_{13}, a_{14}, a_{15}, a_{16}$ 'dan en az birisi sıfır değildir (değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki vardır).

$h_0$  hipotezi kabul edilmeyerek değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu belirlenirse, Eşitlik-3'te gösterilen uzun dönem ile Eşitlik-4'te sunulan kısa dönem ve hata düzeltme modelleri tahmin edilmektedir.

$$\begin{aligned} dGDP_t = & a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} dGDP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{2i} lTROP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{3i} lAIMP_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{4i} lMIMP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{5i} lAEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{6i} lMEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{7i} lEIRT_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{8i} lREXC_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (3)$$

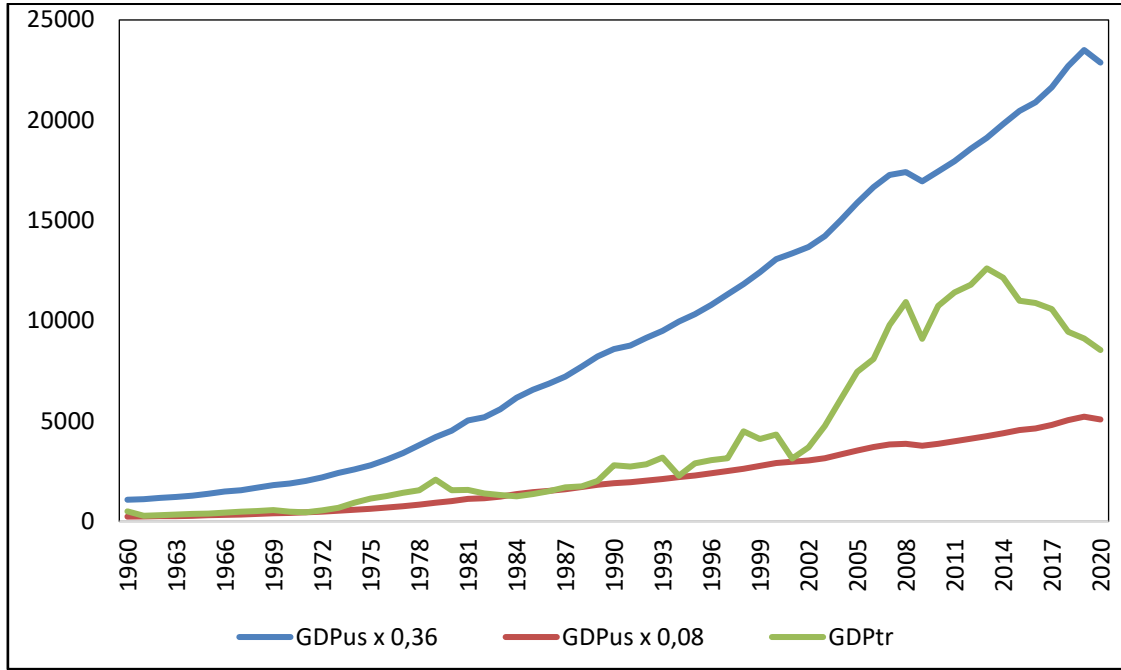
$$\begin{aligned} \Delta dGDP_t = & a_0 + a_1 EC_{t-1} + \sum_{i=1}^m a_{2i} \Delta dGDP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta lTROP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta lAIMP_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{5i} \Delta lMIMP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{6i} \Delta lAEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{7i} \Delta lMEXP_{t-1} + \sum_{i=0}^m a_{8i} \Delta lEIRT_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^m a_{9i} \Delta lREXC_{t-1} + \mu_t \end{aligned} \quad (4)$$

$EC$  kısa dönem bağımsız değişkenler kaynaklı şokların uzun dönemde hangi hızla düzeldiğini gösteren hata düzeltme terimidir

## 5. BULGULAR

Robertson ve Ye (2013) ilk koşuluna göre, Türkiye'nin orta gelir tuzağında olduğunun ifade edilebilmesi için,  $GDP_{TR}$ 'nin  $GDP_{US}$ 'ye oranının, araştırılan dönem boyunca %8-%36 aralığında olması gereklidir. Şekil 1'de sunulan seriler incelendiğinde, bu koşulun sağlandığı görülmektedir.

**Şekil 1:** Türkiye ve ABD GSYH'leri Arasında Yakınsama



Robertson ve Ye (2013) yaklaşımı doğrultusunda ikinci olarak  $dGDP$  serisine birim kök testleri uygulanmıştır. Bunlardan ilki olan geleneksel ADF’de birim kök test istatistiğinin kritik değerlerden küçük olması durumunda, serinin birim kök içerdiğini iddia eden  $h_0$  hipotezi reddedilmektedir. Serinin birim kök içermemesi, durağan olduğunu ve ülkenin orta gelir tuzağına yakalandığına dair kanıt bulunduğunu ifade etmektedir. ADF birim kök testi sonuçlarına göre, serinin durağan olmadığı görülmüş ve orta gelir tuzağı hipotezi kabul edilmemiştir (Tablo 3).

**Tablo 3:** ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Model	Kritik Değerler		$t$ -istatistik	Olasılık
1	1%	-3,544	-2,063	0,260
	5%	-2,911		
	10%	-2,593		
3	1%	-4,119	-2,927	0,161
	5%	-3,487		
	10%	-3,172		

Model 1: Sabitli, Model 3: Sabitli + Trendli

Veri setinin kapsadığı 1960–2020 döneminde kırılmalar olması mümkündür. Bu varsayımın orta gelir tuzağı hipotezi, yapısal kırılmayı dikkate alan birim kök testleri ile de sınanmıştır (Tablo 4). Tek yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot ve Andrews (ZA) ile birden fazla yapısal kırılmayı dikkate alan Narayan ve Popp (NP) birim kök testlerinin sonuçlarının tamamında %10 anlamlılık seviyesinde  $h_0$  hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifadeyle, serilerin durağan olmadığı ve söz konusu dönemde Türkiye için orta gelir tuzağı sorununun bulunmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Buna karşın yapısal kırılmalı ADF (BADF) sınaması sonuçları serilerin %5 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu göstermekte ve orta gelir tuzağının varlığına dair bulgu sağlamaktadır. Literatürde başlangıç yılını çalışmamızdaki gibi 1960 olarak alan ve birim kök sınamaları ile orta gelir tuzağını araştıran çalışmaların tamamında (Güriş ve Astar 2019; Magna, 2019; Öztürk ve Tiftikçigil, 2020; Tıraşoğlu ve Karasaç, 2018; Topal, 2020; Yaşar, 2019) serilerin durağan olmadığı, bir diğer ifadeyle Türkiye’nin orta gelir tuzağına yakalanmadığı bulgularına ulaşılmışlardır. Buna karşın Yaşar (2019) Bulman Nispi Gelir Eşikleri Yöntemiyle 1960–2017 dönemini esas alan çalışmada orta gelir tuzağının varlığını işaret eden bulgular elde etmiştir.

**Tablo 4:** Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri Sonuçları

Test	Model	Kritik Değerler		<i>t</i>	<i>BT</i>
BADF	1	%1	-4,949	-4,695**	2001
		%5	-4,444		
		%10	-4,194		
ZA	1	%1	-5,340	-4,417	1980
		%5	-4,930		
		%10	-4,580		
	2	%1	-13,330	-2,818	1984
		%5	-4,420		
		%10	-4,110		
	3	%1	-5,570	-4,272	1980
		%5	-5,080		
		%10	-4,820		
NP	1	%1	-6,450	-4,842	1993, 2001
		%5	-5,670		
		%10	-5,310		
	3	%1	-5,640	-2,272	1979, 2000
		%5	-4,880		
		%10	-4,500		

(\*\*) yokluk hipotezinin %5 önem düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

*t*: *t*-istatistik değeri, *BT*: Kırılma zamanı

Model 1: Sabitli, Model 2: Trendli, Model 3: Sabitli + Trendli

Orta gelir tuzağına dair bulgular elde edildikten sonra *dGDP* ile dış ticaret değişkenlerinin ilişkisi ARDL sınır testi ile araştırılmıştır. Bu yaklaşım  $I(0)$  ve  $I(1)$  değişkenlerini aynı tahmine dahil etme avantajına sahiptir. Bununla birlikte, herhangi bir değişken ikinci dereceden entegrasyona sahipse, oluşturulacak *F* istatistiği eşbütünleşme ilişkisinin incelenmesinde geçersiz olacaktır. Bu kapsamda, öncelikle ADF ve PP testleri ile serilerinin durağanlığı araştırılmıştır. Bulgular, değişkenlerin ikinci dereceden entegrasyona sahip olmadığını, *IEIRT* değişkeninin düzeyde durağan olduğunu, diğerlerinin birinci derece farkları alındıktan sonra durağan hale geldiklerini göstermektedir (Tablo 5).

**Tablo 5:** Geleneksel Birim Kök Testleri Sonuçları

<i>v</i>	<i>l</i>	ADF		PP	
		<i>t</i>	<i>p</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
<i>dGDP</i>	$I(0)$	-0,717	0,821	-0,566	0,858
	$I(1)$	-5,123	0,001	-5,123	0,001
<i>ITROP</i>	$I(0)$	-2,155	0,227	-2,180	0,219
	$I(1)$	-3,931	0,008	-3,954	0,008
<i>IAIMP</i>	$I(0)$	-2,525	0,126	-2,519	0,126
	$I(1)$	-4,351	0,003	-4,351	0,003
<i>IMIMP</i>	$I(0)$	-2,091	0,250	-2,062	0,261
	$I(1)$	-3,682	0,014	-3,621	0,015
<i>IAEXP</i>	$I(0)$	-2,066	0,259	-1,954	0,303
	$I(1)$	-6,359	0,000	-6,423	0,000
<i>IMEXP</i>	$I(0)$	-1,946	0,306	-1,946	0,306
	$I(1)$	-5,470	0,000	-5,469	0,000
<i>IEIRT</i>	$I(0)$	-4,790	0,001	-4,790	0,001
	$I(1)$	-7,530	0,000	-21,237	0,000
<i>IREXC</i>	$I(0)$	-0,612	0,847	-0,055	0,942
	$I(1)$	-5,706	0,000	-10,464	0,000

*v*: değişken, *l*: düzey, *t*: *t*-istatistik değeri, *p*: olasılık değeri

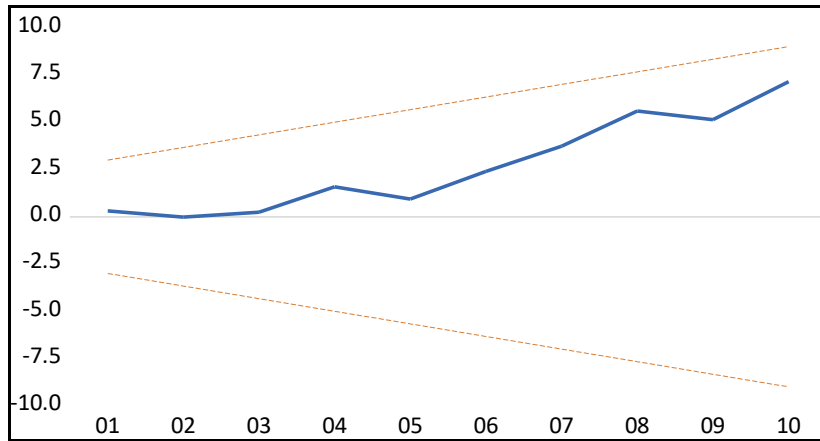
Birim kök testlerinin ardından tahmin edilen model için sağlamlık testleri yapılmıştır. Bulgular, verilerin normal dağılım gösterdiklerini, otokorelasyon ve değişen varyans sorunu bulunmadığını, dışarıda bırakılan bir kısım olmadığını göstermektedir (Tablo 6).

**Tablo 6:** Sağlamlık Sınamaları Bulguları

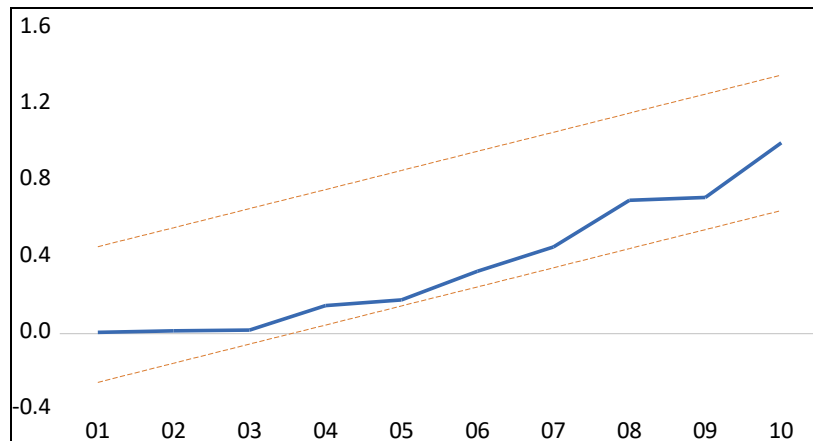
	Test İstatistiği	Olasılık
Breusch-Godfrey	3,776	0,151
Breusch-Pagan-Godfrey	0,600	0,773
Ramsey RESET	1,281	0,232
Jarque-Bera	0,607	0,784

Tahmin edilen modelinin kararlılığını ölçmek amacıyla geri dönüşlü hata terimlerinin karelerini kullanmak suretiyle yapısal kırılmayı belirleyen uzun dönem CUSUM ve CUSUM-Sq grafiklerine başvurulmuştur. İlgili grafikler incelendiğinde, CUSUM ve CUSUM-Sq istatistik değerlerinin %5 önem düzeyinde kritik sınırların dışına çıkmadığı görülmüş ve hesaplanan katsayıların istikrarlı olduğu anlaşılmıştır.

**Şekil 2:** Uzun Dönem CUSUM Testi



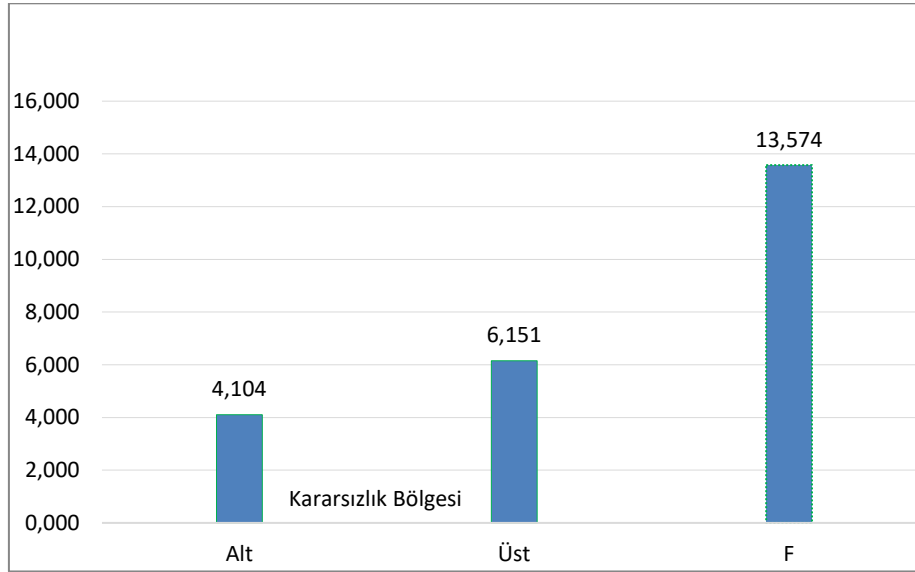
**Şekil 3:** Uzun Dönem CUSUM-Sq Testi



I(0) veya I(1) olmak üzere farklı entegrasyon derecesinde serilere sahip olduğu belirlenen ve sağlamlık testlerini geçen modele uygulanan ARDL sınır testi bulguları, Pesaran vd. (2001) tarafından belirlenen F istatistiği alt ve üst sınır değerleri baz alınarak yorumlanmıştır. F istatistik değerinin alt sınırın altında kalması halinde  $h_0$ , üst sınırın üzerinde olması durumunda  $h_1$  hipotezi kabul edilmektedir. F istatistik değeri alt ve üst sınır değerleri arasında ise, herhangi bir değerlendirme yapılamamaktadır. Oluşturulan modelde sınır testi ile  $F = 13,574$  olarak hesaplanmış

olup %1 önem düzeyinde üst kritik değer olan 6,151'in üzerindedir (Şekil 4). Bu nedenle  $h_0$  hipotezi reddedilmiş ve değişkenler arasında eşbütünlük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Şekil 4:** Kritik Değerler (%1) ve F İstatistik



Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkilerinin analiz edilebilmesi için Schwarz bilgi ölçütüne dayalı olarak ARDL (2, 0, 0, 0, 0, 1, 0, 0) modeli oluşturulmuştur. Hesaplanan uzun dönem katsayıları, *ITROP*, *IAEXP* ve *IMEXP* ile *dGDP* arasında uzun dönem anlamlı ilişki olduğunu göstermektedir. Toplam ihracat ve ithalatın GSYH'ye oranında %1 düzeyinde artış, Türkiye ile ABD kişi başına GSYH'leri arasındaki farkın uzun dönemde %3,08 düzeyinde azalmasına neden olmaktadır. Buna karşın tarım ve sanayi ürünleri ithalatının GSYH'ye oranında %1 artışlar ıraksama yönünde sırasıyla %0,23 ve %0,80 etki yaratmaktadır (Tablo 7). Ticari açıklık ile yakınsama arasında elde edilen bulgu Bozkurt vd.'nin (2016) araştırma sonuçlarıyla aynı doğrultudadır.

**Tablo 7:** ARDL (2, 0, 0, 0, 0, 1, 0, 0) Uzun Dönem Katsayılar

Değişken	<i>c</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
<i>dGDP</i> (-2)**	0,266	2,386	0,044
<i>ITROP</i> *	-3,079	-7,219	0,000
<i>IAIMP</i>	-0,108	-0,439	0,672
<i>IMIMP</i>	-0,980	-1,732	0,122
<i>IAEXP</i> **	0,230	2,726	0,026
<i>IMEXP</i> (-1)*	0,804	1,149	0,000
<i>IEIRT</i>	-0,784	-1,081	0,311
<i>IREXC</i>	0,081	0,209	0,840

\* ve \*\* sırasıyla değerlerin 0,01 ve 0,05 önem düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir,  
*c*: katsayı, *t*: *t*-istatistik değeri, *p*: olasılık değeri

Son olarak, değişkenler arasındaki kısa dönem dinamikleri araştırmak amacıyla ARDL Hata Düzeltme Modeli tahmin edilmiştir. Bulgular, *dGDP* ile *IMEXP* arasında kısa dönem anlamlı ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Tablo 8). Araştırmada kullanılan diğer açıklayıcı değişkenler, imalat sanayi ürünleri ve tarımsal ürünler ihracatı, ihracatın ithalatı karşılama oranı ve reel efektif döviz kurudur. ARDL sınır testi bulguları belirtilen değişkenlerin hiçbiri ile gerek uzun gerek kısa dönemde *dGDP* arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

**Tablo 8:** ARDL (2, 0, 0, 0, 0, 1, 0, 0) Hata Düzeltme Modeli Bulguları

Değişken	<i>c</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
$\Delta dGDP(-1)^*$	-0,266	-4,986	0,001
$\Delta IMEXP^*$	-0,787	-8,589	0,000
$\Delta EC(-1)^*$	-0,373	-18,533	0,000

\* değerlerin 0,01 önem düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir,  
*c* katsayıyı, *t* t-istatistik değerini, *p*: olasılık değerini,  $\Delta$  değişkenlerin birinci farkını ve *EC* hata düzeltme terimini ifade etmektedir,

## 6. SONUÇ

Dünya Bankası'nın kişi başına GSYH ülke sınıflandırmasına göre Türkiye 1955–2005 yıllarında alt orta gelirli ekonomiler grubu içerisinde yer almış, 2005 yılında üst orta gelirli ülkeler grubuna yükselmiş ve araştırmanın yapıldığı 2021 yılına kadar bu grupta kalmaya devam etmiştir. Türkiye, Dünya Bankası'nın kişi başına GSYH ülke sınıflandırmasında Bulgaristan ve Kosta Rika'dan sonra orta gelir grubundaki ekonomiler içerisinde en uzun süredir yer alan üçüncü ülkedir. Bu durum üst gelir grubuna geçmekte zorlandığını ve orta gelir tuzağına yakalanmış olma olasılığının olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda Türkiye'de 1960–2020 dönemi için orta gelir tuzağı sorununun sözkonusu olup olmadığı Robertson ve Ye yaklaşımı doğrultusunda araştırılmıştır. Uygulanan biri geleneksel, üçü yapısal kırılmalı olmak üzere toplam dört birim kök testinin üçünde serilerin durağan olmadığı görülmüş ve Türkiye için orta gelir tuzağının varlığına yönelik bulgu elde edilememiştir. Yapısal kırılmalı sınamalardan birinde ise, seriler durağandır ve orta gelir tuzağının varlığı doğrultusunda bulgu sağlamaktadır. Robertson ve Ye yaklaşımının ikinci koşulu, araştırılan ülkenin kişi başına GSYH'sinin referans ülkeye oranının ilgili dönem boyunca %8 ile %36 arasında olması gerekliliğidir. Araştırmanın bulguları bu koşulun sağlandığını ortaya koymaktadır. Türkiye'nin referans ülke ABD'nin kişi başına GSYH'sine yakınsaması incelendiğinde, 1960 yılından 2002 yılına kadar olan dönemde, alt sınır olan %8'e yakın bir gelişim gösterdiği, 2009'deki kırılmanın dışında 2002'den 2014 yılına kadar yakınsama olduğu gözlemlenmiştir. 2008'den 2013 yılına kadar olan dönemde, 2009 dışarıda bırakıldığında, ilgili oran %20'nin üzerinde kalmıştır. 2014 – 2020 dönemde ise ıraksama söz konusudur. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Türkiye'nin orta gelir tuzağına takıldığına dair güçlü bulgular olmamakla birlikte, bu riskin varlığından söz edilebilir.

Daha sonraki kısımda Türkiye ve ABD GSYH'leri yakınsaması incelenmiştir. Gelişmekte olan orta gelirli ülkelerin yakınsama düzeylerinin temel belirleyicileri arasında, makro ekonomik, kurumsal, demografik ve alt yapı gibi unsurlar yer almaktadır. Konunun eğitim, sağlık, üretim, araştırma-geliştirme, teknoloji ve ticaret gibi birçok boyutu vardır. Bunların arasında ticaretin serbestleşmesi ve dolayısıyla çeşitli dış ticaret göstergeleri çalışmamızın konusunu oluşturmuştur. Bu çerçevede Türkiye ve ABD GSYH'leri yakınsaması ile ticari açıklık, imalat sanayi ürünleri ithalatı ve ihracatı, tarımsal ürünler ithalatı ve ihracatı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, reel efektif döviz kuru arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkiler 1990 – 2021 dönemi yıllık verileri kullanılmak suretiyle araştırılmıştır. Yakınsama analizlerinde ARDL sınır testi tekniklerine başvurulmuştur. Bulgular, Türkiye'nin referans ülke ABD'ye yakınsaması ile ticari açıklık düzeyi arasında uzun dönemde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, ticari açıklığın temel bileşenleri olan ihracat ve ithalatın yakınsama ile ilişkilerinin açıklayıcı değişkenler olarak incelenmesini daha önemli hale getirmektedir. Bu kapsamda, imalat sanayi ürünleri ve tarımsal ürünlerin ihracat ve ithalatının yakınsama üzerindeki etkileri ayrı ayrı araştırılmıştır. İhracatla ilgili her iki değişken ile yakınsama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki belirlenmemiştir. Buna karşın, taraftan imalat sanayi ürünleri ithalatı ile yakınsama verileri arasında hem kısa hem de uzun dönemde, tarımsal ürünler ithalatında ise uzun dönemde istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çerçevede üretimi ve verimliliği artıracak veya teşvik edecek yüksek teknoloji içeren ürünlerin ithalatına yönelmek orta gelir tuzağı riskinin azaltılması açısından faydalı olabilecektir.

İlgili ampirik literatür ve araştırma bulguları bir arada değerlendirildiğinde, Türkiye'nin toplam faktör verimliliğinin katkısını artıracak teknolojik gelişmeyi önceleyen, inovasyona dayalı dış ticaret stratejileri ve politikaları oluşturarak uygulaması orta gelir tuzağına yakalanmaması ya da üst gelir grubuyla yakınsama hızını artırması açısından önem arz etmektedir.

Orta gelir tuzağı ve yakınsamanın yalnızca ticari açıklık bulgularına bağlı olarak yorumlanması eksik sonuçlara ulaşılmasına neden olabilecektir. Bu nedenle bulguların yatırım oranları, beşerî sermaye birikimi, devlet politikaları, ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar, teknoloji ve altyapı koşulları gibi çeşitli unsurlarla birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Agénor, P. R. (2017). Caught in the Middle? The Economic of Middle–Income Traps. *Journal of Economic Surveys*, 31(3), 771–791. <https://doi.org/10.1111/joes.12175>
- Agénor, P. R. ve Canuto, O. (2015). Middle–income growth traps. *Research in Economics*, 6(4),641–660. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2015.04.003>
- Agénor, P. R., Canuto, O. ve Jelenic, M. (2012). Avoiding Middle–Income Growth Traps. *Economic Premise, Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM) Nr, 98: The World Bank*. <http://hdl.handle.net/10986/16954>
- Alancıoğlu, E., Arslan, İ. ve Bayraktutan, Y. (2019). Orta Gelir Tuzağı, Nedenleri ve Çıkış Politikaları. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 472–486.
- Andreoni, A. ve Tregenna, F. (2020). Escaping The Middle–Income Technology Trap: A Comparative Analysis of Industrial Policies in China, Brazil and South Africa. *Structural Change and Economic Dynamics*, 54, 324–340. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.05.008>
- Aiyar, S., Duval, R., Puy, D., Wu, Y. ve Zhang, L. (2013). Growth Slowdowns and the Middle–Income Trap. *IMF Working Paper 13/71, International Monetary Fund, Washington, D.C.* <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1371.pdf>
- Akbaş, Y. E. ve Sancar, C. (2021). The Impact of Export Dynamics on Trade Balance in Emerging and Developed Countries: An Evaluation with Middle Income Trap Perspective. *International Review of Economics and Finance*, 76, 357–375. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.06.014>
- Batra, R. ve Slottje, D. J. (1993). Trade Policy and Poverty in The United States: Theory And Evidence, 1947–1990. *Review of International Economics*, 1(3), 189–208.
- Bhagwati, J. (1958). Immiserizing Growth: A Geometrical Note. *The Review of Economics Studies*, 25(3), 201–205. <https://doi.org/10.2307/2295990>
- Bozkurt, E., Sevinç, H. ve Çakmak, E. (2016). Orta Gelir Tuzağı: Üst Orta Gelirli Ülkeler Üzerine Panel Veri Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 16(2), 379–394. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/560974>
- Barro, R. J. ve Sala–i–Martin, X. (1995). *Economic Growth*. New York: McGraw Hill.
- Bayraktutan, Y. ve Bıdırdı, H. (2015). Teknoloji Politikaları: Temel Göstergeler ve İhracata Yansımaları (Seçilmiş Ülke Örnekleri), *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 1–30.
- Breusch, T. S. (1978). Testing for Autocorrelation in Dynamic Linear Models. *Australian Economic Papers*, 17, 334–355. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8454.1978.tb00635.x>
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1979). A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. *Econometrics*, 47, 1287–1294. <https://doi.org/10.2307/1911963>
- Breusch, T, S., Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239–253. <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Brown, R. L., James, D. ve Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships Over Time. *Journal of the Royal Statistical Society*, B37, 149–192. <https://www.jstor.org/stable/2984889>
- Bulman, D., Eden M., ve Nguyen, H. (2014). Transitioning from Low–Income Growth to High–Income Growth – Is There a Middle Income Trap? *Policy Research Working Paper No, 7104, World Bank*. <http://hdl.handle.net/10986/20614>



- Cai, F. (2012). Is There a “Middle–income Trap”? Theories, Experiences and Relevance to China. *China and World Economy*, 20(1), 49–61. <https://doi.org/10.1111/j.1749-124X.2012.01272.x>
- Çobanoğulları, G. ve Eroğlu, E. (2017). Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Türkiye Örneği. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(3), 257–268. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/finance/issue/61465/917896>
- Daude, C. ve Fernández–Arias, E. (2010). On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean. OECD Publishing. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/89170/1/IDB-WP-155.pdf>
- Demirel, D. (2021). Orta Gelir Tuzağının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Ampirik Bir Değerlendirme (1980–2019). *Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 44–56. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/uiibfd/issue/62886/952007>
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of The Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427–431. <https://doi.org/10.2307/2286348>
- Eeckhout, J. ve Jovanovic, B. (2007). Occupational choice and development. NBER Working Paper Series No. 13686. <https://www.nber.org/papers/w13686>
- Eichengreen, B., Donghyun, P. ve Kwanho S. (2011). When Fast Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China. NBER Working Paper Series 16919. [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w16919/w16919.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16919/w16919.pdf)
- Eichengreen, B., Park, D. ve Shin, K. (2014). Growth Slowdowns Redux. *Japan and the World Economy*, 32, 65–84. <https://doi.org/10.1016/j.japwor.2014.07.003>
- Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and Error Correction Representation: Estimation and Testing. *Econometrica*, 55, 251–76. <https://www.jstor.org/stable/1913236>
- Felipe, J., Abdon, A. ve Kumar, U. (2012). Tracking the Middle–income Trap: What Is It. Who Is in It, and Why? Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No, 715. [https://www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_715.pdf](https://www.levyinstitute.org/pubs/wp_715.pdf)
- Garrett, G. (2004). Globalization’s Missing Middle. *Foreign Affairs* 83(6), 84–96. <https://doi.org/10.2307/20034139>
- Gill, I. ve Kharas, H. (2007). An East Asian Renaissance – Ideas for Economic Growth. Washington, DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/6798>
- Godfrey, L. G. (1978a). Testing Against General Autoregressive and Moving Average Models When The Regression Include Lagged Dependent Variables. *Econometrica*, 46, 227–236. <https://doi.org/10.2307/1913829>
- Godfrey, L. G. (1978b). Testing for Higher Order Serial Correlation in Regression Equations When the Regression Includes Lagged Dependent Variables. *Econometrica*, 46, 1303–1310. <https://doi.org/10.2307/1913830>
- Güriş, S. ve Astar, M. (2019). BRICS–TM Ülkelerinde Orta Gelir Tuzağının İncelenmesi. XI, International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress, Tekirdağ: 9–10 Mart 2019, 751–757.
- Haddou, A., Jang, J. Y. ve Kim, C. S. (2017). Middle Income Trap and the Export Sophistication: The Case of MENA Countries with Reference to Korea. *Journal of International Trade and Commerce*, 13(6), 1–18. DOI:10.16980/JITC.13.6.201712.1

- Hawksworth, J. (2014). Escaping the Middle Income Trap – What’s Holding Back the Fragile Five? PwC Blogs. Erişim adresi [https://pwc.blogs.com/economics\\_in\\_business/2014/08/escaping-the-middle-income-trap-whats-holding-back-the-fragile-five.html](https://pwc.blogs.com/economics_in_business/2014/08/escaping-the-middle-income-trap-whats-holding-back-the-fragile-five.html)
- Helpman, E. ve Krugman, P. (1985). Market Structure and Foreign Trade Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. Cambridge, MA: MIT Press.
- İlhan, A. ve Akdeniz, C. (2020). Orta Gelir Tuzağının Türkiye Geneli ve Düzey Alt Bölgeleri İçin Tespiti. Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 7(1), 253–278. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/911007>
- Im, F. G. ve Rosenblatt, D. (2013). Middle–Income Traps – A Conceptual and Empirical Survey. Policy Research Working Paper No, 6594, World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/16045>
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. Journal of Economic Dynamics and Control, 12(2–3), 231–254. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)
- Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 52, 169–210. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1990.mp52002003.x>
- Kaldor, N. (1968). Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply. *Economica*, 35 (140), 385–391. <https://doi.org/10.2307/2552347>
- Karhan, G. (2019). Orta Gelir Tuzağı: Kırılgan Beşli Ekonomilerinden Kanıtlar. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 8 (1), 332–344. <http://www.itobiad.com/tr/download/article-file/671332>
- Konya, S., Karaçor, Z. ve Yardımcı, P. (2017). The Middle–Income Trap: An Assessment in Terms of Turkish Economy. Dubrovnik International Economic Meeting, 3(1), 270–287. <https://hrcak.srce.hr/187385>
- Kumagai, S. (2015). The Middle–Income Trap from the Viewpoint of Trade Structures: Are the Geese Trapped or Still Flying? Journal of International Commerce, Economics and Policy, 6(3), 1–23. <https://doi.org/10.1142/S1793993315500179>
- Leamer, E. E. (1998). Measures of Openness. R. E. Baldwin(Ed.), Trade Policy Issues and Empirical Analysis içinde (147–204. ss.). Chicago: The University of Chicago Press.
- Lee, J. W. (2019). Convergence Success and the Middle–Income Trap. The Developing Economies, 58(1), 30–62. <https://doi.org/10.1111/deve.12214>
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, 22(1), 3–42. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
- Manga, M. (2019). Orta Gelir Tuzağı Bağlamında İhracatta Ürün Çeşitliliği ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1), 145–168. <https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.484244>
- Manga, M., Ballı, E. ve Güreşçi, G. (2019). Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 59: 48–60. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/43067/428227>
- Narayan, P. K. ve Popp, S. (2010). A New Unit Root Test with Two Structural Breaks in Level and Slope at Unkown Time. Journal of Applied Statistics, 37(9), 1425–1438. <https://doi.org/10.1080/02664760903039883>

- Ohno, K. (2009). Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam. *Asean Economic Bulletin*, 26(1), 25-43. <http://hdl.handle.net/10625/41422>
- Öztürk, A. C. ve Yavuz Tiftikçigil, B. (2020). Assessment of the Possibility of a Middle-Income Trap in Turkey. *Journal of Life Economics*, 7(4): 331-348. <https://doi.org/10.15637/jlecon.7.025>
- Öztürk, Z. ve Tay Bayramoğlu, A. (2019). Orta Gelir Tuzağı Hipotezi'nin Panel Birim Kök Testi ile Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(4): 200-213. <https://doi.org/10.11611/yead.631141>
- Parida, P. C. ve Sahoo, P. (2007). Export-led Growth in South Asia: A Panel Cointegration Analysis. *International Economic Journal*, 21 (2), 155-175. <https://doi.org/10.1080/10168730701345414>
- Pesaran, M. H. ve Pesaran, B. (1997). *Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
- Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. S, Strom (Ed.), *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium içinde*. Cambridge University Press.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Phillips, P. C. B. ve Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346. <https://doi.org/10.2307/2336182>
- Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. UN document no. E/CN.12/89/Rev.1. Lake Success, N.Y.: United Nations.
- Prebisch, R. (1959). *Commercial Policy in Underdeveloped Countries*. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 49(2), 251-73.
- Ramsey, J. B. (1969). Tests for Specification Errors in Classical Least-Squares Regression Analysis. *Journal of the Royal Statistical Society*, B31, 350-71.
- Robertson, P. E. ve Ye, L. (2013). *On the Existence of a Middle-Income Trap*. University of Western Australia Working Paper 13/12.
- Rodrik, D. (1988). *Imperfect Competition, Scale Economies and Trade Policy in Developing Countries*. *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. RE Baldwin.
- Rodrik, D. (1992). *The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries*. *Journal of Economic Perspectives*, 6(1), 87-105. <https://www.jstor.org/stable/2138375>
- Romer, P. M. (1986). *Increasing Returns and Long-Run Growth*. *Journal of political economy*, 94(5), 1002-1037. <https://www.jstor.org/stable/1833190>
- Sarıbaş, H. ve Ursavaş, U. (2017). Orta Gelir Tuzağı: Ampirik Bir Çalışma. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(2), 37-51. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/basbed/issue/38797/456283>
- Singer, H. W. (1950). *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*. *Strategy of International Development: Essays in the Economics of Backwardness içinde*. Londra: Macmillan
- Schwarz, G. (1978). *Estimating the Dimensions of a Model*. *The Annals of Statistical*, 6, 461-464. <https://www.jstor.org/stable/2958889>

- Spence, M. (2011). *The Next Convergence, The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Şahin, İ., Başer, K. ve Karanfil, M. (2015). Orta Gelir Tuzağı Üzerine Ampirik Bir Çalışma: Türkiye Örneği (1980–2013). *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(2), 225–235. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/201844>
- TCMB (2021). Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. Erişim adresi <https://evds2.tcmb.gov.tr/>
- Tıraşoğlu, M. ve Karasaç, F. (2018). Orta Gelir Tuzağı: Yapısal Kırımlar Altında E7 Ülkeleri İçin Ampirik Bir İnceleme. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 2018, 13(2), 337–361. <https://doi.org/10.17550/akademikincelemeler.430713>
- Tok, D. ve Uzunöz, M. (2018). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye’de Büyümenin Durağanlığının Test Edilmesi. 1, *Uluslararası Eğitim ve Sosyal Bilimlerde Yeni Ufuklar Kongresi Bildiriler Kitabı*, 570–577, 9–11 Nisan 2018, İstanbul–Türkiye.
- Topal, M. H. (2020). The Middle Income Trap: Theory and Empirical Evidence. *Boğaziçi Journal Review of Social, Economic and Administrative Studies*, 34(1), 51–75. [http://www.bujournal.boun.edu.tr/\\_uploads/34\\_1\\_3.pdf](http://www.bujournal.boun.edu.tr/_uploads/34_1_3.pdf)
- TUIK (2021). Dış Ticaret İstatistikleri. Erişim adresi <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=1andparam2=0andsitcrev=0andisicrev=0andsayac=5803>
- Ursavaş, U., ve Sarıbaş, H. (2020). Middle–Income Trap and Factors Affecting The Risk of Growth Slowdown in Upper–Middle–Income Countries. *Economics and Business Letters*, 9(4), 350–360. <https://doi.org/10.17811/ebl.9.4.2020.350-360>
- Ünlü, F. ve Yıldız, R. (2018). Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesi: Ekonometrik Analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt 14 (1,2), 1–20. <https://doi.org/10.17130/ijmeh.2018137570>
- Woo, W. T., Lu, M., Sachs, J. D. ve Chen, Z. (2012). *A New Economic Growth Engine for China: Escaping the Middle–income Trap by Not Doing More of the Same*. Singapore: World Scientific Publishing Company and London: Imperial College Press.
- World Bank (2021a). World Bank Country and Lending Groups. Erişim adresi <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>
- World Bank (2021b). World Bank Open Data. Erişim adresi <https://data.worldbank.org/indicator>
- Yaşar, M. M. (2019). Can Turkey Escape from the Middle–Income Trap? What Has Been Done? What Can Be Done? Lessons from South Korea, *Seoul Journal of Economics*, 32(1), 63–82. <http://sje.ac.kr/xml/26564/26564.pdf>
- Yavuz Tiftikçigil, B., Güriş, B. ve Yaşgöl, Y. S. (2018). Does Middle Income Trap Exist? Evidence From Emerging Economies: E7 Countries for 1969–2015. *Revista Galega de Economía*, 27(1), 145–162. <https://pdfs.semanticscholar.org/2cb1/02ef650f0a6233b9f8c6cf79ec17d6992f75.pdf>
- Yıldız, F. ve Bayraktar, Y. (2021). Kırılgan Beşli Ülkeleri Orta–Gelir Tuzağında Mı? Gelir Yakınsaması ve Panel Veri Analizine Dayalı Ampirik Bir İnceleme. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 16(56), 451–477. <https://doi.org/10.14783/maruoneri.927490>
- Zivot, E. ve Andrews, D. W. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit–Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), 251–270. <https://doi.org/10.2307/1391541>



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Middle Income Trap, Trade Openness and Income Convergence: Evidence from Turkey*

#### 1. Introduction

The middle-income trap occurs when the fact that some restraining factors start to work after the effect of a somehow unsustainable factor to improve per capita income, meanwhile the increasing factors are balanced, and the per capita income returns to its original level (Cai, 2012). According to World Bank country classifications by income level Turkey was included in the lower-middle-income countries class in 1960 and moved to the upper-middle-income in 2004. Although there were convergences with the upper-income class in some periods after 2004, Turkey remains as upper-middle-income economy. The first intention of this study is to explore whether the phenomenon faced by the Turkish economy is a middle-income trap or short-term slowdown experiences.

Trade openness is among the factors that might be effective in avoiding the middle-income trap and convergence with the upper income class. It is assumed that trade openness might promote the efficient allocation of resources that will positively affect the growth dynamics in the economy, and higher levels of convergence can be reached by taking advantage of the opportunities created by this situation. However, trade openness can also have negative effects on the economy due to various reasons. In this context, the second intention of this study is to investigate the effects of trade openness and the indicators related to it on Turkey's GDP convergence with USA, which is selected as the reference economy due to lying close to the technological frontier and on a balanced growth path.

#### 2. Data Set and Method

While the existence of the middle-income trap in Turkey was investigated using the annual data spanning from 1960 to 2020, the data for the period of 1990–2020 was used in the income convergence tests. The difference in the periods is due to the non-availability of the full data to be used in income convergence investigation for the 1990–2020 period. Primary data was obtained from the open access databases of the World Bank, the Central Bank of the Republic of Turkey and the Turkish Statistical Institute.

The existence of the middle-income trap was investigated with the approach developed by Robertson and Ye (2013) which is based on the convergence with a reference country. According to this approach, two conditions is needed to occur simultaneously to confirm that Turkey has been stuck in the middle-income trap. Firstly, the ratio ( $dGDP$ ) of Turkey's GDP to the GDP of the US (the reference country) should remain in the range of 8–36% throughout the period investigated. Moreover,  $dGDP$  time series must be stationary. The stationarity of the  $dGDP$  time series was explored by applying standard ADF, structural break in the ADF, Zivot–Andrews with a single structural break, and Narayan and Popp with two structural breaks unit root tests.

Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Bounds Test techniques were employed to investigate whether trade openness produced income convergence between Turkey and the US in the long- and short-run. Trade openness is — as widely expressed in the literature — the sum of imports and exports normalized by GDP. The explanatory variables of the model are the ratio of exports and imports of agricultural and manufacturing industries products to GDP, the ratio of exports to imports, and the real effective exchange rate. All variables used in the model were transformed by taking natural logarithms. The stationarity of the time series, normality of sample data, autocorrelation in the errors in the model, heteroscedasticity of errors in regression, the structure stability in the model, and the powers of explanatory variables to explain the dependent variable were checked by applying

ADF and PP, Jarque–Bera, Breusch–Godfrey LM, Breusch–Pagan–Godfrey, CUSUM and CUSUM–Sq, and Ramsey–RESET tests, respectively.

### 3. Empirical Findings

It was observed that the ratio of Turkey's GDP to the GDP of the US remained in the range of 8–36% in the period examined (1960–2020) which met the first condition of the Robertson and Ye approach. According to the findings of standard ADF, one structural break Zivot–Andrews, and two structural breaks Narayan–Popp unit root tests, the  $h_0$  hypothesis was accepted at 10% significance level. In other words, it was seen that the time series were non–stationary revealing the non–existence of the middle–income trap issue for Turkey. However, the results of structural break in the ADF test indicate at the 5% significance level that Turkey had been stuck in the middle–income trap.

The results of unit root tests had shown the mixture of  $I(0)$  and  $I(1)$  which suggested that ARDL technique was appropriate to be employed for regressions. The F–statistics (13.574) was higher than the upper critical bound (6.151) at 0.01 significance level indicating long–run relationship(s) among the variables during 1990–2020. An ARDL (2, 0, 0, 0, 1, 0, 0) model was created based on Schwarz information criterion for cointegration analysis. The robustness checks suggested that there was no serial correlation and heteroskedasticity, the residual terms were normal, the estimated model was well specified and stable in the research period. The coefficients revealed long–run significant relationships between  $dGDP$  and trade openness ( $c = -3.079$ ,  $t = -7.219$ ,  $p = 0.000$ ), agricultural exports ( $c = 0.230$ ,  $t = 2.726$ ,  $p = 0.026$ ), manufacturing industries products ( $c = 0.804$ ,  $t = 1.149$ ,  $p = 0.000$ ). Finally, the error correction model for the estimation of the short–run linkages indicated significant relationship between  $dGDP$  and manufacturing industries products exports.

### 4. Conclusion

Although the findings did not provide conclusive evidence that Turkey was caught in the middle–income trap, the risk of getting trapped in the middle–income class exists. The findings of ARDL bounds test reveal that 1% increase in the ratio of total exports and imports to GDP causes 3.08% reduce in the gap between the GDPs of Turkey and the USA in the long–run. However, 1% increases in the ratio of imports of agricultural and manufacturing industries products imports to GDP cause 0.23% and 0.80% divergence, respectively.

To reduce the risk of getting trapped in the middle–income class and for faster convergence, Turkey should better generate and implement innovation–based foreign trade strategies supporting technological development which shell increase total factor productivity.



## Churn Customer Management in Retail Industry: A Case Study

Gülmüş BÖRÜHAN KARACA <sup>1</sup>

### Abstract

Retail industry is amongst the emerging industries globally, and has attracted increasing attention from practitioners and academicians. The retail environment is changing rapidly and characterized by huge competition from both domestic and foreign companies. Most of the companies produce identical goods and try to sell them at competitive prices. In this regard, finding new customers and make them a loyal one is one of the most difficult things for the retail sector. It costs five times more than keeping the old one (Idris et al., 2012). That is why, the concept of customer retention led to the emergence of a new term in the academic literature that is "Churn Management". The aim of this study is to analyse the low and high efficient stores of Retailer X that are located in different parts of İzmir by conducting data envelopment analysis, and then examine the reasons of the churn customers in these stores both from customers and store managers perspective. Data was collected from Retailer X to conduct data envelopment analysis to find out low and high efficient stores. In the next stage, semi-structured interviews were conducted with both store managers and customers to be able to compare the perceptions of both sides. As a result of these interviews, the reasons of churn customers are classified into 7 groups that are product and stock level, price, promotions, physical atmosphere, interaction of sales personnel, after sales services and competitors.

**Keywords:** Churn Customer, Churn Customer Management, Retail Management, Data Envelopment Analysis, Semi Structured Interview

**Jel Codes:** M10, M31, L80

## Perakende Sektöründe Kayıp Müşteri Yönetimi: Bir Vaka Çalışması

### Özet

Perakende sektörü, küresel olarak gelişmekte olan endüstriler arasında yer almakta, uygulayıcılar ve akademisyenler tarafından artan bir ilgi görmektedir. Perakende çevresi hızla değişmekte ve hem yerli hem de yabancı şirketlerden gelen büyük rekabet ile karakterize edilmektedir. Firmaların çoğu özdeş mallar üretmekte ve bunları rekabetçi fiyatlarla satmaya çalışmaktadır. Bu bağlamda yeni müşteriler bulmak ve onları sadık kılmak perakende sektörünün en zor işlerinden biridir. Firmalar için yeni müşteri bulmak eski müşteriyi elde tutmaktan beş kat daha pahalıya mal olmaktadır. Bu nedenle müşteriyi elde tutma kavramı akademik literatürde yeni bir terim olan "Kayıp Müşteri Yönetimi" nin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu çalışmanın amacı, Perakendeci X'in İzmir'in farklı bölgelerinde bulunan düşük ve yüksek verimli mağazalarını veri zarflama analizi yaparak analiz etmek ve ardından bu mağazalardaki müşteri kaybının nedenlerini hem müşteriler hem de mağaza yöneticileri açısından incelemektir. Düşük ve yüksek verimli mağazaları bulmak için veri zarflama analizi yapmak üzere Perakendeci X'ten veriler toplanmıştır. Bir sonraki aşamada, her iki tarafın algılarını karşılaştırabilmek için hem mağaza yöneticileri hem de müşterilerle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmeler sonucunda müşteri kaybı nedenleri ürün ve stok düzeyi, fiyat, promosyonlar, fiziksel mağaza atmosferi, satış personelinin etkileşimi, satış sonrası hizmetler ve rakipler olmak üzere 7 grupta sınıflandırılmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Kayıp Müşteri, Kayıp Müşteri Yönetimi, Perakende Yönetimi, Veri Zarflama Analizi, Yarı Yapılandırılmış Görüşme

**Jel Kodu:** M10, M31, L80

**CITE (APA):** Börühan-Karaca G. (2022). Churn Customer Management in Retail Industry: A Case Study. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1094-1118. Doi: 10.24988/ije.1070830

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Yaşar University, Faculty of Business, Department of Logistics, İzmir, Türkiye.

**EMAIL:** gulmus.boruhan@yasar.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-0347-3463



## 1. INTRODUCTION

Retailing covers all business processes which involves the sales of goods and services to customers for personal, family or household use (Berman and Evans, 2004). Retailing industry is growing rapidly and there is a big competition in domestic and global market. Being different in the market is vital to gain new customers and make them loyal. Hence, customer retention is crucial to manage churn customers (Dabholkar et al., 1996; Oghojafor et al., 2012). "Customer churns are those targeted customers who have decided to leave a service provider, product, or even a company and shifted to a competitor in the market" (Amin et al., 2017:243). Understanding the behaviour of customers and reacting to changes of their behaviour is crucial for the companies to survive in a competitive and mature market. Because of new services, technologies, and liberalization of the telecommunication industry, the role of customer has become vital. For this reason, managing customer churn is significant to survive in the market and for the development of any telecommunication companies (Johny and Mathai, 2017) Furthermore, the competitive environment of electronic banking services is provided by different banks has increased the importance of churn management (Keramati et al., 2016). Hence, there are many researches about banking and telecommunication sectors in the literature (Lejeune, 2001; Hung, 2006; Mutanen, 2006). However, there are not enough research about churn management in retail sector that discuss the topic from customers and employees' point of view.

Retail industry is very dynamic, there are variety of customers and customers' demand is changing rapidly. In this regard, analyzing the reasons of churn customers and focusing on retaining valuable customers are the major task for companies. In line with this idea, the main focus of this study is on the churn customers who do not complete the purchasing activity; in other words the customers who go out of the physical stores without shopping for any reason in Retailer X. Retailer X refers these customers as churners because these are the ones that leave the store, cause loss in income but also negative effect on the brand image of the Retailer X. Retailer X is one of the significant fashion retailer in Turkey and has two brands which is referred as Brand A and Brand B in this study and they have physical stores in different areas in İzmir.

The aim of this study is to analyse the efficient and inefficient stores (churn customer is high, conversion rate is low) of Retailer X that are located in different parts of İzmir by conducting data envelopment analysis, and then examine the reasons of the churn customers in these stores both from customers and store managers perspective. According to aim of this study, two research questions are determined as follow:

1. Which stores of the Retailer X are efficient and inefficient in İzmir?
2. What are the reasons of churn customers from the perspective of store managers and customers?

To address these research questions, data was collected from Retailer X to conduct data envelopment analysis to find out efficient and inefficient stores. In the next stage, semi-structured interviews were conducted with both store managers and customers to compare the perceptions of both sides. As a result of these interviews, the reasons of churn customers are classified into 7 groups that are product and stock level, price, promotions, physical atmosphere, interaction of sales personnel, after sales services and competitors.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 2 provides the literature review about customer churn and churn management in retailing. Section 3 covers the methods used in the case

study of Retailer X and the results. Section 4 concludes by conclusion and managerial implications and finally section 5 identifies limitations and suggesting future research.

## **2. LITERATURE REVIEW**

### **2.1 Customer Churn**

As the customers are the most valuable asset of the companies, customer retention is vital for any organisation. Many companies have realized that to survive in the competitive market, retaining existing customers is a key strategy (Keramati et al., 2016). Tsai and Chen (2010) stated that this aroused the term of customer churn. Customer churn is defined as a customer abandoning an established relation with an organization (Subramanya, 2016). Customer churn refers to the loss of customers who switch from one company to another competitor within a given period (Bi et al., 2016, p.1270). In Turkish literature churn customer is named as “kayıp müşteri” in studies (Gülpınar, 2013; Seker, 2016; Koca et al., 2019). Customer churn simply occurs when customers stop doing business or end the interaction with a company, not renewing a contract and some of them can turn to the competitor (Orac, 2019). Customer churn is a critical problem in businesses because keeping existing customers is always much easier and cheaper than trying to attract new customers (Huang et al., 2015). In other words, the cost of attracting a new customer is appropriately by 5 times higher than the cost of retaining the existing one because of additional sales, marketing, operating cost as well as more spend time (Idris et al., 2012; Keramati et al., 2014).

Customer churn, customer satisfaction and corporate profitability are directly linked without considering the type of businesses. In the case that, customers are not happy and dissatisfied towards goods and services, customer churn is unavoidable (McDonald et Rundle-Thiele, 2008). However, reduction in churn rate by appropriately by 1% will lead to increase revenue significantly (Huang et al., 2015).

Most of the companies may lose their customers for some reasons. Customer loss is experienced in companies whose service starts to change and does not meet the demands and expectations of customers. The biggest cause of customer loss is that the company does not actually know the customer's exact demands (Zhang et al., 2022). Every customer has a historical data, which gives a signal of when and how they are buying that product. It provides the company some hints whether he/she will churn or not. For instance, in the banking industry, the credit card users can easily start to use another credit card. So, the only sign that the customer is churning is declining transactions (Veningston et al., 2022). On the other hand, in retail sector, it is not easy to see that signals. Because retail industry is very dynamic, there are variety of customers and customers' demand is changing rapidly. Once a customer becomes a churn, the loss incurred by the company is not just the lost revenue due to the lost customer but also the costs involved in additional marketing activities to attract new customer (Patil et al., 2017).

Most of the loyal customers do not become a churn one immediately, except unexpected situations such as payment problems due to change in financial circumstances or unavailable services due to change in geographical situations (Hadden et al., 2007). In addition to these examples, researches showed that the main reasons of customer churn are; price of products, customer service and service quality, customer needs, seller's reputation and types of products (Shapiro, 1982; Buttle, 2004; Bharti, 2017). In this study, Retailer X refers the customers that leave their physical stores without shopping for any reason as churn customer.

## **2.2 Churn Management in Retailing**

In retail sector the competition rate is higher than other industries (Kim and Staelin, 1999). Because lots of companies are producing similar products and selling them in competitive prices. Therefore, companies tend to use different strategies such as CRM applications, discounts, social media promotions, better customer service, and change in in-store atmosphere to attract more customers (Chan and Li, 2022). To survive in a highly competitive environment, a new retailing approach is required which includes both creation of brand image and value difference in products (Amin et al., 2017). It is necessary to consider all physical and psychological factors that may affect the customer to make a suitable shopping environment. While making decision to purchase, consumers evaluate not just the product itself but the total product design, packaging, price, advertising, warranty coverage, after-sales services and image, as well as the environment where and how products are sold (Arslan and Ersun, 2011). If the firm's service is sufficient, customers will stay longer in the store, buy more and spend a better time (Saricam, 2022). Rather than these differentiation strategies, many companies forget making an effort on churn customers.

At this point, companies should analyse the reasons of churn customers. In this regard companies can determine a common set of metrics (Karakaya and Ganim, 2010) to better understand why the customers are dissatisfied. For example; customer complaints that are common to a category or product can be early signs of the churn. In addition to this, problems about inadequate service, products exchange or frequent complaints can point out that a customer is looking for other options (Buttle, 2004). Measuring product returns may show which categories may lead to customer loss. A high rate of return from the same retailer can create dissatisfaction with the brand and reduce the chances of shopping from this company again. Product reviews, purchase frequency rate, and the time between purchases are the other metrics that a retailer can use on identifying potential churners. When all this data gathered and analyzed together, retailer will have an idea about which customers are loyal, what motivates them to buy more or what push them to become a churning. The retailer can target these customers for loyalty programmes or give incentives to make them stay and protect from churning (Khan et al., 2010). This process includes activities such as offering better products, providing lower prices, building satisfactory customer relationships, better marketing, successful customer communications etc. (Oghojafor et al., 2012). Also, interactions with the customers should be differentiated based on the past shopping experience of that customer. Building satisfactory customer relations, establishing customized product offers can improve customer retention and help the retailer to make better decisions about how to improve it. This is the direct relationship between customer lifetime value and the ability to grow your business. Because customer retention rate has a large impact on the value of customer (Kaya and Williams, 2005). Customer value analysis can be used to understand the true value of a customer thus it will help the company in managing churn customers.

Lastly, retailer focuses on holding its customers on hand and ensure them as a loyal (Oghojafor et al, 2012). Because, even if a company is doing the best marketing promotions in the whole industry, it suffers if it is losing customers at a high rate, as the cost of acquiring new customers is so high. Therefore, keeping the customer loyal and investing in customer retention programs should be the main strategy to maintain the company's presence in the market. However, there are some differences between the physical stores and the online stores of the retailers about the causes of churns. For example, it is easier to manage this situation with the help of different kind of technics (such as; computer programs, cookies, etc.) in online stores. If we consider the current level of

technology, any information about the online customer journey can be trackable. For example, you can easily gather lots of data to learn the time that the customers spend on website, the kind of products which are much more preferred, the stage which the customer stops purchasing process and the reasons of giving up the process (Ridge et al., 2015). However, analyzing churn customers in physical stores is much more complicated because it is affected by many factors. Sometimes customers can get bored because of the pressure of shop assistants and they decide to not to buy anything. Furthermore, physical atmosphere of the store, its sales employees, service level, the promotions the retailer offer, broad assortment of the store, display of the products in store are the important cues that form the store image (Leroi-Werelds, 2021).

In retailing, some customers are classified as cherry pickers. For instance, they visit various retailers when searching for a particular item while others are totally store switchers (Miguéis et al., 2013). Furthermore, the number of the churn customers can be different depending on the locations. For example, a store in one location may have more customers than a store in another location. We need to determine why it is different from one location to another one. When we try to determine these differences, we also need to consider age, salary and life-standards of customers close to this area. These factors affect the buying behaviour of the customers (Deekshitha et al., 2017). Hung et al. (2006) showed that stores located in an area with higher per capita income have higher sales rate. This situation can be explained based on the relationship between income and opportunity cost of time. On the other hand, another issue is the variability on the conversion rates of each physical store. The term of conversion rate, refers to the percentage of customers who actually purchase a product from a store, during that visit (Rao et al., 2009). The increase in conversion rate is positively associated with an increase in customer loyalty (Perdikaki et al., 2012). This variability causes an unbalanced distribution of churn customers in each region. The aim of this study is to determine the reasons of churn customers and this variability in different physical stores of Retailer X.

### **3. CASE STUDY: RETAILER X**

The study was conducted in one of the largest retailer (Retailer X) which operates in 60 cities with 200 stores and more than 300 sales points. Retailer X is a fashion retailer and it has multi-channel strategy. Retailer X has two well-known brands that are defined as Brand A and Brand B in this study. Their headquarter is at Torbalı/İzmir. They produce 25.000 products everyday. The company has 250 employees in the head office and 800 in the field.

#### **3.1. Data Collection and Methodology**

The study aims to reveal the reasons of why customers do not complete their purchasing activity; in other words why they leave the physical stores of Retailer X without shopping for any reason. Marketing managers and executives in CRM department refers these customers as churn customers in Retailer X.

The main aim of this study is to identify the churn customers in different physical stores of Brand A and Brand B. For this reason, this study consists of two stages. Firstly, data envelopment analysis is conducted to find out efficiency of different stores of Brand A and Brand B in İzmir and examine the efficient and inefficient stores. Data envelopment analysis is widely used quantitative method for identifying and selecting best practices to improve performance and increase efficiency and it provides business units to be survived and successful in the business environment (Zhu, 2008). Secondly, one of the qualitative research methods which is semi structured interview is used. The aim of application and combination of two research methodologies in this study is to triangulate data

collection, enrich the study and increase the validity and reliability of the study (Miles and Huberman, 1994).

Semi-structured interview is often preferred in qualitative research because while it is providing depth knowledge on particular subject, it eliminates the limitations of writing and completing questionnaires (Liu et al., 2016). Furthermore, it is generally based on a guide, focused on the main topic of the research and it provides general pattern (Magaldi and Berler, 2020). In semi-structured interviews, some questions can be open-ended while others are standardised (Okumus, 2020), which enables the researcher to obtain detailed information (Filimonau et al., 2020). In this study, semi structured interviews are conducted both store managers/store manager assistants and customers of efficient and inefficient stores of Brand A and Brand B in İzmir. The interviews are conducted in the location of efficient and inefficient physical stores of Brand A and Brand B.

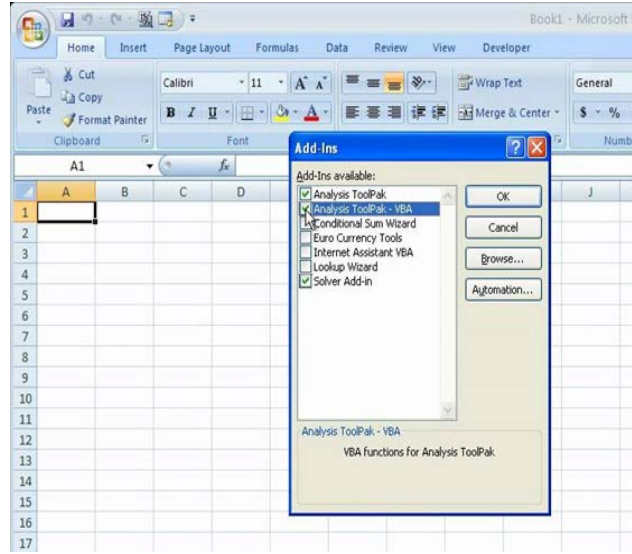
According to many researchers, it will be beneficial for the interviewers to have interview guide prepared which is a kind of informal grouping of questions and related topics. This guide helps researchers to focus on the topics without any limitation with a particular format. By this way, interviewers can adapt their questions to the interview context and people being interviewed (Lindlof & Taylor, 2002). In this study, interview guide was prepared and questions were tailored to people being interviewed during semi structured interview. 30 open-ended questions (appendix 1) were asked to the store managers/store manager assistants and 14 open-ended questions (appendix 2) were asked to customers. The semi structured interviews were recorded and manually analysed by the author following a standardized set of typing procedures. Firstly, review of each transcript was done and then matching it against the tape was provided. Secondly, a final review was performed and edit of each transcript was completed. The text was 19 pages for store managers and 83 pages for customers.

The interview findings are shown below in Table 3 with 7 dimensions and discussed as product and stock level, price, promotion, sales personnel, physical store atmosphere, after sales services and competitors. Duration of the interviews, demographic characteristics of the participants are given below in section 3.2.

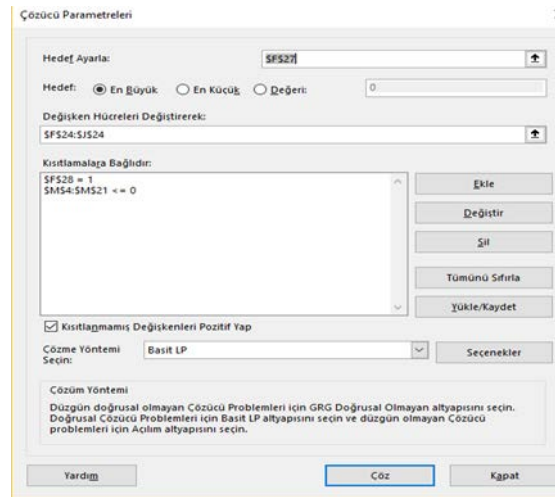
### **3.1.1. Data Envelopment Analysis**

Data envelopment analysis helps to determine the most productive units such as branches, departments, but also the inefficient units, as well. Furthermore, it helps to process multiple inputs and outputs at the same time (Sherman and Zhu, 2006). After data are collected from Retailer X, they are organised and clustered as an input and output variable. Using data envelopment analysis as a framework, 18 stores of Retailer X are determined as decision making units (DMUs). In this study, input and output variables are selected from literature which are commonly used in retailers' efficiency analyses. In this study, input variables are total area (m<sup>2</sup>) and number of employees per m<sup>2</sup>) and output variables are turnover per m<sup>2</sup>, number of shopping/invoices, turnover per invoice. Size of firm (e.g. square feet of selling space) and number of employees were used as an input in most of the previous studies (Donthu and Yoo, 1998; Thomes et al., 1998; Rubio and Mas-Ruiz, 2006; Uyar et al., 2013). Furthermore, turnover (Perrigot and Barros 2008; Yu and Ramanathan, 2008) and invoices (Lau, 2012) were used as an output variable in retail studies. After selecting input and output variables, solver add-in of Microsoft® Excel is then used to analyse these variables to generate the weights of each DMU and their efficiency scores.

**Figure 1: Microsoft Excel Solver Add-in**



**Figure 2: Excel Model**



### 3.1.1.1. Model Formulation

In this section, a model in Microsoft® Excel is created, (Figure 2) to determine the inefficient brands' stores among the 18 stores of Brand A and Brand B. This model is formulated as a simplex linear program (LP), and it is solved by using Excel Solver (Figure 3).

The formulation consists of (1) decision variables (2) objective functions which maximizes the outputs of each stores (3) constraints which limits the model. Variables representing company-provided data used in the model are also listed below. DEA model can be analyzed in two ways as input or output oriented with the aim of efficiency improvement. The purpose of input-oriented model is to minimize the inputs to improve efficiency, and output oriented model tries the maximize output to improve efficiency (Ko et al., 2017). In this study, output-oriented model is used because companies operating in competitive environment aim to maximize their output rather than minimizing their input (Barros and Alves, 2003).

Subscripts

a: Outputs

b: Inputs

**Figure 3: Excel Solver**

STORES	OUTPUTS			INPUTS		WEIGHTED CALCULATIONS		
	Turnover per m <sup>2</sup>	Number of shopping /invoice	Turnover per invoice	TotalArea (m <sup>2</sup> )	Number of Employees per m <sup>2</sup>	OUTPUT	INPUT	DIFFERENC E
1	8.269	11.181	444	600	0,05	0,54542	0,92246	-0,377039
2	13.321	6.383	399	191	0,10	0,59531	1	-0,464691
3	33.121	21.533	445	115	0,08	0,73757	0,73757	-1,12E-11
4	6.105	10.025	244	289	0,04	0,31145	0,56971	-0,258261
5	5.831	6.587	326	400	0,04	0,39855	0,71821	-0,319655
6	5.890	4.968	346	88	0,04	0,4212	0,4212	-5,73E-12
7	5.218	4.129	379	164	0,04	0,45173	0,45173	6,31E-12
8	16.772	8.755	408	250	0,06	0,5721	0,69232	-0,120213
9	4.288	2996	322	368	0,04	0,38265	0,69785	-0,3152
10	11.630	5676	266	292	0,08	0,37871	0,90145	-0,522743
11	4.101	3060	335	300	0,05	0,39532	0,70052	-0,305195
12	11.902	2.947	464	213	0,08	0,59585	0,84245	-0,246603
13	77.690	9.835	695	225	0,27	1,35273	2,47636	-1,123628
14	9.705	3.234	492	130	0,12	0,60902	1,08252	-0,473502
15	4.051	4128	314	320	0,04	0,37208	0,62333	-0,251248
16	3.786	1084	629	250	0,07	0,71174	0,82491	-0,113171
17	5.951	12.172	122	180	0,04	0,17849	0,46038	-0,281883
18	5.693	6806	243	290	0,06	0,3072	0,7469	-0,4397
<b>Decision Variables</b>	a1	a2	a3	b1	b2			
	7,7E-06	0	0,001086	0,000888	8,3472264			
<b>Stores</b>	2							
<b>Output</b>	54%							
<b>Input</b>	100%							

**(1) Decision Variables**

- a1: weight of the ‘Turnover per m<sup>2</sup>’ in the activity score of the store
- a2: weight of the ‘Number of shopping /invoices in the activity score of the store
- a3: weight of the ‘Turnover per invoice’ in the activity score of the store
- b1: weight of the ‘Total area (m<sup>2</sup>)’ in the activity score of the store
- b2: weight of the ‘Number of employees per m<sup>2</sup>’ in the activity score of the store

**(2) Objective functions**

<u>Stores</u>	<u>Objective Functions</u>
İZMİR PARKBORNOVA AC	max z=8.269a1+11.181a2+444a3
İZMİR ÇIĞLI KIPA AC	max z=13.321a1+6.383a2+399a3
İZMİR OPTIMUM AC	max z=33.121a1+21.533a2+445a3
İZMİR GAZIEMIR OUTLET AC	max z=6.105a1+10.025a2+244a3
İZMİR POINT AC	max z=5831a1+6.587a2+326a3
NOVADA MENEMEN AC	max z=5.890a1+4.968a2+346a3
İZMİR MONTRO AC	max z=5.218a1+4.129a2+379a3
İZMİR MAVİBAHÇE AC	max z=16.772a1+8.755a2+408a3

İZMİR LIDER CENTRIO AC	max z=4.288a1+2996a2+322a3
BALCOVA KIPA AC	max z=11.630a1+5676a2+266a3
İZMİR WESTPARK AC	max z=4.101a1+3060a2+335a3
İZMİR EGEPARK MVS. ERK BB	max z=11.902a1+2.947a2+464a3
İZMİR OPTIMUM BB	max z=77.690a1+9.835a2+695a3
İZMİR PARK BORNOVA BB	max z=9.705a1+3.234a2+492a3
İZMİR SAKIPAGA BB	max z=4.051a1+4128a2+314a3
İZMİR WESTPARK BB	max z=3.786a1+1084a2+629a3
İZMİR SELWAY ÇADIR/OUTLET	max z=5.951a1+12.172a2+122a3
İZMİR CİGLİ O.S.B AC/BB	max z=5.693a1+6806a2+243a3

### (3) Constraints

- ❖ Constraint 1 indicates that (total value of Outputs -total value of Inputs) should be less than 0 for each store.

Stores	Constraints (1)
İZMİR PARKBORNOVA AC	$8,269a_1+11,181a_2+444a_3 - 600b_1-0,5b_2 \leq 0$
İZMİR ÇİĞLİ KIPA AC	$13,321a_1+6,383a_2+399a_3 - 191b_1-0,10b_2 \leq 0$
İZMİR OPTIMUM AC	$33,121a_1+21,533a_2,445a_3 - 115b_1-0,08b_2 \leq 0$
İZMİR GAZIEMİR OUTLET AC	$6,105a_1+10,025a_2+244a_3 - 289b_1-0,04b_2 \leq 0$
İZMİR POINT AC	$5,831a_1+6,587a_2+326a_3 - 400b_1-0,04b_2 \leq 0$
NOVADA MENEMEN AC	$5,890a_1+4,968a_2+346a_3 - 88b_1-0,04b_2 \leq 0$
İZMİR MONTRO AC	$5,218a_1+4,129a_2+379a_3 - 164b_1-0,04b_2 \leq 0$
İZMİR MAVİBAHCE AC	$16,772a_1+8,755a_2+408a_3 - 250b_1-0,06b_2 \leq 0$
İZMİR LIDER CENTRIO AC	$4,288a_1+2,996a_2+322a_3 - 368b_1-0,04b_2 \leq 0$
BALCOVA KIPA AC	$11,630a_1+5676a_2+266a_3 - 292b_1-0,08b_2 \leq 0$
İZMİR WESTPARK AC	$4101a_1+3060a_2+335a_3 - 300b_1-0,05b_2 \leq 0$
İZMİR EGEPARK MVS. ERK BB	$11,902a_1+2947a_2+464a_3 - 213b_1-0,08b_2 \leq 0$
İZMİR OPTIMUM BB	$77,690a_1+9835a_2+695a_3 - 225b_1-0,27b_2 \leq 0$
İZMİR PARK BORNOVA BB	$9705a_1+3234a_2+492a_3 - 130b_1-0,12b_2 \leq 0$
İZMİR SAKIPAGA BB	$4051a_1+4128a_2+314a_3 - 320b_1-0,04b_2 \leq 0$
İZMİR WESTPARK BB	$3786a_1+1084a_2+629a_3 - 250b_1-0,07b_2 \leq 0$
İZMİR SELWAY ÇADIR/OUTLET	$5951a_1+12,172a_2+122a_3 - 180b_1-0,04b_2 \leq 0$
İZMİR CİGLİ O.S.B AC/BB	$5693a_1+6806a_2+243a_3 - 290b_1-0,06b_2 \leq 0$



❖ Constraint 2 indicates that total value of Inputs should be equal to 1 for each stores.

Stores	Constraints (2)
İZMİR PARKBORNOVA AC	$600b_1 + 0,5b_2 = 1$
İZMİR ÇİĞLİ KIPA AC	$191b_1 + 0,10b_2 = 1$
İZMİR OPTIMUM AC	$115b_1 + 0,08b_2 = 1$
İZMİR GAZİEMİR OUTLET AC	$289b_1 + 0,04b_2 = 1$
İZMİR POINT AC	$400b_1 + 0,04b_2 = 1$
NOVADA MENEMEN AC	$88b_1 + 0,04b_2 = 1$
İZMİR MONTRO AC	$164b_1 + 0,04b_2 = 1$
İZMİR MAVİBAHCE AC	$250b_1 + 0,06b_2 = 1$
İZMİR LİDER CENTRİO AC	$368b_1 + 0,04b_2 = 1$
BALCOVA KIPA AC	$292b_1 + 0,08b_2 = 1$
İZMİR WESTPARK AC	$300b_1 + 0,05b_2 = 1$
İZMİR EGEPARK MVS. ERK BB	$213b_1 + 0,08b_2 = 1$
İZMİR OPTIMUM BB	$225b_1 + 0,27b_2 = 1$
İZMİR PARK BORNOVA BB	$130b_1 + 0,12b_2 = 1$
İZMİR SAKİPAGA BB	$320b_1 + 0,04b_2 = 1$
İZMİR WESTPARK BB	$250b_1 + 0,07b_2 = 1$
İZMİR SELWAY	$180b_1 + 0,04b_2 = 1$
ÇADIR/OUTLET	
İZMİR CİGLİ O.S.B AC/BB	$290b_1 + 0,06b_2 = 1$

❖ Constraint 3 indicates that decision variables should be greater than or equal to 0 for each store.

$$a_1, a_2, a_3, b_1, b_2 \geq 0$$

### 3.1.1.2. Model Results

Excel solver illustrates the efficiency ratings of each store. According to the results obtained from Excel solver; the stores of Brand A that have the lowest efficiencies are İzmir Çiğli Kipa Ac, Balcova Kipa Ac. that are highlighted in green. In addition, the stores of Brand B that have lowest efficiencies are İzmir Egepark Mvs. Erk Bb, İzmir Sakipaga Bb. that are highlighted in orange. Six stores operated at perfect efficiency (%100) highlighted in yellow. Table 1 shows all the results after data envelopment analysis.

**Table 1:** Efficiency Scores of the Stores

Brands	Stores	Efficiency
Brand A	İzmir ParkBornova AC	100%
Brand A	İzmir Optimum AC	100%
Brand A	Novada Menemen AC	100%
Brand A	İzmir Montr AC	100%
Brand A	İzmir Gaziemir Outlet AC	96%
Brand A	İzmir Mavibahe AC	94%
Brand A	İzmir Point AC	78%
Brand A	İzmir Lider Centrio AC	70%
Brand A	İzmir Westpark AC	62%
Brand A	İzmir iğli Kipa AC	54%
Brand A	Balova Kipa AC	46%
Brand B	İzmir Optimum BB	100%
Brand B	İzmir Park Bornova BB	96%
Brand B	İzmir Westpark BB	92%
Brand B	İzmir Sakıpağa BB	76%
Brand B	İzmir Egepark MVS. ERK BB.	71%
AC&BB	İzmir Selway adır/Outlet	100%
AC&BB	İzmir iğli O.S.B. AC/BB	52%

### 3.2. Semi Structured Interview with Storage Managers and Customers of Retailer X

After data envelopment analysis, efficient and inefficient stores (Brand A and Brand B) of Retailer X are found out. Then, semi structured interview is conducted both with the store managers/store manager assistant and customers of efficient and inefficient stores of Retailer X to reveal the reasons of churn and compare the results.

#### 3.2.1. Semi Structured Interview with store managers of Retailer X

Semi structured interview was conducted with the 5 store managers and store manager assistants of the brands of Retailer X, between the dates of 25-27 of February, 2021 between 13:30 and 17:30. The interviews were lasted approximately 5 hours in total and the whole interviews were recorded with the permission of the participants. All the participants were middle and senior executives operating in ready-made clothing retail sector. The demographic characteristics of the participants are shown in Table 2. The participants were between 27 and 45 years old at least 5 years' experience in retail sector. During the interviews, 30 open-ended questions were asked to the participants. Appendix 1 shows semi-structured interview questions that were asked to store managers and store manager assistants of Brand A and B.

**Table 2.** Demographic Characteristics of Participants

<b>Participant</b>	<b>Gender</b>	<b>Age</b>	<b>Total experience in Retailing</b>	<b>Position</b>
1	Male	27	5 years	Store manager assistant (Brand A)
2	Male	30	7 years	Store manager (Brand A)
3	Male	35	8 years	Store manager (Brand B)
4	Male	45	22 years	Store manager (Brand A)
5	Male	33	5.5 years	Store manager (Brand B)

### **3.2.2. Semi Structured Interview with customers of Retailer X**

Semi structured interview was conducted with the customers between the dates of 8-9 of March, 2021 between 13:30 -21:30. All interviews were recorded with the permission of the participants. 31 customers were participated the interview. The participants' ages range from 25 and 65 years. During the interview, 14 questions were asked to the customers to reveal the reasons of churn. Appendix 2 shows semi-structured interview questions that were asked to customers of Brand A and B.

### **3.2.3. The Results of Semi-Structured Interview**

Table 3 shows the comparison of the efficient and inefficient stores of Brand A and Brand B as a result of semi structured interview. According to results, the factors that affect customer churn are product and stock level, price, promotions, sales personnel (number of personnel, service level, ability to give enough information etc.), physical store atmosphere, location design, area, after sales services and return management and competitors.

According to store managers of inefficient stores of Brand A and B, total area of the stores is not enough to stock and display the products. Furthermore, at the end of the season period, they have some problems about variety and assortment of products and stock level. For this reason, customers cannot find what they want. While, customers find the products' prices are high, store managers believe that the prices are reasonable. Store managers say that they determine their prices according to economic conditions, their competitors and the types of cotton they used in their products. Brand A and B work with CRM department to increase sales and to keep their customers informed about the new campaigns by sms. However, customers want more promotions and discounts. Store managers state that the number of staffs is determined based on customer circulation, product variety, and size of the store area. Brand A train their staffs 2 times a year about collections and promotions but Brand B doesn't have training program. Customers want to be greeted by a smiling face and well informed about the products without any sales force. Moreover, finding the same sales personnel in the store affects the customers' shopping experience in a good way.

Store manager of Brand A say that being away from the city center and road construction affect their sales. Also, their customers aren't satisfied with physical atmosphere of the store. Store manager of Brand A believe that optimal retail space is important to control the staff and customers. Store of Brand B need redesign according to customers and store managers. Customers don't have any problems about the product return and don't need after sales services. Store managers are conscious

about the customers' legal right and give their customers enough information about it. Customers want to make comparison among the other brands and give their decision accordingly. Hence, store managers try to make their customers stay in their store. Once, they go out, they believe that they get confused because of the competitors.

According to store managers of efficient stores of Brand A and B, stocks are enough to meet the customer demand. If the customers cannot find the product that they need at the store, Brand A is able to supply it immediately. Customers of Brand A don't have any problem about finding the product. However, if customers of Brand B cannot find the product at the store, they check it from online store. Customers find the products' prices are affordable but above the market level. They also compare the prices with the other brands in the market. Store managers explain that product prices are determined according to competitors by headquarter of the Retailer X. Brand A gives gift parapan to their customers as a promotion. Brand B doesn't use aggressive campaigns compared to other brands in the market. Customers are satisfied with the campaigns but they would be happy if there were some other campaigns such as 2 buy-pay 1, 3 buy-pay 2. Stores managers state that the number of staffs is enough. Furthermore, they are expert on communicating with the customers, understanding their need and finding the best product for them. Moreover, customers of Brand B fell like sales personnel are from their family due to their close relationships. On the other side, customers are expecting good smile, good knowledge from the sales personnel. They want some suggestions but they hate selling pressure.

Store managers of Brand A is satisfied with the total area of the store. This store is one of the biggest one in İzmir and it is well designed to attract their customers. Customers also think that this store is the most beautiful store in İzmir. They say that they fell like they are in the market when they are at the store of other same format retailers. Furthermore, although the brand manager of store B think that the store is small and not enough especially at the time of special days, according to customers the store is big enough to shop, designed beautifully and close to public transportation area. However, it doesn't affect their purchase decision. Customer of Brand B had a problem about the product but it was solved immediately. For this reason, store managers know the importance of after sales services and return management. They provide enough information to their customers not to lose their customers. Customers want to make comparison among the other brands and give their decision accordingly. Hence, Brand A and B try to provide high amount of assortment and variety of products according to different market segment. Furthermore, store managers try to attract their potential customers by placing most beautiful products on the store window.

To sum up, common reasons of churn customers are the price of the products, not providing enough promotions for both efficient and inefficient stores of Retailer X. Even the customers of the efficient stores complain about the high prices. Customers believe that prices are above the market level. Furthermore, customers state that they need more promotions regardless of efficiency of the stores. Customers of efficient stores also want different kind of promotions. Lastly, although the customers of efficient stores are satisfied with the physical store atmosphere, location design and area, store managers complain about the store area. They state that the store doesn't have enough area especially on special days such as Father's Day and Valentine's Day etc.

**Table 3: Results of Semi Structured Interview**

	EFFICIENT STORES OF BRAND A AND BRAND B				INEFFICIENT STORES OF BRAND A AND BRAND B			
Reasons of churn	Store Manager of Brand A, Park Bornova (Male, 30)	Customer of Brand A, Park Bornova	Store Manager of Brand B, Gaziemir Optimum (Male, 33)	Customer of Brand B, Gaziemir Optimum	Store Manager Assistant of Brand A, Balçova Kipa (Male, 27)	Customer of Brand A, Balçova Kipa	Store Manager of Brand B, Ege Park Mavişehir (Male, 35)	Customer of Brand B, Ege Park
<b>1.Product and Stock Level</b>	“Our stocks are usually enough. Customers find what they need. If they can’t find the products, we can supply them immediately.”	“I don’t have any problem about finding the product that I need at the store.”	“For both brands’ store, there are same number of items in stocks. We are trying to meet the demand for similar products.”	“Last time, we tried the product, we liked it but there was not suitable size of the product. If it is cheaper on the internet and we know the size and code of the product, we directly give the order from online stores.”	“We don’t have the whole collection in our store and we don’t have enough space to store all products.”	“Stocks are inadequate. In particular, we are having difficulties about the body size.”	“For the end of season periods, number of our products might start to decrease.”	“In general, the stock was enough but I couldn’t find the product I wanted.”
<b>2.Price</b>	“Price strategy is determined according to competitors. Some customers think that our prices are affordable, some customers think our prices are expensive.”	“I think prices are affordable than the other brands, but I think it’s above the market level.”	“The profit margins are determined by headquarters of Retailer X.”	“Prices are almost at the same level with competitors but of course, I also take a look at other brands before buying.”	“As a Brand A, we sell high-quality products at reasonable prices.”	“The products are expensive.”	“Our prices change depending on the type of cotton.”	“When we compare with other brands, prices are more expensive.”

				“Prices are good right now but at the beginning of the seasons, prices are becoming unnecessarily high.”				
<b>3.Promotions</b>	“Promotions are determined by headquarter. We don't have any special promotions, we only give a gift parapuan to our customers.”	“I think company's promotions are enough. I visit Brand A for only special days for my husband. It has already discount for special days.”	“This store is dynamic. We do not use aggressive campaigns compared to the market. We use promotions to attract more customers.”	“I am happy with the campaigns, maybe campaigns such as 2 buy- pay 1, 3 buy- pay 2 can be increased.”	“We work with CRM department to increase sales. The customers are informed about the new campaigns by SMS.”	“They can make more discounts in products.”	“It depends on the season.”	“Promotions are not enough.”
<b>4.Sales Personnel (number of personnel, service level, ability to give enough information etc.)</b>	“We have eight staffs. They are experts. There are enough cabins in the store and one staff can handle up to three people. We cannot sell products without one-to-one communication with customers, and this has positive effect on customers.”	I'm uncomfortable with the staff interest”. “When I cannot find the product that I need, I want help.”	“We get efficient performance. Establishing the right communication is very important. This is about getting to know the customer, understanding their wishes as soon as possible and providing those most appropriate products.”	“It is important for me that sales personnel are smiling and understand what you want. In this type of shopping, I want sales personnel to know body measurement procedure. Their ideas are also important for me.”	“The number of staffs is determined based on customer circulation, product variety, and size of the area. We're six people and that's enough for us.”	“It is nice to be greeted by a smiling face, but it is uncomfortable that they always show unnecessary products.”	“We do not have training program.”	-

				<p>"Sales personnel have been always kind to us. We are shopping so often, so they are like one of our family members. It is easier for us to tell our problem directly".</p>	<p>"Staffs are trained 2 times a year. Information about season openings, summer and winter collections are given."</p>	-		
<p><b>5.Physical Store Atmosphere, Location Design, Area</b></p>	<p>"Our store is one of the biggest stores in Izmir. Customers can make their shopping comfortably and they are not bored. The store is designed to sell the product to the customer. Store design is the best way to take the attraction of customers."</p>	<p>"Area and atmosphere is good. I don't think it's technically affected, but in some companies such as Mavi, Koton, I feel like I'm in the market, but it's not like that for this brand."</p>	<p>"The store area is very small. On special days such as Father's Day and Valentine's Day, there is a shortage of space in the store."</p>	<p>"The store is designed beautifully. The size is also enough. However, I cannot say that it affects my purchase decision too much."</p>	<p>"The campaigns that will attract consumers is always located on the first stand."</p>	<p>"The design of the store is not good. I hardly find the products that I need."</p>	<p>"We can change and re-new some areas."</p>	<p>"The store is small and the decoration is not good."</p>
		<p>"I can say that it is the most beautiful store in Izmir".</p>		<p>"The location is nice and close to İZBAN, minibus, bus etc. and it can be reached easily by public transport."</p>	<p>"This store is a bit far away from the city center and right now we have a road construction here. Of course, all these affect us negatively".</p>			<p>"The store could be bigger".</p>

<p><b>6. After Sales Services and Return Management</b></p>	<p>"When the customers want after sales service, we provide necessary information to them. As long as the customer does not give any harm to the product, we do not have any problems in returning and exchanging products."</p>	<p>"One of the things that make a brand good quality is its after-sales support, and if they are interested in its customers without difficulty, the customers will be satisfied. Furthermore, it increases the likelihood of being a loyal customer."</p>	<p>"If we don't, we lose the customer from the beginning, so of course we do provide information about returns during shopping."</p>	<p>"We had troubles with the pants we bought. Then the pants went to the examination, they changed them, our problem has been solved in a short period of time."</p>	<p>"In the cases of customers did not use and did not make any modification on the products, we take the products back unconditionally. Customers have a legal right: 15 days."</p>	<p style="text-align: center;">-</p>	<p>"We inform our customers about our return conditions and if they want to know more we inform them with additional information too. For some specific situations, they can return their products after 6 months."</p>	<p>"I did not have any problem."</p>
		<p>"I didn't have any problem about after sales services."</p>						
<p><b>7. Competitors</b></p>	<p>"Other companies can never compete with us because our prices are more advantageous for the customer. Another reason is that we are a brand that is suitable to every segment, especially to young people. Kığılı has narrow segment. Sarar and Damat don't make more campaigns than us."</p>	<p>"Of course, I look at them all. After that, I'm buying from the cheapest brand's store."</p>	<p>"Shop window is very important in the shopping center. No customer can see the interior of the store but they can look at the shop window and decide about the brand. We usually display most beautiful products that are very expensive. In this way, we attract the customers."</p>	<p>"I am checking the price of other brands. This brand is usually becoming my first choice because of its quality."</p>	<p>"Customers want to take a look at the other brands too. We don't want to take them out of the store. Once they do, they might get confused."</p>	<p>"I make a comparison between stores, I decide the latest."</p>	<p>"Our competitors affect us depending on the customers' need. We sell business products, if they need casual products it might affect us."</p>	<p>"The prices are quite expensive compared to other competitors."</p>



					"We are the one who has the most turnover among the other brands in this shopping mall."			"I check all stores and then I decide what I will buy."
--	--	--	--	--	--	--	--	---

#### **4. Conclusion and Managerial Implications**

According to results of semi structured interviews, the general problems of inefficient stores are as follows; not having enough store and display area for all products, insufficient stock, problems about variety and assortment, expensive products, insufficient promotions, not having appealing in-store environment, lack of staff training, and difficulty in finding the products in store.

Efficient stores have enough stock, no problem in stock levels, have good promotions and some discounts on special days to attract more customers. However, some customers still expect more campaign such as 2 buy-pay 1, 3 buy-pay 2 etc. These stores have expert staff and they are able to establish the right communication with their customers. Sales staffs are friendly and they can understand their customers' need. Efficient stores are large enough for their customers to be able to find the products in a comfortable way and they have good store design. When the customers have a problem with after-sales services, sale personnel can solve this problem as soon as possible.

The findings of this study have several managerial implications. Managers of Retailer X should compare the results of efficient and inefficient stores and understand the reasons of problems firstly. Accordingly, they have to focus on the inefficient stores and try to make an improvement on these stores.

For the physical stores, customer value is vital before, during and after the customer's store visit. At the time of customer store visit, this value perception will affect the customer decision of buying from the same store or not. For example, if the customer likes the store atmosphere, store design, service quality, assortment, and price she/he will buy a product from this store (Leroi-Werelds, 2021). Otherwise, the customer will become a churn customer. If the customer becomes a churn, the company will lose revenue and additional marketing activities will be needed. Hence, the cost of the company will increase to attract new customers. For this reason reducing customer churn is a key business goal for store managers (Bagul et al., 2021).

Store managers should carry broad product assortment because deep product in the physical store increase customer value and competitive advantage of the retailer in the market (Zhang et al., 2021). Otherwise, if the product is out of stock, the customer will have two choice. First choice is that the customer may wait before obtaining the product, but this will increase the cost of time for the customer. Second choice is that customer may go out of physical store, stop buying anything from this retailer and become a churn customer. For this reason, designing the store, having enough display area for all products and replenishment of products are vital for store managers. Furthermore, appearance of the physical store such as lighting, temperature, music, smells are important for the first impression (Petermans and Kent, 2017). Research states that these elements affect the experience of the customer in the store and form a brand image of the retail (Leroi-Werelds, 2021). Existence of helpful and experienced sale personnel is also important service dimensions for retailers. Customers need prompt attention and return adjustments when they have any problem (Saricam, 2022). Store managers should know that customers value their relationships with the store employees and accordingly give their purchasing decision. Special treatment, price discounts, faster services, more attention will increase customer satisfaction (Leroi-Werelds, 2021). Finally, price is the most obvious negative value type. It includes monetary sacrifice perceived by the customers. Hence, store managers may consider promotional pricing to attract customers in the short term.

To sum up, store managers shouldn't forget that customers are free to leave and end the relationship with the retailer. However, customers who are willing to shift the store and unlikely to make a purchase because of mentioned issues can be convinced (Bagul et al., 2021). On the other hand, it is obvious that online retailing is increasing tremendously during the Covid-19 pandemic. However, online retailers are establishing an offline presence to enhance customer value by providing customers tangible, concrete experience (Zhang et al., 2021). Moreover, physical stores have become

a critical part of omni channel retail strategy and provides opportunities for online retailers' customers to know the brand.

### **5. Limitations and Further Research**

One of the limitations of this study is that analyzing customer churn and the reasons of it just in physical stores of Retailer X. For this reason, it is difficult to generalize the results since the analysis only covered a single Retailer X and stores of its two brands. Conducting the analysis both at physical and online stores and comparing the results of these stores can broaden the concept of this study. Second limitation of this study is related with the number of participants. The number of participants was limited due to the challenges while reaching them. Further research can be conducted with more participants. Another limitation can be the method of the study. To strengthen the study, further research can be done by using other research methods such as structural equation modelling based on theories such as theory of planned behaviour which is mostly used to explain the reasons of consumer behaviour in retail sector. Moreover, new studies can be conducted with the same type of (fashion retailer) but with different well-known retailer in the market and the results can be compared. Different types of retailers such as food retailers can also be the topic of the new study.

---

## REFERENCES

---

- Amin, A., Anwar, S., Adnan, A., Nawaz, M., Alawfi, K., Hussain, A., & Huang, K. (2017). Customer churn prediction in the telecommunication sector using a rough set approach. *Neurocomputing*, 237, 242-254.
- Arslan, İ. K., & Ersun, N. (2011). Moda sektöründe faaliyet gösteren mağazalarda müşterilerin mağaza tercihinde mağaza tasarımının nemi ve tasarım kriterleri, *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 10(19), 221-245.
- Bagul, N., Surana, P., Berad, P., & Khachane, C. (2021). Retail Customer Churn Analysis using RFM Model and K-Means Clustering, *International Journal of Engineering Research & Technology (IJERT)*, 10(3).
- Barros, C. P., & Alves, C. A. (2003). Hypermarket retail store efficiency in Portugal. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 31, 549-560.
- Berman, B. and Evans, J.R. (2004). *Retail Management: A Strategic Perspective*, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Bharti, A. (2017). Customer churn management. *ACADEMICIA: An International Multidisciplinary Research Journal*, 7(5), 96-102.
- Bi, W., Cai, M., Liu, M., & Li, G. (2016). A big data clustering algorithm for mitigating the risk of customer churn. *IEEE Transactions on Industrial Informatics*, 12(3), 1270-1281.
- Buttle, F. (2004). *Customer relationship management*. Routledge.
- Chan, K., & Li, Q. (2022). Attributes of young adults' favorite retail shops: a qualitative study. *Young Consumers*, (ahead-of-print).
- Dabholkar, P. A., Thorpe, D. I., & Rentz, J. O. (1996). A measure of service quality for retail stores: scale development and validation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(1), 3.
- Deekshitha, M. A. Udaya Kumar & M. D. Pradeep (2017). A Study on Changing Consumer Behaviour towards Fast Moving Consumable Goods in India. *International Journal of Multidisciplinary Research and Modern Education (IJMRME)*, 3(1), 392-398.
- Donthu, N., & Yoo, B. (1998). Retail productivity assessment using data envelopment analysis. *Journal of Retailing*, 74(1), 89-105.
- Filimonau, V., Zhang, H. and Wang, L. (2020). Food waste management in Shanghai full-service restaurants: a senior managers' perspective. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 258, pp. 1-13.
- Gagliano, K. B., & Hathcote, J. (1994). Customer expectations and perceptions of service quality in retail apparel specialty stores. *Journal of Services Marketing*, 8(1), 60-69.
- Glpinar, V. (2013). Yapay Sinir Ağlari Ve Sosyal Ađ Analizi Yardimi İle Türk Telekomnikasyon Piyasasında Müşteri Kaybi Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1), 331-350.
- Hadden, J., Tiwari, A., Roy, R., & Ruta, D. (2007). Computer assisted customer churn management: State-of-the-art and future trends. *Computers & Operations Research*, 34(10), 2902-2917.
- Huang, Y., Zhu, F., Yuan, M., Deng, K., Li, Y., Ni, B., Dai, W., Yang, Q. & Zeng, J. (2015) Telco Churn Prediction with Big Data. *SIGMOD Conference 2015*.
- Hung, S. Y., Yen, D. C., & Wang, H. Y. (2006). Applying data mining to telecom churn Management. *Expert Systems with Applications*, 31(3), 515-524.
- Idris, A., Rizwan, M. and Khan, A. (2012) Churn Prediction in Telecom Using Random Forest and PSO Based Data Balancing in Combination with Various Feature Selection Strategies. *Computers & Electrical Engineering*, 38, 1808- 1819.
- Johny, C. P., & Mathai, P. P. (2017). Customer churn prediction: A survey. *International Journal of Advanced Research in Computer Science*, 8(5), 2178-2181.
- Karakaya, F., & Ganim Barnes, N. (2010). Impact of online reviews of customer care experience on brand or company selection. *Journal of Consumer Marketing*, 27(5), 447-457.

- Kaya, S., Williams, B. (2005). Effective churn management for business. *Journal of Corporate Real Estate*, 7(2), 154-163.
- Keramati, A., Ghaneei, H., & Mirmohammadi, S. M. (2016). Developing a prediction model for customer churn from electronic banking services using data mining. *Financial Innovation*, 2(1), 1-13.
- Keramati, A., Jafari-Marandi, R., Aliannejadi, M., et al. (2014). Improved Churn Prediction in Telecommunication Industry Using Data Mining Techniques. *Applied Soft Computing*, 24, 994-1012.
- Kim, S.Y., Staelin, R., (1999). Manufacturer allowances and retailer pass-through rates in a competitive environment. *Marketing Science* 18 (1), 59–76.
- Khan, A.A; Jamwal, S. & Sepehri, M.M. (2010). Applying Data Mining to Customer Churn Prediction in an Internet Service Provider. *International Journal of Computer Applications*, 9(7), 8-14.
- Ko, K., Chang, M., Bae, E. S., & Kim, D. (2017). Efficiency analysis of retail chain stores in Korea. *Sustainability*, 9(9), 1-14.
- Koca Y., Söğüt, B. E., ve Mardikyan, S. (2019). Sadakat Programında Müşteri Kayıp Tahmini: Bir Vaka Çalışması. *Journal of Information Systems and Management Research*, 1(1), 59-66.
- Lau, K. H. (2012). Distribution network rationalisation through benchmarking with DEA. *Benchmarking: An International Journal*, 19(6), 668-689.
- Lejeune, M. A. (2001). Measuring the impact of data mining on churn management. *Internet Research*, 11(5), 375-387.
- Leroi-Werelds, S. (2021). Conceptualising Customer Value in Physical Retail: A Marketing Perspective. In *The Value of Design in Retail and Branding*. Emerald Publishing Limited.
- Lindlof, T.R. & Taylor, B. C. (2002). *Qualitative Communication Research Methods*. (2nd Ed.) California: Sage Publication.
- Liu, Y., Cheng, S., Liu, X., Cao, X., Xue, L. and Liu, G. (2016). Plate waste in school lunch programs in Beijing, China, *Sustainability*, 8(12), 1288-1300.
- Magaldi, D. and Berler, M. (2020). Semi-structured Interviews. In: Zeigler-Hill V., Shackelford T.K. (eds) *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*, Springer.
- McDonald, L. M., & Rundle-Thiele, S. (2008). Corporate social responsibility and bank customer satisfaction: a research agenda. *International Journal of Bank Marketing*, 26(3), pp. 170-182.
- Miguéis, V. L., Camanho, A., & e Cunha, J. F. (2013). Customer attrition in retailing: an application of multivariate adaptive regression splines. *Expert Systems with Applications*, 40(16), 6225-6232.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Sage.
- Mutanen, T. (2006). Customer churn analysis—a case study. *Journal of Product and Brand Management*, 14(1), 4-13.
- Oghojafor, B., Mesike, G., Bakarea, R., Omoera, C., & Adeleke, I. (2012). Discriminant analysis of factors affecting telecoms customer churn. *International Journal of Business Administration*, 3(2), 59-67.
- Okumus, B. (2020). How do hotels manage food waste? Evidence from hotels in Orlando, Florida, *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 29(3), 291-309.
- Orac, R. (2019). Churn prediction: Learn how to train a decision tree model for churn prediction, <https://towardsdatascience.com/churn-prediction-770d6cb582a5>
- Patil, A. P., Deepshika, M. P., Mittal, S., Shetty, S., Hiremath, S. S., & Patil, Y. E. (2017, August). Customer churn prediction for retail business. In *2017 International Conference on Energy, Communication, Data Analytics and Soft Computing (ICECDS)* (pp. 845-851). IEEE.
- Perdikaki, O., Kesavan, S., & Swaminathan, J. M. (2012). Effect of traffic on sales and conversion rates of retail stores. *Manufacturing & Service Operations Management*, 14(1), 145-162.

- Perrigot, R., & Barros, C. P. (2008). Technical efficiency of French retailers. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 15(4), 296-305.
- Petermans, A., & Kent, T. (2017). *Retail design: Theoretical perspectives*. Oxon: Routledge.
- Rao, S., Goldsby, T. J., & Iyengar, D. (2009). The marketing and logistics efficacy of online sales channels. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(2), 106-130.
- Ridge, M., Johnston, K.A & O'Donovan, B. (2015). The use of big data analytics in the retail industries in South Africa, 9(19), 688-703.
- Saricam, C. (2022). Analysing Service Quality and Its Relation to Customer Satisfaction and Loyalty in Sportswear Retail Market. *Autex Research Journal*, 22(2), 184-193.
- Seker, S. E. (2016). Müşteri Kayıp Analizi (Customer Churn Analysis). *YBS Ansiklopedi*, 3(1), 26-29.
- Sellers-Rubio, R., & Mas-Ruiz, F. (2006). Economic efficiency in supermarkets: evidences in Spain. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34, 155-171.
- Shapiro, C.,(1982). Consumer information, product quality, and seller reputation. 13(1), 20-35.
- Sherman, H. D., Zhu, J.(2006). *Service Productivity Management; Improving Service Performance using Data Envelopment Analysis (DEA)*. 49-89.
- Subramanya, K.B. (2016). Enhanced feature mining and classifier models to predict customer churn for an e-retailer".*Graduate Theses and Dissertations*. Iowa State University, 16023.
- Thomas, R. R., Barr, R. S., Cron, W. L., & Slocum Jr, J. W. (1998). A process for evaluating retail store efficiency: a restricted DEA approach. *International Journal of Research in Marketing*, 15(5), 487-503.
- Tsai C-F, Chen M-Y (2010). Variable selection by association rules for customer churn prediction of multimedia on demand. *Expert Syst Appl* 37:2006-2015
- Uyar, A., Bayyurt, N., Dilber, M., & Karaca, V. (2013). Evaluating operational efficiency of a bookshop chain in Turkey and identifying efficiency drivers. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 41, 331-347.
- Veningston, K., Rao, P. V., Selvan, C., & Ronalda, M. (2022). Investigation on Customer Churn Prediction Using Machine Learning Techniques. In *Proceedings of International Conference on Data Science and Applications* (pp. 109-119). Springer, Singapore.
- Yu, W., & Ramanathan, R. (2008). An assessment of operational efficiencies in the UK retail sector. *International Journal of Retail & Distribution Management*.
- Zhang, T., Feng, X., & Wang, N. (2021). Manufacturer encroachment and product assortment under vertical differentiation. *European Journal of Operational Research*, 293(1), 120-132.
- Zhang, T., Moro, S., & Ramos, R. F. (2022). A Data-Driven Approach to Improve Customer Churn Prediction Based on Telecom Customer Segmentation. *Future Internet* 2022, 14, 94.
- Zhu, J. (2008). *Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking: Data Envelopment Analysis with Spreadsheets*. Springer.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

### **Appendix 1: Semi Structured Interview Questions for Store Managers**

1. What kind of campaigns do you organize for customers as Brand A / Brand B?
2. What is the frequency of your campaigns? What is the effect of these campaigns on direct sales?
3. What is the effect of your campaigns on sales?
4. Are there enough staff to deal with customers when in-store customer traffic is high? Do you have customers who leave the store because sales personnel do not show the necessary attention to customers?
5. How do you resolve when there are disagreements between sales staff and customers? Do you have services like discounts, gifts, etc. to compensate for these?
6. Does the number of sales personnel have an impact on sales performance?
7. What is your staff change rate? If this rate is high, how does it affect the sales staff's adaptation to the store and to the customer? How does it affect customer loyalty? Do you have any precaution to reduce this rate?
8. Do you provide the necessary training to your sales personnel in terms of campaigns, changing prices, products, etc.? If so, how often? Do you think that it is enough? Also, are the information provided in these trainings transferred to the customers in the right way?
9. Do you need any additional sales staff on weekends, in campaign periods and special days?
10. Do your sales staff have enough motivation to convert in-store customer traffic into actual sales?
11. What factors determine the firm's price policy? Do you have pricing policy according to different customer segments and what is the effect of the price on sales?
12. Do the prices in the physical store vary with the prices in the online store? If there is a difference, does this cause customer losses in the physical store?
13. Do you think the location of the store is easy to find within the city center or the shopping center? What is the impact on sales?
14. Does the economic income of people living near your store have an impact on your sales?
15. How does the other brands affect your sales in the same shopping mall/AVM?
16. Are your store atmosphere and design suitable for your customers? What is the impact of them on sales?
17. Is the area of the store in m<sup>2</sup> adequate for the comfortable shopping of the customers?
18. When the customer arrives at the store, can they find every product they are looking for and do you have enough inventory?
19. Based on increasing demand, are you able to replenish your stocks in a short time period?
20. Have you lost customers in the case of you didn't organize customized campaigns, price discounts or special offers?
21. Do the not offering special services (refreshments, special interest, etc.) within the store, cause loss of customers?
22. How is the attitude of the sales staff when a customer asks for a product/products that are not available in your stocks?
23. Are the customers able to find the products they see on the internet or social media in the physical store?
24. Does your sales personnel inform your customers about the return conditions?
25. What are the reasons for returns in general, and what kind of precautions do you take to reduce this amount?
26. What are the conveniences you provide to customers about product returns?
27. Do your sales staff inform your customers about your after-sales service?
28. What can be the biggest reason for your customers in the case of them leave your store without buying?

29. If you give a score from 1 to 10, how many points would you give yourself about customer satisfaction?
30. Why people should shop from you? Can you express the points that make you different from other competitors in 3 words? (Such as quality, promotion, brand value etc.)

**Appendix 2: Semi Structured Interview Questions for Customers**

1. Have you ever visited stores of Brand A and Brand B and left without buying a product? If yes, what was the most important reason for not completing your shopping? (High price, insufficient customer service, lack of desired product, etc.) If no, (leaving with a purchased product) how long have you been a customer of Brand A /Brand B? How often do you shop from this brand?
2. What do you think is the most important factor to complete your shopping when you enter the store? (Friendly staff, service quality, shop atmosphere, price-quality etc.)
3. Do you think the campaigns of the company are enough? What kind of campaign do you interest in? (Product price discount, 1 buy, 1 free, gift cards, money-points, etc.)
4. What do you think about the sales prices compared to other brands? Have you ever left the store because the prices were high?
5. Do you find the same sales staff when you visit the store at different time periods? How does it affect you?
6. Do the sales staff bother you when they want to help you during the sales, do they have a positive or negative effect on you?
7. Have you left the store because of the conflict with the sales staff, store manager, return process or sales prices (ex. difference in cash register and on the label) etc.? How would you expect to be compensated for such a conflict? (For example, special discount, gift etc.)
8. How does the other brands near Brand A/Brand B stores in shopping mall/ AVM affect you? (Do you visit other stores and make your final decision?)
9. Are you able to find the products that you see in the online store in the physical store or have you left the store because you could not find the product you were looking for? In such cases, does the store have applications such as recommending similar products, finding the product in other stores, and if it is available shipping the product to your address?
10. What do you do if you see the same product you see in the brand's online shop is more expensive in the physical store?
11. Do you think the location of this store is easily accessible?
12. Are you satisfied with the size, atmosphere and design of the store? How does it affect your purchase decision?
13. If you would give a score about your customer satisfaction, how many points would you give to this store over 10?
14. What would you say if you listed your dissatisfaction with this company? Summarize in 3 words, (poor quality, expensive, indifference, lack of stock etc.)



## Evaluation of the Expenditures of Metropolitan Sub-Provincial Municipalities for Environmental Protection Services: The Case of the İzmir-Selçuk District Municipality

Dahi Zeynel BAKICI <sup>1</sup>

### Abstract

*The importance of environmental protection and control services, which have a significant place among municipal services, is gradually increasing today. Municipalities, which are among the administrations responsible for meeting local and common needs, constitute the administration of the locality where environmental problems are most intense. On the other hand, the fact that environmental problems observed in heavily industrialized and urbanized areas are intense causes these administrations to use more financial resources in fulfilling their environmental protection and control duties. The share and rate of environmental protection and control service expenditures in the budget expenditures of district municipalities within the municipal boundaries of the metropolitan municipalities, which are local administrative organizations, is the subject of our study. In this study, the ratio of environmental protection service expenditures, environmental protection, and control directorate expenditures, and environmental protection services and environmental protection and control directorate expenditures within the budget expenditures of İzmir-Selçuk District Municipality, according to the functional classification, which is a form of analytical budget classification, within the years 2014-2019 is analyzed by evaluating their ratio to the total municipality expenditures. Along with literature and resource review, the study is an evaluation of the results of the ratio of the environmental protection expenditures and the expenditures of the environmental protection and control directorate, which are among the finalized budget items of the Selçuk District Municipality, which is on the UNESCO World Heritage List within the borders of İzmir Metropolitan Municipality, to the total budget figures between the years 2014-2019.*

**Keywords:** Environmental protection, Local government, municipality, budget, expenditure

**Jel Codes:** H6, H3, E62

## Büyükşehir Belediye Sınırları İçerisindeki İlçe Belediyelerin Çevre Koruma Hizmetleri Harcamalarının Değerlendirilmesi: İzmir-Selçuk İlçe Belediyesi Örneği

### Özet

*Belediye hizmetleri arasında önemli bir yere sahip olan çevre koruma ve kontrol hizmetlerinin önemi günümüzde giderek artmaktadır. Mahalli ve müşterek ihtiyaçları karşılamakla görevli idareler arasında yer alan belediyeler, çevresel sorunların da en yoğun yaşandığı mahallin yönetimini oluşturmaktadırlar. Diğer yandan çevre sorunlarının, sanayileşmenin ve kentleşmenin yoğun olduğu alanlarda görülmesi, bu idarelerin çevre koruma ve kontrol görevlerini yerine getirmede daha çok mali kaynak kullanmalarına neden olmaktadır. Bir yerel yönetim kuruluşu olan büyükşehir belediyelerinin sınırları içinde yer alan ilçe belediyelerinin bütçe harcamaları dahilindeki çevre koruma ve kontrol hizmeti harcamalarının payı ve oranı çalışmamızın konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada İzmir İli Selçuk İlçe Belediyesinin 2014-2019 yılları içerisinde analitik bütçe sınıflandırmasından olan fonksiyonel sınıflandırmaya göre bütçe giderleri içerisinde çevre koruma hizmet harcamalarının, çevre koruma ve kontrol müdürlüğü harcamalarının ve çevre koruma hizmetleri ile çevre koruma ve kontrol müdürlüğünün harcamalarının toplam belediye harcamalarına oranı değerlendirilerek analiz edilmektedir. Çalışma, literatür ve kaynak taraması ile değerlendirmeye konu oluşturan İzmir Büyükşehir Belediye sınırları içerisindeki UNESCO Dünya miras listesinde yer alan Selçuk İlçe Belediyesinin 2014-2019 yılları arasında kesinleşmiş bütçe kalemlerinden çevre koruma harcamaları ile çevre koruma ve kontrol müdürlüğünün harcamalarının toplam bütçe rakamlarına oranlanması sonuçlarının değerlendirmesidir.*

**Anahtar kelimeler:** Çevre koruma, Yerel yönetim, belediye, bütçe, harcama

**Jel Kodu:** H6, H3, E62

**CITE (APA):** Bakıcı, D.Z. (2022). Evaluation of the Expenditures of Metropolitan Sub-Provincial Municipalities for Environmental Protection Services: The Case of the İzmir-Selçuk District Municipality. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(4). 1119-1133. Doi: 10.24988/ije.1125633

<sup>1</sup> Asst. Prof., Dokuz Eylül University, Ephesus Vocational School, Cultural Heritage and Tourism Program, Selçuk /İzmir, Turkey, **EMAIL:** zeynel.bakici@deu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7230-0983

## 1.INTRODUCTION

Environmental protection and control services are gaining more and more importance as a result of unplanned industrialization, unplanned urbanization, rapid population growth, and excessive consumption, as well as the careless and incorrect use of natural resources. It is known that local governments, together with the central governments of the countries, take responsibility for eliminating the social negativities and environmental pollution arising as a result of all these factors. Considering that environmental pollution or destruction begins locally, local governments have a great responsibility in this subject. In the fulfillment of this responsibility, local governments, especially municipalities, which are defined as an urban management model, have been given significant statutory authority. In this sense, taxes, duties, fees, and similar revenues have been created to be used directly in the prevention of environmental pollution. As an example, it is possible to say that some of these revenues are composed of budgetary resources such as Environmental Cleaning Tax, Electricity, and Coal Gas Consumption Tax.

However, the importance of the subject depends on the adequacy of the share of the income budget allocated to the environmental protection service, rather than the use of the types of taxes dedicated to environmental protection. Another important issue is the establishment of regulations and control mechanisms that will ensure that the revenue items created in this regard are used for their intended purpose, or in the context of projects. Therefore, it should be ensured that these taxes serve social purposes rather than financial purposes (Altınöz, 2015:228). Furthermore, the importance of local governments in the field of environmental problems emerges as an undeniable fact considering the duties and activities of central government and local governments on environmental issues (Güven and Alan, 2018: 1887).

The ratio of the finalized budget expenditures for environmental protection and control services of the municipalities in Turkey to the total municipal expenditures is important in terms of revealing the sensitivity of the municipality in question to the environment. The reason for this is that environmental problems are caused by human existence and activities related to life. Since environmental problems are primarily the problem of the city and the citizens, it is closely related to the municipalities that are responsible for the city administration (Çakır Sümer, 2009:58). Thus, it is known that municipalities are given a wide range of duties, powers, and responsibilities in the field of environment with various laws.

According to the 2021 data from the Turkish Statistical Institute (TÜİK), 93% of Turkey's population lives in cities and 80% of this rate lives in metropolitan areas. The aim of the study is to emphasize the importance of the share and ratio of environmental protection expenditures in the municipal budget and the effect of both the causes of environmental pollution and the positive results of the removal of pollution on the masses in terms of the concept of environmental protection. In this context, as it is clearly stated in the metropolitan municipality law, environmental protection and control services and cleaning services are the duties of the district municipalities and the metropolitan municipality is responsible for the disposal of the collected wastes, which indicates the functionality of the district municipalities in terms of environmental protection and control. The subject is also important in this respect. On the other hand, among the expenditure items of the municipal budget, according to the activity types of the functional classification, environmental protection service expenditures are made at a separate level, and environmental protection and control directorate expenditures are made from the directorate's allowance (Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği, 2016:5). In this study, the service expenditures of the Environmental Protection and Control Directorate and other expenditures for environmental protection from the municipal budget were evaluated by analyzing the Selçuk District Municipality.

## **2.THE IMPORTANCE AND IMPACT OF THE CONCEPT OF ENVIRONMENTAL PROBLEMS**

It is known that environmental problems are at the forefront of today's most crucial problems, which are prompted by industrialization, urbanization, and technological developments and, manifested in the air, soil, and water pollution. With industry and developing technology, humanity began to reorganize the environment, and as a result of this arrangement, the damage that could not be done to nature in thousands of years has been done in a much shorter time (Sarıçoban ve Yıldırımçı, 2015:9). With the philosophy of Enlightenment, humanity, which wanted to dominate the world and subjugate nature, achieved this desire with the industrial revolution (Kayan, 2018:300). As it is not possible to reduce production due to the endless human needs, which are the main subject of industrialization, which are important causes of environmental pollution, all production inputs, especially the energy used, should be planned in an environmentally friendly and sustainable manner and these inputs should be preferred as a priority (Öğünç, 2021:178). This issue has a direct impact on the use of the budgets of the administrations.

The most distinctive feature of environmental problems is that they are specific to the place where the danger originates. Since proximity to the local people and local life in a local problem is a feature of local governments rather than the central government, the policies and responsible persons to be determined should also be local (Özer ve Baykan, 2017:88). In this manner, it will be possible to create a more rational distribution of financial resources and expenditures in the solution of the problem.

On the other hand, there are many definitions of the concept of environment. As one of the clear definitions among these, in the Environmental Law that came into force in 2006, the environment is defined as “the biological, social, economic and cultural setting in which all living beings maintain their relations and interact with each other throughout their lives” (Zulfikar ve Beken, 2014:77). Although the concept of environment is easy to grasp and understandable, it is difficult to draw its scope and boundaries when looking at its content. The environment is the totality of physical, chemical, biological, and social factors that can have a direct or indirect effect on human activities and living beings immediately or over a long period of time (Yaman ve Özçelik, 2011:2).

The environment is the place where all living organisms live and develop, and also the external settings on which their vital functions depend (Erdem, 2015:18). Since the second half of the 20th century, as a result of the extraordinary increase in production and consumption activities in the world economy, concepts like environmental pollution, global warming, and climate change have begun to find a significant place in the social sciences literature (Yalçın ve Gök, 2015: 66). In this context, the need to approach environmental problems in a holistic manner necessitates the existence of a strong institutional will and structure in this field (Çiftçiöğlü ve Aydın, 2019:125).

Likewise, environmental policy refers to the efforts that are put consciously by the administrative bodies in order to thwart the harmful effects of the activities, that are carried out in a society, on nature and natural resources (Arıkboğa, 2019:25). Nowadays, the elimination of environmental problems and the protection of the environment are the subjects of the highest level of evaluation in terms of social sensitivity.

## **3. LEGAL DUTIES AND RESPONSIBILITIES OF MUNICIPALITIES ON THE ENVIRONMENTAL PROTECTION**

The constitutional regulation on the environmental protection in our country is regulated in the 1982 Constitution under the title of health, environment, and housing, under the health services and protection of the environment, in Article 56 as follows: “Everyone has the right to live in a healthy and balanced environment. It is the duty of the state and citizens to improve the environment, protect environmental health and prevent environmental pollution.

On the other hand, it can be argued that actions for environmental protection in Turkey started with the Stockholm Human and Environment Conference, which was held in 1972. It can be stated that the efforts for environmental protection were more ineffective before this date. These policies consist of a limited number of legal regulations aimed at the protection of water resources, air quality, and forests, and the solution to public health problems (Eskin and Doğanay, 2018:41).

In the 78th and 115th Clauses of Article 15 of the Municipal Law No. 1580 dating 1930, which is the first legal regulation of the municipalities, which are the closest local government units to the people, the responsibilities of the municipalities regarding the environment are outlined as the environmental planning and the regulation of environmental health. Regulations on environmental protection in Law No. 5393 dated 2005, Section 3 (Duties, Authorities and Responsibilities of the Municipality), under the title of the Duties and Responsibilities of the Municipality, in Article 14, it is stated that *“Provided that they are of a local common nature, the municipality provides or has the services of urban infrastructure such as zoning, water, sewerage and transportation, geographical and urban information systems, environment and environmental health, cleaning and solid waste.”* Again, in the “o” clause of the same article, it is regulated as follows: *“To zone non-sanitary workplaces, entertainment venues, other workplaces that have an impact on public health and the environment in certain parts of the city; to determine locations for excavation soil and rubble dump sites, liquefied petroleum gas (LPG) landfills; to arrange areas for storage and commercial use for construction materials, wood, coal and scrap; to take the necessary measures to prevent environmental pollution in these areas and places, and during transportation.”*

The duties and responsibilities of the metropolitan municipalities is delineated in the “i” clause of the Article 7 of the title “Duties, Authorities and Responsibilities of the Metropolitan Municipality” of the Metropolitan Municipality Law No. 5216, as *“to protect the environment, agricultural areas and water basins in accordance with the principle of sustainable development, afforestation, to zone non-sanitary workplaces, entertainment venues, other workplaces that have an impact on public health and the environment in certain parts of the city, to determine locations for excavation soil and rubble dump sites, liquefied petroleum gas (LPG) landfills; to arrange areas for storage and commercial use for construction materials, wood, coal and scrap; to take the necessary measures to prevent environmental pollution in these areas and places, and during transportation; to make the metropolitan solid waste management plan and have it made, to carry out services related to the reuse, storage and disposal of solid wastes and excavation soil, except for the collection of solid wastes in source and their transportation to the transfer station, to establish facilities, to get them established, operate them or to have them operated for this purpose, to carry out services related to industrial and medical wastes, establish the necessary facilities, to get them established, operate them or to have them operated for this purpose, to collect the wastes of marine vehicles, to get them collected, to provide waste treatment services for them, and to make necessary arrangements for this issue.”* To conclude, it is attested that the legal duties and responsibilities of the municipalities regarding environmental protection are established with a very lucid and straightforward definition.

#### **4. MATERIALS**

The reason why environmental protection is seen as a priority and important problem by local governments is that local government organizations are the closest administrations to the public. The elected officials who constitute the decision-making bodies in the formation of local governments appear as the residents of that region who know the needs of that region best. This also facilitates the solution of the problem in place without any loss of time. Thus, these organizations, which take decisions through their organs, are defined as the leading organizations in knowing the environmental protection problems and control services more closely, responding to the needs and solving the problems more effectively compared to other organizations and the central government. Thus, it is revealed that municipalities, which are the most effective organizations among local government organizations, have a very important function in eliminating environmental problems, protecting the environment, and keeping it under control.

In today's local government understanding, the concepts of citizen satisfaction, service, and quality of life are crucial for municipalities (Yapıcı ve Yaman, 2019:139). It should not be forgotten that those who can protect the environment the best are the people living in that environment and using the resources offered by it (Çiftçioğlu, 2016:54). On the other hand, environmental duties, authorities, and responsibilities of local governments should be analyzed according to their respective size and status (Zengin, 2009:117). In Turkey, municipalities legally provide administrative law enforcement services in terms of environmental management and protection, and these authorities are upheld by more than 150 legal texts (Zeytin ve Kırhoğlu, 2014:245). These regulations can be exemplified as municipal law, zoning law, environmental law, and coastal law. Environmental pollution, with its limits and dimensions, can show an unpredictable spread. Environmental disasters that negatively affect all living beings with regional, international, and even global consequences can be prevented by the local governments at the lowest level before they spread further. This reveals the importance of the local governments in taking preventive measures regarding environmental protection against environmental disasters.

In a period in which a novel understanding of environmental protection emerges and develops, the demand for increasing controls in the production process against environmental pollution will grow. (Orhan ve Karahan, 2013:8). The continuation of human life is possible by minimizing environmental problems. Local governments are the administrations at the starting point of environmental problems. Therefore, it is not possible to protect and improve the environment by excluding local governments. (Cevat, 1998:64). Thus, the local government organizations, especially the municipalities, which are an administrative model for urban areas, are observed to be the organizations with the highest environmental sensitivity and at the forefront of the efforts for protection.

The environmental duties and responsibilities of local governments are categorized in the context of administrative, institutional, technical, legal, financial instruments, and human factors. (Zeytin ve Kırhoğlu, 2014:247). Aside from the significance of all the specified categories, the principle of creating resources equivalent to the cost of the responsibility should not be ignored. In other words, the adequacy of the financial resources and the distribution of expenditure will contribute to the consequential manifestation of effective practices. Thereby, it will be possible to mention a more efficient and productive environmental protection and control service.

## **5. DUTIES OF MUNICIPALITIES RELATED TO ENVIRONMENTAL PROTECTION AND CONTROL SERVICES**

As in all countries, in Turkey too, technological developments, urbanization, rapid population growth, and carelessness in the use of soil, water, and air cause the ecological balance to deteriorate and the impacts of environmental pollution to increase. The most distinctive feature of environmental problems is, above all, that they arise at a local level. For this reason, the responsibility of local governments is very important in solving environmental problems (Zeytin ve Kırhoğlu, 2014:52).

While 79.6% of the environmental protection expenditures made by the public sector in Turkey are made by municipalities, 5.5% by local government unions and special provincial administrations, and only 14.8% is made by the central government. That is, while 85.2% of the public expenditures for environmental protection are made by the local government organizations, only 14.8% is made by the central government (Yalçın ve Gök, 2015:72). The problems that are most frequently expressed by the metropolitan, provincial, district and town mayors appear to be the "environmental problems", "population growth" and "water problems". The environmental problems accelerated by

industrialization and urbanization are regarded as a forefront issue in both metropolitan areas and provinces (Yüksel, Çevik ve Ardıç, 2008:15).

Environmental protection and solving environmental problems are the joint responsibility of the central government and local government units that provide services at the local level (Arikboğa, 2019:24). Local governments fulfill their duties of inspection and providing service in all matters regarding environmental pollution. Municipalities, among local governments, especially try to solve these problems with the inspections they make on garbage pollution, wastewater pollution, air pollution, construction and protection of parks and green areas, visual pollution, noise pollution, and other types of pollution (Çoban ve Kılıç, 2009:120). Within the scope of environmental management, the inspections of solid waste pollution, air pollution, wastewater pollution, and visual pollution, which are carried out by municipalities in order to prevent environmental pollution, and services for these problems are among the prominent activities (Zulfikar ve Beken, 2014:79).

Municipalities are faced with many responsibilities in proportion to the needs and the diversity of the activities of the citizens residing in their area of responsibility. Since most of the duties assigned to municipalities by the Law on Municipalities are directed towards the human activities and needs that are directly related to the environment, it is inevitable for municipalities to take part in the environmental protection and development process (Zengin, 2009:120).

In general, criteria such as environmental efficiency, economic efficiency, equity and equality, administrative feasibility, cost, and acceptance play a significant role in the selection of environmental policy instruments (Toprak, 2017:181). On the other hand, another vital authority of municipalities regarding the environment is to make, change and supervise development plans and applications for settlement decisions. Furthermore, municipalities offer services such as keeping public areas clean, safe and healthy. It turns out that municipalities are one of the most important public legal entities that are responsible for the prevention of environmental problems (Özer ve Baykan, 2017:88).

## **6. REGULATIONS ON ENVIRONMENTAL PROTECTION IN THE MUNICIPAL BUDGET SYSTEM**

According to the Law on Public Financial Management and Control, all public institutions and organizations are obliged to prepare an annual report regarding their activities (5018/41Art.). Under this very article, the central government organizations are regulated as follows: *“The activity results of the administrations within the scope of the central government and social security institutions in a fiscal year are shown in the general activity report to be prepared by the Presidency.”* In the same article, it is stated that *“a copy of the administrative activity reports prepared by the local administrations is sent to the Court of Accounts and the Ministry of Environment and Urbanization.”*

On the other hand, public expenditures are described under the title of budget and the label of expenditure budget, in the second part of the Local Administrations Budget and Accounting Regulation. The law no. 5018 is arranged as follows: *“Article 6/1 consists of four sections: expenditure budget, institutional, functional, financing type, and economic classification.”* In the functional classification heading of the same law, in Article 8/1, it is stated that *“The functional classification shows the activity types of the institution”*. In Item 2, it is stated that *“The functional classification consists of four levels, the first level is coded with two digits, the second and third levels are coded with one digit, and the fourth level is coded with two digits.”* Environmental protection services are included among the first level functional codes and services.

To specify it in more detail; environmental protection services, which ranks fifth out of 10 sub-headings in the classification of public institutions' expenditures according to their functions, are outlined as *“Waste collection, processing and disposal, sewerage, wastewater activities, atmosphere, air, climate protection, soil protection, water protection, noise reduction, prevention of radiation*

protection, and the protection of natural environment and natural vegetation” (Yentürk, 2020: 5). In other words, environmental protection expenditures include the economic resources allocated for all activities and actions related to the prevention, reduction and elimination of pollution and other environmental degradation. These activities and actions also include recovery activities that are carried out after environmental degradation (Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2022:179).

Today, Analytical Budget Classification, which is prepared in accordance with the international standards (GFS: Government Finance Statistics), is used in Turkey ( Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019:111). Analytical Budget Classification consists of three main groups: economic classification, functional classification, and institutional classification (on the basis of administrations) (Yentürk, 2020:5).

The environmental-friendly budgeting system is also known as the green budget system, the ecological budget system, and the environmental budget system (Kılıçer, 2017:119). In order to show and monitor environmental expenditures in accounting, the actions concerning the environment should be distinguished from the others.

Although it is difficult to verify the activities of an enterprise regarding the environment among its other activities, it is certainly possible. For example, a business pays the cost of wastewater as well as the cost of the water it uses from the municipal water system, thus covering the cost of polluting the water (Haftacı ve Soylu, 2008:94). It is also possible to give various examples alike. Likewise, In the law text titled “Environmental Law and Amending Some Laws”, published in the Government Gazette no. 30621 on December 10<sup>th</sup>, 2018, it is explained (in clause 7153/h) by adapting to the present-day conditions that “*Along with mandatory standards for environmental protection, prevention and elimination of environmental pollution, market-based mechanisms, and economic instruments and incentives are employed such as taxes, fees, contribution fees, promotion of renewable energy sources and clean technologies, recycling contribution margin, reduction of the use of plastic bags and plastic packaging, deposit application, emission fee, pollution charge and assurance for pollution prevention, and carbon trading. Administrative and technical procedures and principles regarding these issues are determined by regulations to be issued by the Ministry.*”

## **7. THE WORKS OF THE SELÇUK DISTRICT MUNICIPALITY ON ENVIRONMENTAL PROTECTION AND CONTROL SERVICES**

The works of Selçuk the District Municipality regarding the environmental protection and control services for the period of 2014-2019 are evaluated in the light of the abovementioned regulations. The works in question consist of the expenditures made by the Environment Protection and Control Directorate and the Cleaning Services Directorate of the municipality. The duties of the Environmental Protection and Control Directorate are explained as follows: [the directorate] exercises power and authority assigned to municipalities through

“Municipal Law No. 5393”, “Metropolitan Municipality Law No. 5216”, “Environment Law No. 2872”, “Occupational Health and Safety Law” and other related laws; “Regulation on Business License and Work Permit” “Regulation on the Solid Waste Control”, “Regulation on the Control of End-of-Life Tires”, “Regulation on the Control of Waste Batteries and Accumulators”, “Regulation on the Control of Hazardous Waste”, “Regulation on Evaluation and Management of Ambient Noise” and “Regulation on the Control of Electrical and Electronic Wastes” (Selçuk İlçe Belediyesi 2014-2019 Yılları Faaliyet Raporu, 2018:59).

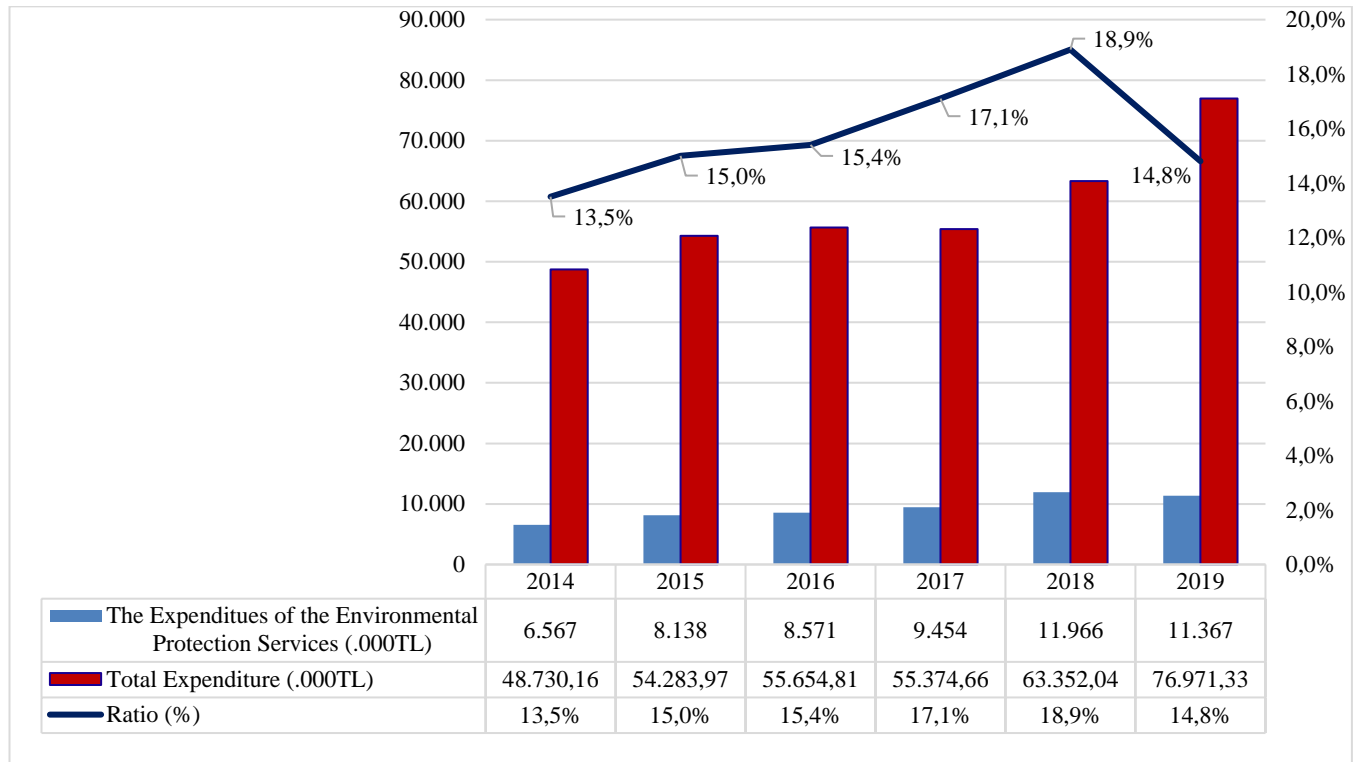
Moreover, the duties of the Directorate of Cleaning Services of Selçuk Municipality are described as follows: “*Within the framework of the relevant legislation, the purchase of all kinds of materials needed*

for the execution of the necessary cleaning services in order to create a healthy life and a clean environment within the borders of the Selçuk Municipality, performing the cleaning activities, The management, and administration of vehicles and construction machinery are among its primary duties.”(Selçuk İlçe Belediyesi 2014-2019 Yılları Faaliyet Raporu, 2018: 71).

It can be argued that the works carried out by the Directorate of Environmental Protection and Control and the Directorate of Cleaning is effective efforts in eliminating most of the environmental problems. For example, the duties specified in the “o” clause of Article 14 of the Municipal Law are described as follows: “To zone non-sanitary workplaces, entertainment venues, other workplaces that have an impact on public health and the environment in certain parts of the city; to determine locations for excavation soil and rubble dump sites, liquefied petroleum gas (LPG) landfills; to arrange areas for storage and commercial use for construction materials, wood, coal, and scrap; to take the necessary measures to prevent environmental pollution in these areas and places, and during transportation.”

In Figure 1, some evaluations are made by focusing on the ratio of the service expenditures of the environmental protection, and environmental protection and control directorate of the Selçuk District Municipality to the total expenditures of the municipality between the years 2014-2019.

**Figure 1:** The ratio of the expenditures of the Environmental Protection Services, which are among the budget expenditures according to the functional classification, to the total municipal expenditures in Selçuk District Municipality over the years (.000TL)



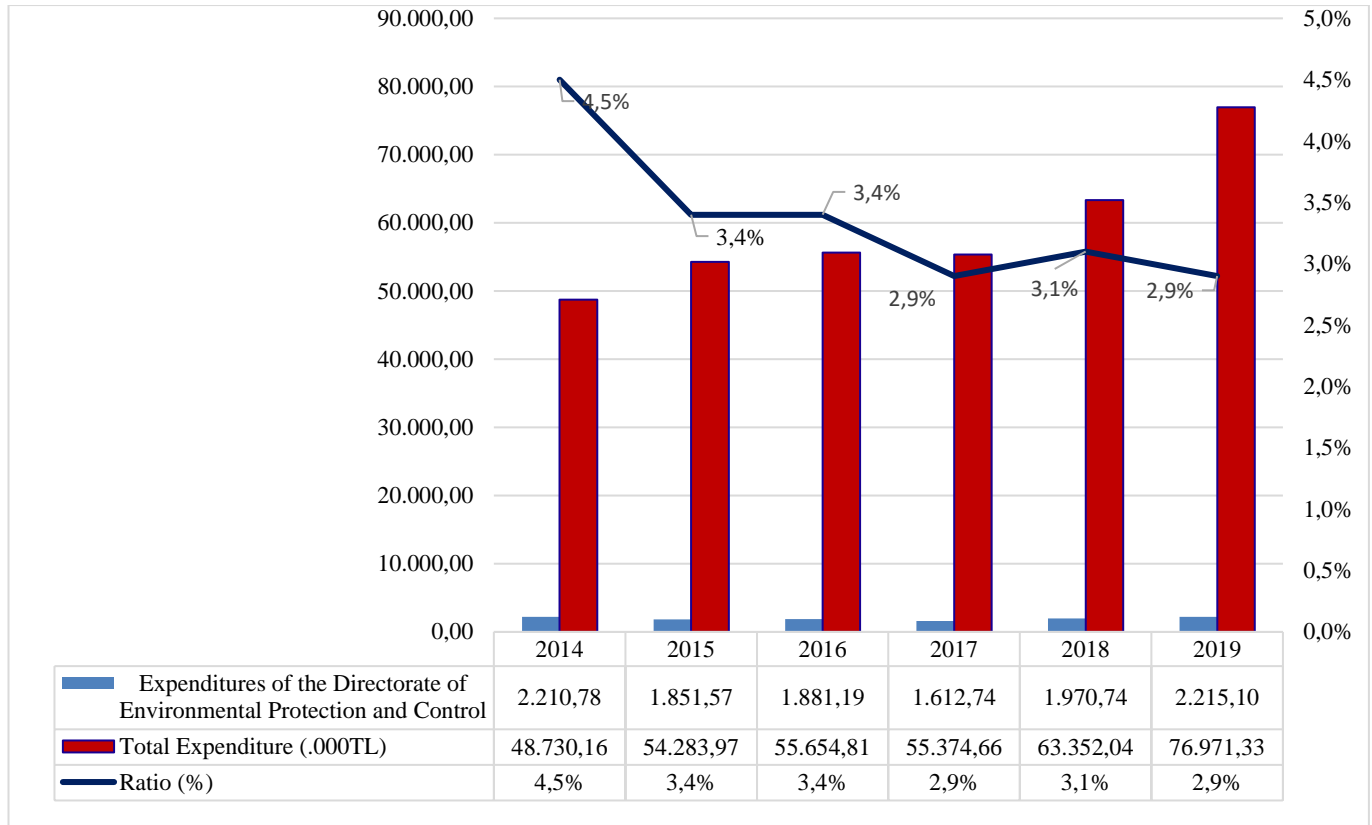
**Source:** Compiled from the Activity Report of Selçuk District Municipality for the years 2014-2019.

When the periodical differences in the ratio of the expenditures of environmental protection services, which is shown within the budget expenditures according to the functional classification, of Selçuk District Municipality to the total municipal expenditures within the years between 2014-2019 is evaluated, it is attested that the rate had a steady increase until 2018, and a decrease in 2019, which is still higher than the ratio in 2014. The ratio of the expenditures on the environmental protection services to the total expenditures was 13.5% in 2014, 15.0% in 2015, 15.4% in 2016, 17.1% in 2017,



18.9% in 2018, and 14.8% in 2019. The proportional decrease in the last two years of the evaluated years is due to the quantitative decrease in the expenditures made for environmental protection services. However, although there is an instance of a decrease in the total expenditures in the mentioned years, its rate is lower than that of the expenditures for the environmental protection services. The highest rate in the expenditures of environmental protection services within the specified period above was 18.9% in 2018. The lowest rate is 13.5% in 2014.

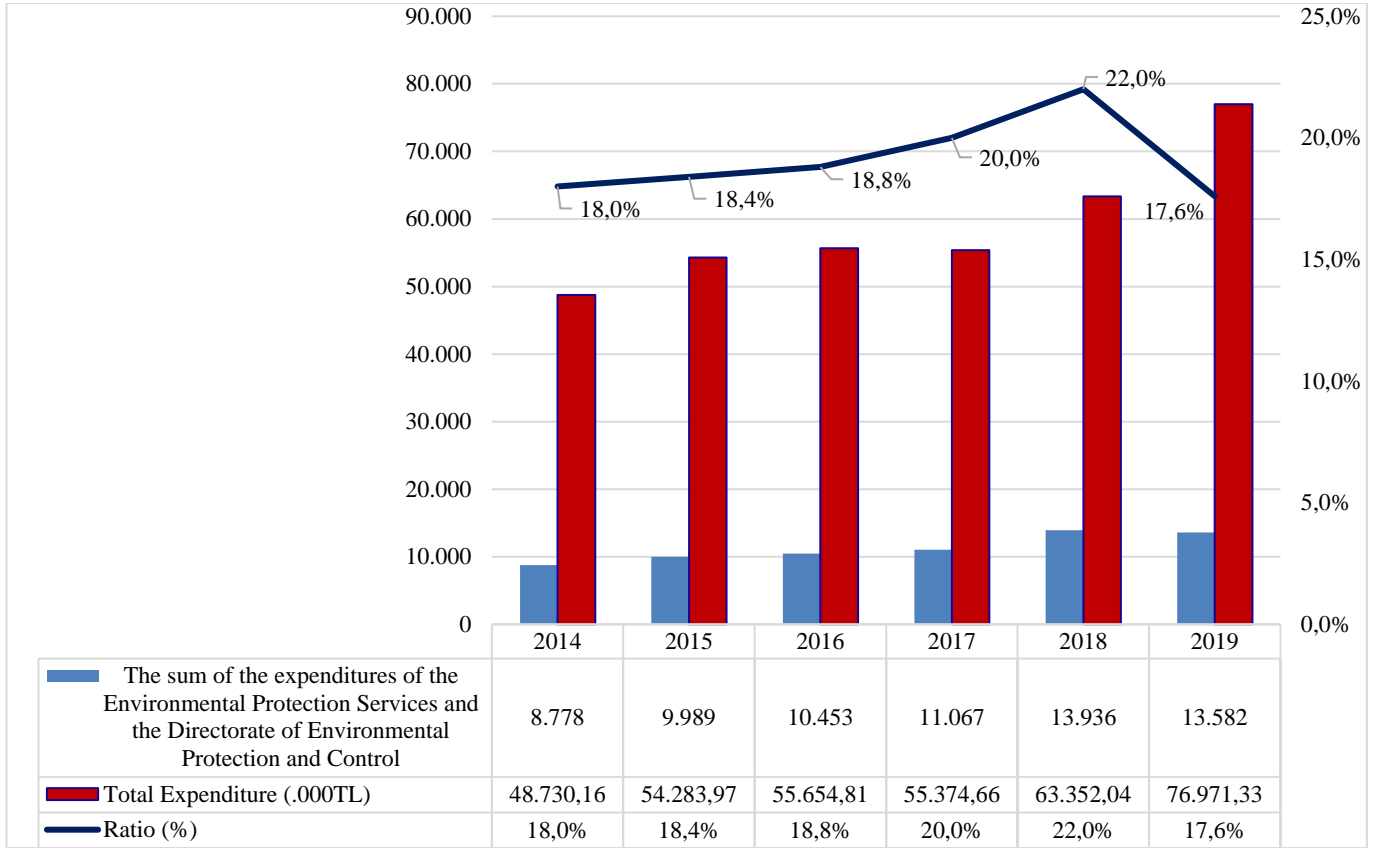
**Figure 2:** The ratio of the Environmental Protection and Control Directorate Expenditures to the total municipal expenditures in Selçuk District Municipality over the years (.000TL)



**Source:** Compiled from the Activity Report of Selçuk District Municipality of the years 2014-2019.

In Figure 2, when the ratio of the expenditures of the Environmental Protection and Control Directorate in Selçuk District Municipality to the total municipality expenditures over the years is evaluated, it is seen that there is a decrease over the years. The ratio of the expenditures of the Environmental Protection and Control Directorate to the total expenditures by years was 4.5% in 2014, 3.4% in 2015, 3.4% in 2016, 2.9% in 2017, 3.1% in 2018, and 2.9% in 2019. When these rates are evaluated, it is seen that the ratio of Environmental Protection and Control Directorate to total expenditures is the highest in 2014 with a rate of 4.5%. It is attested that the year with the lowest rate was between 2017 and 2019 with a rate of 2.9%. It is observed that the highest amount of expenditure of the Environmental Protection and Control Directorate was in 2014, and the lowest amount was in 2017.

**Figure 3:** The ratio of the sum of the expenditures of the Environmental Protection Services and the Directorate of Environmental Protection and Control, which are among the budget expenditures according to the functional classification, to the total municipal expenditures in Selçuk District Municipality over the years (.000TL)



**Source:** Compiled from the Activity Report of Selçuk District Municipality of the years 2014-2019.

In Figure 3, if the ratio of the total expenditures of the environmental protection services and the environmental protection and control directorate within the budget expenditures is analyzed according to the functional classification in Selçuk District Municipality over the years, it is attested that the ratio was 18% in 2014, 18.4% in 2015, 18.8% in 2016, 20.0% in 2017, 22.0% in 2018, and 17.6% in 2019. It is observed that the ratio of the total expenditures of the environmental protection services and the environmental protection and control directorate to the total municipal expenditures was the highest in 2018 at 22.0%. The ratio was the lowest in 2019 at 17.6%. The year with the highest total amount of expenditures on environmental protection services and the environmental protection and control directorate was 13.936.286.22 TL in 2018, and the lowest amount was 8.777.648,39 TL in 2014.

## 8. EVALUATION OF THE EXPENDITURES ON ENVIRONMENTAL PROTECTION AND CONTROL SERVICES WITHIN THE BUDGET SYSTEM OF SELÇUK DISTRICT MUNICIPALITY

When the expenditures on environmental protection and control services within the budget system of Selçuk District Municipality are evaluated in the light of the data obtained from the tables and graphics above, it is seen that the ratio of the municipal expenditures on environmental protection services according to the functional classification within the total budget expenditures differ from year to year. These differences range from 13% to 18.9%. Although this is not a small ratio in the total budget expenditures, it is also not at the desired level.

On the other hand, the ratio of the municipal expenditures on environmental protection services according to the functional classification to total municipal expenditures is between 2.9% and 4.5%. Therefore, it is observed that the expenditures of the environmental protection and control directorate of the Selçuk Municipality are at a very low level among the total expenditures of the municipality.

It is observed that the ratio of the sum of the expenditures of the environmental protection and control directorate, and the environmental protection services, which are among the budget expenditures according to the functional classification, to the total municipal expenditures of Selçuk District Municipality ranged between 17.6% and 22% between the years of 2014-2019. In this case, it may not be seen that the expenditures of environmental protection services and the environmental protection and control directorate had a significant share within the municipality's total budget expenditures. The fact that this share is at higher levels should be seen as an important data that will eliminate the inadequacy of environmental protection services.

When the Expenditures of Local Administrations are evaluated according to Functional and Economic Classification, the ratio of the total expenses of environmental protection services to the total expenses of local administrations is 10% in the years of 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, and 2019 (Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2020:71).

On the other hand, the ratio (%) of the environmental protection expenditures according to the functional classification in the central government budget appropriations and realizations to the GDP is 0.03% between 2014-2015, and 0.02% in the years 2016, 2017, 2018 and 2019.

## **9. CONCLUSION AND EVALUATION**

Today, environmental problems are among the substantial problems that are a particular concern to all countries. It is possible for people to live in a healthy environment by solving environmental problems. In this context, considering that healthy living is viewed within the framework of human rights, it is necessary to maintain the raw material source in the most appropriate way within the production and consumption processes, without polluting the environment and without disturbing the balance of nature. It has become more important than in the past to ensure that the process is managed by preventing unplanned urbanization, industrialization, population growth, and pollution of soil, air, and water.

The central government and local government organizations must produce services that complement each other in terms of eliminating environmental problems.

In other words, the onset of environmental pollution at the local level increases the responsibility of local governments in the elimination of these problems. Actions of local governments against environmental problems and their priorities in resource use are seen as an important attitude in eliminating this problem.

When the ratio of the environmental protection services expenditures of the sub-provincial metropolitan municipalities to the total municipal expenditures is evaluated in the example of Selçuk Municipality, it is detected that the ratio of the environmental protection service expenditures to the total municipal expenditures ranged between 13.5% and 18.9% between the years of 2014-2019. In the same period, the ratio of the expenditures of the environmental protection and control directorate to the total municipal expenditures was between 2.9% and 4.5%, and the ratio of the total

expenditures of the environmental protection services and the environmental protection and control directorate to the total municipal expenditures was between 17.6% and 22%.

On the other hand, when the "Expenses of Local Administrations According to Functional and Economic Classification" are evaluated, it is concluded that the ratio of the total expenses of environmental protection services to the total expenses of local administrations was 10% in 2014-2019. It is attested that the ratio of the total expenses of environmental protection services of municipalities to the total expenses of local administrations throughout the country was between 10.01% and 10.90% between 2014-2019. In accordance with the findings, it is seen that the environmental protection expenditures are not at a sufficient level among the total expenditures of the municipalities.

It is stated that the ratio (%) of the environmental protection expenditures according to the functional classification in the central government budget appropriations and realizations to the GDP is 0.03% between 2014-2015 and 0.02% between 2016-2019. It can be stated that these appropriation rates are even more insufficient than the environmental protection expenditures of municipalities.

In Turkey, the ratio of the environmental protection expenditures of central and local governments to Gross Domestic Product (GDP) is quite low. The expenditures of both segments are at the levels of 0.03% and 0.02%, respectively. However, environmental protection expenditures are becoming even more important today than in the past. Since they have a direct impact on the lives of the people and other living beings, the share of such expenditures in the budget should be higher than the other expenditures in the budget.

In conclusion, it is clear that a large portion of the population in Turkey lives within the boundaries of metropolitan municipalities. Although it is known that sub-provincial metropolitan municipalities have important duties in eliminating environmental problems in terms of both legal and social responsibility, it is observed that the distribution of budget allocations is not sufficient in fulfilling these responsibilities. In this respect, it is possible to determine that this understanding is not adopted, although environmental problems should have a priority compared to the other services. In addition, the importance of creating budget revenue items in the budget appropriations that will be directly transferred to the environmental protection services, which in turn are transformed into the services in practice, becomes evident. The reason for this conclusion is that the increase in environmental problems has already reached a degree that threatens public health. In this regard, it has already become essential that all institutions and organizations, especially municipalities, allocate more resources to environmental protection from their budgets. In order to make the most of the benefits of a modern society and to create an inhabitable, clean and healthy environment, it seems as an inevitable result that more environmental protection shares should be allocated from the budgets of the institutions.

---

## REFERENCES

---

- Altınöz, B. (2015). Sürdürülebilir kalkınma sürecinde kamu bütçesinin önemi. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 30(1), 223-256.
- Arıkboğa, Ü. (2019). Çevre politikasının ekonomik araçları ve Türkiye’de belediye uygulamaları. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 41(1), 23-50.
- Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı (2022). Çevresel etki değerlendirmesi, izin ve denetim genel müdürlüğü çevresel göstergeler, Erişim adresi <https://cevreselgostergeler.csb.gov.tr>, Erişim Tarihi:06.04.2022.
- Çiftçiöğlü, H. (2016). Türkiye’de çevre sorunları ve yerel yönetimler. Journal of Social and Humanities Sciences Research, 3(4), 47-56.
- Çiftçiöğlü, H. ve Aydın, A.H. (2019). Türkiye’de yerel yönetimler ve çevre sorunlarının çözümündeki sorumlulukları, rolleri ve önemi. Al-Farabi International Journal on Social Sciences, 3, 117-128.
- Çoban, A. ve Kılıç, S. (2009). Türkiye’de yerel yönetimlerin çevreye yönelik politikaları: Konya Selçuklu Belediyesi selkap örneği. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (22), 117-130.
- Erdem, N. (2015). Çevre sorunlarının yerel yönetimler kapsamında incelenmesi. Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi, 7(1):1-300.
- Eskin, B. ve Doğanay, S. (2018). Aksaray belediyesi örneği üzerinden çevre politikalarının incelenmesi. AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi, 6(14), 38-54.
- Geray, C. (1998). Yerel yönetimler ve çevre. Çağdaş Yerel Yönetimler, 7(3), 57-64.
- Güven, A. ve Alan, Ç. (2018). Kentsel ve çevresel sorunların çözümünde yerel yönetimlerin rolü. Uluslararası Su ve Çevre Kongresi Suçev, Bursa.
- Haftacı, V. ve Soylu, K. (2008). Çevresel bilgilerin muhasebesi ve raporlanması. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15(1), 92-113.
- Kayan, A. (2018). Kentleşme sorunları kapsamında Şanlıurfa’nın çevre sorunları ve çözüm önerileri. Yönetim Bilimleri Dergisi, 16(32), 299-328.
- Kılıçer, E. (2017). Çevreye duyarlı bütçeleme sistemi: Bologna örneği. İktisat Fakültesi Mecmuası, 67(1), 117-139.
- Orhan, G. ve Karahan, Ö. (2003). Çevre koruma ve ekonomik büyüme ilişkisinde sıfır toplamlı oyunun sonu mu? ERC ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi VII, Ankara: 6-9 Eylül.
- Öğünç, H. (2021). çevresel maliyetler ve sürdürülebilirlik, F. Çelebi, (Ed.), İşletme Bilimi Özgün Çalışmaları içinde, 178-195. İzmir: Duvar Yayınları.
- Özer, Y. B ve Baykan, B. G. (2017). Selçuk ilçe belediyesi 2014-2019 yılları faaliyet raporları, stratejik planlarda çevre: istanbul ilçe belediyeleri örneği. Strategic Public Management Journal, 26(4):95-102.
- Sarıçoban, K. ve Yıldırımçı, E. (2015). Çevre politikaları bağlamında sürdürülebilir kalkınma ve çevresel harcamalar: AB üyesi ülkeler ile bir karşılaştırma. Adaleti Savunanlar Stratejik Araştırmalar Merkezi Dergisi, 2(3), 7-24.
- Selçuk İlçe Belediyesi (2014). Selçuk Belediyesi 2014 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/gpzss4.pdf>, Erişim Tarihi:17.04.2022.

- Selçuk İlçe Belediyesi (2015). Selçuk Belediyesi 2015 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/ngn8q8.pdf>, Erişim Tarihi:17.04.2022.
- Selçuk İlçe Belediyesi (2016). Selçuk Belediyesi 2016 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/cy6dm.pdf>, Erişim Tarihi:18.04.2022.
- Selçuk İlçe Belediyesi (2017). Selçuk Belediyesi 2017 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/mmq6r.pdf>, Erişim Tarihi:18.04.2022.
- Selçuk İlçe Belediyesi (2018). Selçuk Belediyesi 2018 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/2ie11.pdf>, Erişim Tarihi:19.04.2022.
- Selçuk İlçe Belediyesi (2019). Selçuk Belediyesi 2019 Yılı Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.selcuk.bel.tr/filesserver/uploads/smnev.pdf>, Erişim Tarihi:19.04.2022.
- Sümer, G. Ç. (2009). Türkiye’de yerel yönetimler yazınında çevre: lisansüstü tezler üzerinden bibliyografik bir inceleme. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10(2), 58-72.
- Toprak, D. (2017). Türkiye’nin çevre politikasında yerel yönetimlerin rolü: yerel yönetim bütçesinin incelenmesi. Maliye Araştırmaları Dergisi, 3(2), 173-193.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). Yılı Genel Faaliyet Raporu, Erişim adresi [https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/07/GenelFaaliyetRaporu\\_2019.pdf](https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2020/07/GenelFaaliyetRaporu_2019.pdf), Erişim Tarihi:01.05.2022.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2020). Yılı Genel Faaliyet Raporu, Erişim adresi <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/06/Genel-Faaliyet-Raporu-2020.pdf>, Erişim Tarihi:10.05.2022.
- Yalçın, A. Z ve Gök, M. (2015). Avrupa Birliği ve Türkiye’de kamu çevre koruma harcamalarının analizi. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 11(25), 65-89.
- Yaman, M. ve Özçelik, Ö. (2011). Çevre sorunlarının çözümü için çevre yönetiminde en uygun ölçeğin yerel, bölgesel, ulusal ve küresel ölçeklerde değerlendirilmesi, Uluslararası Avrasya Sosyal Bilimler Dergisi, 2(4), (1-8).
- Yapıcı, M. ve Yaman, K. (2020). Belediyelerin çevre politikasına yönelik halkın algısı: Karabük örneği. Çağdaş Yerel Yönetimler, 29(1), 117-144.
- Yentürk, N. (2020), İklim Pahası Çevre Koruma ve İklim Değişikliği ile Mücadelede Kamu Harcamaları, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yüksel, F. , Çevik, O. ve Ardıç, K. (2008). Belediye başkanları gözüyle yerel yönetim sorunları. Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 3(1), 1-26.
- Zengin, E. (2009). Yerel yönetimler ve çevre. Journal of Qafqaz University, 26, 116-123.
- Zengin, E. ve Esedov, A. (2010). Çevre sorunlarının yerel özellikleri ve üsküdar örneği. Sosyal Siyaset Konferansları, 59(2),149-178.
- Zeytin, M. ve Kırloğlu, H. (2014). Çevre yönetim sistemi ve yerel yönetimler. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2(5), 238-254.
- Zulfikar, H. ve Beken, N. (2014). Belediyeler ve çevre hizmetleri üzerine analitik bir bakış: Türkiye örneği. Sosyal Siyaset Konferansları, 66(1-2), 75-100.

2872 sayılı Çevre Kanunu

7153 sayılı Çevre Kanunu Ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu

5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu

5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu

5393 Sayılı Belediye Kanunu

Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).