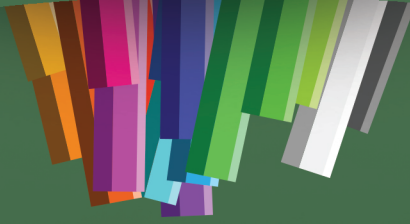




İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERDE ARAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRMELER

MAYIS, 2021

CİLT I



EDİTÖR

DOÇ.DR. KEMAL VATANSEVER

YAZARLAR

ALİ HAMURCU
HAZAL AKBAL
DERYA YÜCEL
ZELİHA KAYGISIZ ERTUĞ
NURAY GİRGİNER
HAZAL DUMAN ALPTEKİN
MELİKE ATAY POLAT
FERHAN ARSLAN
NACİ YILMAZ
ERKAN DENDEŞ

LEVENT SEZAL
İBRAHİM DAĞLI
ŞÜKRÜ İNAN
ABDULKADİR GÜMÜŞ
SADIK ÇOBAN
HÜSEYİN ALİ KUTLU
SEYHAN ÖZTÜRK
OSMAN NURİ AKARSU
RAMAZAN VEDAT SÖNMEZ
BURCU DEVRİM İÇTENBAŞ
HAKAN VARGÜN

gece
kitaplığı

İmtiyaz Sahibi / Publisher • Yaşar Hız
Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • Eda Altunel
Kapak & İç T asarım / Cover & Interior Design • Gece Kitaplığı
Editör / Editor • Doç.Dr. Kemal VATANSEVER
Birinci Basım / First Edition • © Mayıs 2021
ISBN • 978-625-7411-62-2

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Gece Kitaplığı'na aittir.
Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla
çoğaltılamaz.

The right to publish this book belongs to Gece Kitaplığı.
Citation can not be shown without the source, reproduced in any way
without permission.

Gece Kitaplığı / Gece Publishing
Türkiye Adres / Turkey Address: Kızılay Mah. Fevzi Çakmak 1. Sokak Ümit Apt.
No: 22/A Çankaya / Ankara / TR
Telefon / Phone: +90 312 384 80 40
web: www.gecekitapligi.com
e-mail: gecekitapligi@gmail.com



Baskı & Cilt / Printing & Volume
Sertifika / Certificate No: 47083

İktisadi ve İdari Bilimlerde Araştırma ve Değerlendirmeler

EDİTÖR

DOÇ.DR. KEMAL VATANSEVER

gece
kitaplığı

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞININ NEO-MERKANTİLİZM VE
LİBERALİZM PERSPEKTİFİNDEN İNCELENMESİ

Ali HAMURCU 1

Bölüm 2

ENDÜSTRİ 4.0 VE SAĞLIK SEKTÖRÜNDEKİ UYGULAMALAR

Hazal AKBAL 17

Bölüm 3

TARIMSAL GIDA PİYASALARINDA KÜRESELLEŞME VE ÇOK
ULUSLU ŞİRKET EGEMENLİĞİ

Derya YÜCEL 35

Bölüm 4

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN AKADEMİK MOBBİNGE
İLİŞKİN BİLGİ DÜZEYLERİNİN MOBBİNG DAVRANIŞLARINA
KARŞI GELİŞTİRDİKLERİ ALGI VE TUTUMLARINA DAYALI
KARŞILAŞTIRILMASI

Zeliha KAYGISIZ ERTUĞ & Nuray GIRGINER & Hazal DUMAN
ALPTEKİN 59

Bölüm 5

TÜRKİYE'DE COVID-19 SALGINI VE DÖVİZ KURU SEPETİ
İLİŞKİSİ: NEDENSELLİK BULGULARI

Melike ATAY POLAT & Ferhan ARSLAN 97

Bölüm 6

TÜRKİYE'DE TİCARET BANKALARININ OCRA YÖNTEMİYLE
FİNANSAL ETKİNLİK ANALİZİ

Naci YILMAZ 119

Bölüm 7

KÂR PAYI POLİTİKASINI ETKİLEYEN MİKRO VE MAKRO ETKENLERİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE TESPİT EDİLMESİ

Erkan DENDEŞ 141

Bölüm 8

TÜRKİYE’DE KREDİ GARANTİ FONU KEFALETİYLE KULLANDIRILAN KREDİLERİN VERİMLİLİK ANALİZİ

Levent SEZAL 181

Bölüm 9

TÜRKİYE DÜZEY 3 BÖLGESİNDE İNOVASYON ÇIKTI PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ: MOORA VE GRİİLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMLERİYLE KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

203

İbrahim DAĞLI 203

Bölüm 10

ULUSLARARASI EKONOMİ POLİTİĞE JEOKONOMİK YAKLAŞIM

Şükrü İNAN 219

Bölüm 11

ZAMAN YÖNETİMİ 255

Abdulkadir GÜMÜŞ & Sadık ÇOBAN 255

Bölüm 12.....275

MUHASEBE DERSLERİNE OLAN TUTUMLARIN YAPISAL EŞİTLİK MODELİYLE İNCELENMESİ: KAFKAS ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Hüseyin Ali KUTLU & Seyhan ÖZTÜRK & Osman Nuri AKARSU 275

Bölüm 13

GİRİŞİMCİLİK FİNANSMAN ARACI OLARAK KOSGEB
GİRİŞİMCİLİK DESTEĞİ VE UYGULAMADAKİ SORUNLAR;
ŞIRNAK İLİNDE BİR ARAŞTIRMA..... 295

Ramazan Vedat SÖNMEZ 295

Bölüm 14

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE STRATEJİ FORMÜLASYONU
ÇALIŞMASI

Burcu DEVRİM İÇTENBAŞ 315

Bölüm 15

YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLERİN GERÇEĞE UYGUN
DEĞER HİYERARŞİSİNE GÖRE SINIFLANDIRILMASI VE
BDS620 KAPSAMINDA İNCELENMESİ

Hakan VARGÜN..... 339

Bölüm 1

ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞININ NEO-MERKANTİLİZM VE LİBERALİZM PERSPEKTİFİNDEN İNCELENMESİ

Ali HAMURCU¹

¹ Ali Hamurcu, Öğretim Görevlisi; Bitlis Eren Üniversitesi, Orcid: [0000-0001-7790-046X](https://orcid.org/0000-0001-7790-046X)

1. GİRİŞ

ABD ile Çin arasındaki uluslararası ticaret alanındaki çekişmelerin Çin'in yükselişini yavaşlatsa da engelleyemeyeceği görülmektedir. Fakat bu çekişmenin sertlik zeminine kayması durumunda aynı şey söylenemeyebilir. Böyle bir durumun olma ihtimali de birçok yorumcuya göre göz ardı edilemeyecek düzeydedir. Bu konudaki dikkat çeken bir çalışmada son 500 yılda, dünyada yeni bir gücün yükselerek egemen bir güce yaklaştığı on altı durumun on ikisinde sonucun savaş olduğu belirleniyor. Ancak günümüz dünyasında her iki ülkenin de nükleer güce sahip olmaları ve karşılıklı ekonomik bağımlılıklarının var olması sıcak savaş ihtimalini azaltmaktadır (Oktay, 2017, s. 549- 550).

Soğuk Savaş döneminin bitimi ile beraber dünyada çift kutuplu sistem bitmiştir. ABD, 1990'lı yıllardan itibaren günümüzde dünyada tek hegemon güç olmuş ve dünyada tek kutuplu sistem var olmuştur. Bu dönemde ABD tek kutupluluğun hem avantajlarını yaşarken hem de sorumluluklarını üstlenmiştir. Ancak aynı dönemde bir Asya ülkesi olan Çin de siyasi, kültürel ve özellikle ekonomik anlamda güçlenmiştir. Çin, yükselen bir güç olarak ekonomi alanında ABD'yi geçmiş, diğer alanlarda da ABD'yi zorlamaktadır. Çin, nüfusundan ötürü ucuz işgücü sahibi olmanın avantajını kullanmaktadır.

Çin ve ABD arasındaki en önemli fark ABD'nin serbest piyasa ekonomisine sahip olması iken Çin'in devlet kapitalizmi ile yönetiliyor olmasıdır. Çin ekonomisi, Çin Komünist Partisi'nin denetimi altında iken aynı zamanda da dünya kapitalizmi ile de bütünleşik bir durumdadır (<http://www.altust.org>, 01.02.2021).

ABD-Çin dış ticaretinde Çin daha fazla ihracatçı iken ABD ise daha fazla ithalatçı konumundadır. Yani, ABD-Çin dış ticaretinde Çin her zaman dış ticaret fazlası veren, ABD ise sürekli dış ticaret açığı veren taraftır.

ABD, dış ticaret açığı vermekten ve de Çin'in bu denli güçlenmesinden memnun değildir. Ayrıca Çin'in bu denli güçlenmesi küresel çapta ABD'ye bir rakip olma ihtimalini doğurmaktadır. Önümüzdeki dönem yükselen güç ile süper gücün rekabetini getirmektedir (<https://www.dw.com>, 15.01.2021).

Uluslararası sistemde görülen bu eksen kayması ticarete korumacılık politikalarının yeniden gündeme gelmesine neden olmaktadır. ABD'nin korumacılık önlemlerinde en çok hedef aldığı ülke Çin olmuştur. ABD'nin dış ticarete en çok açık verdiği Çin'e karşı uyguladığı korumacılık önlemleri gönüllü misilleme vergiler, ihracat kısıtlamaları, anti-damping

önlemleri, güvenlik ve sağlık önlemleri, gönüllü ihracat kısıtlamaları şeklinde gerçekleşmiştir (Mangır, 2012, s. 178).

ABD, hegemon devlet olarak hegemonyanın devamı için Çin'in yükselişini engellemek istemektedir. Bunun için de her ne kadar liberal bir ekonomik sistemi kabul etmiş olsa da merkantilist politikalar da izlemektedir.

1979 senesinden beri Çin devleti tarafından liberalist düzene uyum reformları başlamıştır. Çin bu çabayı gösterirken, ABD ise Çin'i entegre etme çabası içerisinde. Çin, başta ekonomi olmak üzere liberal bir iç düzen geliştirmeye çalışmış ve zamanla ABD tarafından desteklenmiş bir piyasa düzenini kabul ederek büyümüştür. Başarılı performansı ile liberal ticaret sisteminin diğer üyeleri ile işbirliği geliştirmiş ve ABD ile daha yakın bir ilişkiye girmiştir (Çaylı ve Babahanoğlu, 2020, s. 347).

Hâlihazırda iki ülke arasında zaten bir karşılıklı bağımlılık vardır. Ticaret savaşlarının ne derecede kızışacağı bilinmemekle beraber bunun bir savaşa dönüşebilme ihtimali düşük de olsa vardır (Oktay, 2017, s.550).

Çalışmamızda hem serbest ticaretin hem de korumacılığın iki ülke ve dünya ticaret ve barışını nasıl etkileyeceği üzerinde durulacaktır. Bunun için ilk önce korumacılık ve serbest ticaret kavramları irdelenecektir. Ardından sırasıyla ABD-Çin ticaret savaşı ile bu savaşın neo-merkantilist ve liberalist perspektiften değerlendirilmesi yapılacaktır.

2. KORUMACILIK VE SERBEST TİCARET

Merkantilizme göre bir devlet için önemli olan hazinesindeki altın miktarıdır. Yine merkantilistlere göre yeryüzünde altın miktarı sınırlıdır. Bu yüzden dış ticaret sıfır toplamı oyun gibidir. Kazan-kazan yoktur. Bir taraftan kazanırken bir taraf kaybetmeye mahkûmdur. Devletler ne kadar altına sahipse o kadar güçlü ve kuvvetlidir. Günümüzde neo-merkantilistlere göre ise bir devletin daha fazla ihracat yapıp dış ticaret fazlası vermesi iyidir. İthalatı sınırlandırmak için ithalat kotaları ve de gümrük duvarları gereklidir. Bu yüzden dış ticaret fazlası vermenin yoluna bakılmalıdır.

İktisat biliminin kurucusu olan Adam Smith'e göre ise dünyada refahın artabilmesi için ticaretin serbestleştirilmesi (liberalizasyonu) gerekmektedir. Mutlak üstünlükler (Adam Smith) ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisine (David Ricardo) göre üretim pahalı yerden ucuz yere kaymalı ve ülkeler gümrük duvarları örmemelidir. Adam Smith'in serbest ticaret ile ilgili şu sözü manidardır. "Kendisine, satın almaktan daha pahalıya gelecek hiçbir şeyi asla evde yapmaya kalkışmamak, akli başında her aile reisinin düsturudur. Her özel ailenin yönetiminde akıllılık

olan şeyin, büyük bir krallığinkinde ahmaklık olabilmesi pek olanaklı değildir” (Kibritçioglu, 1994 s.1).

Mutlak üstünlükler ve karşılaştırmalı üstünlükler teorilerine göre dünyada serbest ticaret olursa üretim dağılımı ve de ülkeler korumacı (merkantilist) politikalar izlemezlerse yeryüzünde refah artacaktır. Korumacı politikalar gümrük vergileri, kotalar ve sübvansiyonlarla yapılır.

Gümrük vergilerinin artırılması yeryüzünde ticaretin seyrini olumsuz etkileyebilir. Yani üretim dünyada ucuz yerden pahalı yere doğru kaymış olur. ABD- Çin örneğinde malların daha ucuz olan Çin’de üretilmesi yerine daha pahalı olan ABD’de veya başka bir yerde üretilmesi gerekmektedir. Gümrük vergilerinin artması sayesinde ev sahibi ülkede yerli üreticilerin lehinde bir uygulama olurken tüketicilerin aleyhinde bir gelişme olur.

Kotalar sayesinde bir ülke başka ülkelerden ithalatını gümrük vergilerini arttırmadan sınırlandırabilir. Bu durum eğer ülkede kota konan alanda yerli üretim varsa yerli üreticinin lehindedir. Devlet sadece gümrük ve kotalarla değil, yerli üretime sübvansiyon yoluyla da katkıda bulunabilir (Arıboğan vd., 2000, s. 422).

Sübvansiyonlar özellikle ihracat sübvansiyonları olabileceği gibi aynı zamanda ithal malların ikamesi olabilecek her türlü ürünün üretim aşamalarının tümüne ya da bir kısmına devlet desteği şeklinde de olabilir. Korumacı politikalar sayesinde yerli üretim, ithal mallarla daha kolay rekabet edebilir. Tüketiciler bundan zarar görürken devlet de bu vergilerden duruma göre daha fazla gelir elde eder.

Diğer yandan ihracatın fazla olup ithalatın kısılması istihdam açısından da olumludur (Gül ve Kamacı, 2012 s. 25). Yerli üretici ve dolayısıyla yerli işçiler daha iyi koşullar kazanır. ABD’nin daha fazla ithalatçı olması işsizliğin artmasına neden olabilmektedir. Çin’in daha fazla ihracat yapabilmesi de Çin açısından istihdam artırıcı etkiye sahiptir.

3. ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Devletlerin hem ticarete hem de ekonomiye yaklaşımlarında tarih sürekli bir döngünün var olageldiğini göstermektedir. Merkantilizmi ilk başta tercih eden ülkeler daha sonra serbest ticareti benimsemiş ve de Birinci Dünya Savaşı dönemi sonunda merkantilist politikalar da içeren ekonomik milliyetçilik ve daha sonra serbest ticarete geçiş gözlenmiştir. Devletlerin ya da uluslararası sistemin sıkıntıya girdiği dönemlerde devletler ekonomiye müdahale etmekten geri durmamıştır. Devletler olumlu gelişmelerin yaşandığı dönemlerde serbest ticaretten yana olmuş

diğer durumlarda ise devlet müdahalesinin gerekliliğine inanmışlardır (Balaam, 2015, s. 98).

Günümüze gelindiğinde ise, gelişmiş ülkelerin iktisadi performanslarında görülmeye başlanan iktisadi kötü gidişat, emek verimliliğindeki düşüş giderek azalmaya başlayan sermaye birikimi, büyüme oranları, artan işsizlik ve enflasyon oranları sonuçta makro ekonomik istikrarsızlıkların ortaya çıkmasına neden olmuştur (Akalin, 2004, s. 134). Örnek verilecek olursa rekabet güçleri açısından bakıldığında ise, Çin'in sermaye yoğun mallardan ziyade emek yoğun mallarda rekabet avantajının olduğu gözlenmektedir. Bu durum, Çin'in tonajda ağır ancak pahada ucuz mallar cinsinden daha avantajlı olduğu anlamına gelmektedir. Çin, aynı zamanda adeta dünyanın fabrikasıdır. Aynı zamanda Çin, sermaye yoğunlu sektörlerde de yavaş yavaş rekabet üstünlüğü kazanmaktadır (Yurttançıkılmaz, vd., 2020, s. 664).

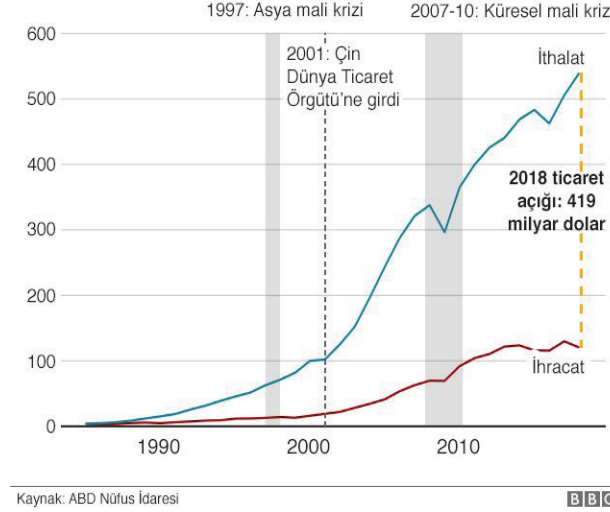
ABD- Çin ticaretinde ABD'nin Çin'den ithal etmiş olduğu birçok ürün gurubu ticaret savaşlarına konu olmaktadır. Bunların başlıca olanları şunlardır: Telekom cihazları, bilgisayar devre kartı, işlem ünitesi, metal mobilya, bilgisayar parçaları, ahşap mobilya, statik dönüştürücü, vinil yer döşemesi, ahşap sandalye ve otomobil parçaları (<https://www.bbc.com>, 15.01.2021).

Ticari engellerin kaldırılması ve de sermaye akımının giderek serbestleştirilmesine karşın gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bir endişe oluşmuştur. Bu endişelerin sebepleri dış borçların artması ve bunda en büyük payı olan dış ticaretin açık vermesidir (Dedekoca, 2011 s.190). ABD, Çin örneğinde ise benzer makro istikrarsızlıklar ABD'de görülmektedir. Bu yüzden Çin dış ticaretteki olağanüstü performansı ile, ABD ile olan dış ticaretinde fazla vererek makro istikrarsızlıklarda ABD'nin dış ticaret dengesini sarsmıştır.

Grafik 1: ABD- Çin ticaretinde ABD'nin ihracat ve ithalatı

ABD-Çin ticareti (milyar dolar)

ABD'nin Çin ile ticaret açığı 1985'ten sonra hızla arttı

Kaynak: <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-48222100> (15.01.2021)

Tablo 1: Son 20 yıl ABD- Çin Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)

Yıllar	Denge
2001	-83.000
2002	-103.000
2003	-124.000
2004	-162.000
2005	-202.000
2006	-234.000
2007	-258.000
2008	-268.000
2009	-226.000
2010	-273.000
2011	-295.000
2012	-315.000
2013	-318.000
2014	-344.000

2015	-367.000
2016	-346.000
2017	-375.000
2018	-418.000
2019	-345.000
2020	-283.000

Kaynak: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html> (15.01.2021)

Grafikten ve de tablodan da görüldüğü üzere, ABD-Çin dış ticaretinde ABD her zaman dış alımı (ithalatı) fazla olan tarafken, Çin ise dış satımı (ihracatı) fazla olan taraftır. ABD tarafından bakıldığında dış ticaret açığının genelde artan bir ivme ile artmakta olduğu görülmektedir. Son 20 yılda 2008 finans krizi ile 2020 küresel salgın dönemi dışında ve 2015 ile 2019 seneleri hariç sürekli bir artış söz konusudur.

Ancak bu durum bu korku söyleminden daha karmaşıktır. Çin'in elindekilerle başka ülkeleri tehdit edecek bir çeke sahip olduğu da söylenemez. Çin'in üretici rolü dünyanın geri kalanının tüketici rolü üstlendiği karşılıklı bağımlılık ilişkisi vardır. Ayrıca Çin'in üretimde ucuz bir merkez olmasının dünyanın geri kalanı için olumlu yönleri de vardır. Örnek vermek gerekirse ürünlerin ücretleri dünyada daha düşük seviye izlemekte ve enflasyon Çin dışındaki ülkelerde daha düşük seviye izlemektedir. Çin'in geleneksel tasarruf kültürü ABD'deki desteklenmiş borç kültürüne bir dayanak oluşturmaktadır (Balaam, 2015, s. 425) .

3.1. ABD-Çin Ticaret Savaşının Neo-Merkantilist Perspektiften Değerlendirilmesi

ABD'nin merkantilist politikalar izlemesindeki esas sebebin ticaret açığını kapatmak olmadığı aşikardır. Çünkü uygulamış olduğu ambargolar ve ek vergiler ile kendi ithalat ve ihracatından kaynaklanan gelirlerden olmasına neden olmaktadır. ABD'nin amacı sadece Çin'in yükselişini önlemektir. ABD'li şirketlerin Çin'de birçok yatırımlarının var olduğu ve de Çin'in ABD politikalarına misillemeyle cevap vereceği düşünüldüğünde ABD'nin bu politikalardan negatif yönlü etkilenmemesi ihtimal dışıdır.

Serbest ticaret uğruna mücadele veren ABD ve diğer batılı devletler 2008 finansal krizinin ardından yavaş yavaş bu mücadelelerinden vazgeçmeye başlamışlardır. Başkan Trump'ın 2018 yılında yapmış olduğu açıklamalardan sonra son on yıl içinde yedi binden fazla korumacılık önlemi alınmıştır. Sadece AB ve ABD, bunun bin

tanecinden sorumludur. Belki asıl sorulması gereken soru da burada yatmaktadır. Neden ABD, serbest ticaret gibi çok değer verdiği bir enstrümandan feragat etmektedir? Bunun sebebini, ABD'nin dış ticaret açığına sahip oluşunda, dış ticaret açığındaki artışı frenleyememesinde ve diğer tabirle Çin'i dengeleyememesinde aramak lazımdır. ABD, dünyanın en büyük ticaret açığına sahip ülkesidir. Başkan Trump da bu durumu korumacı önlemlerle düzeltmeye çalışmıştır (Kocakoglu ve Ozaydin, 2020, s. 635-636).

Çin'in de merkantilist politikalar izlediği düşünülmektedir. Bunun en önemli sebebi olarak ise Çin'in para birimi yuanın, dolar karşısında değerinin sürekli düşük tutulmasıdır. Yuanın değerinin düşük tutulması demek, yine yuanın alım gücünün düşük olması anlamına gelir ki bu durumda ABD, Çin'e mal satmak da zorlanmaktadır. Bu yüzden ABD-Çin ticareti düşük yuan değeri sayesinde Çin'in lehinde, ABD'nin aleyhinde gelişmektedir. Günümüzde birçok batılı ülke hem Çin'i hem de ABD'yi merkantilist politikalar izlemekle suçlamaktadır. Hâlbuki Avrupalı ülkeler de zamanında merkantilist politikalar izlemişlerdir (Develi, 2020, s. 47).

Sıfır toplamlı bir oyun olarak görülen bu gidişat Çin'in yükselmesini önleyemese de yavaşlatacağı umulmaktadır. Bir hegemon olan ABD'nin neo-merkantilist politikalarının yan etkisi olarak dış ticarete sınırların yükseldiği bir dünya kaçınılmaz olacaktır (Arzu ve Kaya, 2019, s.13). Sınırların yükseldiği bir dünyada ise yerli üreticiler yani ABD'li üreticiler bundan fayda göreceklerdir. Özellikle bebek endüstri dediğimiz Çin'le rekabet edemeyen sektörlerin gelişip büyümesine neden olacaktır. ABD, daha az ithalat yaparak dış ticaretinde daha olumlu bir yere gidecektir. Çin ise dış ticarete fazla veren taraf olarak bu durumdan zarar göreceklerdir. Ürettiği malları ucuza ABD pazarına sokamayacaktır. Merkantilistlere göre ABD, dış ticarete korumacı önlemler alarak doğru yapmaktadır. Çünkü liberalist politikalar izlenmeye devam edilirse ve dış ticaretin sıfır toplamlı bir oyun olduğu da hesaba katılırsa ABD bundan zarar edecektir. Neticede, merkantilistler korumacılığı savunanlar, ticaret savaşlarının meydana gelmesini olağan karşılarlar.

3.2. ABD-Çin Ticaret Savaşının Liberalist Perspektiften Değerlendirilmesi

Liberalist politikalara göre serbest ticaret ve karşılıklı bağımlılık yeryüzünde barışın anahtarıdır. Karşılıklı çıkarları olan devletlerin birbiri ile savaşmayacağı öngörülür. Frediric Bastiat'ın söylediği gibi “Malların geçemediği sınırlardan askerler geçer” (Acar, 2010, s. 8). Yani serbest ticaretin ayrıca barışa hizmet ettiği de bilinmektedir (Sandıklı ve Kaya, 2013, s. 63). Ayrıca ticaretin liberalleşmesi sayesinde yeryüzünde üretim

pahalı yerden ucuz yere kayar. Bundan ötürü de serbest ticaretin refah artırıcı etkisi vardır. Bu yüzden serbest ticaret dünyada tercih edilmelidir. Liberal politikalarda kazan-kazan olduğu için bu politikalardan vazgeçilmesi halinde herkes kaybeder.

Korumacılığı savunan iktisatçıların temel argümanları milli güvelik, bebek endüstriler, işsizlik, dış açıklar, koşulların eşitsizliği olarak sıralanabilir (Acar, 2010, s. 5). Ancak günümüzde uluslararası ticaret sisteminde karşılıklı bağımlılık vardır. Bu bağımlılık korumacı politikaların artmasına engel olmakta ve korumacı önlemler “murky protection” yani kasvetli korumacılık” olarak nitelendirilmektedir. Günümüzde özellikle ara malı konusunda karşılıklı bağımlılık ve üretim zincirleri artmıştır. Ülkeler daha çok ihracat yapabilmek için aynı zamanda ithalata da gereksinim duymaktadır. Bundan dolayı ithalattaki kopuşların ihracatı da etkileyeceği göz önünde bulundurulsa, beklenmedik durumlarla karşılaşılma ihtimali artmaktadır. Bundan dolayı Dünya Ticaret Örgütü krizler daha derinleşmeden somut adımlar atmalı ve de serbest ticaretin aksi yönde izlenen politikalara karşı daha caydırıcı olmalıdır (Mangır,2012, s.189).

Dünyada üretimin ucuz yerden pahalı yere kayması tüketiciler açısından istenebilecek bir durum değildir. ABD hükümeti, korumacı politikalar izlerse ABD’li tüketicileri fiyat artışlarını ve enflasyonu izah etmek zorunda kalacaktır. Adam Smith’in dediği üzere hiçbir akli başında aile reisi üretimi çok ucuz olan bir şeyi sırf evinde üretmek için daha pahalı üretmeye kalkmaz.

ABD’nin korumacı politikaları Çin’in misillemeleri ile karşılık bulmasına ve korumacılığın dünyaya sıçrama ihtimalinin doğacağı anlamına da gelir. Bu yüzden dünyada üretimin ucuz yerden pahalı yere kayması ile dünyada topyekün refahın azalması beklenir. Bundan da uzun dönemde en çok olumsuz etkilenen ülkelerin başında da ABD gelir (<https://www.mahfiegilmez.com>, 15.01.2021).

4. TÜRKİYE’NİN TİCARET SAVAŞLARINDA TUTUMU

Her ekonomik kararın politik bir sonucu olabileceği gibi her politik kararın da bir ekonomik sonucu olabilir. ABD-Çin ticaret savaşları ve dünya ticaretinde liberalist adımlar veya merkantilist adımların izlenip izlenmeyeceği sorunu Türkiye’yi de etkileyebilecektir. Türkiye politika ve ekonominin beraber değerlendirilmesi gereği, ABD, Çin ve dünyanın geri kalanı ile olan iktisadi meseleleri dışında egemenlik, insan hakları gibi konuları da göz ardı edemez. Ayrıca ticaret savaşlarının politik sonuçları ve dünyadaki trendler, küreselleşmeyi ve ulus devletlerin akıbetini önemli

ölçüde etkilemektedir. Bu çalışmanın yapıldığı dönemde gündemde olan Covid-19 salgının etkisi göz önünde bulundurulmalıdır.

ABD, Çin'i insan hakları konusunda özellikle Uygur Türkleri ve diğer etnik unsurlar üzerinden köşeye sıkıştırmaya çalışmaktadır. Çin ve ABD, Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin daimi beş üyesinden biridir. Birleşmiş Milletlerin de temel amacı dünyada barışın devamını sağlamak, dünyayı olası yeni bir savaştan korumaktır. Ancak ABD ve Çin'in özellikle diğer ülkelerin iç işlerine karışmama ve insan hakları konusundaki tutumları farklıdır.

Egemenlik ve insan hakları konusunda Çin etnik yapısının da etkisiyle yüzyıllardır dış dünya ile ilişkilerini daha çok ekonomik manada geliştirmiş, izolasyonist bir politika izlemiştir. ABD ise yer yer izolasyonist bir politika izlediği gibi insani müdahale enstrümanını kullanarak dünyada birçok ülkeye müdahalede bulunmuştur.

Çin'in insani müdahale konusunda egemenlik ve insan hakları ikilemindeki duruşu daha net bir şekilde egemenlikten yanadır. ABD ise Çin'in aksine insani müdahale konusunda insan haklarını bahane ederek diğer devletlerin egemenliğine müdahil olabilmektedir.

Çin'in egemenlikten yana olan bu duruşu Türkiye Cumhuriyeti gibi Güneydoğu'sunda problemi olan bir devlet için egemenliğe daha fazla saygılı olan Çin'le belki daha yakınlaşması, Çin'i daha yakından tanımamasını gerektirmiştir. Çin'le olan ilişkilerini daha kaliteli bir diplomasi ile yürütmektedir. İnsan, tanımadığının düşmanı olduğu düşünülürse Çin'i daha yakından tanımakta, Çin'e karşı önyargısız davranmaktadır. Türkiye'nin Uygur Türkleri ile her zaman kaygısının var olduğu dışında açık diplomasi yürütmesi gerektiğinin de farkındadır.

Bir NATO üyesi ABD'nin müttefiki olan Türkiye Cumhuriyeti'nin onlarca yıllık ülkemizin güney doğusundaki egemenliğe dair kavgasını hiçe sayan ABD'ye karşı ABD gibi cevap vermemekte, müttefikliğe yakışır şekilde açık diplomasiye devam etmektedir. Türkiye Cumhuriyeti, müttefikliğin gereği her şeyi yaptığından emindir. Korkacağı, çekineceği bir şey yoktur. Müttefikliğin esaslarına uymuştur. Türkiye Cumhuriyeti'nin ABD politikaları başarılıdır.

Ticaret savaşlarının ve neticede Türkiye'nin Covid-19 sürecindeki ticaret savaşları ilgili tutumu önemlidir. Öncelikle Covid-19 süreci, dünyada bundan on yıl öncesine kadar ulus devletlerin artık eski önemini yitirdiğine veya küreselleşmenin artan bir ivme ile devam edeceğine dair olan kanaat hakkında şüphe uyandırmıştır. Ulus devletlerin tekrar önem kazanması merkantilizm taraftarlarını haklı çıkarmaktadır. Dünyada iktisadi manada merkantilizminin karşılığı olan uluslararası ilişkiler

teorilerinden realizmin önem kazanmıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nin de dünyada ulus devletlerin tekrar önem kazanmasını iyi okumalıdır.

İnsan hayatı önemli bir kavram olarak yerinde durmaktadır. Ancak daha öncede belirtildiği üzere ekonomi ve politığın bir birleşimi iyi okunmalıdır. İnsan sağlığı ve ekonomik performans arasında devletler tercih yapmaya zorlanmaktadır (Kaplan ve Zilberman, 2021, s.3). Basit bir örnek verecek olursa, mikro ölçekte devletlerin trafikte hız sınırının yirmi kilometreyle sınırlandırılması yıllık trafikte ölüm oranlarını neredeyse sıfırlar. Ancak böylesi bir tercihin devletlerin ekonomi ve zaman açısından performansını olumsuz etkileyeceği için rasyonel olmayan bir karar olmayacağı aşikârdır. Neticede insan hayatı her şeyden kıymetli olsa da ekonomik bir karşılığı vardır.

Aynı durum makro ölçekte aşı bulma, kısıtlamalar, ekonomilerini yönetme konusunda devletleri rasyonel davranmaya zorlamaktadır. Realist teoriye göre devletler bencildirler. Pandemi sürecinin özellikle ilk başında devletler hatta batılı devletler yalnız kalmış ve de liberalist yaklaşımın bir unsuru olan dayanışmanın gereğini yerine getirememiştir. Devletler yine de karşılıklı bağımlıdırlar ancak devletlerin bencillikleri de pandemi sürecinde bir kez daha ortaya çıkmıştır. Son süreçte ulus devletlerin önemi bir kez daha önem kazanmış ve merkantilizm ve siyasi karşılığı olan realizm, liberalizme karşı önem kazanmıştır. Türkiye Cumhuriyeti, uluslararası bir aktör olarak hem süreçten etkilenen hem de süreci etkileyen bir aktördür.

Türkiye Cumhuriyeti'nin hedefi çağdaş Batı'dır. Türkiye Cumhuriyeti'nin çağdaş devletlerin yanı olduğu için liberalist politikalar izlemektedir. Dünyada ticaretin serbestleştirilmesinden yanadır. Türk dış politikası ve ekonomisi birbirini hem etkileyen hem de birbirinden etkilenen unsurlardır. Türkiye'nin özellikle ABD- Çin Ticaret savaşları ile ilgili politikaları politik ekonomi disiplininde çağdaş Batı hedefleri, Güneydoğu meselesi, salgın, egemenlik, insan hakları, insan sağlığı, ekonomi ve kimlik (Uygur meselesi) göz önünde bulundurularak okunmaktadır. Türkiye Cumhuriyeti'nin hedefi çağdaş devletlerin yanında kimliğini unutmamış olarak yerini almaktır. Bu da ekonomik unsurlar yanında Uygur'un unutulmaması ile başlar.

Türkiye, neticede azalan bir ivme ile de olsa liberalist, serbest ticaretten yana olan tutumunu devam ettirmektedir.

5. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Serbest ticaret ve serbest piyasa fikri Batı medeniyeti tarafınca ortaya atılmış birer kavramdırlar. Serbest ticaretin dünyada düzenli bir şekilde işleyebilmesi için Dünya Ticaret Örgütü, IMF, GATT ve Uruguay

görüşmeleri gibi oluşumlar var olmuştur. Ancak ABD ile Çin arasında yaşanan son gelişmeler özellikle Dünya Ticaret Örgütü'nün amaçları ile uyuşmamaktadır.

ABD'nin dünyaya vaat ettiği en önemli şeyler bir tanesi güvenilir bir ekonomi ve bunun neticesinde rezerv para olarak doların geçerli olmasıdır. Çin ve ABD rekabetinde ekonomi bu yüzden çok önemlidir. ABD, dünyaya güvenilir bir ekonomi olmanın gereğini yaparak doların rezerv para olmasını sağlıyor. Güçlü bir ekonomi olmanın bir ayağı da dış ticaretteki iyi performanstır. Doların rezerv para olması ABD için senyoraj gelirleri açısından ve ABD'nin hegemonyasını devam ettirebilmesi açısından hayati önem taşımaktadır. ABD ve Çin dış ticarete korumacı önlemler almakta, Çin'in başka para ya da altın gibi değerlere yatırım yapma misillemesinden ötürü senyoraj kaybına uğramaktadır

Karşılıklı misillemelerden ötürü dünyada refahın azalabileceği öngörülebilmektedir. Bunun yanı sıra ticaretin barışa hizmet ettiği de hesaba katılırsa denklemin o kadar da kolay olmadığı anlaşılabilecektir. Göz ardı edilmemesi gereken diğer bir husus ise ABD'li birçok firmanın Çin'de, Çin'li birçok firmanın da ABD'de yatırımlarının olduğudur. Ticaret savaşlarından en çok dünya refahının olumsuz etkileneceği aşikardır.

Çin, sınırları içinde insan hakları konusunda kötü ün yapmıştır. ABD'nin liberal değerlerde dünyanın ileri bir ülkesidir. İfade özgürlüğü, insan hakları konusunda çok daha güvenilir bir ülkedir. Perifer oluşturmada Çin'in başarısız kalacağı ön görülebilir. Çin'in ayrıca Rusya ile beraber ABD'ye karşı bir cephede birleşmesi de zordur. Rusya, güçlü bir ekonomiye sahip Çin'in güdümüne girmek istememektedir. ABD çok daha önceden yumuşak gücünü oluşturmuştur. Yumuşak gücünün zayıf olması Çin'in hegemon bir güç olmasında önemli bir engeldir. Çin'in liberal değerlere uyum sağlayan zamanla daha liberal bir ülke olması beklenir. Ancak veren el alan elden üstündür. Bugün veren yarın emreder. Çin'in tasarruf kültürü ve ABD'nin tüketim kültürü göz önünde bulundurulmalıdır. Bu yüzden Çin'in dünyada daha emredici konuma gelebileceği düşünülmelidir. Çin'in dünyada ABD'yi geçip bir hegemon olmasına ABD'nin engel olacağı ise aşikardır.

Çalışmamızda özellikle politik ekonominin iki teorisi liberalizm ve merkantilizm çerçevesinde ABD-Çin ticaret savaşları ele alınmıştır. Konunun diğer bir politik ekonomi teorisi olan Marksizm üzerinden çalışılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2010). Serbest ticaret, ekonomik özgürlükler ve refah. *Ahmet Yesevi Üniversitesi, Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 53, 56.
- Akalın, Uğur Selçuk. *11 Eylül ABD ve hegemonik neoliberalizm*. Önsöz Matbaacılık, 2004.
- Arıboğan Ülke, A. G., & Beril, D. Uluslararası ilişkiler Sözlüğü, (İstanbul: Der, 2000). *Altınbilek Doğan, " Türkiye'nin Su Potansiyeli, "(Ankara: Devlet Su İşleri Bülteni, 2000)*. Arslan, K. (2014), Dış Ticaret Politikaları, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Balaam, D. N. (2015). *Uluslararası ekonomi politığe giriş*. Adres Yayınları.
- Çaylı, Ş. ve Babahanoğlu, V. (2020). ABD'nin Küresel Hegemonik Üstünlüğünde Ticaret Savaşlarının Araçsallaştırılması. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (UKSAD)*, 6 (1), Yaz, s. 342-355.
- Dedekoca, A. E. (2011). *Ekonomi-politik pencereden ABD-ÇİN ilişkileri eski dünya yeni düzen*. Barış Platin Yayınları. Arzu, A. L., & KAYA, H. (2019). Ticaret Savaşları Bağlamında Çin-ABD İlişkileri: Düzenin Sonu.
- Develi, E.S. (2020). Çin'in Küresel Ekonomi Politikalarının Merkantilizm Kapsamında İncelenmesi.. *Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 36-48.
- Gül, E., & Kamacı, A. (2012). Dış Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 12(4).
- Kaplan, S., Lefler, J., & Zilberman, D. (2021). The political economy of COVID-19. *Applied Economic Perspectives and Policy*.
- Kibritçioglu, A. (2007). On Adam Smith's Contributions to the International Trade Theory.
- Koçakoğlu, M, Özaydın, A. (2020). YENİ KORUMACILIK: TİCARET SAVAŞI MI? KÜRESEL LİDERLİK SAVAŞI MI? . *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi* , 19 (74) , 630-646 .
- Mangır, F. (2012). Dış Ticarete Denge Oyunu: Stra-Trajik Senaryo ve Aktörleri (2008 Krizi: ABD & Çin ve Diğerleri). *Ankara: Orion Kitabevi*.
- Oktay, F. (2017). *Çin: ekonomi ve politika yeni büyük güç ve değişen dünya dengeleri*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Örki, A. (2019). *Uluslararası Politik Ekonomi ve Realizm*. Bursa. Dora Yayınevi.
- Sandıklı, A., & Kaya, E. (2013). Barış kavramına teorik yaklaşımlar ve küresel yönetim.
- Yurttañıkırmaz, Z., Ç., Reziwanguli, Y. ve Emsen, Ö., S., (2020), Çin ile Abd Arasında Ticari Gerginlik: Rekabet Gücü Açısından Bir Bakış , *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(2): 649-667

İNTERNET KAYNAKLARI

<http://www.altust.org/2012/08/cin-sosyalizm-ve-kapitalizm> (Erişim Tarihi: 01 Şubat 2021)

<https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-48222100> (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021)

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html> (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021)

<https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-52595325>www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021)

<https://www.dw.com/tr/gelece%C4%9Fin-s%C3%BCper-g%C3%BCc%C3%BC-kim-olacak/a-16368367> (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021)

<https://www.mahfiegilmez.com/2020/01/ticaret-savas-abdye-yarar-m.html> (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2021)

Bölüm 2

ENDÜSTRİ 4.0 VE SAĞLIK SEKTÖRÜNDEKİ UYGULAMALAR

Hazal AKBAL¹

¹ Öğr. Gör. Hazal AKBAL, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Zübeyde Hanım Sağlık Hizmetleri MYO, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, e-posta: hazalakbal@ohu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-5129-9773

GİRİŞ

Endüstrideki son teknolojik değişim ve dönüşüm, endüstri 4.0 ile başlamış olup günümüzde bu değişim hızlı bir biçimde devam etmektedir (Tepe, 2021: 123). 18. yüzyılın sonlarında su ve buhar gücüyle çalışan mekanik tezgâhların ortaya çıkışı ile birinci endüstri devrimi başlamıştır (Sayılğan ve İşler, 2017: 368). Elektrik enerjisi kullanılarak kitle üretimin sağlanması sonucunda ikinci endüstri devrimi, bilgi ve elektronik teknolojilerinin kullanımıyla üçüncü endüstriyel devrim başlamıştır (Soylu, 2018: 43). Akıllı ürünler, 3D yazıcılar ve otonom araçların hayatımıza girmeye başlamasıyla dördüncü endüstri devrimi olarak adlandırılan endüstri 4.0 ortaya çıkmıştır (Witkowski, 2017:768). Son zamanlarda üretimde yeni yaklaşımlar getiren endüstri 4.0 ile üretimin her basamağında dijitalleşme sağlanarak gelenekselin dışında veri işleme ve aktarımı farklı boyutlarda gerçekleşmektedir (Macit, 2017: 50). Endüstri 4.0, hukuk, pazarlama, çevre, perakende, muhasebe, sağlık, eğitim, inşaat, reklam, oyun-eğlence, e-ticaret, internet gibi alanlarda kendine yer bularak büyük değişimler yaratmıştır (Yıldırım, 2020: 756).

Teknolojinin hızlı değişimi ve gelişimi, tüm sektörlerde olduğu gibi sağlık sektöründe de bilgi teknolojilerinin kullanımını zorunlu hale getirmiştir. Modern işletmecilik anlayışı ile hastalara sunulan kaliteli, verimli ve etkin sağlık hizmeti sunumunda endüstri 4.0 sağlık sektörüne büyük avantajlar sağlamaktadır. Endüstri 4.0 tarafından desteklenen teknolojilerle sağlık sektöründe ortaya çıkan bir devrim olan sağlık 4.0, tıbbi malzeme ve ilaç üretimi, sağlık lojistiği, hastane içi ve hastane dışı bakım, dijital sağlık hizmeti ve ürünleri ile sağlıklı yaşam ortamına kadar birçok imkân sunmaktadır (Pang vd., 2018: 251).

Bu çalışmada tüm sektörlerde varlık gösteren endüstri 4.0 kavramına ait tanıtıcı bilgiler sunularak kullanım alanları ve gelişim süreci hakkında bilgi verilmiştir. Endüstri 4.0'dan üretilen ve sağlık sektörü için büyük bir devrim niteliği taşıyan sağlık 4.0'ın sektördeki uygulama alanları, sektöre getirdiği yenilikler ve yaşanan değişimler anlatılmıştır.

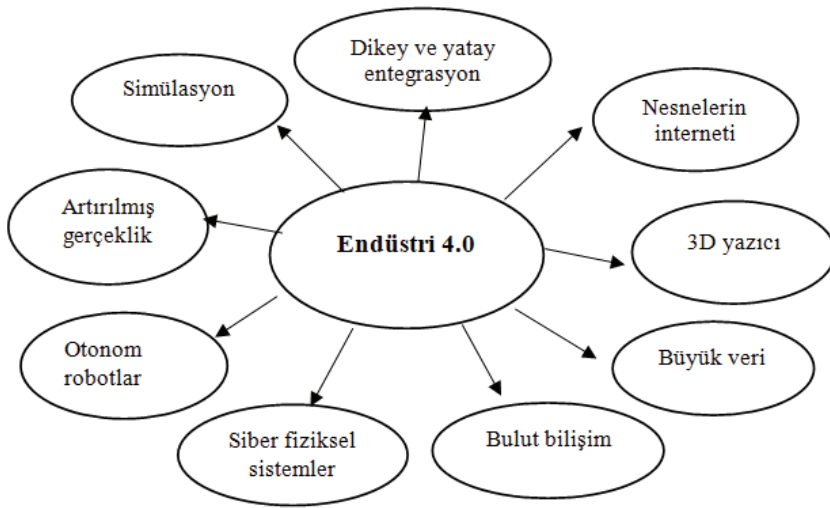
1. Endüstri 4.0 ve Uygulama Alanları

Günümüz rekabet koşullarında, işletmeler varlıklarını devam ettirebilmek için daha kaliteli, ucuz ve hızlı mal veya hizmet üretiminde bulunmak durumundadır. Bu şartları sağlayamayan işletmeler rekabette geri planda kalarak piyasadan çekilmek durumunda kalacaktır. Endüstri 4.0 olarak adlandırılan bu yeni süreç, üretimin her aşamasında gerçekleşecek dijitalleşme ile pazar gereksinimlerinin daha verimli, hızlı ve esnek bir biçimde karşılanmasına olanak sağlamaktadır. Yani, akıllı fabrikalarda,

akıllı robotlarla, akıllı ürün ve hizmetlerin üretilmesi dördüncü sanayi devrimi olarak tanımlanmaktadır (Tepe, 2021: 123).

Endüstri 4.0, akıllı ürünler, prosedürler ve süreçler oluşturmaya odaklıdır. Akıllı fabrikalar, endüstri 4.0'ın temel bir özelliğini oluşturur. Akıllı fabrikalar karmaşıklığı yönetme, ürünlerin verimli bir biçimde üretme kapasitesine sahip olan kesintiye daha az meyilli sistemlerdir. Akıllı fabrikada insanlar, makineler ve kaynaklar birbirleriyle bir sosyal ağda olduğu gibi iletişim kurarlar. Akıllı mobilite, akıllı lojistik, akıllı şebeke, akıllı binalar ve akıllı ürünler akıllı fabrikayı yarının akıllı altyapılarının önemli bir bileşeni haline getirecektir (Kagermann vd., 2013:19).

Şekil 1'de endüstri 4.0'ın bileşenleri sunulmuştur. Siber fiziksel sistemler, nesnelerin interneti, büyük veri, simülasyon, artırılmış gerçeklik, otonom robotlar, bulut bilişim, 3D yazıcılar ile dikey ve yatay entegrasyon endüstri 4.0'ın teknolojik bileşenleridir (Schwab, 2017:72).



Şekil 1. Endüstri 4.0'ın teknolojik bileşenleri

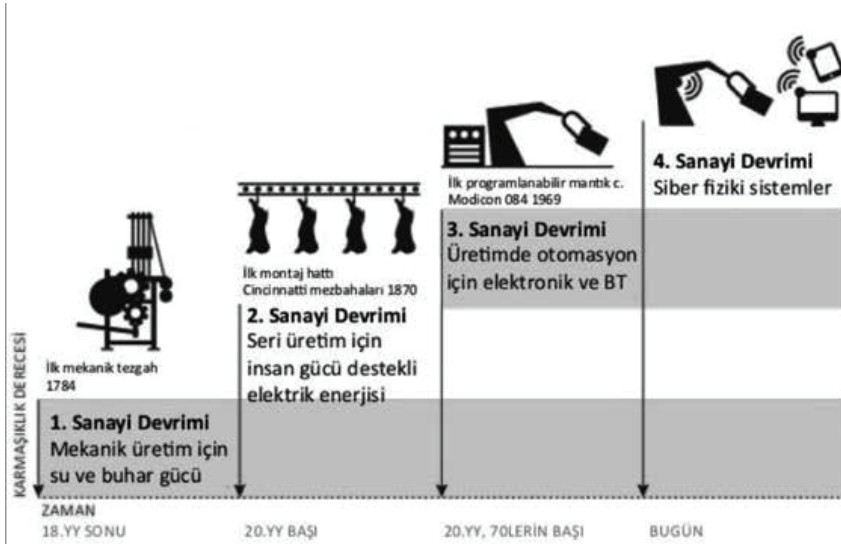
Siber fiziksel sistemler, fiziksel dünya ve siber dünya arasında entegrasyon sağlayan yapılardır. Nesnelerin interneti, nesnelerin birbiri ile iletişimine olanak sağlayan yapılardır (Alçın, 2016: 20). Büyük veri, makine öğrenme, tahmine dayalı modelleme ve veri madenciliği gibi farklı istatistiksel yöntemler de dâhil olmak üzere büyük veri ile ilişkili problemlerin üstesinden gelmek amacıyla geliştirilen yenilikçi analiz tekniklerinden faydalanır (Hernandez ve Zhang, 2017: 1494). Simülasyon ile dijital ve fiziksel fabrika arasındaki veri alışverişisi ile gerçek hayattaki bütün değişimler sanal ortamda kolayca görüntülenebilmektedir (Çelen,

2017: 16). Artırılmış gerçeklik, gerçek görüntünün üzerine grafiksel ve sayısal verilerin eklenmesiyle zenginleştirilen, aynı ortamda sanal ve gerçek nesnelerin birlikte algılanmasını sağlayan bir teknolojidir (İçten ve Bal, 2017: 112). Otonom robotlar, doğrudan bir operatör idaresinde bilgisayar programları aracılığıyla veya bağımsız olarak önceden programlanmış işlemleri yerine getiren elektro-mekanik sistem olarak tanımlanmaktadır. Dikey ve yatay entegrasyon, ürünlerin kendi üretimlerini yapmak amacıyla bütün makine ve diğer iş kollarıyla iletişim kurmasıdır (Şekkeli ve Bakan, 2018: 24). Bulut bilişim, endüstri 4.0 ile artan veri yoğunluğundan bulut paylaşımı üzerinden verilerin aktarılması kısa sürede bilgilerin depolanmasını sağlamaktadır (Yılmaz, Arıcıoğlu ve Yiğit, 2020: 296). 3D yazıcılar aracılığıyla çeşitli hammadde ve üretim birleşimleri ile oldukça farklı ve geniş alanlarda üretim yapılabilmektedir. Bilişim teknolojisi, kuyumculuk, şehir planlaması, gıda, genetik, tıp gibi çeşitli alanlarda uygulanabilmektedir (Bulut ve Akçacı, 2017: 54).

Endüstri 4.0'ın üretim ve hizmet sektörüne önemli kazanımlar sağlayacağı düşünülmektedir. Tehlikeli ve yapılması zor olan işler insansız fabrikalar ile yapılarak istenmeyen etkilerin azaltılması sağlanacaktır. Yoğun çalışma şartlarına sahip olan işçilerin karşılaştıkları sorunlar da insansız fabrikalar ile azaltılabilecektir. Hizmet sektöründe görülen çok sayıda negatif etkili finansal oranların düşeceği de öngörülmektedir. Bu durum işletmelerin karlılık durumlarını artırarak, etkin üretim yapmalarına ve rekabet gücünü elinde bulundurmalarına fırsat sağlayacaktır (Macit, 2017: 59).

1.1. Endüstri 4.0 Tarihsel Gelişimi

Dünyadaki birçok değişime öncülük eden, tarım toplumunda sanayi toplumuna geçiş olarak adlandırılan endüstri devrimleri belirli aşamalardan geçerek gerçekleştirilmiştir. Bu anlamda endüstri devrimi, 18. yüzyılın sonlarından günümüze kadar olan zamanda atölyelerin daha fazla kapasiteli üretim hacmini kapsayan endüstriyel atölyelere dönüşmesi olarak tanımlanabilmektedir (Çakıt vd., 2020: 46). Şekil 2'de endüstri devriminin günümüze kadar geçirdiği aşamalar gösterilmiştir.



Şekil 2. Endüstri Devriminin Dört Aşaması (Kagermann vd., 2013:13)

Birinci endüstri devrimi (Endüstri 1.0): El emeği ile yürütülen birçok faaliyet mekanik süreçler ile gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Böylece üretim hacmi ve verimliliği artış göstermiştir (Yılmaz, Arıcıoğlu ve Yiğitöl, 2020: 294). Bu dönem tren ve gemiler buharlı makine olarak çalıştırılmıştır. Sonraki dönemlerde benzin ve dizel motorların temeli atılmıştır (Çolaklar vd., 2020, 3447). Toplu üretimin yarattığı kar ve fırsatlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Sermaye birikimi başlayarak çalışan ve sermayedar arasındaki gelir farkları artmıştır (Macit, 2017: 52).

İkinci endüstri devrimi (Endüstri 2.0): İkinci endüstri devrimi, 1900'li yıllarda içten yanmalı motorun icadıyla başlamıştır. Bu buluş, değiştirilebilir parçalar, elektrik gücü ve endüstri standardı konseptiyle hızlı bir sanayileşme çağına yol açmıştır (Suyanta, 2019: 214). Bu dönemde Henry Ford tarafından otomotiv sektöründe uygulanan, standart ürün ve kitle üretime dayalı bant tipi üretim modeli seri üretimin ilk örneği olmuştur (Soylu, 2018: 44).

Üçüncü endüstri devrimi (Endüstri 3.0): Üçüncü endüstri devrimi ile üretim otomasyonunda elektronik ve bilgi teknolojisi kullanılmaya başlanmıştır (Nunes vd., 2017: 1217). Bilgisayarların insan hayatına girmesiyle dijital olarak hesaplama, karar alma, iletişime geçme, iş yapma olanaklarına kavuşulmuştur (Çolaklar vd., 2020, 3447). Küreselleşme süreciyle birlikte üretim kavramı, pazarlama ve satış yöntemleri tamamen değişmiştir. Bu dönemde tüketici odaklı, seri üretimin yerine kişiye özel üretim yaygınlaşmıştır (Özsoylu, 2017: 43).

Dördüncü endüstri devrimi (Endüstri 4.0): Söylen olarak 2011 yılında Almanya'nın Hannover Fuarında başlayan dördüncü endüstri devriminin temelleri 20. yüzyılın sonlarında başlamış olup günümüzde gelişimini sürdürmektedir. Bu yeni gelişen süreci mobil internet ağı, otomasyon ve nesneler arası internet karakterize etmektedir (Özsoylu, 2017: 43). Endüstri 4.0, CPS teknolojisi kullanılarak fiziksel ve sanal dünyayı bir araya getiren entegre bir ağda akıllı fabrikaları, makineleri, sistemleri, üretimi ve süreçleri birleştiren yeni bir üretim paradigmasıdır. Bu dönemde geleneksel fabrikaların akıllı fabrikalara dönüştürülmesi yoluyla akıllı ürün ve süreçlerin yaratılmasına odaklanmıştır. (Nunes vd., 2017: 1217).

1.2. Endüstri 4.0 Avantaj ve Dezavantajları

Endüstri 4.0 felsefesinin işletmelerde uygulanması birçok avantaj, dezavantaj ve zorluğu beraberinde getirmektedir. Endüstri 4.0 ile sağlanan avantajlar aşağıdaki biçimde sıralanabilir (Tepe, 2021: 124; Kasa ve Arslan, 2020: 1812):

- Yüksek kaliteli ürün ve hizmetlerin düşük maliyetli ve artan verimlilikle üretimi sağlanmaktadır.
- Üretim hataları azalmaktadır.
- Düşük üretim süresi sağlanmaktadır.
- Müşteri gereksinimlerine daha hızlı bir biçimde cevap verebilen esnek üretim sistemleri sağlanabilmektedir.
- İşletmeler üzerinde modern teknolojiye uyum gösterme konusunda bir baskı unsuru olacağından çeşitli alanlarda değişikliğe gidilme ihtiyacı duyulacaktır.
- Gözlemlenebilir ve şeffaf iletişim kanalları, kaynak yönetiminde kolaylıklar yaratmaktadır.

Endüstri 4.0'ın yarattığı dezavantajlar ise aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Kasa ve Arslan, 2020: 1813; Faller ve Feldmüller, 2015: 88):

- Nesnelerin (IoT) güvenliği ciddi bir problem haline gelmektedir.
- Endüstri 4.0'a geçiş maliyetli ve uzun zaman almaktadır.
- İşletmelerin bilgi işlem departmanlarında görev alan çalışanlara ihtiyaç zamanla azalacaktır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni alanlara girmek için kendi üretim yelpazelerinin ilerisine bakacak insan gücüne sahip olmaması Endüstri 4.0 sürecinde rekabette geri planda kalmalarına neden olacaktır.

Endüstri 4.0'ı uygularken işletmeler birçok zorlukla karşı karşıya kalacaktır. Bu zorlukların birkaçı şu şekilde özetlenebilir (Puhovichova ve Jankelova, 2020: 138):

- Yeni iş modellerine duyulan ihtiyaç
- Ucuz işgücü eksikliklerinin yerine geçen otomasyon
- Sermaye gereksinimleri
- Mevcut unsurların modernizasyonu
- Verileri işlemedeki hatalar
- Siber saldırılar - veri hassasiyeti
- Çalışanların yeni teknolojiye adapte olması

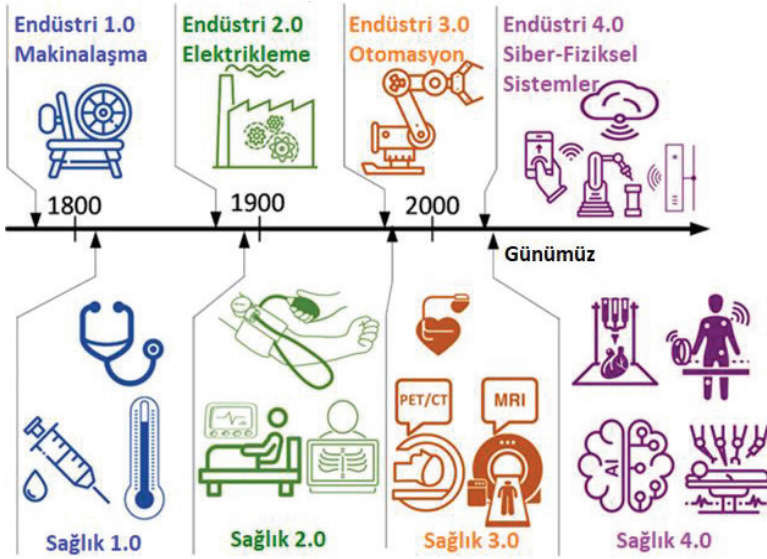
2. Sağlık 4.0 Teknolojisi

Sağlık 4.0'ın ortaya çıkışı, dünya çapında teknolojilerin gelişmesiyle önemli hale gelmiştir. Sağlık, özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli bir bileşendir. Bu nedenle, en son teknolojilerin kullanılması ve çalışanların yetkinliklerinin endüstri 4.0 özelliklerine uyum sağlayacak biçimde değiştirilmesi gerekmektedir (Weerasinghe vd., 2020: 1064). Sağlık ve tıp alanını kapsayan temelde uygulama ve yönetim anlamında sağlık ve tıbbi bakımın dijital dönüşümü anlamına gelen sağlık 4.0 kavramı ortaya çıkmıştır. Dijital dönüşüm, dijital teknolojinin sağlık alanı da dâhil yaşamın tüm alanlarına entegrasyonunu ifade etmektedir (Kickbusch, 2019: 179). Dijital teknolojiler, e-sağlık kavramının ortaya çıktığı 1990'lardan beri sağlık hizmeti organizasyonlarında önemli bir rol oynamaktadır (Aceto vd., 2018: 125). Dijital teknolojiler ekonomik, daha küçük ve büyük miktarlardaki veriyi yönetebilir hale geldikçe sağlık 4.0 uygulaması daha uygulanabilir hale gelmiştir. 4.0, sanal alanın fiziksel dünya ile entegrasyonunu sağlayacak şekilde yeni dijital teknolojileri üretim sistemlerine dâhil etmeyi belirtmektedir. Bu entegrasyon, daha yüksek modülerliğe ve ürünlerin, süreçlerin ve hizmetlerin özelleştirilmesine olanak tanıyarak daha etkili kararlar alınmasını sağlamaktadır. Son zamanlarda hastanelerde sağlık 4.0'ın kullanılmaya başlanmasıyla, ara bağlantı ve otomasyon seviyesi artmış ve hem hasta bakımı hem de idari süreçlerin daha verimli hale gelmesine olanak tanınmıştır (Tortorella vd., 2020: 3).

Sağlık 4.0, sağlık hizmetlerinde önemli bir teknolojik devrimin devam eden sonuçlarını sunmaktadır. Tıbbi nesnelerin interneti, yapay zeka, sanal gerçeklik, makine öğrenmesi, büyük veri, derin öğrenme ve doğal dil işleme gibi teknolojiler artık sağlık sistemlerine entegre edilmiş

olup önemli ölçüde bakımın verilme ve alınma şeklini değiştirmiştir (Bause vd., 2020: 640).

Amerikan Tıp ve Biyoloji Enstitüsünün hem tıbbi hem de biyoloji mühendisliğinde ortaya koyduğu 100 yıllık tablo sağlık ve endüstri 4.0 arasındaki benzer ilişkiyi gösterir niteliktedir. Yapılan araştırmalar, endüstri devrimleri tarafından ortaya konulan mühendislik yeteneklerinin sağlık alanındaki teknolojik yeniliklerin temeli olarak ilişkilendirildiğini göstermektedir (Korkmaz, 2020: 746). Şekil 3'te endüstri 4.0 doğrultusunda sağlık 4.0'ın tarihsel gelişimi gösterilmiştir.



Şekil 3. Sağlık 4.0'ın Tarihsel Gelişimi (Pang vd., 2018: 252).

Endüstri 1.0 ve sağlık 1.0 döneminde stetoskop, pistonlu şırınga ve termometre gibi birçok modern tıbbi cihaz icat edilmiş ve kliniklerde kullanılmaya başlanmıştır. Endüstri 2.0 ve sağlık 2.0 döneminde röntgen, tansiyon aleti ve EKG gibi karmaşık tıbbi cihazlar bulunmuş ve kliniklerde kullanımı sağlanmıştır. Üçüncü endüstri devrimi doğrultusunda sağlık 3.0 döneminde bilgisayar bilimi, otomasyon ve biyomedikal mühendisliğin ilerlemesi ile birlikte ultrasonografi, kalp pili, bilgisayarlı tomografi, MR, yapay kalp gibi daha karmaşık tıbbi sistemler icat edilmiştir. Siber fiziksel sistemler, yapay zekâ, büyük veri, giyilebilir cihazlar gibi endüstri 4.0'ın sunduğu temel teknolojiler tarafından desteklenen sağlık 4.0'ın ilerleyişi devam etmektedir (Pang, 2018: 251-253).

Sağlık 4.0 ile sağlık hizmet sunumu, görüntüleme hizmetleri, ilaç uygulamaları, hasta ile hekim iletişimi, tanı/televi hizmetleri ile sağlıkla ilgili tüm alanlarda değişimler yaşanmıştır. Değişim ve gelişime hızlı bir

biçimde devam eden bilişim teknolojileri sağlık hizmetlerinde de aynı hızla devam etmektedir. Sağlık sektöründe bu teknolojilerin kullanılması hasta memnuniyetinin ve verimliliğin artırılması, maliyet etkililik ve karar verme süreçleri üzerinde büyük öneme sahiptir (Kaya ve Filiz, 2019: 168).

2.1. Sağlık 4.0 Uygulama Alanları ve Yaşanan Değişimler

Sağlık alanıyla ilgili her türlü mal ve hizmet üretimi yapan işletmeler (ilaç firmaları, hastaneler, sağlık sigorta şirketleri, medikaller), doktorlar, hasta ve hasta yakınları sağlık hizmet sunumunda internetten faydalanmaktadır (Uğurluoğlu, 2009: 88). Modern sağlık hizmetlerinin gelişmiş bilgi ve iletişim teknolojileriyle sunulması ve yürütülmesi önemlidir.

Sağlığın dijital dönüşümü ile sektördeki birçok iş ortadan kalkacak, tüm meslekler yeniden tanımlanacak ve yeni meslekler ortaya çıkacaktır. Sosyal robotların insanlarla duygusal anlamda iletişime geçmek amacıyla giderek daha fazla kullanılmaya başlanmasıyla yalnız yaşayan, yaşlı ve demansı olan kişileri rahatlatmak ve onları mutlu etmek için hemşirelik hizmetlerinde bakımın bir parçası haline gelecektir (Campa, 2016: 107). Plastik cerrahi 3 D uzmanı, tele tıp sistemi uzmanı, sanal hastane yöneticisi, epigenetik danışmanlık, büyük veri analisti, arttırılmış gerçeklik destekli cerrahi planlayıcı, klinik iş analisti, derin öğrenme uzmanı gibi meslekler sektörde ortaya çıkacak olan uzmanlık alanlarındandır (Önder vd., 2019: 72).

Kullanılan teknoloji ile yaşam kalitesinin süresinin artırılması, kolay tutulan veriler yardımıyla hastalara daha fazla zaman ayrılabilmesi, akıllı kapsüller kullanılarak görüntüleme işlemlerinin kolaylaşması, 3D yazıcılar yardımıyla kişiye özgü cerrahi malzeme üretiminin sağlanması, akıllı ilaç yardımıyla kişiye özgü tedavi sağlanması, robotlar aracılığıyla cerrahi işlemlerin gerçekleştirilmesi, sağlık kayıtlarının veri tabanlarında tutulması ile konsültasyon işlemlerinin kolaylaşması, akıllı cihazlar yardımıyla kişilerin kendine ait sağlık verilerine kolaylıkla ulaşabilmesi sağlık 4.0 ile sağlık hizmetlerinde yaşanan değişimlerdir (Kaya ve Filiz, 2019: 168).

Sağlık sektörü, doktorların hasta kayıtlarını manuel olarak tuttuğu sağlık 1.0'dan itibaren birçok teknolojik değişim dalgası yaşamıştır. Zamanla kâğıt tabanlı manuel kayıtların yerini elektronik kayıtların aldığı sağlık 2.0 izlemiştir. Sağlık 3.0, giyilebilir cihazların sunulduğu noktaya kadar ilerlemiştir. Sağlık 4.0'ı önceki gelişmelerden ayıran temel teknolojik özellik, farklı tiplerde çok sayıda cihazın birbiriyle iletişim kurmasıdır. Bir hastanın sağlığını izlemek, nesnelerin interneti tarafından yönlendirilen diğer sağlıkla ilgili faaliyetleri yürütmek, siber fiziksel

sistemler ve hizmetlerin interneti gibi uygulamalar bu duruma örnek olarak verilebilir (Rehman vd., 2019: 557).

Tele sağlık: Tele sağlık ile doktorların hastalarına fiziksel olarak mevcut olmadan teşhis, tedavi ve bakım hizmeti sağlamasına olanak tanımaktadır. Bu amaçla Çin'de korona virüsle savaşmak için doktorları, enfekte hastaları olan 27 hastaneye bağlayarak virüsün uzaktan konsültasyonuna ve teşhisine olanak tanıyan 5G tabanlı bir sistem tasarlanmıştır (Czifra ve Molnar, 2020: 39). Özellikle içinde bulunduğumuz pandemi sürecinde sağlık kurumlarının artan ihtiyaçları doğrultusunda uzmanlık ve hizmetlerin aktarımını genişletmek için tele sağlık uygulamaları büyük önem taşımaktadır.

Dijital kod: Özellikle Endüstri 4.0 devrimine dayalı gelişmeler ilaç firmalarını da yakından etkilemiştir. İlaçların üretimden dağıtımına kadar ki süreçlerde dijital kodlarla takibi sağlanmaktadır. Böylelikle sahte ilaçların tespit edilmesi kolay hale gelmektedir (Kesayak, 2020).

Nesnelerin İnterneti: Nesnelerin İnterneti, bir ağdaki tıbbi cihazları birbirine bağlar. Kalp atış hızı, uyku davranışı, vücut ısısı ve kan basıncını ölçen sensörler, infüzyon pompaları, alarmlar ve vantilatörler, röntgen ve diyaliz cihazları, diğer teşhis ve tedavi cihazları gibi tıbbi sistemler örnek olarak verilebilir. Sağlık nesnelerinin interneti (IoHT) olarak adlandırılır (Al-Jaroodi vd., 2020: 211191). IoHT, hastalıkların değerlendirilmesi ve izlenmesini kolaylaştırır. Hastalar çeşitli test sonuçlarını cep telefonları aracılığıyla kontrol edebilirler. Doktorlar böylelikle hastalarının durumlarını düzenli bir biçimde gözlemleyebilirler (Monteiro, 2018: 270).

Hizmetlerin İnterneti: Tıbbi ve sağlık bakım cihazlarının, sistemlerinin ve organizasyonlarının işlevsellikleri internet üzerinden iyi tanımlanmış arayüzlere sahip yazılım hizmetleri olarak sunulduğunda, bunlara hizmetlerin interneti adı verilmektedir. Hizmetler, yeni sağlık hizmet sistemleri için yapı taşları haline gelerek otomasyon ve işbirliğini mümkün kılar (Cardoso vd., 2008: 16).

Robotik sistemler: Robotik sistemler ile ayı anda birden fazla hasta üzerinde tarama yapılabilmektedir. ABD'de Providence Tıp Merkezinde doktorlar, hastalarla temas etmeden kamera, mikrofon ve stetoskoplara donatılan bir robotun yardımıyla tedavi sağlayabilmektedir. Danimarka, Katar ve Çin gibi ülkelerde salgın hastalıklarla mücadelede robotların kullanımı yaygınlaşmıştır (Yiğitöl ve Sarı, 2020: 61). Robotlar, yaşamsal belirtileri ölçme, dezenfeksiyon ile ilaç ve yiyecek sağlama konularında yardımcı olma potansiyeli taşımaktadır. Salgın hastalıklar arttıkça, robotik biliminin potansiyel rolleri giderek daha net hale gelmektedir (Yang vd., 2020: 1). Özellikle son dönemde Covid-19 ile mücadelede robot kontrollü,

temassız UV yüzey dezenfeksiyonu kullanılmaktadır. Korona virüs farklı yüzeylerde günlerce kalabildiğinden personellerin virüse maruz kalma riskini azaltarak manuel dezenfeksiyon yerine otonom dezenfeksiyon robotlarının kullanımı daha hızlı, etkili ve uygun maliyetli olmaktadır (Kovach vd., 2017: 2).

Artırılmış gerçeklik: Artırılmış ve sanal gerçeklik, sağlık profesyonellerinden alınan sağlık hizmetinin kalitesini önemli derecede artırmaktadır. Bu teknoloji ile cerrahlar tarafından kullanılan akıllı gözlükler yardımıyla ameliyatlarda daha iyi odaklanma sağlanmaktadır. Ayrıca minimal invaziv cerrahiye ilişkin riskli durumlar azaltılabilmektedir (Önder vd., 2019: 74). Artırılmış gerçeklik ile hasta eğitimi konusunda da planlar yapılmaktadır. Doktor, eczacı ve cerrahlar artırılmış gerçeklik araçlarıyla yansıtılan görsel yardımcılardan faydalanarak hastalara ilaç ve tedaviyle ilgili çeşitli önerileri, cerrahi seçenekleri, hastalığın durumu ve iyileşmesi üzerindeki olası etkileri hakkında bilgi verebilecektir. Ameliyatlarda, hasta eğitiminde ve iletişimde bu teknolojinin kullanımı çok yakın gelecekte sağlık hizmetlerini daha verimli hale getireceği düşünülmektedir (Vittori, 2018).

3D baskı: Özellikle dünya ülkelerini etkisi altına alan Covid-19 salgınıyla başa çıkabilmek için 3D teknolojisi önemli alanlarda kullanılmaktadır. Son dönemde bu teknoloji kullanılarak üretilen yüz maskesi geliştirilme aşamasında olup, 3D teknolojisi kullanılarak üretilen bu maskenin güvenli, geri dönüştürülebilir ve tekrar tekrar kullanılabilir olduğu öne sürülmektedir (Javaid, 2020: 421).

Yapay zekâ: Sağlık verileri ışığında doğru tedavinin sunulması için bu verilerin analizi ve yönetilmesi önemlidir. Bu noktada yapay zeka, laboratuvar testlerinin analizi, tomografi, röntgen ve veri girişi gibi faaliyetleri gerçekleştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Yapay zeka tabanlı uygulamalar, hasta bireylerin tıbbi durumuna erişmek ve tıbbi konsültasyon durumlarında fayda sağlayabilecektir (Büyükgöze ve Dereli, 2019: 10). Yapay zekâ, sağlık sektöründe bir zamanlar bilim kurgu sayılan insan zekâsının taklidini gerçek hayata dönüştürmeyi sağlamıştır. Yapay zekâ ile radyoloji alanında görüntüleme ve analizdeki değişiklikler radyologların basit görevlerini otomatik hale getirmektedir. Bu alandaki ilerlemeler ile radyologların görüntüleri daha kaliteli bir biçimde yorumlama olanağı sunulmakta, teşhis kolaylaşmakta ve veri miktarı artmaktadır (Jha ve Topol, 2016: 2354).

Büyük veri: Büyük veri, belirli teknolojiler tarafından analiz edilen ve sağlık sektörüne uygulanan büyük miktarda bilgiyi ifade etmektedir. Sağlık alanında büyük veri, hacim, hız, çeşitlilik, doğruluk, değer ve değişkenlik gibi birkaç önemli özelliğe sahiptir (Sudana ve Emanuel,

2019:1). Sağlık sektöründe büyük veri kavramı, genel anlamıyla büyük miktardaki klinik deney verileri ile elektronik sağlık kaydı, giyilebilir cihazlar, akıllı telefon uygulamaları, sosyal medya ve kişisel genomik hizmetlerden toplanan verilerdir (Hernandez ve Zhang, 2017: 1494). Günümüzde hastaneye gitmeden önce sağlık durumu hakkında bilgi almak için internetten faydalanan kişi sayısı giderek artmaktadır. Sağlık ve tıpla ilgili web aramalarının sistematik bir biçimde toplanarak analiz edilmesi, halk sağlığı açısından bir hastalık ya da salgın durumunu tahmin etmek amacıyla sağlıkla ilişkili verilerin analizi olan süreyans uygulamalarında önemli bir potansiyele sahiptir (Peek, Holmes ve Sun, 2014: 43).

Bulut bilişim: Özellikle içinde bulunduğumuz salgın döneminde bulut teknolojiler önemli destek görevler üstlenmektedir. Salgınla mücadele kapsamında Alibaba ve Didi Cloud gibi pekçok teknoloji şirketi ilaç ve aşı geliştirme faaliyetlerine katkı sunmak için bulut bilişim ile bilgi teknolojileri altyapılarını araştırma kurumlarının hizmetine sunmuşlardır (Yiğitöl ve Sarı, 2020: 64). Sağlık bulutu, büyük ölçekli altyapı, ölçeklenebilir ve isteğe bağlı hesaplama, veri depolama ve sağlık uygulamaları için gelişmiş yazılım kaynakları ve hizmetleri sağlamaktadır. Elektronik sağlık kayıtlarının depolanması, belirli bir halk sağlığı riskinin izlenmesi, tıbbi görüntülerin analiz edilmesi örnekler arasında yer almaktadır. Bu uygulamalar, bulutun kolayca sunabileceği yoğun bilgi işlem ve büyük depolama yetenekleri gerektirir (AbuKhoua vd., 2012: 622).

Blok zincir: Blok zincir ile kayıtlar güvenli bir biçimde saklanabilir, doğrulama ve güvenlik için kullanılabilir. Şeffaflık güvenilir sözleşmeler ve işbirliği kuralları ile prosedürleri konusunda net anlaşmalar sağlar. Veri paylaşımı konusunda adaleti sağlamak ve hastaların mahremiyetini korumak amacıyla işleyişi sağlayabilir (Al-Jaroodi ve Mohamed, 2019: 36505).

Giyilebilir teknoloji: Giyilebilir teknoloji ürünü olan ayakkabı, bileklik, saatler ile kişilerin nabız ölçümü, ne kadar kalori yakımı yaptığı, kaç km yürüdüğü ve beslenme konularında yararlı bilgiler sunulmakta, mobil uygulamalar ile geçmişe dönük takipler sağlanabilmektedir (Büyükgöze ve Dereli, 2019: 9). Giyilebilir sensör yamaları, genel olarak deri üzerine yapıştırılarak sürekli veri takibi sağlanabilen içinde sensörlerin bulunduğu yamalardır. Giyilebilir sensör yamaları ile stres ölçümü, kandaki glikoz takibi, terden tespit edilen alkol teşhisi gibi pek çok konuda bilgi elde edilebilmektedir (Büyükgöze, 2019: 1241).

SONUÇ

Sağlık en temel insan haklarından biri olup, her birey sağlıklı olmak ve sağlıklı bir biçimde hayatına devam etmek istemektedir. Bireylerin sağlık durumunu sürdürmek için koruyucu ve tedavi edici hizmetler sunmak, kaliteli, etkin ve en uygun maliyetle sağlık hizmetlerinden faydalanmayı kolaylaştırmak büyük önem taşımaktadır. Bu hizmetleri sunarken teknolojinin etkisi yadsınamaz derecede büyüktür. Teknolojideki büyüme ve gelişmeler ağılık sektöründe de hızlı bir değişime yol açmıştır. Bu kapsamda sağlık işletmelerinin rekabette üstünlük fırsatı yakalayabilmek için teknolojideki yenilik ve değişimlere uyum göstermesi gerekmektedir. Sağlık alanındaki dijitalleşme sürekli bir biçimde ilerleme göstermektedir. Dijitalleşme hasta odaklı, hastaya daha iyi bir bakım hizmeti sağlayan uygulamalar sunmaktadır.

Endüstri 4.0 sağlıktan eğitime, üretimden yönetime kadar pek çok alanda hizmet ve üretim süreçlerinde değişiklik yaratmıştır. Endüstri 4.0 ile birlikte yaşanan gelişmeler sağlık sektöründe hizmet sunum kapsamını değiştirerek Sağlık 4.0 adı verilen kavramı ortaya çıkarmıştır. Sağlık sektöründe mobil ve gelişmiş iletişim teknolojileri ile farklı branşlardaki hekimler arasındaki ilişki ile hasta-hekim arasındaki iletişim üst boyutlara taşınmıştır. Sağlık 4.0'ın etkisiyle muayene, tanı, tedavi ve çeşitli uygulamalar dijitalleşerek hem hastalar hem de sağlık uzmanları için pek çok fayda yaratmaktadır.

Sağlık 4.0'ın amacı, hastalara gelişmiş, değer yaratan ve uygun maliyetli sağlık hizmetleri sunmak, etkinliği ve verimliliği artırmaktır. Sağlık 4.0, hastalar, paydaşlar, altyapı tesisleri ve değer zinciri arasındaki etkileşimleri geliştirmek için sağlık hizmeti iş modelini değiştirmektedir. Bu durum hasta memnuniyetini artırmanın yanı sıra sağlık hizmetlerinin kalitesini, esnekliğini, üretkenliğini, maliyet etkinliğini ve güvenilirliğini de artıracaktır (Al-Jaroodi vd., 2020: 211189). Sağlık 4.0 ile tıbbi nesnelerin interneti, sanal gerçeklik, yapay zekâ, büyük veri, makine öğrenmesi, derin öğrenme ve doğal dil işleme gibi teknolojiler kullanılarak hizmet sunum süreçleri daha verimli hale gelmektedir.

KAYNAKÇA

- AbuKhoua, E., Mohamed, N., Al-Jaroodi, J. (2012). E-Health Cloud: Opportunities and Challenges. *Future Internet*, 4(4): 621-645.
- Aceto, G., Persico, V., Pescapé, A., (2018). The Role of Information and Communication Technologies in Healthcare: Taxonomies, Perspectives, and Challenges. *Journal of Network and Computer Applications*, 107: 125-154.
- Alçın, S. (2016). Üretim İçin Yeni Bir İzlek: Sanayi 4.0. *Journal of Life Economics*, 3(8):19-30.
- Al-Jaroodi, J., Mohamed, N., Abukhoua, E. (2020). Health 4.0: On the Way to Realizing the Healthcare of the Future. *IEEE Access*, 8: 211189-211210.
- Al-Jaroodi, J., Mohamed, N. (2019). Blockchain in Industries: A Survey. *IEEE Access*, 7: 36500-36515.
- Bause, M.F., Forbes, H., Nickpour, F., Schaefer, D. (2020). Towards a Health 4.0 Framework for the Design of Wearables: Leveraging Human-Centered and Robust Design. *Procedia CIRP*, 91: 639-645.
- Bulut, E., Akçacı, T. (2017). Endüstri 4.0 ve İnovasyon Göstergeleri Kapsamında Türkiye Analizi. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 4(7): 50-72.
- Büyükgöze, S., Dereli, E. (2019). Toplum 5.0 ve Dijital Sağlık. VI. Uluslararası Bilimsel ve Mesleki Çalışmalar Kongresi-Fen ve Sağlık 2019, Ankara: 07-10 Kasım. 7-10.
- Büyükgöze, S. (2019). Giyilebilir Teknolojilerden Sağlık Alanındaki Sensör Yamalar Üzerine Bir İnceleme. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 17: 1239-1247
- Campa, R. (2016). The Rise of Social Robots: A Review of the Recent Literature. *Journal of Evolution and Technology*, 26(1): 106-113.
- Cardoso, J., Voigt, K., Winkler, M. (2008). Service Engineering for the Internet of Services. *Enterprise Information Systems*, 10th International Conference, ICEIS 2008, Barcelona, Spain, June 12-16. 15-27.
- Czifra, G., Molnar, Z. (2020). Covid-19 and Industry 4.0. *Research Papers Faculty of Materials Science and Technology Slovak University of Technology*, 28(46):36-45.
- Çakıt, E., Adem, A., Dağdeviren, M. (2020). Endüstri 4.0 Ergonomi İçin Tehdit mi Fırsat mı?. *Verimlilik Dergisi*, 3:43-57.
- Çelen, S. (2017). Sanayi 4.0 ve Simülasyon. *International Journal of 3d Printing Technologies and Digital Industry*, 1(1): 9-26.
- Çolaklar, H., Şeşen, Y., Gültekin, V. (2020). Elektronik Sağlık Kayıtlarının Doğal ve Beşerî Afetlerden Korunması. *Turkish Studies – Social Science*, 15(8): 3439-3462.

- Faller, C., Feldmüller, D. (2015). Industry 4.0 Learning Factory for Regional SMEs. *The 5th Conference on Learning Factories - Procedia CIRP*, (32): 88–91.
- Hernandez, I., Zhang, Y. (2017). Using Predictive Analytics And Big Data To Optimize Pharmaceutical Outcomes. *American Journal of Health-System Pharmacy*, 74 (18): 1494-1500.
- İçten, T., Bal, G. (2017). Artırılmış Gerçeklik Üzerine Son Gelişmelerin ve Uygulamaların İncelenmesi. *Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi Part C: Tasarım ve Teknoloji*, 5(2): 111-136.
- Javaid, M., Haleem, A., Vaishya, R., Bahl, S., Suman, R. Vaish, A. (2020). Industry 4.0 Technologies and Their Applications in Fighting COVID-19 Pandemic. *Diabetes and Metabolic Syndrome: Clinical Research and Reviews*, 14(4): 419–422.
- Jha, S., Topol, E.J. (2016). Adapting to Artificial Intelligence: Radiologists and Pathologists as Information Specialist. *JAMA*, 316(22): 2353-2354.
- Kagermann, H., Wahlster, W., Helbig, J., (2013). Securing the Future of German Manufacturing Industry: Recommendations for Implementing the Strategic Initiative INDUSTRIE 4.0, Final Report of the Industrie 4.0 Working Group, Berlin: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft Ulrike Findekle.
- Kasa, H., Arslan, G. (2020). Endüstri 4.0 Kapsamında Teorik Bir Analiz: Türkiye Örneği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. 19(76): 1810-1826.
- Kaya, M., Filiz, M. (2019). Health 4.0 ve Turkey. Artvin International Congress on Social Sciences (Aıcross 19), Hopa, Artvin/Turkey: 17-19 April 2019.
- Kesayak, (2020). Sağlık 4.0: Sağlık Endüstrisinin Dijital Dönüşümü. <https://www.endustri40.com/saglikta-dijital-donusum-saglik-4-0/>. (Erişim tarihi: 05.04.2021).
- Kickbusch, I. (2019). Health promotion 4.0. *Health Promotion International*, 34(2): 179-181.
- Korkmaz, S. (2020). Endüstri 4.0'ın Sağlık Sektörüne Etkisinde Demografik Özelliklerin Düzenleyici Rolü: Teknoloji Kabul Modeli İle Bir Uygulama. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(4): 743-776.
- Kovach, C.R., Taneli, Y., Neiman, T., Dyer, E.M., Arzaga, A.J.A., Kelber, S.T. (2017). Evaluation of an Ultraviolet Room Disinfection Protocol to Decrease Nursing Home Microbial Burden, İnfection And Hospitalization Rates. *BMC Infectious Disease*, 17(186): 1-8.
- Macit, İ. (2017). Kurumsal Kaynak Planlamasının Endüstri 4.0 Kazanımları: Bir Yapısal Çatı Modeli Önerisi. *Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi*, 2(1): 50-60.

- Monteiro, A.C.B., França, R.P., Estrela, V.V., Iano, Y., Khelassi, A. Razmjoooy, N. (2018). Health 4.0: Applications, Management, Technologies and Review. *Medical Technologies Journal*, 2(4): 262-276.
- Nunes, M.L., Pereira, A.C., Alves, A.C. (2017). Smart Products Development Approaches for Industry 4.0. *Procedia Manufacturing*, 13: 1215-1222.
- Önder, G., Önder, E., Özdemir, M. (2019). Gelişmekte Olan Teknolojiler Sonucu Sağlıkta Oluşacak Yeni Meslekler. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(Ek Sayı): 71-80.
- Özsoylu, A.F. (2017). Endüstri 4.0. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 21(1): 41-64.
- Pang, Z., Yang, G., Khedri, R., Zhang, Y.T. (2018). Introduction to the Special Section: Convergence of Automation Technology, Biomedical Engineering, and Health Informatics Toward the Healthcare 4.0. *IEEE Reviews in Biomedical Engineering*, (11): 249-259.
- Peek, N., Holmes, J.H., Sun, J. (2014). Technical Challenges for Big Data in Biomedicine and Health: Data Sources, Infrastructure, and Analytics. *IMIA Yearbook of Medical Informatics*. 9(1): 42-47.
- Puhovichova, D., Jankelova, N. (2020). Changes of Human Resource Management in the Context of Impact of the Fourth Industrial Revolution. *International Scientific Journal Industry 4.0*, 5(3): 138-141.
- Rehman, M.U., Andargoli, A.E., Pousti, H. (2019). Healthcare 4.0: Trends, Challenges and Benefits. Paper presented at the 30th Australasian Conference on Information Systems, Perth: 9-11 December.
- Sayılgan, E., İşler, Y. (2017). Medikal Endüstri 4.0 ile Tıbbi Cihaz Sektörü. *Tıp Teknolojileri Kongresi (TIPTEKNO)*, Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi 368-371.
- Schwab, K. (2017). The Fourth Industrial Revolution, Penguin Group, USA.
- Soylu, A. (2018). Endüstri 4.0 ve Girişimcilikte Yeni Yaklaşımlar. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (32): 43-57.
- Sudana, D., Emanuel, A.W.R. (2019). How Big Data in Health 4.0 Helps Prevent the Spread of Tuberculosis. 2nd International Conference on Bioinformatics, Biotechnology and Biomedical Engineering (BioMIC), Yogyakarta: September 2019.
- Suyanta, S. (2019). The Role of Chemistry and its Learning to Improve 21st Century Skills in Revolutionary Industry 4.0 Era. *National Seminar on Chemistry*. Atlantis Press. 214-220.
- Şekkeli, Z.H., Bakan, İ. (2018). Endüstri 4.0'ın Etkisiyle Lojistik 4.0. *Journal Of Life Economics*, 5(2): 17-36.
- Tepe, S. (2021). The Impact of Industry 4.0 on Occupational Health and Safety. *International Journal of Advances in Engineering and Pure Sciences*, 33(1): 122-130.

- Tortorella, G.L., Fogliatto, F.S., Espôsto, K.F., Vergara, A.M.C., Vassolo, R., Mendoza, D.T., Narayanamurthy, G. (2020). Effects of Contingencies on Healthcare 4.0 Technologies Adoption and Barriers in Emerging Economies. *Technological Forecasting & Social Change*, 156:1-11.
- Uğurluoğlu, Ö. (2009). İstanbul'daki Hastanelerin Web Sitesi Üzerine Bir İnceleme. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*. 12(1): 87-104.
- Vittori, J. (2018). Applications of Augmented Reality In the Healthcare Industry and Its Impact on Surgical Outcomes. <https://www.healthworkscollective.com/augmented-reality-in-healthcare-its-impact-on-surgical-outcomes> (Erişim tarihi: 05.04.2021).
- Weerasinghe, W.P.T.D., Vidanagamachchi, K., Nanayakkara, L.D.J.F. (2020). Employee Competencies Development Framework for Industry 4.0 Adaptation in the Healthcare Sector. Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management Dubai, UAE: March 10-12.
- Witkowski, K. (2017), Internet of Things, Big Data, Industry 4.0–Innovative Solutions in Logistics and Supply Chains Management. *Procedia Engineering*, (182): 763-769.
- Yang, G.Z., Nelson, B.J., Murphy, R.R., Choset, H., Christensen, H., Collins, S. H., Dario, P., Goldberg, K., Ikuta, K., Jacobstein, N., Kragic, D., Taylor, R.H., McNutt, M. (2020). Combating COVID-19-The Role of Robotics in Managing Public Health and Infectious Diseases. *Science Robotics*, 5(40): 1-2.
- Yıldırım, Y. (2020). Farklı Disiplinlerde Endüstri 4.0. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 15(21): 756-789.
- Yılmaz, A., Arıcıoğlu, M.A., Yiğitöl, M. (2020). Endüstri 4.0 Üzerine Yöntem ve Literatür Çalışması: Türkiye'deki Lisansüstü Tez Çalışmaları. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (57): 293-324.
- Yiğitöl, B., Sarı, T. (2020). Küresel Salgınlar ile Mücadelede Endüstri 4.0 Teknolojilerinin Rolü. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 41:53-73.

Bölüm 3

TARIMSAL GIDA PİYASALARINDA KÜRESELLEŞME VE ÇOK ULUSLU ŞİRKET EGEMENLİĞİ

Derya YÜCEL¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Reşadiye Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, derya.demir@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002- 7355-1757

1. GİRİŞ

“Eğer petrolü kontrol edersen bütün bölgeleri ve kıtaları, gıdayı kontrol edersen bütün insanları kontrol edersin.”

Eski ABD Dışişleri Bakanı Henry Kissinger

Henry Kissinger’ın ifade ettiği gibi insanları kontrol etmenin yolu gıdayı kontrolden geçmektedir (www.cihandura.com). Günümüzde piyasaların serbestleşmesi ve devlet müdahalesinin azalması, hatta eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik gibi toplumsal nitelikli hizmetlerin de piyasa mekanizmasına bırakılması ile ulus devlet kurumları giderek zayıflamış, yerini özel kuruluşlar, çok uluslu şirketler almaya başlamıştır. Bu etkinin görüldüğü alanlardan biri de tarımdır (Karlıdağ, 2010:127). Küreselleşme sonucunda uluslararası tarım firmaları ülke piyasalarına girmiş ve tarım piyasalaşmıştır (Öztürk ve Kart, 2017: 147-148).

Ülkeler arasında ekonomik entegrasyonun artması, sosyal, ekonomik ve kültürel ilişkilerin yakınlaşması, çok uluslu şirketleri güçlü aktörler olarak ortaya çıkarmıştır. Dünyanın her köşesinde yaygın şube ağına ve milyonlarca ton ürünü yönlendirme kapasitesine sahip olan Louis Dreyfus, Bunge, Cargill, ve ADM gibi şirketler, tarımsal ürünleri alıp işlenecekleri ve tüketilecekleri yere ulaştırmak için gerekli ağı kurmuşlardır (Gülgönül ve Akiş, 2020:541).

Tarımın küreselleşmesi ve endüstrileşmesi üreticileri, kırsal hayatı, çevreyi ve tarımsal sanayi işletmelerini etkilerken, olumlu ve olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Olumsuz sonuçlarına karşı en önemli hareket Vancouver Bildirgesi olup farklı ülkelere 29 bilim adamı tarafından imzalanmıştır. Bu bildirmede, tarımın endüstrileşmesinin ve küreselleşmesinin insanlığa ve doğaya zarar verdiği, tarımın çok uluslu şirketlere ve kimyasal ürünlere bağlı bir monokültür hale geldiği belirtilmekte, bu doğrultuda tarımın insan sağlığını ve beslenmesini tehdit ettiği, tüketilen gıdaların nasıl üretildiğinin, neler içerdiğinin bilinmediği vurgulanmaktadır (Rehber, 2006:1). Endüstrileşme 20. yüzyılın gelişmesinde bir model olsa da, bundan beklenen yarar elde edilmiş ve bu yarar giderek azalmış, hatta zararı faydasından çok hale gelmiştir (Rehber, 2006:1-2; Ikerd 1996).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketleri sadece girdi ve üretim alanında güçlü değildir. Satın alma sürecindeki süpermarket ile üretim ile nihai satış arasındaki dağıtım zincirinde de kontrole sahiptirler. Bu şirketler, Teknolojik üstünlüğe dayalı olarak bir alanda elde ettikleri karşılaştırmalı üstünlük, kritik ürünler üzerinde tekel kurulmasına ve bu tekel üzerinde yükselen kâr tekeline yol açmaktadır. Bu şirketler, yatay ve dikey bütünleşme yoluyla, küçük çiftçiler ve devletlerin uluslararası ticaret kazançları üzerinde büyük

baskı kurmaktadırlar. Küresel gıda zincirinin farklı aşamalarında bir güç asimetrisi meydana gelmiş, yedi milyar tüketici ve 1,5 milyar çiftçi, dünya piyasasının sayısı 500 ü bulmayan, dünya gıda piyasasının %70'ini kontrol eden gıda ve perakende şirketlerinin politikalarına tabi hale gelmiştir (Gökten ve Gökten, 2017:17).

Bugün, dünyanın üretim ve tarım ticareti 30 büyük şirket tarafından kontrol edilmektedir. Bir şirket, üretim ve ticaret zincirinin tamamını kontrol edebilmekte; gübre, tarım kimyasalları, zehirler, böcek ilaçlarının üretimi, tarım makineleri, melez ve GDO (Genetiği Değiştirilmiş Organizmalar)'lu tohumlar, menşei endüstriyel tarım olan besin veya kozmetik ürün üretimi ve ticaretine hâkim olabilmektedir. Bir şirketin tarımsal ve ticari sermayesi ile finansal sermayesi arasında bağımlılık ilişkisi de giderek artmaktadır. Tarımda uygulanan teknolojilere hâkim oldukları için, hem endüstriyel tarımın organik olmayan girdilere bağımlı modelini hem de GDO'lu tohumlar, su ve biyoçeşitliliğe ilişkin özel mülkiyet hakkını empoze etmektedirler. Bu doğrultuda ülkeler ve uluslar, gıda üretimi sürecindeki egemenliklerini büyük ölçüde yitirmektedirler. Toprak gaspları ile beraber, şirketler, tarım endüstrisi, ticaret ve yeni teknolojiler ulusal egemenliği de tehdit etmektedir (Stedile, 2009:101-102).

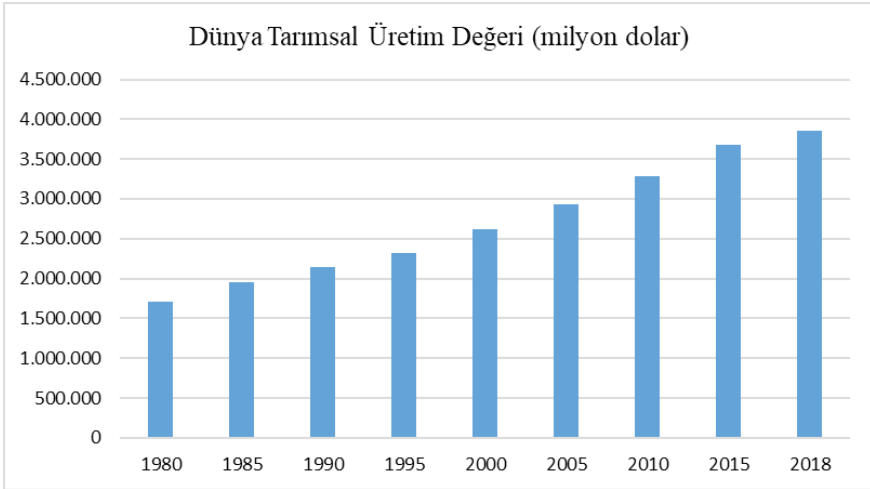
Çokuluslu tarımsal gıda şirketleri, yerel gıda sistemlerini kontrol etmek için büyük yatırımlar yapmaktadırlar. Örneğin, dünya nüfusunun %5'i içme suyunu bu şirketlerden satın almaktadır. Çok uluslu gıda şirketlerinin yıllık gelirleri, dünya petrol ticaretinden elde edilen gelirin yarısına eşit olup, tüketicileri yönlendirerek kendi denetleyebildikleri gıdaları almalarını sağlamaktadırlar. Tarım ürünleri piyasalarının kurallarını söz konusu şirketler yeniden belirlemektedir. Bu sebeple toplumların ve insanların yeterli miktarda, güvenilir, sağlıklı ve sürdürülebilir gıdaya erişimleri giderek zorlaşmaktadır (Aysu, 2008: 226).

Çokuluslu şirketler birleşmelerle ve ortak karar alma mekanizmalarıyla beraber birleşik bir güç haline gelmişlerdir. Bu şirketlerin 150 yıllık bir zaman içinde nasıl bir egemen/hegemonik bir güç haline geldiklerini Joel Bakan (2000:15) şu şekilde ifade etmektedir: “Hayatımız artık şirketler tarafından kontrol edilmektedir. Ne yiyeceğimizi, ne giyeceğimizi, nerede çalışacağımızı ve ne yapacağımızı şirketler belirlemektedir. Şirket kültürleri ve ideolojileriyle tamamen kuşatılmış durumdayız. Güçlerini arttırdıkça, hükümetlerde kendilerini denetlemekle görevli olanlara kararlarını kabul ettirmekte ve kamusal alanın içine bir zamanlar iyice yerleşmiş olan nüfuz bölgelerini kontrol etmektedirler” (Reyhan, 2011:303).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin elde ettikleri bu muazzam güç, toplumlar ve insanlar için olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Bu çalışmanın amacı ülkeler için stratejik öneme sahip tarımsal üretimi yönlendirmekte olan, küreselleşme ile birlikte güçlenen çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin nasıl dev güçler haline geldiğini tarihsel süreç içinde hangi desteklerle nasıl geliştiğini incelemektir.

2. KÜRESEL TARIM PİYASASI

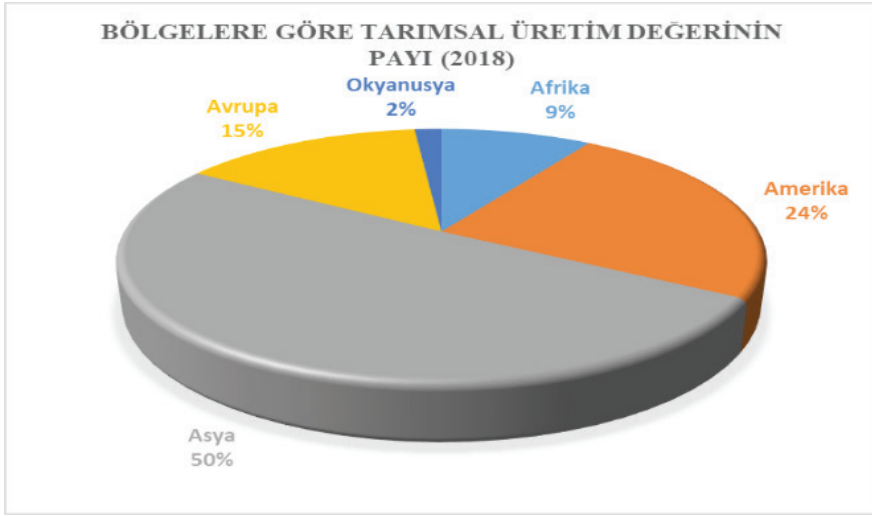
Küresel tarım piyasaları özellikle 1980 sonrası dönemde giderek büyüyen bir piyasa olup 2012 yılında 3.029.478 milyon dolar olarak gerçekleşen küresel tarımsal üretim değeri, 2018 yılına gelindiğinde 3.853.880 milyon dolara kadar çıkmıştır (www.fao.org). Şekil 1’de dünyanın toplam tarımsal üretim değeri yer almaktadır. 1980 ile 2018 yılı arasında dünya toplam tarımsal üretim değerinin giderek arttığı görülmektedir.



Şekil 1: Dünya Tarımsal Üretim Değeri (1980-2018)

Kaynak: www.fao.org, 02.03.2021.

Şekil 2’de ise 2018 yılı tarımsal üretim değerinin bölgelere göre dağılımı bulunmaktadır.



Şekil 2: Dünya Tarımsal Üretim Değerinin Bölgelere Göre Payı (2018)

Kaynak: www.fao.org, 02.03.2021.

2018 yılı itibariyle küresel toplam tarımsal üretim değerini en fazla gerçekleştiren bölge Asya olup, toplam üretimdeki payı %50'dir. İkinci sırada %24 ile ABD gelmektedir. ABD'yi %15 ile Avrupa, %9 ile de Afrika takip etmektedir. Tablo 1, dünya tarımsal üretiminde 2012 yılında en büyük 20 ülkeyi göstermektedir.

Tablo 1: Dünya Tarımsal Üretiminde En Büyük 20 Ülke (2012)

Sıra	Ülkeler	Tarımsal Üretim (milyon dolar)	Pazar Payı (%)
1	Çin	829.709	27,4
2	Hindistan	307.807	10,2
3	ABD	177.331	5,9
4	Endonezya	126.820	4,2
5	Brezilya	100.414	3,3
6	Nijerya	85.542	2,8
7	Japonya	69.242	2,3
8	Rusya Fed.	66.826	2,2
9	Türkiye	62.188	2,1
10	İran	51.043	1,7
11	Pakistan	50.756	1,7
12	Fransa	46.062	1,5
13	Meksika	40.391	1,3
14	Tayland	40.298	1,3
15	Arjantin	39.097	1,3
16	İtalya	36.115	1,2

17	Mısır	36.033	1,2
18	Avustralya	34.922	1,2
19	Vietnam	30.650	1,0
20	Malezya	30.637	1,0
	Diğer	767.594	25,3
	Dünya Toplamı	3.029.478	100,0

Kaynak: www.itb.org.tr, 02.03.2021.

2012 yılında en fazla tarımsal üretim değerini gerçekleştiren ilk üç ülke Çin, Hindistan ve ABD olup, Çin %27,4, Hindistan %10,2 ve ABD %5,9 paya sahiptir. 2012 yılında dünya toplam tarımsal üretim değeri 3.029.478 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu değer 2018 yılında ise 3.853.880 milyona çıkmıştır (www.fao.org).

Küresel tarım ürünleri üretimi son yıllarda rekor düzeylere çıkmıştır. Dünya hububat üretimi 2,5 milyar tondan, yağlı tohum üretimi ise 550 milyon tondan fazladır. Ancak, tahıl üretiminde büyüme oranı düşmektedir. Üretilen tahıl miktarının 695 milyon tonu insan beslenmesi için kullanılırken, 939 milyon tonu hayvan beslenmesi için, 356 milyon tonu ise endüstriyel amaçla kullanılmıştır (FAO, 2016).

2000-2006 yılları arasında, üretimi en çok artan ürün %108 artış oranı ile soya olmuştur. Soyadan sonra %79 artış oranı ile en fazla mısır üretimi artmıştır. Buğday üretimindeki artış oranı ise %28 olarak gerçekleşmiştir (FAO,2018).

3.TARIMIN KÜRESELLEŞMESİ

1970’li yıllardaki küresel kriz sonrasında, kamu harcamalarının azaltılması, ekonomik faaliyetlerin bireye ve piyasaya bırakılması, egemen görüş olmuştur. Önceden kamu hizmeti gören varlıklar da şirketleşmeye ve özelleştirilmeye başlamıştır. Bu doğrultuda insanlığın ortak değerleri de hızla özelleştirme sürecine girmiştir. IMF (International Money Fund-Uluslararası Para Fonu ve WTO (World Trade Organization-Dünya Ticaret Örgütü) gibi uluslararası organizasyonların kurumsal baskılarıyla tüm dünya pazarları dışa açılmış, korumacı duvarlar yıkılmıştır. 1990’lardan sonra hukuk bir baskı aracı olarak kullanılmış, WTO da hizmet ticaretinin serbest hale getirilmesine, ticaretle ilgili fikri mülkiyet hakları üzerinde uzlaşma temin etmeye çalışmıştır (Öztürk ve Kart, 2017:152-154).

1980’lerden beri Dünya Bankası ve IMF tarafından savunulan liberal ekonomik kavramlar ve 1995 yılında WTO’nun kurulması, ABD’nin başını çektiği ekonomik emperyalizm için kolaylaştırıcı önlemler olarak da kabul edilebilir (Irangani and Prasanna, 2017:57-58).

Çok uluslu şirketlerin az gelişmiş ülke piyasalarına girebilmeleri için gelişmiş ülkeler ikili ve çok taraflı anlaşmalar yapmışlardır. IMF, Dünya Bankası ve WTO gibi uluslararası organizasyonlar ise küresel tekel konumundaki bu firmaların kullanacağı alt yapıyı hazırlamıştır. Altyapının oluşturulmasında IMF stand by düzenlemelerini, Dünya Bankası yapısal uyarlama anlaşmalarını kullanmıştır. WTO da GATT (General Agreement on Trade in Services-Gümrük Tarifeleri Ticaret Genel Anlaşması) ile hizmet ticaretini serbestleştirmiş, TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights-Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması) ile de ticaretle ilgili yatırım tedbirleri anlaşmasının yapılmasını sağlamıştır. IMF ve Dünya Bankası'nın düzenlemeleriyle az gelişmiş ülkelerin ekonomileri çok uluslu şirketlere açılmıştır (Karlıdağ; 2010:126).

Neoliberal ekonomi süreci ve 1995'te WTO'nun kurulmasıyla birlikte, ülkelerin tarım-gıda sistemlerinin yerine çok uluslu tarımsal gıda şirketleri geçmiştir. Tarımsal gıda spekülative amaçlı olarak kullanılmaya başlanmış, GDO ve endüstriyel tarım yaygın hale gelerek sağlık sorunlarına sebep olmaktadır (Taşdoğan, 2019:381). Sonrasında tarım ürünleri de serbest ticarete dahil olmuş, çok uluslu şirketler önündeki engeller kaldırılmaya başlanmıştır. Çok uluslu şirketler, tarım faaliyetlerini bütün dünyaya yayma ve stratejik ortaklıklarla rahatça büyüme imkânı bulmuşlar, tarım ürünleri piyasasında egemenlik kurmalarının önü açılmıştır (McMichael,2009:281). 1995 sonrası dönem, karşılaştırmalı üstünlüklerin tarımda uzmanlaşmanın öne çıktığı bir dönem olup, tarımda uzmanlaşma kendine yeterliliği ortadan kaldırmış, gıda arzı bütünüyle piyasa koşullarına terkedilmiştir (Taşdoğan, 2019:379, McMichael, 2001).

2000'li yıllarda ise gıda fiyatlarındaki artışlar tüketicilere karşı kullanılmıştır. Üçüncü gıda rejimi, şirketleşme ve finansallaşmanın piyasanın ve tekeli şirketlerin hegemonyası ile ilişkili olduğunu söylemek mümkündür (Çaşkurlu, 2012:178; McMichael,2009:281). Neoliberal politikalarla, sermayenin özgürlüğü ve akışkanlığı teşvik edilmiş, devletin etkisi ise azalmıştır. Tarım politikaları ile çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin hem girdi bakımından hem de üretilen ürün açısından güç ve kontrollerini arttıracak düzenlemeler yapılmıştır. ABD ve AB'de yüksek tarımsal sübvansiyonlar sürmesine karşın gelişmekte olan ülkelerde gıda ekonomisinde özelleşmeye geçiş söz konusu olmuştur (Çağlayan, 2010:9; Bernstein, 2009).

4.KÜRESEL TARIM PİYASALARININ DÖNÜŞÜMÜ VE ULUSLARARASI GIDA REJİMLERİ

Küreselleşme sürecinde tarımın piyasa koşullarında işleyen bir sektör konumuna gelmesiyle, gıda üretimi, tedarikçi ve dağıtımı da

küreselleşmiştir. Bu ilişkiler uluslararası gıda rejimi adını almaktadır (Bernstein, 2009:86).

Gıda rejimi tarihsel süreçte üç farklı dönem geçirmiştir. 1870-1914/1930 arasında hüküm süren birinci gıda rejiminde Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda'ya İngiltere öncülüğünde Avrupa'dan göç hareketi söz konusu olmuş, bu kıtalarda ucuz işgücü ile tarım ve kuzeye ihracat yapılmıştır. Zaman içinde toprak ve suyun azalmasıyla ve 1930'da Büyük Buhran ile birlikte tarımsal ürün talebi ve fiyatları düşmüş, toprak az sayıda büyük çiftçinin elinde yoğunlaşmaya başlamıştır. 1947-1972 arasında devam eden ikinci gıda rejiminde Yeşil Devrim adıyla tarım sanayileşmiş, ABD'nin sübvansiyonlu tarım ile elde ettiği üretim fazlaları, gıda yardımı adıyla güneye aktarılmıştır. Tarımsal gıda şirketleri bu dönemde ortaya çıkmıştır. Tarımsal gıda, tohum, gübre ve tarım ilacı üreten şirketler, Merkantilist ticaret kurallarıyla büyüyüp güç kazanmıştır (Çaşkurlu, 2012:176).

Güneyde tarımsal destek ve sübvansiyonlar kaldırılmış ancak kuzeyde bu destekler devam etmiştir. 2. ve 3. Gıda rejiminde ABD ve AB küçük üreticilere sübvansiyon verirken, 3. Gıda rejiminde tarımda yoğunlaşma ve şirketleşmeyle beraber, kuzey tarafından çok uluslu tarımsal gıda şirketleri sübvansiyon edilmektedir (Aysu, 2008:46). Bu doğrultuda çok uluslu şirketlerin güneye nüfuzu da kolaylaşmıştır. Uluslararası kurumların yoğun çabalarıyla ulusal gıda stokları özelleşerek çok uluslu şirketler tarafından tutulmaya başlamış olup, küresel tarım stoğunun %60'ı şirketlerin kontrolündedir. 3. Gıda rejiminde üreticiler, tüketicilere ulaşabilmek için perakende zincirlerine eklenmek ve süpermarket raflarında yer bulmak için fiyat kırmak zorunda kalmışlardır. Çok uluslu şirketler ve perakende zincirlerinin özel standartlar belirleyip, bu standartları sertifikalara bağlaması küçük üreticilerin dışlanmasına yol açmaktadır (Çaşkurlu, 2012:181-182).

2. yeşil devrimle doğal süreçlere müdahale edilerek, çiftçilerin tarımsal üretimi kontrolü ortadan kalkmaktadır. Üretim, genetiğiyle oynanmış, patentli tohumlar, gübreler ve tarım ilaçları olmadan sürdürülemez hale gelmektedir (McMichael,2005:183). Önceleri, daha yüksek verim elde etmek için yapılan ıslah faaliyetleri, tohum ve tarım ilacı şirketlerinin talepleriyle yönlendirilmeye başlanmıştır (Dutfield, 2008:28-30).

3. gıda rejiminde hayır işi sermayeleri, şirketler ile sivil toplum örgütleri arasındaki işbirliğinin önemli rolü bulunmaktadır. Bill ve Melinda Gates fonu, Rockefeller fonu gibi hayır işi sermayeleri, önde gelen çok uluslu şirketlerle kuzey ülkelerinin hükümetleri, Oxfam-America, CARE, World Watch gibi sivil toplum örgütlerine fon sağlayarak biyoteknolojiye karşı tavır alınması için uğraş vermektedir. Coca Cola, Gb, Goldman Sachs,

Dupont ve Wall Mart gibi şirketlerin emekli yöneticileri sivil toplum örgütlerinin başındadır. Monsanto ve Dupont, ADM, Tarım makineleri üreticisi John Dere, Conservation International ve World Willlife Watch adlı sivil toplum örgütleri ile beraber küresel hayat inisiyatifi oluşturarak tarım araştırmalarını, gıda ve serbest tarım ticaretini ve ABD yardımcılarını desteklemektedir (Gimenez ve Shuttack,2011:119-133).

2006'dan beri Gates fonu ve Rockefeller fonu, Monsanto, Dupont ve Syngenta şirketleriyle işbirliği yaparak Afrika'daki 2. Yeşil devrimin yaygınlaşması için çalışmaktadır. Hayır işi sermayesiyle çok uluslu şirketlerin bu yaygınlığı 2010 yılında Gates fonunun 23 milyon dolar ödeyerek Monsanto'nun 500 bin hissesini almasına kadar uzanmıştır (Çaşkurlu, 2012:184; La Via Campesina, 2010). McMichael (2009:289-290), şirket gıda rejiminin tarım ve gıdanın dünya ölçeğindeki sermaye birikiminin hizmetine sunduğunu, bu durumun çok uluslu gıda şirketleri lehine, küçük çiftçilerle yerel ekolojilerin aleyhine sonuçları olduğunu belirtmektedir (Gökten ve Gökten, 2017:15).

Gelişmiş ülkelerin uyguladığı politikalarla tarımsal üretim yoğun enerji ve kimyasal kullanımına dayalı hale gelmiştir. Büyük tarımsal gıda şirketleri piyasalara egemen olmuş ve tarımsal üretimin giderlerine ve dış ticarete hakim olarak dev çok uluslu şirketlere dönüşmüşlerdir. Kitlesel üretim ve tüketimin teşvik edilmesi sağlanmış, tarımsal desteklemeler uygulanmış, bu doğrultuda tarımsal üretim artarak, yeni pazar arayışları ortaya çıkmıştır. Tarımsal ürün stoklarını azaltmak için gelişmekte olan ülkelere dampingler uygulanmış, gelişmekte olan ülkeler tarımda kendine yeterliliği kaybetmiştir. Tarımsal üretimin piyasalaşması ve liberalleşmesi politikalarıyla arz yönlü politikalar uygulanmıştır. Tarım ve sanayi alanında faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin üretim, satın alma, satış stratejileri ve teknolojileri değişmiş dünyadaki etkinlikleri artmıştır. Küreselleşmenin etkisiyle tarım sektörü ürün ekimi ve pazarlamasının serbest piyasaya ve rekabet koşullarına göre belirlendiği bir üst hukuk sistemiyle güvence altına alınmıştır. Uluslararası sistemde çok taraflı anlaşmalar, uluslararası tahkim, ürün kotası belirleme kriterleri gibi kontrole katkıda bulunan yöntemler geliştirilmiştir. Çok taraflı anlaşmaların en önemlisi WTO Tarım Anlaşması (1994), serbest piyasada işleyen tarım ticaret sistemi yaratmak, tarımın desteklenmesinde aşamalı indirimler sağlamak, daha iyi işleyen GATT kurallarını oluşturmak amacındaydı. Pazara giriş taahhüdü tarım ürünleri ticaretindeki tarife dışı engellerin gümrük tarifelerine dönüştürülüp indirilmesidir. İç destek taahhütleri tarım ürünleri iç ticaretindeki iç desteklerin azaltılmasıdır. İhracat sübvansiyonları ile ilgili taahhütler ise tarım ürünleri ihracatını artırmaya yönelik ihracat sübvansiyonlarındaki indirimleri kapsamaktadır (Tokatlıoğlu, Selen ve Leba, 2018:157).

WTO müzakerelerinin en çetin geçen alanı tarımsal ticaretin liberalleştirilmesidir. ABD, AB ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler serbest ticaret yanlısı görünümlelerinden farklı olarak kendi tarım sektörlerini korumaya yönelik yaratıcı yollar bulmakta, WTO da gelişmekte olan ülkelerin tarımsal destekleme politikalarına karşı çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ise gelişmiş ülkelerin bu çifte standartlı yaklaşımlarını ve WTO'nun bu olumsuz tavrını eleştirmektedir. Bu doğrultuda 1994 tarihli Tarım Üzerine Anlaşma'nın revizyonunu istemektedirler (Gökten ve Gökten, 2017:12; Clapp, 2004; Pechlaner and Otero, 2010: 186-187).

5. ÇOK ULUSLU TARIMSAL GIDA ŞİRKETLERİ

Maddi kaynaklarının en az %20'si dış ülkelerde bulunan ve elde ettiği kârın en az %35'ini uluslararası faaliyetlerden elde eden şirketler, çok uluslu şirket olarak nitelendirilmektedir. Çok uluslu şirketlerin finansal raporları incelendiğinde birçok dünya devletinden çok daha güçlü ekonomileri olduğu görülmektedir. Dünya Bankası verileri, 2015 yılında dünyadaki en büyük 100 ekonominin 69'unun şirket, kalan 31'inin ise devlet olduğunu göstermektedir. 2017 yılı verilerine bakıldığında da ülkelerin ve şirketlerin kendi içindeki sıralaması değişse de en büyük 100 ekonomi içinde şirketlerin sayısı 69, ülkelerin sayısı ise 31'dir (Gülgönül ve Akiş, 2020:540-542; Fortune Global 2017 ve The World Factbook 2018).

Günümüzde gelişmiş ülkeler ve bugünün çok uluslu şirketleri, piyasa ekonomisinin görünen eli olmuş, politik ve ekonomik olarak büyümüşler ve kendilerini kontrol edemez hale gelmişlerdir (Rehber, 2006:6).

Kapitalist üretim tarzı, 15. yy'da ticari kapitalizm olarak başlayıp, 18-19. yy'da post endüstriyel kapitalizm ile 20. yy'da tekelleri sermaye ve kapitalizm evresinden sonra 21 yy'ın ilk yarısında küreselleşmiş kapitalizm ve finansal sermaye olarak gelişme göstermiştir. Uluslararası finansal sermaye, tarımı denetim altına almak için bazı aşamalardan geçmiştir. Önce finansal sermaye fazlası olan banka, tarım ile ilgili sektörlerde faaliyet yapan orta ve büyük şirket hisselerini almıştır. Çok uluslu şirketler, döviz kuru farklılıklarından yararlanarak, ulusal ekonomilere girmiş ve ulusal şirketleri satın almıştır. Daha sonra WTO, IMF, Dünya Bankası gibi uluslararası kurumlar ile çok taraflı ticaret anlaşmalarının desteğiyle tarım ürünleri ticareti büyük şirketlerin çıkarlarını koruyacak şekilde kurallar empoze edilmiş, hükümetler ticaret engellerini kaldırmaya zorlanmıştır. Son aşamada gelişmekte olan ülkeler tarımda endüstriyel girdilere bağımlı hale gelmiş, üretim yapabilmek için kredi kullanmak zorunda kalmışlardır. Bankaların verdikleri krediler ile endüstriyel tarım yöntemleri dünyada hakim hale gelmiştir. Hükümetler

ise tarım piyasalarını korumayı bırakmış, piyasalarını serbestleştirmiş, destekleri büyük şirketlere vermişlerdir (Stedile, 2009:99-100).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketleri, diğer çok uluslu şirketlerden farklı olarak ulus temellidir ve küreselleşme sürecine onlardan farklı bir aşamada katılmışlardır. Tarihsel süreç içinde çok uluslu tarımsal gıda şirketleri, 1890, 1945-1970, 1970-1995 ve 1995 sonrası olmak üzere dört kuşaktır. Birinci kuşak şirketler, sanayileşmiş ülkelerin aşırı taleplerini karşılamak üzere, gıda ve hammadde temin etmişlerdir. 2. Dünya savaşından sonra bu şirketler çok uluslu şirketlere dönüşmeye başlamış, yerel ve bölgesel ürünleri işleyerek küresel pazarlara sunmuşlardır. Bir yandan hammaddeleri nispeten ucuz bölgelerden alıp işlemişler, bir yandan da bilgiye erişme ve kullanma güçlerini kullanarak 1970 krizi sonrasında küresel gıda piyasasını daha fazla kontrol etmeye başlamışlardır. Dördüncü kuşak çok uluslu gıda şirketleri ise hem yerel şirketler üzerinden yerel kaynaklara ve bilgiye erişmekte, hem de kendi uzmanlığını ve ulusal piyasa avantajını kullanarak riski yeni araçlara paylaştırmaktadır (Taşdoğan, 2019: 376-377).

Toprağın gıda ekinlerinden çok ihracat ekinleri için kullanılır olması çok uluslu şirketlere yardım etmektedir. Her yıl fazladan bir milyon hektar toprak, ihracat pazarlarına yönelik plantasyon ekinleri için kullanılmaktadır. Ticaretin serbestleşmesi yerel gıda üretimini tehdit ederek insanların kırsaldan kente göçmesine yol açmış, kırsal bölgelerde yaşayanların geçim kaynakları yok olmuştur. Aynı zamanda ucuz gıdanın gelişmekte olan ülkelere ithalatı ile topraksızlık artmıştır. Küçük çiftçiler bu ithalat ile rekabet edememiş, piyasanın dışında kalmıştır (Madeley, 2002: 94). Böylece toprağa büyük araziler halinde dev şirketlerin sahip olması kolaylaşmıştır. Son yıllarda çok uluslu şirketler sınır ötesi tarım arazilerine büyük yatırımlar yapmaya başlamışlardır (Gülgönül ve Akiş, 2020:540; Artisien,1985: 5). Ticaretin serbestleştirilmesiyle ithal edilen gümrüksüz ve teşvikli tarım ürünleri kırsal ekonominin çökmesine neden olmuştur. Küçük üreticiler topraklarını kaybederek büyük çiftliklerde mevsimlik işçi olmak ya da kente göçmek durumunda kalmışlardır. Verimli tarım arazileri, yerel seçkinler ile ulusal ve uluslararası büyük şirketlerin eline geçmiştir (Oral, 2004:1).

Küçük tarım ve köylülük tasfiye oldukça, kırsaldaki fazla nüfus yaşam alanlarından göç etmekte, artan emek arzından dolayı emek güçlerini ucuza satmak durumunda kalmaktadır. Bu yer değiştirme ile bir mekânsal boşluk ortaya çıkmakta, kapitalist üretim elverişli ortam bularak yoğunlaşmaktadır (Gökten ve Gökten, 2017:17; Otero, Pechlaner ve Gürcan, 2013: 273-274).

Biyo-yakıt üretimi de gıda temini bakımından tehdit unsuru olup, gıda, enerji ve finans çok uluslu şirketleri ortaklıklar kurarak gıda üzerindeki kontrollerini genişletmektedir (Taşdoğan, 2019:376). Biyoyakıt üreten şirketler, gıda üretimi ile rekabet etmemek için tohumdan yüklemeye kadar kendi tedarik zincirlerini oluşturmaktadırlar. Böylece şirketlerin güçleri daha da yoğunlaşmaktadır. Bu durum toprak gasplarıyla da ilgilidir. Toprak gasplarıyla çok uluslu şirketler köylünün küçük üreticilerin topraklarını ve verimli tarım toprağı olan hazine arazilerini ele geçirmektedir. Örneğin Filipinler’de 13 milyon hektar tarım arazisinin 8 milyon hektarlık kısmı yabancı şirketlere tahsis edilmiştir. Filipinler halkının %70’i kırsal kesimde yaşamakta ve işgücünün %50’si tarımda çalışmaktadır (Çaşkurlu, 2012: 185-186).

Küçük çiftçi yerinden edilerek, gıda üretiminin süpermarketlerin kontrolü altında olan sözleşmeli üretici haline gelmektedir. Devletler gıda egemenliğinden ödün vermekte, mülksüzleştirerek birikim gerçekleşmektedir. Neoliberalleşme ve özelleştirme birlikte küresel gıda zincirini kontrol ederek, gıda üretimini yeniden yapılandırıp perakendeleştirmekte, çok uluslu şirketler de yükselen fiyatlar ile birlikte yüksek kârlar elde etmektedir. Böylece küçük üreticilik daha ezici koşullara itilmekte, küresel şirketler ve süpermarket zincirleri sözleşmeli üreticiliği tercih etmektedir. Çiftçilerden sözleşme yoluyla düşük fiyatlardan ürün alınmakta, sanayileşememiş ülkelerden ucuz emek ve ucuz tarım fiyatları ile artı değer elde edilmekte, bu şirketler üretim maliyetlerinden ve yüksek risklerden kendini korumakta, küçük tarım üreticisi küresel dünya fiyatları üzerinden güçsüzleştirilip çok uluslu tarım gıda şirketleri güç kazanmaktadır (Taşdoğan, 2019:379, McMichael, 2001).

Biyo-teknoloji yoluyla tarımsal ürün üretimi, doğal üretim süreçlerini ortadan kaldırarak, girdilerin çok uluslu şirketler tarafından kontrolünü artırmıştır. 1. Yeşil Devrim ile köylünün buğday üzerindeki gücünü kaybetme süreci başlamıştır. Bu süreç, çok uluslu gıda şirketlerinin tohumları patentlemesi ve ulus devletlerin çıkardıkları tohum yasaları ile sürmektedir. (Özkaya, 2007:40).

Birçok çok uluslu şirket, girdi ve danışmanlık sunmak suretiyle ve belirlediği şartlarla çiftçilerin ürünlerini satın alarak onları sözleşmeyle istihdam etmeyi tercih etmektedir. Bu şirketler, büyüklükleri ve sermaye güçleriyle gelişmekte olan ülkelerde çiftçilere ödedikleri fiyatları belirleme gücüne sahiptirler. Bu tip sözleşmeler özellikle tütün üretiminde görülmektedir. Çok uluslu tarımsal gıda şirketleri monoekini tercih etmekte, çiftçilere kendi ürettikleri girdi markalarını satın alıp kullanmalarını şart koşturmaktadır. Bu doğrultuda, tohum biriktirme ve satmalarını da yasaklamakta, gıda zincirinin onlara en yüksek kârı sağlaması için tekelleri yönetime yönelmektedirler (Madeley, 2002: 131).

Çokuluslu şirketler, finansal ve ticari devler haline gelerek büyük piyasa gücüne sahip olup, devletlerin isteksiz olduğu yeni düzenlemeleri baskı ile yaptırarak finansal sermayenin gücünü sürekli hale getirmektedirler. Çok uluslu şirketler, birikimlerini artırmak için hem devletleri hem de ulus üstü kurumları etkilemekte, devletlerin faaliyetlerini kendi çıkarları doğrultusunda yönlendirmektedirler. Devletler ise ulus ötesi sermaye birikimine küreselleşme, yerelleşme ve bölgeselleşme yoluyla uluslararası düzenlemelere aracılık eden organizasyonlar haline gelmiştir (Taşdoğan, 2019:378).

Tarım-gıda sermayesi, ulus içi kurumlar aracılığı ile toplumsal ilişkilere yön vermekte, önceleri devletin garanti ettiği ücret ve sözleşmeler ile ulus devletin korumacılığı üzerinden harekete geçmektedir. Devlet ise küresel sermayenin isteklerini karşılama eğiliminde olup çok uluslu şirketler, toplum ve ekonomi arasında arabulucu rolüne hapsedilmektedir (Taşdoğan, 2019:378; Bonanno, 2004:37; McMichael ve Myhre, 1991:99).

Demokratik görünümlü seçimlerle işbaşına gelen hükümetlerin birçoğu paranın gücü ve medyanın manipülasyonu ile yönlendirilebilmektedirler. Bugün, çok uluslu şirketlerin çıkarlarına hizmet eder hale gelmiş olup, çiftçileri destekleme, çevre koşullarını koruma ve gıda egemenliğine ilişkin politikaları terk etmektedirler (Stedile, 2009:103).

6. TARIMSAL GIDA ÜRETİMİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKET EGEMENLİĞİ

21. yüzyılın ilk yıllarında gıda krizleri yaşanması sonucunda gıda talebinin karşılanması için sınır ötesi tarım yatırımları ticareti önemli bir alternatif olarak görülmüştür. Geleneksel tarım piyasalarının temel aktörleri olan küçük üreticilerin ve devletin tasfiye sürecinin hızlanması ile beraber küresel şirketler gıdayı bir silah olarak kullanmış ve piyasadaki egemenliklerini artırmışlardır. 2008 yılında küresel gıda ürünleri ticaretinin %60'ı çok uluslu şirketlerin kontrolünde olup bu şirketler küresel gıda değer zincirlerini yönetmekte, her aşamada fiyatları belirleyebilmektedirler. Güç büyük şirketler elinde yoğunlaştıkça, üreticinin elde ettiği ile tüketicinin ödediği fiyat farkı artmakta, küçük üreticiler pazarlık güçleri olmadığı için ezilmektedir (Oxfam, 2008:26).

Küresel gıda şirketleri, küresel gıda ticaretini, perakende ve satın alım süreçlerini kontrol etmekte, ani fiyat yükselişlerinde aşırı kâr elde etmektedirler. Sahip oldukları bu kontrol gücünü, hem çevrenin hem de insanların yaşam ve beslenme standartlarının aleyhinde kullanmaktadırlar (Gökten ve Gökten, 2017:18). 2008 yılında gıda ithal eden yoksul ülkelerin ithalatları %56 oranındayken, büyük gıda şirketlerinin kârları önemli ölçüde artmıştır (Oxfam, 2008:1-10). Örneğin, krizin etkili olduğu

2008 yılının ilk üç ayında Monsanto'nun kârı %50'den fazla, Cargill'in kârı %86, büyük gübre şirketi the Mosaic Company'nin kârı ise 12 kattan fazla artmıştır (Gökten ve Gökten, 2017:18; Lean, 2008).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketleri, gerek birleşme ve satın alma yoluyla, gerekse doğrudan yatırım yoluyla gelişmekte olan ülke piyasalarına girmiştir. Örneğin, Avrupa'da sıralamada en üstte yer alan 10 şirket, 1.13 milyon kişi istihdam etmekte ve 248 milyar dolar ciro elde etmektedir. 6 büyük şirket dünya hububat piyasasını kontrol etmekte, ülkelerin ticaret politikalarını kendi çıkarlarına göre yönlendirebilmektedir (Rehber, 2006: 3-4; Pugh 1995).

Tablo 2'de 2015 yılında Fortune Global 500 listesinde bulunan tarım şirketleri ve gelirleri yer almaktadır.

Tablo 2: Fortune Global 500 listesindeki tarım şirketleri (2015)

Fortune Global 500 Sırası	Şirket Adı	Gelir (milyon USD)
11	Berkshire Hathaway	210.821
112	Archer Daniels Midland	67.702
127	PepsiCo	63.733
157	Louis Dreyfus	66.733
185	JBS	48.870
187	Dow Chemical	48.778
194	Caterpillar	47.011
206	Coca-Cola	44.294
214	Bunge	43.455
235	Tyson Foods	41.373
254	Walmart International	38.777
299	CHS	34.582
352	Mondelez International	29.636
364	Deere and Co.	28.863
379	DuPont	27.940
	Toplam Gelir	841.891

Kaynak: Gülgönül ve Akiş, 2020:541; <http://beta.fortune.com/global500/>, (20.07.2018).

Küresel tahıl ticaretinin %80'ini üç şirket (ADM, Cargill, Bunge), küresel mısır tohumu ticaretinin %65'ini iki şirket (Monsanto ve DuPont) yönetmektedir (Çaşkurlu, 2012:179; Gimenez ve Shuttack, 2011:111). İstatistikler, çok uluslu şirketlerin güçlerinin giderek arttığını, gıdanın metalaşmasına bağlı olarak tarımsal gıda endüstrisinde de önemli ölçüde şirketleşme ve tekelleşme eğilimi olduğunu göstermektedir (Reyhan, 2011:302).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin çoğu Batı sermayesine dayanmaktadır ve bunların çoğu ABD, Avrupa ve Japonya'da bulunmaktadır. Her ne kadar tarımdaki teknolojik değişiklikler teorik olarak nüfus-gıda yarışına ve dünyanın açlarını doyurma ihtiyacına bir çözüm olarak gösterilse de, süreçten gerçekten kâr elde edenler çok uluslu şirketlerdir. Örneğin, yiyecek ve içecek ve perakende pazarları açısından, sırasıyla% 36 ve% 40, her bir akıştaki ilk 10 çok uluslu şirket tarafından kontrol edilmektedir. 2007'de ilk 100 yiyecek ve içecek şirketinin satışları 966 milyar dolar tutarındadır. Bu şirketlerin, dünya tarımsal araştırma gündemine, ticaret anlaşmalarına, tarımsal politikalara, rekabetçi piyasaların tersine çevrilmesine, düzenleyici kontrollerden kaçınmaya etkisi açıktır. Günümüzde, Birleşmiş Milletler gibi hiçbir uluslararası organ bu şirketleri kontrol etmemekte veya denetlememektedir (Irangani and Prasanna, 2017:57-58; ETC Group, 2008).

Tablo 3'te 2018 yılında dünyanın en büyük 10 tarım şirketinin gelirleri yer almaktadır.

Tablo 3: Dünyanın En Büyük 10 Tarım Şirketi (2018)

Sıra	Şirketin Adı	Ülke	Gelir (milyar dolar)
1	Cargill	USA	114,7
2	DowDuPont	USA	85,97
3	ADM (Archer Daniels Midland)	USA	64,341
4	Bayer AG	Almanya	46,7
5	Deere & Company	USA	38,4
6	CNH Industrial NV	Hollanda	29,7
7	Nutrien*	Kanada	19,6
8	Syngenta AG	İsviçre	13,5
9	Yara International	Norveç	12,9
10	BASF	Almanya	6,8
	Toplam		432,611

*Eski adıyla Agrium Inc. ve PotashCorp.

Kaynak: www.tharawat-magazine.com, 04.01.2021.

Tablo 3'e bakıldığında dünyanın en büyük 10 tarım şirketinin 2018 yılında elde ettiği toplam gelirin 432,611 milyar dolar olduğu, bu gelirin yaklaşık 4'te birinin de Cargill şirketi tarafından elde edildiği görülmektedir.

Dünyadaki tahıl ticaretinin %85'ini 6 şirket, kahve satışlarının %55-60'ını 8 şirket, kakao ticaretinin %83'ünü 3 şirket, muz ticaretinin %80'ini 3 şirket gerçekleştirmektedir. Batı ülkelerinde tüketilen çay ticaretinin %90'ını 7 şirket gerçekleştirmektedir. Amerikan sığır etinin %80'i 4 şirketin kontrolü altındadır. Amerikan tahılının %84'ü yine 4 şirketin

kontrolü altındadır. Syngenta, DuPont ve Monsanto dünya böcek öldürücü piyasasının yaklaşık 3'te 2 sini, dünya tohum piyasasının %100'ünü kontrol etmektedir. Cargill, tahıl vinçleri, demiryolu bağlantıları, gemiler, terminaller ve mavnalara sahip olup dünya tahıl dağıtımının %80'ini kontrol ve idare etmektedir. Cargill, 60 ülkede 90 bin çalışana sahip, yağlı tohum ithalatında birinci sırada, fosfat gübre üretiminde ikinci sırada olan, tahıl, tohum, şeker, kahve, kakao, malt ve kümes hayvancılığı faaliyetleri yürüten büyük bir şirkettir. Cargill'in 2000 yılı cirosu 48 milyar dolar olup, bu tutar 28 yoksul ülkenin GSMH toplamına eşittir. Şirketin %85'i kurucusunun akrabalarına aittir ve kurumsal olarak her 5 veya 7 yılda iki kat büyümeyi hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşılması için de daha fazla toprağın elde edilmesi, küçük üreticilerin daha çok yerinden edilmesi, gelişmekte olan ülkelerin kendine yeterliliğin sorunları çözemeyeceği konusunda ikna edilmesi gerekmektedir (Madeley, 2002: 130).

Uluslararası ticaretin %70'ini ülkeler yerine çok uluslu şirketler kendi aralarında yapmakta olup, ticareti hangi şartlarla yapacaklarını kendileri belirlemektedir. Hem WTO'nun kurulması için yürütülen müzakerelere lobicilik yaparak hem de ABD örneğinde ulusal heyetlere üye olarak etki etmişlerdir. Bazen anlaşmaları dahi bizzat çok uluslu şirketler kaleme almaktadır. Sahip oldukları bu güce karşın faaliyetleri düzenlenmemiştir. Çok uluslu şirketlerin egemenliğinin en belirgin olduğu alan tarım olup tohum, suni gübre, ekipman gibi girdilerden işleme, taşıma ve pazarlamaya kadar üretim ve dağıtımın her yönünü tekelleştirmektedirler. Örneğin, dünyanın en önemli gıda ekinlerine ilişkin patentlerin %44'üne dört biyoteknoloji şirketi sahiptir (Madeley, 2002:129).

Tablo 4'te altı gıda üzerinde patent sahibi olan çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin patent sayıları yer almaktadır.

Tablo 4: Başlıca Gelen Altı Gıda Üzerindeki Patent Sahipleri

Şirket	Pirinç	Mısır	Buğday	Soya	Patates	Süpürgearası	Toplam
Du Pont	191	665	539	495	3	2	1895
Syngenta	75	198	665	21	46	15	1020
Monsanto	80	136	290	229	32	-	767
Mitsui	267	-	1	5	-	-	273
Toplam	613	999	1495	750	81	17	3955

Kaynak: Madeley, 2002:134.

Tablo 4 incelendiğinde mısırdaki en çok patent sahibi şirketin DuPont, buğdayda Syngenta ve Monsanto olduğu görülmektedir. Pirinç, mısır,

buğday, soya, patates ve süpürge darısı patent sayısı toplamalarına göre DuPont 1895, Syngenta 1020, Monsanto 767 ve Mitsui 273 patente sahiptir. Dört şirketin toplam 3955 patente sahip olduğu görülmektedir. Pirinç, mısır, buğday, soya fasulyesi ve patates, dünya gıda arzının %70'ini oluşturmaktadır. Bu ekinler üzerindeki patent sayısı çok yüksektir. 1999 yılında DuPont, patentlerin çoğunu alan Pioneer Hi-Bred'i satın almıştır. 2000 yılında AstraZeneca ve Novartis tarımsal kimya şirketleri birleşmiş ve Syngenta şirketi doğmuştur. Böylece iki yılda altı tarım şirketinin birleşmesiyle oluşan dört şirket başlıca gelen altı gıda üzerinde 3955 adet patentin sahibi olmuşlardır. Söz konusu ekinler üzerindeki toplam patent sayısı 9027 olup dört şirketin patent sayısı bu rakamın %44'üne tekabül etmektedir. Soya fasulyesindeki 947 patentin 750'si dört şirkete ait olup, patentlerin yaklaşık %80'i dört şirkete aittir. Bu oranlar gıda zincirinde giderek daha az sayıda şirketin söz sahibi olduğunu göstermektedir (Madeley, 2002:132).

Başta mısır ve bitkisel yağlar gibi biyoteknoloji ürünlerinin, çok uluslu şirketler tarafından kontrol edilen ihracat içindeki payı yüksektir. ABD menşeli şirketlerin önde olduğu çok uluslu gıda şirketlerinin, devlet müdahalesinin azalmasıyla ulusal pazarlara erişimleri artmıştır. Tarımsal yenilikler çok uluslu şirketlerin tekelinde olup, bu şirketlerin genetiği değiştirilmiş tohumları küçük çiftçileri girdi bağımlısı haline getirmektedir (Gökten ve Gökten, 2017:16).

Çok uluslu tarımsal gıda şirketlerinin sahip oldukları bu güç, hakim uluslararası ticaret sisteminden ve liberalleşmeden çok az fayda sağladıklarını göstermektedir. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development-Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı) raporuna göre düşük gelirli çiftçiler için liberalleşmenin faydaları çok sınırlıdır (Madeley, 2002:132).

Çok uluslu gıda şirketleri, tekelleri konumlarını sürekli pekiştirmekte, üretim ve dolaşım alanında stratejiler uygulamakta, küresel gıda ticaretinin kodlarını biçimlendirme çabası ile az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin küçük çiftçilerine, yerel üreticilerine ve perakendecilerine adeta meydan okumaktadırlar (Gökten ve Gökten, 2017:12).

2007-2008 küresel gıda krizi, açlığı uluslararası gündemin en üstüne yerleştirerek tarıma daha fazla yatırım yapılması çağrısını ateşlemişti. O zamandan beri, hükümetler ve çok uluslu şirketler tarafından desteklenen ve Afrika'da tarımsal üretimi desteklediklerini iddia eden artan sayıda girişim söz konusudur. Açlıkla mücadele retorikini kullanarak, nüfusun yüzde 70'ini besleyen küçük ölçekli çiftçiler pahasına çok uluslu şirketlerin kontrolünü artıran bir tarım modelini zorlamaktadırlar. Şirketler yeni pazarlar aramakta ve dikkatleri, Dünya Bankası'nın küresel

gıda pazarlarında “son sınır” olarak adlandırdığı Afrika’ya yönelmektedir. Yüzyıldan fazla bir süredir zengin hükümetler ve kurumların yardımıyla, hayırseverlik kisvesi altında Afrikalıların medenileşmeye ihtiyacı olduğunu, toprağın boş olduğunu iddia etmişlerdir. Aslında, Afrika çok uluslu şirketlere, uygun hammadde kaynağı ve ucuz işçilik sağlamıştır. Sanayi devrimini beslemek ve sömürge seçkinlerini zenginleştirmek için kauçuk ve fildişi gibi kaynakları Avrupa pazarlarına geri taşımak için limanlar ve demiryolları gibi altyapılar inşa edilmiştir. Bugün, bu sömürge taktikleri, Afrika topraklarının ve kaynaklarının kontrolünü ele geçirmek için işbirliği yapan zengin hükümetler ve büyük şirketler tarafından uygulanmaya devam etmektedir (WDM, 2014: 1).

Hem finansal yatırımcılar tarımsal üretim toprak gaspları ve girişim sermayesi olarak doğrudan yatırım yapmaktadır hem de tarımsal gıda şirketleri finansal yatırımcılığa başlamıştır. Artık küçük üreticiler tarımsal üretim için gereken tohum, gübre ve ilaç gibi girdi sağlamada ve ürünlerini satmakta tekelci şirketlere daha fazla bağımlıdırlar. 2. Yeşil devrim ve biyoteknoloji ile küçük üreticiler binlerce yıldır ettikleri ürün çeşitlerinden, geleneksel tohum ıslahı yöntemlerinden ve üründen tohum ayırmaktan mahrum kalmaya doğru gitmektedir. Gıda, yakıt, biyoteknoloji ve finans çok uluslu şirketleri arasında yoğunlaşmalarını artıracak stratejik ortaklıklar kurulmaktadır. Çok uluslu şirketler finans piyasalarında tarım ürünleriyle ilgili spekülasyon faaliyetinin çok ötesinde doğrudan manipülasyon yapabilecek güce de sahiptir (Çaşkurlu, 2012:189-191).

7. SONUÇ

İnsanlığın en temel ihtiyacı olan gıda, dünyadaki bütün toplumların önem verdiği bir konudur ve toplumlar için stratejik öneme sahiptir. Günümüzde ülkelerin ve ulusların, gıda üretim sürecindeki egemenliklerini giderek yitirdikleri görülmektedir. Hayatımızı artık büyük ölçüde küreselleşme ile birlikte gücü artan şirketler yönetmektedir. Ne yiyeceğimizi, ne giyeceğimizi, ne yapacağımızı, nerede çalışacağımızı şirketler belirlemektedir. Çok uluslu şirketler, tarım ürünleri piyasalarının kurallarını da belirlemekte, uluslar üstü organizasyonları ve hükümetleri kendi çıkarlarına uygun düzenlemeleri yapmaya yönlendirebilmekte, güçlerini artırmak için başka şirketlerle birleşmekte, yerel şirketleri ve sınır ötesi tarım arazilerini satın almakta, küçük çiftçileri sözleşmeli üreticilik yoluyla kontrol altına almaktadırlar. Bu doğrultuda, insanlığın yeterli, güvenilir, sağlıklı ve sürdürülebilir gıdaya erişimi de giderek zorlaşmaktadır.

Çok uluslu tarımsal gıda şirketleri, sahip oldukları gücü, çevrenin ve insanların, yaşam ve beslenme standartlarının aleyhinde kullanmaktadırlar. Krizin etkili olduğu 2008 yılının ilk üç ayında Monsanto’nun kârı %50’den

fazla, Cargill'in kârı %86, büyük gübre şirketi the Mosaic Company'nin kârı ise 12 kattan fazla artmıştır. Dünyanın en büyük 10 tarım şirketinin 2018 yılında elde ettiği toplam gelir 432,611 milyar dolar olup, bu gelirin yaklaşık 4'te biri tek bir şirket tarafından elde edilmiştir. Dünyadaki tahıl ticaretinin %85'ini 6 şirket, kahve satışlarının %55-60'ını 8 şirket, kakao ticaretinin %83'ünü 3 şirket, muz ticaretinin %80'ini 3 şirket gerçekleştirmektedir. Batı ülkelerinde tüketilen çay ticaretinin %90'ını 7 şirket gerçekleştirmektedir. Amerikan tahılının %84'ü yine 4 şirketin kontrolü altındadır. Cargill, tahıl vinçleri, demiryolu bağlantıları, gemiler, terminaller ve mavnalara sahip olup dünya tahıl dağıtımının %80'ini kontrol ve idare etmektedir. Küresel tahıl ticaretinin %80'i üç çok uluslu şirketin (ADM, Cargill, Bunge), küresel mısır tohumu ticaretinin %65'i iki çok uluslu şirketin (Monsanto ve DuPont) kontrolü altındadır.

İstatistikler, çok uluslu şirketlerin güçlerinin giderek arttığını, tarımsal gıda endüstrisinde de önemli ölçüde şirketleşme ve tekelleşme eğilimi olduğunu göstermektedir. Dünyanın en kârlı şirketlerinin faaliyet gösterdiği, büyük nakit akışı, uluslararası ve ulusal politikalar üzerinde yaygın bir etkiye sahip çok uluslu tarımsal gıda piyasası birkaç çok uluslu devin kurumsal tekelindedir. Devletlerin bu şirketlere verdiği teşvikler ve yaptığı müdahaleler araştırılması gereken önemli bir problem alanıdır.

KAYNAKÇA

- ARTİSİEN, P. (1985), Joint Ventures in Yugoslav Industry, Gower Publishing: England.
- AYSU, A. (2008), Küreselleşme ve Tarım Politikaları, İstanbul: Su Yayınları.
- BAKAN, J. (2000), Şirket: Kâr ve Güç Peşindeki Patolojik Kurum, (Çev. Rahmi G. Ögdül), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- BERNSTEİN, H. (2009), Tarımsal Değişimin Sınıfsal Dinamikleri, (Çev. Köymen, O.), Yordam Kitap.
- CLAPP, J. (2004), WTO Agricultural Trade Battles and Food Aid. Third World Quarterly, 25(8), 1439-1452.
- ÇAĞLAYAN, Ç. (2010), Tarım Politikalarındaki Değişimin Sağlık Üzerine Etkileri, *Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi*, TTB, Ekim-Kasım-Aralık, 7-17.
- ÇAŞKURLU, S. (2012), Küresel Gıda Krizi: Üçüncü Gıda Rejimi, Küresel Sermaye ve Gelişmekte Olan Ülkeler, *Ekonomik Yaklaşım*, 23 (Özel Sayı), 161-194.
- DURA, C. (2011). Emperyalizm Açlığı Bir Silah Olarak Nasıl Kullanıyor, <http://www.cihandura.com/tr/makale/-EMPERYALIZM-ACLIĞI-BIR-SILAH-OLARAK-NASIL-KULLANIYOR-699>, 13.04.2021.
- DUTFIELD, G. (2008), “Turning Plant Varieties into Intellectual Property: The UPOV Convention”, input, Future Control of Food: A Guide to International Negotiations and Rules on Intellectual Property, *Biodiversity and Food Security*, IDRC, 27-47.
- ETC GROUP (2008), Who Owned Nature? Corporate Power and the Final Frontier in the Commodification of Life.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), (2016), Food Outlook, Biannual Report On Global Food Markets, Food and Agriculture Organization of The United Nations, Rome, June.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), (2018), Statistics of Food and Agricultural Commodities Production on 2016, Food and Agriculture Organization of The United Nations, Faostat.
- FORTUNE GLOBAL (2017), <https://fortune.com/global500/2017>, 10.02.2021. <http://beta.fortune.com/global500/>, (20.07.2018)
- GIMENEZ, E. H., SHATTUCK, A. (2011), “Food crises, food regimes and food movements: Rumbblings of reform or tides of transformation?” *Journal of Peasant Studies*, January, 38(1), 109-44.
- GÖKTEN, Yeliz Sarıöz ve Kerem GÖKTEN. (2017). Neoliberal Gıda Rejimi ve Çin’de Gıda Güvencesi: Ekonomi Politik Bir Perspektif, *Ömer Halisdemir*

Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Nisan, 10(2), 11-28.

GÜLGÖNÜL, A. ve AKİŞ, E., (2020), Sınır Ötesi Tarım Yatırımlarının Geleceği ve Ülkelerin Sınır Ötesi Tarım Yatırımı İhtiyacının Tespiti İçin Bir Yaklaşım, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(2), 531-553.

FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), (2021), <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QV/visualize>, 02.03.2021.

IKERD, J. (1996), Sustainable Agriculture: A Positive Alternative to Industrial Agriculture, presented at the Heartland Roundup in Manhattan, KS-A conference Sponsored by the Heartland Network, Lawrence, KS and the Kansas Rural Centre Whiting, KS.

IRANGANİ, M.K.L., PRASANNA, R.P.I.R. (2017), The Invisible Reality of Technological Changes in Agriculture in the Postcolonial World: A Discourse Analysis, *Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(1).

İTB (İzmir Ticaret Borsası) Ar-Ge Müdürlüğü. (2014), Rakamlarla Dünya Tarımı, Nisan, <https://itb.org.tr/dosya/rapordosya/rakamlarla-dunya-tarimi.pdf>, 02.03.2021.

KARLIDAĞ, Serpil. (2010), Doğanın Patentlenmesi: TRIPS Anlaşmasının Az Gelişmiş Ülkeler Üzerindeki Etkisi ve Devletin Rolü, *Amme İdaresi Dergisi*, Mart, 43(1), 123-144.

LA VIA CAMPESINA (2010), La Via Campesina denounces Gates Foundation purchase of Monsanto Company shares, <http://viacampesina.org>, 25.05.2011.

LEAN, G. (2008), Multinationals Make Billions In Profit Out of Growing Global Food Crisis. The Independent, <http://www.commondreams.org/news/2008/05/04/multinationals-make-billions-profit-outgrowing-global-food-crisis>, 23.09.2016.

MADELEY, J. (2002), Herkese Gıda: Yeni Bir Tarım İhtiyacı, (Çev. Ali Ekber Yıldırım), İstanbul: Çitlembik Yayınları.

McMICHAEL, P. (2005), Global Development and the Corporate Food Regime, *New Directions in the Sociology of Global Development Research In Rural Sociology and Development*, 11, 265-299.

McMICHAEL P. and MYHRE D. (1991), Global Regulation vs. the Nation State: Agro-Food Systems and the New Politics of Capital, *Capital and Class*, 43, 83-105.

McMICHAEL P., (2001), The Impact of Globalisation, Free Trade and Technology on Food and Nutrition in the New Millenium, invited presentation to *The Nutrition Society Annual Meeting*, June, Cork., 60(2), 215-220.

McMICHAEL, P. (2009), A Food Regime Analysis of The World Food Crisis, *Agriculture and Human Values*, 26(4), 281-295.

- ORAL, N. (2004), Az Gelişmiş Ülkelerde Tarım Nasıl Çökertiliyor? <https://sendika.org/2004/11/azgelismis-ulkelerde-tarim-nasil-cokertiliyor-dr-necdet-oral-2046/>, 01.03.2021.
- OTERO, G., PECHLANER, G. and GÜRCAN, E.C. (2013), The Political Economy of “Food Security” and Trade: Uneven and Combined Dependency, *Rural Sociology*, September, 78(3), 263-289.
- OXFAM (2008), Double-Edged Prices. Oxfam Briefing Papers No:121.
- ÖZKAYA, T. (2007), Tohumda Tekelleşme ve Etkileri, *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 13(2), 39-48.
- ÖZTÜRK, Ö. ve KART, E. (2017), Tarımda Neoliberal Mülksüzleştirme: Tohum Patentleri, *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, Nisan, 20(1), 143-175.
- PECHLANER, G., ve OTERO, G. (2010), The Neoliberal Food Regime: Neoregulation and the New Division of Labor in North America. *Rural Sociology*, 75(2), 179-208.
- PUGH T., (1995), Thousands of Farmers Will Become Casualties to This Adjustment, Ceres, *The FAO Review*, No: 151, January-February, 27(1), 28-34.
- REHBER, E. (2006), Tarımda Endüstrileşme ve Küreselleşme, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti, İktisat Dergisi*, Eylül, 477, 20-25.
- REYHAN, H. (2011), Ekolojik Emperyalizm Sorunu Olarak Gıdaya Tahakküm Üzerine Bir İnceleme, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Çevre Bilimleri, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara.
- SEKULICH, T. (2019), <https://www.tharawat-magazine.com/facts/top-ten-agribusiness-companies/>, 04.01.2021.
- STEDİLE, J. P. (2009), Çokuluslu Şirketlerin Tarıma Karşı Saldırısı, (Çev. Ekin Kurtiç), *Mülkiye Dergisi*, 33(262), 99-262.
- TAŞDOĞAN, B. (2019), Uluslararası Çerçevde Gıda Rejimleri, Çok Uluslu Tarım Gıda Şirketleri ve Sözleşmeli Üreticilik, *Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(17), 369-383.
- THE WORLD FACTBOOK, (2018), <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2056.html>, 20.07.2018.
- TOKATLIOĞLU, M, SELEN, U. ve LEBA, R. (2018), Küreselleşme Sürecinde Tarımın Stratejik Önemi ve Tarımsal Arz Güvenliğinin Sağlanmasında Devletin Rolü, *Journal of Life Economics*, 5(4), 151-176.
- WDM, World Development Movement, (2014), A New Wave of Colonialism How The UK Government is Helping Corporations Take Control of African Food, Supporter Brifing, April.

Bölüm 4

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN AKADEMİK MOBBİNGE İLİŞKİN BİLGİ DÜZEYLERİNİN MOBBİNG DAVRANIŞLARINA KARŞI GELİŞTİRDİKLERİ ALGI VE TUTUMLARINA DAYALI KARŞILAŞTIRILMASI¹

Zeliha KAYGISIZ ERTUĞ²

Nuray GİRGİNER³

Hazal DUMAN ALPTEKİN⁴

1 Bu araştırma Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesi (ESOGÜ-BAP) kapsamında desteklenen 2018-1982 numaralı projeden türetilmiştir.

2 Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü. zelihak@ogu.edu.tr, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0003-1488-2377>.

3 Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü. girginer@ogu.edu.tr, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0003-1228-5800>.

4 Doktora Öğrencisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. hazalduman@gmail.com, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0001-8893-4622>.

AKADEMİK MOBBİNG

Psikolojik şiddet, psiko – terör, yıldırma, zorbalık gibi adlarla da anılan mobbing kavramı, 1960’lı yıllarda hayvanların kendi gruplarından olmayan başka hayvanlara yönelik düşmanca davranışlarını tanımlamak için Konrad Lorenz tarafından geliştirilmiştir. 1980’lere gelindiğinde ise mobbingin anlamsal çerçevesi insan davranışlarını içerecek şekilde genişletilmiştir. Bu kapsamda bugün ki anlamıyla mobbing, *“bir veya birkaç kişi tarafından diğer bir kişiye yönelik, sistematik bir biçimde yapılan, düşmanca ve etik olmayan davranışlar”* olarak tanımlanmıştır (Leyman,1996:168).

Mobbing kavramı, özellikle işyerlerinde karşılaşılan psikolojik şiddeti tanımlamak amacıyla kullanılmaktadır. Bu kapsamda örgütsel alanda yer alan personellerin karşılıklı sürdürdükleri iletişim akışını negatif yönlü etkileyen ve ilerleyen süreçlerde bireylerin psikolojik ve fiziksel bütünlüklerine zarar veren uzun vadede şiddet içerikli tüm davranışlar mobbing kapsamına girmektedir. Bu davranışları şekillendiren temel dinamik mobbing uygulayıcısının mağdur üzerinde üstünlük kurma çabasına dayanırken, mobbing davranışlarının altında yatan amaçlar uygulayıcıların kişilik ve bulundukları bağlama dayalı olarak farklılaşabilmektedir. Zapf (1999:75), psikolojik şiddet olarak adlandırdığı bu süreci çalışmada bunalım ve iş tatminsizliğine neden olan davranışlar bütünü olarak ele almıştır. Günümüze yaklaştığımızda ise mobbing kavramının özü benzer kalsa da kapsamı genişlemiş olup sosyal hayatta bireyler arası etkileşimin mevcut olduğu süreçlerde ele alınmaya başlanmıştır. Her ne kadar mobbing üzerine tanımlar farklılaşsa da her bir tanım için en temel nokta, mobbingin bireyler üzerinde psikolojik ve fiziksel odaklı negatif sonuçlar doğurması ve etik dışı bir davranış olarak kabul edilmesidir. Bu kapsamda akademik mobbing, yükseköğretim kurumlarında gerek akademisyenler arasında, gerekse öğrencilere yönelik gerçekleştirilen zorbalık, psikolojik şiddet ve izole edici davranışlar olarak ele alınmaktadır.

Akademide mobbing davranışları, hem bilimsel birikim açısından hem de mobbing ile mücadele sürecinde uygulamaya dönük faaliyetlerin hız kazanmasında giderek önem kazanmaya başlamıştır. Bu kapsamda çeşitli üniversitelerde mobbinge karşı mücadele kapsamında yürütülen çalışmalara örnek Gazi Üniversitesi tarafından 2012 yılında kurulan mobbing birimidir. Bu birim, üniversite bünyesinde yer alan tüm aktörlere (akademisyen, öğrenci, idari personel) yönelik faaliyet göstermekte olup, üniversitenin işlevsel yapısı ve eğitim vizyonuna tehlike oluşturabilecek mobbing davranışlarını engelleme ve mağdurun korunmasına yönelik hareket etmektedir. Benzer şekilde Gebze Teknik Üniversitesinde kurulan Psikolojik Tacizle (Mobbing) Mücadele Birimi, üniversite kapsamında

mobbing vakalarının tespiti ve önlenmesine yönelik çalışmalar gerçekleştirmektedir. Anadolu Üniversitesi'nde ise 2012 yılında kabul edilen Psikolojik Taciz (Mobbing) Önleme Kurulu Yönergesi kapsamında bilgilendirme çalışmaları, mobbingi önleyici politika geliştirilmesi ve beyan edilen vakaların değerlendirilmesi gerçekleştirilmektedir.

Literatürde mobbing ile ilgili çalışmaların odak noktasının özel sektör – kamu kurumlarındaki iş ortamları olduğu görülmektedir (Desrochers, vd., 2002:710; Çarıkçı ve Yavuz, 2009:51; Escartin, vd., 2011:180; Çevik Akyıl, vd., 2012:404; Tutar ve Akbolat, 2012:19; Avcı ve Kaya, 2013:18; Beckmann, vd., 2013:290; Branch, vd., 2013:285; Demirtaş, 2014:142; Turhan, 2014:65; Çınar ve Özyürek, 2015:145; Kuyucu, 2015:125; Sandybayev, 2015:23; Gözüm ve Karaçor, 2017:480; Tong, vd., 2017:74; Güven, vd., 2018:44).

Çeşitli yaş gruplarında ve çeşitli alanlarda öğrenim gören öğrencilerin, literatürde akran mobbingi olarak geçen mobbing algılarının incelendiği çalışmalara da literatürde rastlamak mümkündür (Rowe, 2008:160; Kaltiala-Heino vd., 2000:665; Frisen vd., 2008:108; Frisen vd., 2007:750).

Üniversite öğrencilerinin mobbing deneyimlerinin incelendiği çalışmaların ise sınırlı sayıda kaldığı görülmektedir. Olgun vd. (2013:435), 154 ebelik öğrencisinin mobbing hakkındaki bilgi düzeylerini belirlemeyi amaçlamışlardır.

Ortalama ve yüzdelik dağılımları kullandıkları çalışmada, öğrencilerin %39.6'sı mobbing kavramını hiç duymadığını, %69.5'imobbingin iş ortamında ve en çok da kadınlara uygulandığı, belirtirken ve öğrencilerin yarısından fazlasının mobbingin bir suç olarak konumlandığı tespit edilmiştir.

Keim ve McDermott (2010) ise üniversitelerde ortaya çıkan mobbing davranışlarında öğrencilerin etnik kökenlerinin, dış görünüşlerinin ve ortaya koydukları düşünce yapılarının mobbing sürecinin şekillenmesinde etkili olduğunu belirtirken, ilgili sürecin mobbing mağdurunun yaptığı ufak bir hatadan fitillenerek, mobbing sürecinin en uç noktası olan fiziksel şiddete kadar uzanabileceğini tespit etmişlerdir. Benzer şekilde, Akyüz (2015) tarafından beş devlet üniversitesinde gerçekleştirilen çalışmada 2000 öğrencinin 753'ünün akademik mobbinge maruz kaldığı belirlenirken, mobbinge maruz kalan öğrencilerin üniversite ve eğitim süreçlerine yönelik motivasyonunun azaldığı ve kendilerini toplumdan soyutlama eğilime sahip oldukları tespit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin mobbing deneyimlerinin incelendiği az sayıdaki çalışmalarda üniversite öğrencilerinin mobbing algılarının incelendiği çalışmaların sayısı ise yok denecek kadar azdır. Akıncı vd

(2018) 524 üniversite öğrencisi üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada, öğrencilerin sahip olduğu kişilik özelliklerinin mobbing algısı üzerindeki etkisi ele alınarak, A tipi kişilik (sabırsız, rekabetçi, agresif vb.) özelliklerine sahip öğrencilerin B tipi (sakin, rekabet algısı düşük, erteleme algısı yüksek, boş zamana önem veren vb.) özelliklere sahip öğrencilere kıyasla daha fazla mobbinge karşılaşma eğilimi olduğu ve erkek öğrencilerin üniversitede daha fazla mobbinge karşılaştığı belirlenmiştir.

Literatürde üniversite öğrencilerini ele alan mobbing çalışmalarının; akran mobbingi olarak tanımlanan ve sadece öğrencilerin kendi aralarındaki mobbing tutumlarını inceleyen çalışmalardan oluştuğu görülmüştür. Buna rağmen üniversite öğrencilerinin yaşadığı akademik mobbingin (öğrenci - öğrenci, akademisyen - öğrenci) ele alındığı herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu boşluktan hareketle ilgili araştırmada, üniversitelerde öne çıkan mobbing davranışlarına bağlı olarak öğrencilerinin mobbing algıları ve mobbinge yönelik tutumlarının öğrencilerin bilgi düzeyleri dikkate alınarak incelenmesi ve günümüzde literatürdeki bir kavram olmaktan çıkarak, eğitim ortamlarında yaygınlık kazanan akademik mobbing olgusuna yönelik farkındalık yaratmak amaçlanmıştır.

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bire bir anket tekniği uygulanarak bir devlet üniversitesinde eğitim gören 2000 lisans öğrencisinden elde edilen verinin incelenmesi sonucunda eksik verilerin söz konusu olduğu anketler analiz sürecinin dışında tutulmuş olup, analize toplamda 1958 katılımcının verileri dahil edilmiştir.

Çalışmada kullanılan anket 4 oluşmakla birlikte her bir bölüm kendi içerisinde birbiriyle ilişkili ifadeleri yansıtmaktadır. Nu kapsamda ankettin ilk bölümünde katılımcıların demografik kriterlerini (fakülte, bölüm, sınıf, cinsiyet) sorgulayan 4 ifade bulunmaktadır.

İkinci bölümde öğrencilerin mobbinge ilgili temel bilgi düzeylerini ölçmeyi amaçlayan çoktan seçmeli 10 soruyu içermektedir. Soruların kapsamı mobbing kavramını bilme – duyma durumu, mobbing ve suç ilişkisi, mobbing davranışlarının içeriği, mobbing uygulayıcılarının ve mağdurlarının genel profillerine yönelik ifadelerden oluşmaktadır (Olgun vd., 2013).

Anketin üçüncü bölümü mobbing davranışları sonucu ortaya çıkan etkilerin öğrenciler tarafından nasıl algılandığını ölçmek amacıyla 15 yargı cümlesinden oluşan Mobbing Algı Ölçeği (MAÖ) bulunmaktadır. MAÖ içeriği araştırmacılar tarafından literatürdeki çalışmalar (Akyüz

2015:38; Leymann 1996:170; Cemaloğlu 2007:120; Tutar 2004:101) dikkate alınarak oluşturulmuştur.

Anketin son bölümünde ise mobbing davranış ölçeğine (MDÖ) yer verilmiştir. Aiello vd. (2008) tarafından geliştirilen MDÖ ölçeğinin Türkçeye uyarlanması Laleoğlu ve Özmete (2013) tarafından

gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda iş ortamlarında çalışanlara uygulanan Türkçe MDÖ ölçeği 38 ifadeyi içermektedir. Çalışma doğrultusunda ilgili ölçeğin ifadeleri akademik bağlama (öğrenci-akademisyen ilişkileri)dayalı uyarlanmış ve ifade sayısı ve ifade sayısı 30'a indirgenmiştir.

Çalışmada ilk olarak öğrencilerin demografik özelliklerine ve Mobbing bilgi düzeylerine ilişkin dağılımları ortaya konulmuştur. Daha sonra MAÖ ve MDÖ ölçekleri Açıklayıcı Faktör Analizine (AFA) tabi tutulmuştur. Faktör analizlerinin sonuçları doğrultusunda belirlenen mobbing bilgi boyutları ve mobbing davranışlarına ve tutumlarına yönelik boyutlar dikkate alınarak karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma analizleri sürecinde iki düzeye sahip değişkenler için bağımsız örneklem t testinden faydalanılmıştır. Bununla birlikte, ikiden fazla düzeye sahip değişkenlerin MAÖ ve MDÖ ölçek boyutları açısından karşılaştırılmasında ise ANOVA tekniğinden faydalanılmıştır. Bununla birlikte ANOVA sonucu belirlenen anlamlı farklılıkların derinlemesine ele alınması amacıyla çoklu karşılaştırma testi (Tukey Testi) uygulanarak, farklılığın gözlemlendiği düzeyler açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmada gerçekleştirilen tüm analizlerde anlam düzeyi %5 olarak alınırken, analizlerin gerçekleştirilme sürecinde SPSS 20.0 paket programından yararlanılmıştır.

BULGULAR

Katılımcıların Sahip Oldukları Demografik Kriterlerin Dağılımı

Çalışmaya katılan 1958 öğrencinin %52,7'sini kadın, %47,3'ünü ise erkek öğrenciler oluşturmaktadır. Katılımcıların sınıf dağılımlarına bakıldığında %52,7'sinin 1., %47,3'ünün 2., %52,7'sinin 3. ve %47,3'ünün ise 4. sınıf öğrencisi olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim gördükleri fakültelere göre dağılımları incelendiğinde ise çoğunluğunun Mühendislik-Mimarlık Fakültesi (%29,2), Fen Edebiyat Fakültesi (%17,7) ve İİBF (%15,7) öğrencisi olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan diğer öğrencilerin fakülteleri ise Diş Hekimliği, Turizm, Ziraat, Eğitim, İlahiyat, Sağlık Bilimleri, Sağlık Hizmetleri ve Tıp Fakültesi olarak belirlenmiştir.

Mobbing Bilgi Düzeyine İlişkin Görüşlerin Dağılımı

Araştırma sürecine dahil olan öğrencilerin mobbinge ilişkin bilgi sorularına verdikleri yanıtların dağılımı Tablo 1’de sunulmuştur. Tabloda da görüldüğü üzere 1958 öğrencinin 1003’ü mobbing kavramı duyduğunu belirtirken, 955’i mobbingi kavramının ne olduğunu daha önce hiç duymadıklarını belirtmiştir. Buna karşın araştırmaya katılan öğrencilerin yarıdan fazlası (1126) mobbing sürecinin ne olduğunu bilmediğini belirtirken, 832’si sürecin neleri kapsadığını bildiğini belirtmiştir. Öğrencilerin mobbing hakkında farkındalıkları açısından ise öğrencilerin yarıdan fazlasının (973) mobbing davranışları ve süreci hakkında farkındalık sahibi olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 1. Mobbing Bilgi Düzeylerine İlişkin Görüşlerin Dağılımı

Bilgi Düzeyi Soruları		Sıklık	Yüzde
Mobbing kavramını daha önce	Duydum	1003	51,2
	Duymadım	955	48,8
Mobbing kavramının kapsamını	Biliyorum	832	42,5
	Bilmiyorum	1126	57,5
Mobbing ne tür davranışları kapsar?	Psikolojik şiddet	554	28,3
	Fiziksel şiddet	68	3,5
	Hepsi	358	18,3
	Bilmiyorum	978	49,9
Mobbing davranışlarına karşı farkındalık sahibiyim	Evet	500	25,5
	Hayır	973	49,7
	Kısmen	485	24,8
Üniversitede mobbingi uygulayanlar kimlerdir?	Akademisyenler	348	17,8
	Öğrenciler	112	5,7
	Hepsi	44	22,5
	Bilmiyorum	10571	54,0
Üniversitede mobbinge maruz kalanlar kimlerdir?	Akademisyenler	47	2,4
	Öğrenciler	513	26,2
	Hepsi	437	22,3
	Bilmiyorum	961	49,1
Mobbinge maruz kalanların cinsiyeti nedir?	Kadın	82	4,2
	Erkek	77	3,9
	Hepsi	923	47,1
	Bilmiyorum	876	44,7
Mobbingin olgusunun gerçekleşmesi için belli bir süre var mıdır?	Var	250	12,8
	Yok	584	29,8
	Bilmiyorum	1124	57,4

Mobbingin önlenebilir mi?	Önlenebilir	815	41,6
	Önlenemez	152	7,8
	Bilmiyorum	991	50,6
Mobbing davranışları suç unsuru oluşturur mu?	Suçtur	841	43,0
	Suç değildir	165	8,4
	Bilmiyorum	952	48,6

MDÖ ve MAÖ Ölçeklerine Yönelik Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) Sonuçları

Öğrencilerin mobbinge yönelik davranışlarının gruplandırılması amacıyla 30 maddeden oluşan Mobbing Davranış Ölçeğine (MDÖ) yönelik gerçekleştirilen açıklayıcı faktör analizi sonucunda, ölçekte yer alan 7 ifade sahip oldukları düşük faktör yükünden dolayı kapsam dışında bırakılmıştır. Bu doğrultuda 2, 7, 8, 18, 11, 21 ve 28. ,fadeler ölçekten çıkartılarak uygulanan ilinci faktör analizi sonucunda %60.502 açıklama yüzdesi ile 6 faktörlü yapı elde edilmiştir (Tablo 2).

Tablo 2. MDÖ (23 maddeli) AFA bulguları

DAVRANIŞ FAKTÖRLERİ	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans%	KA.V %
Faktör 1: Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik Mobbing Davranışları		13,522	13,522
D15: Arkadaşlarımdan yazılı tehditler alıyorum. D20: Arkadaşlarımdan telefonla tehditler alıyorum. D16: Hafif derecede şiddete maruz kalıyorum. D17: Cinsel tacize maruz kaldığımı düşünüyorum. D19: Arkadaşlarım kişisel eşyalarım zarar veriyor.	0,788 0,778 0,700 0,668 0,588	Cronbach alpha=0,827	
Faktör 2: Kişisel Tercihlere Yönelik Mobbing Davranışları		11,667	25,189
D24: Dini inancım ile ilgili eleştirilere maruz kalıyorum. D22: Siyasi görüşüm eleştiri odağı haline geliyor. D23: Özel yaşamımla ilgili eleştirilere maruz kalıyorum. D25: Giyim tarzım, stilim ve fiziki görünümüm eleştirilmektedir. D26: Sosyal medya aracılığıyla paylaştığım düşüncelerimden yargılanmaktayım.	0,726 0,712 0,694 0,624 0,605	Cronbach alpha=0,781	
Faktör 3: İlişkilere Yönelik Mobbing Davranışları		11,173	36,362

D10: Arkadaşlarımın benimle ilgili dedikodu yaptığını düşünüyorum.	0,808 0,717	Cronbach alpha=0,780	
D9: Arkadaşlarım tarafından izlendiğimi düşünüyorum.	0,696 0,695		
D12: Arkadaşlarımın sürekli bana baktığı izlenimine kapılıyorum.			
D3: Arkadaşlarım arkamdan konuşur.			
Faktör 4: İtibar ve Saygınlığa Yönelik Mobbing Davranışları		8,328	44,690
D6: Aşağılayıcı sözlerin hedefi haline geldiğimi düşünüyorum.	0,731 0,720	Cronbach alpha=0,719	
D5: Arkadaşlarım beni azarlamak için bahane ararlar.	0,581		
D4: Arkadaşlarımla düşmanca ilişkilerim vardır.			
Faktör 5: Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları		7,992	52,682
D29: İstenilen sürede bitirilmesi imkânsız ödevlerden sorumlu tutulurum.	0,800 0,709	Cronbach alpha=0,658	
D30: Eğitimimin kasten engellendiğini düşünüyorum.	0,631		
D27: Sınıfta dersi dinlememe rağmen, hocalarım tarafından uyarılırım.			
Faktör 6: İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik Mobbing Davranışları		7,820	60,502
D13: Ders aralarında yalnız kalıyorum.	0,784	Cronbach alpha=0,643	
D14: Kimsenin beni dinlemediğini düşünüyorum.	0,656		
D1: Arkadaşlarım ben yokmuşum gibi davranır.	0,644		

Tablo 3’de de görüldüğü üzere elde edilen faktörlerin açıklama varyansı yüzde olarak 13,522 - 7,820 arasında değişmektedir. Her bir faktöre ilişkin Cronbach Alpha değeri ise 0,60’dan yüksek olarak belirlenirken, ölçeğe ilişkin genel güvenilirlik oranı % 89,6 olarak tespit edilmiştir. İlgili faktörlerin isimlendirme sürecinde faktörleri oluşturan ifadelerin içeriklerinden hareket edilmiş, ardından literatüre dayalı faktör gruplarının isimleri oluşturulmuştur. Barlett testi sonucu 15454,029 ($p<0,001$) değeri ve Kaiser-Meyer-Olkin örneklem değeri 0,911 olarak kabul sınırları içerisinde yer aldığı belirlenmiştir.

Öğrencilerin mobbinge yönelik algılarının gruplandırılması amacıyla 15 maddeden oluşan Mobbing Algı Ölçeğine (MAÖ) uygulanan ilk AFA sonucunda ise belirlenen 5 faktörün varyans açıklama yüzdesi %65,27 olarak belirlenmiştir. Bu ilk uygulamada faktör yükleri %50’den düşük olan maddeler (5,10) çıkartılarak tekrar 13 maddeli ölçeğe AFA uygulanmıştır. 13 maddeli 5 faktörlü AFA sonuçları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. MAÖ (13 Maddeli) AFA bulguları

ALGI FAKTÖRLERİ	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans%	KA.V %
Faktör 1: Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı		18,227	18,227
C3: İnsanlarla az iletişim kurarım	0,796	Cronbach alpha=,764	
C2: Psikolojik sağlık sorunları yaşıyorum (stres, huzursuzluk, konsantrasyon bozukluğu, motivasyon kaybı vb.)	0,775		
C4: Kimseyle konuşmadığımda mutlu olurum	0,732		
C1:Fiziksel sağlık sorunları yaşıyorum (baş ağrısı, mide bulantısı, iştah kesilmesi vb.).	0,652		
Faktör 2: Mücadele		16,245	34,472
C15: Yasal yollara başvururum	0,866	Cronbach alpha=,774	
C13: Üniversite içerisindeki üst makamlara başvururum	0,833		
C14: Ailem ya da yakın çevremle yaşadığım sorunları paylaşıyorum	0,729		
Faktör 3: Soyutlama/Kaçış		12,697	47,169
C6: Başka bir üniversitede öğrenim görmek isterim	0,877	Cronbach alpha=,776	
C7: Kısa süreliğine de olsa üniversiteden uzaklaşmak isterim	0,822		
Faktör 4: Karşı Şiddet Uygulama		11,444	58,613
C9: Maruz kaldığım davranışların aynısını sorun yaşadığım kişi/kişilere uygularım	0,831	Cronbach alpha=,625	
C8: Mobbinge maruz kaldığım bir kurumda bina, araç veya gereçlerin zarar görmesi umurumda olmaz	0,806		
Faktör 5: Tepkisizlik		8,935	67,548
C11: Tepki vermem	0,874	Cronbach alpha=,265	
C12:Maruz kaldığım davranışların nedenini kendimde ararım	0,584		

AFA doğrultusunda MAÖ için belirlenen 5 faktörden ilki varyansın %18,227'sini, ikincisi varyansın %16,245'ini, üçüncüsü varyansın %12,697'sini, dördüncüsü varyansın %11,444'ünü ve sonuncu faktör ise varyansın %8,935'ini, tüm faktörler birlikte ele alındığında varyansın %67,548'ini açıklamaktadır. İlgili faktörler temelini oluşturan maddelerle bütüncül olarak değerlendirilerek lüiteratür ile uyumlu şekilde isimlendirilmiştir. Barlett testi sonucu 6713,958 ($p<0,001$) değeri ve Kaiser-Meyer-Olkin örneklem değeri 0,747 olarak belirlenirken, ölçek güvenilirliğine ilişkin Cronbach alpha değeri 0,763 (%76,3) olarak tespit edilmiştir.

Mobbinge Yönelik Bilgi Düzeyi Dikkate Alınarak Gerçekleştirilen Karşılaştırma Analizlerine İlişkin Sonuçlar

Tablo 4'de verilen t testi sonuçlarına göre; öğrencilerin mobbing kavramını daha önce duyup duymama durumlarına göre anlamlı

farklılığın “Kişisel Tercihlere Yönelik Mobbing Davranışları” (ortalama fark=-0,07463; $p=0,020$) ile “Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları” (ortalama fark=-0,10462; $p=0,001$) boyutlarında ortaya çıktığı belirlenmiştir. Öğrencilerin mobbing kavramının içeriğini bilip bilmeme durumlarına göre anlamlı farklılığın ise sadece “Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları” (ortalama fark=-0,03257; $p=0,00$) boyutunda ortaya çıktığı belirlenmiştir.

Tablo 4. Mobbing bilme- duyma durumuna göre MDÖ boyutlarına dayalı t testi bulguları

Faktörler	Ort.	Ort.fark	Ort.fark.std.hata	t	p
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.		-0,07463	0,03194	-2,337	0,020
Duydum	4,4724				
Duymadım	4,5470				
Eğitime Yönelik M.D.		-0,10462	0,03041	-3,440	0,001
Duydum	4,5816				
Duymadım	4,6862				
Eğitime Yönelik M.D.		-0,11418	0,30970	-3,600	0,000
Biliyorum	4,5685				
Bilmiyorum	4,6800				

Mobbingi duyma ve bilme durumunun mobbing algısına dayalı karşılaştırılması amacıyla gerçekleştirilen t test analizi sonucunda ise her iki durum içinde (bilme/duyma) anlamlı farklılığın sadece “Karşı Şiddet Uygulama” (Duyma: ortalama fark=-0,03257; $p=0,00$ / Bilme: ortalama fark=-0,08284; $p=0,31$) boyutunda ortaya çıktığı belirlenmiştir (Tablo 5).

Tablo 5. Mobbing bilme- duyma durumuna göre MAÖ boyutlarına dayalı t testi bulguları

Faktörler	Ort.	Ort.fark	Ort.fark.std.hata	t	s.d.	p
Karşı Şiddet Uygulama		-0,03257	0,05703	-0,571	1956	0,000
Duydum	3,8250					
Duymadım	3,8576					
Karşı Şiddet Uygulama		-0,08284	0,05764	-1,437		0,310
Biliyorum	3,7933					
Bilmiyorum	3,8761					

Araştırmaya katılan öğrencilerin mobbing davranışının neleri kapsadığı yönündeki görüşlerinin MDÖ ve MAÖ boyutları açısından karşılaştırılmasında gerçekleştirilen ANOVA sonuçları aşağıda sunulmuştur (Tablo 6 – 7). Buna göre MDÖ için anlamlı farklılık “Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=10,379$; $p=0,000$) ve “Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=10,395$; $p=0,000$) boyutlarında ortaya çıkmıştır. MAÖ boyutları kapsamında ise anlamlı farklılık “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ($F=13,517$; $p=0,00$), “Soyutlama/Kaçış” ($F=5,076$; $p=0,00$) ve Mücadele ($F=12,696$; $p=0,02$) boyutlarında ortaya çıkmıştır.

Tablo 6. MDÖ'nün mobbing davranış türüne göre ANOVA bulguları

		Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Gruplar Arası	6,898	3	2,299	10,379	0,000
	Gruplar İçi	432,883	1954	0,222		
	Toplam	439,780	1957			
Eğitime Yönelik M.D.	Gruplar Arası	13,987	3	4,662	10,395	0,000
	Gruplar İçi	876,409	1954	0,449		
	Toplam	890,397	1957			

Tablo 7. MAÖ'nün mobbing davranış türüne göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı					
Gruplar Arası	46,789	3	15,596	13,517	0,000
Gruplar İçi	2254,53	1954	1,154		
Toplam	2301,319	1957			
Mücadele					
Gruplar Arası	64,3	3	21,433	12,696	0,000
Gruplar İçi	3298,595	1954	1,688		
Toplam	3362,895	1957			
Soyutlama/Kaçış					
Gruplar Arası	29,247	3	9,749	5,076	0,002
Gruplar İçi	3753,12	1954	1,921		
Toplam	3782,366	1957			

Mobbing davranışlarının türüne göre MDÖ ve MAÖ boyutlarına dayalı gerçekleştirilen ANOVA sonucunda ortaya çıkan anlamlı farklılıkların, hangi düzeyler arasında ortaya çıktığını belirlemek amacıyla yapılan Tukey testlerinin sonuçları sırasıyla Tablo 8 - 9'da sunulmuştur.

Buna göre; MDÖ’ de yer alan iki boyut açısından psikolojik şiddet ve fiziksel şiddet alt düzeylerinin anlamlı farklılığa yol açtığı, özellikle mobbingi sadece psikolojik şiddet olarak gören öğrencilerin davranış ortalamalarının fiziksel şiddet olarak gören öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmektedir (Tablo 15).

Tablo 8. MDÖ’nün mobbing davranış türüne göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Davranış Türü		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Psikolojik şiddet	Fiziksel şiddet	0,32434	0,60480	0,000
	Fiziksel şiddet	Hepsi	-0,31337	0,06226	0,000
		Bilmiyorum	-0,32607	0,05903	0,000
Eğitime Yönelik M.D.	Psikolojik şiddet	Fiziksel şiddet	0,22940	0,08606	0,039
	Fiziksel şiddet	Bilmiyorum	-0,11964	0,03561	0,248
		Bilmiyorum	0,72096	0,16695	0,004
		Hepsi	-0,15474	0,04137	0,001

MAÖ kapsamındaki; “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ve “Mücadele” boyutları açısından ise her bir alt düzeyin anlamlı farklılığa yol açtığı, “Soyutlama/Kaçış boyutu açısından anlamlı farklılığın mobbingi sadece psikolojik şiddet olarak gören öğrenciler ve fiziksel şiddet olarak gören öğrenciler açısından ortaya çıktığı görülmektedir (Tablo 9).

Bağımlı Değişken	Mobbing Davranış Türü		Ort.fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Psikolojik şiddet	Fiziksel şiddet	-0,67215*	0,13802	0,000
		Hepsi	0,04983	0,07284	0,903
		Bilmiyorum	-0,20906*	0,05712	0,001
	Fiziksel şiddet	Psikolojik şiddet	0,67215*	0,13802	0,000
		Hepsi	0,72198*	0,14209	0,000
		Bilmiyorum	0,46309*	0,13471	0,003
	Hepsi	Psikolojik şiddet	-0,04983	0,07284	0,903
		Fiziksel şiddet	-0,72198*	0,14209	0,000
		Bilmiyorum	-0,25889*	0,06635	0,001
	Bilmiyorum	Psikolojik şiddet	0,20906*	0,05712	0,001
		Fiziksel şiddet	-0,46309*	0,13471	0,003
		Hepsi	0,25889*	0,06635	0,001

Mücadele	Psikolojik şiddet	Fiziksel şiddet	-0,72096*	0,16695	0,000
		Hepsi	0,28539*	0,08811	0,007
		Bilmiyorum	0,12819	0,06909	0,248
	Fiziksel şiddet	Psikolojik şiddet	0,72096*	0,16695	0,000
		Hepsi	1,00635*	0,17187	0,000
		Bilmiyorum	0,84915*	0,16295	0,000
	Hepsi	Psikolojik şiddet	-0,28539*	0,08811	0,007
		Fiziksel şiddet	-1,00635*	0,17187	0,000
		Bilmiyorum	-0,15720	0,08026	0,204
	Bilmiyorum	Psikolojik şiddet	-0,12819	0,06909	0,248
		Fiziksel şiddet	-0,84915*	0,16295	0,000
		Hepsi	0,15720	0,08026	0,204
Soyutlama/ Kaçış	Psikolojik şiddet	Fiziksel şiddet	-0,61858*	0,17808	0,003
		Hepsi	0,08685	0,09398	0,792
		Bilmiyorum	-0,04762	0,07370	0,917
	Fiziksel şiddet	Psikolojik şiddet	0,61858*	0,17808	0,003
		Hepsi	0,70543*	0,18333	0,001
		Bilmiyorum	0,57096*	0,17381	0,006
	Hepsi	Psikolojik şiddet	-0,08685	0,09398	0,792
		Fiziksel şiddet	-0,70543*	0,18333	0,001
		Bilmiyorum	-0,13447	0,08561	0,396
	Bilmiyorum	Psikolojik şiddet	0,04762	0,07370	0,917
		Fiziksel şiddet	-0,57096*	0,17381	0,006
		Hepsi	0,13447	0,08561	0,396

Öğrencilerin mobbing farkındalığının davranışı boyutları bakımından (MDÖ) ve mobbing algısı açısından (MAÖ) farklılığının belirlenmesi amacıyla yapılan ANOVA analizi sonuçları aşağıda sunulmuştur (Tablo 10, Tablo 11). Tablo 10’a göre; mobbing farkındalığı öğrencilerin mobbing davranışları hakkındaki bilgileriyle benzer şekilde “Kişisel Tercihlere Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=4,410$; $p=0,012$) ve “Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=10,049$; $p=0,000$) boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı farklılığa neden olmuştur. Tablo 11’de ise “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ($F=6,052$; $p=0,002$), “Soyutlama/Kaçış” ($F=3,963$; $p=0,019$) ve Mücadele ($F=4,430$; $p=0,012$) boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı farklılık sergilediği tespit edilmiştir.

Tablo 10. MDÖ'nün mobbing farkındalığına göre ANOVA bulguları

		Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Gruplar Arası	4,396	2	2,198	4,410	0,012
	Gruplar İçi	974,473	1955	0,498		
	Toplam	978,869	1957			
Eğitime Yönelik M.D.	Gruplar Arası	9,061	2	4,530	10,049	0,000
	Gruplar İçi	881,336	1955	0,451		
	Toplam	890,397	1957			

Tablo 11. MAÖ'nün mobbing farkındalığına göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı					
Gruplar Arası	14,16	2	7,08	6,052	0,002
Gruplar İçi	2287,159	1955	1,17		
Toplam	2301,319	1957			
Mücadele					
Gruplar Arası	15,171	2			
Gruplar İçi	3347,724	1955	7,585	4,430	0,012
Toplam	3362,895	1957	1,712		
Soyutlama/Kaçış					
Gruplar Arası	15,273	2	7,636	3,963	0,019
Gruplar İçi	3767,094	1955	1,927		
Toplam	3782,366	1957			

Mobbing farkındalığının MDÖ ve MAÖ boyutları açısından yarattığı anlamlı farklılığın detaylarını belirlemek için gerçekleştirilen Tukey testi sonucunda anlamlı farklılığın her iki ölçek boyutları kapsamında da mobbing farkındalığına sahip öğrenciler ile sahip olmayan öğrenciler arasındaki farklılıktan kaynaklandığı tespit edilmiştir (Tablo 12, Tablo 13).

Tablo 12. MDÖ'nün mobbing farkındalığına göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Farkındalığı		Ort. fark	Std. hata	p	
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Evet	Hayır	-0,11523	0,03885	0,009	

Eğitime Yönelik M.D.	Evet	Hayır	-0,16146	0,03695	0,000
-----------------------------	------	-------	----------	---------	-------

Tablo 13. MAÖ'nün mobbing farkındalığına göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Farkındalığı		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Evet	Hayır	-0,19400*	0,05952	0,003
		Kısmen	-0,05929	0,06893	0,666
	Hayır	Evet	0,19400*	0,05952	0,003
		Kısmen	0,13471	0,06012	0,065
Mücadele	Evet	Hayır	-0,13212	0,07200	0,159
		Kısmen	-0,24783*	0,08340	0,008
	Kısmen	Evet	0,24783*	0,08340	0,008
		Hayır	0,11571	0,07274	0,250
Soyutlama/Kaçış	Evet	Hayır	0,01284	0,07638	0,985
		Kısmen	0,21271*	0,08847	0,043
	Hayır	Evet	-0,01284	0,07638	0,985
		Kısmen	0,19987*	0,07716	0,026
	Kısmen	Evet	-0,21271*	0,08847	0,043
		Hayır	-0,19987*	0,07716	0,026

Öğrencilerin mobbing uygulayıcılarının kimler olduğuna yönelik görüşlerinin davranış boyutları açısından karşılaştırılmasında uygulanan ANOVA analizinin sonucunda anlamlı farklılığın MDÖ ve MAÖ ölçeklerinin her bir boyutu için geçerli olduğu belirlenmiştir (Tablo 14,15).

Tablo 14. MDÖ'nün mobbing uygulayıcılarına göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	8,810	3	2,937	13,315	0,000
Gruplar İçi	430,970	1954	0,221		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	18,022	3	6,007	12,217	0,000
Gruplar İçi	960,847	1954	0,492		
Toplam	978,869	1957			
İlişkilere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	8,254	3	2,751	3,470	0,016
Gruplar İçi	1549,214	1954	0,793		

Toplam	1557,468	1957			
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	7,787	3	2,596	6,389	0,000
Gruplar İçi	793,894	1954	0,406		
Toplam	801,681	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	38,277	3	12,759	29,258	0,000
Gruplar İçi	852,120	1954	0,436		
Toplam	890,397	1957			
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	5,365	3	1,788	3,698	0,011
Gruplar İçi	944,818	1954	0,484		
Toplam	950,182	1957			

Tablo 15. MAÖ'nün mobbing uygulayıcılarına göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı					
Gruplar Arası	35,818	3	11,939	10,298	0,000
Gruplar İçi	2265,501	1954	1,159		
Toplam	2301,319	1957			
Mücadele					
Gruplar Arası	40,362	3	13,454	7,912	0,000
Gruplar İçi	3322,533	1954	1,7		
Toplam	3362,895	1957			
Soyutlama/Kaçış					
Gruplar Arası	26,96	3	8,987	4,676	0,003
Gruplar İçi	3755,406	1954	1,922		
Toplam	3782,366	1957			
Karşı Şiddet Uygulama					
Gruplar Arası	15,857	3	5,286	3,336	0,019
Gruplar İçi	3096,336	1954	1,585		
Toplam	3112,193	1957			

Mobbing uygulayıcılarının kimler olduğu konusunda davranış MDÖ ve MAÖ boyutlarının her birinde ortaya çıkan anlamlı farklılığın tüm MDÖ boyutlar için mobbing uygulayan kişilerin kimler olduğunu bilmeyen öğrencilerden kaynaklandığı yapılan Tukey testleri sonucu belirlenmiştir (Tablo 16). MAÖ boyutları kapsamında ise mobbing uygulayan kişilerin akademisyen ve öğrenci olabileceğini düşünen veya sürece dair fikri olmayan katılımcılar arasında olduğu belirlenmiştir (Tablo 17).

Tablo 16. MDÖ'nün mobbing uygulayıcılarına göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Uygulayıcıları		Ort. fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Akademisyenler Öğrenciler	Öğrenciler	0,212425	0,05102	0,000
		Hepsi	-0,26307	0,04969	0,000
		Bilmiyorum	-0,28431	0,04667	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Akademisyenler Öğrenciler Hepsi	Bilmiyorum	-0,19760	0,04334	0,000
		Bilmiyorum	-0,28529	0,06968	0,000
		Bilmiyorum	-0,14300	0,03975	0,002
İlişkilere Yönelik M.D.	Hepsi	Bilmiyorum	-0,13972	0,05048	0,029
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.	Akademisyenler Öğrenciler Akademisyenler	Bilmiyorum	-0,12625	0,03939	0,007
		Bilmiyorum	-0,21770	0,06334	0,003
		Hepsi	-0,21382	0,04735	0,000
		Bilmiyorum	-0,33083	0,04081	0,000
Eğitime Yönelik M.D.	Öğrenciler Hepsi	Hepsi	-0,26866	0,06988	0,001
		Bilmiyorum	-0,38566	0,06562	0,000
		Bilmiyorum	0,11700	0,03744	0,010
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.	Akademisyenler	Bilmiyorum	-0,11478	0,04298	0,038

Tablo 17: MAÖ'nün mobbing uygulayıcılarına göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Uygulayıcıları		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Akademisyenler	Öğrenciler	-0,13916	0,11698	0,633
		Hepsi	0,21704*	0,07721	0,026
		Bilmiyorum	-0,11386	0,06655	0,318
	Öğrenciler	Akademisyenler	0,13916	0,11698	0,633
		Hepsi	0,35620*	0,11393	0,010
		Bilmiyorum	0,02531	0,10700	0,995
	Hepsi	Akademisyenler	-0,21704*	0,07721	0,026
		Öğrenciler	-0,35620*	0,11393	0,010
		Bilmiyorum	-0,33089*	0,06104	0,000
	Bilmiyorum	Akademisyenler	0,11386	0,06655	0,318
		Öğrenciler	-0,02531	0,10700	0,995
		Hepsi	0,33089*	0,06104	0,000

Mücadele	Akademisyenler	Öğrenciler	-0,53075*	0,14166	0,001
		Hepsi	0,14078	0,09350	0,434
		Bilmiyorum	0,01574	0,08059	0,997
	Öğrenciler	Akademisyenler	0,53075*	0,14166	0,001
		Hepsi	0,67153*	0,13798	0,000
		Bilmiyorum	0,54650*	0,12958	0,000
	Hepsi	Akademisyenler	-0,14078	0,09350	0,434
		Öğrenciler	-0,67153*	0,13798	0,000
		Bilmiyorum	-0,12504	0,07392	0,328
	Bilmiyorum	Akademisyenler	-0,01574	0,08059	0,997
		Öğrenciler	-0,54650*	0,12958	0,000
		Hepsi	0,12504	0,07392	0,328
Soyutlama/ Kaçış	Akademisyenler	Öğrenciler	-0,46408*	0,15061	0,011
		Hepsi	-0,08171	0,09940	0,844
		Bilmiyorum	-0,22981*	0,08568	0,037
	Öğrenciler	Akademisyenler	0,46408*	0,15061	0,011
		Hepsi	0,38237*	0,14669	0,045
		Bilmiyorum	0,23427	0,13776	0,324
	Hepsi	Akademisyenler	0,08171	0,09940	0,844
		Öğrenciler	-0,38237*	0,14669	0,045
		Bilmiyorum	-0,14810	0,07859	0,235
	Bilmiyorum	Akademisyenler	0,22981*	0,08568	0,037
		Öğrenciler	-0,23427	0,13776	0,324
		Hepsi	0,14810	0,07859	0,235
Karşı Şiddet Uygulama	Öğrenciler	Akademisyenler	0,22470	0,13675	0,355
		Hepsi	0,35962*	0,13320	0,035
		Bilmiyorum	0,17819	0,12509	0,484
	Hepsi	Akademisyenler	-0,13492	0,09026	0,441
		Öğrenciler	-0,35962*	0,13320	0,035
		Bilmiyorum	-0,18144	0,07136	0,054

Tablo 18’de verilmiş olup mobbing mağdurlarının kim olduğuna dair görüş farklılıkları MDÖ davranış boyutları açısından tüm boyutlarda ortaya çıkmıştır. Aynı soruya yönelik olarak MAÖ boyutları dikkate alınarak gerçekleştirilen ANOVA sonuçları ise anlamlı farklılığın 3 boyutta öne çıktığını göstermiştir. üç boyutta ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda anlamlı farklılığın ortaya çıktığı boyutlar sırasıyla “Sağlık Sorunları ve

İletişim Kaybı” ($F=11,594$; $p=0,000$), “Mücadele” ($F=12,881$; $p=0,00$) ve “Soyutlama/Kaçış” ($F=5,685$; $p=0,01$) boyutlarıdır (Tablo 19).

Tablo 18. MDÖ’nün mobbing mağdurlarına göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	9,853	3	3,284	14,927	0,000
Gruplar İçi	429,927	1954	0,220		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	14,758	3	4,919	9,970	0,000
Gruplar İçi	964,111	1954	0,493		
Toplam	978,869	1957			
İlişkilere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	9,861	3	3,287	4,150	0,006
Gruplar İçi	1547,607	1954	0,792		
Toplam	1557,468	1957			
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	6,943	3	2,314	5,690	0,001
Gruplar İçi	794,738	1954	0,407		
Toplam	801,681	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	27,733	3	9,244	20,939	0,000
Gruplar İçi	862,664	1954	0,441		
Toplam	890,397	1957			
İletişim Kurma İmkanlarına Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	5,218	3	1,739	3,597	0,013
Gruplar İçi	944,964	1954	0,484		
Toplam	950,182	1957			

Tablo 19. MAÖ’nün mobbing mağdurlarına göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı					
Gruplar Arası	40,250	3	13,417		
Gruplar İçi	2261,069	1954	1,157	11,594	0,000
Toplam	2301,319	1957			
Mücadele					

Gruplar Arası	65,217	3	21,739	12,881	0,000
Gruplar İçi	3297,678	1954	1,688		
Toplam	3362,895	1957			
Soyutlama/Kaçış					
Gruplar Arası	32,729	3	10,910	5,685	0,001
Gruplar İçi	3749,637	1954	1,919		
Toplam	3782,366	1957			

Mobbing mağdurlarına yönelik görüşlerin tüm davranış boyutlarında (MDÖ) yarattığı anlamlı farklılığın hangi ifadeler arasında ortaya çıktığını anlamak amacıyla yapılan Tukey testi sonucunda, anlamlı farklılığın mobbing mağdurları hem akademisyenlerdir, hem de öğrencilerdir diyen katılımcılar ve diğerleri arasında gerçekleştiği belirlenmiştir (Tablo 20).

Tablo 20: MDÖ'nün mobbinge maruz kalanlara göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Uygulayıcıları		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Akademisyenler	Öğrenciler	-0,38834	0,07149	0,000
		Hepsi	-0,42824	0,07201	0,000
		Bilmiyorum	-0,45256	0,07007	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Akademisyenler	Bilmiyorum	-0,29993	0,10494	0,022
		Öğrenciler	-0,17678	0,03841	0,000
		Hepsi	-0,14000	0,04053	0,003
İlişkilere Yönelik M.D.	Öğrenciler	Bilmiyorum	-0,17039	0,04866	0,003
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.	Öğrenciler	Bilmiyorum	-0,14254	0,03487	0,000
Eğitime Yönelik M.D.	Akademisyenler	Bilmiyorum	-0,38455	0,09926	0,001
	Öğrenciler	Bilmiyorum	-0,26613	0,03633	0,000
	Hepsi	Öğrenciler	0,14253	0,04325	0,006
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.	Öğrenciler	Bilmiyorum	-0,11493	0,03803	0,014

Mobbing mağdurlarına yönelik görüşlerin üç algı boyutunda yarattığı anlamlı farklılığın hangi ifadeler arasında ortaya çıktığını anlamak amacıyla yapılan Tukey testi sonucunda, anlamlı farklılığın mobbing mağdurları hem akademisyenlerdir, hem de öğrencilerdir diyen katılımcılar ve diğerleri arasında gerçekleştiği belirlenmiştir (Tablo 21).

Tablo21. MAÖ'nün mobbinge maruz kalanlara göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Mağdurları		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Akademisyenler	Öğrenciler	0,36767	0,16394	0,112
		Hepsi	0,58125*	0,16513	0,002
		Bilmiyorum	0,24299	0,16070	0,430
	Öğrenciler	Akademisyenler	-0,36767	0,16394	0,112
		Hepsi	0,21358*	0,07003	0,012
		Bilmiyorum	-0,12469	0,05882	0,147
	Hepsi	Akademisyenler	-0,58125*	0,16513	0,002
		Öğrenciler	-0,21358*	0,07003	0,012
		Bilmiyorum	-0,33826*	0,06206	0,000
	Bilmiyorum	Akademisyenler	-0,24299	0,16070	0,430
		Öğrenciler	0,12469	0,05882	0,147
		Hepsi	0,33826*	0,06206	0,000
Mücadele	Akademisyenler	Öğrenciler	0,63795*	0,19798	0,007
		Hepsi	1,01691*	0,19942	0,000
		Bilmiyorum	0,83429*	0,19407	0,000
	Öğrenciler	Akademisyenler	-0,63795*	0,19798	0,007
		Hepsi	0,37896*	0,08457	0,000
		Bilmiyorum	0,19634*	0,07103	0,029
	Hepsi	Akademisyenler	-1,01691*	0,19942	0,000
		Öğrenciler	-0,37896*	0,08457	0,000
		Bilmiyorum	-0,18262	0,07495	0,071
	Bilmiyorum	Akademisyenler	-0,83429*	0,19407	0,000
		Öğrenciler	-0,19634*	0,07103	0,029
		Hepsi	0,18262	0,07495	0,071

Soyutlama/ Kaçış	Akademisyenler	Öğrenciler	0,80084*	0,21111	0,001
		Hepsi	0,79084*	0,21265	0,001
		Bilmiyorum	0,66482*	0,20694	0,007
	Öğrenciler	Akademisyenler	-0,80084*	0,21111	0,001
		Hepsi	-0,01000	0,09018	1,000
		Bilmiyorum	-0,13602	0,07575	0,276
	Hepsi	Akademisyenler	-0,79084*	0,21265	0,001
		Öğrenciler	0,01000	0,09018	1,000
		Bilmiyorum	-0,12602	0,07993	0,392
	Bilmiyorum	Akademisyenler	-0,66482*	0,20694	0,007
		Öğrenciler	0,13602	0,07575	0,276
		Hepsi	0,12602	0,07993	0,392

Mobbinge mağdurlarının cinsiyeti hakkında sahip olunan bilginin, mobbing davranış boyutlarında yarattığı anlamlı farklılıklar Tablo 22 (MDÖ) ve Tablo 23’de (MAÖ) sunulmuştur. Buna göre; mobbing mağdurlarının cinsiyetlerine dair görüş farklılıkları MDÖ davranış boyutları açısından tüm boyutlarda ortaya çıkarken, MAÖ kapsamında “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ($F=12,533$; $p=0,000$) ve “Mücadele” ($F=10,660$; $p=0,00$) boyutları farklılığın gözlemlendiği boyutlardır.

Tablo 22. MDÖ’nün mobbing mağdurlarının cinsiyet bilgisinin ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	8,879	3	2,960	13,421	0,000
Gruplar İçi	430,901	1954	0,221		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	12,278	3	4,093	8,273	0,000
Gruplar İçi	966,591	1954	0,495		
Toplam	978,869	1957			
İlişkilere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	8,279	3	2,760	3,481	0,015
Gruplar İçi	1549,189	1954	0,793		
Toplam	1557,468	1957			
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	5,620	3	1,873	4,598	0,003

Gruplar İçi	796,061	1954	0,407		
Toplam	801,681	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	25,844	3	8,615	19,470	0,000
Gruplar İçi	864,553	1954	0,442		
Toplam	890,397	1957			
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	4,778	3	1,593	3,292	0,020
Gruplar İçi	945,404	1954	0,484		
Toplam	950,182	1957			

Tablo 23. *MAÖ'nün mobbing mağdurlarının cinsiyet bilgisinin ANOVA bulguları*

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	43,447	3			
Gruplar Arası	2257,872	1954	14,482	12,533	0,000
Gruplar İçi	2301,319	1957	1,156		
Toplam					
Mücadele					
Gruplar Arası	54,152	3	18,051	10,660	0,000
Gruplar İçi	3308,744	1954	1,693		
Toplam	3362,895	1957			

Mağdur cinsiyetine yönelik görüşlerin mobbing davranışlarında yarattığı farklılığın (MDÖ) mobbing mağdurlarının kim olduğunu bilmeyen ve herkes olabileceğini düşünenler ile diğer gruplar arasında ortaya çıktığı Tukey testi sonucunda belirlenmiş ve sonuçlar Tablo 24'de sunulmuştur.

Tablo 24. *MDÖ'nün mobbing mağdurlarının cinsiyet bilgisinin Tukey testi bulguları*

Bağımlı Değişken	Mobbing Mağdurları		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Kadın	Hepsi	-0,17581	0,05411	0,006
		Bilmiyorum	-0,18362	0,05423	0,004
	Erkek	Hepsi	-0,29636	0,05570	0,000
		Bilmiyorum	-0,30417	0,05582	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Erkek	Bilmiyorum	-0,31877	0,08360	0,001
	Hepsi	Bilmiyorum	-0,12346	0,03318	0,001

İlişkilere Yönelik M.D.	Kadın	Bilmiyorum	-0,27142	0,10283	0,042
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.	Erkek	Hepsi Bilmiyorum	-0,21033 -0,24846	0,07571 0,07587	0,028 0,006
Eğitime Yönelik M.D.	Kadın Erkek Hepsi	Erkek Hepsi Bilmiyorum	0,35070 -0,40829 -0,54459	0,10556 0,07890 0,07906	0,005 0,000 0,000
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.	Kadın	Bilmiyorum	-0,23846	0,08033	0,016

Mağdur cinsiyetine yönelik görüşlerin mobbing algısında yarattığı farklılığın mobbing mağduru hem kadın hem erkek olabilir cevabını veren kişiler ve sadece erkek, sadece kadın ve bilmiyorum cevabını veren öğrenciler arasında ortaya çıktığı Tukey testi sonucu belirlenmiş ve sonuçlar Tablo 25’de sunulmuştur.

Tablo 25. MAÖ’nün mobbing mağdurlarının cinsiyet bilgisinin Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mağdur Cinsiyeti		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Erkek	Kadın	0,29986	0,17058	0,294
		Hepsi	0,48438*	0,12751	0,001
		Bilmiyorum	0,20808	0,12777	0,363
	Hepsi	Kadın	-0,18452	0,12387	0,444
		Erkek	-0,48438*	0,12751	0,001
		Bilmiyorum	-0,27630*	0,05070	0,000
	Bilmiyorum	Kadın	0,09178	0,12414	0,881
		Erkek	-0,20808	0,12777	0,363
		Hepsi	0,27630*	0,05070	0,000

Mücadele	Kadın	Erkek	-0,80715*	0,20650	0,001
		Hepsi	0,06562	0,14995	0,972
		Bilmiyorum	0,00413	0,15028	1,000
	Erkek	Kadın	0,80715*	0,20650	0,001
		Hepsi	0,87277*	0,15436	0,000
		Bilmiyorum	0,81128*	0,15467	0,000
	Hepsi	Kadın	-0,06562	0,14995	0,972
		Erkek	-0,87277*	0,15436	0,000
		Bilmiyorum	-0,06149	0,06138	0,748
	Bilmiyorum	Kadın	-0,00413	0,15028	1,000
		Erkek	-0,81128*	0,15467	0,000
		Hepsi	0,06149	0,06138	0,748

Mobbing davranışlarının süresine yönelik öğrencilerin sahip oldukları bilgiler davranış düzeyinde anlamlı farka neden olan bir diğer unsuru oluşturmaktadır. Bu kapsamda MDÖ boyutları kapsamında anlamlı farklılığın “Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=14,917$; $p=0,000$), “Kişisel Tercihlere Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=6,684$; $p=0,001$), ve “Eğitime Yönelik Mobbing Davranışları” ($F=17,908$; $p=0,000$) boyutlarında ortaya çıktığı belirlenmiştir (Tablo 26). MAÖ boyutlarının tabi olduğu ANOVA sonucunda ise anlamlı farklılığın sadece ; “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ($F=7,316$; $p=0,001$) ve “Mücadele” ($F=6,979$; $p=0,01$) boyutlarında ortaya çıktığı belirlenmiştir (Tablo 27).

Tablo 26. MDÖ’nün mobbing süresine göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	6,610	2	3,305	14,917	0,000
Gruplar İçi	433,170	1955	0,222		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	6,648	2	3,324	6,684	0,001
Gruplar İçi	972,221	1955	0,497		
Toplam	978,869	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	16,019	2	8,009	17,908	0,000
Gruplar İçi	874,378	1955	0,447		
Toplam	890,397	1957			

Tablo 27. MAÖ'nün mobbing süresine göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	17,096	2	8,548	7,316	0,001
Gruplar Arası	2284,223	1955	1,168		
Gruplar İçi	2301,319	1957			
Toplam					
Faktör 2: Mücadele					
Gruplar Arası	23,838	2	11,919	6,979	0,001
Gruplar İçi	3339,057	1955	1,708		
Toplam	3362,895	1957			

MDÖ kapsamında üç davranış boyutunda ortaya çıkan anlamlı farklılığın hangi düzeyler arasında gerçekleştiğini belirlemek amacıyla yapılan Tukey testi sonucuna göre Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik Mobbing Davranışları boyutu açısından mobbingin bir süresi yoktur diyenlerin, vardır diyenlere göre tehdit ve tacize uğrama ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca her üç boyutta da mobbingin bir süresinin olup olmadığını bilmeyenlerin anlamlı farka neden olduğu belirlenmiştir (Tablo 28).

Tablo 28. MDÖ'nün mobbing süresine göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Süresi		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Var	Yok	-0,14649	0,03558	0,000
		Bilmiyorum	-0,17978	0,03292	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Var	Bilmiyorum	-0,12530	0,04931	0,030
	Yok	Bilmiyorum	-0,11438	0,03597	0,004
Eğitime Yönelik M.D.	Var	Bilmiyorum	-0,21233	0,04676	0,000
	Yok	Bilmiyorum	-0,16743	0,03411	0,000

MAÖ kapsamında İki algı boyutunda ortaya çıkan anlamlı farklılığın ise Sağlık Sorunları ve İletişim kaybı boyutu açısından mobbingin bir süresi yoktur diyenlerin, mücadele boyutu açısından ise mobbingin bir süresi vardır diyenlerin anlamlı farka neden olduğu belirlenmiştir (Tablo 29).

Tablo 29. MAÖ'nün mobbing süresine göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Süresi		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Var	Yok	0,21669*	0,08170	0,022
		Bilmiyorum	0,01558	0,07559	0,977
	Yok	Var	-0,21669*	0,08170	0,022
		Bilmiyorum	-0,20112*	0,05514	0,001
	Bilmiyorum	Var	-0,01558	0,07559	0,977
		Yok	0,20112*	0,05514	0,001
Mücadele	Var	Yok	0,33514*	0,09877	0,002
		Bilmiyorum	0,32807*	0,09139	0,001
	Yok	Var	-0,33514*	0,09877	0,002
		Bilmiyorum	-0,00707	0,06666	0,994
	Bilmiyorum	Var	-0,32807*	0,09139	0,001
		Yok	0,00707	0,06666	0,994

Mobbingin önlenme durumu öğrencilerin mobbing davranışlarında farklılıklara neden olan bir durum olup, bu farklılığın anlaşılmasında uygulanan ANOVA testi sonucunda MDÖ'nin tüm boyutlarda anlamlı fark bulunmuştur (Tablo 30).

Tablo 30. MDÖ'nün mobbingin önlenme durumuna göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	10,126	2	5,063	23,037	0,000
Gruplar İçi	429,654	1955	0,220		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	13,754	2	6,877	13,931	0,000
Gruplar İçi	965,115	1955	0,494		
Toplam	978,869	1957			
İlişkilere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	6,872	2	3,436	4,332	0,013
Gruplar İçi	1550,596	1955	0,793		
Toplam	1557,468	1957			
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	11,478	2	5,739	14,199	0,000
Gruplar İçi	790,203	1955	0,404		
Toplam	801,681	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	10,163	2	5,082	11,286	0,000
Gruplar İçi	880,234	1955	0,450		

Toplam	890,397	1957			
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	4,490	2	2,245	4,641	0,010
Gruplar İçi	945,692	1955	0,484		
Toplam	950,182	1957			

Mobbingin önlenme durumu öğrencilerin mobbing algılarında (MAÖ) farklılıklara neden olan bir durum olup bu farklılığın test edilmesinde ise 2 boyutta anlamlı fark bulunmuştur. Bu boyutlar sırasıyla “Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı” ($F=11,087$; $p=0,000$) ve “Mücadele” ($F=12,045$; $p=0,00$) boyutlarıdır (Tablo 31).

Tablo 31. MAÖ'nün mobbingi önleme durumuna göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	25,810	2	12,905	11,087	0,000
Gruplar Arası	2275,509	1955	1,164		
Gruplar İçi	2301,319	1957			
Toplam					
Mücadele	40,935	2	20,468	12,045	0,000
Gruplar Arası	3321,960	1955	1,699		
Gruplar İçi	3362,895	1957			
Toplam					

MDÖ kapsamında tüm davranış boyutlarında ortaya çıkan anlamlı farklılığa neden olan düzeylerin tespiti için gerçekleştirilen Tukey testine göre, mobbingin önlenmez olduğunu düşünenlerin önlenabilir olduğunu düşünenlere göre tüm boyutlardaki davranış ortalamaları daha düşük bulunmuştur (Tablo 32).

Tablo 32. MDÖ'nün mobbingin önlenme durumuna göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Önlenme Durumu		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Önlenabilir	Önlenemez	0,26295	0,04142	0,000
	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,27252	0,04084	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Önlenabilir	Önlenemez	0,20101	0,06208	0,004
	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,10079	0,03322	0,007
İlişkilere Yönelik M.D.	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,22698	0,07758	0,010
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.	Önlenabilir	Önlenemez	0,26986	0,05617	0,000
	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,29370	0,05538	0,000

Eğitime Yönelik M.D.	Önlenebilir	Bilmiyorum	-0,11356	0,03173	0,001
	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,22831	0,05845	0,000
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.	Önlenebilir	Önlenemez	0,16941	0,06145	0,016
	Önlenemez	Bilmiyorum	-0,18355	0,06059	0,007

MAÖ kapsamında Sağlık sorunları ve iletişim kaybı ve mücadele boyutlarında gözlemlenen anlamlı farklılığın ilk boyutta mobbing önlenebilir düşüncesine sahip kişilerden kaynaklandığı, ikinci boyutta ise mobbing önlenemez düşüncesine sahip kişilerden kaynaklandığı yapılan Tukey testi sonrasında ortaya çıkmış ve sonuçlar Tablo 33’de verilmiştir.

Tablo 33. MAÖ’nün mobbingi önleme durumuna göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbingin Önlenme Durumu		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Önlenebilir	Önlenemez	-0,28338*	0,09532	0,008
		Bilmiyorum	-0,22263*	0,05102	0,000
	Önlenemez	Önlenebilir	0,28338*	0,09532	0,008
		Bilmiyorum	0,06074	0,09398	0,794
	Bilmiyorum	Önlenebilir	0,22263*	0,05102	0,000
		Önlenemez	-0,06074	0,09398	0,794
Mücadele	Önlenebilir	Önlenemez	-0,56438*	0,11517	0,000
		Bilmiyorum	-0,10496	0,06164	0,204
	Önlenemez	Önlenebilir	0,56438*	0,11517	0,000
		Bilmiyorum	0,45942*	0,11355	0,000
	Bilmiyorum	Önlenebilir	0,10496	0,06164	0,204
		Önlenemez	-0,45942*	0,11355	0,000

Çalışmada mobbing davranış boyutlarında anlamlı farka sebep olan bir diğer unsur da öğrencilerin mobbingin suç olup olmama durumuna göre sahip oldukları bilgidir. Bu kapsamda öğrencilerin mobbingin suç olma durumuna yönelik bilgilerinin MDÖ boyutları kapsamında yarattığı anlamlı fark tüm boyutlarda ortaya çıkmış olup, yapılan ANOVA analizine ait sonuçlar Tablo 34’de verilmiştir. MAÖ ile ilişkili algı boyutlarında ise öğrencilerin mobbingin suç olma durumuna yönelik bilgilerinin yarattığı anlamlı fark üç boyutta ortaya çıkmış olup, yapılan ANOVA sonuçları Tablo 35’de sunulmuştur.

Tablo 34. MDÖ'nün mobbingin suç durumuna göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	10,000	2	5,000	22,745	0,000
Gruplar İçi	429,780	1955	0,220		
Toplam	439,780	1957			
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	9,716	2	4,858	9,799	0,000
Gruplar İçi	969,153	1955	0,496		
Toplam	978,869	1957			
İlişkilere Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	6,271	2	3,136	3,952	0,019
Gruplar İçi	1551,197	1955	0,793		
Toplam	1557,468	1957			
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	11,824	2	5,912	14,633	0,000
Gruplar İçi	789,857	1955	0,404		
Toplam	801,681	1957			
Eğitime Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	13,646	2	6,823	15,214	0,000
Gruplar İçi	876,751	1955	0,448		
Toplam	890,397	1957			
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.					
Gruplar Arası	3,972	2	1,986	4,103	0,017
Gruplar İçi	946,210	1955	0,484		
Toplam	950,182	1957			

Tablo 35. MAÖ'nün mobbingin suç durumuna göre ANOVA bulguları

	Kareler Top.	s.d.	Kareler Ort.	F	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı					
Gruplar Arası	58,095	2	29,048	25,315	0,000
Gruplar İçi	2243,224	1955	1,147		
Toplam	2301,319	1957			
Mücadele					
Gruplar Arası	95,710	2	47,855	28,635	0,000
Gruplar İçi	3267,185	1955	1,671		
Toplam	3362,895	1957			
Soyutlama/Kaçış					
Gruplar Arası	18,425	2	9,213	4,785	0,008
Gruplar İçi	3763,941	1955	1,925		
Toplam	3782,366	1957			

MDÖ'nün tüm boyutlarda belirlenen anlamlı farklılığın çoklu karşılaştırma testi ile ele alınması sonucu elde edilen bulgular Tablo 36'da verilmiştir. Buna göre, mobbingin suç olup olmadığını bilmeyen öğrencilerin her iki boyutta da anlamlı fark yarattığı ortaya çıkmıştır. Diğer boyutlarda da bu öğrencilerin anlamlı farklılığa katkıda bulundukları gözlenmekle birlikte, mobbingi suç olarak gören öğrencilerin diğer öğrencilere göre İlişkilere Yönelik Mobbing Davranışları dışındaki diğer tüm boyutlardaki davranış ortalamaları daha yüksek olarak belirlenmiştir.

Tablo 36. MDÖ'nün mobbingin suç durumuna göre Tukey testi bulguları

Bağımlı Değişken	Mobbing Suç Durumu		Ort.fark	Std. hata	p
Doğrudan Tehdit ve Tacize Yönelik M.D.	Suçtur	Suç Değildir	0,24896	0,03992	0,000
	Suç Değildir	Bilmiyorum	-0,26259	0,03954	0,000
Kişisel Tercihlere Yönelik M.D.	Suçtur	Bilmiyorum	-0,10852	0,03332	0,003
	Suç Değildir	Bilmiyorum	-0,22264	0,05937	0,001
İlişkilere Yönelik M.D.	Suçtur	Bilmiyorum	-0,11851	0,04215	0,014
İtibar ve Saygınlığa Yönelik M.D.	Suçtur	Suç Değildir	0,21648	0,05412	0,000
	Suç Değildir	Bilmiyorum	-0,28565	0,05360	0,000
Eğitime Yönelik M.D.	Suçtur	Suç Değildir	0,16993	0,05702	0,008
	Suç Değildir	Bilmiyorum	-0,11268	0,03169	0,001
İletişim Kurma İmkânlarına Yönelik M.D.	Suç Değildir	Bilmiyorum	-0,16698	0,05867	0,012

MAÖ kapsamında Sağlık sorunları ve iletişim kaybı, mücadele ve soyutlama/kaçış boyutlarında belirlenen anlamlı farklılığın çoklu karşılaştırma testi ile ele alınması sonucunda sağlık sorunları ve iletişim kaybı boyutu açısından mobbingi suç olarak gören öğrencilerin anlamlı fark yarattığı ortaya çıkmıştır (Tablo 37). Diğer iki boyutta ise (mücadele/soyutlama-kaçış) mobbing suç değildir diyen öğrencilerin anlamlı farka neden olduğu belirlenmiştir.

Tablo 37. *MAÖ'nün mobbingin suç durumuna göre Tukey testi bulguları*

Bağımlı Değişken	Mobbing suç durumu		Ort. fark	Std. hata	p
Sağlık Sorunları ve İletişim Kaybı	Suçtur	Suç değildir	-0,42853*	0,09121	0,000
		Bilmiyorum	-0,32910*	0,05069	0,000
	Suç değildir	Suçtur	0,42853*	0,09121	0,000
		Bilmiyorum	0,09942	0,09033	0,514
Mücadele	Suçtur	Suç değildir	-0,83294*	0,11007	0,000
		Bilmiyorum	-0,14101	0,06118	0,055
	Suç değildir	Suçtur	0,83294*	0,11007	0,000
		Bilmiyorum	0,69193*	0,10901	0,000
Soyutlama/ Kaçış	Suçtur	Suç değildir	-0,35268*	0,11814	0,008
		Bilmiyorum	-0,10877	0,06566	0,222
	Suç değildir	Suçtur	0,35268*	0,11814	0,008
		Bilmiyorum	0,24391*	0,11701	0,093

SONUÇ

Bu çalışmada akademide gerçekleşmesi olası mobbing davranışları dikkate alınarak, sürece dair üniversite öğrencilerinin mobbing algıları ve algıya dayalı tutumlarının sahip oldukları bilgi düzeyine dayalı olarak ele alınması amaçlanmıştır.

Öğrencilerin mobbinge yönelik tutumları dikkate alındığında, mobbingi psikolojik şiddet olarak gören öğrencilerin, fiziksel şiddet olarak gören öğrencilere göre doğrudan tehdit ve tacize yönelik mobbing davranışlarına uğrama durumları daha yüksek olduğu gibi, aynı zamanda bu öğrencilerin eğitime yönelik mobbinge karşı karşıya kalma durumları da diğer öğrencilere göre daha yüksek bulunmuştur. Ayrıca mobbinge karşı farkındalık sahibi olmayan öğrencilerin farkındalık sahibi olan öğrencilere göre kişisel tercihlere ve eğitime yönelik mobbing davranışlarına maruz kalma durumları da daha yüksek bulunmuştur. Aynı değişkenler açısından öğrencilerin mobbing algısı incelendiğinde mobbingi fiziksel şiddet olarak gören öğrencilerin, psikolojik şiddet olarak gören öğrencilere kıyasla sağlık sorunları yaşama ve iletişim kaybına neden olan davranışlara

yönelme algıları daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu öğrencilerin mobbing ile mücadele etme algıları da diğer öğrencilere göre daha yüksek bulunmuştur.

Mobbing uygulayıcılarının kim olduğu dikkate alınarak gerçekleştirilen fark analizlerinde öğrencilerin hem algıları hem de algıya dayalı tutumlarının farklılık sergilediği tespit edilmiştir. Buna göre, üniversitelerde mobbing uygulayıcılarının öğrenciler olduğunu düşünenlerin, akademisyenler olduğunu düşünenlere göre sağlık sorunu yaşama ve iletişim kaybına neden olan davranışlara yönelme algıları ile mobbing ile mücadele etme algıları diğer öğrencilere göre daha yüksektir. Öğrencilerin sergiledikleri tutumlar açısından süreç incelendiğinde ise üniversitelerde mobbing uygulayıcılarının akademisyenler olduğunu düşünenlerin, öğrenciler olduğunu düşünenlere göre tüm mobbing davranış türlerine uğrama durumları daha yüksek olduğu gibi, mobbing uygulayıcılarının kimler olduğunu bilmeyenlerin mobbinge maruz kalma durumları da diğer öğrencilere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde üniversitelerde mobbinge maruz kalanların kimler olduğu konusunda bilgi sahibi olmayan öğrencilerin, fikir sahibi öğrencilere kıyasla mobbing davranışları ile karşı karşıya kalma ihtimallerinin daha fazla olduğu belirlenmiştir. Diğer bir deyişle mobbing hakkında fikir sahibi olmayan öğrencilerin sergiledikleri tutumlar, mobbinge maruz kalma olasılıklarını arttırıcı bir dinamik olarak öne çıktığı gözlemlenmiştir. Bununla birlikte mobbingin önlenabilir olup olmadığı konusunda bilgi sahibi olmayan öğrencilerin de diğer öğrencilere göre mobbinge karşı karşıya kalma durumları daha yüksek bulunmuştur.

Mobbingi önleme durumunu öğrencilerin sergiledikleri algı açısından ele alınmasında ise üniversitelerde mobbingin önlenemez olduğunu düşünen öğrencilerin, önlenabilir olduğunu düşünen öğrencilere göre sağlık sorunları yaşama ve iletişim kaybına neden olan davranışlara yönelme algılarının daha fazla olduğu öne çıkan bir sonuçtur.

Mobbingin suç durumu dikkate alındığında ise bilgi sahibi olmayan öğrencilerin, bilgi sahibi olan öğrencilere göre sergiledikleri tutumların, mobbinge uğrama ihtimali açısından anlamlı fark yarattığı tespit edilmiştir. Mobbing hakkında fikir sahibi olmanın etkisini öne çıkaran bu sonuçlara göre mobbing hakkında bilinç sahibi olmanın gerek öğrencilerin tutumlarında gerek ise mobbinge yönelik algılarında bir mücadele görevi gördüğü çıkarılabilir bir sonuç olarak öne çıkmaktadır.

Çalışma kapsamında gerçekleştirilen karşılaştırma analizleri sonucunda ortaya çıkan tüm sonuçlar, öğrencilerin mobbinge yönelik algılarının ve tutumlarının sahip oldukları bilgi düzeyine dayalı olarak farklılaştığına işaret etmektedir.

Sonuç olarak üniversite ortamında öğrencilerin mobbinge ilişkin bilgi düzeyleri ve öğrencilerin mobbing hakkındaki tutum- algılarını ele alan bu araştırma sonucunda mobbingin sadece çalışanlar üzerinde değil aynı zamanda bir kurum olarak akademinin parçası olan öğrenciler üzerinde de etkili olduğu ve bu etkinin öğrencilerin bilgi düzeyine dayalı olarak farklılaşabileceği ortaya konulmuştur.

Çalışmadan elde edilen bir diğer önemli sonuç ise mobbing hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan öğrencilerin mobbinge karşı karşıya kalma durumlarının çok daha yüksek bulunmasıdır. Buradan hareketle, gerek üniversite gerekse diğer eğitim kurumlarında mobbing sürecine yönelik bilgilendirme ve bilinçlendirme çalışmalarının artmasının mobbing ile mücadele sürecine pozitif katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Aiello, A, Dientinger, P, Nardella C, Bonafede, M, A. (2008). Tool for Assessing the Risk of Mobbing in Organizational Environments: The “val.mob.” Scale, *Prevention Today*, 4(3): 9-24.
- Akyüz, Ahmet Mutlu (2015). “Üniversite Öğrencilerine Yönelik Mobbing Uygulamalarının Tespiti, Olumsuz Etkilerinin İncelenmesi ve Engellenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *YDÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 1, No. 8: 2-42.
- Avcı, Umut; Kaya, Ufuk (2013). “Yıldırma Algısı ve Etkileri: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C. 68, No. 2: 1-25.
- Beckmann, Claudia; Cannella, Barbara; Wantland, Dean (2013). “Faculty Perception of Bullying in Schools of Nursing”, *Journal of Professional Nursing*, Vol.29, No. 5: 287-294.
- Branch, Sara; Ramsay, Sheryl; Barker, Michelle (2013). “Workplace Bullying, Mobbing and General Harassment: A Review”, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 15: 280-299.
- Çarıkcı, İlker H; Yavuz, Hüseyin (2009). “Çalışanlarda Mobbing (Psikolojik Şiddet) Algısı: Sağlık Sektörü Çalışanları Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 2, No. 10: 47-62.
- Çevik Akyıl, Rahşan; Tan, M; Sarıtaş, S; Altuntaş, Serap (2012). “Levels of Mobbing Perception among Nurses in Eastern Turkey”, *International Nursing Review*, Vol. 59, No. 3: 402-408.
- Çınar, Meltem; Özyürek, Arzu (2015). “Araştırma Görevlisi Akademisyenlerin İş Yerinde Psikolojik Şiddet Davranışı (Mobbing) Algısı ve Duygusal Zekâ Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, *Akademik Bakış Dergisi*, No. 47: 141-154.
- Demirtaş, Özgür (2014). “İşyerlerinde Olumsuz Durumları İfşa Etmenin Etik İklim Üzerindeki Etkisi: Yıldırma Algısının Moderatör Rolü”, *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*, Vol. 43, No. 1: 136-156.
- Desrochers, Andre; Belisle, Marc; Bourque, Julie (2002). “Do Mobbing Calls Affect The Perception of Predation Risk by Forest Birds?”, *Animal Behaviour*, Vol. 64, No. 5: 709-714.
- Escartin, Jordi; Zapf, Dieter; Arrieta, Carlos; Rodriguez Carballeira, Alvaro (2011). “Workers’ Perception of Workplace Bullying: A Cross-Cultural Study”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol. 20, No. 2: 178-205.
- Gözüm, Perihan; Karaçor, Süleyman (2017). “Mobbing Algısı ile Motivasyon İlişkisi: Kamu ve Özel Kurum Çalışanları Üzerine Bir Araştırma”,

- Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C. 9, No. 20: 497-515.
- Güven, Ahmet, Kaplan, Çetin; Acungil, Yavuz (2018). “Türkiye’de Özel ve Kamu Üniversitelerinde Çalışan Akademisyenlerin Mobbing Algısı, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, C. 10, S. 18: 43-58.
- Keim, Jeanmarie; McDermott, J. Cynthia (2010). “Mobbing: Workplace Violence in the Academy”, The Educational Forum, Vol. 74, No. 2: 167-173.
- Kuyucu, Mihalıs (2015). “Mobbing in Media: A Research on Mobbing Perception of Media Industry Employees”, International Refereed Journal of Researches on Economy Management”, No. 5: 120-142.
- Laleoğlu, A, Özmete, E. (2013). Mobbing Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi, 31:9-31.
- Leymann, H. (1996). The Content and Development of Mobbing at Work, European Journal of Work and Organizational Psychology 5(2):165-184.
- Olgun, Havva; Polatöz, Zeynep; Karaca, Ayşe; Çiftçi, Songül; Öztürk, Hatice; Özorhan, Elif Yağmur; Özkan, Hava; Apay, Serap. (2013). “Öğrencilerin Mobbing Hakkındaki Bilgi Düzeylerinin Belirlenmesi”, Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi, C. 2, No. 4: 431-442.
- Sandybayev, Almaz (2015). “Research toward Mobbing: Mobbing Perception in Northern Cyprus Tourism Sector”, Universal Journal of Management, Vol. 3, No. 1: 21-28.
- Tong, Myriam; Schwendimann, Rene; Zuniga, Franziska (2017), “Mobbing Among care Workers in Nursing Homes: A Cross-Sectional Secondary Analysis of the Swiss Nursing Homes Human resources Project”, International Journal of Nursing Studies, Vol. 66: 72-81.
- Turhan, Muhammed (2014).“Ortaöğretim Öğretmenlerinin Psikolojik Şiddet (Mobbing) Algıları ve Duygusal Tükenmişlikleri Arasındaki İlişki”, Turkish Journal of Educational Studies, Vol. 1, No. 3: 63-86.
- Tutar, Hasan; Akbolat, Mahmut (2012).“Sağlık Çalışanlarının Yönetici Cinsiyetleri Bakımından Mobbing Algıları”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, No. 28: 19-29.

Bölüm 5

TÜRKİYE'DE COVID-19 SALGINI VE DÖVİZ KURU SEPETİ İLİŞKİSİ: NEDENSELLİK BULGULARI

Melike ATAY POLAT¹
Ferhan ARSLAN²

1 Doç. Dr., Mardin Artuklu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, matay@artuklu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-9507-5942.

2 Öğr. Gör., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Erbaa Meslek Yüksekokulu ferhan.arslan@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7623-1855

1.Giriş

Küresel ekonomik sistem mal ve hizmet üretimleri açısından ekonomileri birbirine bağımlı kılmakta ve bir ülkede meydana gelen salgın hastalıklar, doğal afetler gibi ekonomik şoklar sadece meydana geldiği ülkeyi değil birçok ülkeyi etkileyebilecek bir sorun haline gelebilmektedir (Ünal vd., 2020:246). 21. Yüzyılın ilk çeyreğinde ortaya çıkan korona virüs hastalığı da bu yönüyle ekonomilerde şok etkisi yaratan bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Korona virüs, ilk olarak 2019 yılının sonlarında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Wuhan kentinde ortaya çıkmıştır. İlerleyen dönemlerde Korona virüs hastalığı, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından 11 Mart 2020 tarihinde küresel sağlığı tehdit eden salgın olarak ilan edilmiştir. Korona virüs salgını insanlığın karşılaştığı ilk salgın olmasa da kısa sürede büyük alana yayılarak tüm dünyayı etkilemesi ve hastalığın yayılımını engellemek amacıyla kısıtlamalarla birlikte modern hayatın dinamiklerini derinden sarsan bir salgın olarak önemlidir. 2020 yılında küresel ekonomik krize dönüşen Covid-19 salgını daha önce bilinen nedenlerden değil, hızla yayılan sağlık sorunlarından kaynaklanmıştır (Dineri ve Çütçü, 2020:1). Bu yönüyle söz konusu kriz dünyanın deneyimlediği krizlerden farklı olarak arz ve talep şokları ile ekonomiyi etkileme mekanizmasına sahiptir. Bilindiği gibi dünya ekonomisinin daha önceden deneyimlediği ekonomik krizler bankacılık sektörü, finansal varlık fiyatlarında meydana gelen aşırı yükselme gibi nedenlerle tek bir ana kaynaktan tetiklenmiştir. Küresel bir ekonomik krize dönüşen Covid-19 salgını ise diğer krizlerden farklı olarak ekonominin hem arz hem de talep yönünü etkilemesi bakımından farklılık taşımaktadır (Voyvoda ve Yeldan 2020:189). Talep yönünden zorunlu ihtiyaçlar hariç tüketim talebinde daralma ve ekonominin arz yönünden ise finansman maliyetleri, dış ticaretin büyük oranda durması, küresel değer zincirlerinde aksamalara yol açmaktadır (Dinçer, 2020:118-119). Salgının yarattığı belirsizlik ortamı hem reel hem de finansal ekonomik yapıda dalgalanmalar yaratmaktadır. Hastalığın yayılmasını en aza indirmek amacıyla birçok ekonomi ve politika yapıcılarının olağan ekonomik durumu olumsuz etkileyen karantina önlemleri almıştır. Alınan önlemler sonucu küresel GSYH'nin 2020 yılı içinde yıllık %6.7 oranında düşeceği tahmin edilmektedir (Feng vd., 2021: 705). Salgın döneminde IMF'ye göre büyüme tahminleri ise Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Salgın Döneminde Büyüme Tahminleri

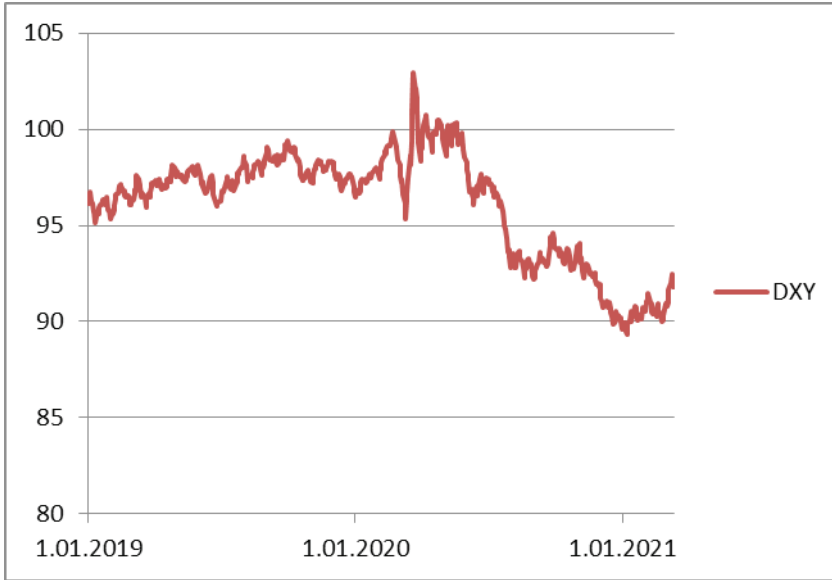
Yıllar	Dünya	Gelişmiş Ülke Ekonomileri	Gelişmekte Olan Ülke Ekonomileri
2019	2.9	1.7	3.7
2020	-3.0	-6.1	-1.0
2021	5.8	4.5	6.6

Kaynak: Köse, 2020:49.

Tablo 1'e göre Covid-19 salgını nedeniyle tüm dünyada ekonomik bir daralma ve 2021 yılında ise hızlı bir ekonomik toparlanma dönemi yaşanacağı tahmin edilmektedir.

Salgın sürecinde yaşanan makroekonomik gelişmeler ve Covid-19 salgını kapsamında alınan önlemler, ekonomilerin para piyasalarında da dalgalanmalara yol açmıştır. Bu kapsamda borsa gerilemiş, emtia fiyatlarında ve döviz kurlarında artış yönünde dalgalanmalar yaşanmıştır. Küresel döviz piyasaları Covid-19 salgınının yarattığı ekonomik krizden önemli ölçüde etkilenmiştir (TCSBB, 2020:25). Döviz piyasalarındaki önemli bir gösterge olan DXY¹ endeksinin salgın öncesi ve salgın döneminde izlediği seyir Grafik 1'de yer almaktadır.

Grafik 1: Dolar Endeksi (DXY) 'nin Salgın Öncesi ve Salgın Sonrası Seyri



Kaynak: www.investing.com adresinden alınan verilerle yazarlar tarafından çizilmiştir.

Dolar Endeksi (DXY) 2019 yılının genelinde durağan bir görünüm sergilemesine karşın salgının başladığı dönemlerde yaklaşık %5 düşüşle gerilemiş ve sonrasında ise 2020 yılı boyunca genel bir düşüş sergileyerek 89.32 kapanışla puanlar iki yılın en düşük seviyelerine inmiştir. Bu durum dolara bağlı olan fiyatların da dünya genelinde dalgalanmasına yol açmıştır. ABD dolarının küresel para birimlerine karşı değer yitirdiği bu dönemde gelişmekte olan ülkelerin döviz kurlarında benzer durumlar

¹ DXY endeksi, ABD doları para biriminin Japon Yeni (JPY), İngiliz Poundu (GBP) Kanada Doları (CAD) İsviçre Kronu ve İsveç Frangı gibi rezerv para birimlerine karşı değerini göstermektedir.

yaşanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin hisse senedi performanslarına ilişkin önemli göstergelerden biri olan MSCI² endeksinin salgın öncesi ve salgın sonrası izlediği seyir Grafik-2’de yer almaktadır.

Grafik 2: *Gelişmekte olan Hisse Senedi Piyasalarının Salgın Öncesi ve Salgın Sonrası Seyri*



Kaynak: *www.investing.com sitesinden alınan verilerle yazarlar tarafından çizilmiştir.*

Grafik 2’de yer alan MSCI endeksi değerlerine göre gelişmekte olan ekonomilerin döviz kurlarında 2019 yılında dalgalı bir seyir ortaya çıkmıştır. Salgın döneminde MSCI endeksi 14.01.2020 tarihinde 1145.13 puanlık zirve bir kapanıştan sonra 23.03.2020 tarihinde 798.3 puanlık kapanışla tarihi yüksek bir düşüş yaşamıştır. MSCI endeksine ait bu değerlendirmelerimiz, DXY endeksine nazaran gelişmekte olan ekonomi borsalarının hızlı bir toparlanma evresine girdiğini göstermiştir.

Küresel döviz piyasalarındaki bu gelişmelere paralel olarak Covid-19 salgını Türkiye’deki döviz kurlarını da etkisi altına almıştır. Salgın sürecinde Türk Lirası 2020 Aralık ayı döneminde sepet kur karşısında %40 civarında değer kaybetmiştir (TCMB, 2021). Bunun yanında Türk Lirası Dolar para birimi karşısında yıllık süreçte yaklaşık %18 değer kaybetmiş ve 08.11.2020 tarihinde 8.44 ile ele alınan dönemde en yüksek değerine ulaşmıştır. Benzer şekilde Türk Lirası Euro para birimi karşısında bir yıllık süreçte yaklaşık %27 değer kaybetmiş ve 09.11.2020 tarihinde 10.03 kapanış fiyatıyla en yüksek değerine ulaşmıştır. Tarihler dikkate

2 MSCI: Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi, 24 gelişmekte olan piyasadaki büyük ve orta büyüklükteki hisse senetlerinin performansını temsil etmek için tasarlanmıştır.

alındığında döviz kurlarının en yüksek olduğu dönemlerde salgının Türkiye’de yüksek hızla yayıldığı dönemlere denk geldiği anlaşılmaktadır.

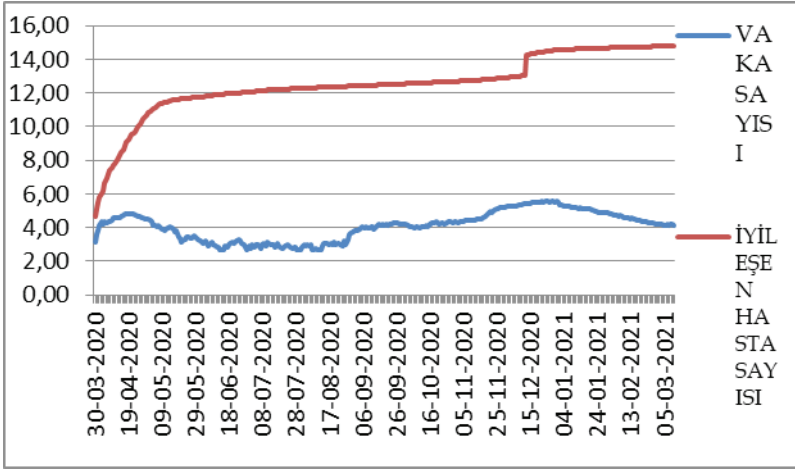
Bu çalışma, 30.03.2020-11.03.2021 dönemini kapsayan ve Türkiye’de Covid-19 salgını ile döviz kuru sepeti arasındaki nedensellik ilişkisini zaman serisi yöntemi ile analiz etmeyi amaçlamaktadır. Döviz kuru sepeti ülke para biriminin değerini birden fazla dövizle açıklamaya yarayan bir hesaplama birimidir. Çalışmada Türkiye’de hane halklarının en sık kullandığı Dolar (USD) Avro (Euro) para birimlerinden oluşan döviz kuru sepeti değişkeni kullanılmıştır. Literatürde ulusal ve uluslararası düzeyde Covid-19 salgını ile kur ilişkisini inceleyen pek çok çalışma bulunmasına rağmen salgının döviz kuru sepetine etkisini ampirik olarak test eden çalışma sayısı sınırlıdır. Ayrıca, bu çalışmada kullanılan değişkenlerin farklı olmasının yanında frekans alanı nedensellik testi kullanılarak konuya yöntem açısından da farklılık getirilmiştir. Dolayısıyla bu çalışma ile literatürde var olan bu boşluğun daha güncel verilerle de giderilmesine katkı sunulacağı düşünülmektedir. Çalışmanın hipotezi ise “Türkiye’de Covid-19 salgını ile döviz kuru sepeti arasında nedensellik ilişkisi bulunmaktadır” şeklinde kurulmuştur.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Covid-19 salgınının küresel makroekonomik etkilerine giriş bölümünde yer verildikten sonra, salgın döneminde Türkiye’de yaşanan döviz kurlarında meydana gelen değişimler ele alınmıştır. Üçüncü bölümde uluslararası ve ulusal literatür taramasına hem ampirik çalışmalar hem de rapor ve istatistiki verilerden yararlanılarak detaylı bir şekilde yer verildikten sonra dördüncü bölüm analiz ve araştırma bulgularına ayrılmıştır. Çalışma sonuç bölümü ile tamamlanmıştır.

2. Covid-19 Salgını Sürecinde Türkiye’de Döviz Kurlarında Yaşanan Gelişmeler

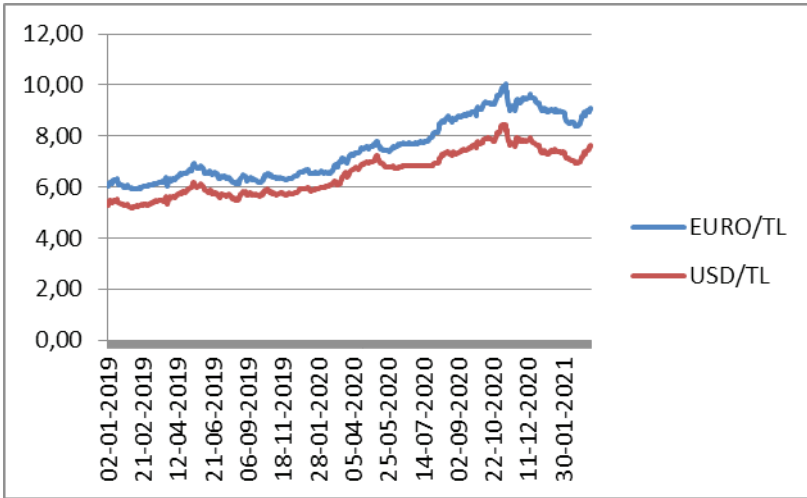
Yaşanan salgınla beraber ekonomik ve sosyal hayatta ortaya çıkan değişimlerin, geçici mi yoksa kalıcı mı olacağı, hükümet müdahalelerinin yatırım ve tüketim faaliyetlerini ne ölçüde etkileyeceği, salgının ne kadar süreceği konusunda yeterli bilgi sahibi olunmaması bir belirsizlik kaynağı olarak düşünülmektedir (Iyke, 2020:2). Covid-19 salgının yarattığı belirsizlikten en çok etkilenen varlık fiyatlarından biri de döviz kurları olmuştur (Narayan, 2020a:1).

Türkiye’de ilk korona virüs vakası 10 Mart 2020 tarihinde tespit edilmiştir. Bu tarihten sonra virüsün yayılmasını engellemek amacıyla 30 büyükşehir ve Zonguldak iline seyahat yasağı uygulaması başlatılarak ekonomik kapanma sürecine girilmiştir. Türkiye’de salgın sürecinde ortaya çıkan vaka sayısı ve iyileşen hasta sayısının seyri Grafik 3’te; salgın sürecinde döviz kurlarında meydana gelen değişimler ise Grafik 4’te yer almaktadır.

Grafik 3: Covid-19 Salgını Sürecinde Vaka Sayısı ve İyileşen Hasta Sayısının Seyri

Kaynak: Sağlık Bakanlığı'ndan (www.saglik.gov.tr) alınan verilerle yazarlar tarafından verilerin doğal logaritması alınarak oluşturulmuştur.

Grafik 3'te analiz edilen dönemde vaka sayıları hızla artarak 25.12.2020 tarihinde zirveye ulaşmıştır. Sonrası tarihlerde vaka sayısı açısından artış yönündeki bu eğilimin azalış yönünde bir eğilim sergilediği gözlemlenmiştir. İyileşen hasta sayısının ise artış yönünde ve daha istikrarlı bir görünüm sergilediği söylenebilir.

Grafik 4: Covid-19 Salgını Öncesi ve Sonrası Döviz Kurlarının Seyri

Kaynak: TCMB, <https://evds2.tcmb.gov.tr/>

Nominal USD/TL ve EURO/TL kur değerlerinin yer aldığı Grafik 4'te ise salgın öncesinde kurların artış trendinde olduğu ancak vakaların görülmesiyle beraber kur artışlarının hız kazandığı söylenebilir. Salgının ekonomik zararlarını en aza indirmek amacıyla TCMB tarafından alınan ekonomik önlemler şu şekildedir (TCMB, 2020):

- Bankaların ihtiyaç duydukları tüm likiditenin sağlanması,
- Temel politika aracı olan 1 hafta vadeli repo ihalelerine ilave olarak ihtiyaç duyulan günlerde piyasaya 91 gün vadeye kadar repo ihaleleriyle likiditenin sağlanması,
- Piyasa yapıcı bankaların Açık Piyasa İşlemleri çerçevesinde tanınan likidite imkânına ilişkin limitlerin arttırılması,
- ABD Doları karşılığı swap ihalelerinin Euro ve altın karşılığı da düzenlenebilmesi,
- Reel kredi büyüme koşullarını sağlayan bankaların yabancı para zorunlu karşılık oranlarının tüm yükümlülük türlerinde ve tüm vade dilimlerinde 500 baz puana indirilmesi,
- Reel sektöre kredi akışının kesintisiz devamını sağlamak amacıyla bankalara hedefli likidite imkânlarının tanınması,
- İhracat ve döviz kazandırıcı hizmetlerin reeskont kredilerine yönelik vade uzatımı imkanının tanınması sağlanmıştır.

Alınan kararların yanında salgın kapsamında uygulanan maliye politikaları ve kredi genişlemeleri para arzında artışlar yaşanmasına neden olmuştur.

3. Covid-19 Pandemisinin Döviz Kuru Üzerine Etkileri: Teorik ve Uygulamalı Literatür

Literatürde Covid-19 pandemisinin döviz kuru üzerine etkilerini ele almak için hazırlanan bu bölümde hem uygulamalı akademik çalışmalar hem de raporlar ve istatistiki verilere ait bulgular değerlendirilecektir. Ayrıca, bu bölümün ilk kısmında konu ile ilgili yapılacak değerlendirmelerimizde öncelikle pandeminin döviz kuruna etkileri uluslararası ölçekte ele alınacak; sonrasında ise Türkiye özelinde açıklamalar yapılacaktır.

3.1. Uluslararası Çalışmalar

Covid-19 pandemisi ve döviz kuru ilişkisini inceleyen uluslararası çalışmalar bu başlıkta değerlendirilmiştir.

Aslam vd. (2020) çalışmasında Covid-19 altında forex piyasalarındaki verimliliğin iç dinamiklerini ortaya çıkarmak amacıyla Kanada Doları

(CAD) , Avustralya Doları (AUD) , İsviçre Frankı (CHF), Euro (EUR), Sterlin (GBP) ve Japon Yeni (JPY) para birimlerinin Dolar (USD)'ye karşı verimliliklerindeki değişimleri incelemiştir. 01.10.2019-31.03.2020 döneminde beş dakikalık verilerle Çok Fraktallı Trendden Arındırılmış Dalgalanma Modeli (MF-DFA) yöntemiyle yapılan çalışmada Covid-19 salgını döneminde forex piyasası verimliliğinde salgın öncesi döneme kıyasla genel bir düşüş olduğu tespit edilmiştir.

Narayan vd. (2020) çalışmasında Japon hisse senedi getirileri ile Yen-Dolar paritesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Covid-19 verilerinin gölge değişken olarak kullanıldığı bu çalışmada salgın döneminde döviz kurlarının hisse senedi getirilerini belirlemede önemli bir değişken haline geldiği tespit edilmiştir. Buna göre vaka sayılarındaki 1 standart sapmalılık şok, hisse senetlerinin ortalama getirisi üzerinde ortalama %71 oranında artış sağladığı tespit edilmiştir.

Narayan (2020) Japon Yeni ile Dolar paritesinin Covid 19 şoklarına karşı direncinin araştırıldığı çalışmasında 3.03.2020-04.09-2020 dönemini kapsayan saatlik veriler kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre salgın öncesi Yen-Dolar paritesinin durağan olduğu tespit edilmiştir. Salgın sonrasında ise paritenin durağan dışı davranışlar sergilediği ve Covid 19 şok etkisinin Yen-Dolar paritesinde geçici bir nitelik taşıdığı savunulmuştur.

Nwosa (2020) çalışmasında Nijerya'ya ait 01.12.2019-31.05.2020 döneminde Covid-19 salgınının döviz kuru, hisse senedi piyasası ve petrol fiyatları değişkenleri arasındaki ilişki VAR nedensellik yöntemiyle incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre Covid-19 salgının Nijerya'da 2009 ve 2016 küresel durgunluklarından daha önemli bir etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

Iqbal vd. (2020) çalışmasında 21.01.2020-31.03.2020 dönemini kapsayan günlük sıcaklık, günlük yeni vaka ve Çin Yuanı kuru verileri arasındaki nedensellik ilişkisini Sürekli Dalgacık Dönüşümü (CWT) ve Dalgacık Dönüşü Örtüşmesi yöntemleriyle incelemiştir. Çalışmada Covid-19 yayılımının kontrol altına alınmasında sıcaklık artışının önemli bir rol oynamadığı tespit edilmiştir. Aynı şekilde Çin Yuanı kuru ile Covid-19 vakaları kısa bir süre negatif ilişki göstermişse de ilerleyen dönemlerde Covid-19 vakalarının Çin Yuanı kuru üzerinde önemsiz etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.

Devpura (2021) Euro-Dolar paritesi ile petrol fiyatları arasındaki ilişkinin regresyon modeli tahminini yaptığı çalışmasında Covid-19 vaka sayılarını gölge değişken olarak modele eklemiştir. Yazar, 01.07.2019-30.11.2020 (01.00-17.00 saatleri) saatlik veriler kullanılarak tahmin

ettiği regresyon modelinde salgın döneminde vaka sayılarındaki artışın Euro-Dolar paritesi üzerinde sınırlı etkisinin olduğunu tespit etmiştir.

Feng vd. (2021) hükümet müdahalelerinin döviz kuru oynaklığı üzerindeki etkisini Genelleştirilmiş Moment Yöntemiyle araştırdıkları çalışmalarında Covid-19 vaka sayılarındaki artışın döviz kuru oynaklığını arttırdığını tespit etmişlerdir. 20 ayrı ülke için 03.01.2020-21.06.2020 tarihlerinde günlük veriler kullanılarak yapılan analizlerde hükümetlerin salgın için aldığı sosyal ve ekonomik önlemlerin döviz kuru oynaklığı üzerinde sınırlı etkiye sahip olduğu savunulmuştur.

Konstantakis vd. (2021) çalışmasında Covid-19 salgınının Euro/Dolar kuru dinamiklerinin dolar kurunu nasıl değiştirdiğini Frekans Nedensellik testi ile incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, Covid-19 salgını Euro'nun belirleyicilerini önemli ölçüde değiştirmiştir.

Iyke ve Ho (2021) çalışmasında 01.01.2019-19.11.2020 dönemlerini kapsayan günlük 30 FTSE/JSE endeksinde bulunan sektör getirilerinin Covid-19 salgını öncesi ve sonrası döviz riski Arbitraj Fiyatlama modeli ile incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre birçok sektörün salgın döneminde döviz riskine maruz kaldığı tespit edilmiştir. Bunun yanında incelenen sektörlerden tüketici hizmetleri ve finansal hizmetler döviz riskinden olumsuz etkilenirken temel malzemeler ve tüketim malları sektörleri döviz riskinden olumlu etkilenmiştir.

Sharma vd. (2021) çalışmasında 01.02.2020-13.05.2020 döneminde salgından en çok etkilenen 15 ülkedeki (Amerika Birleşik Devletleri, Rusya Birleşik Krallık, Brezilya, İspanya, İtalya, Fransa, Almanya, Türkiye, İran, Peru, Hindistan, Çin Halk Cumhuriyeti, Kanada, Belçika) doğrulanmış Covid-19 vakalarının sayısı, sıcaklık, döviz kurları ve borsa getirileri arasındaki ilişkiyi Dalgacık dönüşümü (Wavelet Coherence) yöntemiyle incelenmiştir. Çalışmada sıcaklık ve Covid-19 vakaları arasında döngüsel ilişki ve Covid-19 vakaları ile ülkelerin döviz kurları ile borsa getirileri arasında uzun vadeli ve önemli ilişkiler tespit edilmiştir.

Uluslararası çalışmalarda görüldüğü gibi Covid-19 pandemisi farklı döviz kurları üzerinde etkilere sebep olmuştur. Sonraki başlıkta pandemi sürecinin Türkiye'deki döviz kuruna etkilerini inceleyen çalışmalara yer verilecektir.

3.2. Ulusal Çalışmalar

Dineri ve Çütçü (2020) çalışmasında Türkiye'de Covid-19 salgın sürecinde 16.03.2020-06.05.2020 dönemini kapsayan günlük yeni vaka sayısı ve ölüm sayılarının Dolar/TL kuru üzerindeki etkisini Hatemi-J koentegrasyon testi ve Hacker-Hatemi-J nedensellik testi yöntemiyle

incelemiştir. Çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiş ve yeni vaka sayısı ile yeni ölüm sayılarının Dolar/TL kuru üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Ünal vd. (2020) Covid-19 salgını döneminde Türkiye için vaka, vefat ve iyileşen hasta sayısı ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve nedensellik analizi ile incelenmiştir. Çalışmada 27.03.2020-5.05.2020 tarihlerinde analize dâhil edilen değişkenler arasında uzun dönemli ilişki saptanmıştır. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre döviz kurundan iyileşen hasta sayılarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Hatemi-J nedensellik testi sonuçlarına göre ise döviz kuru ile vefat sayısı arasında çift yönlü, döviz kurundan vaka sayılarına doğru ise tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Şit ve Telek (2020), Türkiye’de Covid-19 salgınının altın ons fiyatları ve dolar endeksi üzerine etkilerini analiz etmek amacıyla 01.03.2020-07.05.2020 dönemi günlük vaka ve ölüm sayıları, altın ons fiyatları ve dolar endeksi verilerini kullanarak Hatemi-J eşbütünleşme ve Hatemi-J nedensellik testlerini uygulamıştır. Çalışmada, pandemi ile dolar endeksi arasında uzun dönemli ilişki bulunmuş iken; nedensellik bulguları ise vaka ve ölüm sayısından dolar endeksine doğru nedenselliği kanıtlamıştır.

Gülhan (2020) çalışmasında Türkiye için Covid-19 pandemisinin altın fiyatları, ABD dolar kuru, politika faizi ve akaryakıt fiyatları üzerine etkisini ARDL testi ile sınamıştır. Bulgular kısa dönemde altın fiyatları, dolar kuru ve politika faizi arasında negatif yönde; akaryakıt fiyatları, vaka sayısı ve altın fiyatları arasında pozitif yönde bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca, uzun döneme ait sonuçlar vaka sayısı ile dolar kuru arasında koentegrasyon ilişkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Eroğlu (2020) Türkiye’de Covid-19’un ekonomik etkileri ve pandemiyle mücadelede alınan ekonomik tedbirleri değerlendirmiştir. Pandeminin ekonomik etkilerini gözlemleyebilmek adına büyüme oranları, dış ticaret, döviz kuru ve merkezi yönetim bütçesi gibi göstergelerde yaşanan gelişmeler değerlendirilmiştir. Döviz kurunun pandemi sürecindeki (18.09.2019-18.09.2020) gelişimi kapsamında TL’nin değer kaybının pandemiyle hız kazandığına vurgu yapılırken, bu dönemde Dolar ve Euro ise sırasıyla %33,2 ve %43 oranlarında değişiklik göstermiştir.

Adıgüzel (2020) Covid-19 pandemisinin Türkiye ekonomisine etkilerinin Mart ayı ortalarından itibaren ortaya çıktığını ve dış ticaret, turizm, büyüme, istihdam, döviz kuru değişkenlerinde Nisan ayı itibariyle derinden etkilendiğini ifade etmiştir. Pandemiden dolayı gelişmekte olan ülkelerden yabancı sermaye yatırımlarının ayrılması beraberinde Türkiye’de de döviz kurlarını artırırken TL’nin değer kaybetmesine yol

açmıştır. Aralık 2019 tarihinde 76,22 olan TÜFE bazlı reel döviz kuru Mayıs 2020 tarihinde 68,60 değerini almıştır. 2020 yılının ilk beş aylık dönemi bir bütün olarak değerlendirildiğinde pandeminin etkisi TL'nin %10 değer kaybetmesiyle açıklanabilir.

Ayrıca, Covid-19 sürecinde Türkiye'nin ekonomik göstergelerini değerlendiren Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından hazırlanan Covid-19 Gölgesinde 2020 Yılı Dünya ve Türkiye Ekonomisi (2020) ve TÜRMOB tarafından hazırlanan Korona Salgınının Türkiye Ekonomisine Etkisi Değerlendirmeler ve Öneriler (2020) raporlarında da döviz kurunun olumsuz yönde etkilendiği yönünde fikir birliğine varılmıştır.

4. Veri Seti ve Ekonometrik Analiz

Türkiye'de Covid-19 salgını ile döviz kuru sepeti ilişkisini inceleyen bu çalışmada kullanılan yöntemlerin sıralaması şu şekildedir: (1) Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri ile durağanlık sınaması, (2) VAR Granger Nedensellik testi ve Frekans Alanı Nedensellik testleri ile değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin sınanmasıdır.

Çalışmada salgın sürecinde TL'de meydana gelen değer değişikliklerini gözlemleyebilmek için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (<https://evds2.tcmb.gov.tr/>) veri dağıtım internet sitesinden sepet kur değişkeni $(0.5 \cdot \text{Dolar/TL} + 0.5 \cdot \text{Euro/TL})$ formülü ile hesaplanmıştır. Döviz kuru sepeti değişkeninin seçilme sebebi Uğur ve Bingöl, (2020), Uslu ve Uzkaralar (2020) ve Çetin (2020)'nin çalışmalarında TL'deki değer değişimlerini gösterme açısından daha iyi bir gösterge olduğundan kaynaklanmıştır. Covid-19 salgın verileri toplam vefat ve toplam iyileşen sayısının 100'ü aştığı günler dikkate alınarak 30.03.2020-11.03.2021 dönemindeki günlük veriler Sağlık Bakanlığı (www.saglik.gov.tr) internet sitesinden elde edilmiştir. Analizde kullanılacak Covid-19 değişkenlerinin seçimi için ise yapılan literatür taramasında Ünal (2020), Dineri ve Çütçü (2020), Sharma (2021) ve Iqbal vd. (2020)'in çalışmaları takip edilmiştir. Kullanılan değişkenlere ait açıklamalar Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Açıklamalar

Değişken Adı	Açıklama	Kaynak
lnKur	Döviz kuru sepeti değerlerinin logaritması	Merkez Bankası Veri Dağıtım Sistemi
lnVaka	Günlük Vaka Sayısının doğal logaritması	Sağlık Bakanlığı
lnİyi	Günlük İyileşen Hasta Sayısı doğal logaritması	Sağlık Bakanlığı

Veri dağıtım sitelerinden elde edilen verilerin doğal logaritması alınarak analize dâhil edilmiş ve tüm hesaplamalar E-views 10 paket programıyla yapılmıştır.

Çalışmada sınanacak fonksiyonel ilişki ise şu şekildedir;

$$\ln Kur = \beta_1 \ln Vaka + \beta_2 \ln İy + \varepsilon_t \quad (1)$$

1 numaralı denklemde $\ln Kur$ bağımlı değişkeni, $\ln Vaka$ ve $\ln İy$ ise bağımsız değişkenleri ifade etmektedir. Ayrıca, “t” ifadesi (t=30.03.2020, 31.03.2020,..., 11.03.2021) zaman boyutunu göstermektedir. Çalışmanın hipotezi ise “Türkiye’de Covid-19 salgını ve döviz kuru sepeti arasında nedensellik ilişkisi bulunmaktadır” şeklindedir. Tablo 3’te çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler özetlenmiştir.

Tablo 3: Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Gözlem	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Sapma
$\ln Kur$	347	2.060375	2.220000	1.370000	0.105371
$\ln Vaka$	347	4.100634	5.560000	2.640000	0.846032
$\ln İy$	347	12.51550	14.79000	4.650000	1.811771

Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 3’te değişkenlerin logaritmasının alındıktan sonraki değerlerine göre kurun ortalaması 2.060375, günlük vaka sayısının ortalaması 4.100634 ve günlük iyileşen hasta sayısının ortalaması 12.51550’dir.

4.1. Yöntem ve Bulgular

Türkiye ekonomisi için döviz kuru sepeti ile Covid-19 pandemisi arasındaki ilişkiyi araştırdığımız çalışmamızda öncelikle değişkenlerin durağanlıklarını tespit edebilmek için ADF ve PP birim kök testleri uygulanacaktır. Sonrasında değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini belirlemek amacıyla Granger nedensellik testi ve frekans nedensellik testi bulguları tartışılacaktır.

Bir serinin birim kök içerip içermediğinin tespiti sonraki yapılacak analizlerin seyrini etkilemektedir. Bu yüzden, önsel bir test olarak serilerin durağanlık durumlarının analizi önem arz etmektedir (Mert ve Çağlar, 2019: 97). Ekonometrik analizin ilk aşaması serilerin durağanlığını test etmekle

başlar, bunun için ise literatürde yaygın olarak Augmented Dickey–Fuller test (ADF) ve Phillips—Perron (PP) birim kök testleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada serilerin durağanlık seviyelerini belirlerken ADF ve PP birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Her iki birim kök testinde boş hipotezi serinin durağan olmadığını (birim kök içerdiğini), alternatif hipotez de serinin durağan olduğunu (birim kök içermediğini) ifade etmektedir. ADF ve PP testi sonuçlarına Tablo 4’te yer verilmiştir.

Tablo 4: ADF ve PP Birim Kök Testlerinin Sonuçları

	ADF Testi		PP Testi	
	Sabitli ve Trendli	Karar	Sabitli ve Trendli	Karar
lnKur	-4.6783 (0.0009)***	H ₀ reddedilir	-11.2241 (0.0000)***	H ₀ reddedilir
d(lnKur)	-5.6138 (0.0000)***	H ₀ reddedilir	-40.7246 (0.0001)***	H ₀ reddedilir
lnVaka	-0.9808 (0.9440)	H ₀ reddedilemez	-1.2135 (0.9055)	H ₀ reddedilemez
d(lnVaka)	-19.6454 (0.0000)	H ₀ reddedilir	-17.1292*	H ₀ reddedilir
lnİyi	-12.1077 (0.0000)***	H ₀ reddedilir	-8.9505 (0.0000)***	H ₀ reddedilir
d(lnİyi)	-9.3829 (0.0000)***	H ₀ reddedilir	-15.5211 (0.0000)***	H ₀ reddedilir

Not: Tabloda bulunan değerler sabitli ve trendli model sonuçlarını yansıtmıştır. ***, ** ve * işaretleri sırası ile %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde serilerin durağan olduğu anlamına gelmektedir. Parantez içinde yer alan değerler ise olasılık değerleridir.

Tablo 4’te yer alan ADF ve PP birim kök testi sabitli ve trendli model sonuçlarına göre lnKur ve lnİyi değişkenleri hem seviye değerlerinde hem de birinci fark değerlerinde %1 anlamlılık düzeyinde birim kök içermemektedirler. lnVaka değişkeni ele alınan dönemde her iki birim kök testi sonucuna göre de birim kök içermektedir. Seriden birim kökü arındırmak adına lnVaka serisinin birinci farkı alınıp aynı birim kök testlerine tabi tutulduğunda serinin durağan olduğu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla, lnKur ve lnİyi değişkenleri I(0) ve lnVaka değişkeni ise I(1) düzeyinde durağan serilerdir.

Sonraki aşamada lnKur, lnVaka ve lnİyi değişkenleri arasında nedensellik ilişkisinin var olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla Granger nedensellik testi ve frekans boyutunda Breitung ve Candelon (2006) nedensellik testinden yararlanılmıştır.

4.1.1. Granger Nedensellik ve Frekans Alanı Nedensellik Testleri

Covid-19 ve döviz kuru sepeti arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılırken iki testten yararlanılmıştır. Bunlardan birincisi, geleneksel testlerden biri olan Granger nedensellik testidir. İkincisi ise, dönemler itibariyle nedensellik ilişkisi sonuçlarını veren frekans alanı nedensellik testidir. Bu bölümde testlerle ilgili teorik açıklamaların yanında bulgular da değerlendirilecektir.

4.1.2. VAR Modelinden Elde Edilen Granger Nedensellik Test Sonuçları

Granger nedensellik testinde regresyon denklemindeki bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerinin anlamlılıkları test edilmektedir (Granger, 1969: 424-438). Değişkenler farklı derecelerden durağan bulundukları için VAR modeli kurulurken $\ln Kur$ ve $\ln İyİ$ değişkenleri düzey değerlerinde, $\ln Vaka$ değişkeni ise birinci farkı alınarak nedensellik ilişkisi araştırılmıştır.

Çalışmada (1) numaralı denklemden hareketle oluşturduğumuz VAR modelleri aşağıdaki denklemlerde gösterilmektedir.

$$\ln Kur = \alpha_{10} + \sum_{i=1}^p \alpha_{11,i} d(\ln Vaka)_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_{12,i} \ln İyİ_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (2)$$

$$d(\ln Vaka) = \alpha_{20} + \sum_{i=1}^p \alpha_{21,i} \ln Kur_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_{22,i} \ln İyİ_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (3)$$

$$\ln İyİ = \alpha_{30} + \sum_{i=1}^p \alpha_{31,i} \ln Kur_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_{32,i} d(\ln Vaka)_{t-i} + \varepsilon_{3t} \quad (4)$$

Yukarıdaki modellere göre hesaplanan ki-kare istatistiği serbestlik derecesindeki α anlamlılık düzeyindeki tablo değeri ile karşılaştırılır. Ki-kare istatistiği tablo değerinden büyük ise “Granger Nedeni değildir” şeklinde kurulan sıfır hipotezi reddedilirken, “Granger Nedenidir” şeklinde kurulan alternatif hipotez kabul edilir (Granger, 1969: 431). Bu model çerçevesinde SIC (Schwarz Information Criteria) bilgi kriterine göre uygun gecikme uzunluğu 1 olarak alınmıştır. Tablo 5’te Granger nedensellik testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Nedensellik Yönü	Ki-Kare	Olasılık	Karar
$\ln Kur \rightarrow \ln İyİ$	3.078362	0.0793*	H_0 reddedilir
$\ln Kur \rightarrow d(\ln Vaka)$	3.599394	0.0578*	H_0 reddedilir
$d(\ln Vaka) \rightarrow \ln İyİ$	0.016654	0.8973	H_0 reddedilemez

$d(\ln Vaka) \rightarrow \ln İyİ$	0.175884	0.6749	H_0 reddedilemez
$\ln İyİ \rightarrow \ln Kur$	16.32055	0.0001***	H_0 reddedilir
$\ln İyİ \rightarrow d(\ln Vaka)$	10.58335	0.0011***	H_0 reddedilir

Not: ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Uygun gecikme uzunluğu SIC bilgi kriterine göre 1 olarak alınmıştır. $\rightarrow$: Nedensellik yönünü ifade etmektedir.

Tablo 5'te yer alan Granger nedensellik testi sonuçları şu şekilde özetlenebilir:

i. İyileşen hasta sayısı değişkeni ve döviz kuru sepeti arasında çift yönlü ve döviz kuru sepeti günlük vaka sayısına doğru tek yönlü nedensellik vardır.

ii. İyileşen hasta sayısı ve döviz kuru sepeti günlük vaka sayısı değişkenine doğru tek yönlü nedensellik vardır.

iii. Son olarak, günlük vaka sayısından döviz kuru sepeti ve iyileşen hasta sayısına doğru nedensellik yoktur.

4.1.3. Frekans Alanında Nedensellik Testi

Frekans alanı nedensellik testinde geleneksel Granger testine nazaran farklı frekanslar aralığında değişkenlerin nedensellik durumlarına bakılabilmektedir. Böylece bütün dönemin kısa, orta ve uzun zaman aralığı şeklinde yapılan ayrımıyla birlikte değişkenlerin nedensellik durumları detaylı bir şekilde incelenebilmektedir (Aydın, 2020: 88). Frekans alanı nedensellik testlerinden biri olan Breitung ve Candelon (2006) tarafından gelişim gösteren nedensellik uygulamasında iki değişkeni olan VAR modeli için otoregresif parametrelere doğrusal bir hipoteze dayalı basit bir test prosedürü dikkate alınmaktadır (Başarır, 2019: 185).

VAR (Vektör Otoregresif Regresyon) modelinin frekans alanında nedensellik testine ait gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \delta_{21,1}Y_{t-1} + \delta_{21,2}Y_{t-2}, \dots, + \delta_{21,p}Y_{t-p} + \delta_{22,1}X_{t-1} + \delta_{22,2}X_{t-2}, \dots, + \delta_{22,p}X_{t-p} \quad (5)$$

$$X_t = \delta_{11,1}Y_{t-1} + \delta_{11,2}Y_{t-2}, \dots, + \delta_{11,p}Y_{t-p} + \delta_{12,1}X_{t-1} + \delta_{12,2}X_{t-2}, \dots, + \delta_{12,p}X_{t-p} \quad (6)$$

Frekans alanında nedensellik testine ait kurulan VAR modeli matris notasyonu aşağıdaki gibidir:

$$\delta(L) \begin{pmatrix} X_t \\ Y_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \delta_{11}(L) & \delta_{12}(L) \\ \delta_{21}(L) & \delta_{22}(L) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} X_t \\ Y_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} u_{1t} \\ u_{2t} \end{pmatrix} \quad (7)$$

Bu denklemde $\delta(L)=I-\delta_1(L)-\delta_2(L^2)-\dots-\delta_p(L^p)$ biçiminde tanımlanan gecikme polinomunu ifade etmektedir. u_{1t} ve u_{2t} ise beyaz gürültü ifade eden hata terimlerini belirtmektedir.

Yukarıda yer alan VAR modeli Cholesky ayrıştırmasından hareketle MA (hareketli ortalama) sürecine dönüştürüldüğü zaman aşağıdaki gibidir:

$$\begin{pmatrix} Y_t \\ X_t \end{pmatrix} = \psi(L)\eta_t = \begin{pmatrix} \psi_{11}(L) & \psi_{12}(L) \\ \psi_{21}(L) & \psi_{22}(L) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \eta_{1t} \\ \eta_{2t} \end{pmatrix} \quad (8)$$

Bu denklemde $\psi(L)=\varphi(L)^{-1}G^{-1}$, $E(\eta_t\eta_t')=I$ ve $\eta_t=Gu_t$ 'dir. G, Cholesky ayrıştırmasına ait düşük üçgen matrisidir. X_t birbiriyle ilişkisiz iki hareketli ortalama süreci toplamı iken; Y_t asıl ve öngörü olarak içsel bileşen toplamıdır. Geweke (1982) tarafından geliştirilen nedensellik ölçümü aşağıdaki gibidir:

$$M_{X \rightarrow Y}(\omega) = \log \left[1 + \frac{|\psi_{12}(e^{-i\omega})|^2}{|\psi_{11}(e^{-i\omega})|^2} \right] \quad (9)$$

X_t ve Y_t değişkenleri arasındaki nedenselliği belirlerken frekans ω 'de, boş hipotez $Y_t X_t'$ nin *granger nedeni değildir* şeklinde kurulmaktadır. Boş hipotezi için alınan doğrusal kısıtlamalar aşağıdaki gibidir:

$$\sum_{j=1}^p \delta_{12j} \cos(j\omega) = 0$$

$$\sum_{j=1}^p \sin(j\omega) = 0 \quad (10)$$

Bu doğrusal kısıtlamalar ışığında standart F testinin kullanılması suretiyle nedenselliğin olmadığını belirten boş hipotezi test edilebilmektedir. F istatistiği $\omega \in (0, \pi)$ için yaklaşık $F(2, T-2p)$ şeklinde dağılım sergilemektedir. Burada 2 kısıt sayısını ifade ederken, T ve p sırasıyla gözlem sayısını ve VAR modelinin sırasını belirtmektedir. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Breitung ve Candelon (2006) tarafından geliştirilen frekans alanı nedensellik testi ile de incelenmiş ve test sonuçlarına Tablo 7'de yer verilmiştir.

Tablo 6: Frekans Alanı Nedensellik Testinin Sonuçları

	Uzun dönem		Orta Dönem		Kısa Dönem	
ω_1	0.01	0.05	1.00	1.50	2.0	2.50
$\ln Kur \rightarrow \ln İyİ$	1.4010	0.7903	0.0537	0.0324	0.0738	0.0367
$\ln Kur \rightarrow d(\ln Vaka)$	2.6939*	2.7190*	0.8361	0.5198	0.0422	1.0450
$d(\ln Vaka) \rightarrow \ln Kur$	2.5861*	2.4644*	0.0305	1.3423	1.4648	3.8010*

$d(\ln Vaka) \rightarrow \ln İyİ$	1.2875	1.1097	0.3500	0.1622	0.0308	0.0974
$\ln İyİ \rightarrow \ln Kur$	2.5815*	2.5772*	0.0112	0.0087	0.0037	0.0011
$\ln İyİ \rightarrow d(\ln Vaka)$	12.610*	11.8785*	0.1186	0.0216	0.0347	0.0347

Not: ω frekans alanında 0 ve π arasında $\omega \in (0, \pi)$ arasında, $(2, T-2p)$ serbestlik derecesi ile F tablo değeri %10 önem düzeyinde yaklaşık 2.30'dur. * işareti, %10 anlamlılık düzeyi için boş hipotezin kabul edilmediğini göstermektedir.

Tablo 6'da yer alan Frekans alanı nedensellik testi sonuçları şu şekilde özetlenebilir:

i. Döviz kuru sepeti ve günlük vaka sayısı arasında uzun dönemde çift yönlü nedensellik varken, döviz kuru sepeti ve günlük vaka sayısında kısa dönemde tek yönlü nedensellik vardır.

ii. Döviz kuru sepeti ve iyileşen hasta sayısı arasında uzun dönemde tek yönlü nedensellik vardır.

iii. İyileşen hasta sayısı ve günlük vaka sayısı arasında uzun dönemde tek yönlü nedensellik vardır.

iv. Ayrıca döviz kuru sepetinden iyileşen hasta sayısına ve günlük vaka sayısından iyileşen hasta sayısına doğru nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

SONUÇ

Salgınların sosyo-ekonomik, kültürel ve siyasi etkileri ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Salgın süreçlerini kontrol etmek amacıyla alınan ekonomik ve mali tedbirlerin piyasalara yansımaları da kaçınılmaz olacaktır. Nitekim, Covid-19 pandemisi sanayi, enerji, eğitim, turizm ve sağlık gibi pek çok reel sektörü etkilemesinin yanında finans piyasalarını da derinden etkilemiştir. Uluslararası finans piyasalarında pandemi sürecinde döviz kuru, borsa ve altın gibi finansal araçlar üzerinde dalgalanmalar yaşanmıştır. Covid-19 pandemisi Türkiye ekonomisi finans piyasaları üzerinde de etki sahibi olmuştur. Bu kapsamda borsa gerilemiş, emtia fiyatlarında ve döviz kurlarında dalgalanmalar yaşanmıştır.

Covid-19 ve döviz kuru ilişkisini ele alan akademik literatür, bu konuda yapılan hem ulusal hem de uluslararası çalışmaların son aylardaki gelişmeleri içermediğini ve yeterli sayıda olmadığını göstermiştir. Bu çalışmada Türkiye için son dönemdeki (30.03.2020-11.03.2021 dönemine ait günlük veriler) Covid-19 salgınına ait vaka sayıları ile iyileşen hasta sayıları ve döviz kuru sepeti verileri kullanılarak nedensellik analizleriyle sınırlı literatüre katkı sunabilmek amaçlanmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi VAR Granger nedensellik ve Frekans alanı nedensellik

testleri ile araştırılmıştır. Granger Nedensellik testinden elde edilen bulgulara göre iyileşen hasta sayısı ve döviz kuru sepeti arasında çift yönlü; döviz kuru sepetinden günlük vaka sayısına doğru tek yönlü; iyileşen hasta sayısı ve döviz kuru sepetinden günlük vaka sayısı değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisini ortaya koymuştur. Frekans alanı nedensellik testi sonuçlarına göre ise döviz kuru sepeti ve günlük vaka sayısı arasında uzun dönemde çift yönlü nedensellik varken, kısa dönemde tek yönlü nedensellik ilişkisi, döviz kuru sepeti ile iyileşen hasta sayısı değişkenleri arasında ise uzun dönemde tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Dolayısıyla, Covid-19 pandemisi ve döviz kuru sepeti arasındaki nedenselliğin olduğuna dair hipotezimizi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır. Bu durum Türkiye’de ele alınan dönemde Türk Lirasının hesaplanan döviz kuru sepeti karşısında meydana gelen değer düşüklüğünün Covid-19 salgın sürecinde yaşanan ekonomik belirsizlikle beraber döviz kurlarını etkilediğini ortaya koymuştur.

Ayrıca, elde edilen bu nedensellik bulguları uluslararası alanda hazırlanan Nwosa (2020) ve Konstantakis vd. (2021)’nin çalışmalarıyla; ulusal alanda hazırlanan Şit ve Telek (2020), Dineri ve Çütçü (2020) ve Ünal vd. (2020)’nin çalışma sonuçlarıyla tutarlılık göstermiştir.

Covid-19 pandemi sürecinin hem ekonomik hem de sosyal ilişkiler bakımından kolay atlatılabilmesinde pandemiye karşı alınacak tedbirlere uyum noktasında toplumsal duyarlılığın önemi ortadadır. Dolayısıyla, hem küresel hem de ulusal çerçevede alınacak tedbirlere uyulması ile bir taraftan normalleşme sürecine katkı sunulurken diğer taraftan bunun reel ve finansal sektörlere yansımaları da iyileştirici yönde olabilecektir.

Covid-19 ve döviz kuru sepeti ilişkisini ele alan bu çalışma gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grupları için panel veri analizleri uygulanarak geliştirilebilir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, M. (2020). Covid-19 Pandemisinin Türkiye Ekonomisine Etkilerinin Makroekonomik Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı*, 19(37), 191–221.
- Aslam, F., Aziz, S., Nguyen, D. K., Mughal, K. S. & Khan, M. (2020). On the efficiency of foreign exchange markets in times of the COVID-19 pandemic. *Technological Forecasting and Social Change* 161(August):120261. doi: 10.1016/j.techfore.2020.120261.
- Aydın, M. (2020). Enerji Tüketimi- Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye İçin Frekans Alanında Nedensellik Yaklaşımı. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 56, 83–96.
- Başarır, Ç. (2019). Korku Endeksi (Vix) İle Bist 100 Arasındaki İlişki: Frekans Alanı Nedensellik Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 19(2), 177–91.
- Breitung, J., & Candelon, B. (2006). Testing for short- and long-run causality: A frequency-domain approach. *Journal of Econometrics* 132(2), 363–78.
- Çetin, A. (2020). Perakende Satışlarının Döviz Kuru İle İlişkisi. *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 401–32.
- Devpura, N. (2021). Effect of COVID-19 on the Relationship Between Euro/ USD Exchange Rate and Oil Price. *MethodsX*, 8:10.
- Dinçer, N. N. (2020). *Covid-19 Krizinin Dünya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri*. Ö. F. Çolak (Ed.). Salgın Ekonomisi. Ankara: Efil Yayınevi.
- Dineri, E., & Çütçü, İ. (2020). The Covid-19 Process And The Exchange Rate Relation: An Application On Turkey. *Financial Economics*, 1–18.
- Eroğlu, E. (2020). Covid-19'un Ekonomik Etkilerinin ve Pandemiyle Mücadele Sürecinde Alınan Ekonomik Tedbirlerin Değerlendirilmesi. *International Journal of Public Finance*, 5(2), 211-236.
- Feng, G. F., Yang, H. C., Gong, Q. & Chang, C. P. (2021). What is the exchange rate volatility response to COVID-19 and government interventions?. *Economic Analysis and Policy*, 69, 705–19. d
- Granger, C. W. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Journal of International Economics*, 39(3), 424–38.
- Iqbal, N., Fareed, Z, Shahzad, F., He, X., Shahzad, U. & Lina, M. (2020). The nexus between COVID-19, temperature and exchange rate in Wuhan city: New findings from partial and multiple wavelet coherence. *The Science of the total environment* 729.
- Iyke, B. N. (2020). COVID-19: The reaction of US oil and gas producers to the pandemic. *Energy Research Letters*, 1(2), 1–5.

- Iyke, B. N., & Ho, S. Y. (2021). Exchange rate exposure in the South African stock market before and during the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters* (February), doi: 10.1016/j.frl.2021.102000.
- Konstantakis, K. N., Melissaropoulos, I. G., Daglis, T., & Michaelides, P. G. (2021). The euro to dollar exchange rate in the Covid-19 era: Evidence from spectral causality and Markov-switching estimation. *International Journal of Finance and Economics*, 1–19.
- Köse, Z. (2020). *COVID-19'un Küresel Ekonomiye Etkileri*. E. H. D. Y. O. Şen (Ed.). Covid-19 Pandemisinde Yönetim ve Ekonomi, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Mert, M., & Çağlar, A. E. (2019). *EvIEWS ve Gauss Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Narayan, P. K. (2020a). Has COVID-19 Changed Exchange Rate Resistance to Shocks?. *Asian Economics Letters* 1(1), 3–6.
- Narayan, P. K. (2020b). Has COVID-19 Changed Exchange Rate Resistance to Shocks?. *Asian Economics Letters* 1(1–4). doi: 10.46557/001c.17389.
- Narayan, P. K., Devpura, N. & Wang, H. (2020). Japanese currency and stock market—What happened during the COVID-19 pandemic?. *Economic Analysis and Policy*, 68, 191–98.
- Nwosa, P. I. (2020). Oil price, exchange rate and stock market performance during the COVID-19 pandemic: implications for TNCs and FDI inflow in Nigeria. *Transnational Corporations Review* 0(0), 1–13.
- Sharma, G. D., Tiwari, A., K., Jain, M., Yadav, A. & Erkut, B. (2021). Unconditional and conditional analysis between covid-19 cases, temperature, exchange rate and stock markets using wavelet coherence and wavelet partial coherence approaches. *Heliyon* 7(2).
- Şit, A., & Telek, C. (2020). Covid-19 Pandemisinin Altın Ons Fiyatı ve Dolar Endeksi Üzerine Etkileri. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, (1), 1–13.
- TÜRMÖB (2020). Korona Salgınının Türkiye Ekonomisine Etkisi Değerlendirmeler ve Öneriler Raporu.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2020). Koronavirüsün Olası Ekonomik ve Finansal Etkilerine Karşı Alınan Tedbirlere İlişkin Basın Duyurusu, Erişim Tarihi: 18.03.2021
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2020) Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler Bülteni 2020 1-2 (Ocak-Haziran), Erişim Tarihi: 28.03.2021.
- Uğur, A., & Bingöl, N. (2020). Hisse Senedi ve Döviz İlişkinin Yönü: Türkiye Üzerine Bir Araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(4), 624–36.

- Ünal, A. E., Aydın, H. İ., & Eren, M. V. (2020). Korona Virüs Salgını ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi : Türkiye Örneği. *Gaziantep University Journal Of Social Sciences*, 19(244), 244–60.
- Uslu, H., & Uzkaralar, Ö. (2020). Arbitraj Fiyatlama Teorisinin Türkiye ekonomisinde geçerliliği : Küresel ekonomik kriz bağlamında ampirik bir analiz. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(2), 179–95.
- Voyvoda, E., & Yeldan, E. (2020). *COVID - 19 Salgının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri ve Politika Alternatiflerinin Makroekonomik Genel Denge Analizi*. Ö. F. Çolak (Ed.). Salgın Ekonomisi. Ankara: Efil Yayınevi.

Bölüm 6

TÜRKİYE'DE TİCARET BANKALARININ OCRA YÖNTEMİYLE FİNANSAL ETKİNLİK ANALİZİ

Naci YILMAZ¹

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Doğu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü, nyilmaz@dugus.edu.tr , ORCID No: 0000-0003-0107-6448

GİRİŞ

Türkiye'nin de içinde yer aldığı gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı mümkün kılmak için ekonomik, toplumsal ve çevresel olarak gelişmeleri gereklidir. Çünkü sürdürülebilir ekonomik kalkınma çok yönlü bir kavramdır (Nafziger, 2006). Bu kavram içerisinde kurumsal yönetim, çevrenin korunması, etkin sağlık sistemi, insani gelişmişlik, eğitim, sanat, bilim ve teknolojik gelişme unsurları yer almaktadır. Kuşkusuz, ekonomik kalkınmanın en önemli koşullarından birisi ekonomik büyümedir. Ekonomik büyümenin istikrarlı olması, yani sürekli olması gerekir. Son elli yılda ekonomik, finansal, çevresel, sağlık ve benzeri sebeplerle ortaya çıkan küresel krizlerin etkisiyle gelişmekte olan ülkelerin istikrarlı ekonomik büyümeyi yakalayamadıkları görülmektedir. Sürdürülebilir kalkınma sürecinde ekonomiye, toplumsal ve fiziksel çevreye zarar vermeden, istikrarlı bir üretim artışı gerçekleştirebilmek çok önemlidir. Bunun için her sektörde etkinlik, verimlilik artışı olmalıdır. Üretimde etkinlik için sürdürülebilir, sağlam ve etkin bir finansal sistem gereklidir. Çünkü sürdürülebilir finansal etkinlik ile üretimdeki etkinlik ve reel büyüme arasında doğrusal bir ilişki vardır (Levine, 1997; Blundell ve Bond, 1998). Bazı ekonomistler finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru bir nedenselliğin olduğunu söylerken, diğerleri de ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru bir nedenselliğin olduğunu belirtmektedirler (Robinson, 1952; Favara, 2003). Bazı çalışmalarda ise bu iki değişken arasında çift yönlü, karşılıklı bir nedenselliğin olduğu belirtilmektedir (Patrick, 1966; Mckinnon, 1988).

Bu yüzden bankaların finansal etkinliklerinin ölçülmesi, sürdürülebilir ekonomik kalkınma hedefi için son derece önemlidir. Çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren ticaret (mevduat) bankalarının finansal etkinliklerini karşılaştırmalı olarak değerlendirmektir. Makroekonomik istikrarın sağlanmasında etkin çalışan bir finansal sisteme ihtiyaç vardır. Etkin bir finansal sistem sayesinde, parasal sermayenin kimler tarafından daha etkin kullanılabileceğinin kararı doğru şekilde verilmekte ve böylece sermayenin etkin kullanımı sağlanmaktadır. Sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve kalkınma için sermayenin verimli kullanılmasında etkin çalışan finansal piyasalara ve kurumlara ihtiyaç vardır. Fon transferine aracılık eden finansal kurumlar içinde en yüksek varlık toplamına ve işlem hacmine sahip olan banka grubu olan ticaret bankaları para piyasasında faaliyet göstermektedirler. Ticaret bankalarının başlıca rolü tasarruf sahipleri ile yatırımcılar arasında "köprü" işlevi görmektir. Bankalar mudilerden aldıkları fonları kredi olarak yatırıma dönüştürürler. Güçlü bir bankacılık sistemi sayesinde milli gelirin unsurları olan yatırımın, tüketime, kamu giderlerinin ve dış ticaretin sağlıklı ve etkin finansmanı yapılabilir. Para piyasalarında rekabet eden ve finansal aracılık yapan ticaret bankalarının

etkin çalışıp çalışmadıklarının objektif biçimde incelenmesi ve ekonomik kalkınmaya katkılarının ölçülmesi son derece önemlidir. Özellikle ülke ekonomisinde meydana gelecek krizlerde finans sektörünün etkinliği, krizi en az maliyetle atlatmakta belirleyici olmaktadır. Bu nedenle yeterince verimli olmayan bankaların önceden belirlenmesi ve performanslarını artırıcı tedbirler alınması çok önemlidir (Özbek, 2015b).

Çalışmanın giriş bölümünde çalışmanın amacı, ticaret bankalarının etkin çalışmalarının ekonomik kalkınma açısından önemi belirtilmektedir. Birinci bölümde bankaların finansal etkinliğine ilişkin daha önce yapılan çalışmaların yer aldığı literatür bölümü yer almaktadır. İkinci bölümde araştırmanın metodolojisi ile ilgili açıklamalar yapılmaktadır. Üçüncü bölümde ampirik bir uygulama yapılarak, Türkiye’de faaliyet gösteren ticaret bankalarının 2017-2019 dönem etkinlikleri incelenmektedir. Son bölümde uygulamadan elde edilen bulgular ışığında çalışmada ulaşılan sonuç ve değerlendirme yer almaktadır.

1. LİTERATÜR

Literatürde banka etkinliğini ölçen TOPSİS, MOORA, GRI, OCRA gibi çok kriterli karar verme (ÇKKV) tekniklerinin kullanıldığı fazla sayıda bilimsel çalışma yapılmış olmasına rağmen, OCRA yönteminin kullanıldığı çalışma sayısı oldukça azdır. Bu yöntem özellikle Özbek’in 2015 yılında yaptığı çalışmalarda kullanılmıştır.

Parkan ve Wu (1999) bankacılık sektöründe ilk kez OCRA metodunu kullanan araştırmacılarıdır. Bir yatırım bankasının performansının ölçümünde OCRA yöntemini kullanmışlardır.

Özbek (2015a) Türkiye’de faaliyet gösteren dokuz yabancı sermayeli bankanın 2005-2014 yılları arasındaki etkinliklerini OCRA, MOORA ve SAW yöntemleri ile analiz etmiştir. Çalışmada kriter olarak mevduat hacmi, sermaye, çalışan sayısı, krediler, faiz geliri ve faiz dışı gelirler dikkate alınmıştır. Kriter ağırlıkları 1’den 9’a kadar değişen bir ölçeğe göre belirlenmiştir. Her üç yöntem de Finansbank ve Denizbank’ın en yüksek performansı gösterdiğini ortaya koymuştur. HSCB ile ING Bank’ın onları izlediğini ortaya çıksa da, zaman içinde performanslarında bir düşme eğilimi olduğu gözlenmiştir. Citibank’ın performansının sürekli azalması dikkat çekici olmuştur.

Özbek (2015b) Türkiye’de faaliyet gösteren 32 mevduat bankasının 2011-2014 yılları arasındaki etkinliklerini de OCRA yöntemi ile analiz etmiştir. Modelde kullanılan girdi ve çıktı faktörleri literatür taraması sonucu belirlenmiştir. Dört yılın tamamı dikkate alındığında en yüksek (düşük) performansa sahip banka Yapı ve Kredi Bankası (Ziraat Bankası) olmuştur. Çalışmanın sonucuna göre kamu sermayeli bankalar son

sıralarda yer almıştır. Citibank dışında yabancı sermayeli bankaların ise genellikle üst sıralarda yer aldıkları görülmüştür.

Özbek (2015c) Türkiye’de faaliyet gösteren kamu mevduat bankalarının 2005-2014 yılları arasındaki performanslarını AHP tabanlı OCRA yöntemiyle analiz etmiştir. Analizde mevduatlar ve faiz gideri ile diğer giderleri “girdi” olarak, krediler ve faiz geliri ile diğer gelirler “çıktı” olarak değerlendirilmiştir. Çalışmada girdi ve çıktı faktörlerinin ağırlıkları AHP yöntemiyle saptanırken, etkinlik analizleri ise OCRA yöntemiyle yapılmıştır. Yapılan AHP çalışması ile en önemli faktörün % 45,1 ile mevduat hacmi olduğu, kredi hacminin %41.5 ağırlıkla ikinci önem sırasında olduğu, faiz ve faiz dışı giderler ile faiz ve diğer gelirlerin ise görece daha az önemde olduğu ortaya çıkmıştır. Analiz sonucunda Vakıfbank’ın 2005-2012 yılları arasında en yüksek performansı gösteren kamu bankası olurken, 2012-2014 yılları arasında Ziraat Bankası en yüksek performansı gösteren kamu bankası olmuştur. Diğer kamu bankası Halkbank ise 2012 yılından sonra performans düşüşü yaşamıştır.

Çanakçıoğlu (2019) Balkan ülkelerindeki bankaların etkinlik analizini yaparken Entropi ve OCRA yöntemiyle çalışmışlardır. Faktör ağırlıkları ENTROPI yöntemiyle ve faktörlerin performans analizi ise OCRA yöntemiyle yapılmıştır. Çalışmada Türkiye dahil on Balkan ülkesinden 44 adet banka incelenmiştir. Çalışmada sermaye/aktifler, mevduat/aktifler, etkinlik oranı girdi faktörü, net kredi/aktif, net gelir/aktif, net gelir/sermaye, Faiz dışı gelir/operasyonel gelir, net faiz marjı ise çıktı faktörleri olarak belirlenmiştir.

Literatüre bakıldığında, bu çalışmanın bankacılıkta etkinlik analizinin OCRA yöntemiyle yapıldığı sınırlı sayıdaki çalışmalardan biri olduğu ve bu yönüyle de literatüre katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

2. METODOLOJİ

Çalışmada, kaynak olarak, Türkiye Bankalar Birliği, Banka ve Sektör Bilgileri, İstatistik ve Veri Sorgulama sekmesinde (<https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>) yer alan “Banka Çalışan ve Şube Sayıları.xls” tabloları ve “Banka Bilgileri (Seçilmiş Tablolar, Konsolide((Konsolidasyona tabi finansal kuruluşlar dahil))” sekmesinde yer alan “K2.Aktifler.xls”, “K3.Pasifler.xls” ve “K4. Gelir-Gider.xls” tablolarındaki son 3 yıllık veriler kullanılmıştır. 2019 yılında Türkiye’de bankacılık sektöründe faaliyet gösteren toplam 34 kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankasından 31 tanesi analiz edilmiştir. Analize dahil edilmeyen 3 mevduat bankasından biri artık mevduat kabul etmeyen TMSF bünyesindeki Birleşik Fon Bankası ve ikincisi henüz 2019 yılında faaliyete başlayan Bank of China Turkey ve

üçüncüsü fiilen faaliyet göstermeyen Adabank'tır. Ayrıca mevduat kabul etmeyen Kalkınma ve Yatırım Bankaları ile Katılım Bankaları analize dahil edilmemişlerdir.

Parkan tarafından 1994 yılında geliştirilen OCRA metodu (Operational Competitiveness Rating) basit ve kullanışlı bir yöntemdir. "Operasyonel rekabet değerlendirmesi" olarak Türkçeye çevrilebilen bu metot, ürün birimlerinin göreceli etkinliklerinin ölçülmesine ilişkin performans ve etkinlik analizi problemlerinde kullanılmaktadır. Benzer girdiler kullanarak benzer çıktılar elde edilmesi varsayımına dayanmaktadır. Farklı sektörlerde kullanılan bu metodun yaygın kullanım alanları içerisinde özellikle yatırım bankalarının, kamu kuruluşlarının, sanayi işletmelerinin, otel ve servis hizmetlerinin, gıda üretim tesislerinin performans ölçümleri yer almaktadır. OCRA yöntemi işlemleri aşağıda belirtilen yedi adımdan oluşmaktadır (Özbek, 2015; Peters ve Zelewski, 2010; Parkan ve Wu, 2000; Parkan, 2003; Chatterjee ve Chakraborty, 2012; Özbek 2017):

Adım 1: Problemin tanımlanması:

Birinci adımda problem açık bir şekilde tanımlanır. Üretim birimleri denilen karar birimleri, girdi ve çıktı faktörleri belirlenir. Kalibrasyon sabiti olarak adlandırılan faktör ağırlıkları hesaplanır.

OCRA yönteminde faktör ağırlıklarını belirlemek için herhangi bir spesifik bir teknik yoktur. Faktör ağırlıkları hesaplanırken fayda-maliyet analizi, AHP, ENTROPİ gibi çok farklı teknikler kullanılabilir. Girdi-çıkıtı faktörlerinin etkinlik ölçümündeki önem derecesi, örneğin 5'lik bir ölçekle belirlenebilir. Bu ölçekte, 5 en yüksek önemi (ağırlığı) ve 1 en düşük ağırlığı ifade eder.

Girdi faktör performans değerinin düşük, çıktı faktör performans değerinin yüksek olması beklenir. Girdi ve çıktı kriter önem ağırlıklarını ifade eden am ve bh değerlerinin toplamı 1 olmalıdır. Bu, Eşitlik (1) ile gösterilmiştir. Kullanılan yöntemle göre kriter önem ağırlıklarının toplamı 1 olmayabilir. Bu durumda her bir kriterin normalleştirilmemiş ağırlık değeri, toplam ağırlık değerine bölünerek normalleştirilmiş kriter önem ağırlıkları elde edilir.

$$\sum_{m=1}^M a_m + \sum_{h=1}^H b_h = 1 \quad (1)$$

Adım 2: Ölçeklendirilmemiş girdi endeksinin hesaplanması

Girdi kriterleri dikkate alınarak her bir karar birimi için aşağıdaki (2) numaralı eşitlik kullanılarak girdi endeksi hesaplanır. Bu amaçla her bir girdi kriteri m için karar birimi k'nın girdi değeri olan X_m^k , karar birimlerinin en büyük girdi değerinden $\max(X_m^n)_{n=1,..,K}$ çıkarılır. Daha

sonra bu çıkan sonuç karar birimlerinin en küçük girdi değerine $\min(X_m^n)$ bölünerek normalleştirilir. Bu bölüm, girdi kriteri $n=1,...,K$ m'nin ağırlığı olan a_m ile çarpılır. Ortaya çıkan bu sonuç, ağırlıklı normalleştirilmiş girdi mesafe derecesi olarak adlandırılır. Mesafe dereceleri tüm girdiler ve karar birimleri için hesaplanır. Daha sonra ağırlıklı normalleştirilmiş girdi mesafe derecelerinin toplanmasıyla her bir karar birimi k için Ölçeklendirilmemiş Girdi Endeksi i^k hesaplanır.

$$i^k = \sum_{m=1}^M a_m \frac{\max_{n=1,...,K} (X_m^n) - X_m^k}{\min_{n=1,...,K} (X_m^n)}, \quad \forall n = 1, \dots, K; X_m^n > 0; \forall k = 1, \dots, K \quad (2)$$

Adım 3: Ölçeklendirilmemiş çıktı endeksinin hesaplanması

Çıktı kriterleri dikkate alınarak her bir karar birimi için aşağıdaki (3) numaralı eşitlik kullanılarak çıktı endeksi hesaplanır. Bu amaçla her bir çıktı kriteri h için karar birimi k'nın çıktı değeri olan Y_h^k 'dan karar birimlerinin en küçük çıktı değeri olan $\min(Y_h^n)$ $n=1,...,K$ çıkarılır. Daha sonra bu çıkan sonuç karar birimlerinin en küçük çıktı değerine $\min(Y_h^n)$ bölünerek normalleştirilir. Bu bölüm, çıktı kriteri $n=1,...,K$ h'nin ağırlığı olan b_h ile çarpılır. Ortaya çıkan bu sonuç, ağırlıklı normalleştirilmiş çıktı mesafe derecesi olarak adlandırılır. Mesafe dereceleri tüm çıktılar ve karar birimleri için hesaplanır. Daha sonra ağırlıklı normalleştirilmiş çıktı mesafe derecelerinin toplanmasıyla her bir karar birimi k için Ölçeklendirilmemiş Çıktı Endeksi o^k hesaplanır.

$$o^k = \sum_{h=1}^H b_h \frac{Y_h^k - \min_{n=1,...,K} Y_h^n}{\min_{n=1,...,K} Y_h^n}, \quad \forall n = 1, \dots, K; Y_h^n > 0; \forall k = 1, \dots, K \quad (3)$$

Adım 4: Girdi endeksini ölçeklendirme

(4) numaralı Eşitlik kullanılarak bir karar biriminin k. girdi endeks değerinden endeks setinin en küçük girdi endeks değeri çıkartılarak ölçeklendirme yapılır.

$$I^k = i^k - \min_{n=1,...,K} i^n, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (4)$$

Adım 5: Çıktı endeksini ölçeklendirme

(5) numaralı Eşitlik kullanılarak bir karar biriminin k. çıktı endeks değerinden endeks setinin en küçük çıktı endeks değeri çıkartılarak ölçeklendirme yapılır.

$$O^k = o^k - \min_{n=1,...,K} o^n, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (5)$$

Adım 6: Ölçeklendirilmemiş etkinlik (genel tercih) endeksinin hesaplanması

(6) numaralı Eşitlik kullanılarak her bir karar birimi için ölçeklendirilmiş girdi endeks değeri ile çıktı endeks değeri toplanarak ölçeklendirilmemiş etkinlik endeksi hesaplanır.

$$e^k = I^k + O^k, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (6)$$

Adım 7: Ölçeklendirilmiş etkinlik (genel tercih) endeksinin hesaplanması

(7) numaralı Eşitlik kullanılarak ölçeklendirilmemiş etkinlik endeksi elemanlarından en küçük eleman çıkartılarak ölçeklendirilmiş etkinlik endeksi hesaplanır.

$$E^k = I^k + O^k - \min_{n=1, \dots, K} (I^n + O^n), \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (7)$$

3. UYGULAMA

Bankacılıkta etkinlik ve verimlilik ölçümünün önemine ve bu ölçümün nasıl yapılacağına ilişkin temel problemi belirledikten sonra yapılacak uygulamada öncelikle karar birimlerinin ve girdi-çıktı faktörlerinin belirlenmesi gereklidir. Bu uygulama ile Türkiye’de faaliyet gösteren 31 adet ticaret bankasının 2017-2019 yılları arası şube sayıları, çalışan sayıları, sahip oldukları mevduatlar, mudilere ödedikleri faiz giderleri “girdi” olarak, müşterilere verdikleri krediler, müşterilerinden aldıkları faiz gelirleri ve diğer gelirler ise “çıktı” olarak değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme yapılırken daha önceki çalışmalardan yararlanılmıştır. Girdi ve çıktı olarak değerlendirilen bu faktörlerin sayısal değerleri Türkiye Bankalar Birliği’nin web sayfasından alınmış ve başlangıç verileri niteliğinde olan aşağıdaki 2017-2019 yılları arasına ilişkin Tablo 1, Tablo 2 ve Tablo 3 düzenlenmiştir:

Tablo 1: Bankaların Girdi ve Çıktı Faktörleri (2017)

KOD	BANKA İSMİ	Girdi Faktörleri			Çıktı Faktörleri			
		Şube Sayısı	Çalışan Sayısı	Mevduat (mio. TL)	Faiz Gideri (mio. TL)	Krediler (mio. TL)	Faiz Geliri (mio. TL)	Diğer Faaliyet Geliri (mio. TL)
S1	Ziraat Bankası	1781	24554	266384	18561	298258	35463	3595
S2	Halk Bankası	969	17851	193227	15293	203464	23094	2628
S3	Vakıflar Bankası	927	16097	155277	12823	183972	21444	3004
S4	Akbank	801	13884	184904	12550	190509	23095	4007
S5	Anadolubank	112	1817	11808	977	10978	1489	215

S6	Fibabanka	80	1633	12273	1205	14488	1847	131
S7	Şekerbank	273	3591	19727	1567	20673	2822	560
S8	Turkish Bank	12	230	1180	65	1222	129	10
S9	Ekonomi Bankası	504	9464	55577	4009	63291	7916	1517
S10	İş Bankası	1364	24868	203752	14448	240166	27655	4530
S11	Yapı ve Kredi B.	866	17944	169347	12174	194960	21385	4272
S12	Alternatifbank	53	947	11290	878	13126	1365	123
S13	Arap Türk Bankası	7	259	3695	56	1984	223	54
S14	Bank Mellat	3	50	708	3	8	47	28
S15	Burgan Bank	43	978	8928	1003	13263	1446	46
S16	Citibank	7	421	6749	446	4481	1120	202
S17	Denizbank	697	12257	75246	5733	76105	10592	2019
S18	Deutsche Bank	1	119	935	55	1716	249	53
S19	Habib Bank	1	18	71	3	51	13	2
S20	HSBC Bank	82	2478	16370	883	15213	2254	605
S21	ICBC Turkey Bank	44	810	3359	385	7631	737	86
S22	ING Bank	261	4935	27686	2267	38467	4957	910
S23	Intesa Sanpaolo	1	30	5333	13	8413	212	-7
S24	JPMorgan Chase B.	1	60	50	15	0	100	28
S25	MUFG Bank Turkey	1	70	2677	84	6704	391	6
S26	Odea Bank	47	1185	23910	2109	22632	3468	170
S27	QNB Finansbank	580	12007	67641	5283	82672	10935	1818
S28	Rabobank	1	35	2	2	1085	114	7
S29	Société Générale	1	47	372	2	236	11	24
S30	Turkland Bank	33	523	3497	403	2918	550	92
S31	Garanti Bankası	945	18850	181116	12139	209680	26608	4662

Kaynak: TBB, Banka ve Sektör Bilgileri, İstatistik ve Veri Sorgulama, 2017 yılı “Banka Çalışan ve Şube Sayıları.xls” K2.Aktifler.xls”, “K3.Pasifler.xls”, “K4. Gelir-Gider.xls. (<https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>) tablolarından oluşturulmuştur.

Tablo 2: Bankaların Girdi ve Çıktı Faktörleri (2018)

KOD	Girdi Faktörleri				Çıktı Faktörleri		
	Şube Sayısı	Çalışan Sayısı	Mevduat (mio.TL)	Faiz Gideri (mio.TL)	Krediler (mio.TL)	Faiz Geliri (mio.TL)	Diğer Faaliyet Geliri (mio.TL)
S1	1773	24647	354375	32269	395773	56135	6145
S2	994	18781	250580	28675	254148	37618	4394
S3	951	16767	182476	23530	223334	34957	6096
S4	781	13367	208630	19924	208165	35520	4734
S5	112	1644	12870	1632	11450	2525	402
S6	72	1591	11313	1748	14055	2621	299
S7	273	3571	22941	2906	21408	4416	449
S8	12	190	1218	101	945	182	24
S9	503	9487	64160	7210	64107	11549	1447
S10	1355	24570	248981	24492	295386	44079	11877
S11	854	17577	210291	21012	220549	35508	5491
S12	49	949	13617	1864	15603	2443	354
S13	7	268	4400	106	1909	348	75
S14	3	51	0	0	0	0	0
S15	41	1006	9915	1818	14000	2548	69
S16	3	402	0	0	0	0	0
S17	711	11786	139941	10842	134762	17877	2677
S18	1	109	0	0	0	0	0
S19	1	20	0	0	0	0	0
S20	82	2205	24858	1555	15315	3028	686
S21	44	786	8022	765	7781	1240	156
S22	226	4520	32277	3612	44888	7273	1138
S23	1	29	0	0	0	0	0
S24	1	55	0	0	0	0	0
S25	1	75	0	0	0	0	0
S26	45	1088	0	0	0	0	0
S27	542	12276	86826	9307	95409	17185	2327
S28	1	35	0	0	0	0	0
S29	1	46	0	0	0	0	0
S30	23	403	0	0	0	0	0
S31	934	18338	245016	20369	247542	41246	8620

Kaynak: TBB, Banka ve Sektör Bilgileri, İstatistik ve Veri Sorgulama, 2018 yılı “Banka Çalışan ve Şube Sayıları.xls” K2.Aktifler.xls”, “K3.Pasifler.xls”, “K4. Gelir-Gider.xls. (<https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>) tablolarından oluşturulmuştur.

Tablo 3: Bankaların Girdi ve Çıktı Faktörleri (2019)

KOD	Girdi Faktörleri				Çıktı Faktörleri		
	Şube Sayısı	Çalışan Sayısı	Mevduat (mio.TL)	Faiz Gideri (mio.T)	Krediler (mio.TL)	Faiz Geliri (mio.TL)	Diğer Faaliyet Geliri (mio.TL)
S1	1758	24563	447251	40290	447983	65602	5204
S2	1006	18967	297734	36118	309208	46730	5186
S3	943	16835	251531	29060	292091	42075	8014
S4	771	12750	224055	18795	203834	34508	5453
S5	113	1662	13629	1640	12861	2445	403
S6	63	1541	13567	1681	14477	2497	371
S7	238	3265	24548	2807	21822	3952	837
S8	11	188	1027	85	1096	140	15
S9	471	8954	72194	6923	69218	12422	1572
S10	1271	24053	295922	23183	289244	43042	8716
S11	846	16631	222790	20927	240464	35703	6715
S12	48	886	16124	2093	18033	2705	117
S13	7	274	2456	45	1730	307	79
S14	3	49	549	1	69	47	12
S15	35	943	11563	1494	13816	2158	54
S16	3	376	9927	640	4185	1605	199
S17	708	12279	100299	10415	105801	16868	3806
S18	1	106	1533	76	1042	351	69
S19	1	21	102	10	71	27	2
S20	77	2015	27801	1746	17568	3242	701
S21	43	731	10614	890	9088	1273	137
S22	210	3733	39208	3810	34707	6964	1179
S23	1	28	6215	67	11116	554	-36
S24	1	52	88	24	0	146	39
S25	1	78	4408	364	7107	726	10
S26	48	1091	22097	2002	19308	2954	299
S27	525	12087	105626	10771	118972	18353	2829
S28	1	33	0	4	771	221	14
S29	1	38	7	11	0	9	29
S30	17	357	3105	417	2318	422	33
S31	912	18784	248751	20657	251165	39684	10054

Kaynak: TBB, Banka ve Sektör Bilgileri, İstatistik ve Veri Sorgulama, 2019 yılı “Banka Çalışan ve Şube Sayıları.xls” K2.Aktifler.xls”, “K3.Pasifler.xls”, “K4. Gelir-Gider.xls. (<https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>) tablolarından oluşturulmuştur.

Girdi ve çıktı faktörlerinin üç yıllık dönemdeki maksimum, minimum değerleri ile ağırlıkları Tablo 4’te gösterilmiştir. Etkinlik analizinde

görelî önem derecesini gösteren faktör ağırlıkları belirlenirken Özbek'in (2015b) çalışması referans alınmış ve ağırlık sıralaması bazı bankacılar ile yapılan görüşmelerle de teyit edilmiştir. Buna göre, bankacılıkta etkinlik ölçümünde, mevduat ve krediler eşit şekilde en yüksek ağırlığa (%19,2) sahip olurken, faiz gideri ve faiz geliri faktörleri %15,4 eşit ağırlıkla onları izlemektedir. Ayrıca şube sayısı ve komisyon dahil diğer faaliyet gelirleri %11.5 ağırlık oranına, çalışan sayısı ise % 7.8 ağırlık oranına sahiptir. Yukarıda verilen (1) no.lu eşitlik gereğince ağırlık değerlerinin toplamı 1 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 4: Faktörlerin Maksimum, Minimum ve Ağırlık Değerleri (2017-2019)

Faktör maks,min ve ağırlık değerleri	Girdi Faktörleri				Çıktı Faktörleri		
	Şube Sayısı	Çalışan Sayısı	Mevduat (mio.TL)	Faiz Gideri (mio.TL)	Krediler (mio.TL)	Faiz Geliri (mio.TL)	Diğer Faaliyet Geliri (mio.TL)
Maksimum değer	1781	24868	447251	40290			
Minimum değer	1	18	0.01	0.01	0.01	0.01	-36
Faktör Ağırlığı	0.115	0.078	0.192	0.154	0.192	0.154	0.115

Girdi faktörleri ve ağırlıkları dikkate alınarak (2)no.lu eşitlik kullanılarak her bir banka için “ölçeklendirilmemiş” girdi tercih endeksi ve ayrıca (4)no.lu eşitlik kullanılarak bu bankaların üç yıllık “ölçeklendirilmiş” girdi tercih endeksi Tablo 5’te hesaplanmıştır:

Tablo 5: Girdi Tercih Endeksi

KOD	Ölçeklendirilmemiş Girdi Tercih Endeksi			Ölçeklendirilmiş Girdi Tercih Endeksi		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
S1	3807268.55	1906739.598	3.966666667	3807265	1906736	0
S2	5262334.757	3955087.695	2935088.016	5262331	3955084	2935084
S3	6029035.335	5341927.939	3930900.91	6029031	5341924	3930897
S4	5464417.689	4895335.187	4616562.685	5464414	4895331	4616559
S5	8966212.778	8935733.614	8921054.014	8966209	8935730	8921050
S6	8953790.504	8963862.003	8921626.514	8953787	8963858	8921623
S7	8805059.701	8722735.49	8693410.396	8805056	8722732	8693406
S8	9184356.847	9183073.613	9186977.008	9184353	9183070	9186973
S9	8079097.751	7864993.21	7715167.572	8079094	7864989	7715164
S10	5073201.629	4050113.597	3169027.072	5073198	4050110	3169023
S11	5768880.828	4846647.251	4607980.556	5768877	4846643	4607977
S12	8977698.202	8917849.824	8866176.881	8977694	8917846	8866173
S13	9136187.592	9121880.053	9160142.184	9136184	9121876	9160138

S14	9194354.086	9208000.612	9197437.811	9194350	9207997	9197434
S15	9021127.195	8989623.014	8962974.513	9021123	8989619	8962971
S16	9071558.519	9207999.091	9007554.141	9071555	9207995	9007550
S17	7674858.12	6354026.64	7121735.969	7674854	6354023	7121732
S18	9189202.976	9208000.59	9177391.965	9189199	9207997	9177388
S19	9206596.522	9208000.976	9205877.523	9206593	9207997	9205874
S20	8880089.802	8706752.165	8647313.232	8880086	8706748	8647309
S21	9137569.06	9042192.265	8990500.033	9137565	9042188	8990496
S22	8641478.076	8532604.341	8396497.76	8641474	8532600	8396494
S23	9105412.649	9208000.937	9087641.699	9105409	9207997	9087638
S24	9206803.49	9208000.824	9205940.356	9206800	9207997	9205936
S25	9155297.549	9208000.738	9117755.915	9155294	9207997	9117752
S26	8716432.153	9207991.288	8752889.775	8716428	9207987	8752886
S27	7827804.27	7397498.038	7014001.632	7827800	7397494	7013998
S28	9207925.367	9208000.911	9207927.929	9207921	9207997	9207924
S29	9200814.949	9208000.863	9207707.173	9200811	9207997	9207703
S30	9134646.966	9207996.786	9141958.598	9134643	9207993	9141955
S31	5543436.617	4189816.758	4113673.142	5543433	4189813	4113669

Aynı şekilde çıktı faktörleri ve ağırlıkları dikkate alınarak (3) no.lu eşitlik kullanılarak her bir banka için “ölçeklendirilmemiş” çıktı tercih endeksi değerleri hesaplanmış ve Tablo 6’da gösterilmiştir. OCRA yöntemine göre, tabloda en az bir bankanın ölçeklendirilmemiş çıktı değeri sıfır olduğunda, ölçeklendirme işlemi yapılması gerekli değildir. Bu yüzden, çıktı faktörleri için ayrıca bir ölçeklendirme yapılmamıştır.

Tablo 6: Ölçeklendirilmemiş Çıktı Tercih Endeksi

KOD	2017	2018	2019
S1	6272680	8463295	9611527
S2	4262157	5458936	6656423
S3	3862484	4826326	6256075
S4	4013418	4543754	4445026
S5	233718	258730	284567
S6	306619	310217	316412
S7	440378	479034	479827
S8	25453	20944	23193
S9	1337090	1408700	1520279
S10	5037062	6350187	6216300
S11	4072554	4781349	5166711
S12	273040	337203	387888
S13	41533	42003	37944
S14	875	0	2047

S15	276906	308028	298501
S16	103290	0	105082
S17	1624325	2862730	2291132
S18	36771	-0.1150	25410
S19	1170	0	1774
S20	326798	340673	387242
S21	157863	168495	194090
S22	814892	973848	773619
S23	164781	0	221971
S24	1545	0	2248
S25	134732	0	147625
S26	487930	0	416210
S27	1755702	2096488	2566898
S28	22574	0	18204
S29	4704	0	143
S30	64505	0	50998
S31	4435598	5387967	5433482

Daha sonra (6) no.lu eşitlik kullanılarak her bir banka için ölçeklendirilmiş girdi endeks değeri ile ölçeklendirilmemiş çıktı endeks değeri toplanarak etkinlik endeksi ya da başka bir ifadeyle Genel Tercih indeksi Tablo 7’de hesaplanmıştır:

Tablo 7: Genel Tercih Endeksi

KOD	Ölçeklendirilmemiş Genel Tercih Endeksi			Ölçeklendirilmiş Genel Tercih Endeksi		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
S1	10079944	10370030	9611527	1045393	1335479	576976
S2	9524487	9414020	9591507	489936	379469	556956
S3	9891515	10168250	10186972	856964	1133699	1152421
S4	9477831	9439085	9061584	443280	404534	27033
S5	9199927	9194460	9205617	165376	159909	171066
S6	9260405	9274075	9238034	225854	239524	203484
S7	9245433	9201765	9173233	210883	167214	138683
S8	9209806	9204014	9210166	175255	169463	175615
S9	9416184	9273690	9235443	381633	239139	200892
S10	10110260	10400296	9385323	1075709	1365745	350772
S11	9841431	9627992	9774688	806880	593441	740137
S12	9250734	9255049	9254061	216183	220498	219510
S13	9177717	9163879	9198082	143166	129328	163531
S14	9195225	9207997	9199481	160674	173446	164930

S15	9298029	9297647	9261471	263478	263096	226920
S16	9174845	9207995	9112633	140294	173444	78082
S17	9299179	9216753	9412864	264628	182202	378313
S18	9225970	9207997	9202798	191419	173446	168247
S19	9207763	9207997	9207647	173212	173446	173096
S20	9206884	9047421	9034551	172333	12870	0
S21	9295428	9210684	9184586	260877	176133	150035
S22	9456366	9506448	9170112	421815	471897	135561
S23	9270190	9207997	9309609	235639	173446	275058
S24	9208345	9207997	9208184	173794	173446	173633
S25	9290025	9207997	9265377	255474	173446	230826
S26	9204358	9207987	9169096	169807	173436	134545
S27	9583502	9493982	9580896	548951	459431	546345
S28	9230495	9207997	9226128	195944	173446	191577
S29	9205515	9207997	9207846	170964	173446	173295
S30	9199148	9207993	9192952	164597	173442	158401
S31	9979031	9577780	9547152	944480	543229	512601

Ölçeklendirilmiş genel tercih indeksi Tablo 7’de hesaplanarak 2017-2019 yılları arasında 93 elemanlı ($31 \times 3 = 93$) bir matris oluşturulmuştur. Matristeki sayısal değerlerin büyük olması ilgili bankada etkinliğin yüksek, küçük olması ise etkinliğin düşük olduğunu göstermektedir. Örneğin S10 kodlu banka 2018 yılında matristeki en yüksek değeri alırken, S20 kodlu banka 2019 yılında matriste en düşük değeri almıştır.

Tablo 8: Dönemsel Etkinlik Sıralaması

KOD	2017	2018	2019
S1	6	2	12
S2	18	25	13
S3	8	4	3
S4	21	23	91
S5	76	81	70
S6	39	34	44
S7	43	75	86
S8	52	73	51
S9	24	35	45
S10	5	1	27
S11	9	11	10
S12	42	40	41
S13	84	89	79
S14	80	61	77
S15	30	31	38

S16	85	63	90
S17	29	49	26
S18	48	62	74
S19	67	55	68
S20	69	92	93
S21	32	50	83
S22	22	19	87
S23	36	56	28
S24	53	59	54
S25	33	60	37
S26	72	65	88
S27	14	20	15
S28	46	57	47
S29	71	58	66
S30	78	64	82
S31	7	16	17

Herhangi bir bankanın etkinliği sabit olmayıp zaman içinde değişebilmektedir. Bunu Tablo 8’de dönemsel etkinlik sıralaması şeklinde daha kolay izlemek mümkündür. Örneğin S1 kodlu banka 2017 yılında matraste en iyi 6.etkinlik sıralamasına sahipken, 2018 yılındaki etkinliği matrisin en iyi 2.ci sıralaması olarak gerçekleşmiştir. Aynı bankanın 2019 yılındaki etkinliği ile 2017-2019 yılları arasında en iyi 12.ci etkinlik olmuştur. Tablodan en yüksek etkinliğin S10 kodlu (İş Bankası) bankanın 2018 yılındaki performansı ile elde edildiğini görmekteyiz. En yüksek ikinci etkinlik ise S1 kodlu (Ziraat Bankası) banka tarafından 2018 yılında elde edilmiştir. Üçüncü en yüksek etkinlik S3 kodlu (Vakıflar Bankası) bankanın 2019 yılındaki etkinliği olurken, dördüncü sırada S3 kodlu bankanın 2018 yılındaki performansı yer almıştır. Nihayet beşinci sırada S10 kodlu bankanın 2017 yılında gösterdiği performans vardır. Dönem içinde gerçekleşen en düşük etkinlik ise S20 kodlu bankanın 2019 yılı faaliyeti sonucu ortaya çıkarken, onu aynı bankanın 2018 yılı faaliyeti izlemiş ve üçüncü en düşük etkinlik ise S4 kodlu bankanın 2019 yılı faaliyeti ile gerçekleşmiştir.

Tablo 9: Etkinlik Sıralaması (3 yıllık ortalama)

KOD	BANKA	PUAN	SIRA
S1	Ziraat Bankası	6.67	2
S2	Halk Bankası	18.67	7
S3	Vakıflar Bankası	5.00	1
S4	Akbank	45.00	16

S5	Anadolubank	75.67	28
S6	Fibabanka	39.00	11
S7	Şekerbank	68.00	24
S8	Turkish Bank	58.67	20
S9	Ekonomi Bankası	34.67	9
S10	İş Bankası	11.00	4
S11	Yapı ve Kredi Bankası	10.00	3
S12	Alternatifbank	41.00	13
S13	Arap Türk Bankası	84.00	30
S14	Bank Mellat	72.67	25
S15	Burgan Bank	33.00	8
S16	Citibank	79.33	29
S17	Denizbank	34.67	9
S18	Deutsche Bank	61.33	21
S19	Habib Bank	63.33	22
S20	HSBC Bank	84.67	31
S21	ICBC Turkey Bank	55.00	18
S22	ING Bank	42.67	14
S23	Intesa Sanpaolo	40.00	12
S24	JPMorgan Chase Bank	55.33	19
S25	MUFG Bank Turkey	43.33	15
S26	Odea Bank	75.00	27
S27	QNB Finansbank	16.33	6
S28	Rabobank	50.00	17
S29	Société Générale	65.00	23
S30	Turkland Bank	74.67	26
S31	Garanti Bankası	13.33	5

Tablo 9 bankaların üç yılın ortalaması dikkate alınarak oluşturulan etkinlik sırasını göstermektedir. Tabloya göre, etkinlik sıralamasında ilk sırada Vakıflar Bankası yer almıştır. Onu yine bir kamu bankası olan Ziraat Bankası izlemektedir. Üçüncü en iyi performansa sahip banka ise Yapı ve Kredi Bankası olmuştur. Kamu sermayeli iki bankanın ilk üçte yer alması oldukça dikkat çekicidir. Son üç sırada ise, sondan başa doğru, HSBC Bank, Arap Türk Bankası ve Citibank yer almıştır.

SONUÇ

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma için parasal sermayenin verimli şekilde kullanılmasında etkin çalışan bir bankacılık sistemine ihtiyaç vardır. Ticaret bankaları topladıkları fonları kredi olarak yatırıma dönüştürürler. Kredilerin ülke kalkınması için en uygun alanlara verilmesi gereklidir. Ekonomik kalkınma hedefi için ticaret bankalarının

etkin çalışıp çalışmadıklarının objektif biçimde değerlendirilmesi çok önemlidir. Türkiye’de faaliyet gösteren ticaret bankalarının finansal etkinliklerini değerlendirmek amacı ile yapılan bu çalışmada etkinlik ölçüm tekniklerinden OCRA yöntemi kullanılmıştır. Şube sayısı, çalışan sayısı, mevduat hacmi, faiz gideri girdi olarak, krediler hacmi, faiz geliri ve faiz dışı diğer gelirler ise çıktı olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmada Türkiye’de faaliyet gösteren kamu, özel ve yabancı sermayeli 31 mevduat bankası analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, 2017-2019 yıllarında gerçekleşen ortalamalara göre, en yüksek (düşük) performansı sergileyen banka Vakıflar Bankası (HSBC Bank) olmuştur. İkinci sırada Ziraat Bankası ve üçüncü sırada Yapı ve Kredi bankası yer almıştır. Sahiplik durumuna göre, kamu bankaları genellikle yüksek performans göstererek etkinlik sıralamasında ilk on banka içinde yer almışlardır. Bu kapsamda, Vakıflar Bankası birinci sırada, Ziraat Bankası ikinci sırada ve Halk Bankası ise yedinci sırada yer almıştır. Öte yandan, İncelenen dönem içinde en yüksek etkinlik İş Bankası’nın 2018 yılındaki performansı ile gerçekleşirken, onu Ziraat Bankası’nın 2018 ve Vakıflar Bankası’nın 2019 yılı performansları takip etmektedir. HSBC Bank’ın 2017 ve 2018 performansı dönem içinde görülen en düşük iki etkinliği işaret etmektedir.

Bununla birlikte, etkinlik analizinde kullanılan kriterlere, kriter ağırlıklarına, kullanılan etkinlik ölçüm tekniklerine, inceleme dönemine ve incelenen banka türlerine bağlı olarak etkinlik sıralamasının değişebileceğini söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Agrell, P.J. ve West, B.M. (2001). A caveat on the measurement of productive efficiency. *International Journal of Production Economics*, 69, 1-14.
- Blundell R. ve Bond S. (1998). GMM Estimation with persistent panel data: An application to production function. *The Institute for Fiscal Studies Working Paper Series*, No W99/4.
- Çanakçıoğlu, M. (2019). Evaluation of banking performance of the Balkan countries with an integrated MCDM approach consist of ENTROPY and OCRA techniques. *Economy & Business: Journal of International Scientific Publications*, 13, 341-366.
- Chatterjee P. ve Chakraborty, S. (2012). Material selection using preferential ranking methods. *Material and Design*, 35, 384-393.
- Chatterjee P. ve Chakraborty, S. (2014). Flexible manufacturing system selection using preference ranking methods: A comparative study. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 5, 315-338.
- Chatterjee P. (2013). Applications of preference ranking-based methods for decision-making in manufacturing environment. PHD Thesis, Jadavpur University, Kolkata.
- Ercan, E. ve Kundakçı N. (2017). Bir tekstil işletmesi için desen programı seçiminde ARAS ve OCRA yöntemlerinin karşılaştırılması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 83-105.
- Favara G. (2003). An empirical reassessment of the relationship between finance and growth. *IMF Working Paper* No: 03/123.
- Madic, M., Petkovic, D. Radovanovic M. (2015). Selection of non-conventional machining processes using the OCRA method. *Serbian Journal of Management*, 10 (1), 61-73.
- Nafziger, E.Wayne (2006). *Economic Development*. 4th Edition, Cambridge University Press, UK.
- Işık, A.T. ve Adalı, E.A. (2016). A new integrated decision making approach based on SWARA and OCRA methods for the hotel selection problem. *International Journal of Advanced Operations Management*, 8(2), 140-151.
- Koleto E.G ve Gürbüz T. (2014). Comparison of operational competitiveness rating analysis (OCRA) performance evaluation with operating margin. *Proceedings of the World Congress on Engineering and Computer Science*, Vol. II WCECS 2014, 22-24 October, 2014, San Fransisco, USA.
- McKinnon, R.I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution, Washington, DC.

- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 35 (2), 688-726.
- Özbek, A. (2015a). Efficiency analysis of foreign-capital banks in Turkey by OCRA and MOORA. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(13), 21-30.
- Özbek, A. (2015b). Operasyonel rekabet değerlendirmesi (OCRA) yöntemiyle mevduat bankalarının etkinlik ölçümü. *NWSA-New World Sciences Academy*, 3C0132, 10, (3), 120-134.
- Özbek, A. (2015c). Performance analysis of public banks in Turkey. *International Journal of Business Management and Economic Research (IJBMER)*, 6 (3), 178-186.
- Özbek, A. (2017). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel İle Problem Çözümü Kavram-Teori Uygulama*. Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Haziran 2019, Ankara.
- Parkan, C. (1994). Operational competitiveness ratings of production units. *Managerial and Decision Economics*, 15(3), 201-221.
- Parkan, C., Lam, K., Hang, G. (1997). Operational competitiveness analysis on software development. *Journal of The Operational Research Society*, 48(9), 892-905.
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (1999). Measurement of the performance of an investment bank using the operational competitiveness rating procedure. *Omega*, 27(2), 201-217.
- Parkan, C. (1999). Performance measurement in government services. *Managing Service Quality*, 9(2), 121-135.
- Parkan, C. ve Wu, M.L. (2000). Comparison of three modern multi criteria decision-making tools. *International Journal of Systems Science*, 31 (4), 497-517.
- Parkan, C. (2002). Measuring the operational performance of a public transit company. *International Journal of Operations and Production Management*, 22(6), 693-720.
- Parkan, C. (2003) Measuring the effect of a new point of sale system on the performance of drugstore operations. *Computers and Operations Research*, 30 (5), 729-744.
- Parkan, C. (2005). Benchmarking operational performance: The case of two hotels. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 54(8), 679-696.
- Parkan, C. (2006). On OCRA: Response to comments by Wang (2004). *European Journal of Operational Research*, 169, 332-337.
- Parkan, C. (2007). Verifying OCRA's economic sense: Response to Agrell response to Agrell and West (2001). *International Journal of Production Economics*, 107, 274-278.

- Patrick, H (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic Development and Cultural Change*, 14, 174-189.
- Peters, M.L. ve Zelewski, S. (2006). Efficiency analysis under consideration of satisficing levels for output quantities. *Proceedings of the 17th Annual Conference of the Production and Operations Management Society*, 28.04-01.05.2006, Boston, 2-18.
- Peters, M.L. ve Zelewski, S. (2010). Performance measurement mit hilfe des operational competitiveness ratings (OCRA). *WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 39(5), 224.
- Robinson, J. (1952). *The Rate of Interest and Other Essays*, Macmillan, London.
- Wang, S. (2004). Comments on operational competitiveness rating analysis (OCRA). *European Journal of Operational Research*, 169, 329-331.

Bölüm 7

KÂR PAYI POLİTİKASINI ETKİLEYEN MİKRO VE MAKRO ETKENLERİN PANEL VERİ ANALİZİ İLE TESPİT EDİLMESİ¹

Erkan DENEŞ²

1 Bu çalışma 2020 yılında Prof. Dr. Yusuf KADERLİ danışmanlığında Erkan DENEŞ tarafından hazırlanan “Kâr Payı Dağıtım Politikasını Etkileyen Mikro ve Makro Etkenler: BİST 100 Firmaları Üzerine Bir Uygulama” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

2 Öğr. Gör. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Karacasu Memnune İnci Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, Orcid No: 0000-0002-6605-9844

GİRİŞ

Kâr payı dağıtım kararlarının gerek şirket stratejisi açısından gerekse şirket değerini artırması açısından önemli olması, karar vericiler tarafından en uygun kararların alınabilmesi için kâr payı dağıtım kararını etkileyen faktörlerin dikkate alınmasını zorunlu kılar. Kurumsal politika yapıcılar tarafından bu faktörlerin belirlenmesi, kâr payı dağıtım kararlarının revize edilmesini, benzer şirketler ile karşılaştırma yapılmasını ve kazançların şirket değerini artıracak şekilde tahsis edilmesine imkân verir. Ayrıca, farklı yatırım getirisi beklentisinde olan değişik tipte yatırımcıların ve portföy yöneticilerinin yatırım hedefleri açısından kâr payı tercihlerine uygun politikaları olan şirketleri tespit etmelerine yardımcı olabilir (Al-Najjar ve Kılınçarslan; 2018: 4).

Literatürde kâr payı politikasına ilişkin üç farklı görüş olduğu görülmektedir. Birinci görüşe göre, kâr payı politikasının şirket değerini etkilemediği, yatırımcılar açısından bir vergi dezavantajı yaratmadığı ve yeni yatırımlar için gerekli olan fon ihtiyacının sermaye piyasalarından çok fazla ihraç maliyeti olmadan toplanabileceği ileri sürülür. İkinci görüş, kâr payı politikasının şirket değerini düşürdüğü, kâr payı gelirinin sermaye kazancına göre yüksek oranda vergilendirilmesi, vergi dezavantajı yaratarak vergi sonrası geliri azalttığını savunur. Üçüncü görüşü savunanlar ise kâr payı politikasının şirket değerini artırdığını iddia ederler. Bu görüş yatırımcıların kâr paylarını sermaye kazançlarına tercih ettiklerini varsayar. Yatırımcılar kâr payı gelirini sermaye kazancına göre daha garanti olarak gördüklerinden özellikle risk almak istemeyen yatırımcılar kâr payını sermaye kazancına tercih ederler (Kumar ve Sujit, 2018: 2).

Kâr payı politikasına ilişkin teorik yaklaşımlarda tam olarak görüş birliğinin sağlanamadığı, dağıtılan yüksek kâr paylarının şirket değerini olumlu yönde, olumsuz yönde veya hiç etkilemediğini savunan taraflar olduğu görülmektedir (Korgun, 1999: 9). Black tarafından 1976 yılında yayımlanan makalede, kâr payı ile ilgili oluşturulan resmin daha çok bulmacaya benzediği ve bir şirketin neden kâr payı ödediği veya yatırımcıların kâr paylarına neden önem verdikleri ile ilgili soruların cevabının o kadar basit olmadığı ileri sürülmüştür (Pekkaya, 2006: 185). Ayrıca kâr payı politikasını açıklayan ilk teoriler, yöneticilerin hissedar servetini ve faydasını maksimize etmesine yol açan kararlar aldıkları varsayımından türetilmiştir. Ancak, bu varsayımından yola çıkılarak yapılan araştırmalardan elde edilen kanıtlar teorilerin tutarsızlığını ortaya koymuştur. Bu nedenle, daha sonra ortaya atılan teoriler, kâr payı politikası ile şirket hedefi arasındaki ilişkiyi açıklamak için asimetrik bilgi, temsil maliyetleri ve davranışsal faktörler gibi kusurları ele alarak kâr

payı uygulamalarının etkilerini daha net görme ve ampirik gerçeklerden sapmaları açıklama fırsatı sağlamıştır (Cizre, 2013: 2-3).

Uygulamada tam rekabet piyasasının olmayışına bağlı olarak kâr payı politikasını açıklamaya çalışan teoriler tartışmalı olsa da birçok faktörün kâr payı politikasını etkilediği, teorilerin tek başlarına yeterli açıklama gücüne sahip olmadığı, temsil maliyetleri, ihraç maliyetleri ve yatırımcı davranışlarının kâr payı politikaları üzerinde etkisinin var olduğu söylenebilir (Ergin, 2011: 68).

Kâr payı politikasına yönelik olarak yapılan çalışmalar incelendiğinde çoğunun, şirketlerin kontrolünde olan mikro faktörlere yönelik olduğu görülmektedir. Oysa şirketlerin kâr payı politikaları üzerinde sadece içsel faktörler olarak adlandırılan mikro faktörler değil, aynı zamanda dışsal olarak adlandırılan makro faktörler de etkili olabilmektedir. Dolayısıyla, kâr payı politikasının belirleyicisi olarak makro ekonomik faktörlerin etkisini test etmek ampirik bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkar. Çalışma ile Türkiye’de faaliyet gösteren Borsa İstanbul 100 Endeksi içerisinde yer alan ve sürekli olarak kâr payı dağıtımını gerçekleştiren şirketlerin kâr payı politikasını etkileyen mikro ve makro faktörler araştırılmaya çalışılmıştır.

Çalışma toplam olarak üç bölümden meydana gelmektedir. Birinci Bölüm’de kâr ve kâr payı kavramı, kâr payı politikası ve şirketlerin kâr payı politikalarını etki eden temel faktörler üzerinde durulmuştur. İkinci Bölüm’de, çalışmada kullanılacak değişkenlerin ve hipotezlerin belirlenebilmesi için literatürde şirketlerin kâr payı politikalarına etki eden faktörlerin tespitine yönelik bilimsel çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü Bölüm’de, araştırmanın amacı ve önemi, araştırmanın veri seti ve yöntemi, çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler ile bunlara ait hipotezler açıklanarak çalışma kapsamında oluşturulan modellemeler test edilerek araştırmanın sonuçları yorumlanmıştır. Sonuç bölümünde ise, uygulama sonuçları özetlenerek çalışmanın genel değerlendirilmesi yapılmıştır.

1. TEORİK ÇERÇEVE

1.1. Kâr, Kâr Payı ve Kâr Payı Politikası

Literatürde kâr kavramının hem dar hem de geniş anlamda olmak üzere iki farklı şekilde tanımlanmasının yapıldığı görülmektedir. Dar anlamda kâr, bir hesap dönemi içerisinde satılan mallardan elde edilen gelir ile katlanılan maliyet arasındaki olumlu fark olarak, geniş anlamda ise özkaynaklarda meydana gelen artış şeklinde ifade edilebilir. Diğer yandan kâr, bir hesap dönemi içerisinde gerçekleştirilen faaliyetler sonucu bilançonun aktif ve pasifinde meydana gelen değişikliğe bağlı olarak

öz kaynaklarda meydana gelen artış şeklinde de tanımlanabilir. Hesap dönemi olarak bir takvim yılı esas alınır. Dolayısıyla kâr, bir yıllık faaliyet dönemi sonucu elde edilen gelir ve yapılan giderler arasındaki olumlu fark şeklinde nitelendirilebiliriz. Bu fark faaliyet kârı olarak adlandırılır. Daha sonra esas faaliyet dışında kalan gelir ve giderler dikkate alınarak vergi öncesi kâr, bu kârdan ödenecek vergilerin düşülmesiyle vergi sonrası kâr bulunur. Vergi sonrası kâr yani net kâr, ortaklara dağıtılabilir toplam kâr tutarını ifade eder. Dolayısıyla, burada bahsedilen kâr vergi sonrası veya net kârdır (Usta, 2002: 43; Geçgel, 2018:7-8).

Kâr payı, “anonim şirketinin ortak ve kâra iştirak eden diğer kişilere (yönetim kurulu üyeleri, işçiler, intifa senedi sahipleri gibi) dağıtımı gerçekleştirilecek kârdan her birine hissesi oranında düşen pay” veya “pay sahiplerinin şirkete getirdiği veya getirmeyi taahhüt ettiği sermayenin hukuki semeresi” şeklinde tanımlanabilir (Geçgel, 2018: 13-14; Karabulut ve Şeker; 2018: 81). Kâr payı politikası kararları ise, kârların hissedarlara dağıtılması veya dağıtılmayarak şirkette alıkonularak yeniden yatırıma dönüştürülmesi kararlarını içerir. Aslında bu kararlar şirket kârının ne kadarının dağıtılacağı ne kadarının şirkette bırakılacağına yönelik olsa da asıl amaç şirket değerinin maksimum olmasını sağlamaktır. Dolayısıyla hissedarların serveti; hem hisse senetlerinin piyasa değerlerini hem de kâr paylarını kapsar (Ercan ve Ban, 2014: 257-258).

1.2. Kâr Payı Politikası ve Önemi

Şirketlerin nakit kâr payı ödemeleri alıkonacak kârları azalttığından, kâr payı politikası, şirketlerin finansman politikalarının ayrılmaz bir parçası haline getirir. Diğer yandan, kâr dağıtımı şirkette bırakılacak kârları azaltmakla beraber; sermaye artışıyla ihtiyaç duyulan fonların sağlanması, kâr dağıtımının neden olduğu fon azalışlarını giderebilir. Ayrıca kâr dağıtımının ortakların nakit mevcudunu artırdığı, buna karşılık kârların bünyede bırakılmasının da hisse senetlerinin piyasa değerini yükselttiği ileri sürülebilir. Ancak bu görüşler; vergilerin olmadığı, sermaye artışı için işlem giderlerinin yapılmadığı; şirketlerin sınırsız sermaye sağlama olanaklarının olduğu ve hissedarların gelecekte elde edecekleri kâr paylarını sabit bir oranla iskonto ettirebilmeleri halinde geçerlidir. Günümüzde bu varsayımların geçerli olmamasına bağlı olarak kâr dağıtımı şirkette alıkonulacak kârları azaltır ve büyüme hızını yavaşlatır. Şirket sermaye artışıyla kaynak sağlasa bile, ortakların ödeyecekleri gelir vergisi ve sermaye artışının gerektireceği giderler nedeniyle, şirketler kârı dağıtmayarak şirket bünyesinde bırakabilir (Akgüç, 1998: 777-778).

Kâr payı politikası şirketlerin büyüme hızını, piyasa değerini, ortakların gelirini etkilemesi nedeniyle kârın hangi oranlarda dağıtılacağı veya ne ölçüde şirkette bırakılacağı ile ilgili kararlar önemli hale gelir.

Özellikle ekonominin içinde bulunduğu evrelere bağlı olarak kâr payı ödeme oranları değişiklik gösterir. Ekonominin daraldığı dönemlerde kârlı yatırım fırsatlarının az, buna karşılık yabancı kaynak bulma kolaylığı nedeniyle kâr payı dağıtım oranı yüksek, ekonominin genişlemeye başladığı dönemlerde ise kârlı yatırım fırsatlarının çok, buna karşılık yabancı kaynak bulma olanağının sınırlı olması nedeniyle kâr payı dağıtım oranı düşük belirlenir (Büker v.d., 2014: 330).

Diğer yandan kâr payı politikasının belirlenmesinde, şirketin yeni kurulması veya gelişmekte olması önem arz eder. Özellikle yeni kurulmuş olan bir şirketin kâr payı dağıtımının başlama tarihi ve oranını belirlemek oldukça zordur. Çünkü bu tür şirketlerin şirket dışındaki kaynaklardan yeterli miktarda finansman sağlayamamaları kârların dağıtımını engeller. Gelişmekte olan şirketlerde, yatırım için gerekli olan fonların, dağıtılması düşünülen kârlardan daha yüksek getiri sağlayacağı beklenirse, şirket büyük oranda kâr dağıtımını gerçekleştirebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2008: 254).

Uygun bir kâr payı politikasına yönelik kararların nasıl olması gerektiği konusunda Gordon, Lintner, Lerner ve Carleton çeşitli modeller geliştirmişlerdir. Modeller genel olarak, gelecekteki kâr paylarının tamamının şimdiki değerlerini hesaplayarak şirketlerin hisse senetlerinin piyasa değerinin belirlenmesini esas alır. Ancak, daha sonra bu modellere karşıt görüş ileri sürenler, modellerin gerçekçi ve tatmin edici olmadığı yönünde eleştirilerde bulunmuşlardır (Özdemir, 2016: 300).

1.3. Kâr Payı Politikasını Etkileyen Faktörler

Araştırmalarında hem ampirik hem de araştırma metodolojisini kullanan Lintner 1956 yılında, kâr payı politikasını etkileyen faktörlere yönelik olarak öncü bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada; şirket büyüklüğü, ekipman maliyetleri, dış finansman kullanma istekliliği, öz sermaye kâr payı kullanımı, kâr istikrarı ve kontrol grubu sahipliğini de içeren 15 değişken tanımlamıştır. Ampirik araştırması, şirketlerin hedef bir kâr payı ödeme oranı belirlediğini ve kâr payı politikasının, şirketin sermaye yatırımını sürdürebilmesi ve uzun vadede hedef büyümeye ulaşabilmesi için belirlenen hedef bir kâr payı ödeme oranına göre ayarlandığını göstermektedir. Lintner'e göre şirketler, hedef kâr payı ödeme oranına göre kâr payı politikalarını istikrarlı bir şekilde kademeli olarak artırır. Şirketler kâr payı kesintisi yapma konusunda isteksizdirler. Kârlarda bir düşüş olsa bile, önceki yıllarla aynı düzeyde kâr payı ödemeye çalışırlar. Yatırımcılar, kâr payı politikasında yapılan bir değişikliği, faaliyetlerde meydana gelen bir değişiklik olarak algılayabilir. Bu nedenle yöneticiler, yönetimin kârlarda sürekli bir artış olduğunu inanması halinde kâr paylarını artırır. Aksi durumda kurumların kâr

payı politikasında bir değişikliği desteklemeyeceğine dair bir gösterge varsa, değişikliğe gitmezler. Daha sonra yapılan tüm ampirik çalışmalar, çalışmalarını Lintner'in bulgularına dayandırır (Adaoğlu, 2000: 255).

Şirketlerin kâr payı politikasını birçok faktör etkilemekle birlikte bu faktörler şirketten şirkete, sektörden sektöre ve ekonomiden ekonomiye farklılık arz eder. Bu faktörler aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

1.3.1. Kârlılık

Bir şirketin kâr payı ödeme oranı, şirketin gelecekte elde edebileceği kâr oranını tahmin edebilme gücüne bağlıdır. Şirket kârlarının sürekli olarak dalgalanma göstermesi gelecekte elde edebileceği kârların tahminini güçleştirir. Bu durumda belirli bir kâr payı artışının gelecekteki bir dönemdeki kazançlarla karşılanamama riski de artacağından yönetim, gelecekteki ihtiyaçları karşılamak için şirket içinde bırakılan fonlara güvenemez. Dolayısıyla, kazançlar değişken olduğunda, şirketler kâr payı artışlarının büyüklüğü ve sıklığı konusunda daha temkinli davranarak kâr payını beyan etmek ve ödemek istemezler. Kâr elde edildiğinde, şirket gerektiğinde paranın kullanılabilir olmasını sağlamak için daha büyük nakdi elinde tutabilir. Tersine, istikrarlı bir kazanım eğilimi olan bir şirket genellikle kazancının daha büyük bir kısmını kâr payı olarak ödeyebilir. Bu durum, şirketin gelecekteki sermaye gereksinimlerini karşılamak için kârın kullanılabilirliği konusunda daha az endişesi olduğunu ifade eder (Keown v.d., 2005: 622; Marfo-Yiadom ve Agyei, 2011: 102; Clayman v.d., 2012: 273).

1.3.2. Likidite

Likidite, bir şirketin ödeme yükümlülüklerini yerine getirme derecesi, başka bir ifadeyle, şirketin borçlarını veya diğer yükümlülüklerini yerine getirmek için varlıklarını nakde çevirme yeteneği olarak ifade edilir. Likidite genellikle şirketin nakit akışı ile ölçülür. Ancak, bir şirketin yüksek düzeyde kârlılık göstermesi çok fazla kullanılabilir nakdi olacağı anlamına gelmez. Hızlı büyüyen ve kârlı şirketler büyümelerini sürdürebilmeleri için yeni yatırımlara ihtiyaç duyarlar ve bu yatırımlar için gerekli olan fonlar daha az maliyetli olduğu için şirket içinden sağlanır. Dolayısıyla, kâr payı ödemesinin gerçekleştirilebilmesi için şirketin nakde ihtiyacı vardır ve şirket içindeki nakit kaynakların mevcudiyeti kâr payı ödemelerinin belirlenmesinde etken bir rol oynar. Nakit akışı yüksek şirketlerde sistematik risk daha düşük olacağından yüksek kâr payı ödemesi, nakit akışı düşük şirketlerde ise daha düşük oranda kâr payı ödemesi gerçekleştirilir. Ayrıca şirketler gelecekle ilgili belirsizlik durumlarında da, likiditeyi korumak adına düşük oranda kâr payı dağıtmak isterler. Diğer yandan, birçok deneysel araştırma sadece kâr akışına

yoğunlaşmış, ancak, nakit akışına olan etkisini göz ardı etmiştir. Nakit kâr payı dağıtımı sadece şirket kârlılığına değil, aynı zamanda sermaye harcamaları için ödeme yapıldıktan sonra kalan serbest nakit akışına da bağlıdır. Nakit kâr payı ödemesi serbest nakit akışından daha az ise, şirketin kullanabileceği fazladan parası olduğu, serbest nakit akışından daha fazlaysa, şirketin yatırımlar için finansman ihtiyacı olduğu anlamına gelir (Samuels v.d., 2000: 620; Mohamed v.d., 2010: 4; Komrattanapanya ve Suntrauk, 2013: 258-259; Ahmed, 2015: 75).

1.3.3. Borçlanma

Şirketlerin borçlanma yoluyla finansman sağlaması vergi avantajlarına ek olarak hissedarların özkaynak kârlılığını artırabilir. Ancak, borçlanma şirketin risk oranını artırır. Şirket borçla finansman sağladığında, faiz ödemeleri ile anapara tutarında sabit bir ödemeyi taahhüt ettiğinden yükümlülüklerin yerine getirilmemesi şirketin tasfiyesine yol açabilir. Yüksek borç seviyesine sahip şirketler, borç sahiplerine olan yükümlülüklerini yerine getirebilmek veya düşük kredi verenlerin baskısını azaltmak için gönüllü olarak nakit parayı ellerinde tutmayı tercih ederler. Alternatif olarak, daha fazla borç kullanılması şirketlerin risklerini artırarak, dış finansman maliyetlerini artırır ve alıkonulan fonlara daha fazla bağımlı hale getirir. Bu durum düşük kâr payı ödeme oranlarının belirlenmesine yol açar. Diğer yandan borç sözleşmelerindeki kısıtlamalar, düşük kâr payı ödemelerine bağlı olarak bilançonun özkaynak tutarının artmasına ve borç/özkaynak oranı veya borç/aktif oranı olarak ifade edilen finansal kaldıraç oranının artmasına neden olur. Bu oranların artması, borçların yenilenmesini kolaylaştırarak finansman maliyetleri de en aza indirir (Al-Malkawi, 2008: 182; Jabbouri, 2016: 286).

1.3.4. Büyüme

Kâr payları iç fonları tükettiğinden, büyümenin finansmanında şirketi daha fazla dış kaynak kullanmaya zorlar. Kâr payı politikası kararlarında şirket gelirlerinde meydana gelen değişimler önemli bir etkiye sahiptir. Şirketlerin büyüme hızı ne kadar yüksekse, aktif kalemlerin finansman ihtiyaçları da o kadar fazla olur. Büyüme ile birlikte şirketlerin ihtiyaç duyduğu fonlar artar ve kârlarının büyük bir kısmı dağıtılmayarak finansmanda kullanılır. Bu durum fon ihtiyaçlarını karşılama yeteneği kısıtlı olan ve sermaye piyasası gelişmemiş ülkelerdeki şirketler için geçerlidir. Büyüme hızı yüksek olan şirketler dışında hızlı büyüme arzusunda olan şirketler de kâr payı dağıtımına sınırlama getirebilir. Büyük ve olgunlaşmış şirketler düşük büyüme oranlarına sahip olmaları nedeniyle yüksek kâr payı dağıtım oranı belirlerler (Rafailov ve Trifonova, 2011: 9; Maladjian ve Khoury, 2014: 243; Kartal, 2017: 259).

1.3.5. Yeni Yatırımların Planlanması

Yüksek gelir sağlayan yatırım fırsatlarının varlığı şirketlerin elde edilen kârın işletmede bırakılmasına neden olur. Bu durumda şirket kâr payı ödeme oranlarını daha düşük belirler. Özellikle sermaye piyasasından fon elde etmek amacıyla yapılan ihraçların maliyetli olması, bu maliyetlerin en aza indirilmesi için ihtiyaç duyulan finansmandan daha fazla hisse ihracını gündeme getirir. Bu durum şirket ortaklarının aleyhine bir durum yaratır. Diğer yandan şirketlerin daha yüksek beta katsayılarına sahip olmaları kâr payı ödeme oranlarının daha düşük belirlenmelerine neden olur. Yüksek beta katsayısı şirketlerin finansal kaldıraç varlığının bir yansımasıdır. Kâr payı ödemelerinin, diğer sabit ücretlerin yerine geçen yarı sabit ücretler olduğu görüşünden hareketle, uygulamada sabit ücretleri yüksek olan şirketlerin dış finansman maliyetlerinden kaçınmak amacıyla daha düşük kâr payı ödemeleri gerçekleştirdikleri görülmektedir (Rozeff, 1982: 249; Korgun, 1999: 16-17).

1.3.6. Büyüklük

Büyük şirketler küçük şirketlere göre daha yüksek likiditeye sahiptir. Ayrıca büyük şirketlerin hem finansman bulma hem de borç ödeme yetenekleri de fazladır. Küçük şirketlerin likiditesi düşük olduğundan nakit akışındaki bir düzensizlik bu şirketlerin finansal sıkıntı riskini artırır. Özellikle nakit kâr payı politikasının nakit çıkışına sebebiyet vermesi likiditeyi azaltacağından finansman ihtiyacı daha da artar. Ayrıca, bu tür şirketlerin sermaye piyasalarından yararlanma imkanı büyük şirketlere göre daha düşük olduğundan fon ihtiyaçlarını karşılamak için kârı daha az dağıtma eğilimi gösterirler (Yıldız v.d., 2014: 189; Berk, 2015: 282).

Büyük şirketlerde, sahiplik dağılımına bağlı olarak hissedarların şirketin iç ve dış faaliyetlerini izleme kabiliyeti ile yönetim kontrolü azalır. Şirketin kâr payını artırması bu sorunun çözümü olabilir. Çünkü büyük kâr payı ödemeleri, büyük şirketlerdeki yöneticilerin performansını dolaylı olarak izlemeye yardımcı olabilmektedir. Çünkü firmaların dış finansman ihtiyacının artması, borç verenlerin şirketi sürekli olarak izlemesine neden olur. Ayrıca bu şirketlerin hisselerinin sermaye piyasalarında yüksek işlem görmesine bağlı olarak ikincil pazardaki katılımcılar tarafından sürekli izlenmeleri, kontrol mekanizmasının kendiliğinden işlemesine neden olur (Manos, 2003: 287; Al-Kuvari, 2009: 43).

1.3.7. Halka Açıklık Oranı

Şirketin hisselerine sahip olan ortaklar hisseleri oranında yönetime katılma, karar alma ve kararların yürütülmesi sürecinde aktif bir rol oynarlar. Sermayenin tabana yayılması küçük hissedarların çoğunluğu

elde edecek miktarda hisseye sahip olamamalarına neden olur ve yönetimde yer alamazlar. Bu durum, küçük hissedarların çoğunluk hissesine sahip olan ve yönetime katılma hakkı elde eden hissedarlar tarafından temsil edilmeleri sonucunu doğurur. Diğer yandan, halka açık şirketlerde büyük hissedarlar, küçük hissedarlar, yöneticiler ve mevcut yatırımcılar arasındaki bilgi asimetrisi önem arz eder. Yöneticilerin ve büyük hissedarların küçük hissedarlara nazaran şirkete ait bilgilere ulaşabilme potansiyelinin olması bilgi asimetrisi sorununu ortaya çıkarır. Bilgi asimetrisi sorununun ortadan kaldırılması için kâr payı politikası önemli bir araç haline gelebilir (Yıldız v.d., 2014: 190-191).

Halka açık anonim şirketlerde ortak sayısının fazla ve geniş bir tabana yayılması, şirket ortaklarının çıkarları doğrultusunda kâr payı politikasının belirlenmesini güçleştirir. Bir başka deyişle, halka açık şirketlerde hissedarların vergi durumları kâr payını etkilemesi daha zayıf olmakta ve kâr payı dağıtım oranı yüksek olmaktadır. Halka açık şirket tarafından ödenecek vergi kapalı bir şirkete nazaran daha azdır. Gelir vergisi kesintisi nedeniyle daha az vergi ödemektedirler. Bu tür şirketlerde şirket ortaklarının geniş bir kitleye yayılması ve ortakları arasında sosyal güvenlik kurumları, özel emekli sandıkları, hayat sigortası şirketleri gibi kurumsal tasarruf şirketlerinin bulunması, kâr payı politikasını etkilemekte ve kâr payı dağıtım oranının yüksek tutulmasına neden olmaktadır (Kutukız, 1997: 215-217).

1.3.8. Makro Ekonomik Faktörler

Sermaye piyasalarının birbiriyle yakından bağlantılı olması ekonomide bulunan diğer faktörlerden etkilenmesine de sebep olur. Şirketlerin sermaye piyasalarından hisse senedi, tahvil ve diğer menkul kıymet araçlarını kullanarak uzun vadeli sermayeyi bir araya getirme çabaları ekonomik büyümeyi teşvik eder. Dolayısıyla, ekonominin genel gelişimi borsanın ne kadar iyi performans gösterdiğine bağlıdır. Ayrıca makro ekonomik faktörler olarak ifade edilen gayri safi yurtiçi hâsıla, enflasyon, faiz oranları ve döviz kurları menkul kıymetlerin getirilerini açıklamada önemlidir. Makro ekonomik faktörler beklenen kâr paylarını ve iskonto oranlarını etkilediğinden, makro ekonomik faktörlerin sistematik olarak hisse senedi getirilerini etkilediği sonucuna da varılabilir. Bir yandan kâr payı ödemeleri ile reel ekonomik aktivite ve fiyat seviyeleri arasında uzun vadeli istikrarlı bir ilişki olması, diğer yandan, makro ekonomik faktörlerin göz ardı edilmesi, ampirik testlerin kâr payı teorilerini desteklemekte başarısız olmasının önemli bir nedeni olabilir (Mundati, 2013: 5-6).

Ekonomik büyüme bireylerin reel gelirlerinde bir artış meydana getirdiğinden, bireyler ihtiyaçlarını karşılamak için daha fazla mal ve

hizmet talebinde bulunurlar. Bu durum toplam talebin artmasına neden olarak şirketlerin üretim artışına sebep olur. Şirketlerin üretim artışı satışların ve kârların artmasına neden olur. Gayri safi yurtiçi hâsıla yüksek olan ülkelerde, hissedarların kâr payı ödemelerini düşünme veya bekleme olasılığı daha düşük olmakla birlikte ekonomik ortam potansiyel olarak yatırım için elverişlidir. Bu nedenle, kurumsal kârı şirket içinde bırakmak, kâr payı olarak dağıtmaktan nispeten daha akıllıca bir karar olur (Sayılğan ve Süslü, 2011: 78; Lotto, 2020: 9-10).

Enflasyon ortamında şirketlerin sermaye ihtiyacı artar. Diğer yandan, sabit varlıklar için ayrılan amortisman tutarları, bu varlıkların yenilenmesi için yetersiz kalabilir. Bu nedenle, dağıtılmayan kârlar şirketlerin nakit ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri açısından önemli hale gelir. Enflasyon ortamında paranın satın alma gücü azaldığından parasal varlıkların değerleri azalırken, nominal değerlerinde bir artış olmasa da parasal olmayan varlıklar reel değerlerini korur. Uygulamada şirketler, dönem kârından gelecek dönemde ihtiyaç duyduğu finansmanı düştükten sonra dağıtılacak kâr payını hesaplarlar. Enflasyon nominal kârları artırdığından şirket sermayesinin korunması, üretimin ve faaliyetlerin sürdürülebilmesi için gerçek kârın tespiti ve kâr payı dağıtımının buna göre yapılması zorunlu hale gelir. Ayrıca enflasyon dönemlerinde şirketler daha fazla yabancı kaynaktan yararlanmak isterler. Ancak, bunu yaparken şirketlerin finansal kaldıraç etkisi dışında borcun ödeme yükümlülüklerini de dikkate almaları gerekir. Bu nedenle, şirketler ekonominin durgun olduğu, kârlı yatırımların az olduğu dönemlerde yüksek kâr payı politikası, ekonomik büyümenin görüldüğü dönemlerde ise düşük kâr payı politikası uygularlar (Pekkaya, 2006: 188; Ertaş ve Karaca, 2010: 63).

Ekonomide faiz oranlarının yüksek olması; yüksek borçlanma maliyetlerine ve daha düşük ekonomik faaliyetlere neden olur. Ayrıca şirket kazancını, gelecekteki ticari nakit akışını ve kâr payını da etkiler. Fisher Etkisi'ne göre, finansal varlıklar üzerinde beklenen nominal faiz oranı enflasyonla bire bir değişmelidir. Ayrıca, hem kısa vadeli hem de uzun vadeli oranlardaki değişikliklerin, nominal risksiz oran üzerindeki etkilerinin iskonto oranını aynı yönde etkilemesi beklenir. Diğer yandan, döviz kuru son yıllarda, küreselleşmenin de etkisiyle bütün şirketlerin uluslararası faaliyetlerden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenmesine neden olmuştur. Diğer bir deyişle, döviz kurundaki değişiklikler şirketlerin rekabet gücünü ve endüstrilerin performansını etkileyebilir. Sonuç olarak, mal ve hizmetlerin değeri, satışlar ve nakit akışları döviz kurundaki değişikliklerle değişebilir. Ayrıca döviz kuru, borsayı değerlendirmek için de önemlidir. Çünkü döviz kuru, uluslararası ticaret para birimi olduğu için herhangi bir artış, ham madde ve diğer ithalatların maliyetine dönüşür. Ülke ekonomisi aynı zamanda ithalat talebinden de etkilendiği için, döviz

kuru değışiklikleri, sektörlerin, mal fiyatlarının ve üretim maliyetlerinin de etkilenmesine sebep olur. Böylece döviz kuru, işletmenin nakit akışını ve kârlılığını etkiler. Yatırımcılar da bunu önemli bir risk faktörü olarak değerlendirebilirler. Para biriminin değer kazanmasına genellikle rezervlerdeki artış, para arzı ve faiz oranlarında bir düşüş eşlik eder. Bunun sonucunda sermaye maliyetinde ve/veya ithal girdilerde meydana gelen düşüşün kârları artırması beklenir. Faiz oranlarının ve döviz kurlarının yüksek olması, şirketlerin daha düşük oranlı kâr payı politikası izlemesine neden olur (Kuwornu ve Owusu-Nantwi, 2011: 55).

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatür incelemesinde gelişmiş ülkelerdeki çalışmaların genelde şirketlerin neden kâr payı ödediği sorusuna cevap bulmak adına yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar neticesinde şirketlerin neden kâr payı ödediğine dair birçok teori geliştirilmiş ve halen geliştirilmeye devam etmektedir. Diğer yandan, şirketlerin kâr payı politikasını etkileyen birçok faktörün varlığı da bilinmektedir. Bu faktörlerin bir kısmı şirketlere özgü olabileceği gibi bir kısmı da şirket dışından kaynaklanmaktadır. Bu faktörlerin etkisiyle şirketlerin kâr payı politikaları da değışiklik göstermektedir. Bu nedenle, şirketlerin kâr payı politikalarını etkileyen faktörlerin araştırılmasına yönelik olarak ilk amprik çalışma Lintner (1956) tarafından yapılmıştır. Lintner'in anket sonuçlarının yayınlanmasından bu yana, çok sayıda araştırmacı, gözlenen kurumsal nakit kâr payı politikaları için çeşitli alternatif açıklamalar ortaya koymuştur. Kâr payı politikasını etkileyen faktörlere yönelik olarak yapılmış çalışmalar aşağıda incelenmiştir.

Kania ve Bacon (2005) Multex Yatırımcı Veritabanında bulunan 542 şirketin 2004 yılının ikinci çeyreğinin sonuna ait verilerini ele alarak analiz gerçekleştirmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre; kâr payı ödeme oranı ile finansal kaldıraç oranı ve hisse başına kâr için tahmini beş yıllık büyüme oranı arasında pozitif yönlü, kârlılık, satış büyümesi, risk, likidite, içeriden sahip olma yüzdesi, kurumsal mülkiyet yüzdesi ve genişleme (sermaye harcaması) ile negatif yönlü ilişki tespit edilmiştir.

Amidu ve Abor (2006) çalışmalarında, Gana Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 20 şirketin 1998-2003 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikasını etkileyen faktörleri panel veri analizi ve en küçük kareler regresyon yöntemlerini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre; kâr payı ödeme oranını kârlılık, nakit akışı ve kurumlar vergisinin pozitif yönde, risk, kurumsal mülkiyet, satışlardaki büyüme ve piyasa değeri/defter değeri oranının ise negatif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Al-Malkawi (2007) Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda kayıtlı 160 şirketin 1989-2000 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikalarını etkileyen faktörleri analiz etmiştir. Yapılan analize göre; hem içerdekilerin hem de devletin sahip olduğu payların kâr payı ödeme oranını önemli ölçüde etkilediğini tespit etmiştir. Diğer yandan şirket büyüklüğü, şirket yaşı ve kârlılık değişkenlerinin kâr payı politikasını anlamlı ve pozitif yönde, finansal kaldıraç oranı değişkeninin önemli ölçüde anlamlı ve negatif yönde etkilediğini belirlerken, yatırım fırsatı ve vergi oranı değişkenlerinin ise kâr payı ödeme oranı üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını belirlemiştir.

Al-Malkawi (2008) Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda sanayi, hizmet, sigorta ve banka sektörlerinde faaliyet gösteren toplam 160 şirketin 1989-2003 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikalarını etkileyen faktörleri panel veri ve probit yöntemlerini kullanarak analiz etmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre; kâr payı politikasına şirket büyüklüğü, kârlılık, faaliyet süresi ve sahiplik yapısının pozitif yönde, finansal kaldıraç oranının ise negatif yönde etkilediğini tespit etmiştir.

Ahmed ve Javid (2009) Karaçi Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 320 şirketin 2001-2006 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikalarını etkileyen faktörleri dinamik panel veri yöntemi kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda; Pakistan'da bulunan şirketlerin geçmiş ve cari dönem kâr miktarlarını ve oranlarını dikkate alarak kâr payı politikalarını oluşturduklarını, ancak, cari dönemde elde edilen kârların kâr payı politikalarının belirlenmesinde etkisinin daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Diğer yandan, yüksek düzenleme hızına ve düşük kâr payı hedef ödeme oranına sahip olan finansal olmayan şirketlerin kâr payı ödemelerini yumuşatmasında istikrarsız davrandıkları, istikrarlı net kazancı olan kârlı şirketlerin daha büyük serbest nakit akışı sağlaması nedeniyle daha büyük kâr payı ödemesi gerçekleştirdikleri sonucuna varmışlardır. Ayrıca, kâr payı dağıtım oranını mülkiyet yoğunluğu ve likiditenin pozitif yönde, firma büyüklüğü, finansal kaldıraç oranı ve yatırım fırsatlarının negatif yönde etkilediğini, büyüme fırsatının ise herhangi bir etkisinin olmadığını tespit etmişlerdir.

Afza ve Mirza (2010) Karaçi Menkul Kıymetler Borsası'nda kayıtlı 100 şirketin 2005-2007 dönem verilerini ele alarak kâr payı politikalarını etkileyen faktörleri en küçük kareler regresyon yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Yapılan analize göre; kâr payı ödemelerini serbest nakit akışı ve kârlılığın pozitif yönde, yönetim yapısı, bireysel mülkiyet, finansal kaldıraç oranı, büyüklük ve nakit akım duyarlılığının ise negatif yönde etkilediklerini tespit etmişlerdir. Analiz bulgularına dayanarak potansiyel yatırımcıların şirketlerin kâr payı politikalarını önemli gördükleri sonucuna varmışlardır.

Imran (2011) Karaçi Menkul Kıymetler Borsası'nda mühendislik sektöründe faaliyet gösteren 36 şirketin 1996-2008 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikasını etkileyen faktörleri panel veri yöntemi ile analiz etmiştir. Analiz sonucuna göre; geçmiş yıl kâr payı dağıtım oranı, hisse başına kâr, kârlılık, büyüme fırsatı ve şirket büyüklüğü değişkenlerinin kâr payı ödeme oranını anlamlı ve pozitif yönde, nakit akışı değişkeninin ise kâr payı ödeme oranını anlamlı ve negatif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Diğer yandan, likidite oranı değişkeni ile kâr payı ödeme oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna varmıştır.

Trang (2012) Hochiminh Menkul Kıymetler Borsası ve Hanoi Menkul Kıymetler Borsası'nda listelenen 116 şirketin 2009 dönemine ait verilerini ele alarak bu şirketlerin özelliklerinin ve kurumsal yönetiminin kâr payı politikasını etkileyip etkilemediğini çoklu regresyon yöntemini kullanarak analiz etmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre; kâr payı ödeme oranı ile kârlılık, endüstri türü ve denetim kalitesi arasında pozitif yönlü, faaliyet riski ile negatif yönlü bir ilişki varken, diğer değişkenler ile anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Badu (2013) Gana Menkul Kıymetler Borsası'nda finans sektöründe faaliyet gösteren 11 şirketin 2005-2009 dönemini kapsayan verilerini ele alarak bu şirketlerin kâr payı politikalarına etki eden faktörleri panel veri yöntemini kullanarak analiz etmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre; Gana'daki şirketlerin kâr payı politikaları üzerinde şirket yaşı ve likiditenin anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu ancak teminat kapasitesinin anlamlı olmayan bir etkisinin bulunduğunu tespit etmiştir. Bu nedenle, Gana'daki finansal kurumların kâr payı politikasının ana belirleyicilerinin şirket yaşı, teminat kapasitesi ve likidite olduğu sonucuna varmıştır.

Yıldız v.d. (2014) Borsa İstanbul'da işlem gören 118 sanayi şirketinin 2003-2010 dönemine ait verilerini ele alarak nakit kâr payı politikasını etkileyen faktörleri en küçük kareler ve panel veri yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Yapılan çalışma sonucuna göre; kârlılık, büyüme fırsatları, şirket büyüklüğü, vergi yükümlülüğü ve likidite değişkenlerinin nakit kâr payı politikasına anlamlı ve pozitif yönde, finansal kaldıraç oranı değişkeninin önemli ölçüde anlamlı ve negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Diğer yandan halka açıklık oranı, yatırım fırsatları, yönetim bağımsızlığı, serbest nakit akışı ve faaliyet riski değişkenlerinin ise nakit kâr payı ödeme oranı üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Kuzucu (2015) Borsa İstanbul'da finans sektöründe faaliyet gösteren şirketler hariç 142 şirketin 2006-2013 dönemine ait verilerini ele alarak kâr payı politikasını etkileyen faktörleri panel veri, sabit etkiler ve

havuzlanmış en küçük kareler regresyon yöntemlerini kullanarak test etmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre; kâr payı ödeme oranı ile şirket büyüklüğü, finansal kaldıraç oranı ve şirket yaşı arasında pozitif yönlü, büyüme oranı, kârlılık, finansal kaldıraç oranı ve aile kontrolü arasında negatif yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Diğer yandan, kâr payı dağıtım oranı ile likidite, piyasa değeri/defter değeri, endüstri ve yabancı mülkiyet arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır.

Cengiz v.d. (2016) Borsa İstanbul'da imalat sektöründe faaliyet gösteren 70 şirketin 2011-2014 dönemine ait verileri dikkate alınarak şirketlerin kazanç yönetimi uygulamalarının kâr payı politikaları üzerindeki etkisini panel veri, korelasyon ve regresyon yöntemlerini kullanılarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda; kâr dağıtım politikası ile şirket büyüklüğü ve kârlılık arasında pozitif anlamlı bir ilişki, kazanç yönetimi uygulamaları ve finansal kaldıraç oranı ile pozitif olmakla birlikte anlamsız bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Erdaş (2017) Borsa İstanbul 30 Endeksi (BİST30) kapsamında yer alan şirketlerin 2010-2015 dönemine ait verilerini ele alarak şirketlerin kâr payı politikalarını etkilen faktörleri en küçük kareler ve panel veri regresyon yöntemlerini kullanarak analiz etmiştir. Analiz sonucunda; kâr payı dağıtım oranını şirket büyüklüğü, nakit oranı, hisse başına kâr ve hisse senedi piyasa değeri değişkenlerinin pozitif, finansal kaldıraç oranı ve şirket yaşının karesi değişkenlerinin negatif yönlü etkilediği, aktif kârlılık oranı, büyüme fırsatı, işlem hacmi ve halka açıklık oranı değişkenlerinin ise etkilemediğini tespit etmiştir.

Taşçı ve Korkmaz (2018) Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde (BİST100) listelenen holdingler ve mali sektör kuruluşları hariç 43 şirketin 2004-2016 dönemine ait verilerini ele alarak 2008 yılı kriz öncesi ve sonrası kâr payı politikasını etkileyen faktörleri panel veri yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz kriz öncesi, kriz sonrası ve tüm dönemler olmak üzere üç dönem için gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre; tüm dönemler için kâr payı dağıtım oranı ile kârlılık, yatırım fırsatları, olgunluk arasında pozitif yönlü, kriz öncesi dönem için bağımsız değişkenler ile anlamlı bir ilişki olmadığı, kriz sonrası dönemde ise yatırım fırsatları ve likidite ile pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

3. UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Araştırmanın amacı, Türkiye'de Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde yer alan şirketlerin kâr payı politikasını etkileyen mikro ve makro etkenlerin

neler olduğu ve bu etkenlerin araştırma kapsamındaki şirketlerin kâr payı politikalarına hangi ölçüde etki ettiğini panel veri analizi yöntemi kullanılarak test etmektir.

Literatürde veri türlerinin farklı özellikler içermesi nedeniyle farklı ekonomik analiz yöntemleri kullanılmaktadır. Bu yöntemler arasında zaman serileri ve yatay kesit verileri daha fazla kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden yatay kesit analizleri kesit boyutunu dikkate alırken, zaman serisi analizleri ise zaman boyutunu dikkate alır. Panel veri analizi yöntemi ise hem kesit hem de zaman boyutunu aynı anda dikkate alan bir yöntemdir (Çetin ve Ecevit, 2010: 171).

Panel veri analizi yönteminin en önemli avantajlarından birisi parametre tahmininde örneklem gözlemi sonucu elde edilen bilginin daha iyi kullanılmasıdır. Panel veri analizi yöntemi ile bireysel veya zaman farklılıklarını yansıtan modeller oluşturularak gözlemlenemeyen veya ölçülemeyen değişkenlerin birim veya zamana bağlı özellikleri tahmin edilebilir (Akman, 2012: 107). Diğer yandan panel veri analizinde nitel ve nicel değişkenler aynı modelde birlikte belirlenebilir. Aksi halde model tahmininde sadece zaman serilerini ya da yatay kesit serilerinin kullanılması birimlerin heterojenliğinin modele dahil edilmemesine neden olabilir (Gökbulut, 2009: 144-145).

Analizlerde eğim katsayısı sabit veya sabit katsayısı değişken olan modeller yaygın olarak kullanılır. Sabit katsayısı değişken modeller, dışlanan değişkenlerin etkilerinin sabit terim veya hata terimiyle ifade edilmesine göre “Sabit Etkiler Modeli” ve “Rassal Etkiler Modeli” ismini alır. İki modelde de hata terimleri tüm her birimde ve her zamanda bağımsız, sıfır ortalama ve sabit varyanslı normal dağıldığı varsayılır (Çatalbaş ve Yazar, 2015: 106).

Aşağıda k değişkenli genel panel veri regresyon modeli verilmiştir. Eşitlikte bağımsız değişkenlerce gözlemlenemeyen, zamanla değişiklik göstermeyen, ancak, kesitlere göre değişen etkiler söz konusudur ve birimlere ait farklı özellikler hata terimi içerisinde yer alır (Özer ve Çiftçi, 2009: 229-230):

$$Y_{it} = \beta_1 i_t + \beta_2 i_t + \dots + \beta_k i_t X_{kit} + \epsilon_{it} \quad (3.1)$$

Formülde Y bağımlı değişkeni, X bağımsız değişkeni, β eğim parametresini, ϵ hata terimini, i birimleri ve t zamanı ifade eder. Sabit etkiler modelinde her bir yatay kesit biriminin farklı bir sabit değer oluşturduğu varsayılır. Bu modelde β katsayıları değişmemekle birlikte sabit katsayılar sadece yatay kesit verilerinde, sadece zaman verilerinde veya her ikisinde değişiklik gösterir. Veri farklılaşması zamana göre değişiklik gösterirse tek yönlü sabit etkiler modeli, hem zamana hem

de kesite göre bir farklılaşma gösterirse çift yönlü sabit etkiler modeli adı verilir. Diğer yandan kesitlere veya kesitlere ve zamana bağlı olarak meydana gelen değişiklikler modele hata teriminin bir bileşeni olarak dahil edilirse bu modellere rassal etkiler modeli adı verilir. Rassal etkiler modeli serbestlik derecesi kaybını ortadan kaldırdığı gibi modele örneklem dışındaki etkilerin de dahil edilmesine olanak sağlar (Özer ve Çiftçi, 2009: 229-230).

3.2. Araştırmanın Veri Seti

Araştırmaya Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde yer alan ve 2009-2018 yılları arasında sürekli olarak kâr payı dağıtımı gerçekleştiren 21 şirket dahil edilmiştir. Endeks içinde olmasına rağmen sürekli kâr payı dağıtımı gerçekleştirmeyen şirketler ile mali tablolarındaki farklılıklar nedeniyle finansal kurumlar araştırma kapsamı dışında tutulmuştur. Çalışma kapsamındaki şirketlere ilişkin veriler 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz nedeniyle 2009 yılından itibaren başlatılmıştır. Çalışmada kullanılan ve panel veri setine dahil edilen mikro faktörler, şirketlerin 2009-2018 yılları arasındaki yıllık mali tablolarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Söz konusu şirketlere ait veriler kap.org.tr, finnet2000.com/F2000Plus, halkyatirim.com.tr internet sitelerinden elde edilmiştir. Panel veri setine dahil edilen makro faktörler ise tcmb.gov.tr, tr.investing.com, tuik.gov.tr internet sitelerinden derlenerek hazırlanmıştır. İstatistiksel modelin test edilmesinde ise, stata 13 paket programından yararlanılmıştır.

3.3. Model ve Hipotezler

Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde listelenen şirketlerin kâr payı politikasını etkileyen mikro ve makro faktörlerin analizine yönelik olarak aşağıda belirtilen iki regresyon modeli geliştirilmiştir. Birinci regresyon denklemi (Model 1) bağımsız mikro değişkenlerin kâr payı dağıtım oranı üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlarken, ikinci regresyon denklemi (Model 2) ise bağımsız makro değişkenlerin kâr payı dağıtım oranı üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır.

Model 1

$$KPDO_{it} = \beta_1 AKO_{it} + \beta_2 HBK_{it} + \beta_3 PDDD_{it} + \beta_4 VARLIK_{it} + \beta_5 LIKIT_{it} + \beta_6 FKO_{it} + \beta_7 HAO_{it} + \beta_8 YAS_{it} + \beta_9 MADDI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.2)$$

Model 2

$$KPDO_{it} = \beta_1 GSYIH_{it} + \beta_2 TUFE_{it} + \beta_3 FAIZ_{it} + \beta_4 DOVIZ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.3)$$

Yukarıda iki modele ilişkin olarak denklemler verilmiştir. Model 1'in bağımlı değişkeni kâr payı dağıtım oranı (KPDO), bağımsız

değişkenleri ise kârlılık (AKO), hisse başına kâr (HBK), yatırım fırsatı (PDDD), büyüklük (VARLIK), likidite (LIKIT), borçluluk oranı (FKO), halka açıklık oranı (HAO), Şirket yaşı (YAS) ve maddi varlık yapısı (MADDI) olarak belirlenmiştir. Model 2'nin bağımlı değişkeni kâr payı dağıtım oranı, bağımsız değişkenleri olarak ekonomik büyüme (GSYİH), enflasyon (TÜFE), faiz (FAİZ) ve döviz kuru (DOVİZ) belirlenmiştir.

Araştırmada test edilecek hipotezler aşağıda sırasıyla verilmiştir.

H₁: Kârlılık şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₂: Hisse başına kâr şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₃: Yatırım fırsatı şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₄: Büyüklük şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₅: Likidite şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₆: Borçluluk oranı şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₇: Halka açıklık oranı şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₈: Şirket yaşı şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₉: Maddi varlık yapısı kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₁₀: Ekonomik büyüme şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₁₁: Enflasyon şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₁₂: Faiz şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

H₁₃: Döviz kuru şirketlerin kâr payı politikasını etkilemektedir.

Tablo 1. *Hipotezlerin Test Edilmesinde Kullanılan Değişkenler ve Hesaplama Yöntemleri*

Değişkenler	Hesaplama Yöntemi
Kâr Payı Dağıtım Oranı	Ödenen kâr payı miktarı/Net kâr
Kârlılık	Net kâr/Toplam varlıklar
Hisse başına kâr	Net kâr/Hisse senedi sayısı
Yatırım Fırsatı	pd/dd oranı
Büyüklük	Toplam varlıkların doğal logaritması
Likidite	(Dönen varlıklar–Stoklar)/Kısa vadeli borçlar
Borçluluk Oranı	Toplam yabancı kaynaklar/Toplam varlıklar
Halka açıklık oranı	İşlem gören hisse senedi sayısı/Toplam hisse senedi sayısı
Şirket Yaşı	Şirket kuruluş yılı-1
Maddi Varlık Yapısı	Sabit varlıklar/Toplam varlıklar
Ekonomik Büyüme	GSYİH yıllık değişim %
Enflasyon	TÜFE yıllık %

Faiz	2 yıllık Tahvil Faiz dönem sonu oranı
Döviz Kuru	Dönem sonu dolar döviz kuru

3.4. Bulguların Yorumlanması

Modellerdeki değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik verileri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. *Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler (2009-2018 Dönemi)*

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
KPDO	210	84.77862	174.9907	1.19	1396
AKO	210	8.426333	7.696064	-6.8	71.95
HBK	210	1.760476	2.161656	.09	13.79
PDDD	210	2.510905	2.72707	.27	16.64
VARLIK	210	21.87888	1.917624	17.06103	26.73048
LIKIT	210	5.305905	31.55059	.42	402.99
FKO	210	47.90267	22.87339	1.77	86.38
HAO	210	33.03738	15.04527	12.32	71.52
YAS	210	46.02381	13.37084	14	83
MADDI	210	49.46081	18.44121	3.78	97.91
GSYIH	210	14.24	5.470366	.4	20.2
TUFE	210	9.467	4.016699	6.16	20.3
FAIZ	210	10.436	3.395613	6.13	18.84
DOVIZ	210	2.667	1.155517	1.49	5.29

Tablo 2’de bağımlı değişken olan kâr payı dağıtım oranı değişkeninin ortalamasının yaklaşık %85 olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlere ilişkin olarak ortalaması en yüksek olan değişkenler sırasıyla maddi varlık yapısı (49.46), borçluluk oranı (47.90), şirket yaşı (46.02) ve halka açıklık oranı (33.03) değişkenleri, en düşük ortalamaya sahip olan değişkenin ise hisse başına kâr (1.76) olduğu görülmektedir.

Kâr payı dağıtım oranı ile mikro ve makro faktörler arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon analizi aşağıda Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. *Kâr Payı Dağıtım Oranı ile Mikro ve Makro Faktörler Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi (2009-2018 Dönemi)*

Değişkenler	KPDO
AKO	0.1040
HBK	0.6472
PDDD	0.2175
VARLIK	-0.2623
LIKIT	0.0019

FKO	-0,1608
HAO	-0.0609
YAS	0.1818
MADDI	-0.1932
GSYIH	0.0557
TUFE	0.0572
FAIZ	0.0626
DOVIZ	0.1159

Korelasyon analizine göre; kâr payı ödemeleri ile şirket yaşı, kârlılık, yatırım fırsatları, hisse başına kâr, enflasyon, ekonomik büyüme, faiz, döviz kuru değişkenleri arasında pozitif, maddi varlık yapısı, borçluluk oranı, büyüklük, halka açıklık oranı değişkenleri arasında negatif bir ilişki söz konusudur. Diğer yandan, kâr payı ödeme oranı ile likit değişkeni arasında önemli bir korelasyon yoktur.

Panel veri analizi kullanmanın hem yatay kesit hem de zaman serilerine göre avantajları olmasına karşın analizin zaman serisi verilerini içermesi bazı sorunlar yaratır. Bu sorunlardan en önemlisi panel veri setinin durağan olup olmamasıdır. Durağan olmayan zaman serileri birim kök içerir. Analizde kullanılacak verilerin durağan olmaması rastlantısal eğilim etkisi oluşmasına neden olarak sahte regresyon sorununu ortaya çıkarır. Sahte regresyonda değişkenlere ilişkin anlamlı değerlere ulaşılsa bile ilişki sahte olacağından bu durumda model parametrelerini yorumlamak anlamsızlaşır. Bu nedenle, modelin tahmininde önce serinin durağan olup olmadığı yani paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin birbirinden bağımsız olup olmadığı tespit edilmelidir. Eğer veriler durağan değilse öncelikli olarak bu verilerin durağan hale getirilmesi gerekir (Yeşildağ, 2016: 61; Demirci, 2017: 388).

Panel birim kök testleri birinci ve ikinci nesil testler olarak ikiye ayrılır. Birinci nesil testler paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin homojenliğine veya heterojenliğine bağlı olarak kendi içerisinde ikiye ayrılır. Levin, Lin ve Chu (2002), Breitung (2005) ve Hadri (2000) verilerin homojen olduğu savunurken, Im, Pesaran ve Shin (2003), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001) ise verilerin heterojen olduğu savunur. Birinci nesil birim kök testleri panel yatay kesit birimlerinin bağımsız olduğunu ve bu kesitlerden birisine gelecek etkinin tüm yatay kesitleri etkilediği varsayılır. Bu yaklaşımı mantıklı bulmayan ve paneli oluşturan yatay kesit birimlerinden birisine gelecek etkinin diğer birimlere farklı etkilemesi gerektiğini savunan Taylor ve Sarno (1998), Breuer v.d. (2002), Phillips ve Sul (2003), Bai ve Ng (2004), Moon ve Perron (2004) ve Pesaran (2007) tarafından ikinci nesil birim kök testleri geliştirilmiştir. Bu nedenle, ikinci nesil birim kök testleri yatay kesit birimleri arasındaki bağımlılığı dikkate alır (Göçer v.d., 2012: 457; Tülümce ve Zeren, 2013: 295).

Analizde değişkenlerin durağan olup olmadığının tespiti için PP Fisher birim kök testi uygulanmış olup kurulan hipotezler aşağıda verilmiştir.

H_0 : Seride birim kök vardır ($H_0: \pi=p=1$).

H_1 : Seride birim kök yoktur ($H_0=\pi=p<1$).

Tablo 4. *Panel Birim Kök Test Sonuçları*

Değişken	PP Fisher Test	
	İstatistik	p
KPDO	533,33	0,000
AKO	643,22	0,000
HBK	433,65	0,000
TOBIN	890,42	0,000
VARLIK	764,43	0,000
LIKIT	864,55	0,000
KALDIRAC	1256,75	0,000
HAO	902,25	0,000
YAS	1034,90	0,000
MADDI	854,49	0,000
GSYIH*	644,56	0,000
TUFE*	550,86	0,000
FAIZ*	854,23	0,000
DOVIZ*	752,86	0,000

*Not: * simgesi durağan olmayan serilerin düzey I(1) fark işlemi uygulanarak serinin durağan hale getirildiğini gösterir.*

Yapılan birim kök testi sonucunda p (olasılık) değerinin 0'a yakın olması serilerin durağan olduğu, 1'e yakın olması ise serilerin birim kök içerdiği anlamına gelir. PP Fisher testinde enflasyon, ekonomik büyüme, faiz ve döviz kuru makro değişkenlerinin birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmiştir. Tablo 4'de görüldüğü üzere birim kök testi sonucuna göre değişkenlerde birim kök olmadığı yani durağan olduğu sonucuna varıldığından birim kök olduğunu iddia eden boş hipotez (H_0) kabul edilmemiştir.

Panel veri analizlerinde rassal etkiler yönteminin mi yoksa sabit etkiler yönteminin mi kullanılacağı Hausman Testi yapılarak karar verilir. Hausman testi rassal etkiler modelinde tespit edilen katsayıları sabit etkiler modelinde tespit edilen katsayılar ile karşılaştırır. Yapılan test sonucunda p (olasılık) değerinin 0.05 den büyük çıkması katsayılar arasında anlamlı bir ilişki olmadığını gösterdiğinden analizlerde rassal etkiler modeli, p (olasılık) değerinin 0.05 den küçük çıkması katsayılar arasında anlamlı bir ilişki olduğunu gösterdiğinden analizlerde sabit etkiler modeli seçilir (Ocak, 2013; 114).

Analizde Hausman testine ilişkin hipotezler aşağıdaki gibi kurulmuştur.

H_0 : Rassal etkiler yoktur.

H_1 : Rassal etkiler vardır.

Tablo 5. *Hausman Test Sonuçları*

Model	Chi ² testi	P
Model 1	74,78	0.000
Model 2	56,97	0,000

Literatürde genel olarak rassal etkiler modelleri ile sabit etkiler modellerinin birbirine benzer sonuçlar verdiği görülmektedir. Tablo 5’de görüldüğü üzere Hausman testi analiz sonuçlarına bakıldığında p (olasılık) değerinin 0.05’de küçük çıkmasından dolayı analizde sabit etkiler modelinin seçilmesi uygun görülmüştür. Modellerde kullanılan verilerde rassal etkiler vardır şeklinde kurulan hipotez olan ve açıklayıcı değişkenler ile ε arasında korelasyon olmadığını iddia eden boş hipotez (H_0) kabul edilmemiştir. Boş hipotezin reddedilmesi nedeniyle analizlerde sabit etkiler modelinden yararlanılacaktır.

Regresyon analizlerinin diğer varsayımından birisi de aynı hatalara ilişkin olarak korelasyon ilişkisinin var olup olmadığıdır. Hata terimleri birbiriyle ilişkili ise kullanılan modelde otokorelasyon ilişkisi olduğu anlamına gelir. Modelde otokorelasyon mevcutsa parametrelerin en küçük kareler tahmincileri tutarlı ve sapmasız olacak, ancak, parametreler etkinlik fonksiyonlarını kaybedeceklerdir. Başka bir ifadeyle hata teriminin varyans tahmincilerinin sapmalı olması parametre tahmincilerinin sapmalı olmasına neden olacaktır (Yıldız, 2011: 192).

Panel veri analizinde modele ait oto-korelasyon varlığı sadece Durbin-Watson veya Breusch-Godfrey testi kullanılarak test edilmez. Bu nedenle, çalışmada modele ait oto-korelasyon varlığını test etmek için Bhargava, Franzini ve Narendranathan’a ait Baltagi-Wu’nun Yerel En İyi Değişmez Testi (LBI) ile Durbin Watson testi kullanılmıştır. Bhargava, Franzini ve Narendranathan’a ait Baltagi-Wu’nun Yerel En İyi Değişmez Testi (LBI) ile Durbin Watson testi sonuçlarının ikiden küçük çıkması modelde oto-korelasyon olduğu anlamına gelir.

Analizde değişkenlere ilişkin oto-korelasyon varlığını test etmek için hipotezler şu şekilde kurulmuştur.

H_0 : Birinci dereceden otokorelasyon yoktur.

H_1 : Birinci dereceden otokorelasyon vardır.

Tablo 6. Oto-Korelasyon Test Sonuçları

Model	Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testi (LBI)	Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi
Model 1	1,88	2,03
Model 2	1,98	2,06

Tablo 6'da görüldüğü üzere hem Model 1 hem de Model 2'nin değerlerinin ikiden küçük çıkması, modellerde oto-korelasyon olduğu anlamına gelir. Analiz sonuçlarına göre geliştirilen modellerde otokorelasyon olduğu için boş hipotez (H_0) red edilmiştir.

Panel veri analizlerinde bir diğer varsayım, hata terimlerinin birimlere göre bağımsız olmasıdır. Analizlerde yatay kesit birimler boyunca hataların eşanlı korelasyona sahip olduğu görülebilmektedir. Bu durum heteroskedastide ve otokorelasyon meydana getirerek korelasyon matrisinin birim matris olmasını önler. Bu nedenle, temel hipotez olan birimler arası korelasyon olup olmadığının test edilmesi gerekir (Tatoğlu, 2013: 103). Pesaran (2004) N'nin büyük olduğu ve T'nin küçük olduğu durumlarda birimler arası korelasyonu varlığını test etmek için Breusch-Pagan testine alternatif olarak önerir. Bu nedenle, araştırmada birimler arasında korelasyon varlığını test etmek amacıyla Pesaran CD Testi kullanılmıştır.

Analizde değişkenlere ait çoklu yatay kesit bağımlılığı testi için aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır

Tablo 7. Birimler Arası Korelasyon Testi Sonuçları

Model	Pesaran CD Testi Değer	p
Model 1	22.534	0,0000
Model 2	18.644	0,0000

Tablo 7'de görüldüğü üzere modellerin p değeri 0.05'ten küçük çıkması nedeniyle modellerde yatay kesit birimleri arasında korelasyon olduğu tespit edilmiş ve H_0 hipotezi red edilmiştir.

Regresyon analizlerinde hata terimiyle ilgili diğer varsayımlarından birisi de sabit varyans regresyonudur. Sabit varyans varsayımının geçerli

olmaması halinde bu durum değişen varyans olarak ifade edilir. Değişen varyans durumunda modelde α arttıkça β_i 'nin varyansı artıyorsa β_i 'nin aynı varyansı bulunmadığı anlamına gelir. Modelde değişen varyans olması parametre tahmincilerinden itibaren modelin tamamını etkiler. Bu durum en küçük kareler tahmincilerinin yansız, kovaryans ve varyans tahmincilerinin etkin olmaması nedeniyle hipotez testinin geçerliliğini kaybetmesine sebep olabilmektedir. Diğer yandan, belirli anlamlılık düzeyinde tahmin aralığı genişleyebilmektedir (Albayrak, 2008: 112; Kutlar ve Babacan, 2012: 29; Güriş v.d., 2013: 154).

Sabit etkiler modelinde, birimlere göre değişen varyans sorunu olup olmadığının belirlenmesi amacıyla modelde çoklu varyans sorununu test etmek için Değiştirilmiş Wald testi kullanılmıştır. Panel veri analizlerinde hata terimlerinin normal dağılım gösterdiği varsayımları altında standart Wald, LR, LM testleri kullanılır. Diğer yandan, hata terimlerinin normal dağılım göstermediği durumlarda Değiştirilmiş Wald Testi kullanılır (Tatoğlu, 2013: 81).

Değişkenlere ilişkin olarak çoklu varyans test hipotezleri aşağıdaki şekilde kurulmuştur.

H_0 : Değişen Varyans yoktur.

H_1 : Değişen Varyans vardır.

Tablo 8. Çoklu Varyans Test Sonuçları

Model	Değiştirilmiş Wald Testi	
	Chi ²	P
Model 1	7651.21	0,001
Model 2	8432.21	0,001

Tablo 8’de görüldüğü üzere Değiştirilmiş Wald Testi sonuçlarına göre geliştirilmiş modeller için p (olasılık) değeri 0.05’ten küçük çıktığı için H_0 hipotezi reddedilmiştir. Başka bir ifade ile varyans birimlere göre değiştiğinden heteroskedasite meydana gelmekte, geliştirilen modellerde değişen varyans problemi ortaya çıkmaktadır.

Geliştirilen regresyon modelinde birimler arası korelasyon, oto-korelasyon ve heteroskedasite bulunmaktadır. Dolayısıyla, birim matris ile hata terim varyansının birbirine eşit olmaması modelin etkinliğini etkileyerek modelde tutarsızlığa sebep olmaktadır. Geliştirilen modelde birimler arası korelasyon, oto-korelasyon ve heteroskedasite sorunlarından en az bir tanesinin bulunması, sonuçların uygun yöntemler

ile tahmin edilmesi ya da parametre tahminlerine dokunmadan standart hataların düzeltilmesi gerekir (Tatoğlu, 2013: 193). Bir diğer ifadeyle, panel veri setinin taşıdığı varsayımlar olan heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyonun varlığı halinde Huber Eicker-White, Arellano-Froot-Rogers, Wooldridge, Newey-West, Anselin'in en çok olabilirlik, Parks-kmenta, Beck-kactz, Driscoll ve Kraay tahmincisi gibi dirençli tahminciler ve yöntemlerinden yararlanılır (Tülümce ve Zeren, 2013: 829). Araştırmada birimler arası korelasyon, otokorelasyon ve değişen varyans varlığı olması, $T < N$ durumunda da uygulanabilmesi nedeniyle Beck-Katz (1995) tarafından geliştirilmiş robust tahminci yardımıyla standart hatalar düzeltilmiştir. Beck-Katz (1995) robust tahminci yardımıyla geliştirilen modellerdeki oto-korelasyon, birimler arası korelasyon ve değişen varyans sorunları ortadan kaldırılmıştır.

Tablo 9. *Robust (Dirençli) Tahminci Sonuçları (Model 1)*

Bağımlı Değişken	: KPDO			
Yıllar	: 2009-2018			
Yıl Sayısı	: 10			
Şirket Gözlem Sayısı	: 21			
Toplam Gözlem Sayısı	: 210			
Değişkenler	Etkinlik	Std. Hata	t-istatistiği	P Değeri
AKO	-3.21181	1.4987	-2.14	0.032
HBK	28.8049	12.472	2.31	0.021
PDDD	23.7150	6.2178	3.81	0.000
VARLIK	-20.821	10.437	-1.99	0.046
LIKIT	.0028671	.09086	0.03	0.975
FKO	-2.3392	1.5588	-1.50	0.033
HAO	-2.817	1.3004	-2.17	0.030
YAS	5.72615	1.8657	3.07	0.002
MADDI	-2.9262	2.036	-1.44	0.151
Wald Chi²	34.56			
P İstatistiği	0.0001			
R²	0.5245			

Tablo 9'da kâr payı dağıtım oranını etkileyen mikro değişkenlere ilişkin oluşturulan Model 1'in Robust tahmincisi ile yapılan analiz sonuçları gösterilmiştir. Beck-Katz (1995) tarafından geliştirilen Robust tahmincisi testi ile modele ait otokorelasyon, yatay kesit birim korelasyonu ve değişen varyans sorunu ortadan kaldırılmıştır. Model 1'in %5 anlamlılık düzeyinde p değeri istatistiksel olarak anlamlıdır. Analiz kapsamında incelenen bağımsız değişkenlerin, kâr payı dağıtım oranında meydana gelen değişimin (R^2) %52.45'ini açıklamaktadır. Analiz sonucuna göre;

kâr payı dağıtım oranını hisse başına kâr ($p=0.021$), yatırım fırsatları ($p=0.000$) ve şirket yaşı ($p=0.002$) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde, kârlılık ($p=0.032$), büyüklük ($p=0.046$), borçluluk oranı ($p=0.033$) ve halka açıklık oranı ($p=0.030$) istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde etkilediğinden H_1 , H_2 , H_3 , H_4 , H_6 , H_7 ve H_8 hipotezleri kabul edilmiştir. Diğer yandan, Model 1’de bulunan likidite ($p=0.975$) ve maddi varlık yapısı ($p=0.151$) değişkenleri ile şirketlerin kâr payı politikası arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilemediğinden H_5 ve H_9 hipotezleri red edilmiştir.

Tablo 10. *Robust (Dirençli) Tahminci Sonuçları (Model 2)*

Bağımlı Değişken	: KPDO			
Yıllar	: 2009-2018			
Yıl Sayısı	: 10			
Şirket Gözlem Sayısı	: 21			
Toplam Gözlem Sayısı	: 210			
Değişkenler	Etkinlik	Std. Hata	t-istatistiği	P Değeri
GSYIH	.46074	1.5438	0.30	0.765
TUFE	-12.985	6.5064	-2.00	0.046
FAIZ	4.991996	5.30758	0.94	0.347
DOVIZ	50.214	22.907	2.19	0.028
Wald Chi²	15.73			
P İstatistiği	0.0203			
R²	0.0527			

Tablo 10’da kâr payı dağıtım oranını etkileyen makro değişkenlere ilişkin oluşturulan Model 2’nin Robust tahmincisi ile yapılan analiz sonuçları gösterilmiştir. Beck-Katz (1995) tarafından geliştirilen Robust tahmincisi testi ile modele ait otokorelasyon, yatay kesit birim korelasyonu ve değişen varyans sorunu ortadan kaldırılmıştır. Model 2’nin %5 anlamlılık düzeyinde p değeri istatistiksel olarak anlamlıdır ve model yeterli açıklama gücüne sahiptir. Analiz kapsamında incelenen makro bağımsız değişkenler, kâr payı dağıtım oranında meydana gelen değişimin (R^2) %5.27’sini açıklamaktadır. Analiz sonucuna göre; kâr payı dağıtım oranını döviz kuru ($p=0.028$) değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde, enflasyon ($p=0.046$) değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde etkilediğinden H_{11} ve H_{13} hipotezleri kabul edilmiştir. Diğer yandan, Model 2’de bulunan ekonomik büyüme ($p=0.765$) ve faiz ($p=0.347$) değişkenleri ile şirketlerin kâr payı politikası arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmadığından H_{10} ve H_{12} hipotezleri red edilmiştir.

SONUÇ

Bir şirket ister yeni doğmuş, ister devam etmekte olsun, finansman yokluğunda varlıklarını devam ettiremez. Finansal tabloların en büyük ve en riskli hesaplarından birisini kâr payları oluşturur. Bu tür harcamalar, bir şirketin gelecekteki mali performansını ve hayatta kalmasını önemli ölçüde etkilediğinden doğru kâr payı politikası kararlarının alınabilmesi için bu kararlara etki eden faktörlerin iyi analiz edilmesi gerekir. Bu tür faktörlerin tespiti sadece politikayı belirlemesi gereken yönetim için değil, aynı zamanda portföyleri planlayan yatırımcılar ve şirketin işleyişini anlamak ve değerlendirmek isteyen ekonomistler için de oldukça önemlidir.

Kâr payı politikasını etkileyen faktörlerin tespitine yönelik olarak literatürde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde birçok çalışma mevcuttur. Ancak, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik sistemlerinin işleyişi birbirinden farklı olduğu gibi bu farklılık zaman ile sınırlı olmayıp ülkeden ülkeye de değişebilmektedir. Bu nedenle, kâr payı politikasına etki eden genelde işletmeye özgü olan mikro faktörler değil aynı zamanda makro ekonomik faktörlerin de araştırılması gerekir. Çünkü ekonomide bulunan diğer faktörlerin, hem şirketler hem de yatırımcılar üzerinde olumlu/olumsuz birçok etkisi bulunabilmektedir.

Çalışmada Türkiye’de Borsa İstanbul 100 Endeksi’nde işlem gören şirketlerin kâr payı politikasını etkileyen eden mikro ve makro faktörler 2009-2018 yılları arasındaki veriler dikkate alınarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Daha önce yapılmış benzer çalışmalarda olduğu gibi sürekli kâr payı dağıtımı gerçekleştirmeyen şirketler ile mali tablolarındaki farklılıklar nedeniyle finansal kurumlar örneklem dışında tutulmuştur. Söz konusu elemelerden sonra, ortalama 21 şirkete ait toplam 210 gözlem değerine ulaşılmıştır.

Çalışmada analiz için iki regresyon modeli geliştirilmiştir. Model 1’in bağımlı değişkeni kâr payı dağıtım oranı, bağımsız değişkenleri ise kârlılık, hisse başına kâr, yatırım fırsatı, büyüklük, likidite, borçluluk oranı, halka açıklık oranı, şirket yaşı ve maddi varlık yapısı olarak belirlenmiştir. Model 2’nin bağımlı değişkeni kâr payı dağıtım oranı, bağımsız değişkenleri olarak ekonomik büyüme, enflasyon, faiz ve döviz kuru olarak ele alınmıştır. Analiz kapsamında Model 1’de incelenen bağımsız değişkenler, kâr payı dağıtım oranında meydana gelen değişimin (R^2) %52.45’ini, Model 2’de incelenen bağımsız değişkenler, kâr payı dağıtım oranında meydana gelen değişimin (R^2) %5.27’sini açıklamaktadır.

Analiz sonucunda kârlılığın, şirketlerin kâr payı politikasını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde Marfo-Yiedom ve Agyei (2011), Trang (2012) ve Taşçı ve Korkmaz (2018) kârlılık ile

şirketlerin kâr payı politikası arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Diğer yandan elde edilen sonuç; Kania ve Bacon (2005), Gill v.d. (2010), Ahmed (2015), Sakınç ve Güngör (2015), Akhtar (2018) ve Shamsabadi v.d. (2016) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir. Analize konu olan dönemin 2008 yılı finansal krizin yaşandığı yıldan sonraki dönemi kapsamamaktadır. Dolayısıyla, yaşanan ekonomik krizin şirketlerin kârlılığını olumsuz yönde etkilediği, şirketlerin hem kârlarını artırmak hem de diğer şirketlerle rekabet edebilmeleri için yeni yatırımlara yöneldiği, yatırım yapılan varlıklardan elde edilen gelir artışına bağlı olarak varlıkların getirisinin arttığı ve farklı alanlara yeniden yatırım yapıldığı söylenebilir. Başka bir ifadeyle elde edilen kârın, kâr payı ödemesi yerine kısmen veya tamamen yeni yatırımlara yönlendirildiği ifade edilebilir.

Çalışma kapsamında; hisse başına kârın şirketlerin kâr payı politikasını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Şirketlerin hisse başına kârlılığı arttıkça kâr payı dağıtım oranı da artış göstermektedir. Analize konu şirketler BİST 100 Endeksi içerisinde yer alan seçilmiş ve listelere girmiş büyük şirketler olması nedeniyle, sahiplik yapısı ile yönetim yapısı birbirinden ayrılmakta, yönetim profesyonellere devredilmektedir. Yaşanan 2008 küresel ekonomik kriz, tüm sektörleri olumsuz yönde etkilese de profesyonel yönetim anlayışına sahip büyük şirketlerin krizden daha kârlı çıkabildikleri ve piyasa değerlerini artırabildikleri söylenebilir. Çalışmada elde edilen sonuçlar; Al-Malkawi (2007), Afza ve Mirza (2010), Imran (2011), Kuzucu (2015) ve Erdaş (2017) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Analiz verileri, yatırım fırsatlarının şirketlerin kâr payı politikasını pozitif yönde etkilediği sonucunu göstermektedir. Literatürde Amidu ve Abor (2006), Ahmed ve Javid (2009), Echchabi ve Azouzi (2016) ve Al-Najjar ve Kılınçarslan (2017) yatırım fırsatları ile kâr payı politikası arasında negatif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Temsil Maliyetleri Teorisi'ne göre yatırım fırsatları kâr payı politikasını negatif yönde etkilemektedir. Temsil Maliyetleri Teorisi'ne göre bugünkü değeri pozitif olan yatırımların artması, şirketlerin nakit ihtiyacını artıracığından içsel fon kaynaklarına ihtiyacı artırır. Şirketin kâr payı ödemesini artırması likiditeyi azaltacağından daha fazla dış finansman kullanılmasını gerektirir. Şirketler hem yatırım fırsatlarını değerlendirmek hem de dış finansman maliyetini düşürmek için kâr payı ödemelerini azaltırlar. Diğer yandan analizden elde edilen sonuçlar; Gill v.d. (2010), Musiega v.d. (2013), Yıldız v.d. (2014), King'wara (2015), Abdioğlu (2016), Bostancı v.d. (2018), Dinçergök ve Pirgaip (2018), Taşçı ve Korkmaz (2018) ve Topaloğlu ve Korkmaz (2019) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir. Merkez Bankası verilerine göre, Türkiye

ekonomisi küresel ekonomik krizin yaşandığı 2008 yılı hariç diğer yıllarda ciddi anlamda büyüme trendi yakalamıştır. Türkiye ekonomisinde yaşanan bu büyüme trendine paralel olarak şirketlerin ciddi yatırım fırsatları yakalayarak hem istikrarlı kârlılık hem de nakit akışı elde ettiği söylenebilir. Diğer yandan, hem sermaye piyasasına olan güveni artırmak hem de yatırımcılara olumlu sinyal vermek için de daha fazla kâr payı ödemesi gerçekleştirilebilir. Böylece şirketler, hem hisse senetlerinin fiyatını korumak hem de yeni hisse senedi çıkarırken daha fazla sermaye elde edilmesini amaçlayabilirler.

Yapılan analize göre, işletme büyüklüğünün şirketlerin kâr payı politikasını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ancak, literatürde büyük şirketlerin daha fazla kâr payı dağıtma eğiliminde oldukları saptanmıştır. Büyük ve kârlı şirketlerin likidite sorunu yaşamaması, kâr payı dağıtım oranlarının yüksek belirlenmesine neden olmaktadır. Ayrıca bu şirketlerin sermaye piyasalarına başvurma imkânlarının daha fazla olması yatırımlar için gerekli sermaye maliyetini de düşürmektedir. Diğer yandan, büyük şirketler temsil maliyetlerini düşürmek için de daha fazla kâr payı ödeme eğilimindedirler. Literatürde Ranti (2013), Hassonn (2016), Yıldız v.d. (2014), Cengiz v.d. (2016) ve Tekin ve Gör (2018) şirket büyüklüğü ile kâr payı politikası arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Küresel ekonomik krizin yaşandığı 2008 yılı ve sonrasında satın alma gücünün düşmesine bağlı olarak tüketici talebinin olumsuz yönde etkilenmesi, şirketlerin satışlarında ciddi oranda düşmeler meydana getirmiş ve kârlarında istikrarsızlığa neden olmuştur. Diğer yandan, Türkiye gibi sermaye piyasası tam olarak kurumsallaşamamış ülkelerde borsalarda yaşanan dalgalanmalar şirketlerin değerlerini olumsuz yönde etkilemiştir. Krize bağlı olarak enflasyon ve faiz oranlarında meydana gelen artışlar sermaye maliyetini artırdığından, şirketlerin içsel fonlara eğilimi artmıştır. Dolayısıyla, şirketler varlıklarını devam ettirmek ve rekabet ortamında ayakta kalabilmek için kâr dağıtım oranlarını azaltma yolunu tercih etmektedirler. Elde edilen sonuç; Ahmed ve Javid (2009), Afza ve Mirza (2010), Abdioğlu (2016), Cristea ve Cristea (2017) ve Topaloğlu ve Korkmaz (2019) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Analiz sonuçlarına göre, borçluluk oranının şirketlerin kâr payı politikasını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Şirketlerin gelirlerinde meydana gelen dalgalanmalara bağlı olarak mevcut kâr payı politikalarını sürdürmeleri zorlaşmaktadır. Ancak, bu durumda bile şirketler yatırımcılar tarafından negatif işaret olarak algılanmasının önüne geçebilmek için var olan kâr payı politikalarında azaltmaya gitmemektedirler. Bu nedenle şirketler, daha düşük oranlarda kâr payı politikası izleme yolunu tercih etmektedirler. Sermaye piyasaları kurumsallaşamamış olan ülkelerde

şirketler faaliyetlerini sürdürmek, büyüme ve yatırım fırsatlarından yararlanmak için ihtiyaç duydukları fonları daha yüksek maliyetle para piyasalarından elde etmektedirler. Para piyasalarından elde edilen bu yüksek maliyetli fonlar, şirketlerin likiditeleri üzerinde ciddi anlamda baskı yaratmaktadır. Borcun geri ödemesi sırasında yaşanacak likidite sorunu şirketleri finansal kriz ile karşı karşıya bırakmaktadır. Bu doğrultuda şirketler likidite sıkıntısına bağlı riskleri minimize etmek amacıyla daha düşük oranlarda kâr payı dağıtmaktadırlar. Elde edilen sonuç; Eije ve Megginson (2006), Nnadi ve Tanna (2011), Ranti (2013), Ersoy ve Çetenak (2015), Al-Najjar ve Kılınçarslan (2017) ve Karcioğlu v.d. (2018) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Halka açıklık oranının şirketlerin kâr payı politikasını pozitif yönde etkilediği çalışmada ulaşılan bir başka sonuçtur. Şirketlerin halka açıklık oranının artması, sermayenin daha fazla tabana yayılmasına neden olmaktadır. Bu durum şirketlerin sahiplik yapısının dağılmasına neden olarak sahiplik yapısında meydana gelen yoğunlaşmayı azaltmaktadır. Sahiplik yoğunluğunun azalması, yönetimin daha fazla profesyonellere bırakılmasına neden olmaktadır. Yönetimin kurumsallaşması şirket amaçları ile hissedar amaçlarının maksimize edilmesine yardımcı olmaktadır. Elde edilen sonuç; Wei ve Xiao (2009), Thanatawee (2013), Rezaloie v.d. (2013), Sakınç ve Güngör (2015), Özvar ve Ersoy (2017) ve Tekin ve Gör (2018) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Analiz sonucunda şirket yaşının şirketlerin kâr payı politikasını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Şirketlerin içinde bulundukları yaşam evreleri ile kâr payı politikaları arasında bir ilişki mevcuttur. Şirket yaşına bağlı olarak şirketlerin piyasadaki itibarları artmakta ve şirketlerin kredibilitesi de bundan olumlu yönde etkilenmektedir. Başka bir ifade ile itibarı yüksek şirketler daha düşük maliyetle finansman imkanına sahip olmaktadır. Bu tür şirketler daha yüksek kâr payı dağıtma eğiliminde olurlar. Elde edilen sonuç; Kubo ve Saito (2006), Al-Malkawi (2008), Kim ve Jang (2010), Badu (2013), Al-Najjar ve Kılınçarslan (2016) ve Alber ve Alhabetour (2017) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Yapılan çalışma sonuçlarına göre, enflasyonun şirketlerin kâr payı politikasını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Literatürde Basse (2009), Basse ve Reddeman (2011), Mundati (2013), Ghafoor v.d. (2014) ve Mirbagherijam (2014) çalışmalarında enflasyon ile kâr payı politikası arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Literatürde sermaye piyasasının enflasyona karşı etkili bir koruma aracı olarak hareket edeceğine dair kuvvetli bir inanç bulunmaktadır. Enflasyon, sermayenin nominal değerini artırarak, hisse senetlerinin fiyatlarının yükselmesine

neden olmaktadır. Şirketlerin gelirleri enflasyon ortamlarında artış göstermekte ve nominal olarak yüksek kârlar elde etmektedir. Dolayısıyla şirketler, enflasyon ortamlarında daha yüksek kâr payı politikası belirlemektedirler. Ancak, analiz dönemi itibarıyla şirketlerin enflasyon ile kâr payı politikası arasında negatif ilişki çıkmasının nedeni, ayrılan olağan ve olağanüstü yedeklerden elde edilen fazlalığın, şirketlerin devamlılığı için yeterli olmamasından kaynaklanmaktadır. Diğer yandan, analiz sonucunda kâr payı politikası ile yatırım fırsatlarının pozitif, kârlılığın negatif çıkması bu ergümanı destekler niteliktedir. Enflasyon ortamında kârlar artsa bile, faiz oranlarının artmasına bağlı olarak şirketlerin yatırım maliyetlerinin artması daha fazla içsel kaynak kullanımına yönlendirilmelerine neden olmaktadır. Elde edilen sonuç; Brahmaiah v.d. (2018) ve Topaloğlu ve Korkmaz (2019) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Analiz sonucunda, döviz kurunun şirketlerin kâr payı politikasını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmada ele alınan şirketler Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde yer alan şirketlerdir. Bu kapsamda bu şirketlerin iş yaptığı alan sadece ulusal sınırlar içerisinde değil, aynı zamanda uluslararası boyuttadır. Özellikle yüksek kur artışları (ister sabit, ister dalgalı kur sisteminde olsun) şirketlerin daha fazla ihracat geliri elde etmelerini sağlamaktadır. Bu ise şirketlerin kârlılıklarının artması doğal sonucunu yaratmaktadır. Ayrıca dış bağlantıları fazla olan şirketler, portföylerini kur riskini azaltabilmek için çeşitlendirmektedirler. Bu da olası kur artışlarından bu şirketlerin kazançlı çıkmaları sonucuna neden olabilmektedir. Özellikle yüksek kur artışı dönemlerinde dolarizasyonun artışı da bu kapsamda benzer etkiyi ortaya çıkararak şirketlerin kârlılıklarının artmasına neden olmaktadır. Elde edilen sonuç; Elly ve Hellen (2013) ve Goel (2016) tarafından elde edilen bulgular ile paralellik göstermektedir.

Çalışmada elde edilen bulgulara göre, kâr payı politikası ile Model 1'de bulunan likidite ile maddi varlık yapısı değişkenleri, Model 2'de bulunan ekonomik büyüme ve faiz değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Ancak, temel analize konu olan değişkenlerin şirketler üzerinde her zaman bir etkiye neden olduğu gerçeği de göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca sermaye piyasası tam olarak kurumsallaşamamış ülkelerde yapılan analizlerde bir değişken olarak ifade edilemeyen politika faktörü de tüm değişkenlerin yapısını ve işleyişini bozucu bir etki meydana getirebilmektedir.

Analiz sonucu elde edilen sonuçlara göre, Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde işlem gören şirketlerin kâr payı politikaları üzerinde makro faktörlerden daha fazla içsel faktörlerin etkisi olduğu söylenebilir. Çalışmanın sonuçları kâr payı politikalarının oluşturulması sürecinde

hangi faktörlerin göz önünde bulundurulması gerektiği konusunda şirket yöneticilerine, portföylerin oluşturulmasında yatırımcılara ve kâr payı ödeme politikalarının önemli miktarda nakit çıkışına sebep olması nedeniyle şirketlere fon desteği sağlayan finansal kuruluşlara şirketlerin kârlılık ve likidite durumları hakkında önemli bilgiler sunmaktadır.

KAYNAKÇA

- Abdioğlu, N. (2016). On The Determinants of Corporate Dividend Policy: A Tobit Model Approach. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 332-345.
- Adaoğlu, C. (2000). Instability in The Dividend Policy of The Istanbul Stock Exchange (ISE) Corporations: Evidence from an Emerging Market. *Emerging Markets Review*, 1(3), 252-270.
- Afza, T., & Mirza, H. H. (2010). Ownership Structure and Cash Flows As Determinants of Corporate Dividend Policy in Pakistan. *International Business Research*, 3(3), 210-221.
- Ahmed, H. & Javid, A. Y. (2009). The Determinants of Dividend Policy in Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 28, 56-61.
- Ahmed, I. E. (2015). Liquidity, Profitability and The Dividends Payout Policy. *World Review of Business Research*, 5(2), 73-85.
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim* (Yenilenmiş Yedinci baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akhtar, S. (2018). Dividend Payout Determinants for Australian Multinational and Domestic Corporations. *Accounting & Finance*, 58(1), 11-55.
- Akman, E. (2012). *Sermaye Yapısını Belirleyen İşletmeye Özgü Faktörler: İMKB'de İşlem Gören Sanayi Firmaları Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Zonguldak.
- Albayrak, A. S. (2008). Değişen Varyans Durumunda En Küçük Kareler Tekniğinin Alternatifi Ağırlıklı Regresyon Analizi ve Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 10(2), 111- 134.
- Alber, N., & Alhabtour, A. (2017). Determinants of Dividend Policy in Saudi Listed Companies. 1-10. <https://ssrn.com/abstract=2909270>, (Erişim Tarihi: 22.08.2018).
- Al-Kuwari, D. (2009). Determinants of The Dividend Policy of Companies Listed on Emerging Stock Exchanges: The Case of The Gulf Cooperation Council (GCC) Countries. *Global Economy & Finance Journal*, 2(2), 38-63.
- Al-Malkawi, H. A. N. (2007). Determinants of Corporate Dividend Policy in Jordan: An Application of The Tobit Model. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 23(2), 44-70.
- Al-Malkawi, H. A. N. (2008). Factors Influencing Corporate Dividend Decision: Evidence from Jordanian Panel Data. *International Journal of Business*, 13(2), 177-195.

- Al-Najjar, B., & Kılınçarslan, E. (2016). The Effect of Ownership Structure on Dividend Policy: Evidence From Turkey. *Corporate Governance (Bingley)*, 16(1), 135-161.
- Al-Najjar, B., & Kılınçarslan, E. (2017). Corporate Dividend Decisions and Dividend Smoothing: New Evidence From An Empirical Study of Turkish Firms. *International Journal of Managerial Finance*, 13(3), 304-331.
- Al-Najjar, B., & Kılınçarslan, E. (2018). Revisiting Firm-Specific Determinants of Dividend Policy: Evidence from Turkey. *Economic Issues*, 23(1), 3-34.
- Amidu, M., & Abor, J. (2006). Determinants of Dividend Payout Ratios in Ghana. *The Journal of Risk Finance*, 7(2), 136-145.
- Badu, E. (2013). Determinants of Dividend Payout Policy of Listed Financial Institutions in Ghana, *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(7), 185-191.
- Basse, T. (2009). Dividend Policy and Inflation in Australia: Results from Cointegration Tests. *International Journal of Business and Management*, 4(6), 13-16.
- Basse, T., & Reddemann, S. (2011). Inflation and The Dividend Policy of US Firms. *Managerial Finance*, 37(1), 34-46.
- Beck, K., & Katz J.N. (1995). What to Do (and Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data. *American Political Science Review*, 89, 634-647.
- Berk, N. (2015). *Finansal Yönetim* (Onbirinci baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bostancı, F., Kadioğlu, E., ve Sayılğan, G. (2018). Determinants of Dividend Payout Decisions: A Dynamic Panel Data Analysis of Turkish Stock Market. *International Journal of Financial Studies*, 6(4), 1-16.
- Brahmaiah, B., Srinivasan, P., & Sangeetha, R. (2018). Determinants of Corporate Dividend Policy in India: A Dynamic Panel Data Analysis. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(2), 1-13.
- Büker, S., Aşıkoğlu, R. ve Sevil, G. (2014). *Finansal Yönetim* (Sekizinci baskı). Ankara: Sözkese Matbaacılık.
- Cengiz, S., Dilsiz, M. Ş., ve Aslanoğlu, S. (2016). Kar Dağıtım Politikasının Kazanç Yönetimi Uygulamaları Üzerindeki Etkisi. *Journal of Accounting & Finance*, (70), 39-54.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2008). *İşletmelerde Finansal Yönetim* (Dördüncü basım). Bursa: Ekin Kitabevi.
- Cizre, D. (2013). *Determinants of Dividend Policy an Empirical Study for Turkey*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Clayman, M. R., Fridson, M. S., & Troughton, G. H. (2012). *Corporate Finance: A Practical Approach* (2nd ed). Hoboken, New Jersey: Wiley & Sons, Inc.

- Cristea, C., & Cristea, M. (2017). *Determinants of Corporate Dividend Policy: Evidence From Romanian Listed Companies*. MATEC Web of Conferences, 126, 04009. <https://doi.org/10.1051/matecon/201712604009>, (Erişim Tarihi: 21.08.2018).
- Çatalbaş, G. K., ve Yazar, Ö. (2015). Türkiye'deki Bölgeler Arası İç Göçü Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi ile Belirlenmesi. *Alphanumeric Journal*, 3(1), 99-117.
- Çetin, M., ve Ecevit, E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 166-182.
- Demirci, N. S. (2017). İmalat Sanayi Sektöründe Kârlılığın Belirleyicileri: TCMB Sektör Bilançolarıyla Panel Veri Analizi (1996-2015). *Ege Academic Review*, 17(3), 381-394.
- Dinçergök, B., ve Pirgaip, B. (2018). Kâr Payı Dağıtımı ve Nakit Akışı Belirsizliği İlişkisi: BİST İmalat Sektörü Firmalarında Bir Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 422-442.
- Echchabi, A., & Azouzi, D. (2016). Determinants of Dividend Payout Ratios in Tunisia: Insights in Light of The Jasmine Revolution. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(1), 1-13.
- Eije, H. V., & Megginson, W. (2006). *Dividend policy in The European Union*. University of Oklahoma, University of Groningen. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=891035, (Erişim Tarihi: 20.08.2018).
- Elly, O. D., & Hellen, K. W. (2013). Relationship between Inflation and Dividend Payout for Companies Listed at The Nairobi Securities Exchange. *International Journal of Education and Research*, 1(6), 1-8.
- Ercan, M. K., ve Ban, Ü. (2014). *Değere Dayalı İşletme Finansı*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Erdaş, M. L. (2017). Kar Payı Dağıtım Politikasını Etkileyen İşletmelere Özgü Faktörlerin Belirlenmesi: Borsa İstanbul-30 Endeksi Üzerine Bir Uygulama. *Journal of Life Economics*, 4(2), 49-76.
- Ergin, E. (2011). İMKB Şirketleri İçin Yeni Olanak: Hisse Senedi Geri Satın Alımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (49), 66-74.
- Ersoy, E., ve Çetenak, E. (2015). Sahiplik Yoğunlaşmasının Temettü Dağıtım Kararlarına Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama (The Impact of Ownership Concentration on Dividend Payout Policy: Evidence From Turkey). *Ege Academic Review*, 15(4), 509-521.
- Ertas, F. C., ve Karaca, S. S. (2010). Kâr Dağıtımının İlânı ve Gerçekleşmesi Arasında Geçen Sürenin Firma Değerine Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (47), 58-68.
- Geçgel, E. (2018). *Anonim Şirketlerde Kâr Payı Avansı* (Birinci baskı). İstanbul: Oniki Levha Yayıncılık A.Ş.

- Ghafoor, A., Khan, M. A., Shah, S. A., & Khan, H. H. (2014). Inflation and Dividend Behavior of Pakistani Firms: An Empirical Investigation Using ARDL. *International Journal of Business and Management*, 9(9), 86-95.
- Gill, A., Biger, N., & Tibrewala, R. (2010). Determinants of Dividend Payout Ratios: Evidence from United States. *The Open Business Journal*, 3(1), 8-14.
- Goel, A. (2016). Impact of Macro-economic Variables: Dividend Policy of Indian Companies. *SCMS Journal of Indian Management*, 13(2), 111-121.
- Göçer, İ., Mercan, M., ve Hotunluoğlu, H. (2012). Seçilmiş OECD Ülkelerinde Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Veri Analizi. *Maliye Dergisi*, 163, 449-470.
- Gökbulut, R. İ. (2009). *Hissedar Değeri ile Finansal Performans Ölçütleri Arasındaki İlişki ve İMKB Üzerine Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finans Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Güriş, S., Çağlayan, E. ve Güriş, B. (2013). *Eviews ile Temel Ekonometri* (2.Baskı). İstanbul: Der Yayınları.
- Hassonn, A., Tran, H., & Quach, H. (2016). The Determinants of Corporate Dividend Policy: Evidence From Palestine. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 5(4), 29-41.
- <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, (20.05.2019).
- <https://tr.investing.com/>, (Erişim Tarihi: 14.05.2019).
- <https://www.finnet2000.com/F2000Plus>, (10.05.2019).
- <https://www.halkyatirim.com.tr/>, (Erişim Tarihi: 10.05.2019).
- <https://www.kap.org.tr/tr/>, (15.05.2019).
- https://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html, (20.05.2019).
- Imran, K. (2011). Determinants of Dividend Payout Policy: A Case of Pakistan Engineering Sector. *The Romanian Economic Journal*, 41(14), 47-59.
- Jabbouri, I. (2016). Determinants of Corporate Dividend Policy in Emerging Markets: Evidence From MENA Stock Markets. *Research in International Business and Finance*, 37, 283-298.
- Kania, S. L., & Bacon, F. W. (2005). What Factors Motivate The Corporate Dividend Decision?. *ASBBS E-Journal*, 1(1), 97-107.
- Karabulut, R., ve Şeker, K. (2018). Kâr Payı Dağıtım Oranlarının Borçlanma Araçları Üzerinde Etkisi. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 78-102.
- Karcioğlu, R., Ağırman, Ö. Ü. E., ve Özcan, A. G. D. M. (2018, Ocak). Dividend Payments and The Influence of Determinant Factors: A Study on Borsa İstanbul. Sözlü Bildiri, *The Sustainable Development of Economy And*

- Administration: Problems and Perspectives, Baku Engineering University International Scientific and Practical Conference*. Bakü, 375-379.
- Kartal, M. T. (2017). Kâr Dağıtım Politikası., A. Gündoğdu (Editör), *Finansal Yönetim Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler* içinde (449-478) (Birinci baskı). Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Keown, A. J., Martin, J. D., Petty, J. W., & Scott, D. F. (2005). *Financial Management: Principles and Applications* (10th Ed.). London: Pearson Education International.
- Kim, J., & Jang, S. S. (2010). Dividend Behavior of Lodging Firms: Heckman's Two-Step Approach. *International Journal of Hospitality Management*, 29(3), 413-420.
- King'wara, R. (2015). Determinants of Dividend Payout Ratios in Kenya. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(1), 48-51.
- Komrattanapanya, P., & Suntraruk, P. (2013). Factors Influencing Dividend Payout in Thailand: A Tobit Regression Analysis. *International journal of accounting and financial reporting*, 3(2), 255-268.
- Korgun, A. (1999). Bir Temettü Politikası Olarak Temettü Avansı; Teorisi ve Türkiye'ye İlişkin Uygulama Önerileri. *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlilik Etüdü, Rapor Sayısı XIV-12/6-4*, 1-46. <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/468>, (Erişim Tarihi: 10.08.2018).
- Kubo, K., & Saito, T. (2006). Dividend Policy and Financial Incentive of Top Managers: Case In Japan. *Japanese Economic Review*. 1-25.
- Kumar, B. R., & Sujit, K. S. (2018). Determinants of Dividends among Indian Firms-An Empirical Study. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1-18.
- Kutlar, A., ve Babacan, A. (2012). *Stata Uygulaması ile Ekonometriye Giriş*. Orion Kitabevi: Ankara.
- Kutukız, D. (1997). *Finansal Açidan Anonim Şirketlerde Kar Payı Dağıtım Politikası ve Türkiye Uygulaması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Kuwornu, J. K., & Owusu-Nantwi, V. (2011). Macroeconomic Variables and Stock Market Returns: Full Information Maximum Likelihood Estimation. *Research Journal of Finance and Accounting*, 2(4), 49-63.
- Kuzucu, N. (2015). Determinants of Dividend Policy: A Panel Data Analysis for Turkish Listed Firms. *International Journal of Business and Management, Forthcoming*, 10(11), 149-160.
- Lintner, J. (1956). Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings, and Taxes. *The American economic review*, 46(2), 97-113.

- Lotto, J. (2020). On an Ongoing Corporate Dividend Dialogue: Do External Influences Also Matter in Dividend Decision? *Cogent Business & Management*, 7(1), 1-13.
- Maladjian, C., & Khoury, R. E. (2014). Determinants of The Dividend Policy: An Empirical Study on The Lebanese Listed Banks. *International Journal of Economics and Finance*, 6(4), 240-256.
- Manos, R. (2003). Dividend Policy and Agency Theory: Evidence From Indian Firms. *South Asia Economic Journal*, 4(2), 275-300.
- Marfo-Yiadom, E., & Agyei, S. K. (2011). Determinants of Dividend Policy of Banks in Ghana. *International Research Journal of Finance and Economics*, 61(61), 99-108.
- Mirbagherijam, M. (2014). Asymmetric Effect of Inflation on Dividend Policy of Iran's Stocks Market. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(2), 337-350.
- Mohamed, N., Hui, W. S., Omar, N. H., Rahman, R. A., Mastuki, N., & Azis, M. A. (2010). Empirical Analysis of Determinants of Dividend Payment: Profitability and Liquidity. *Accounting Research*. 1-20
- Mundati, Z. W. (2013). *The Effects of Macroeconomic Variables on The Dividend Payout of Firms Listed At The Nairobi Securities Exchange*. Doctoral Thesis, University of Nairobi, Nairobi.
- Musiega, M. G., Alala, O. B., Douglas, M., Christopher, M. O., & Robert, E. (2013). Determinants of Dividend Payout Policy Among Non-Financial Firms on Nairobi Securities Exchange, Kenya. *International journal of scientific & Technology Research*, 2(10), 253-266.
- Nnadi, M., & Tanna, S. K. (2011). Multivariate Analyses of Factors Affecting Dividend Policy of Acquired European Banks. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1779510>, (Erişim Tarihi: 20.08.2018).
- Ocak, M. (2013). Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimde Yer Alan Kadınların Finansal Performansa Etkisi: Türkiye'ye İlişkin Bulgular. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 60, 107- 126.
- Özdemir, M. (2016). *Finansal Yönetim* (Üçüncü baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özer, M. ve Çiftçi, N. (2009). Ar-Ge Tabanlı İçsel Büyüme Modelleri ve Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(16), 219-240.
- Özvar, K., ve Ersoy, E. (2017). Sahiplik Yapısının Kar Dağıtım Kararlarına Etkisi: Panel Tobit Yöntemiyle Bir Analiz. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 9(17), 129-147.

- Pekkaya, M. (2006). Kâr Payı Dağıtımının Şirket Değeri Üzerine Etkisi: İMKB 30 Endeks Hisselerine Bir Analiz. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), 183-209.
- Peseran, H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, University of Cambridge (Vol. 435). Working Paper. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s00181-020-01875-7.pdf>, (Erişim Tarihi: 20.06.2020).
- Rafailov, D., & Trifonova, M. (2011). *The Effect of Firm Characteristics on Dividend Decisions of Bulgarian Companies*. 1-16. <http://ssrn.com/abstract=1940945>, (Erişim Tarihi: 08.08.2018).
- Ranti, U. O. (2013). Determinants of Dividend Policy: A study of selected listed Firms in Nigeria. *Manager*, (17), 107-119.
- Rezaloie, Abbas, Zariean, Moein Ve Bjarkenari, Mohammad Aghaie (2013). Relationship between Ownership Structure and Dividend Policy in Iran. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 4(7): 1984-1990.
- Rozeff, M. S. (1982). Growth, Beta and Agency Costs as Determinants of Dividend Payout Ratios. *Journal of Financial Research*, 5(3), 249-259.
- Sakınç, İ., ve Güngör, S. (2015). The Relationship between Ownership Structure and Dividend: An Application in Istanbul Stock Exchange. *Journal of Economics and Development Studies*, 3(4), 19-30.
- Samuels, J. M., Wilkes, F. M., & Brayshaw, R. E. (2000). *Management of Company Finance* (6th Ed.). London: International Thomson Business Press.
- Sayılgan, G., ve Süslü, C. (2011). The Effect of Macroeconomic Factors on Stock Returns: A Study of Turkey and Emerging Markets. *Journal of BRSA Banking and Financial Markets*, 5(1), 73-96.
- Shamsabadi, H. A., Min, B. S., & Chung, R. (2016). Corporate Governance and Dividend Strategy: Lessons from Australia. *International Journal of Managerial Finance*, 12(5), 583-610.
- Taşçı, H., ve Korkmaz, T. (2018). 2008 Finansal Krizinin BİST 100 Endeksindeki Firmalarının Temettü Dağıtım Politikalarına Etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 9(3), 605-618.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi* (2. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tekin, B., ve Gör, Y. (2018). Şirketlerde Kar Payı Dağıtım Kararı ile Muhasebede Muhafazakârlık Kavramı Arasındaki İlişkinin Analizi: BİST100 Örneği. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(9), 47-58.
- Thanatawee, Y. (2013). Ownership Structure and Dividend Policy: Evidence from Thailand. *International Journal of Economics and Finance*, 5(1), 121-132.

- Topaloğlu, E. E., ve Korkmaz, T. (2019). Determination of Micro and Macro Factors Affecting Cash Dividend Payout Policies By Panel Data Analysis: A Research on BİST 100 Index. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 6(1), 1-18.
- Trang, N. T. X. (2012). Determinants of Dividend Policy: The Case of Vietnam. *International Journal of Business, Economics and Law*, 1(1), 48-57.
- Tülümce, S. Y., ve Zeren, F. (2013). OECD Ülkelerinde Sağlığın Yakınsamasının Analizi: Panel Birim Kök Testi. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 18(2), 287-300.
- Usta, Ö. (2002). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Wei, G., and Xiao, J. Z. (2009). Equity Ownership Segregation, Shareholder Preferences, and Dividend Policy in China. *The British Accounting Review*, 41(3), 169-183.
- Yeşildağ, E. (2016). Makroekonomik Faktörlerin Borsa İstanbul'daki Endeks Getirilerine Etkisinin Arbitraj Fiyatlama Modeli ile Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, CİEP Özel Sayısı*, 51-76.
- Yıldıztan, D. (2011). *E-Views Uygulamalı Temel Ekonometri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Yıldız, B., Gökbulut, R. I., ve Korkmaz, T. (2014). Firmalarda Temettü Politikalarını Etkileyen Unsurlar: BİST Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(10), 185-206.

Bölüm 8

TÜRKİYE’DE KREDİ GARANTİ FONU KEFALETİYLE KULLANDIRILAN KREDİLERİN VERİMLİLİK ANALİZİ

Levent SEZAL¹

1 Dr. Öğr. Üyesi Levent SEZAL, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, E-posta: leventsezal@ksu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8873-7335

Giriş

Kredi Garanti Fonu (KGF), 1991 yılında kurulmuş olup, 14 Temmuz 1993 tarih, 93/4496 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla kuruluş organizasyonunu tamamlamış ilk kefaletini de 1994 yılında vermiştir. KGF'nin kuruluş amacı, teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek imkânlarından yeterince yararlanamayan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) ve KOBİ dışı işletmelerin, “müteselsil kefil” olmak suretiyle krediye erişimlerini sağlamaktır.

KGF, anonim şirket statüsünde olup, Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuştur. KGF bir kamu kuruluşudur ve ortakları; “KOSGEB, TOBB, TESK ile Eximbank, Halkbank, Vakıfbank, Vakıf Katılım Bankası, Ziraat Bankası ve Ziraat Katılım Bankası'dır. Diğer ortakları ise; Akbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Alternatifbank, Anadolubank, Burgan Bank, Denizbank, Fibabanka, Garanti Bankası, HSBC, ING Bank, İş Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Nurol Yatırım Bankası, Odea Bank, QNB Finansbank, Şekerbank, Turkland Bank, Türk Ekonomi Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Türkiye Emlak Katılım Bankası, PASHA Yatırım Bankası A.Ş. ile Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA) ve Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)'dür”.

KGF teminat yetersizliği bulunan işletmelere kefalet sağlayan bir kuruluştur. KGF'nin faaliyetleri arasında kredi tahsisi yer almamaktadır. Fakat teminatı olmayan ya da yetersiz olan işletmeler lehine kefil olarak, işletmelerin bankalar üzerinden krediye erişimini kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte, bankalarla tabiri caizse iş ortaklığı yaparak, kredi risklerini paylaşmakta ve bankaların daha sağlam bir teminat yapısı ile çalışmalarına vesile olmaktadır. KGF teminatlı banka kredileri, bankaların finansal rasyolarına pozitif katkı sağlamaktadır.

KGF, bireysel nitelikli tüketici kredileri, şirket kredi kartları ve çek karnesi haricinde firmaların ihtiyaç duydukları gerek işletme gerekse de yatırımların finansmanına yönelik olarak kredilere kefalet desteği vermektedir. Verilen kefalet desteği sadece nakit kredilerle sınırlı olmayıp aynı zamanda gayrinakit kredilere yönelik olarak da kefalet desteği sağlamaktadır. KGF tarafından sağlanan kefaletler ilk defa verilen kredilerin yanı sıra ilave olarak verilecek krediler ve yapılandırmaları da kapsamaktadır. Kefalet sağlanan kredileri hem Türk Lirası hem de döviz cinsinden olabileceği gibi son dönemde ağırlıklı olarak Türk Lirası cinsinden kredilere kefalet sağlanmaktadır.

Bankalar KGF ile belirli bir risk paylaşım esasına göre çalışmakta olup, KGF kullandırılan kredilerin belirli bir oranına kadar kefil olmaktadır.

KGF firmaların kredi değerliliğine ilişkin tespitte bankaların kredi tahsis süreçlerini baz almakta ve kredi risklerinin belirli bir oranın üstünü de bankalarca üstlenilmesi benimsemektedir. Yani taşın altına bankaların da elini koymalarını uygun görmektedir. Diğer taraftan, ihracatı ya da döviz kazandırıcı faaliyeti bulunan işletmelerin bankalar vasıtasıyla Eximbank kredisi veya banka kaynaklı olarak kullanılacak ihracat kredilerinde KGF kefalet oranı %100'e kadar çıkmaktadır.

Dünyadaki diğer uygulamalarda olduğu gibi ülkemizde de kredi kefalet kuruluşları kamusal nitelikli olup devletler tarafından desteklenmektedir. Bu nedenle kurumlar vergisi, damga vergisi ve bir takım harçlardan muaf tutulmuştur. 2008 yılında meydana gelen küresel ekonomik krizin ülkemizdeki KOBİ'lerin üzerindeki etkisinin giderilmesine yönelik olarak "2009/15197 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'yla T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı" tarafından KGF'na 1 Milyar TL kaynak sağlanmıştır. Sonrasında KGF'ye aktarılan fon "27.03.2015 tarih 6637 no'lu Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile 2 Milyar TL olarak güncellenmiştir. 2016 yılında Türkiye'de yaşanan talihatsız olayların neticesinde ekonomiyi canlandırmak adına "2017/9969 sayılı Kredi Garanti Kurumlarına Sağlanan Hazine Desteğine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı" tarafından destek tutarı 25 Milyar TL'ye yükseltilmiştir. KGF tarafından verilebilecek kefalet tutarı ise 250 milyar TL'ye çıkarılmıştır (Sabah Gazetesi, Erişim Tarihi: 25.02.2021)

Bankalar, işletmelerin kredi taleplerini karakter, kapasite, koşullar, kapital ve karşılık gibi kredi tahsis kriterlerine göre değerlendirmektedirler. Kredinin geri ödenmeme riskine karşılık sigorta görevi üstlenen teminat kriterini yerine getiremeyen işletmeler, diğer kriterleri sağlasalar dahi finansmana erişememektedirler. Bankalar krediyi tahsis aşamasında KOBİ'lerden talep ettikleri teminatların, istenilen nitelik ve miktarda sahip olunmaması firmaları güç duruma düşürmektedir. Bu durumda KGF tarafından firmalar lehine müteselsil kefalet desteği sağlanarak krediye erişimde güçlük çeken firmalara çözüm yolu sunulmuş olmaktadır. KGF tarafından verilen ödeme garantisini içeren müteselsil kefalet, bankalar nezdinde birinci sınıf teminat kabul edildiğinden KOBİ'lerin finansmana erişiminde önemli katkılar sağlamak ve kredi aktarım mekanizmasının çalışmasını etkinleştirmektedir. Kredi hacmindeki büyüme ile iktisadi faaliyette görülen artış arasındaki pozitif korelasyon hem sistemin tarafları açısından hem de ekonomik parametreler açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı; Türkiye'de KOBİ'lerin finansman ihtiyacının karşılanmasında en önemli finansman kaynağı olan banka kredilerine erişimde teminat yetersizliğini çözen KGF kredi

kullandırmalarına yönelik bilgi vermektir. Dünyadaki KGF uygulamaları, KGF kredilerinin Türk bankacılık sistemi içerisindeki yeri, ekonomik büyümeye etkisi ve KGF kredilerine ilişkin temel göstergeler hakkında bilgi verilmesi amaçlanmaktadır.

1. Kredi Garanti Fonu

Türkiye’de finansman sorunu yaşayan, yeni işe başlayan, yatırım yapmak isteyen başta KOBİ’ler için “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)”, “Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)” ve kalkınma ajansları gibi kurumlar finansal destekler sağlayan kurumlar aklı gelmektedir. Bu kurumların yanı sıra son dönemde en önemli destek sağlayan kurumlardan birisi şüphesiz KGF’dir.

Türkiye’nin kalkınmasına ve büyümesine destek olmak için krediye erişim gücü çeken firmalara kefil olarak finansal destek sağlayan KGF 1991 yılında kurulmuştur (KGF, 2018b:1). Zaman içerisinde başta finansal kurumlar olmak üzere bünyesindeki ortak yapısı genişleyerek büyümüş ve bugünkü halini almıştır. KGF’nin en son ortaklık yapısı ve hisse durumu Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Kredi Garanti Fonu Ortaklık Yapısı (%)

ORTAK	HİSSE PAYI
“TOBB-Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	28,2961%
KOSGEB -T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı	28,2961%
TESK - Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu	28,2879%
TOSYÖV -Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	0.1207%
MEKSA - Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı	0.0078%
ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.	0.0039%
ALTERNATİFBANK A.Ş.	1,4925%
AKBANK T.A.Ş.	1,4925%
ANADOLUBANK A.Ş.	1,4925%
BURGAN BANK A.Ş.	1,4925%
DENİZBANK A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE EMLAK KATILIM BANKASI A.Ş.	1,4925%
FİBABANKA A.Ş.	1,4925%
HSBC BANK A.Ş.	1,4925%
ING BANK A.Ş.	1,4925%
KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.	1,4925%
NUROL YATIRIM BANKASI A.Ş.	1,4925%

ODEABANK A.Ş.	1,4925%
PASHA YATIRIM BANKASI A.Ş.	1,4925%
QNB FİNANSBANK A.Ş.	1,4925%
ŞEKERBANK T.A.Ş.	1,4925%
TURKLAND BANK A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE CUMHURİYETİ ZİRAAT BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRK EKONOMİ BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE FİNANS KATILIM BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.	1,4925%
TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.	1,4925%
VAKIF KATILIM BANKASI A.Ş.	1,4925%
YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.	1,4925%
ZİRAAT KATILIM BANKASI A.Ş.”	1,4925%

Kaynak: KGF, 2021

KGF'nin en büyük hissedarları KOSGEB, TOBB ve TESK'dir. KGF'ye ortak olan banka ve finans kuruluşlarının payı ise %41,537'dir. Diğer taraftan KGF'nin Ankara'daki genel müdürlüğünün yanı sıra Türkiye'nin farklı yerlerinde 40 şubesi bulunmakta olup, 2020 yılı sonu itibariyle kurumda 166 kişi çalışmaktadır (KGF, 2021).

Özkaynak yetersizliği, SGK ve vergi yükleri, yüksek maliyet, alternatif finans kaynaklarına ulaşmada zorluk ve teminat yetersizliği gibi finansal sorunların üstesinden gelmeye çalışana KOBİ'ler ayrıca; yüksek kayıt dışılık, teknolojik yetersizlik, kurumsallaşamama, bilgi ve eğitim yetersizliği, vergi ve SGK düzenlemeleri ile teşvik yetersizliği gibi sorunlarla da karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunların çözümüne katkıda bulunabilecek bankalar ise; yetersiz teminat, yüksek risk algısı, asimetrik bilgi ve küçük ölçekli kredilere yüklenen yüksek maliyetler gibi nedenlerden dolayı KOBİ'leri kredilendirmede isteksiz davranmaktadırlar. (Yazıcı, 2010:81-82).

Dünyanın her yerinde KOBİ'ler; ülkelerin kalkınması, gelir dağılımı adaleti, sürdürülebilir büyüme, istihdam ve sağlıklı bir ekonomiye sahip olmak için gerekli, korunması, gözetilmesi ve desteklenmesi gereken reel sektörün önemli yapı taşlarıdır. KOBİ'ler çeşitli tür ve boyutlarda, görünen veya görünmeyen engellerle karşı karşıyadır. Bu engellerin başında da finansmana erişim gelmektedir. KOBİ'lerin dünya ekonomisindeki

önemi, bulundukları ülkenin gayri safi milli hasılasına yaptıkları katkı ve istihdam yaratarak işsizliğin azalmasına doğrudan etkileri nedeniyle çok büyüktür. Ancak bu doğal zincir, finansal sistemin işlevlerinin sağlıklı bir şekilde uygulanmasıyla mümkündür.

Yatırım, inovasyon, istihdam ve ekonomik büyüme üzerinde kritik öneme sahip olan KOBİ'lerin finansman kaynağı, büyük oranda banka kredilerine dayanmaktadır. Banka kredilerine alternatif finansman kaynakları ise maalesef çok sınırlıdır. Bu bağlamda banka kredilerine alternatif finansman tekniklerinin artırılması da banka kredilerine ulaşımında da alternatif yöntemler geliştirmek de KOBİ'lerin ekonomideki söz konusu hayati rollerini devam ettirebilmeleri için büyük önem taşımaktadır.

2020 yılı sonu itibariyle KGF'nin bilançosunun aktif büyüklüğü bir önceki yıla göre %65 artarak 1.081 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Kurumun hazır değerler kaleminde yer alan banka mevduatı 131 Milyon TL artarak 549 Milyon TL'ye yükselmiştir. 2020 yılı sonu itibariyle bilançonun pasif kaynakları içerisindeki en temel kalem Özkaynaklardan oluşmaktadır. Toplam 781 Milyon TL tutar ile pasiflerin % 72'si Özkaynaklardan oluşmaktadır. Özkaynaklar içerisinde en büyük pay ise 513 Milyon TL tutar ve %66 oran ile ödenmiş Sermaye yer almaktadır. KGF "Kayıtlı Sermaye Sistemi" içinde olup kayıtlı sermaye tavanı 600 milyon TL'dir. Kurum "5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunun 4. Maddesi birinci fıkrasının (I) bendinde yer alan muafiyet şartı gereği" kar dağıtımını yapmamaktadır (KGF, 2021).

1.1. Dünyada KGF Sistemleri

Kredi garanti fonlarının dünyadaki uygulamalarına bakıldığında ilk olarak 1848 yılına kadar dayandığı görülmektedir. Ancak ilk etkinliği 1929 yılında yaşanan Büyük Buhrana rastlamaktadır. Aradan geçen zaman içerisinde kredi garanti fonlarının gelişmesi ve yaygınlık kazanması 1990'lı yıllardan itibaren etkinliğinin arttığı görülmektedir. Türkiye'de de KGF'nin kuruluşu aynı yıllara denk düşmektedir. Başta ABD, Japonya, Çin, Tayvan, Malezya, Güney Kore gibi uzakdoğu ülkeleri ve Avrupa ülkelerinde KGF uygulamaları günümüzde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. KGF uygulamaları, her ülkenin kendi ekonomik yapısı ve dinamikleri içerisinde bankacılık sistemi ile entegre bir şekilde faaliyet göstermektedir. Dünyadaki genel uygulamalara bakıldığında KGF uygulamaları ile;

- Banka ve finans kuruluşları tarafından riskli görünen,
- Banka ve finans kuruluşlarının talep ettikleri teminatlara yeterince sahip olmayan ya da hiçbir teminat sunamayan,

- Banka ve finans kuruluşları tarafından uygun görülmeeyen riskleri taşıyan,

firmaların daha önemlisi KOBİ'lerin işletme kredisi ihtiyaçlarının ve yatırımlarının desteklenmesi amaçlanmaktadır (Pehlivan, 2019:3193). KGF kuruluşlarının sermaye yapıları ve ortaklık şekilleri her ülkenin hukuki ve ekonomik mevzuatlarına göre farklılıklar gösterebilmektedir.

Fransa KGF uygulamalarının görüldüğü ilk Avrupa ülkesidir. 1840 yılına rastlayan ilk KGF uygulamasından sonra zaman içerisinde diğer Avrupa ülkelerinde de görülmeye başlamıştır. Avrupa Birliği üyesi ülkeleri ve diğer çevre ülkelerde faaliyet gösteren kamu ve özel-karma garanti kuruluşlarını tek bir çatı altında toplayan “Avrupa Kredi Garanti Kuruluşları Birliği (European Association of Guarantee Institutions - AECM)” bünyesinde bulundurduğu kredi garanti kuruluşları ile işbirliği yaparak, istatistiki bilgiler üreterek destekler sağlamaktadır. 1992 yılında kurulan ve merkezi Brüksel’de bulunan AECM’nin yirmi üç Avrupa Birliği ülkesine ilave olarak aralarında Türkiye’nin de bulunduğu Rusya, Azerbaycan, Kosova, Bosna Hersek ve Sırbistan gibi faaliyet gösteren kırk sekiz üyesi bulunmaktadır. Birliğe üye olan kuruluşların ortak hedefi ekonomik açısından herhangi bir sıkıntısı olmayan ancak yeterli kredi teminatı bulunmayan işletmelere kefalet sağlayarak, onların finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmektir (AECM, 2018).

20. yüzyılın başından beri varlığını sürdüren kredi garanti sistemleri, özellikle son yıllarda önemli bir büyüme sergileyerek kredi mekanizmasına işlerlik kazandırmak ve kredi piyasasındaki hacmi genişletmek için kullanılan kilit bir politika aracı niteliğine kavuşmuştur. Bu nedenle sisteme işlerlik kazandırmak için kamunun fon desteğine ve bu desteğin artışına yönelik talepler artmıştır. KOBİ’in finansmana erişiminin sağlanması ve 2008 küresel mali krizinin etkilerinin azaltılması için krizle mücadelenin bir aracı olarak yeni garanti programları oluşturulmuş ve kamu desteğinde önemli artışlar sağlanmıştır. Kredi garanti sistemleri, büyümek ve faaliyetlerini sürdürmek için finansman ihtiyacı olan ama yeterli teminatı, kredi geçmişi ve finansal yönetim uzmanlığı olmayan işletmelere müteselsil kefalet desteği ile krediye erişim desteği sunmakta ve bankalar açısından da kredi riskini azaltmaktadırlar. Dünyada 100’den fazla ülkede 22 kredi garanti sistemi olup, bu sistemler Asya, Avrupa ve Orta Amerika bölgelerinde ön plana çıkmaktadırlar. OECD’nin 2012 yılına ait verilerine göre Kredi Garanti Sistemi’nin kefalet hacminin GSMH’ya oranla en fazla geliştiği ülkeler ise Çin %3,6, Kore’de %6,2 ve Japonya’da %7,3 olarak öne çıkmaktadır (Cusmano, 2021:1).

1.2. Kredi Garanti Fonu ve Türk Bankacılık Sektörü

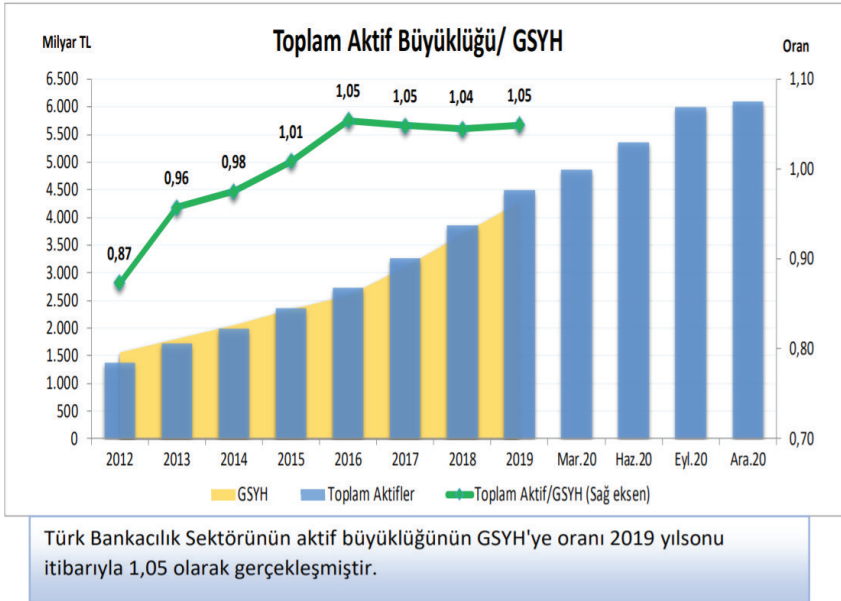
Türkiye ekonomisi alınan tedbirlerin etkisi ile birlikte güçlü ekonomiye geçiş kapsamında belirli bir süre büyüme sürecine girmiştir. Uzunca bir süre büyümesini sürdüren Türkiye ekonomisi 2009 yılındaki küresel kriz ile birlikte %4,8 küçülmüştür. Sonrasında ekonomi yeniden büyüme sürecine girmiş ancak gerek ülke içinde gerekse jeopolitik faktörlerin etkisi ile büyüme hızında yavaşlamalar yaşanmıştır. Sırasıyla büyüme oranları 2010 ve 2011 yılında %9, 2012 yılında %2, 2013 yılında %4, 2014 yılında %3' gerilemiştir. 2016 yılında yaşanan olumsuz gelişmeler (darbe girişimi) zaten sürekli daralan ve sonucunda büyüme oranları düşen Türkiye ekonomisi 2016 yılının son çeyreğini %1.3 küçülme ile kapatmıştır. Ekonominin geldiği bu noktada yeniden büyüme ve istikrarın sağlanması için hükümeti yeni tedbirler almaya zorlamıştır (Çelikdemir ve Kartal, 2018:19).

Ekonomi yönetimi tarafından ekonomik büyümenin desteklenmesi için ilk önce bankaların kullandıkları kredilerden dolayı ayırdıkları zorunlu karşılık oranları düşürülmüştür. Alınan önemli tedbirlerden bir diğeri ise krediye ihtiyacı olup teminat üretemeyen başta KOBİ'ler olmak üzere teminat sorununun çözümüne ilişkin olarak KGF kefalet hacminin 250 Milyar TL'ye yükseltilmesidir. KGF teminatlı kredilerin kullandırılmaya başlanması ile birlikte ekonomik aktivitelerde ciddi artışlar görülmeye başlanmıştır. Ekonomi yönetiminin almış olduğu bu önlemlerle birlikte Türkiye ekonomisi, KGF'nin de büyük etkisi ile 2017 yılının birinci ve ikinci çeyreğinde %5, üçüncü çeyrekte %11 ve son çeyrekte de %7 büyüme gerçekleştirmiştir. 2017 yılının tamamında ise %7,4 büyüme gerçekleşmiştir (TÜİK, 2020).

2018 yılının ikinci yarısına kadar süren GSYH'daki büyüme, Ağustos ayında yaşanan kur krizi sonucunda yönünü aşağıya doğru çevirmiştir. 2019 yılının son çeyreği ve 2020 yılının ilk çeyreğinde yeniden büyüme trendine giren Türkiye Ekonomisi bu seferde tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemi süreci ile birlikte yeniden daralma sürecine girmiştir. Bununla birlikte, uygulamaya konulan ekonomi politikaları ve diğer faktörlerin yanı sıra KGF kredilerinin etkisi 2020 yılının son iki çeyreğinde sırasıyla %6,3 ve son çeyrekte %5,9 pozitif büyüme gerçekleştirmiştir.

Şekil 1. 2013-2020 Yılları Arası GSYH Büyümesi

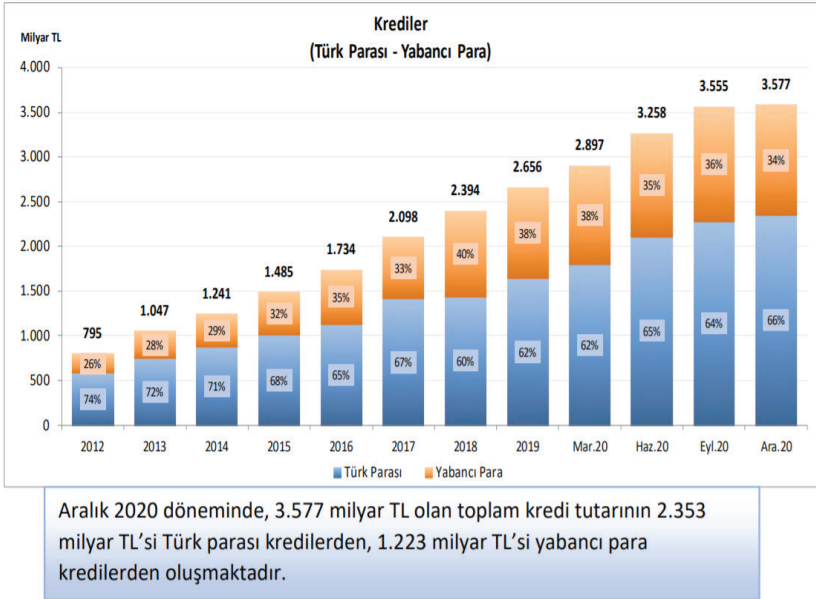
Ekonomik büyümeye paralel olarak Türk Bankacılık Sektörü de büyümesini sürdürmektedir. Şekil 2’de de görüleceği üzere Türk bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü 2020 yılsonunda 6,2 trilyon TL seviyesine ulaşmıştır. Türk Bankacılık Sektörünün aktif büyüklüğünün GSYH’ye oranı 2019 yılsonu itibarıyla 1,05 olarak gerçekleşmiştir (BDDK, 2020).

Şekil 2. Türk Bankacılık Sektörünün Aktif Büyüklüğünün GSYH Oranı

Kaynak: BDDK

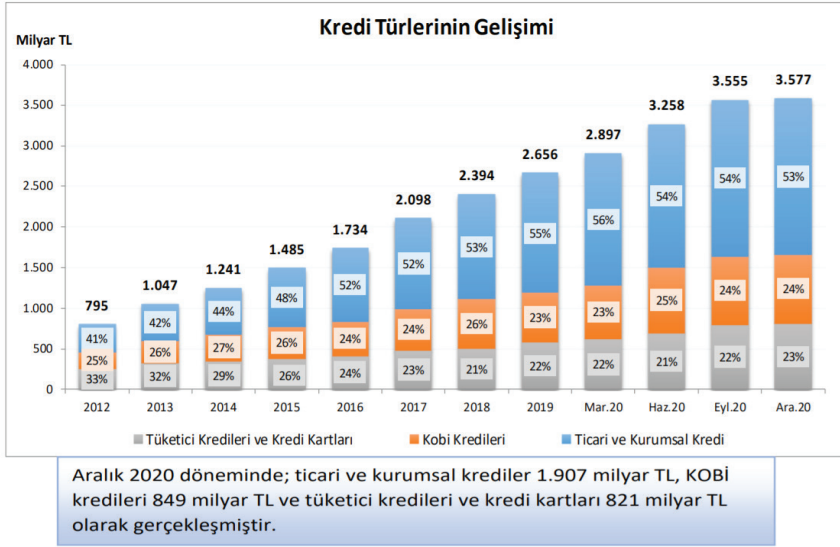
Türk Bankacılık Sektörünün aktif yapısı incelendiğinde en büyük pay kredilere aittir. Türk Bankacılık Sektöründe kredilerin gelişimine Şekil 3’de yer verilmiştir Sektörün kredi büyüklüğü incelendiğinde, 2020 yılsonunda 3,57 trilyon TL seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bankacılık sektörünün 2020 yılsonu mali verilerine göre, kredilerin %66’sı Türk Parası (TP), %34’ü ise Yabancı Para (YP) kredilerden meydana gelmektedir (BDDK, 2020).

Şekil 3. *Türk Bankacılık Sektörü Nakdi Kredi Gelişimi*



Kaynak: BDDK, 2020

Şekil 3’de görüldüğü gibi, Türk bankacılık sektörü nakdi kredi hacmi yıllar itibari ile büyümeye devam etmektedir. 2012 yılında 795 milyar TL olan toplam krediler 2017 yılında 2.098 milyar TL’ye, 2020 Aralık sonu itibariyle de 3.577 milyar TL’ye yükselmiştir. Sektörün nakit kredi yapısı incelendiğinde yıllar itibariyle ağırlıklı olarak Türk Lirası kredilerden oluştuğu görülmektedir.

Şekil 4. Türk Bankacılık Sektöründe Kredi Türlerinin Gelişimi

Kaynak: BDDK, 2020

Şekil 4'e göre Türk Bankacılık Sektörünün kredi dağılımı incelendiğinde 2020 yılsonuna göre kredilerin %53'ü ticari ve kurumsal kredilerden, %24'ü KOBİ kredilerinden, %23'ü ise tüketici kredileri ve kredi kartlarından oluştuğu görülmektedir (BDDK, 2020: 11-12). Kredi büyümesindeki en büyük pay kurumsal ve ticari kredilerden oluşurken bu büyüme içerisinde KOBİ kredilerinin gelişimi nispeten sınırlı kalmıştır. Ülkemizde faaliyet gösteren firmaların %99'luk kısmının KOBİ'lerden oluştuğu dikkate alındığında, KOBİ'lerin banka kredi temininde yaşadıkları teminat sorunun etkisi böyle bir tablonun ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Uludağsözlük, 2017). Uygulamaya konulan KGF kefalet sistemi ile KOBİ'lerin yaşadığı teminat sorunun büyük ölçüde giderilmiş ve kredi imkanlarına daha rahat ulaşmalarının önü açılmış olmuştur.

2. Kredi Garanti Fonuna İlişkin Verimlilik Analizi

1994 yılında ilk kefalet desteğini veren ve ilerleyen yıllarda uygulama alanını her geçen gün genişleten KGF'nin 1994 ile 2020 yılları arasında özkaynak ve hazine desteği ile vermiş olduğu kefaletlere ilişkin bilgiler Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Yıllar İtibariyle KGF Taleplerinin Karşılama Durumu (Milyon TL)
(Özkaynak+Hazine 1994-2020)

DÖNEM	“Talep Edilen Kefalet (Gelen Talep)”			“Verilen Kefaletler (Onaylanan Talepler)”			“Kullandırılan Kefaletler (Açılan Talep)”		
	KOBİ Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	KOBİ Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	KOBİ Sayısı	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı
1994-2015	35.408	25.310	18.695	24.085	15.054	10.913	17.674	9.660	7.189
2016	30.220	30.220	11.389	23.365	9.580	7.375	19.506	6.682	5.128
2017	321.321	323.101	290.873	314.239	264.982	238.774	297.682	208.116	187.499
2018	125.146	114.861	100.586	123.931	108.469	95.110	119.294	85.942	75.357
2019	125.535	84.586	68.194	124.556	81.977	66.002	119.888	73.662	59.352
2020	319.085	226.827	181.846	318.098	224.098	179.997	286.773	203.404	163.030
1994-2020	95.712	1.041.074	888.630	888.178	770.113	659.140	822.747	631.783	538.766
Bireysel 2020	7.463.078	44.487	35.779	7.463.078	44.487	35.779	6.961.203	41.639	33.495
TOPLAM	8.378.790	1.085.561	924.410	8.351.256	814.600	694.920	7.783.950	673.422	572.261

Kaynak: KGF 2020 Faaliyet Raporu

1994-2015 yılları arasında KGF kefaleti için toplam 35.408 adet firma başvurmuşken, bunun sadece 17.674 adedine kefalet kullandırılabilmiştir. Bu dönemde talep edilen kefalet tutarı 18,6 milyon TL iken ancak 7,1 milyon TL’lik kefalet kullandırılmıştır. Tabloda özellikle 2017 yılında hem firma sayısı (321.321 adet) hem de talep edilen kefalet miktarı (290,8 milyon TL) açısından çok önemli bir artış olmuş, sonraki yıl tekrar düşüş göstermiştir. 2018 yılında tekrar düşüş göstermesinin temel sebebi 2018 Ağustos ayında yaşanan kur krizi sonucunda ekonomideki daralmadan kaynaklanmaktadır. Toplam olarak bakıldığında ise 1994 yılından itibaren 915.712 adet firma 888,6 milyon TL’lik kefalet talep etmiş, 822.747 firmaya 538,7 milyon TL’lik kefalet kullandırılmıştır.

Tablo 3. İşletme Ölçeklerine Göre Verilen Kefalet (Özkaynak+Hazine 1994-2020)

Segment	İşlem Adedi	Verilen Kefalet ile Kullandırılan Kredi Hacmi	Kefalet Tutarı	Oran
KOBİ	803.456	469.259	397.128	74%
KOBİ DIŞI	19.291	162.523	141.638	26%
TOPLAM	822.747	631.783	538.766	100%
Bireysel 2020	6.961.203	41.639	33.495	6%
TOPLAM	7.783.950	673.422	572.261	100%

Kaynak: KGF 2020 Faaliyet Raporu

Tablo 3'e göre KGF tarafından verilen kefaletlerin ölçeğe göre dağılımında kredilerin %74'nün KOBİ, %26'sının ise KOBİ dışı işletmelere kullandırıldığı görülmektedir. Tablo 4'de KGF Kredi kullandırmalarının sektörel dağılımı gösterilmiştir. Sektör bazında KGF kefaletinin dağılımı tüm yıllar için incelendiğinde en fazla payı (%39) ticaret ve hizmetler sektörünün, ikinci sırada (%38) imalat ve sanayi sektörünün ve üçüncü sırada ise (%10) inşaat sektörünün yer aldığı görülmektedir. Turizm, ulaştırma ve denizcilik, tarım ve hayvancılık, sağlık ve madencilik gibi diğer geri kalan sektörlerin paylarının %10'nun altında kaldığı görülmektedir.

Tablo 4. KGF Kredi Kullandırmalarının Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	ADET	KEFALET TUTARI	ORAN
TİCARET VE HİZMET	419.011	212.418	39%
İMALAT SANAYİ	180.109	203.158	39%
İNŞAAT	79.252	52.786	10%
ULAŞTIRMA VE DENİZCİLİK	44.508	23.460	4%
TARIM VE HAYVANCILIK	44.805	12.910	2%
TURİZM	34.533	18.618	3%
SAĞLIK	9.145	5.277	1%
MADENCİLİK VE DOĞAL KAYNAKLAR	3.221	4.358	1%
EĞİTİM	6.657	3.252	1%
ELEKTRİK GAZ VE SU KAYNAKLARI	1.506	2.530	0%
TOPLAM	822.747	538.766	100%
BİREYSEL	6.961.203	33.496	6%
TOPLAM	7.783.950	572.261	100%

Kaynak: KGF 2020 Faaliyet Raporu

Tablo 5'de Kullandırılan KGF kredilerinin bölgesel dağılımı gösterilmektedir. 2020 yılında KGF kefalet ile kullandırılan ticari krediler incelendiğinde, Marmara Bölgesi %43 pay ile bölgeler arasında birinci sırada yer almaktadır. Marmara Bölgesinde kullandırılan KGF kredilerin kefalet tutarı ise 233.514 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Marmara Bölgesini %17'lik pay ve 89.231 Milyon TL kefalet tutarı ile İç Anadolu Bölgesi takip etmektedir. KGF kredi kullandırmalarında bölgesel gelişmişlik ve sanayileşme önemli bir etken olarak kredi dağılımını etkilemektedir. KGF zaman zaman bölgesel kefalet adaletsizliğinin önüne

geçmek için bölgesel kefalet kotaları koymaktadır. Bu şekilde krediye herkesin eşit ve adil bir şekilde ulaşmasının önünü açmaktadır.

Tablo 5. *Kullandırılan KGF Kredilerinin Bölgesel Dağılımı*

BÖLGELER	İŞLEM ADEDİ	KEFALET TUTARI	ORAN
MARMARA BÖLGESİ	304.681	233.514	43%
İÇ ANADOLU BÖLGESİ	139.819	89.231	17%
EGE BÖLGESİ	127.465	72.807	14%
AKDENİZ BÖLGESİ	98.726	66.258	12%
GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ	44.083	33.020	6%
KARADENİZ BÖLGESİ	75.291	31.356	6%
DOĞU ANADOLU BÖLGESİ	32.682	12.579	2%
TİCARİ KREDİ TOPLAM	822.747	538.766	100%
BİREYSEL	6.961.203	33.496	6%
TOPLAM	7.783.950	572.261	100%

Kaynak: KGF 2020 Faaliyet Raporu

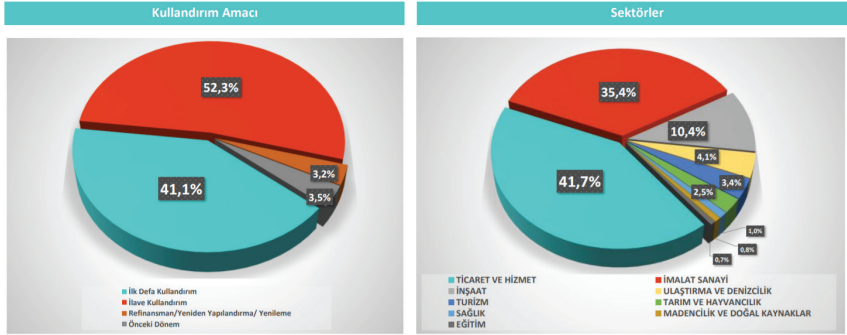
“*Bireysel Krediler Ticari Kredi Kefaletlerinin dışında yer aldığı için bölge ayrımı olmadan yazılmıştır.”

Tablo 6. *KGF Kredilerinin Bankacılık Kredi Büyüklüğü İçerisindeki Payı*

			Milyon TL	
Toplam Kredi Büyüklüğü (Tüketici kredileri ve Bireysel Kredi Kartları Hariç)	3.01.2020	25.12.2020	Değişim Tutar	Değişim %
Bankacılık Sektörü	2.194.693	2.910.470	715.777	33%
KGF Kefaletli Kredi Risk Bakiesi	187.630	305.268	117.638	63%
SEKTÖR İÇİNDEKİ KGF PAYI	%8.5	%10.5		

Kaynak: BDDK-Bankacılık Sektörü Haftalık Veri Kaynağı

Tablo 6’da 2020 yılsonu itibariyle tüketici kredileri ile bireysel kredi kartı hariç toplam kredi hacminde KGF kredilerinin payı gösterilmektedir. Tablo 6’ya göre yılsonu itibariyle Türk bankacılık sektöründe kullandırılan kredilerin %10,5’nin KGF teminatl kredilerden oluştuğu görülmektedir. Kullandırılan kredilerin %91’i Türk Lirası cinsinden olup, %9’u yabancı para cinsinden oluşmaktadır.

Şekil 5. KGF Kredilerinin Kullanım Amacı

Kaynak: KGF Veri Bülteni, 2020

Şekil 5. KGF Kredilerinin kullanım amaçları gösterilmektedir. Buna göre kredilerin %52'si hali hazırda KGF riski olan mevcut firmalara kullandırıldığı görülmektedir. İlk defa KGF kullananların oranı ise %41'dir. %3'lük kısmı ise ödeme güçlüğü çeken ya da kredisini yeniden yapılandıran firmalardan oluşmaktadır. Şekil 5'de de görüleceği üzere bankalar KGF kredilerini daha çok ödeme performansını test ettikleri, hali hazırdaki mevcut müşterilerine kullandırma eğiliminde oldukları görülmektedir.

Tablo 7. Tahsili Gecikmiş Alacaklar ve Takip Oranları

				Milyon TL	
01.01.1994-31.12.2020				31.12.2020	
Kaynaklar	Kullandırılan Kefaletler	Takibe İntikal Eden Tutar	Takibe İntikal Oranı	Takip Riski Bakiyesi (Protokole Bağlanan Dahil)	Takip Riski Oranı %
Özkaynak	12.071	661	5,47	354	2,93
Hazine (*)	526.694	12.182	2,31	11.577	2,2
TOPLAM	538.766	12.843	2,38	11.931	2,21

Kaynak: KGF 2020 Faaliyet Raporu

1994 yılından 2020 yılısonuna kadar ki geçen süre içerisinde 12,1Milyar TL'si Özkaynak, 526,7 Milyar TL'si Hazine destekli olmak üzere toplam 538,8 Milyon TL ticari krediye kefalet desteği sağlamıştır. Kefalet desteği verilen 12.8 Milyar TL kredi tahsili gecikmiş alacağa (NPL) dönüşmüştür. 2019 yılsonu itibariyle %2,26 olan NPL oranı 2020 yılısonunda %2,38'e yükselmiştir. NPL'e dönüşen tutarı %95'i hazine

destekli ticari kredi, %5'i ise özkaynak destekli ticari kredi kefaletlerine aittir. Özkaynak destekli kefaletli kredilerde NPL oranı 2019 yılında %6 iken 2020 yılında bu oran %5'e düşmüştür. Bankacılık sektöründe NPL oranı iki şekilde düşer. Bunlardan birisi tahsili gecikmiş alacaklardan yapılan tahsilat diğer ise yeni yapılan kredi kullandırımıları NPL oranının düşmesine neden olur (KGF 2020 Faaliyet Raporu, s:48).

Hazine destekli ticari kefaletlerde ise 2020 yılsonu itibariyle toplam 12,2 Milyar TL kefalet desteği sağlanan KGF kredisi NPL'e düşmüştür. Hazine destekli ticari KGF kredilerinde 2019 yılsonunda %2,2 olan NPL oranı 2020 yılsonunda %2,3 olarak gerçekleşmiştir. Burada bir durumu izah etmekte fayda var; KGF teminatlı kullandırılan kredilerin takip bakiyelerindeki artışta bazı bankaların sorunlu ya da aşırı risk endişesi duydukları bazı kredileri KGF kredisi kullandırımı yaparak kendi risklerini kapatmaları ve sorunlu firma risklerini KGF'nin üzerine yüklemelerinden kaynaklanmaktadır. Bu durumu fark eden KGF yönetimi son dönemde çıkardığı KGF paketlerinde mevcut kredi kapamalarına sınırlandırma getirmiş olmakla birlikte spesifik olarak yatırım, mal alımı, fatura, vergi, SGK gibi ödeme koşullu kredi kullandırımalarında belgeye dayalı kefalet destekleri vermeye başlamıştır. Diğer taraftan NPL tahsilatları da yıllar itibariyle artış göstermeye başlamıştır. 2020 yılında hazine destekli tahsili gecikmiş alacaklardan 604,8 Milyon TL, özkaynak destekli tahsili gecikmiş alacaklardan ise 236,4 Milyon TL tahsilat yapılmıştır (KGF 2020 Faaliyet Raporu, s:48)

3. Kredi Garanti Fonuna Yönelik Eleştiriler

KGF sistemi her ne kadar KOBİ'ler için önemli bir finansman kaynağını oluştursa da özellikle bankacılar tarafından; çeşitli sorunlara yol açtığı gerekçesiyle eleştirilmektedir. Bu eleştirilerin ne ölçüde gerçeği yansıttığı tam olarak bilinemese de göz önünde bulundurulmasının faydalı olacağı açıktır. Bahsedilen eleştiriler şöyledir (Eğilmez, 2017):

- “KGF kefaleti sayesinde kullandırılan kredilerde özellikle 2017 yılında ortaya çıkan artışlar, bu artışlara kaynak bulmak isteyen bankaların mevduata yüklenmelerine neden olmuş, bunun sonucu olarak da mevduat faizleri yükselme eğilimi göstermiştir.

- Mevduat faizlerinin yükselmesi kaçınılmaz olarak kredi faizlerinin de yükselmesine yol açmakta ve bu durum, yeni kredi almak ya da kredisini yenilemek isteyen şirketler için ciddi yükler oluşturmaktadır.

- KGF desteğiyle kredi alan şirketlerin bir bölümü bu krediyi yüksek mevduat faizinden yararlanmak amacıyla bankalarda mevduat hesabı açıp, elde ettiği faiz farkından para kazanmaktadırlar.

- Bazı şirketler bu kredileri emlak ya da arsa satın almakta kullanmaktadır. Dolayısıyla kullandırılan krediler ekonomide arzulan yatırımlara yönelmemektedir. ➤ Bazı bankalar, sıkıntılı gördükleri kredilerini ya da teminatı eksik bulunan müşterilerinin kredilerini KGF kredisiyle değiştirip kendilerini teminat altına almaktadır.

- Özellikle 2017 yılının ilk 5 ayında KGF destekli kredilerde ortaya çıkan astronomik artışın büyüme üzerinde olumlu, enflasyon ve faizler üzerinde olumsuz etkisinin olduğu ileri sürülmektedir.”

4. Sonuç

1991 yılında başta KOBİ’ler olmak üzere firmaların finansmana erişimlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulan KGF, bankaların kredi ön değerlemesinden geçen, kredibilitesi olan ancak teminat gücü olmayan firmalara kefil olan ve onlara teminat desteği sağlayan bir kuruluştur. Buradan hareketle teminat üretme konusunda sıkıntı çeken işletmelere KGF’nin sağladığı kefalet desteği ile finansmana erişim kolaylaşmakta KOBİ’ler için yeni fırsatlar oluşturulmaktadır. Ekonomilerde KOBİ’lerin desteklenmesi üretim ve istihdamın yanı sıra gelirin artırılmasında çok büyük etkisi bulunmaktadır.

Türkiye’de 2016 yılı üçüncü çeyrekte ekonomideki %1,8’lik küçülmenin ardından, 2017 yılında yürürlüğe konulan Hazine destekli KGF kefalet limitinin 250 milyar TL’ye çıkarılabilmesi sonrasında, KGF kefaletli kredilerde görülen genişleme ile 2017 yılında Türkiye ekonomisi %7,4 oranında büyümüştür. Bununla birlikte 2016 yılında %4,36 olan karşılıksız çek oranı, 2017 yılında %1,62’ye düşmüş, istihdam edilen personelde de %7,8’lik (250 bin istihdam) artış meydana gelmiştir. Ayrıca sanayi üretim endeksinde iyileşmeler olmuştur. Kullandırılan KGF kredilerde vergi ve SGK borcunun olmamasını kuralının bulunması, vergi ve SGK tahsilatında önceki yıllara göre ciddi artışların yaşanmasına vesile olmuştur. Tüm bunlar KGF kefaletli kredilerin ekonomiye olan olumlu katkıları olarak değerlendirilebilir.

KGF ile bankalar arasında sorumluluk paylaşımı için kefalet verilen garanti oranının bankaların kredi verme davranışlarını etkileyerek ahlaki tehlikeye sebep olmayacak bir oranda tutulması önemlidir. Ancak ekonomik faaliyetlerde meydana gelebilecek makro ekonomik sorunlar veya doğal olaylar gibi olumsuz durumlar nedeniyle KGF teminatlı kredilerde oluşabilecek takip oranlarındaki artış ile verilen kredilerde tazmin üst limiti olan %7’nin üzerine çıkması durumuna neden olabilecek, bu durum bankalara olumsuz yönde yansiyabilecektir. Burada tazmin üst sınırının %7 gibi sabit bir oranda değil de, aynı tür ve vadedeki kredilerin genel ortalama takip oranlarına göre değişen bir oranda

belirlenmesi daha doğru bir yaklaşım olacaktır. %7 üst sınır endişesi yaşayan bankacılık sektörü, KGF kredilerini daha çok düşük risk taşıyan, ödeme performansını bildikleri, hali hazırdaki mevcut müşterilerine kullandırma eğiliminde oluyorlar. Bu durum herhangi bir sorunu olmayan ancak banka tarafından da daha önce kredi kullandırımı yapmadığı için ödeme performansını bilmediği yeni müşterilerin bu kredilere ulaşmasına engel teşkil etmektedir. 2017 yılında yoğun bir şekilde kullandırılan KGF kredilerinin izleyen yıllarda artış trendinin düşmesi, sonrasında açılan KGF paketlerinin daha spesifik hale gelmesi ve limitlerin sınırlı olması başta KOBİ'lerin olmak üzere banka ile ilk defa kredi ilişkisi içerisine girecek müşteriler için dezavantaj oluşturmaya başlamıştır. Bu durumların önüne geçebilmek için KGF kefaleti ile verilen kredilerin, yeni bir kredi sigorta kurumu oluşturularak bu sigorta kurumu vasıtasıyla sigortalanmasının sağlanması gerekmektedir. Sigorta kurumu; kredi tutarı, kredi türü, vade, ek teminat ve işletmenin kredi derecelendirme notu gibi parametrelere göre değişen oranda prim karşılığında kredinin sigorta edilmesini sağlamalıdır. Bu sigorta sistemi KGF'nin yüksek tazmin tutarının yanı sıra ödeme yapılmama gibi olumsuz durumlarla karşılaşmasını önleyecektir.

KGF'nin önümüzdeki dönemlerde de bankalar vasıtasıyla ekonomiye kaynak sağlamada etkin rol oynaması, farkındalığının artırılması ve kullanımının özendirilmesi için daha fazla çaba gösterilmesi halinde, sağlıklı işleyen bir kefalet garantisi ile ülkede kaynakların daha optimum kullanımı, üretim, istihdam, gelir ve refah düzeyi üzerinde olumlu etkilere neden olacağı kuşkusuzdur.

KAYNAKÇA

- AECM (2018) Annual Report 2018, <http://aecm.eu/wp-content/uploads/2019/07/AECM-Annual-Report2018.pdf>, (Erişim: 18.02.2021).
- BBC, (2017) Ekonomiye Destek Planı Açıklandı, <http://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-38248557>, Erişim Tarihi: 25.08.2017
- BDDK (2020) Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aralık 2020, https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_47.pdf, Erişim Tarihi:03.03.2021.
- CUSMANO, L. (2019) SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in Supporting Finance For Small And Medium-Sized Enterprises, OECD SME and Entrepreneurship Papers No. 1,2013, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/sme-andentrepreneurship-financing_35b8fece-en, (Erişim: 14.12.2019).
- ÇELİKDEMİR N.Ç ve Kartal, M.T (2018) Kredi Garanti Fonu Teminatlı Kredilerin Muhasebeleştirilmesi ve KGF Teminatlarının Bankalara Faydaları, Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Arşiv, Cilt 9, Sayı 17,s.13-38
- EĞİLMEZ, M (2017) Kredi Garanti Fonu ve Varlık Fonu Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme, <https://www.mahfiegilmez.com/2017/05/kredi-garanti-fonu-ve-varlik-fonu.html>, Erişim Tarihi: 03.04.2021
- KALKINMA BAKANLIğI (2021) Dünyada ve Türkiye’de Garanti Fonu Sistemleri, İndirilme Tarihi: 12.01.2021, URL: www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/4773/KGF.doc
- KGF (2021c), KGF Haftalık Veri Bülteni, https://www.kgf.com.tr/images/rakamlarla/31_12_2020.pdf, Erişim Tarihi: 05.04.2021
- KGF, (2021a) Ortaklık Yapısı, <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/hakkimizda/ortaklik-yapisi>, Erişim Tarihi: 23.04.2021.
- KGF, (2021b) KGF Faaliyet Raporu, https://www.kgf.com.tr/images/faaliyet_raporu/2020_kgf_faaliyet_raporu.pdf, Erişim Tarihi: 01.04.2021
- OAİB, (2020), <https://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-sikca-sorulan-sorular-dis-ticarette-kredi-garanti-fonu-kgf-uygulamalari-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz.html>
- PEHLİVAN, P. (2019) Kobilerin Finansmanı İçin Yeni Bir Yöntem: Kredi Garanti Fonu, International Social Sciences Studies Journal SSSjournal (ISSN:2587-1587), Vol:5, Issue:37, pp.3191-3200.
- SABAH GAZETESİ (2017) Başbakan Binali Yıldırım Ekonomik Tedbirleri Açıkladı, <http://www.sabah.com.tr/gundem/2016/12/08/son-dakika->

basbakan-binaliyildirim-ekonomik-tedbirleri-acikliyor-canli, Erişim
Tarihi: 25.02.2021.

TUİK (2020) GSYH Büyüme Oranları (Bir önceki yılın aynı dönemine göre
% değişim), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=D%C3%B6nemsellik-Gayrisafi-Yurt-%C4%B0%C3%A7i-Has%C4%B1la-IV.-%C3%87eyrek-Ekim---Aral%C4%B1k,-2020-37180&dil=1>, Erişim
Tarihi: 01.04.2021

ULUDAĞSÖZLÜK, (2017) Türkiye'deki Şirketlerin %99'unun KOBİ
Olması, <https://www.uludagsozluk.com/k/t/%C3%BCrkiye-deki-%C5%9Firketlerin-%C3%BCzde-99-unun-kobi-olmas%C4%B1>, Erişim
Tarihi: 25.08.2017.

YAZICI, M. (2010) KOBİ Finansmanına Alternatif Destek: Hazine Garantili
Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Maliye Finans Yazıları, Yıl:24, Sayı:88, 79-
95.

Bölüm 9

**TÜRKİYE DÜZEY 3 BÖLGESİNDE
İNOVASYON ÇIKTI PERFORMANSLARININ
DEĞERLENDİRİLMESİ: MOORA VE GRİ
İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMLERİYLE
KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

İbrahim DAĞLI¹

¹ Dr. İbrahim Dağlı, mr Ibrahimdagli@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-8199-821X.

GİRİŞ

Sanayi Devrimi'nden bu yana teknolojinin kalkınmadaki rolü giderek artmaktadır. Makro ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirmek isteyen ülkeler teknolojinin büyüme üzerindeki bu rolünü fark ederek giderek daha fazla teknolojiye yatırım yapmaktadır. Bu kapsamda Ar-Ge'nin büyüme üzerinde itici güç olduğu ve teknolojinin büyüme modellerindeki rolü literatürde genel kabul görmektedir. Ar-Ge, teknolojinin bir girdi faktörü olarak kabul edilen bir inovasyon göstergesi iken patent, marka, tasarım ve faydalı model ise teknoloji çıktısı olarak kabul edilen önemli inovasyon göstergeleridir.

Teknolojik gelişmişlik seviyelerinde ülkeler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Dijital bölünme ve sayısal eşitsizlik gibi kavramlarla literatürde tanımlanan bu durum, ülkeler içinde de bölgesel farklılıklarla karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışmada inovasyon çıktısı olarak kabul edilen patent, marka, tasarım ve faydalı model göstergeleri ile Türkiye için düzey 3 seviyesinde bir performans karşılaştırılması yapılmıştır. Türkiye için 81 ili temsil eden bu sınıflandırmada il seviyesinde 2000-2021 yıllarını içeren veri seti kullanılmıştır. İller arasında inovasyon performans çıktısına dair bir endeks oluşturulması ve bu endeksle iller arasında objektif bir sıralama yapılması amaçlanmıştır. Bu maksatla çalışmada öncelikle entropi yöntemiyle bu göstergelerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Çalışmanın devamında bu ağırlıklar esas alınmak suretiyle çok kriterli karar verme yöntemlerinden MOORA ve gri ilişkisel analiz yöntemleri kullanılmıştır. Bu şekilde yöntemler arasında bir karşılaştırma yapılması sağlanmıştır.

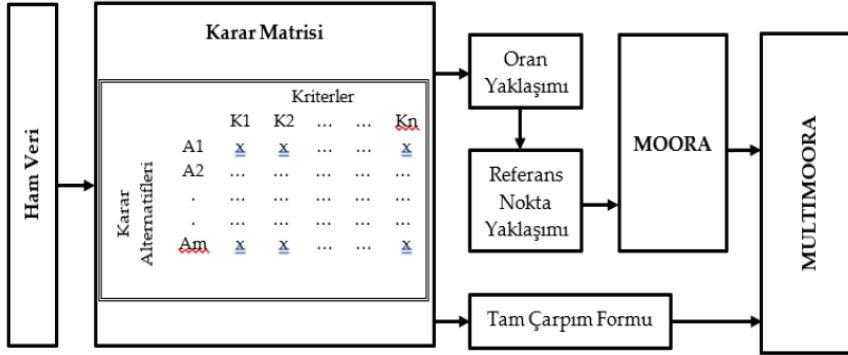
1. YÖNTEM VE UYGULAMA AŞAMALARI

Bu başlık altında çalışmada kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde diğer çok kriterli karar verme yöntemleri ile birlikte bütünlük olarak kullanılan Entropi Yöntemi ve sınıflandırma, derecelendirme ve karar verme maksadıyla kullanılan MOORA ve Gri İlişkisel analiz yöntemlerinin teorik ve uygulama bölümlerine yer verilmiştir. Çalışmada entropi yöntemiyle belirlenen ağırlık katsayıları her iki yöntem için de kullanılmış ve elde edilen sonuçlar karşılaştırma için imkân sunmuştur.

1.1. MOORA Yöntemi

Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis (MOORA) orijinal adının kısaltması ile bilinen yöntem Brauers ve Zavadskas (2006) tarafından literatüre kazandırılmış çok kriterli karar verme yöntemlerinden birisidir. Bu yöntemin temel üstünlüğü, tüm kriterleri bütüncül bir yaklaşımda ele alarak objektif bir yaklaşım

sunmasıdır (Özbek, 2021: 209). MOORA yöntem oransal analize dayalı bir optimizasyon yöntemidir ve oran yaklaşımı, referans noktası yaklaşımı, tam çarpım formu yaklaşımı ve önem katsayısı yaklaşımlardan oluşan çeşitli versiyonları mevcuttur. Tam çarpım formu yaklaşımı ile diğer MOORA yaklaşımlarının birleşimi ile MULTIMOORA sonuçlarına ulaşılmaktadır (bk. Şekil 1).



Şekil 1 MULTIMOORA Diyagramı (Brauers ve Zavadskas, 2012:8)

Bu yöntem üç temel varsayıma dayanmaktadır (Ecer, 2020: 233):

1. Sayma sayısı ya da sayma sayısına dönüşebilen değerlerin kullanılması,
2. Kesikli değer alan alternatiflerinin varlığı,
3. Amaçların açık bir şekilde belirlenebilmesi.

MOORA yönteminin uygulanması temel olarak üç aşamadan oluşmaktadır (Özlem, 2020: 221):

1. Amaçların belirlenmesi ve alternatif performans değerlerinin elde edilmesi,
2. Normalize matrisin elde edilmesi,
3. Normalleştirilmiş maksimizasyon performans değerleri toplamından minimizasyon performans değerleri toplamının çıkarılması.

Karar matrisinde m karar alternatif sayısını, n değerlendirme kriteri sayısını ve x_{ij} j kriterine göre i alternatifinin aldığı değeri göstermektedir.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{j1} & x_{j2} & \dots & x_{jn} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 0, 1, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n$$

MOORA oran yaklaşımında ilk olarak karar matrisi normalize değerleri Eşitlik 1’de yer alan formülle elde edilir. Daha sonra maksimizasyon yönlü kriterlerin aldığı değerler toplamından, minimizasyon yönlü kriterlerin aldığı değerler toplamı çıkarılmak suretiyle y_i^* değerleri elde edilmektedir. Önem katsayısı yaklaşımında ise her kriter daha önceden belirlenen ağırlık katsayısı ile çarpılarak ağırlıklı değerler elde edilmektedir. Bu çalışmada ağırlık kriterleri MOORA yöntemi uygulanmadan önce Entropi yöntemi ile belirlenmiştir.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}}$$

Eşitlik 1:

Eşitlik 2:

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n x_{ij}^*$$

MOORA referans noktası yaklaşımında ise her bir kriter için en büyük değer ve en küçük değer dikkate alınarak Eşitlik 3’deki formülle referans noktaları belirlenmektedir. Daha sonra tüm kriterler için toplam sapma Eşitlik 4’de yer alan formülle hesaplanmaktadır. MOORA tam çarpım yaklaşımında ise maksimizasyon yönlü kriterlerde karar alternatiflerinin aldığı değerlerin çarpımı ve minimizasyon yönlü kriterlerde karar alternatiflerinin aldığı değerlerin çarpımı ayrı ayrı hesaplanmak ve birbirine oranlanmak suretiyle U_i değerleri elde edilmektedir. Son aşamada ise baskınlık teorisi ile MULTIMOORA yaklaşımına göre sıralama belirlenmektedir.

$$d_{ij} = |r_j - x_{ij}^*|$$

Eşitlik 3:

$$\min_i = \max_j (|r_j - x_{ij}^*|)$$

Eşitlik 4:

1.2. Entropi Yöntemi

Çok kriterli karar verme yöntemlerinde, belirlenen kriterlerin farklı ağırlık ve önem düzeylerini tespit etmek için geliştirilmiş çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemlerin bir kısmı subjektif yöntemler (Ör. AHP,

FUCOM), bir kısmı objektif (Entropi, IDOCRIW, CRITIC) yöntemlerdir (Ecer, 2020: 54). Araştırmacının etkisi olmaksızın mevcut veriler ışığında ağırlıklarının belirlendiği entropi yöntemi objektif yöntemlerden en çok tercih edilenler arasındadır. Termodinamiğin ikinci yasası olan Entropi kavramı, termodinamikte “düzensizlik ve dağınıklığın bir ölçütü” olarak literatüre girmiştir (Ayçin, 2018: 601). Entropi değerlerinin hesaplanması Shannon (1948) tarafından önerilmiştir. Entropi yöntemi, kriterler arasında mevcut düzensizlikleri tespit etmektedir. Dolayısıyla kriterin entropisi ne kadar düzensiz olduğunu göstermekte ve entropi ne kadar fazlaysa kriterin ağırlığı o derece fazla olmaktadır (Ecer, 2020: 55). Entropi yönteminin uygulanması temel olarak dört aşamadan oluşmaktadır (Altan, 2020: 199):

1. Karar matrisinin oluşturulması,
2. Karar matrisinin normalize edilmesi,
3. Kriterler için entropi değerlerinin hesaplanması,
4. Ağırlık değerlerinin hesaplanması.

Entropi yönteminde karar matrisi oluşturulduktan sonra Eşitlik 5’de yer alan formülle normalize karar matrisi elde edilmektedir. Daha sonra her kriter için entropi değerleri (e_j) Eşitlik 6’da yer alan formülle hesaplanmaktadır. Entropi değerlerinden yola çıkarak her kriterin ağırlık değerleri Eşitlik 7’de yer alan formülle hesaplanmaktadır.

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad \forall i, j$$

Eşitlik 5:

$$e_{ij} = -k \cdot \sum_{i=1}^n p_{ij} \cdot \ln(p_{ij}) \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n$$

Eşitlik 6:

$$w_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j}$$

Eşitlik 7:

1.3. Gri İlişkisel Analiz Yöntemi

Gri ilişkisel analiz yöntemi, gri sistem teorisinin bir parçası olarak geliştirilmiş ve gri ilişkisel derece temeline dayanan bir sistemdir (Özbek, 2021: 152). Gri sistem teorisi, ismini bilginin siyah-beyaz bir renk skalası üzerinde ifade edilmesinden almaktadır (Yıldırım, 2018: 230). Bu teori kapsamında geliştirilen gri ilişkisel analiz, örneklem dağılımın

bilinmediği durumlarda değişkenlerin dağılımında tercih edilmektedir. Yöntem, kesikli veri, sınırlı ve eksik veri ile etkin analize imkân tanımaktadır. Belirsizlik durumunda etkin sonuçlar elde edilmesi ve verilerin belirli bir dağılıma sahip olmasının zorunlu olmaması yöntemin önemli avantajlarından (Ayçin, 2018: 603). Nitel veri kümelerine de uygulanabilen bu analiz yöntemi özellikle sosyal bilimler alanında tercih edilmektedir (Öksüzkaya, 2020: 163).

Gri ilişkisel analiz altı basamaktan oluşmaktadır (Yıldırım, 2018: 230):

1. Karar matrisinin oluşturulması,
2. Referans serilerin oluşturulması,
3. Karar matrisinin normalize edilmesi,
4. Mutlak değer tablosunun oluşturulması,
5. Gri ilişki katsayısının hesaplanması,
6. Gri ilişki derecelerinin hesaplanması.

Yöntemin uygulanmasında karar matrisinin oluşturulmasının ardından referans seriler belirlenmektedir. Daha sonra maliyet yönlü kriterler için Eşitlik 8, fayda yönlü kriterler için Eşitlik 9 ve optimal yönlü kriterler için Eşitlik 10'da yer alan formüller uygulanarak normalize edilmiş karar matrisi elde edilmektedir.

$$\text{Eşitlik 8: } x_i^* = \frac{\max_j x_i(j) - x_i(j)}{\max_j \max_i x_i(j) - \min_j \min_i x_i(j)} \quad \text{Eşitlik 9: } x_i^* = \frac{x_i(j) - \min_j x_i(j)}{\max_j \max_i x_i(j) - \min_j \min_i x_i(j)}$$

$$\text{Eşitlik 10: } x_i^* = \frac{x_i(j) - x_{0b}(j)}{\max_j x_i(j) - x_{0b}(j)}$$

Referans serisinin normalize değerleri ile normalize karar matrisinin değerleri arasındaki mutlak farkın değeri alınarak mutlak değer tablosu oluşturulmaktadır. Eşitlik 11-12'de yer alan formülle gri ilişkisel katsayı matrisi elde edilmektedir.

$$\text{Eşitlik 11: } \gamma_{oi}(j) = \frac{\Delta_{\min} + \zeta \cdot \Delta_{\max}}{\Delta_{oi}(j) + \zeta \cdot \Delta_{\max}}$$

$$\text{Eşitlik 12: } \Delta_{\max} = \max_i \max_j \Delta_{oi}(j) \quad \Delta_{\min} = \min_i \min_j \Delta_{oi}(j)$$

Son adımda eşit önem düzeyinde gri ilişki dereceleri elde etmek için Eşitlik 13 ve ağırlıklı önem düzeyinde gri ilişki dereceleri elde etmek için Eşitlik 14'de yer alan formüller uygulanmakta ve sıralamalar elde edilmektedir.

$$\text{Eşitlik 13: } \Gamma_{oi} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \gamma_{oi}(j)$$

$$\text{Eşitlik 14: } \Gamma_{oi} = \sum_{j=1}^n [w_i(j) \cdot \gamma_{oi}(j)]$$

2. UYGULAMA VE BULGULAR

Bu çalışmada İstatistiki Bölge Birimleri Sistemi (İBBS) esas alınarak Düzey 3 bölgesi olarak sınıflandırılan Türkiye'de yer alan 81 ile ait patent, marka, tasarım ve faydalı model istatistikleri kullanılmıştır. Son 20 yıla ait bu veriler Türk Patent ve Marka Kurumu açık istatistik kaynağından elde edilmiştir. Sınai Mülkiyet hakları olarak adlandırılan bu değişkenler inovasyon performansının değerlendirilmesinde objektif göstergelerdir.

Analizin ilk aşamasında ayrıntılı basamakları yöntem başlığında açıklandığı üzere entropi değerleri hesaplanmış ve her inovasyon çıktısı için farklı ağırlık ve önem düzeyleri belirlenmiştir. Tablo 1'de yer alan entropi kriter ağırlıklarına göre tasarım ilk sırada, faydalı model ikinci sırada, patent üçüncü sırada ve marka son sırada yer almaktadır. Analizin bundan sonraki aşamalarında kullanılacak çok kriterli karar verme yöntemlerinden entropi ile tespit edilen bu ağırlıklar kullanılacaktır.

Tablo 1 Entropi Kriter Ağırlıklarının Tespiti

	Patent	Marka	Tasarım	Faydalı Model
Entropi Değerleri (ej)	0.8916	0.92228	0.7702	0.8774
Farklılaşma Dereceleri (dj)	0.1084	0.0772	0.2297	0.1225
Kriter Ağırlıkları (wj)	0.20	0.14	0.43	0.23

MOORA yöntemi ile farklı yaklaşımlara göre yapılan sıralama sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. MOORA oran yaklaşımı, MOORA referans yaklaşımı ve MOORA tam çarpım formu yaklaşımına göre elde edilen sıralamalarda önemli oranda bir tutarlılık olduğu görülmektedir. İstanbul ili her üç sıralamada ilk sırada yer alırken Ağrı ili iki yaklaşıma göre ve Kars ili bir yaklaşıma göre son sırada yer almaktadır.

Tablo 2 *Moora Yönteminde Farklı Yaklaşımlara Göre Sıralama Sonuçları*

İller	Oran	Yaklaşımı Referans	Yaklaşımı Tam Çarpım	Yaklaşımı İller	Oran	Yaklaşımı Referans	Yaklaşımı Tam Çarpım	Yaklaşımı İller	Oran	Yaklaşımı Referans	Yaklaşımı Tam Çarpım	Yaklaşımı İller
Adana	24	26	22	Giresun	53	50	49	Samsun	32	36	31	
Adıyaman	70	67	68	Gümüşhane	48	69	57	Siirt	79	77	80	
Afyon	37	42	38	Hakkari	80	78	77	Sinop	56	51	54	
Ağrı	81	72	81	Hatay	35	17	37	Sivas	46	35	42	
Amasya	43	22	40	Isparta	20	24	17	Tekirdağ	13	13	12	
Ankara	5	8	4	Mersin	27	37	29	Tokat	52	63	55	
Antalya	15	23	16	İstanbul	1	1	1	Trabzon	34	33	35	
Artvin	62	39	62	İzmir	8	9	7	Tunceli	71	73	69	
Aydın	23	21	19	Kars	74	81	79	Şanlıurfa	66	57	65	
Balıkesir	29	31	26	Kastamonu	50	47	47	Uşak	38	27	36	
Bilecik	26	20	24	Kayseri	3	5	3	Van	72	74	73	
Bingöl	75	79	76	Kırklareli	30	15	25	Yozgat	64	65	64	
Bitlis	77	80	78	Kırşehir	55	43	50	Zonguldak	51	40	45	
Bolu	31	29	30	Kocaeli	7	10	8	Aksaray	44	44	43	
Burdur	17	34	23	Konya	6	7	5	Bayburt	65	68	67	
Bursa	2	3	2	Kütahya	14	14	15	Karaman	16	6	14	
Çanakkale	25	16	21	Malatya	45	62	46	Kırıkkale	58	58	58	
Çankırı	41	41	44	Manisa	10	18	13	Batman	63	52	63	
Çorum	33	38	32	K.Maraş	36	19	34	Şırnak	73	53	70	
Denizli	12	4	11	Mardin	69	66	71	Bartın	57	56	56	
Diyarbakır	68	64	66	Muğla	22	45	28	Ardahan	76	71	74	
Edirne	40	28	41	Muş	78	75	75	Iğdır	67	76	72	
Elazığ	42	70	52	Nevşehir	28	46	33	Yalova	21	32	20	
Erzincan	59	59	60	Niğde	39	25	39	Karabük	47	60	48	
Erzurum	49	55	51	Ordu	60	54	59	Kilis	54	49	53	
Eskişehir	11	12	10	Rize	19	48	27	Osmaniye	61	61	61	
Gaziantep	4	2	6	Sakarya	9	11	9	Düzce	18	30	18	

Takip eden aşamada, tam çarpım formu yaklaşımı ile diğer MOORA yaklaşımları birleştirilmek suretiyle MULTIMOORA sonuçlarına ulaşılmıştır. MULTIMOORA sonuçlarına göre sırasıyla ilk üç il, İstanbul, Bursa ve Kayseri; son üç il, Bitlis, Hakkari ve Siirt olarak tespit edilmiştir. İnovasyon çıktılarına göre yapılan bu sıralamada sanayi üretiminin yoğun olduğu bölgeler üst sıralarda yer almaktadır. Bununla birlikte sıralamanın sonlarında sanayinin daha az gelişmiş olduğu ve hayvancılığın önemli bir geçim kaynağı olduğu doğu illerinin yer aldığı görülmektedir.

Tablo 3 *MULTIMOORA Sıralaması*

Sıra	İl	Sıra	İl	Sıra	İl	Sıra	İl
1	İstanbul	22	Kırklareli	43	Çankırı	64	Şanlıurfa
2	Bursa	23	Adana	44	Aksaray	65	Yozgat
3	Kayseri	24	Yalova	45	Zonguldak	66	Şırnak
4	Gaziantep	25	Burdur	46	Kastamonu	67	Diyarbakır
5	Ankara	26	Balıkesir	47	Kırşehir	68	Bayburt
6	Konya	27	Hatay	48	Giresun	69	Adıyaman
7	İzmir	28	K.Maraş	49	Malatya	70	Mardin
8	Kocaeli	29	Bolu	50	Erzurum	71	Tunceli
9	Denizli	30	Mersin	51	Karabük	72	Iğdır
10	Sakarya	31	Rize	52	Kilis	73	Van
11	Eskişehir	32	Muğla	53	Sinop	74	Ardahan
12	Karaman	33	Samsun	54	Artvin	75	Muş
13	Tekirdağ	34	Uşak	55	Elazığ	76	Bingöl
14	Manisa	35	Trabzon	56	Bartın	77	Ağrı
15	Kütahya	36	Çorum	57	Tokat	78	Kars
16	Antalya	37	Niğde	58	Ordu	79	Bitlis
17	Isparta	38	Amasya	59	Gümüşhane	80	Hakkari
18	Çanakkale	39	Nevşehir	60	Kırıkkale	81	Siirt
19	Aydın	40	Edirne	61	Erzincan		
20	Düzce	41	Afyon	62	Batman		
21	Bilecik	42	Sivas	63	Osmaniye		

Şekil 2’de yer alan haritada da görüleceği üzere inovasyon çıktılarında ilk onda yer alan illerin tamamı Büyükşehir statüsündeki illerdir. 10 ila 20’inci sıradaki illere bakıldığında ise nispeten daha küçük yapıda olan Kütahya, Isparta, Düzce, Karaman gibi iller dikkat çekmektedir. Haritalama üzerinde son iki grupta yer alan illerin tamamına yakınının coğrafi olarak Sivas’ın doğusunda yer alan illerden oluştuğu görülmektedir. Ancak bu gruplar içerisinde coğrafi olarak Batı’da yer alan iller de bulunmaktadır. Bu iller, Bartın, Karabük, Sinop, Kırıkkale, Yozgat, Tokat, Ordu ve Osmaniye illeridir.



Şekil 2 MULTIMOORA Sıralamasının Türkiye Haritasında Gösterilmesi

Entropi yöntemiyle belirlenen aynı ağırlık değerleri kullanılmak suretiyle analiz bu defa Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle yeniden yapılmıştır. Ağırlıklandırılmış gri ilişkisel analiz sıralamasına bakıldığında MULTIMOORA sıralaması ile önemli oranda bir benzerlik görülmektedir. Bu benzerlik sıralamanın hemen her bölgesinde geçerlidir ve illerin inovasyon çıktılarına ilişkin sıralamanın önemli oranda değişmediği görülmektedir. Listenin en başında yine İstanbul ili yer almaktadır. İlk üç sırada ise Kayseri ve Bursa'nın yer değiştirdiği görülmektedir. Listenin sonlarında da birkaç basamaklık değişiklikler olduğu göze çarpmaktadır. Örneğin, Ağrı ili MULTIMOORA sıralamasında 77'inci sırada iken gri ilişkisel analiz yöntemine göre yapılan sıralamada son sırada görülmektedir.

Tablo 4 Gri İlişkisel Analiz Ağırlıklı Yöntem Sıralaması

Sıra	İl	Katsayı	Sıra	İl	Katsayı	Sıra	İl	Katsayı
		Matrisi			Matrisi			Matrisi
1	İstanbul	0.829048	28	Nevşehir	0.362422	55	Sinop	0.34467
2	Kayseri	0.790209	29	Balıkesir	0.36041	56	Kilis	0.343801
3	Bursa	0.709543	30	Mersin	0.360397	57	Kırıkkale	0.342928
4	Gaziantep	0.594686	31	Çorum	0.35976	58	Bartın	0.342771
5	Ankara	0.51184	32	Samsun	0.358574	59	Erzincan	0.341414
6	Konya	0.505625	33	Bolu	0.358194	60	Ordu	0.341378
7	Manisa	0.477577	34	Niğde	0.357466	61	Osmaniye	0.341235
8	Kocaeli	0.475065	35	Hatay	0.357202	62	Artvin	0.340751
9	İzmir	0.460459	36	K.Maraş	0.357141	63	Yozgat	0.339906
10	Sakarya	0.442742	37	Trabzon	0.356226	64	Bayburt	0.339626

11	Kütahya	0.42893	38	Uşak	0.356164	65	Iğdır	0.339292
12	Denizli	0.426247	39	Çankırı	0.354536	66	Batman	0.339139
13	Eskişehir	0.425064	40	Afyon	0.354362	67	Şanlıurfa	0.338858
14	Tekirdağ	0.422741	41	Amasya	0.354224	68	Adıyaman	0.338847
15	Karaman	0.394974	42	Edirne	0.352241	69	Tunceli	0.338805
16	Antalya	0.386247	43	Sivas	0.350762	70	Diyarbakır	0.338728
17	Burdur	0.386042	44	Aksaray	0.35057	71	Mardin	0.337864
18	Düzce	0.375852	45	Elazığ	0.349766	72	Şırnak	0.336765
19	Isparta	0.372694	46	Gümüşhane	0.349428	73	Van	0.336372
20	Aydın	0.370359	47	Karabük	0.348864	74	Kars	0.336164
21	Yalova	0.369752	48	Malatya	0.348736	75	Bingöl	0.335567
22	Bilecik	0.36855	49	Zonguldak	0.347178	76	Muş	0.335444
23	Çanakkale	0.367452	50	Erzurum	0.346876	77	Ardahan	0.335271
24	Rize	0.367037	51	Kastamonu	0.346308	78	Bitlis	0.335268
25	Adana	0.365344	52	Tokat	0.34568	79	Hakkari	0.334729
26	Kırklareli	0.364328	53	Giresun	0.345545	80	Siirt	0.334499
27	Muğla	0.363863	54	Kırşehir	0.34472	81	Ağrı	0.33358

Gri ilişkisel analiz yöntemiyle ağırlıklandırılmış olarak yapılan ve il düzeyinde inovasyon çıktıları performansını gösteren sıralamanın haritalandırılmasında ilk onda yer alan illerin tamamı Büyükşehir statüsündeki illerden oluşmaktadır. MULTIMOORA yaklaşımıyla yapılan sıralamaya göre ilk ondaki farklılık yalnızca Manisa ve Denizli illerinde görülmektedir. MULTIMOORA sıralamasında ilk grupta görülen Denizli'nin yerini gri ilişkisel analiz sıralamasında Manisa almıştır. Son grupta yer alan ve en düşük performans tespit edilen Doğu illeri bu sıralamada da değişmemiştir.



Şekil 3 Gri İlişkisel Analiz Sıralamasının Türkiye Haritasında Gösterilmesi

Entropi yöntemindeki ağırlıklandırma esaslarına bağlı olarak yapılan ve iki farklı çok kriterli karar verme yöntemiyle analiz edilen inovasyon çıktısı performans sıralamalarının birbiri ile tutarlı olduğu görülmektedir. İllerin inovasyon çıktısı performans sıralamalarında birkaç basamaklık değişimler görülsede sıralamaların genellikle birbirine yakın olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Sınai mülkiyet haklarının tespiti olan patent, marka, tasarım ve faydalı model başvuru ve tescilleri inovasyon çıktıları için önemli bir göstergedir. Bu çalışmada İstatistiki Bölge Birimleri Sistemi (İBBS) esas alınarak Düzey 3 bölgesinde (il düzeyi) bir performans endeksi ve sıralaması oluşturulmuştur. Türkiye’de yer alan 81 il için son 20 yıla ait patent, marka, tasarım ve faydalı model istatistikleri kullanılmıştır.

Analizin ilk aşamasında inovasyon çıktı göstergeleri olarak değerlendirilen değişkenlerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Bu maksatla entropi yönteminden faydalanılmış ve bu yöntemle inovasyon çıktıların analize esas ağırlıkları tespit edilmiştir. Yapılan analizde patent, marka, tasarım ve faydalı model için entropi ağırlıkları sırasıyla; %20, %14, %43 ve %23 olarak belirlenmiştir. Ağırlıkların belirlenmesinde birçok alternatif yöntem bulunmaktadır. Ancak objektif kriterlere göre ağırlıkların belirlenmesi tercih edilmiştir ve bu nedenle objektif bir çok kriterli karar verme yöntemi olan entropi yöntemi tercih edilmiştir.

Entropi yöntemiyle tespit edilen bu kriter ağırlıkları 81 il için yapılan performans sıralamasında diğer çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan MOORA ve Gri ilişkisel analiz yöntemleri ile bütünlük olarak kullanılmıştır. Bu kriter ağırlıkları esas alınarak önce MOORA yöntemiyle performans sıralaması yapılmış daha sonra aynı kriterlerle gri ilişkisel analiz yöntemiyle sıralama tekrarlanmıştır. Bu şekilde 81 il için karşılaştırılabilir bir endeks ve performans sıralaması elde edilmiştir.

MULTIMOORA sonuçlarına göre inovasyon çıktıları performansında sırasıyla ilk on il; İstanbul, Bursa, Kayseri, Gaziantep, Ankara, Konya, İzmir, Kocaeli, Denizli, Sakarya ve son on il; Iğdır, Van, Ardahan, Muş, Bingöl, Ağrı, Kars, Bitlis, Hakkari, Siirt olarak belirlenmiştir.

Gri ilişkisel analiz yöntemiyle ağırlıklandırılmış olarak yapılan sıralamada ise sırasıyla ilk on il; İstanbul, Kayseri, Bursa, Gaziantep, Ankara, Konya, Manisa, Kocaeli, İzmir, Sakarya ve son on il; Şırnak, Van, Kars, Bingöl, Muş, Ardahan, Bitlis, Hakkari, Siirt, Ağrı olarak belirlenmiştir.

İki farklı çok kriterli karar verme yöntemi ile yapılan endeks ve performans sıralamalarının önemli oranda benzerlik gösterdiği, başka bir deyişle sonuçların tutarlı olduğu görülmüştür. Çıktı odaklı olarak yapılan bu inovasyon performans sıralamasının bölgesel politikalarda değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Bölgesel farklılıkların giderilmesinde inovasyon performansları yaşam kalitesine ve refah seviyesine yansıyan önemli bir göstergedir. Bu bağlamda uygulanacak Ar-Ge ve sanayi programlarında inovasyon performanslarının dikkate alınarak bölgesel politikaların şekillendirilmesi önem arz etmektedir. Literatüre katkı sunmak amacıyla yapılacak müteakip çalışmalar için inovasyon girdi göstergelerinin de dikkate alınarak farklı analizlerin yapılmasının yararlı olabileceği değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- Altan, Ş. (2020). Maut Yöntemi, Örnek Uygulamalarla Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri içinde, (Ed. M.Atan, Ş.Altan), Ankara: Gazi Kitabevi, Bölüm 12, s.191-206.
- Ayçin, E. (2018). BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Endeksinde (XYORT) yer alan işletmelerin finansal performanslarının entropi ve gri ilişkisel analiz bütünlük yaklaşımı ile değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(2), 595-622.
- Brauers, W. K. M., & Zavadskas, E. K. (2012). Robustness of MULTIMOORA: a method for multi-objective optimization. *Informatica*, 23(1), 1-25.
- Brauers, W. K., & Zavadskas, E. K. (2006). The MOORA method and its application to privatization in a transition economy. *Control and cybernetics*, 35, 445-469.
- Ecer, F. (2020). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Öksüzkaya, M. (2020). Gri İlişkisel Analiz (GİA), Örnek Uygulamalarla Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri içinde, (Ed. M.Atan, Ş.Altan), Ankara: Gazi Kitabevi, Bölüm 10, s. 163-178.
- Özbek, A. (2021). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel ile Problem Çözümü, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özlem, Ö. (2020). MOORA Yöntemi, Örnek Uygulamalarla Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri içinde, (Ed. M.Atan, Ş.Altan), Ankara: Gazi Kitabevi, Bölüm 14, s. 217-230.
- Shannon, C. E. (1948). A mathematical theory of communication. *The Bell system technical journal*, 27(3), 379-423.
- Yıldırım, B.F. (2018). Gri İlişkisel Analiz, Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri içinde, (Ed. B.F.Yıldırım, E.Önder), Bursa: Dora Yayıncılık, s. 229-244.

Bölüm 10

ULUSLARARASI EKONOMİ POLİTİĞE JEOEKONOMİK YAKLAŞIM¹

Şükrü İNAN²

¹ Bu çalışma, Prof.Dr. Halil Çivi danışmanlığında Şükrü İnan tarafından yazılan “Jeoekonomi ve Türkiye’nin Jeoekonomisi” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² Dr. Öğretim Üyesi, İnönü Üniversitesi, İktisat Bölümü, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilim Dalı, ORCID: 0000-0002-0648-4718, e-posta: sukru.inan@inonu.edu.tr

1. Giriş

Jeoekonomi, günümüz ulusal, bölgesel ve uluslararası siyasal ve ekonomik ilişkilerin biçimlenmesinde ve değişen dünya sisteminin açıklanmasında oynadığı rolü gün geçtikçe artırmaktadır. Jeoekonomi yaklaşımı, küreselleşme sürecindeki ekonomik ve politik dünyada, ulus devletlerin değişen koşullar altında kendilerini yeniden tanımlamalarına ve yeni düzende kendilerine yer kapma savaşımına rehberlik etmektedir. Her nasıl ki ekonomik ilişkiler, serbest piyasa ekonomisinde en yüksek kar için mücadele eden bireyler (*homo economicus*) ve firmaların davranışlarının temelini oluşturmaktaysa, jeoekonomik ilişkiler de uluslararası alanda coğrafyasından bağımsız düşünülemeyen devletlerin birbirlerine karşı olan davranış yapısını coğrafya-ekonomi-teknoloji ekseninde belirlemektedir.

Jeoekonomi, ulus devletlerin ortaya çıkmasından sonra devletler arası ilişkiler sistemini ve dış politika uygulamalarını yorumlamayı amaçlayan görüşler evriminin şimdilik son halkasıdır. Yöntem olarak, politikadan daha çok ekonomiye, teknolojiye ve coğrafyaya önem vermektedir. Devletlerin yaşamsal çıkarları ekonomik temelde belirlenmekte ve stratejiler buna göre çizilmektedir. '*Liberal Devlet*'in ekonomiye etkisi doğrudan değil dolaylı müdahaleci niteliktedir. Üretim sürecinde müdahaleci olmayan devlet, ekonominin düzenli işleyişinde ve ekonomik gücün özel şirketler aracılığı ile arttırılmasında, ulusal şirketlerin korunmasında müdahalecidir. Politik yakınlaşmalar veya kamplaşmalar yerini ekonomik birliklere veya çatışmalara bırakmakta, ortak ekonomik çıkarlar her şeyin üstünde tutulmakta ve Avrupa Birliği örneğinde olduğu gibi, siyasal egemenlikler belli ölçülerde değerini kaybetmektedir.

Kapitalist sisteme alışı ve karşıt olan sosyalist sistemin çözülüşü ile serbest piyasanın dünyada rakipsiz kalışı ve sermayenin küresel dolanımının önünde hiçbir engelin kalmaması, ülkelerin yatırım kararları almasında veya ticari ilişkiler kurması üzerinde sadece ekonomik çıkarın tam anlamıyla uygulanabilmesine olanak vermiştir. Devletlerin güvenlik sorunu artık daha çok ekonomik kalkınma ve küresel pazardan pay kapma savaşımına dönüşmüş ve siyasal-askeri güvenlik sorunu ikinci plana atılmıştır. Teknolojik gelişmelerin de dünyanın parçalanmış uzak coğrafyalarını bütünleştirmesi, iddia edilenin tersine, coğrafyanın devletler açısından önemini daha da arttırmaktadır.

Dünyadaki bu değişimler akademik çevrelerde, uluslararası ilişkilerin yeniden yorumlanmasını gerektirmiş ve sonuçta ekonominin devletlerarası ilişkilerde temel faktör olduğu ve sistemin işleyişinin yeni bir kavramla adlandırılması gerekli görülmüştür. Dünyadaki ekonomik işleyişi düzenleyecek ve yönetecek uluslararası bir yapının

olmayışı, WTO, WB, IMF gibi kurumların yetersizliği ve ekonominin liberal sistem içerisindeki anarşik düzeni, her ulus ve devlet için yaşam alanını koruyacak ve geliştirecek politikaların, kısaca jeoekonomi olarak adlandırılan kavram çerçevesinde, birbirleri ile çatışmasını veya uyuşmasını ortaya çıkarmaktadır. Her ulus-devlet bulunduğu koşullar altında kendi jeoekonomi stratejisini belirleyerek liberal-anarşik düzende ulusal harmonisini sağlama gayreti içerisinde.

2. Jeopolitikten Jeoekonomiye Uluslararası Ekonomi Politik

Ekonominin, coğrafya ile birlikte devletlerin kuruluşu ve devletlerarası ilişkilerdeki belirleyici rolü ilk devletlerin kuruluşuna kadar gitmektedir. Devletler arasındaki temel ilişki ‘çıkar’dır ve bu çıkarın korunması için verilen savaşlar devletlerin tarihini belirlemektedir. Temelde ekonomik çıkar olan bu savaşlar ‘hanedan’ın ve/veya ‘devlet’in sürekliliğini sağlamak için, var olan konjonktür içerisinde, dinsel, milliyetçi, ırkçı, politik ve ideolojik örtülere bürünmüştür. Ancak günümüzde ‘laissez faire, laissez aller, laissez passer’ felsefesi ile somutlaşan ekonomi üzerindeki bütün örtülerin kaldırılması, liberal-anarşik sistem içerisinde, ‘görünmez el’in arkasındaki devlet elini ve ekonomik altyapının belirleyiciliğini daha açık ve somut hale getirmiştir. Devletlerin ‘çıkar ve hedefleri’ için kullanılan ideolojik görüngülerin yerini günümüzde ekonomik somutluklar almıştır. Aslında geçmişten temelde pek de farklı olmayan günümüz dünyası Ulu Önder’in 1923 yılında dediği gibi “ ... tamamen iktisat devrinden başka bir şey değildir” (İnan, 1989: 58). Ekonomik gücün, askeri güce göre devletin devamlılığındaki ve devletlerarasındaki ilişkilerdeki önemini ise Mustafa Kemal yine İzmir İktisat Kongresi’nde belirtmektedir.

“... alelacele fütihat yapanlar, sapanla (saban) fütihat yapanlara binnetice terk-i mevki etmeğe mahkûmdur. Bu bir hakikattir ki, tarihin her devrinde aynen vakidir. Mesela Fransızlar Kanada’da kılıç sallarken oraya İngiliz çiftçisi girmiştir. Bir müddet kılıçla sapan yekdiğeriyle mücadele etti. Ve nihayet sapan galebe çalarak İngilizler Kanada’ya sahip oldu.

Efendiler; Kılıç kullanan kol yorulur, fakat sapan kullanan kol her gün daha çok kuvvetlenir ve her gün toprağa daha çok sahip olur” (İnan, 1989: 60).

Ekonominin devlete etki ve müdahalesinin karşısında devletin de ekonomiye etki ve müdahalesi, klasik iktisadın dışladığı bir durum olsa da 1929 Ekonomik Bunalımı’nda, II. Dünya Savaşı’nın yıkıcı etkilerini ortadan kaldırmak için 1945 yılından sonra ekonomilerin yaralarını sarma döneminde ve konjonktürel ekonomik kriz dönemlerinde, geçmişte olduğu gibi günümüzde de zorunlu olarak artan bir biçimde sürmektedir. Bölgesel ve ulusal ekonomilerin ‘emperyalizm’, ‘karşılıklı bağımlılık’ ve

son olarak da ‘küreselleşme’ ile birbirleriyle etkileşme derecesinin artması da dışarıdan gelen ekonomik tehditlere karşı jeo-ekonomik alanların korunmasını gerektirmektedir. ‘Jeoekonomik Savaş’ bölgesel, ulusal ve uluslararası olmak üzere ‘Soğuk Savaş’ sonrasında küresel liberal-anarşik sistem içerisinde belirlenmiştir.

“Soğuk Savaş’ın sona ermesinden sonra gerek Batı dünyasında gerekse eski sosyalist sistemin ideolojik/etik izahlarının yerini artık sadece uzmanlar düzeyinde olmamak üzere jeopolitik kavramı almaya başlamıştır. ABD’de eski Dışişleri Bakanı Henry Kissinger “jeopolitik yaklaşımı” 21. yüzyılda büyük güçler arasında güçlenecek olan rekabeti düzenleyecek bir araç olarak geliştirmiş ve tekrar popüler hale getirmiştir. Kissinger, jeopolitik kuralların yardımı ile 21. yüzyılda ABD, Avrupa Birliği, Çin ve Japonya arasındaki rekabeti incelemekte ve bu rekabetin savaşa dönmesini engellemeyi hedeflemektedir”(Özdağ, 1999: 4-5). Küresel ekonomik rekabet ve savaşımın Atlantik merkezli olmaktan çıkıp Avrasya merkezine yönelmesi ve bölgedeki ekonomik önceliğin politik önceliğin önüne geçmesi ile küresel sistemin temel aracı devletler için, jeopolitik stratejiler jeoekonomik stratejilere dönüşmektedir.

Bu değişim özellikle “20. yüzyılın sonunda jeopolitik bilimi sadece devletlerin ve bölgelerin arasındaki siyasi ve askeri rekabeti değil, dinler ve kültürler arası rekabet ile ekonomik büyüme bölgeleri arasındaki rekabeti kapsayıcı şekilde geliştirmiştir” (Özdağ, 1999: 5). Soğuk Savaş sonrasında politik olmaktan çok ekonomik olarak yeniden şekillenen dünyanın açıklanmasında eski kavramların yetersiz kalması, “jeoekonomi” kavramını kullanılması gereken bir kavramsal araç olarak karşımıza çıkarmaktadır.

Jeoekonomik yaklaşımın ön plana çıkmasının bir diğer nedeni de Soğuk Savaş döneminde Soğuk Savaş’ın iki büyük aktörü olan ABD ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB)’nin jeopolitik gerekliliklerden dolayı, yandaşları durumunda bulunan ülkelere karşı ekonomik ödünler verirken ve askeri yardımda bulunurlarken artık her ikisinin de bu yaklaşımı terk etmeleridir. Siyasal etkiyi genişletmek için dış politika aracı olarak kullanılan diplomasi, propaganda, silahlanma ve ekonomik yöntemler artık ekonomik etki alanını genişletmek için kullanılmaktadır. SSCB’nin stratejik ve jeopolitik yönlerden önemli olan Küba, Vietnam ve Kuzey Kore gibi ülkeleri askeri ve politik olarak desteklerken katlandığı ekonomik maliyetler günümüzde diğer bütün devletler için de geçerliliğini yitirmiştir.

ABD, Soğuk Savaş boyunca SSCB etki alanını daraltmak ve Atlantik eksenli merkez konumunu sağlamlaştırmak amacı ile gerek Japonya’ya gerekse Batı Avrupa ülkelerine birçok ekonomik ödün vererek bu ülkelerin ekonomik canlanma ve güçlenme süreçlerine katkıda bulunmuştur. Bu jeopolitik yaklaşım, kısa dönemde ABD ekonomisine yük getirmiş

olmasına rağmen SSCB’yi tasfiye etmek için gereken ortaklara ve askeri üslere sahip olmak için sürdürülmüştür. Ayrıca, Moskova Soğuk Savaş boyunca gerek Varşova Paktı üyelerini gerek SSCB’nin bazı ekonomik olarak geri kalmış birlik cumhuriyetlerini sübvansetmiştir. Ancak Soğuk Savaş’ın sona ermesi ile Soğuk Savaş’ın jeopolitik gerekliliklerinin yerini jeoekonomik gereklilikler almış, ABD kendisine karşı ekonomik ayrımcılık uyguladığına inandığı Japonya ve Avrupa Birliği’ne karşı sert önlemler alırken, Rusya Federasyonu da eski müttefiklerine enerji başta olmak üzere herşeyi dünya fiyatları ile satmaya ve politik baskı aracı olarak kullanmaya başlamıştır” (Özdağ, 1999: 6).

Değişen jeopolitik durum, 1992 yılında Birleşik Devletler Başkan adayı olan Paul Tsongas’ın değerlendirmesi ile “bugün ekonomik düşmanlarımız politik dostlarımızdır” ve “mücadele artık savaş meydanında değil pazarlarda sürdürülmektedir” bu durum ABD ekonomisini kuşatmakta ve devamını tehlikeye sokmaktadır (Kondracke, 1992: 14-15). Bu sorun sadece ABD için değil bütün devletler için geçerlidir. Devletlerarası sistem Soğuk Savaş sonrası için önemli değişimler geçirmiştir ve geçirmeye de devam etmektedir (Çizelge 1.) Bu belirsizlik ortamında ‘düşman’ algılaması iki kamplı bölünmüş dünyadaki kesinlikten ve durağanlıktan ulusal gönenç için rekabet eden herkesin herkesle savaşına (*bellum omnium contra omnes*) dönüşmüştür.

Çizelge 1: 1945’ten Günümüze Uluslararası Ekonomi Politikasındaki Önemli Değişimler

Soğuk Savaş Dönemi	Soğuk Savaş Sonrası
Liberal ticaret düzeni: BrettonWoods	Tek-dünya sistemi: GATT/DTÖ
Almanya ve Japonya’nın dönüşü	Ekonomik güç merkezleri olarak Almanya ve Japonya
3 dünya, 2 süpergüç ABD hegemonyası: dolar and bomba	4 veya 5 dünya, 1 süpergüç; ekonomik çokkutupluluk
Yalıtılmış Çin, Sovyet İmparatorluğu	Yükselen Çin, tıkanan Rusya
Karmaşık karşılıklı bağımlılığın ortaya çıkması	Karmaşık karşılıklı bağımlılığın “küreselleşme” içinde evrilmesi
<i>Jeopolitik:</i> İdeoloji, ittifak, büyük güç güdümlü müdahalecilik, askeri güce dayalı “Ulusal güvenlik”.	<i>Jeoekonomi:</i> Daha çok Ekonomi, teknoloji, bilişim, emek, kaynak tabanlı “Ulusal güvenlik”.
İkitaraflılık, altulusçuluk	İkitaraflılık ve çoktaraflılık; ulusalcılık ve ulusüstücülük

Üçüncü Dünya: Borç Krizi ve devrim	Etnik, dinsel, ulusal buhranlar; parçalanma ve bütünleşme
Karteller (OPEC)	Bölgecilik (APEC, NAFTA) ve bölgeselleşme (büyüme üçgenleri)
Uluslararası politikanın üstünlüğü	Ulusal politikanın üstünlüğü

Kaynak: <http://web.pdx.edu/~hpmg/MIM516/IPEchanges.htm>

Soğuk Savaş döneminin durağanlığında uluslararası ticaret *Bretton Woods*'la belirlenmiş, Japonya ve Almanya, ABD'nin desteği ile yeniden toparlanarak sosyalist dünya çevresinde genişletilmiş bir liberal dünya oluşturulmuştur; dünya iki süpergüç etrafında üç ayrı bloka ayrılmıştır (doğu, batı ve bağlantısızlar) ve sistem, uluslararası politik dengeler üzerinde, ulusal güvenliğin 'büyük güç' merkezli askeri güç temelinde ve bu merkezlere dayanılarak kurulmuştur. Soğuk Savaş'tan sonra ise uluslararası ticaret Gümrük ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile 'tek dünya' etrafında biçimlenmiş, Almanya ve Japonya, ABD ekonomik hegemonyasıyla rekabet eder düzeye gelerek sistem bir süpergüç etrafında çok kutupluluğa yönelmiştir. Sistem, ulusal politikalarla biçimlendirilirken, ekonomik bütünleşmelerle ve ekonomik araçlarla bölgesel ve uluslararası alanda ulusal güvenliğin sağlanması amaçlanmaktadır.

Yaşadığımız çağdaki hızlı değişimler, eski düşünce ve görüşlerle günümüzü yorumlamayı güçleştirmiştir. Jeoekonomi, özellikle uluslararası ilişkilerdeki güç ilişkilerini ekonomik yaklaşımlar çerçevesinde düşünmemiz gerektiğini öngörür.

Yirmibirinci yüzyıl, üç temel ve güçlü trendle şekillenmektedir. Bunlar (Andrianopoulos, 2000);

- Devletlerarası ilişkilerin gerisindeki en önemli güç olarak Jeoekonomi, Jeopolitiğin yerini almaktadır.
- Yeni ekonomi eski ekonomiyle, büyümenin motoru ve toplumsal yakınlaşmanın temel aracı olarak rekabet halindedir.
- Yeni dünya düzeni eski dünya düzeninin yerine alışılmışın dışında uluslararası kurumların ve önemli bölgesel varlıkların oluşumuna rehberlik ederek ortaya çıkmaktadır.

Bugünün başlıklarının arkasındaki güç, ulusal devletin pazarlarını genişletmek, sunum yollarını garanti altına almak ve karşıtlarını kendi rekabet avantajının dışına sürmektir. Bugünün dünyasında, devletler ülkeleri fethetmekten ziyade pazarlar üzerinde denetim ve egemenlik kurmayı amaçlamaktadır. Soğuk Savaş'ın sona ermesinden sonra dünya politikasının çizgilerini değiştiren belli başlı savaşlar veya yoğun

bölgesel çatışmaların hepsinin petrolle ve dolayısı ile dünya ekonomisi ile ilgili olması bir tesadüf değildir. Körfez Savaşı, Çeçenistan'daki içsavaş ve Afganistan'daki savaş temelde petrolün iyeliği, çıkartılması ve taşınmasıyla ilgilidir. Geçmişte olası nükleer imha endişesiyle yaşayan büyük kitleler, günümüzde aynı endişeyi ekonomik risk ve çeşitli ulusal ekonomilerin yapısal güvensizliğinde yaşamaktadırlar (Andrianopoulos , 2000).

Bugün için “uluslararası ekonomik güvenlik” politik ve askeri güvenliğin ötesinde devletlerin birincil sorunu haline gelmiştir. Bu değişimler sonucunda şimdiki istihbarat örgütleri dünya üzerinde düşman aramak yerine ülke ekonomilerinin yararına olacak bilgileri toplayarak yatırımcılara sunmak ve yatırım riskleri üzerinde yoğun çalışmalar yapmak zorundadır (Bacık, 2000: 48).

Jeopolitik dönemin temel özelliği “hareketsizlik”tir. Süper güçler arasındaki rekabet küresel dünyada durgunluk etkisi yaratmıştır. Jeoekonomik dönemde ise pazarlar, devletler ve teknolojiler arasındaki karşılıklı ilişki ve rekabet, bu dönemin temel özelliğini “devingenlik” olarak belirlemiştir. Jeopolitiğin temel düşünce yapısı, dünya çapındaki kapitalizm ve komünizm çatışması üzerinedir. Bugün baskın olan düşünce tarzı ise, serbest piyasa kapitalizminin dünyayı kuşatan varlığıdır ve bu sistem içerisinde var olma savaşımıdır.

Jeopolitik dönemde, dünya üç kamp; Batı, Doğu ve Bağlantısızlar olarak görülüyordu. Bugün ise homojenliğin, tüketim kültürünün, bireyciliğin ve Amerikancılığın yayıldığı bir dünya vardır karşımızda. Jeopolitik dönem Berlin Duvarı ile jeoekonomi çağı ise internet araçları ile sembolleşmiştir (Andrianopoulos , 2000).

Çizelge 2: Jeopolitik ve Jeoekonomik Dönemlerin Karşılaştırılması

Jeopolitik Çağ	Jeoekonomik Çağ
Durgun Ekonomik ve Politik Sistem	Devingen Ekonomik ve Politik Sistem
Komünizm-Kapitalizm Çatışması	Serbest Piyasa Rekabeti
Üç Kamplı, Bölünmüş Dünya	Bireyci, Homojen Dünya
Sembol: Berlin Duvarı	Sembol: İnternet

Jeopolitik ve jeoekonomi arasındaki önemli bir ayırım da jeoekonomik politikaların temel hedefinin toprak denetiminden çok teknolojik ve ticari üstünlüğün kazanılması olmasıdır (Lorot, 2000). Bu üstünlük büyük jeoekonomik güçlerin AR-GE yatırımlarında ve ulusal piyasanın bir yandan korunarak uluslararası piyasaların da ele geçirilmesindeki çabalarında gözlenebilmektedir. Kapalı ekonomik sistemler ve otarşik yapıların geçerliliğini yitirmesiyle karşılıklı bağımlılık ilişkisinin

kaçınılmazlığında, ‘yeni-liberal’ düzende, eski politikaların artık terk edildiği ve jeoekonomik politikaların devletlerin sürekliliği için ön plana çıktığı kabul edilmektedir. Zaten “Coğrafyacılar ve politika bilimciler 1990’larda finans, enformasyon ve ulaşım-ulaştırma ağları üzerindeki denetimin toprak denetiminden çok daha önemli olduğunu” belirtmektedirler (Simmons, 2004). Sparke (2000: 8) da jeopolitikten jeoekonomiye dönüşümü ve farkları temelde sınır ve sınırsızlık ayrımında çizelge 3’te özetlemiştir. Jeopolitik ve jeoekonomi arasındaki asıl fark, temelde ortak amaç olan egemenlik alanının genişletilmesinde, kullanılan araçların ve yöntemlerin farklılığıdır. Politikanın, ideolojinin ve askeri gücün, toprak kazanma yoluyla genişlettiği ekonomik egemenlik alanı, jeoekonomide ekonomik araç ve yöntemlerle, rekabetle, iş çevrelerinin istekleri ve yönergeleriyle ve en önemlisi askeri gücün jeopolitiğe göre öncelikli değil, son çare olarak kullanılmasıdır.

Çizelge 3: Jeopolitik ve Jeoekonomi’nin Karşılaştırılması

<i>Jeopolitik</i>	<i>Jeoekonomi</i>
Kökü İmparatorluk Çağı’nın sonundadır.	Kökü Soğuk Savaş’ın sonundadır.
Serbest Ticaret’in Düştüğü, Ulusal Otarşı’nin Yükseldiği Dönemde Gelişmiştir.	Serbest Ticaretin Arttığı, Ulusal Otonomi’nin Gerilediği Dönemde Gelişmiştir.
Dünya sistemi üzerinde bölgesel devletlerin hegemonya savaşımını yansıtır.	ABD’nin hakim olduğu fakat emperyal egemenliğinin olmadığı küresel bir hegemonik sistem içindeki savaşımı yansıtır.
Kuramsal olarak Orduya bağlı yazarlar tarafından ileri sürülmüştür; Halford Mackinder, Fredrich Ratzel.	Kuramsal olarak iş çevrelerine bağlı yazarlar tarafından ileri sürülmüştür; Edward Luttwak, Kenichi Ohmae.
İçişlerini ve dışişlerini “egemenlik”, “müttefik” ve “düşman” diliyle ayırır.	İç ve dış işleri ayrımını “egemenlik” ve “ortak riskler” diliyle bulanıklaştırır.
Politika, “güvenlik” için egemenlik ve müttefik edinmeye odaklanmıştır.	Politika, rekabet ve “ekonomik kaldıraç” görevini görebilecek ortaklara odaklanmıştır.
Bölgesel oluşumlar; bloklar, ulus-devletler ve “demir perde” gibi sınırlar etrafındadır.	Bölgesel oluşumlar; “bağlılık”, bölgesel birlikler ve “web” gibi bağlar etrafındadır
Sınırlarla belirlenir.	Sınırsızlıkla ve iletişim ağlarıyla belirlenir.

Kaynak: Sparke, 2000: 8.

Küresel politik ekonomideki değişimi ve dönüşümü farklı bir şekilde sınıflandıran Inoguchi ise küresel politikalarda “devlet egemenliğinin kilit kavram” olmasını Westfalyan, “halk egemenliğinin kilit kavram” olmasını Philedelfiyan ve “egemenliğin kaybı”nı ise anti-ütopyan paradigmlarla değerlendirmektedir (Inoguchi, 1999). Bu paradigmların altyapısı jeoekonomik temeller üzerinde yükselmekte ve üstyapısı jeokültürel ağlarla kendini yeniden üretip sonuçta jeopolitik çatı ile adlandırılmaktadır. Westfalyan, Philedelfiyan ve Anti-Ütopyan kalıtların çerçevesi Çizelge 4’te ortaya konulmaktadır.

Çizelge 4: *Westfalyan, Philedelfiyan ve Anti-Ütopyan Kalıtların Çerçevesi*

	Westfalyan (devlet- merkezli)	Philedelfiyan (küresel cumhuriyetçi)	Anti-Ütopyan (sömürgecilik-sonrası çok kültürlülük)
Jeopolitik Çatı			
<i>Başlıca Yazarlar</i>	Kissinger	Fukuyama	Huntington
<i>Kilit Kavram</i>	Devlet egemenliği	Halk egemenliği Liberal demokrasi	Egemenlik-sonrası / egemenlik kaybı
<i>Kurumsal Birim</i>	Ulus-devlet	Binding/hiding	Sivil süperdevlet & zayıf/ zayıflayan devlet
<i>Davranışsal İlke</i>	Dengeleme	Liberal	Destekleme, çökme
<i>Barış</i>	Savaş yoluyla barış	demokratik barış	Ne savaş ne barış
<i>Demokrasi</i>	Farksızlık	Saldırgan ihracat veya iyimser sessizlik	Askeri müdahale veya kinik kayıtsızlık
Jeoekonomik Temeller			
<i>Başlıca Yazarlar</i>	Gerschenkron	Reich	Landes
<i>Kilit Kavram</i>	Ulusal ekonomi	Küresel Pazar	Ekonomik gelişme
<i>İtici Güç</i>	Devlet eliyle endüstrileşme	Pazara dayalı mega-rekabet	İçsel değerlere ve davranışlara yön veren dünya kültürleri
<i>Kritik Değişken</i>	Büyük sermaye ve emek girdisi	Kritik teknoloji girdisi	Buluş ve teknik beceri
Jeokültürel Ağlar			
<i>Başlıca Yazarlar</i>	Anderson	Barber	Kaplan
<i>Kilit Medya</i>	Devlet radyo-TV	Kablolu TV ağı	Yeraltı ağı
<i>Kilit Amaç</i>	Ulus inşası	Küresel yayılma	Devlet karşıtı tepki & muhalif iletişim, kültürel alanda düzenin yeniden kurulması
<i>Kilit Etki</i>	Meşruiyet	Homojenleşme	Yıkıcı hareketler Sivil süper devletlerin meşruiyeti

Kaynak: Inoguchi, 1999: 178.

Diğer yazarlarca yapılan jeopolitik ve jeoekonomi arasındaki keskin ayrışma burada süreklilik gösteren küresel ekonomi-politik içerisinde jeoekonominin altyapıyı oluşturduğu şeklindedir. Alexander Gerschenkron'un *Economic Backwardness in Historical Perspective* (1965), Robert Reich'in *Work of Nations* (1991) ve David Landes'in *Wealth and Poverty of Nations* (1998) yapıtları sırasıyla Kissenger, Fukuyama ve Huntington dünyalarının temellerini somutlaştırarak politik üstyapı ile eşleşmektedir. Her üç jeopolitik çatı, içerisinde jeoekonomik temelini taşımaktadır. Bu jeopolitik çatının üzerinde jeokültürel olarak adlandırılan ideolojinin yeniden üretimi ve meşruiyeti yükselmektedir. Jeoekonominin 'altyapı' olarak temele (*topik*) yerleştirilmesi ve jeokültürün 'üstyapı' olarak önce ulus inşasında ve sonrasında küresel yayılmada araç olması Marksizm'in 'üretim güçleri ve üretim ilişkileri'ni açıkladığı tarihsel maddecilik ve diyalektik maddecilikle ilişkilidir. Altyapıyı oluşturan üretim güçleri ve ilişkileri yani ekonomik temel ve üstyapıyı oluşturan yasal-siyasal kurumlar yani ideoloji ve kültürel yaşam biçimidir.

Ancak bu içiçelik ve hiyerarşik yapı, üstyapının (jeopolitik çatı ve jeokültürel ağlar) altyapının (jeoekonomik temel) bir ürünü ve sonucu olarak görmek üstyapının altyapıdan bağımsızlaşmasını ve ayrı hareket ettiği sonucunu da beraberinde getirmektedir. Oysa jeoekonominin kapsamı, altyapı olmasının yanında, üstyapı çatısını ve ağlarını da yine jeoekonomik araçlarla ve yöntemlerle donatması biçimindedir.

"Jeoekonomik yaklaşımda orduların yerlerini ekonomik verimlilik ve üstün teknoloji ürünü mallar, üslerin ve cephelerin yerlerini pazarlar almaktadır. Ekonomik etkileşimin karşılıklı fayda boyutu ihmal edilmemekle birlikte, ekonomik ilişkiler "barış içinde savaş" çerçevesinde ele alınmaktadır. Jeoekonomik yaklaşım ordulara da yansımıştır. Silahlı kuvvetler, rakiplerinin asker sayısı, zırhlı araç, uçak vs. sahip olduğu bilumum araçlarla olduğu kadar potansiyel ve aktüel rakiplerinin kullandığı teknolojinin düzeyi ve arkasındaki ekonomik güçle de sürekli ilgilenmişlerdir. Ancak Soğuk Savaş'ın bitiminden bu yana birçok ülke silahlı kuvvetleri ekonomik verileri diğer kuruluşlardan almak yerine, kendileri ekonomik veri toplamaya başlamışlardır. Ayrıca ekonomik veri toplamanın ötesine geçerek ekonomik zenginliğin nedenleri araştırılmaya başlanmıştır. ABD Savunma Bakanı William Cohen Temmuz 1988'de Bakanlık bünyesinde amacı özgürlük ve ilerleme ve zenginlik arasındaki ilişkiyi araştırmak olan "National Security Strategy Group"u kurmuştur. İngiltere, Çin ve Rusya Federasyonu'nda da benzer çalışmalar yapılmaktadır. Bu araştırmaların amacı sadece zenginliği ve zenginlik kaynaklarını belirlemek değil, zenginlik paylaşımının neden olabileceği uluslararası çatışmaları önceden tespit etmektir. Bazı araştırmacılara göre küreselleşmeye giden yolda bir ara basamak, bazı araştırmacılara göre ise

küreselleşmenin karşıtı bir gelişmeyi temsil eden bölgeselleşmenin sonucu olan Avrupa Birliğı (AB), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) ve Asya Pasifik Ekonomik İşbirliğı (APEC) gibi bölgesel ekonomik kuruluşların şekillenmesinin temelinde olabildiğince geniş ve birbirine eklemlenmiş pazarı güvence altına alma kaygısı vardır ki, bu jeoekonomik bir yaklaşımdır. Anılan bölgesel ekonomik kuruluşların çekirdeğinde hep bir egemen (hegemon) politik ve ekonomik gücün olması (ABD, Almanya, Japonya) ekonomik bölgelerin jeoekonomik yapısının temelini de oluşturmaktadır” (Özdağ, 1999: 5-6).

Çağımızda yaşanan ekonomik, siyasal ve kültürel değışim ve dönüşüm süreci sonunda ulus-devletlerin varlığını sürdürebilme yöntemleri de değışim geçirmekte ve işbirliğı/düşman algılamaları farklılaşmaktadır. Bu değışim sürecinde devletlerin daha fazla güç ve etki yaratma araçları da siyasal ve askeri olmaktan çok ekonomik yönde olmaktadır. Bu ilişkileri analiz edebilmek için de jeopolitiğın yerini jeoekonominin alması kaçınılmaz görünmektedir.

3. Jeoekonomi Kavramının Yerleşmesi

İsveçli politika bilimci Rudolf Kjellen’in 1899’da devletin temel niteliklerini sınıflandırırken kullandığı beş özellikten biri olan jeopolitik (geopolitik) (diğerleri; demopolitik (nüfus politika ilişkisi), ekonomipolitik (ekonomi politika ilişkisi), sociopolitik (toplum politika ilişkisi), kratopolitik (iktidar politika ilişkisi) (Mamadouh, 1998: 237), daha sonra Alman coğrafyacılar Karl Haushofer ve Friedrich Ratzel tarafından geliştirilmiş ve “organik devlet teorisi”yle birlikte Alman dış politikasının temel dinamiğı haline gelmiştir. Buna karşın Anglo-Amerikan dünyasında “jeostrateji” İngiliz coğrafyacı Sir Halford J. Mackinder ve Amerikalı amiral Alfred T. Mahan’la ön plana geçmiş ve jeopolitik sürekli olarak değışen koşullara göre devletlerin dış politikasına yön vermiştir (Owens, 1999).

19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında politik coğrafya devlet adamları için devletin gücünü en etkili şekilde örgütleme amacıyla, 20. yüzyılın ortalarında Nazi Almanyası’yla birlikte devletin yaşam alanını genişletmek amacıyla, 1970’lerde daha çok ülke içindeki bölgesel çatışmaların analizi amacıyla, 1980’lerde ise bir bütün olarak dünya sistemini ve zengin Kuzey (merkez/core) ve fakir Güney (çevre/periphery) ülkeleri arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla kullanılmıştır.

Bu politikalar sonucunda jeopolitik-jeostratejik yaklaşımlarla “kara egemenliğı, deniz egemenliğı, hava egemenliğı, canevi-kenarkuşak kuramı/heartland-rimland”, jeoekonomik yaklaşımla “merkez-çevre, pan-bölge” ve jeokültürel yaklaşımla da “doğıu-batı” (Owens, 1999)

gibi düşünsel haritalar yaratılarak çeşitli kuramlar geliştirilmiş ve bu kuramlar sonucunda ülkeler ulusal güvenliklerini ve dış politikalarını şekillendirmişlerdir. Ve günümüzde Soğuk Savaş sonrasında değişen koşullar çerçevesinde bunlara bir de jeokültürel yaklaşımla “medeniyetler çatışması (Huntington, 2002)” eklenmiştir.

Jeostratejik modelin temel vurgusu devletlerin yaşamsal çıkarlarının korunması ve geliştirilmesi amacıyla askeri stratejinin ön planda tutulmasıdır. Bu strateji geniş toprak egemenliğinin kurulması veya denetlenebilmesi için stratejik bölgeler, boğazlar ve doğal kaynaklar üzerinde odaklanmıştır. Büyük güçlerin dünya egemenliği ve denetimini simgeleyen jeostratejik yaklaşım rakip güçlerin sınırlandırılmasını hedeflemektedir ve strateji buna göre çizilmektedir. Bu stratejilerden gerek Soğuk Savaş öncesinde ve Soğuk Savaş süresince ve sonrasında önemini sürdüren ‘canevi(kalpgah)-kenarkuşak/heartland-rimland’ dir. Soğuk Savaş’la ideoloji ve politikanın önem kazanması jeostratejinin jeopolitikle içiçe geçmesine neden olmuştur ve jeostratejik yaklaşımlar jeopolitik modellerde de belirleyiciliğini korumuştur.

Jeoeconomik modelde ise ekonomik egemenlik ve üstünlük, devletlerin yaşamsal çıkarları için dünya coğrafyasını yeniden biçimlendirmektedir. İlkel jeoeconomik yaklaşımda küresel güçlerin dünyayı paylaşımı ve barış içinde birarada yaşama aracı olarak öngörülen jeoeconomik modelde merkez-çevre/*core-periphery* ayrışması ile her merkez ülke etrafında oluşturulan bir çevresel alan vardır. İleri de daha ayrıntılı incelenecek olan jeoeconomik model, dünyanın iklim kuşakları ve coğrafi şartlar temelinde, sanayi merkezleri etrafında bölüştürülmesini esas alır.

Jeokültürel yaklaşımla oluşturulan modellemelerde temel ayrım doğu-batı ayrımıdır ve bu ayrımın en son ve belirgin biçimini Batılı, Latin, Afrikalı, Ortodoks, Müslüman, Konfüçyen, Budist, Hindu ve Japon ayrımları ile çizilen ‘medeniyetler dünyası’ oluşturmaktadır. Soğuk Savaş sonrasında belirsizliğinde yükselen ve düşen ‘Medeniyetler Çatışması’ kurgusu çok kutuplu ve çok medeniyetli bir dünyada çatışma, ayrışma ve yakınlaşmaların kültür ve daha doğrusu din/mezhep temelinde gerçekleşeceğini ileri sürmektedir.

Dünyanın çeşitli biçimlerde kurgulanması ve modellendirilmesi özellikle 1970’li yıllardan sonra, politik ve ekonomik coğrafyanın kesişme noktasındaki araştırmalar, küreselleşme, risk toplumu ve yeni jeopolitik dünya düzeninin oluşumuna sarılan coğrafyacılarla artmıştır. Bu çalışmalarda daha çok küreselleşme çerçevesinde uluslararası ekonomik ilişkiler ön plana çıkmış ve bu dönüşüm incelenmiştir (Tuathail ve Shelly, 2002).

20. yüzyıldaki güçler mücadelesini açıklayan jeopolitik yaklaşım, 21. yüzyıla girerken ekonomik ve politik olarak küreselleşme-bölgeselleşme denklemi arasına sıkışan dünyayı açıklamakta yeterli değildir. Bir zamanlar jeopolitiğin alt açılımı olan jeoekonomi gittikçe bağımsızlaşarak ama jeopolitikle sürekli etkileşim içerisinde ülkeler, ülke grupları ve bölgeler arasındaki ilişkileri açıklamaya başlamıştır (Özdağ, 1999: 3). Jeokültürel yaklaşımlar ise var olanı açıklamak ve ayrıştırmaktan öteye gidememekte, devletler ve uluslar için açılım sunamamaktadır.

Jeopolitiğin bunalımı farklı yaklaşımları ve eleştirileri de beraberinde getirmektedir. *Radikal jeopolitik*, *Eleştirel jeopolitik*, *feminist jeopolitik*, *Héredote* dergisi ve dünya-sistem teorisi/*world-system theory* ile kendisine açılım sunmaya çalışan jeopolitik, uluslararası politikada ekonominin gün geçtikçe artan rolünü dikkate almasına rağmen jeopolitik ve jeoekonomik mantık (Mercille, 2008) temeli ayrımında ekonomik olmaktan çok politik yorumları analizlerde daha çok kullandığından Soğuk Savaş sonrası için yeterli açılım sunmaktan uzak kalmıştır.

Jeoekonomi, yeni bir kavram olarak genel bir adlandırmaya kavuşmadan önce, değişen koşullar sonucu –ekonomik gücün stratejik ve askeri gücün önüne geçmesiyle- yani, jeopolitiğin güç kaybetmeye başlamasıyla birlikte yeni sistemdeki ilişkileri açıklamakta kullanılmak üzere “jeopolitik-ekonomi” (geo-political-economy) (Corbridge ve Agnew, 1991), “jeopolinomi” (geopolinomics) (Demko ve Woods, 1994), “ekopolitik” (ecopolitics) (Kühls, 1996) ve yeni-jeopolitik (neo-geopolitics) (Rusi, 1997) gibi kavramlar (Mamadouh, 1998: 239) üretilmiş ancak jeoekonomi bugün için büyük oranda genel kabul görmüştür.

Bu kavramlardan *jeopolitik ekonomi* (geo-political economy), uluslararası politik ekonomi’ye ‘coğrafya’nın da dahil edilmesiyle küreselleşme sürecini açıklamayı sağlayan kullanışlı bir araç olarak görülmüştür. Bu yaklaşıma göre; ‘Jeopolitik’ sınırlar, kimlikler ve toprakla ilgilenir; ‘jeoekonomi’ sermaye ve malların dolanımı ve değişimiyle; ‘jeopolitik ekonomi’ ise sermaye ve malların dolanımı ve değişiminin yer aldığı sınır ve bölgelerin yeniden şekillenmesiyle ilgilenir. Bu yeniden şekillenmeyi ve değişimi araştırdığımızda küreselleşme sürecini de anlayabilir ve açıklayabiliriz. Jeopolitik ekonomi penceresinden küreselleşme süreci; ölçekler-ölçeklendirmeler, bölgeler-bölgeselleşmeler, sınırlar-sınır kesişimleri, yerler-yerleşmeler üzerine düşüncelerin coğrafyası, istihdamı ve gelişmesi açılarından ele alınmaktadır. Ekonomik ve politik sürecin coğrafik boyutunu dikkate alan jeopolitik ekonomi yaklaşımı, küreselleşme sürecinin egemenliğinin yaşanacağı dönemde dünyanın gidişatını anlamak açısından önemli bir görüş açısıdır (Hudson, 2001: 16).

Jeopolinomik (Geopolinomics) jeoekonomi ile birlikte aynı anlamda kullanılan bir terimdir. Jeopolitiğin uluslararası ilişkiler, dış politika ve stratejiyi ilgilendiren önemli tartışmalara hiçbir katkısı olmayan gösterişli bir kelime olarak gören bazı kesimler jeopolitiği banal olarak kabul etmişlerdir. Diğer bir kesim ise hükümet dışı aktörlerin uluslararası siyasal sistemde önemlerinin arttığı süreçte, jeopolitiğin askeri güç ve karasal devlet kavramlarına bağlı kaldığı için jeopolitik çözümlemelerin öneminin azaldığını düşünmektedirler. Bu bakış açılarının sonunda uluslararası ilişkilerde gücün incelenmesinin yerini refahın sürdürülebilirliğine kaptırmasıyla jeoekonomi veya ‘jeopolinomik’ jeopolitiğin yerini almıştır (Owens, 1999). Özellikle Sovyet sonrası dönemde Orta Asya’daki güç savaşımını açıklamak için kullanılan bu terim jeopolitika ve ekonomi sözcüklerinden üretilmiş olup yeni süreçte ekonominin artan önemini vurgulamasına rağmen kavramsal olarak bu etkiyi vermemektedir.

Ekopolitik (Ecopolitics) ise jeoekonomi kavramına göre ekonomi ve politikayı daha uygun ilişkilendirmesine rağmen, “eco” öneki ekolojiyi çağrıştırdığından kullanışlı görülmemiştir (Mamadouh, 1998: 239). Ekopolitik kavramı uluslararası literatürde çevresel güvenlik alanında sıkça kullanılmaya başlanmıştır ve günümüzde çevre sorunlarının artması ile ekoloji ve politika ilişkisi güçlenmekte ve bu yöndeki araştırmalar ekopolitik kavramı ile adlandırılmaktadır.

Yeni Jeopolitik (Neo-geopolitics) geleneksel jeopolitik ve jeoekonomik analizlerin sentezini amaçlayan yeni bir yaklaşımdır. Sadece devletleri değil sınır aşan çok çeşitli uluslararası aktörü; ulusal, uluslararası ve hükümetdışı enstitüleri, örgütleri, firmaları, silahlı kuvvetleri, terörist grupları, barış hareketleri ve insan hakları gruplarını ve çevreci örgütleri de dikkate alır. Yeni jeopolitik yaklaşım hızla değişen Sovyet sonrası Avrasya’yı daha iyi anlamak için yardımcı olmaktadır (Amineh, 2003). Yeni jeopolitik bir bütün olarak dünya üzerindeki yaşamı ve doğayı tehdit eden teknolojik sistemlere, uluslararası tekno-ekonomik güç yapılarına ve bizzat devletler tarafından şekillendirilen dünya politikasına çok karmaşık bakış açıları sunmaktadır. Artık ulusal güvenlik sadece diğer devletlerin ve yasadışı örgütlerin askeri tehditleriyle tanımlanmamaktadır. Tehditler çeşitlenmektedir ve ulusal güvenlik sorunu da küreselleşmektedir.

Jeopolitiğin günümüz ekonomik ve siyasal ilişkilerini açıklamakta yetersiz kalması dolayısıyla girilen bu yeni adlandırmalardan jeoekonomi kavramı gerek genel olarak jeopolitiği çağrıştırması ve gerekse politığın yerine ekonominin kullanılmasıyla ekonomik ilişkilerin günümüz dünyasındaki baskınlığını vurgulaması açısından tercih edilmektedir.

4. Jeoekonomi'nin Kuramsal Temelleri

Ekonomi ve coğrafya ilişkisi üretim yerinin belirlenmesinde ve bu üretim biçiminin diğer coğrafyalar üzerindeki etki derecesini de belirlemektedir. Firmaların konumu ve bu konumun yeniden belirlenmesini yani üretim coğrafyasını belirleyen etkenler temelde; girdilerin fiyatları, kolay elde edilebilirliği ve ikame olanağı (ham madde, enerji, işgücü); pazara ulaşım maliyeti (ticaret maliyetleri); talep (müşteri tercihleri ve boyutu); ölçeğe göre getiri; girdi-çıktı üretim bağları; rekabet ve pazar yapısı; diğer firmaların kuruluş yeri kararları; dışsallıklar; teknoloji ve teknolojiadaki değişim hızı; yerel Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) kaynakları ve kapasitesi; beyin gücü; fayda maliyeti; altyapı; hükümet politikaları (teşvikler/engeller: vergiler, mali yardım); girdi ve çıktılarının taşımacılık maliyetidir.

Üretim yeri çalışmaları Krugman'a göre her nedense eksik uzun bir tarihe sahiptir, Ohlin'e göre de 'önemli olan uluslararası ticaret değil *internationale Standortslehre* (uluslararası konum öğretimi)'dir. Benzer şekilde Isard'a göre de 'konum aynı zamanda ticareti hesaba katmadan ve ticaret de konumun eşanlı belirleyicileri olmadan açıklanamaz... ticaret ve konum aynı madalyonun iki ayrı yüzüdür'. Adam Smith ve David Ricardo'nun klasik modelleri ile üretim coğrafyası ve 'yerel ekonomiye' (bölgesel iktisat) 'mutlak üstünlükler kuramı' ve 'karşılaştırmalı üstünlükler kuramı' ile açıklamışlardır. Smith'e göre üretimin coğrafi konumunu mutlak üstünlük belirler. Ricardo'nun modeline göre ise üretilen malların karşılaştırmalı üstünlüğü üretimin coğrafyasını uzmanlaşmış ülkelerle belirlemektedir. Heckscher-Ohlin modelinde üretim yeri ulusal faktör donatımına göre belirlenmektedir. Bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü yoğun bir biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder, yani onları daha ucuza üretir ve o alanda uzmanlaşır (Seyidoğlu, 1998: 62). Ancak bu model yüksek faktör hareketliliğinin olduğu bölgelerde (ABD) veya benzer faktör donatımının olduğu ülkelerde (Fransa ve Almanya) endüstri kurulum yerini açıklayamamaktadır. Von Thünen (1826) ise modelinde, ölçek ekonomilerini dikkate almadan, temel olarak tarımsal üretim alanından hareket ederek kira ve taşımacılık maliyetlerinin belirleyici olduğu yerel ekonominin (alsansal ekonomi) başlangıç noktasını oluşturur. Thünen'i izleyen W. Launhardt ve A. Schaffle ise yerel analizleri endüstriyel sektöre uyarlamışlardır. A. Weber ise bu kuramları genişleterek, taşıma maliyetlerini, ağırlık ve uzaklıkla beraber emek faktörünü de analizine katarak optimum kuruluş yerini açıklar. Weber'in modelinde pazarların, hammaddenin ve nüfusun coğrafi dağılımı veridir ve tek üretim yeri varsayımı altında üretici öncelikle üretim girdi ve çıktılarının taşıma masraflarının en az olduğu yeri, daha sonra ise işgücü ücretleri ve dışsal

ekonomileri analizine alarak kuruluş yeri olarak belirler. Christaller'in 'odak-yer' kuramı ile kentlerin sıralanmasını saptamasıyla benzer olan Lösch'ün gerçekçi olmayan analizi genel bir denge modeline yakın ve gelişmiş bir kuramdır. Üretim yeri ve bu yerin etki alanını belirlemeyi amaçlayan 'Reilly Kanunu' ve Andre Piatier'in kentlerin ticari çekiciliğini ölçme yöntemi ve önceki kuramlar jeoekonominin temeline kaynak oluşturmaktadır (Jovanovic, 2001: 24-32). Bu temellerden en önemlisi ise Beer tarafından Marksist tarihsel materyalizm çalışmalarında toplumsal dinamiğin temelini oluşturan coğrafik ve ekonomik koşulların (jeo-ekonomik koşullar) toplum üzerindeki etkilerinin jeo-ekonomik sistem olarak adlandırmasıdır. Ekonomik ve teknik gelişmenin hızı ve insanlık üzerindeki doğrudan etkisine vurgu yapan Beer, bu temeller üzerinde toplumların moral değerlerinin, hukuk ve politikalarının oturduğunu, jeoekonomik sistemin, buluş ve keşifler, diğer toplumlarla iletişim, savaşlar gibi hatırı sayılır bir çok hissedilmeyen değişimlerle sürekli bir dönüşüm içerisinde bulunduğunu belirtmektedir. Toplumun bu maddi temeli de akılla da sürekli etkileşim içerisinde; jeo-ekonomik koşullar teşrii/yasamacı akıl ise yönetici/icraidir. Kısaca Beer'e (1908: 7-8) göre toplumun maddi etkenleri yani jeo-ekonomik koşulları jeoekonominin bugünkü anlamından farklı olarak tarihsel maddecilik olarak adlandırılmaktadır.

Tarihsel altyapı yanında günümüzde ekonomik coğrafyanın ve alan ekonomisinin, firma düzeyinden, küresel ekonomide ulusal ekonomilerin coğrafi etkinliğini açıklayan kuramlara yönelmesi ile jeoekonominin uluslararası ekonomik ilişkilerdeki küresel eksikliği de tamamlanmaktadır. Uluslararası ticaretin yoğunluğunu ve ülke ticaretlerinin birbirleri üzerindeki etkinliğini ölçmek için kullanılan indekslerden biri olan 'ticaret yoğunluğu' indeksi ile ülkelerin ticaretlerinin etkili ve etkisiz olduğu bölgeler ortaya çıkarılabilmektedir.

$$I_{ij} = x_{ij} / m_j$$

x_{ij} = i ülkesinin j bölgesindeki dışsattım payı, m_j = j bölgesinin dünya dışalımındaki payı (i kendi ülkesine dışsattım yapamayacağından, i ülkesinin net dışsattımı) dır (O'Loughlin ve Anselin, 1996: 141).

İkinci olarak ise Anderson ve Norheim tarafından geliştirilen, ülkelerin bölgesel 'ticaret eğilimleri'ni ölçen indekstir. Bölgesel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nın boyutunun da etkili olduğu bu indekste ekonominin büyüklüğü ticaret eğiliminin ölçülmesinde önemlidir.

$$P_{ij} = t_i * I_{ij}$$

t_i = i ülkesinin toplam dışsatımlarının GSYİH'ya oranı ve I_{ij} ise yukarıdaki eşitlikteki ticaret yoğunluğu indeksini belirtmektedir.

Büyük devletlerin ekonomik güçlerini komşu zayıf devletleri etkilemek ve onlar üzerinde egemenlik kurmak amacıyla değişik ekonomik yöntemler aracılığıyla kullanmasına örnek olarak ticaretin etkisini analiz eden (Condliffe, 1944: 310), dış ticaret yoğunlaşmasını ölçmek amacıyla dışalım ve dışsatımın mallar ve ülkeler açısından (coğrafi yoğunluk) kullanılan Gini-Hirschman yoğunlaşma katsayısıdır (Yavuz, 2005):

$$G_{jx} = 100 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_j} \right)^2}$$

G_{jx} = j döneminde dışsatımın coğrafi yoğunlaşma katsayısı

X_{sj} = j döneminde s ülkesine olan dışsatım değeri

X_j = j döneminde toplam dışsatım değeri

$$G_{jm} = 100 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{M_{sj}}{M_j} \right)^2}$$

G_{jm} = j döneminde dışalımın coğrafi yoğunlaşma katsayısı

M_{sj} = j döneminde s ülkesine olan dışalım değeri

M_j = j döneminde toplam dışalım değeri

Dış ticaret yoğunluğu, ülkelerin dış ticarete bulunduğu ülkelerin sayısına ve bu ülkelerle yapmış olduğu ticaretin az ya da çok olmasına bağlıdır (Yavuz, 2005).

Bu indekslerden diğer bir tanesi ise merkezler arasındaki ekonomik aktivite etkileşimini ortaya koyan, Zipf Kanunu'nuyla ilişkili (gravity model) 'çekim modeli'dir.

$$I_{ij} = \frac{f(R_i, A_j)}{f(D_{ij})}$$

i ve j arasındaki etkileşim (I), i 'deki itici güçlerin (R) ve j 'deki çekici güçlerin (A) fonksiyonudur ve i ve j arasındaki mesafe/ara (D)'nın fonksiyonunu ile ters ilişkilidir (Gravity Model, 2007) .

I_{ij} = i 'den j 'ye etkileşim hacmi

R_i = i 'yi terkeden (itici) faktörleri temsil eden bir parametre (dışarıya göç)

A_j = j 'ye yönelen (çekici) faktörleri temsil eden bir parametre (içeriye göç)

D_{ij} = i ve j arasındaki mesafe

Matematiksel ekonominin uluslararası ekonomiye uygulanması ile ülke jeoekonomilerinin gelişim ve etki düzeyinin ölçülmesi kolaylaşmaktadır ve jeoekonomik politikalar bu doğrultuda belirlenmektedir.

Jeoekonomi, geniş bir bilgi birikimi ve deneyimin ürünü olarak gerek ekonomik ve gerekse siyasal yönlerden devletlerin ulusal ve uluslararası stratejilerine yön vermektedir. Jeopolitik açılımların devletlerin ulusal ve uluslararası politikalarını yönlendirmede yetersiz kalması, kuramsal olarak ekonomi politikalarının ülkelerin gelişmesinde ve genişlemesinde temel etken olduğunu savunan jeoekonomiyi ön plana geçirmiştir. Coğrafya, tarih, politika bilimi ve teknoloji ile birleşen ulusal ekonomi yapısı ve politikaları ülke jeoekonomisinin sınırlarını da belirlemektedir. Jeoekonomi; tarihsel coğrafya, tarihsel siyasal coğrafya ve tarihsel ekonomik coğrafya temelinde teknolojik gelişmeye dayalı stratejik ekonomi politikaları ile ülkenin sahip olduğu nitelikli nüfus ve doğal kaynakların etkin kullanımının bütünü üzerine kurulmaktadır. Toprak genişlemesinin yerini askeri ve siyasal yönden çok öncelikle çevre ülkelere yönelik daha sonra ise küresel çapta 'ekonomik alan'ın genişletilmesi almaktadır ve tehdit algılaması askeri/siyasal alandan ekonomik alana kaymaktadır.

Bu anlamda jeoekonomi, ekonominin belirleyiciliğini vurgulamakla Marksist kuram ile yakından ilişkili olması yanında, korumacı politikaları ile neomerkantilist ve her türlü ekonomik sınırlandırmanın kalktığı bir dönemde uygulama olanağı bulması ile de neo-liberalizmle eleledir.

Marksist emperyalizm kuramları her zaman için jeopolitikten çok jeoekonominin önemine odaklanmıştır; bunun nedeni de eşitsiz kapitalist gelişmenin sonucunda küresel üretici güçlerdeki kaymaların jeopolitik/askeri araçlarla denetlemez olmasındandır (Foster, 2006: 15). Sermaye birikimi ve dünya-sistem teorileri ile açıklanmaya çalışılan dünya ekonomi ve politikasındaki değişimler günümüze kadar önemini korumuştur.

Jeoekonominin, gelişmiş kapitalist ülkeler tarafından, devletlerarası ilişkilerde ekonomik araçlarla, azgelişmiş ülkelere karşı bir baskı ve sömürme aracı olarak kullanıldığı görüşü, aynı zamanda Marksistlerce ‘emperyalizm’in biçim değiştirmiş bir durumu olarak da değerlendirilmektedir.

Kısaca jeoekonomi kuramsal olarak içinde barındırdığı farklı kuramlarla beraber ülkeden ülkeye değişen uygulama yöntemleri ile de jeoekonomi politikaları ve uygulama araçları değişiklik göstermektedir. Jeoekonomi, aşağıda belirtilen disiplinlerin ve alt disiplinlerinin etkileşimi ile kurgusunu bulmakta ve bu disiplinlerin etkinliğine ve uygulanan ülkenin ekonomik, tarihsel, coğrafi ve politik duruş ve konumuna göre de biçim değiştirmektedir.

Jeoekonominin uygulanmasında ülkenin ekonomik, teknolojik yeterliliği ile coğrafi konumuna bağlı olarak;

- Ulusal Jeoekonomi (İran)
- Bölgesel Jeoekonomi (Türkiye, Rusya)
- Küresel Jeoekonomi (ABD, Almanya, Japonya)

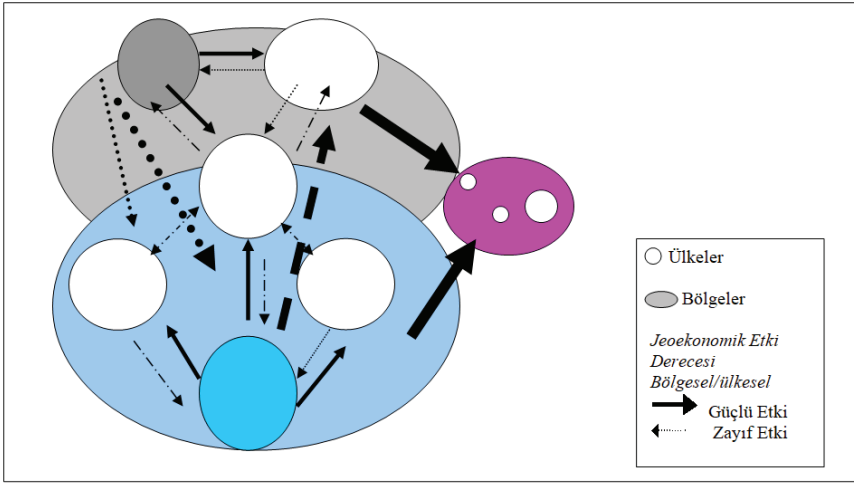
biçimlerinde uygulanabilmektedir.

Ülkenin ‘ulusal jeoekonomi’si Çizim 1.’de belirtilen disiplinlerce kurulduktan sonra devlet otoritesinin yönlendirmesi doğrultusunda çevresine genişleyen bir biçimde öncelikle ‘bölgesel jeoekonomi’ye daha sonra ise ‘küresel jeoekonomi’ye, diğer ülkelerin ulusal ve bölgesel jeoekonomik oluşumlarla karşılıklı çatışma sürecinde dönüşmektedir. Jeoekonomik politikaları uygulayabilecek ülkelerin sınırlı olması, ekonomik yönden gelişmiş ve gelişmekte olan bölgesel ve küresel güç odaklarının jeoekonomik politikaları uygulayabilme gücü ve bu gücün uygulanabildiği coğrafyanın özellikleri bölgesel ve küresel etki alanını da belirlemektedir.

Ulusal jeoekonomilerin çatışma ve etki alanı savaşımı bölgesel çekişme veya uzlaşma biçiminde de olabilmektedir. Avrupa Birliği kurulmadan önceki ulusal çekişmeler ve karşılıklı siyasal/askeri egemenlik savaşimleri daha büyük bölgesel güçler karşısında uzlaşmayla sonuçlanmış ve Almanya’nın büyük oranda ekonomik üstünlüğünü Avrupa’ya yayması

ile diğer güçlere karşı belli bir oranda da savunma olanağı sağlanmıştır. Bölgesel jeoekonomik alanın kurulması ile küresel savaşım büyük bölgesel jeoekonomik güçler arasında yaşanmaktadır. Bir ülkenin diğer ülkeye göre jeoekonomik avantajı diğer ülke/ülkeler üzerinde ekonomik üstünlük sağlaması ile birlikte karşılıklı çıkar temelinde örgütlenen bölgesel oluşumlar, AB, NAFTA, APEC gibi ekonomik ve/veya siyasal işbirliğinin doruk noktasına ulaşması ile jeoekonomik etki savaşımı bölgesel güçler arasında gerçekleşmektedir. Ancak ülkeler arasındaki jeoekonomik savaşım bölgeler arası savaşıma göre daha etkilidir. Bunun nedeni coğrafi yakınlığın ekonomik ilişkilerdeki baskınlığı ile açıklanabilir.

Çizim 2: Ulusal/Bölgesel Jeoekonomik Etkileşim ve Etki Alanı Çatışması



Bölğeler arasındaki ekonomik savaşım daha çok iki bölge arasında kalan coğrafya içinde gerçekleşmektedir ve bölğelerin birbirleri üzerindeki ekonomik etkisi zayıftır. Bu amaçla küresel jeoekonomik savaşım daha çok ekonomik bölgeler dışında kalan coğrafyada birbirlerinin pazarlarını ve hammadde kaynakları üzerindeki ekonomidışı araçlarda kendini göstermektedir. “İrak’taki savaşın amacı, ABD gücünü ve egemenliğini, Rusya, Çin, AB, Japonya ve Hindistan gibi diğer potansiyel rakiplere karşı, bölgeye yerleştirmek ve sağlamlaştırarak Avrasya jeopolitik haritasını yeniden çizmektir. Dünya savaşımı ve çatışmasının yeni merkezi doğal kaynaklar yönünden zengin olan ve çevresinde jeoekonomik güç olabilecek büyük aktörlerin olduğu ‘bağıltısız’ güney-orta Asya’dır” (Foster, 2006: 13). Ekonomik bölgeler arasındaki jeoekonomi politikaları ‘karşılıklı bağımlılık’ çerçevesinde işlediğinden bunlar arasındaki savaşım zayıflatıcı iken bölge dışındaki ölkelerde yıkıcı karakter göstermektedir.

5. Jeoekonomi

Jeoekonomi (geoeconomics) kavramı, coğrafya (geography) ve ekonomi bilimi (economics) sözcüklerinin bileşiminden oluşmuştur. “Jeo” öneki bir ülke veya bölgenin, coğrafi konumu, topografyası, demografisi, iklimi, tarım-iklim ilişkisi, doğal kaynakları, denize veya okyanusa bağlantısı olup olmadığı vs. bağlamlarında o toprak parçasının yüzeyinin ve şeklinin analizini ifade eder. Jeoekonomi, biligibilim (epistemolojik) açısından ise, ekonomi, coğrafya, tarih ve politikanın bir sentezidir.

Jeoekonomi daha önceleri jeopolitiğin bir parçasıydı. 20. yüzyılın başından itibaren jeoekonomistler, iktisadi adam “homo economicus” ve fiziksel ortam arasındaki ilişkileri ki fiziksel ortamdaki kasıt; coğrafi konum, doğal kaynakların ve nüfusun dağılımı, üretim merkezinin konumu, demiryolu ve iletişim ağlarının yapısı ve durumu, kaynakların kullanım ve taşıma maliyeti gibi unsurlardır, fiziksel ortamın üretim ve malların akışı üzerine etkileri ve ekonomik verimliliğin geliştirilmesi için fiziksel ortamın kullanım olanakları bazında araştırma yapmaya başlamışlardır (Prohntchi, 2001). Bu araştırmalar sonucunda fiziksel ortam ve üretim ilişkileri açısından doğrudan bir ilişki olduğu, ülkenin sahip olduğu koşulların bileşkesinin o ülkenin ekonomik potansiyeli üzerinde temel belirleyicilerden biri olduğu kanısına varılmıştır. Coğrafya ve tarihin de ‘tarihsel coğrafya’ adıyla ilişkilendirilmesi (Guelke, 1997: 216-234) bir ülkenin ekonomik yapısında ve dış ekonomik ilişkilerinin belirlenmesinde öncelikle coğrafik ve tarihsel belirleyiciliğin ağır bastığı düşünülmektedir.

Jeoekonomi de disiplinler arası bir bilim dalı olup, tarih, coğrafya, ekonomi ve politikayı bir araya getirip daha doğru analiz yapmamızı sağlar. Bu disiplinlerin etkileşimi ile bir bilim olarak ön plana çıkan jeoekonomi, Baumard ve Lorot’ya (1997: 12) göre paradoksal bir yapılanma içerisinde. Tarih ve tarihsel coğrafyadan, süreklilik düşüncesini kendine mal eder ve aynı zamanda ekonomi ve alan işleyişi içindeki sert kopuşun ortaya çıkışını ileri sürer. Jeoekonomi maddi olmayan akımlarla (maddi olmayan kaynaklar, bilgi, vs.) ilişkili alan ve büyük güçlerin tarihinden kalan alan görüngüleri arasındaki ilişkileri aydınlatan projenin doğal bir uzantısı içindedir. Yeni bir bilim olan ve hala sınırları kesin olmayan jeoekonomi iki paradoksal temele dayanır: makro ve mikro ekonomi, tarihsel coğrafya ve girişimcilik tarihi ile sürekliliğini yaratırken; jeopolitik, ekonomi tarihi ve organizasyon kuramı ile kopuşunu gerçekleştirir. Jeoekonomik alanın “belirsiz oluşumu” şüphesiz onu bir yandan makroekonomik ve makro sosyolojik yönden diğer yandan ise mikro ekonomik ve mikro sosyolojik yönden paradoksal bir konumda

yeniden düzenlenmesine yol açacaktır. Kısaca, jeoekonomi bu bilimlerle etkileşimde olan yeni bir disiplin oluşumdur.

‘Jeo-ekonomi’ terimi 1980’lerin sonunda Amerikalı Edward Luttwak tarafından, yeni uluslararası çevrede devlet devlete etkileşimin anahtar ögesi olan devletlerin rekabet edebilirliklerini arttırmasının aracı olarak politika ve strateji çalışmalarının bir disiplini olarak ortaya konulmuştur. Bugün hâlihazırda ulusal jeoekonomi okulları vardır. Rus Okulu (E. Kochetov, A. Neklessa) jeoekonomiyi ulusun yaşamını sürdürme yöntemi olarak görür. İtalyan Okulu (P. Savonna ve J.Carlo) korunma-savunma aracı olarak addeder. ABD Okulu (E. Luttwak) jeoekonomiyi halen dünyada bilfiil yürürlükte olan genişlemenin bir aracı olarak görür (Dorogin, 2003). Jeoekonomi kavramı bugün birçok kuramcı tarafından günümüzdeki ekonomik ilişkileri açıklamak için kullanılmaktadır ve jeoekonomi kavramının tanımı üzerinde de ortak görüşler belirlemektedir. Genel olarak jeoekonomi; ilki belli bir bölgedeki coğrafyadaki doğal kaynaklar ve bu kaynakların denetlenme ve kullanılma politikası (O’Hara & Heffernan, 2006); ikinci, küresel ekonominin sıkı sıkıya bağlı olduğu yaşamsal ekonomi söylemi (Smith, 2002; Sparke, 2002; Toal, 1997), üçüncü, küresel dünyada ve sınırlar arasındaki finansal, sermaye ve ticaret akışları ve bu hareketler arkasındaki politik nedenler olarak üç temel yaklaşımla ele alınmaktadır (Mercille, 2008: 576). Jeoekonomi biliminin öncülüğünü yapan ve geliştiren Amerikan Ulusal Havacılı ve Uzay Dairesi (NASA) bilim adamı McKinley Conway’ın (1994: 55-56) tanımında “*Jeoekonomi; yüksek ekonomik kalkınmayla daha iyi bir yaşam kalitesini sağlamak için yatırım stratejileri ile belirli coğrafik birimlerin araçlarını ve kaynaklarını birleştiren bir bilimdir*”.

Jeoekonominin iki temel ögesi Conway’e göre;

- Yeni yatırımlar için en uygun yerin bulunabilmesini amaçlayan, işletme kuruluşu, yerleşim analizi ve yerleşim yeri seçimi ve
- Yatırım ve yeni iş alanlarının şekilciliğini amaçlayan, alan planlaması, promosyon ve kalkınmadır.

Conway (1994: 7) jeoekonominin temel yasası olarak aşağıdaki formülü vermektedir.

$$D_{max} = (E_{max})(M_{max})(R_{max})$$

Bu eşitlikte maksimum gelişme (D), insangücü (M) maksimum kaynaklar (R) ve maksimum verimlilik (E) çarpımına eşittir. Bu ilişki ulusların, bölgelerin veya şirketlerin gelişmesine uygulanabilir. Bu eşitliğe bağlı olarak da, maksimum alan gelişme eşitliğini ise ;

$$D_{max} = EMR$$

biçiminde gösterir. Burada Dmax bir bölgedeki maksimum gelişme olasılık derecesini, E gelişme sürecinin verimliliğini, M uygulanan insangücünü, R ise kullanılan kaynakları ifade eder. Bu ilişki bir bölgede (ulus, devlet, bölge veya daha küçük yerleşim alanları) maksimum sonuca ulaşmak için neyin gerekli olduğunu belirtir.

Kuramsal olarak dünyanın herhangi bir bölgesindeki bölgesel kalkınma programı diğer tüm programların etkisine bağlıdır. Uygulamada, her alan programı dışsal etkenlerden etkilenir. Bu yüzden eşitlik; bölgenin toplam potansiyel gelişmesi, bölge içindeki ve dışındaki insangücü ve kaynakların toplamından elde edilecektir.

$$EMR = (EMR) + (EMR)$$

Aynı durum uluslar için de geçerlidir. Azgelişmiş ülkeler kendi EMR'lerine gelişmiş ülkelerden çekecekleri EMR'yi katarak büyümelerini hızlandırabilirler. Dünya kalkınmasının büyük stratejisi olarak adlandırılan durumun temeli budur:

$$Dw = Ew(MuRu + MdRd)$$

Dw, dünyanın maximum kalkınması; Ew, tüm kalkınma programlarının bileşik verimliliği; MuRu, azgelişmiş ülkelerdeki insangücü ve kaynaklar; MdRd ise gelişmiş ülkelerdeki insangücü ve kaynakları belirtir (Conway, 1994: 20-24).

McKinley, jeoekonominin bugünkü anlamından uzak, daha çok doğal kaynakların kullanımıyla ilgili bir tanımlama yapmıştır. McKinley'e göre jeoekonomi; "uluslar, devletler, şehirler ve şirketler için en yüksek gelişme düzeyini sağlamak üzere doğal kaynakların ve insan gücünün verimli bir şekilde bir araya getirildiği yeni bir bilimdir" (Conway, 1987). McKinley, "Jeoekonomi"yi daha iyi bir yaşam kalitesi sağlamada ve güçlü ekonomilerin kurulmasında, planlama ve ekonomik gelişmenin birlikte düzenlenmesi olarak görür. "*Geo-Economics: A New Science in the Service of Mankind, (1994)*" kitabında, yeni jeoekonomik disiplinin, dünya çapında bütün toplumların yararına olan yeni işlerin planlanmasının, kurulmasının, geliştirilmesinin ve uygulanmasının başarısında doğrudan sorumlu olduğunu belirtir ve jeoekonomiyi daha çok teknolojik yenilik anlamında düşünmektedir (Conway, 1983). Uluslararası ilişkiler bağlamında ise, Soğuk Savaş'ın "jeoekonomi"nin yardımıyla ABD lehine sonuçlandığını ve bunun teknolojik alanda yaratılan yenilikler ve üretimdeki verimlilik sayesinde gerçekleştiğini iddia etmektedir (Conway, 1987). Teknoloji, kimi ülkelerde jeoekonomik gücün yoğunlaşmasında anahtar etkidir. ABD'nin de süpergüç olmasında ve bu gücünü devam ettirmesinde teknolojik çeşitlilik ve gelişimin önemi büyüktür. ABD, ekonomik etkinlik için teknolojiye dayalı üretim gücünü dünyaya kabul

ettirmektedir(Guellec, 2002: 79). Teknolojinin, jeoekonomik gücün etkisinin arttırılmasındaki önemi gerek ekonomik ve gerekse askeri yönlerden üstünlük sağlaması yanında, uygulanan politikalara göre de değişebilmektedir.

Çizelge 5: Jeoekonomik ve Teknolojik Senaryolar

	Çatışmacı	Uzlaşmacı
Teknolojik İlerleme	• Çatışma Yeteneği-Rekabet (Amerikan liderliği?) • Demografik yerleşmelerin sonu • Nükleer savaşlar	• Karşılıklı-bağımlılık • Bio-politik? • Bio-jeoekonomi?
Teknolojik Bozulma	• Büyük Güçler arasındaki savaşlar-Yıkıcı Rekabet • Asimetrik savaşlar • Gri alanlar • Ekolojik felaketler	• Merkez/Çevre jeoekonomisi • Ekolojik yerleşmelerin çöküşü

Kaynak: Guellec, 2002: 79.

Guellec'in senaryosuna göre (Çizelge 5); teknoloji jeoekonominin motoru ya da engelleyicisi olabilmektedir. Teknolojik ilerlemenin dünyada uzlaşmacı olması durumunda karşılıklı bağımlığın, biyolojik jeoekonominin ve politikanın olasılığı varken, çatışmacı olması durumunda Amerikan liderliğinde teknolojinin savaşlar için kullanılması olasılığı yüksektir. Teknolojinin bozulmasında uzlaşmacı tutumda yine merkez/çevre ekonomisi ve ekolojik yerleşmelerin çöküşü, çatışmacı teknolojik bozulma ise felaket getirebilmektedir. Conway'in ve diğer bazı yazarların görüşlerine karşılık, Luttwak'a göre jeoekonominin hedefi en yüksek olası yaşam düzeyine ulaşmak değil, daha çok dünya ekonomisinde arzu edilen rollerin korunması veya ele geçirilmesidir (Luttwak, 1999: 133).

Jeoekonomiyi devletler arasındaki ekonomik güç savaşımı olarak gören Edward Luttwak'a göre yaşadığımız çağ 'jeoekonomi çağı'dır. Edward Luttwak, *"From geopolitics to geoeconomics (1990)"* adlı makalesinde ve daha sonra *"Turbo Capitalism, The endangered American dream (1993)"* adlı kitabında; jeopolitiğin günümüzde gücünü kaybettiğini, savaş konusunda, hızın stratejik konumdan daha önemli bir hale geldiğini fakat daha yapısal ekonomik gücün askeri güçten çok çok daha önem kazandığını belirterek, *"How to stop the United States from becoming a third world country and how to win the geo-economic struggle for industrial supremacy"* yazısında ise jeoekonominin, devletlerin birbirleriyle daha fazla toprak veya bölgesel güç için değil, ekonomik güç için yarıştığı gerçeğini gözler önüne seren bir bilim olduğunu

söylemektedir (Mamadouh, 1998: 239). Luttwak Turbo Capitalism'in "*The Theory and Practice of Geo-economics*"; bölümünde de, devletler arası rekabetin eski versiyonun şimdi "Jeoekonomi" olarak adlandırılmakta olduğunu ve ülkelerin kazançlarını maksimize etmek isteyen firmalar gibi davrandıklarını ileri sürerek bu rekabetin artık, devlet tarafından sanayiye sağlanan yatırım sermayesi, ürün geliştirme destekleri, gümrükler, kotalar vb. stratejik araçlarla yapıldığını ve devletin güçlü ve iyi örgütlenmiş olması gerektiğini, bu gelişmelerin üstesinden gelebilecek sanayiciler ve bürokratlar olmaksızın Jeoekonomik politikaların başarılı olamayacağını iddia eder. Ayrıca jeoekonomik politikaların ABD, Avrupa ülkeleri ve Japonya gibi sadece gelişmiş ülkelerce gerçekleştirilebileceğini, küçük ülkelerin şanslarının olmadığını da ekler (Luttwak, 2004). 'Son vagon' olarak tanımladığı yoksul ülkelerin verimsiz ve çürümüş halde olan bürokrasileri ile dışarıda savaştıkları ekonomik güçten yoksun olmaları nedeniyle jeoekonomik davranamayacaklarını, 'orta vagon'larda bulunan ülkelerin –Türkiye– birbirleri ile savaştıkları güçlerinin olduğunu ancak ciddi jeoekonomik politikalardan daha çok yerel (bölgesel) çatışmalarla bu potansiyelin emildiği biçiminde gerçekleşmektedir. Buna karşın hükümetlerin yerel sanayiye korumayı ve geliştirmeyi denemelerine rağmen bu çaba zayıf ve kararsız kalmaktadır. Tarih trenin başında yer alan ABD, Avrupa ülkeleri, Japonya ve diğerleri ise jeoekonomik savaşa uygun olmalarına rağmen toplumlarının ve kültürlerinin savaşa alerjik olmaları jeoekonomik araçların kullanımını da kolaylaştırmaktadır (Luttwak, 1999: 137-138). Jeoekonominin ulusal gelişme için önemi yanında uluslararası alanda da devletlerin prestijini ve etkisini arttırmak için kullanılması, geleneksel güç politikasından jeoekonomik güç politikasına kayışı da beraberinde getirmektedir. Luttwak'a göre;

Geleneksel (silahlı) Güç-politikası'nda;

Araçlar:

- (1) Askeri kuvvet
- (2) Diplomasi
- (3) Propaganda
- (4) Silah Geliştirme.

Amaçlar:

- (1) Toprak güvenliği
- (2) Genişleme
- (3) Diğer devletler üzerinde etki
- (4) Prestij biçimindedir.

Geleneksel güç politikası, dünya sorunlarının esas arenasında temel araçken günümüzde marjinalleşmiş ve yerini jeoekonomik araçlara bırakmıştır.

Jeo-ekonomi'de ise;

Araçlar I: Devlet yardımı ve güdümündeki özel oluşumlarla:

- (1) Yüksek riskli araştırma ve geliştirme
- (2) Pazara girme yatırımları
- (3) Pazar payını güçlendirmek için aşırı-yatırım üretimi.
(ekonomik nedenlerle özel oluşumlarca yürütülür)

Araçlar II: Sadece devlet tarafından:

- (1) Gümrükler, kotalar
- (2) Dışalığa düzenleyici ve örtülü engeller
- (3) Dışalığın finansmanına indirim
- (4) Ulusal teknoloji programları
- (5) Ekonomik ve teknik bilgilerden oluşmaktadır.

Amaç: Yüksek katma değerli ‘stratejik’ endüstrilerdeki (telekomünikasyon, enformasyon teknolojisi, biyoteknoloji, hava-uzay ve yüksek teknolojlili otomotiv yan ürünleri) önemli yerleri ele geçirmek (yada savunmak). Kazananlar mali, yaratıcı ve yüksek yönetim işlevine ve denetimine sahip olurlar. Kaybedenler ise eğer iç pazarları yeterince geniş ise sadece montaj hatlarına sahip olabilirler.

Jeoekonomik araç ve amaçların ekonomik ve politik sonuçları ise aşağıdaki gibidir;

Ekonomik sonuçlar:

(1) Etkisiz ve eşgüdümsüz hükümetler ve devlet bürokrasileri tarafından korunmayan veya kötü korunan hedef endüstrilerdeki şirketler için ciddi karşılaştırmalı dezavantajlar.

(2) Karlılık sınırı ötesinde pazar payı rekabetindeki ‘devlet’ destekli sektörlerde sürekli kapasite aşımı, örneğin hava-uzay, super-computing, otomotiv.

(3) Aşırı yatırım ve ulusal teknoloji programları tarafından insan kaynaklarının araştırma ve geliştirme sonucunda temel kaynakların sürekli tüketilmesi

Politik sonuçlar:

(1) Jeoekonomi basit iş çevrelerini denetleyemeyen yönetici seçkinler için güç genişletir.

(2) Diğerlerinin jeoekonomiyi uygulaması durumunda, çekinik kalma ekonomik yenilgi anlamına gelecektir.

(3) Jeoekonomik savaşımın ulusal bütünleşmenin uyarılmasında güç politikası ile yer değiştirebilir.

(4) Jeoekonomik savaşımın arta kalan güç politikası ittifaklarını aşındırabilir.

Luttwak'ın yukarıdaki karşılaştırmasından da görüldüğü gibi, geleneksel güç politikalarından jeoekonomik güç politikasına kayışta bu değişimin en önemli göstergesi, jeopolitik dönemde, devletin politikayı güdümünde tutup ekonominin olabildiğince serbestleşmesini savunurken, jeoekonomik dönemde politika çeşitlenmekte ve devlet denetiminden uzaklaşırken ekonomi olabildiğince devlet etkisi altına girmektedir. Çünkü bu dönemde en etkili savunma ve saldırı aracı ekonomidir ve ekonomi devletlerin sürekliliği için 'serbest' bırakılamayacak kadar önemlidir.

Matthew Sparke da (2000) "Excavating The Future In Cascadia: Geoeconomics And The Imagined Geographies Of A Cross-Border Region" adlı çalışmasında kendine özgü bir 'jeoekonomi' tanımı yapmıştır. Sparke jeoekonomiyi, küresel ekonomide şehirlerin, bölgelerin ve kıtaların kendi çıkarlarını genişletmek için öne sürdükleri argümanları, yerleştirmek için daha genelleşmiş bir yer kapma savaşımının bir adı olarak kullanır. Sparke, jeoekonomiyi diğer stratejik kullanımlar (Luttwak, 1990 ve 1993) dışında, ulus-devletlerin sonunun geldiği varsayımları altında küresellik bağlamında, devlet-merkezli olmayan, her geçen gün daha da liberalleşen ve ekonomileri daha çok ulus-ötesi nitelik kazanan bölgeleri tanımlamak için kullanmaktadır. Jeoekonomi, yatırımcı ve tüketicilerin ticari çıkarlarını arttırıp, jeopolitiğin ulusal sınırlar üzerine odaklanmasının tersine, iletişim ve hızı bir fırsat olarak görür; uluslar arası alanda "tehditkar devletlere" (evil empires) karşı güvenlik amacıyla ittifaklar oluşturmak yerine uluslar arası ilişkilerde "radikalizm", "anakronizm" ve "anarşizm" gibi beklenen politik tehditleri karşı "uyumu", "verimliliği", "ekonomik gücü" ve "büyümeyi" güçlendirerek uluslar arası ortaklıkları destekler (Sparke ve Lawson, 2002: 316). Sparke (2003: 376) jeoekonomi teriminin Luttwak tarafından sadece küresel çağda devletler arası ilişkileri tanımlamak amacıyla kullanılmasına karşı, devlet merkezli kullanımından ayrıldığında, küresel politik ekonomiyi yorumlamak için daha uygun bir yol olarak hizmet edebileceğini düşünmektedir.

"*Revue française de géoéconomie*" dergisi müdürü, siyaset bilimci Pascal Lorot'nun kısa tanımında, 'jeoekonomi', devletlerin özellikle uluslararası ticarete konu olan ekonomik stratejilerinin analizidir

(Mamadouh, 1998: 241). Devletlerin kendi ulusal ekonomilerini koruma amacıyla kilit teknolojilerin denetimini sağlama ve/veya ulusal şirketlerinin dünya pazarının belli kesimini ele geçirmesi için uyguladıkları politikalar (2002: 10-11). “*Observatoire européen de géopolitique*” müdürü, coğrafyacı Michel Foucher’e göre ise ‘jeoekonomi’ yeni bir dogmadır. Fouchervurgular ki, ‘jeoekonomi’ devletler arasında savaşın artık mantıklı olmadığından uygulanmaktadır (Mamadouh, 1998: 241). Valeriu Prohntchi, “Integration of The Republic of Moldova Into The European Union: Geoeconomic Actions And Implications (1999)” adlı kitabında jeoekonominin; yerel, tarihsel, siyasal, kültürel, toplumsal vb. etkenleri dikkate alan uygulamalı bir bilim olduğunu yazar. Ona göre jeoekonomi; yurtdışındaki ulusal ekonomik çıkarlar ve jeoekonomik alandaki stratejik davranışların etkinliği için en avantajlı modeli tanımlamak, uygulamaktır. Ayrıca jeoekonomi, ulusal ekonominin, küresel dünyadaki ürün yaratımı ve küresel gelir dağılımından aldığı paya göre en uygun yere gelmesi amacıyla teknolojiye büyük önem vermektedir. Ümit Özdağ’a (1999: 5) göre ise, jeoekonomi, en kısa şekli ile uluslararası ekonomik, finans(al) ve teknolojik gelişimin uluslararası ilişkilerdeki güç kategorileri ile yorumlayan kuramsal açılamdır. Jeoekonomi, Paola Savona ve Jean Carlo’nun (1997) bakış açısına göre de; asıl aktörlerin şirketler, tröstler ve bankaların değil fakat devletlerin olduğu uluslararası alandaki mücadeleleri ve rekabeti açıklamaya çalışan bir disiplindir. Jeoekonomi geçmişteki silahlı kuvvetler üstünlüğüne dayanan jeopolitiğin yerini günden güne alan ekonomik jeopolitiktir. Jeoekonomi kuralları ve organlarıyla devletin yönetsel ve hukuksal yapısında bir paradigma olma yolundadır. Bu açıdan modern devletin reformunda çok önemlidir. Jeoekonomi kavramının tam bir anlam birliğine varmamasının bir örneği Rusya’dır. Jeoekonomi’nin Batılı kurucuları (Edward Luttwak ve Jean Carlo) onu küreselleşme çağında geleneksel jeopolitiğe alternatif (Luttwak) ya da jeopolitiğin özel bir birleşeni (kaynak akışlarının jeopolitiği) şekillerinde yorumlayarak bütünleşmiş bir ulusal strateji olarak görmüşlerdir. Ancak Rusya’da jeoekonomi devletin ulusal stratejideki varlığını çürüten ve şirketlerin, bölgesel varlıkların, bireysel grupların lehine devletin işlevlerini azaltan ideolojik bir kavram haline gelmiştir. Jeoekonomi’nin bu yorumu sadece ulusal birliğin ve dayanışmanın değil aynı zamanda ortak çıkar birliğinin de reddine yol açmaktadır (Tsymbursky, 2003).

Bu açıklamalarda görüldüğü gibi jeoekonomi kavramının tanımında asıl sorun uluslararası arenadaki temel aktörlerin devletler mi, bölgesel ekonomik blokları mı yoksa çok uluslu şirketler mi olduğudur ve jeoekonomik coğrafyanın bunlardan hangisine göre çizileceğidir. Jeoekonomi, genel olarak bu ekonomik aktörlerin küresel dünyada etkinliklerini artırırken karşılıklı ilişkilerini analiz eder. Özelde ise devletlerin uluslararası

ilişkilerde hala temel aktör olduğu, fakat devletler için en önemli sorunun ekonomik güvenlik, pazar savaşları ve genişlemeye doğru kaymasıyla birlikte devletler için dış politika perspektiflerinin bu değişimle birlikte incelenmesi gerekliliğinden hareket eden bir bilimdir.

6. Değerlendirme ve Sonuç

Jeoekonomi, günümüz ulusal, bölgesel ve uluslararası politik ve ekonomik ilişkilerin ve değişen dünya sisteminin açıklanmasında sistemli bir işlev görmektedir. Jeoekonomi ulus devletlerin ortaya çıkmasından sonra devletler arası ilişkiler sistemini ve dış politika uygulamalarını yorumlamayı amaçlayan görüşler evriminin şimdilik son halkasıdır. Yöntem olarak, politikadan daha çok ekonomiye, teknolojiye ve coğrafyaya önem vermektedir. Devletlerin yaşamsal çıkarları ekonomik temelde belirlenmekte ve stratejiler buna göre çizilmektedir. Politik yakınlaşmalar veya kampaşmalar yerini ekonomik birliklere veya çatışmalara bırakmakta, ortak ekonomik çıkarlar her şeyin üstünde tutulmaktadır.

Jeoekonomi, geniş bir bilgi birikimi ve deneyimin ürünü olarak gerek ekonomik ve gerekse siyasal yönlerden devletlerin ulusal ve uluslararası stratejilerine yön vermektedir. Jeopolitik açılımların devletlerin ulusal ve uluslararası politikalarını yönlendirmede yetersiz kalması, kuramsal olarak ekonomi politikalarının ülkelerin gelişmesinde ve genişlemesinde temel etken olduğunu savunan jeoekonomiyi ön plana geçirmiştir. Coğrafya, tarih, politika bilimi ve teknoloji ile birleşen ulusal ekonomi yapısı ve politikaları ülke jeoekonomisinin sınırlarını da belirlemektedir. Jeoekonomi; tarihsel coğrafya, tarihsel siyasal coğrafya ve tarihsel ekonomik coğrafya temelinde teknolojik gelişmeye dayalı stratejik ekonomi politikaları ile ülkenin sahip olduğu nitelikli nüfus ve doğal kaynakların etkin kullanımının bütünü üzerine kurulmaktadır. Toprak genişlemesinin yerini askeri ve siyasal yönden çok öncelikle çevre ülkelere yönelik daha sonra ise küresel çapta ‘ekonomik alan’ın genişletilmesi almaktadır ve tehdit algılaması askeri/siyasal alandan ekonomik alana kaymaktadır. Jeoekonomik yaklaşımda orduların yerlerini ekonomik verimlilik ve üstün teknoloji ürünü mallar, üslerin ve cephelerin yerlerini pazarlar almaktadır.

Geleneksel güç politikalarından günümüzde ekonomik güç politikalarına kayışla beraber güç algılaması ve değerlendirmeleri de değişiklik göstermektedir. Geleneksel güç politikalarında askeri ve siyasal gücü arttıran temel etken olarak görülen ekonomi günümüzde tek başına da uluslararası alanda etkin bir güç olabilmektedir. Ekonomik gücün etkili bir silah olarak gerek ulusal pazarın korunması ve gerekse küresel pazarlara yayılmak amacıyla kullanılması, ekonomik gücü

stratejik bir öge haline getirmektedir. Jeoekonomik güç, kısa tanımı ile askeri ve siyasal araçlardan çok ekonomik araçlara dayanan güçtür. Bu gücün kullanılmasında coğrafya, ekonomi, bilim ve teknoloji politikaları, eğitilmiş nüfus, yeraltı ve yerüstü kaynaklarının dağılımı ve erişilebilir olması önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- AMINEH, Mehdi Parvizi, (2003), “Globalisation, Geopolitics and Energy Security in Central Eurasia and the Caspian Region”, ([http:// www. Clingendael nl/ciep/activities/conferences/pdf/LectureMehdi_Amineh_2003_06_19. pdf](http://www.Clingendael.nl/ciep/activities/conferences/pdf/LectureMehdi_Amineh_2003_06_19.pdf)), (Erişim Tarihi: 19. 09. 2004).
- AMINEH, Mehdi Parvizi, (2004), “Rethinking Geopolitics in Central Eurasia”, (http://www.iias.nl/iiasn/32/IIASNEWS_rethinking_geopolitics_in_central_eurasia.pdf), (Erişim Tarihi: 19. 09. 2004).
- ANDRIANOPOULOS, Andreas, (2000), “Greece Within A Changing International Environment”, (http://www.newliberals.gr/a001_eng.htm), (Erişim Tarihi: 20. 07. 2003) .
- BACIK, Gökhan; (2000), “Ekonomik Dış Politika”, **Jeoekonomi**, Cilt: 2, Sayı:1, Ankara: Avrasya Bir Vakfı ve Avrasya Merkez Yayınları.
- BARTLETT, Bruce, (1994), “Geo-economics: The New Mercantilism”, **Orbis**, Vol. 38, Issue: 2, s.293-299.
- BAUMARD, Philippe, Pascal Lorot, (1997), “Le champ géoéconomie: une approche épistémologique”, **La Revue Française de Géoéconomie**, Vol:1, No: 3, Paris: Choiseul Éditions.
- BEER, Max, (1908) “Studies in Historic Materialism”, **Social Democrat**, Vol. XII, No. 1, January 15, 1908, s.7-15. (Transcribed by Ted Crawford in marxist.org).
- “1945’ten Günümüze Uluslararası Ekonomi Politikasındaki Önemli Değişimler”, (2004) ([http://web.pdx.edu/~hpmg/MIM516/IPEchanges. htm](http://web.pdx.edu/~hpmg/MIM516/IPEchanges.htm)), (Erişim Tarihi: 23. 03. 2005).
- CONDLIFFE, John Bell, (1944), “Economic Power as an Instrument of National Policy”, **The American Economic Review**, Vol.: 34, No: 1, Part: 2, Nashville: Amerikan Economic Association, ss. 305-314.
- CONWAY, McKinley, (1983), “Geo-Economics: A New Science in the Service of Mankind, ”, ([http://www. conway.com/mac/geo-econ.htm](http://www.conway.com/mac/geo-econ.htm)), (Erişim Tarihi:28.02.2003).
- CONWAY, McKinley, (1987), “Pioneering in Geo-economics”, ([http:// www. conway. com/cdi/pioneer .htm](http://www.conway.com/cdi/pioneer.htm)), (Erişim Tarihi:28.02.2003).
- CONWAY, H. McKinley, (1994), **Geo-Economics: The New Science**, Norcross: Conway Data Inc.
- DOROGIN, Valery Fedorovich,(2003), “Maritime Activity and Russia’s Geoeconomic Revival”, **Military Thought**, Vol:12, Issue:3, East View Publications, ([http:// findarticles. com/p/ articles /mi_m 0JAP /is_3_12/ ai_110620091](http://findarticles.com/p/articles/mi_m0JAP/is_3_12/ai_110620091)), (Erişim Tarihi:16. 06. 2004).

- FOSTER, John Bellamy, (2006), “The New Geopolitics Of Empire”, **Monthly Review**, Vol: 57, Issue:8, New York: Monthly Review Pres, ss.1–18.
- FUKUYAMA, Francis, (çev: Zülfü Dicleli), (1999), **Tarihin Sonu ve Son İnsan**, İstanbul: Gün Yayıncılık.
- GUELKE, Leonard, (1997), “The Relations Between Geography and History Reconsidered”, **History and Theory**, Vol: 36, No: 2, ss. 216-234.
- GUELLEC, Jean, (2002), “La Technologie, Déstabilisateur ou Moteur Géoéconomique?”, **Géoéconomie**, No: 22, Paris: Institut Européen de Géoéconomie, ss.71–80.
- HUDSON, Alan, (2001), “Toward A Global Geo-Political Economy”, (ed.) Ashley Kent, **Reflective Practice in Geography Teaching**, London: Paul Chapman Educational Publishing.
- HUNTINGTON, Samuel P., (1993) “Why International Primacy Matters”, Sean Lynn-Jones, Steven Miller (ed.), **The Cold War and After: Prospects for Peace**, Cambridge, Ma.: MIT Press, ss. 307-323.
- HUNTINGTON, Samuel P., (çev. Mehmet Turhan), (2002), **Medeniyetler Çatışması ve Dünya Düzeninin Yeniden Kurulması**, İstanbul: Okuyan Yayını.
- INOUCHI, Takashi, (1999), “Peering into the Future by Looking Back: The Westphalian, Philadelphian, and Anti-Utopian Paradigms”, **International Studies Association**, Oxford: Blackwell Publishers, ss.173–188.
- İNAN, Afet, (1989), **İzmir İktisat Kongresi**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- JOVANOVIC, Miroslav N.,(2001), **Geography of Production and Economic Integration**, Florance: Routledge.
- KONDRACKE, Morton, (1992), “Punch-Puller: Paul Tsongas’s Foreign Policy”, **The New Republic**, Vol: 216, Issue: 11, ss.14–16.
- KRUGMAN, Paul, (1987), “Targeting Industrial Policies: Theory and Evidence”, Dominick Salvatore (ed.), **The New Protectionist Threat to World Welfare**, New York: North Holland, ss. 286–289.
- KRUGMAN, Paul (1991), “Increasing Returns and Economic Geography”, **Journal of Political Economy**, Vol: 99, No: 3, Chicago: University of Chicago, ss. 483–499.
- LOROT, Pascal, (2000), “La Géoéconomie, Nouvelle Grammaire des Rivalités Internationales”, (http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/actions-france_830/etudes-recherches3119/annuaire-francais-relations-internationales3123/IMG/pdf/FD001147.pdf), (Erişim Tarihi: 09. 03. 2005).
- LOROT, Pascal, (2002), “Géoéconomie, Un Champ Nouveau”, **Géoéconomie**, No: 22, Paris: Institut Européen de Géoéconomie, ss. 9-16.

- LUTTWAK, Edward N., (1999), **Turbo Capitalism**, London: Orion Business Books.
- LUTTWAK, Edward N., (2004), “The Theory and Practice of Geo-economics” (), (Erişim Tarihi: 14. 04. 2004).
- MAMADOUH, Virginie D, (1998), “Geopolitics In The Nineties: One Flag Many Meanings”, **Geojournal**, Vol: 46, Number: 4, Amsterdam: Springer Netherlands, ss. 237-253.
- MERCILLE, Julien, (2008) “The Radical Geopolitics of US Foreign Policy: Geopolitical and Geoeconomic Logics of Power”, **Political Geography**, 27, ss. 570-586.
- NESTER, William, (1995), **International Relations: Geopolitical and Geoeconomic Conflict and Cooperation**, New York: Harper Collins College Publishers.
- O’LOUGHLIN, John, Herman van der Wüsten, (1990), “Political Geography of Panregions”, **The Geographical Review**, Vol: 80, Issue: 1, ss.1–20.
- O’LOUGHLIN, John, (1992), “Ten Scenarios for a “New World Order””, **The Professional Geographer**, Vol: 44, Number: 1, ss.22–28.
- O’LOUGHLIN, John, Luc Anselin, (1996), “Geo-Economic Competition and Trade Bloc Formation: United States, German, and Japanese Exports, 1968–1992”, **Economic Geography**, Vol: 72, No: 2, Worcester: Clark University, ss. 131–160.
- OWENS, Mackubin Thomas, (1999), “In Defense of Classical Geopolitics”, **Naval War College Review**, (<http://www.nwc.navy.mil>), (Erişim Tarihi:15. 08. 2002).
- ÖZDAĞ, Ümit, (1999), “Jeopolitikten Jeoekonomiye”, **Jeoekonomi**, Cilt:1, Sayı:1, Ankara: Avrasya Bir Vakfı ve Avrasya Merkez Yayınları.
- PAOLA, Savona ve Jean Carlo, (1997) “Goeconomia. Il dominio dello spazia economico. (Goeconomics. The Dominion of Economic Space)”, (<http://eng.pubs.msp.ru/news/news23.html>), (Erişim Tarihi: 20. 06. 2003).
- PONSARD, Claude, (çev. Benjamin H. Stevens, Margaret Chevaillier, Joaquin P. Pujol), (1983), **History of Spatial Economic Theory**, Berlin: Springer-Verlag.
- PROHNITCHI, Valeriu, (2001), **Integration of The Republic of Moldova Into The European Union: Geoeconomic Actions And Implications**, Kişinev: Prut- International.
- SCOTT, Allen J., John Agnew, Edward W. Soja, Michael Storper, (2001), “Global City-Regions”, Allen J. Scott (ed.), **Global City-Regions: Trends, Theory, Policy**, New York: Oxford University Press, ss. 11–29.
- SEYİDOĞLU, Halil, (1998), **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.

- SIMMONS, Beth A. (2004), “Trade and Territorial Conflict: International Borders as Institutions”, Paper presented at the annual meeting of the **International Studies Association**, Montreal, Quebec, Canada, (<http://www.wcfia.harvard.edu/node/694>), (Erişim Tarihi: 17. 11. 2004).
- SPARKE, Matthew, (2000), “Excavating The Future In Cascadia: Geoeconomics And The Imagined Geographies Of A Cross-Border Region”, **BC Studies**, 127, ss. 5- 44.
- SPARKE, Matthew, Victoria Lawson, (2002), “Geoeconomics: Entrepreneurial Geographies of the Global-Local Nexus”, **The Handbook of Political Geography**, (der: John Agnew, K Mitchell, Gearóid O’Tuathail), Oxford: Blackwell.
- SPARKE, Matthew, (2003), “American Empire and Globalization: Postcolonial Speculations on Neocolonial Enframing”, **Singapore Journal of Tropical Geography**, Vol: 24, Singapore: Blackwell Publishing, ss.373-389.
- TUATHAIL, Gearóid Ó, Fred M. Shelly, (2002) “Political Geography: From the “Long 1989” to the End of the Post-Cold War Peace”, **Political Geography**, Vol: 22, Issue: 6, Paris: Elsevier Science Ltd., ss.625-631
- VADIM, Tsymbursky, (2003), “Russians in Geoeconomics”, **Experts and Politicians**, Vol.: 8, No: 2, (<http://www.carnegie.ru/en>), (Erişim Tarihi: 06. 09. 2003).
- WALLERSTEIN, Immanuel, (çev. Mustafa Özel), (1998), **Jeopolitik ve Jeokültür**, İstanbul: İz Yayıncılık.
- YAVUZ, Nilgün Çil, (2005), “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Mallar ve Ülkeler Açısından Konsantrasyon Analizi (1975–1998)”, **Çimento İşveren Dergisi**, (<http://www.cmis.org.tr/dergi/mak2005.doc>), (Erişim Tarihi: 19. 09. 2005).

Bölüm 11

ZAMAN YÖNETİMİ

Abdulkadir GÜMÜŞ¹

Sadık ÇOBAN²

1 Dr. Öğr. Üyesi, Van YYÜ, İİBF İşletme Bölümü, kadirgumus@yyu.edu.tr <https://orcid.org/0000-0002-6069-8776>

2 Öğr. Görevlisi, Van YYÜ, Gevaş Meslek Yüksekokulu, sadikcoban@yyu.edu.tr orcid.org/0000-0002-6903-3893

GİRİŞ

Yoğun rekabet ortamında rakiplerimiz ile fiziki olarak aynı zaman kaynağına sahip olduğumuz halde zamanı etkili kullanmak ve yönetmek noktasında rakiplerimizden farklılaşırız. Gerek İş ortamında, gerekse öğrenim hayatında zamanın kısıtlı olmasından ve zamanın yetmemesinden dolayı çoğu yöneticinin, bireyin veya öğrencinin bu durumdan dolayı yakındıklarına tanık olmaktadır. Kontrolümüz dışında akıp giden zamanı kendi lehimize çevirmenin başlıca yolu zamanı etkili yönetmekten geçmektedir. Zaman; sınırlı, depolanamayan ve sürekli tükenen bir kaynak olmasına rağmen bireylerin ve örgütlerin bu kaynağı en iyi yöneterek kendi lehlerine çevirmeleri muhtemeldir. Zaman yönetimi ile kişilerin zamanlarını etkili bir şekilde nasıl yönetmeleri gerektiğini bildikleri için strese daha az maruz kaldıklarını söylemek mümkündür. Stres durumu zamanın etkili yönetilememesi durumunda karmaşıklaşan yapı içerisinde bocalama sonucu verimliliğin ve etkinliğin düşmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Zaman yönetimi kavramından anlaşılması gereken, unsurlardan birisi, başka bir değer ile yeri doldurulamayan ikame edilemeyen bu varlığın en verimli en etkili şekilde nasıl elde edileceğini ve amaçların gerçekleştirilmesi için nasıl kullanılması gerektiğinin belirlenmesidir. Hızla değişen yaşam koşulları gelişmeler ışığında ve zamanın etkili olarak yönetilememesinden dolayı hayata daha umutsuz ve karamsar bir perspektiften bakan bireylerin sayısı artmaktadır. Bu durum beraberinde başarısızlığı getirecektir. Nitekim Coaching (2011), cep telefonları, e-posta, internet, çevrimiçi toplantılar, yazılım güncellemeleri, konferans araması ve çevrimiçi fatura ödemesi gibi tüm teknolojik ilerlemelerin işimizi daha verimli hale getirmek için geliştirildiğini fakat bunların rasyonel bir şekilde kullanılamaması durumunda zamanı çok daha az yönetilebilir hale getireceğimize vurgu yapmaktadır.

1- ZAMAN KAVRAMI VE ÖNEMİ

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki değişimin çok hızlı yaşandığı günümüzde işletmelerin, örgütlerin ve işgörenlerin rakiplerinden sürekli bir adım önde olabilmeleri için, herkesin ve her organizasyonun eşit derecede sahip olduğu zamanın etkin ve verimli kullanılması büyük önem arz etmektedir. Fiziksel olarak herhangi bir grup ya da kesim için süre açısından bir farklılık ifade etmeyen zaman kavramından katma değer elde edilebilmesi, ancak zamanın üretken bir şekilde kullanılmasına bağlıdır. Alan yazının taranması sonucu kesin bir tanım birliği olmamasına rağmen farklı araştırmacıların zaman kavramını farklı şekilde tanımladıklarını görülmektedir. (Smith1998:24), olayların geçmişten günümüze gelip geleceğe doğru birbirini takip ettiği, bireyin kontrolü olmaksızın kesintisiz devam eden bir süreç şeklinde tanımlamaktadır. Aynı şekilde zaman

kavramını Gürbüz (2012), yaşadığımız dünyadaki tüm cisimlerin hareketleri esnasında birbirlerine göre konum değişikliğinin olması için geçen süre olarak tanımlamıştır. Günümüz şartlarında organizasyonlar ve işletmeler için en önemli değer yaratan varlık ‘’insandır., en önemli kaynak olan insan için ise ikame dilemeyen en etkili varlık zamandır . Bunun temel sebeplerinden bir tanesi zamanı kontrol edemeyişimiz bir diğeri de zamanın depolanamayan bir olgu oluşudur (Yenihan ve Öner, 2013). Zaman bu dünyada adil olarak dağıtılan, sahip olunan essiz kaynaklardan biridir. Zaman, önüne geçilemez bir şekilde sabit bir hızla akıp giden ve tüm bireylerin eşit şekilde sahip olduğu önemli bir değerdir (Özgen, 1998: 56). Zaman satılamayan, satın alınamayan, yerine başka bir kaynağın ikame edilemediği, kullanımı yavaşlatılamayan, biriktirilemeyen, geri döndürülemeyen, tekrarlanamayan, aktarılamayan bir kaynaktır(Yavaş vd., 2012). Araştırmacıların tanımlarına dayanarak zaman kavramını; içinde yaşadığımız ve etkileşim içinde olduğumuz dünyada hayatın devam etmesi ile iş, oluş ve faaliyetlerin gerçekleşmesi için geçen süre şeklinde tanımlamak mümkündür. Fakat Scoott, (1995), zaman kavramının her zaman aynı şekilde algılanmasının sözkonusu olamayacağını belirtmektedir. Çünkü kişinin bir şeyi sabırsızca beklediği anda, zamanı algılama hızı değişmektedir. Aynı şekilde yoğun trafikte trafik lambasının kırmızıdan yeşile dönmesini beklemesi anında bu algının değiştiği görülmektedir. Ayrıca önemli bir yerden gelecek bir telefonun beklenmesi durumunda zamanın yavaşladığını ve uzadığını algısına karşın bazı şeylerin ilgimizi daha çok çekmesi anında veya eğlenceli bir ortamda bulunmamız durumunda ise zamanın sanki hızlandığını ve uçup gittiğini algısı ortaya çıkmaktadır (Scoott 1995). Nitekim fanatik bir futbol taraftarının önemli bir rakip takım ile mücadelesini izlerken özellikle takımının mağlup duruma düştüğü anda maçın hiç bitmemesini arzu etmesi aksine galip durumda olduğu anda ise zamanın hemen bitmesini arzulaması bu duruma örnek verilebilir. Zamanın diğer kaynaklardan en önemli farkı telafisinin mümkün olmamasıdır. Bundan dolayı zamanın etkili bir şekilde yönetilmesinin planlama, organize etme ve yürütme kontrol fonksiyonları ile mümkün olacağını ifade edebiliriz. Zamanı günlük haftalık ve aylık olarak planlayıp yönetmeliyiz. Bu bağlamda zamanı insanoğlunun Biyolojik zaman ritmine göre planlayıp yönetmeliyiz. Örneğin Japonya’da zamandan en iyi şekilde yararlanmak için çalışanların öğle arasında az da olsa yatıp istirahat etmeleri teşvik edilmektedir. Böylelikle çalışanın daha zinde olması sağlanarak çalışması gereken zamanda daha fazla üretmesi sağlanmış olmaktadır.

2- ZAMAN TÜRLERİ

Zaman kişiden kişiye koşullara göre değişiklik gösteren bir kaynaktır. Saatin gösterdiği zamanın kişinin algılamış olduğu zamandan farklı

olması (Şimşek vd., 2007) nedeniyle farklı zaman türlerini görebilmek mümkündür. Literatürün taranması sonucu aşağıdaki zaman çeşitlerinin varlığı sözkonusudur.

2.1. Gerçek Zaman (Objektif Zaman)

Kişiden kişiye değişmeyen zamana objektif ya da gerçek zaman denilmektedir. Vaktimizi bildiren saat, dakika, saniye gibi ifadelerle belirtilen ve aynı şekilde herkes için sabit olan zamana gerçek zaman denilmektedir. Bu zaman türünde kişisel algı ve tutumlar ile psikolojik deneyimler etkili olmamaktadır. Nitekim Özer (2012), “gerçek zamanı” saat ile ölçülen zaman şeklinde ifade etmekte olup, bu zaman çeşidinin kaynağını ise dünyanın güneş etrafındaki hareketleri olduğunu belirtmektedir. Bundan dolayı gerçek zaman herkes için sabit bir şekilde olmaktadır. Reunanen’a (2015), göre objektif zaman herkes için eşit olup, bu zaman türünde değişim hızının her organizasyon için aynı olduğuna vurgu yapılmaktadır. Örneğin herhangi bir projeye ne zaman başlanıp bitirileceği, kişinin işine gidiş geliş saatleri, ne zaman yıllık izinlerini kullanacağı, görüşme ve toplantıları ne zaman ayarlayacağı, toplantılarda geçecek sürenin ne kadar olacağı vb. konular bu zaman çeşidi ile belirlenmektedir. Aynı zamanda kişinin hayatta olduğu müddetçe yaşamış olduğu anı ve hatıralarını da bu zaman çeşidi ile belirtmesi sözkonusudur. Bundan dolayı gerçek zamanın Özdemir (2006), herkesi aynı derecede, aynı anda ve aynı yönde etkileyen zaman çeşidi olduğunu ifade etmek mümkündür.

2.2. Psikolojik Zaman (Subjektif Zaman)

Subjektif zaman olarak da bilinen psikolojik zaman kişiden kişiye farklılık göstermektedir. Büyük ölçüde göreceli olan bu zaman türünde birçok farklı faktör etkili olmaktadır. Nitekim Harung’a (1998), göre kişinin sahip olduğu duygular bu zaman türünün farklı olmasını sağlamaktadır. Örneğin herhangi bir öğrencinin sürekli aynı süreye sahip bir dersten sıkılması durumunda zamanın hiç geçmediğini belirterek of of çekmesine tanık olduğumuz gibi aynı şekilde hasta döşğinde yatan birinin zamanın uzayıp hiç geçmediğini belirterek zamandan şikâyetçi olduğuna da tanık olabilmekteyiz. Fakat sevdiğimiz bir organizasyonun bitmesini istemediğimiz için programın bitiminde ise “zamanın nasıl geçtiğini bilemedim” şeklindeki cümleleri sarf edebilmekteyiz. Bundan dolayı herkese eşit bir şekilde verilen zamanın kişiden kişiye farklı algılanması mümkündür. Bu farklılık kişinin psikolojik durumundan kaynaklanmaktadır. Kişi kendisini mutlu ve rahat hissediyorsa psikolojik zamanın gerçek zamandan daha kısa görünmesine rağmen kişiyi rahatsız eden bir olayın varlığında ise zamanın daha uzun görünmesi sözkonusu

olup vaktin ilerlememesi sözkonusudur. Bu nedenle Akatay (2001), psikolojik zamanı; algılanan ya da hissedilen zaman olarak tanımlamıştır.

2.3. Biyolojik Zaman (İçgüdüsel Zaman)

Canlıların tümünde bulunan aynı zamanda doğal saat olarak tanımlanan zamana biyolojik zaman denilmektedir (Sabuncuoğlu vd., 2002). Abay (2000), içgüdüsel zaman olarak da tanımlanan bu zaman türünün kişilerin biyolojik saatine bağlı olduğu vurgulanmaktadır. Çalışan birinin mesaisine veya bir öğrencinin derslerine yetişebilmesi için saatinin alarmini kurarak alarmın çalmasından hemen önce uyanması içgüdüsel zaman ile ifade edilebilmektedir. Aynı zamanda yemek ihtiyacını belirli bir saatte yerine getiren birinin farklı bir günde acıkmamışsa dahi aynı saate yakın açlık duygusunu hissederek sofraya oturması biyolojik zaman ile izah edilebilmektedir. Diğer canlıların da insanlar gibi bahsedilen zamana uygun hareket ettikleri bilinmektedir.

2.4. İktisadi ve Sosyolojik Zaman

Sosyal bir varlık olan insanın sosyal aktivitelere katılabilmek için harcamış olduğu zamana sosyolojik zaman denilmektedir. İktisadi zaman ise kişinin sarf ettiği emek karşılığında aldığı ücretin saatlik ya da günlük karşılığını ifade etmektedir. Bundan dolayı Tekin (2020), zaman kavramının hem iktisadi hem de sosyal anlamda hissedilip kullanıldığını ifade etmektedir. Günümüzde iktisadi zaman kavramının ilgi alanına giren iş ve aktiviteleri görmek oldukça fazladır. Örneğin part-time çalışmada kişi günün belirli saatlerinde çalışıp ona göre ücret almaktadır. Ya da bazı şirketlerin sahip oldukları teknoloji veya makineler sayesinde saat bazında hizmet vermeleri bu zaman türünü örneklemiştir. Yoğun çalışma ortamında bunalan kişinin motivasyonunun arttırılarak daha yüksek performans ile çalışması hayati derecede önemlidir. Bundan dolayı sosyolojik zamanın arttırılması ile hem kişisel hem de örgütsel verimlilikte artışın meydana gelebileceğini söyleyebiliriz.

2.5. Örgütsel Zaman

Mal ve hizmet üreterek ihtiyaç ve isteklerin giderilmesi amacıyla insanların, makinaların örgüt içerisinde harcadıkları zaman olarak bilinen bu zaman türünün yönetsel zaman ile yakın ilişkili olduğunu söyleyebiliriz. Fakat yönetsel zaman; yönetim faaliyetinin gerçekleştirilebilmesi için yöneticinin harcamış olduğu zamana vurgu yapmaktayken, örgütsel zaman ise hem insanların hem de makine ve ekipmanın faaliyetlerini yerine getirebilmeleri için örgüt içerisinde harcamış oldukları zamanı ifade etmektedir. Nitekim Karabulut (1996), en kıt kaynak olan zamandan en verimli bir şekilde yararlanmanın gerektiği aynı zamanda yöneticilerin

enerji, araç- gereç, işgücü olarak biline üretim faktörlerinden en etkili ve verimli bir şekilde faydalanabilmek için zaman faktörünün göz önünde bulundurulması gerektiğine vurgu yapmaktadır.

2.6. Yönetmel Zaman

Amaçların gerçekleştirilebilmesi için yönetim fonksiyonları olarak bilinen planlama, örgütleme, koordinasyon, yürütme ve denetim faaliyetlerine zamanın harcanmasını ifade etmektedir (Gürel ve Gürbüz, 2009: 371). Yani yönetim faaliyetinin yerine getirilebilmesi için harcanan zamanın saat, dakika, saniye türünden ifade edilmesidir. Bundan dolayı yönetmel zamanın gerçek zaman (objektif zaman) türünden açıklanması sözkonusudur. Davetsiz misafirler, teknoloji bağımlılığı, planlamanın yetersiz yapılması, karasız olmak, düzensiz olmak vb. zaman tuzaklarının oldukça arttığı günümüz iş dünyasında yönetmel zamanın oldukça önemli olduğunu belirtip yöneticilerin bahsedilen bu zamanı etkili kullanmalarının hem örgütlere hem de bireylere daha fazla yaşam şansını vereceğini unutmamak gerekir.

3- ZAMAN TUZAKLARI

Hem çevreden hem de insanın kendisinden kaynaklanan nedenlerden dolayı zamanın kötü kullanmasına sebep olan durumlar zaman tuzakları olarak adlandırılır (Karasu 2015). Aynı şekilde yoğun ve karmaşık iş ortamında zaman yönetimini engelleyen faktörlere zaman tuzakları ismini verebiliriz. En kıt kaynaklar arasında yer alan zamanın hem birey tarafından hem de dış faktörler tarafından israf edildiğini söyleyebiliriz. Daha fazla zaman tuzaklarına maruz kalan yöneticilerin başarılı olma şansları nispeten daha düşüktür. Çünkü tasarruf edilemeyen ve stoklanamayan ilgili kaynağın geri döndürülmesi mümkün olmadığından zaman tuzaklarının minimum seviyede tutulması hem bireysel hem de örgütsel bağlamda sürdürülebilir rekabet üstünlüğünün en temel şartlarından biri olarak görülmektedir.

Nitekim zaman tuzakları olarak isimlendirilen zaman harcatıcıları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Deb 2001'den akt. Doğan 2018).

- Davetsiz ziyaretçiler,
- Plansızlık,
- Masa düzensizliği ve dağınıklığı,
- Yetki devri yapmamak,
- Aceleci davranmak
- Sorumluluğun açık bir biçimde belirlenmemiş olması,

- Bilgi akışının yetersiz olması
- Kararsız olma ve erteleme,
- Eksik iletişim,
- Hayır diyememek,
- Yorgunluk,

Benzer şekilde Farsak (2020), yukarıda bahsedilen zaman tuzaklarına ek olarak aşağıdaki faktörlerin zaman israfına neden olduğunu belirtip, sözkonusu faktörlerin zaman yönetimini engellediğini belirtmektedir. Bunlar;

- Önceliklerin belirlenememesi,
- Kişisel disiplin eksikliği (öz disiplin),
- Bireysel hedefleri tam belirleyememek,
- Uykuya düşkünlük,
- Mükemmeliyetçilik,
- Unutkan olma,
- Teknoloji ve medya bağımlılığı,
- Kişinin her işi yapmaya çalışması,
- Ertelemek,
- Hafife alma ve önyargılar,
- Telefon görüşmelerinin gereksiz uzatılması,
- Gereksiz ve rutin işler,
- Koordinasyon eksikliği,
- Teknolojik dikkat dağınıklığı sayılabilir.

Aynı şekilde Pembecioğlu, etkin zaman yönetiminin engellerini şöyle açıklamaktadır: “Acelecilik ve kararsızlık

- Telefonun / Medyanın Kötü Kullanımı / Gereksiz – Aşırı İletişim
- Ayrıntılarla uğraşıp büyük resmi görememek
- Planlanmamış zaman kullanımları / Ani ziyaretler / Arkadaşlık
- Önceliklerin belirlenmemiş olması
- Hedeflerin belirsizliği
- Ekip çalışmasındaki eksikler

- Yetersiz ve gereksiz toplantılar
- Dağınık yerleşim ve masa düzeni
- Hayır diyememek
- Her şeyi okumaya çalışmak ve hızlı okumayı bilmemek
- Delege etme kaygısı”

4- ZAMANI ETKİN KULLANMANIN ÖNEMİ

Son zamanlara kadar araştırmacıların ilgi alanı dışında kalan, ancak insan yaşamının amacı ve kişiliğinin verimliliğini doğrudan etkilediği fark edilen zaman unsurunun etkili ve üretken kullanılabilmesi için zaman yönetimi gündeme gelmiştir (Çağlıyan vd. 2009: 176). Zamanın etkili ve verimli kullanımı bireyin amaca yönelik planlama yapması ve yürütmesi ile gerçekleşebilir ki bu durumun zaman yönetimi kavramıyla doğrudan ilişkili (Babacan vd. 2015) olduğunu söylemek mümkündür. Zaman yönetimi, amaçladığımız hedefe en kısa yoldan ulaşmak olup, zaman anı yaşamaksa zaman yönetimi de anın önemini bilmek ve işleri anına göre uyarlamak (Gezginerler, 2017: 5) şeklinde ifade edilmektedir. Zaman yönetimi, emek yoğun işletmelerdeki yöneticilerin, zamanlarını daha iyi planlayıp, organize etmelerine yardımcı olmak amacıyla bir eğitim aracı olarak Danimarka’da doğup, tüm dünyaya yayılmıştır. Günümüz profesyonel iş hayatında başarılı olmanın en önemli unsurlarından biri durumuna gelmiştir (Koch,1998: 147). Bireylerin zamanlarını kişisel olarak yönetmelerinden dolayı kariyerlerini daha iyi planlayarak geleceğe bu doğrultuda hazırlanmaları mümkün olduğu gibi, daha fazla okuma ve öğrenme, yeni gelişmeleri ve teknolojiyi takip etme, aile ve diğer insanlara daha fazla zaman ayırma, dinlenme, eğlenme, düşünme, yeni fikirler ortaya çıkarma, yeni projeler başlatmak gibi fırsatları elde etmeleri de mümkündür (Sayan, 2005). Zaman yönetimi, kişinin bireysel ve çalışma hayatında hedef ve amaçlarına etkili ve verimli bir şekilde ulaşabilmesi için yönetim fonksiyonları olarak bilinen planlama, organize etme yöneltme, koordinasyon ve kontrol gibi işlevleri kendi faaliyetlerine uyarlama ve uygulama süreci olarak tanımlanmaktadır (Erdem, 1999: 27). Bundan dolayı Denlinger’e (2009), göre zamanımızı yönetmenin tek bir doğru yolu olmadığı ancak kendimizi tanımanın önemli olduğu vurgulanmakta böylece zamanımızı nasıl kullanacağımıza dair iyi kararlar verebileceğimizi ifade etmektedir. Araştırmacıların tanımlarına dayanarak zaman yönetimini şöyle ifade etmek mümkündür. Bireysel ve örgütsel amaçların gerçekleştirilebilmesi için kısıtlı olan zaman içinde optimal kaynağı en etkili ve en verimli bir şekilde kullanarak minimum maliyet ile hedeflere ulaşmak şeklinde tanımlanabilir. Nitekim bireysel ve örgütsel amaçlara ulaşmak için kişiye tahsis edilen belirli bir zaman diliminde

neyin, nasıl ve ne şekilde yapılacağını önceden belirlenerek organize edilmesinde etkili bir zaman yönetiminin önemine vurgu yapılmaktadır. Zengin-fakir, genç- ihtiyar, sağlam-zayıf, okumuş veya cahil arasında herhangi bir fark gözetilmeksizin herkese eşit bir şekilde verilen en değerli kaynaklar arasında yer alan zamanın planlı ve organizeli bir şekilde kullanılması büyük önem ifade etmektedir. Dahie, Osman ve Mohamed'in (2015), ifade ettikleri gibi paha biçilemez bir mahiyette olan zamanın geri alınması veya değiştirilmesi mümkün değildir. Fakat bahsedilen bu kaynağın her ne kadar fiziki olarak değiştirilmesinin mümkün olmadığı belirtilse de zamanın etkili bir şekilde yönetilmesi ile birim zamanda alınan çıktı miktarının farklılaşacağını söylemek mümkündür. Bu da kişiden kişiye değişmeyen 1 saatlik dilim içerisinde yapılan işlerin hem nitelik hem de nicelik açısından bir farklılık meydana getireceğini ifade etmektedir. Aynı zamanda etkili bir biçimde zamanın yönetilmesi başarıyı getireceğinden hem bireysel hem de örgütsel anlamda sürdürülebilir rekabet üstünlüğünün elde edilmesine imkân tanınarak ortalamanın üzerinde getiri elde edilmesine vesile olacaktır. Çoğu kez çevremizde zamanının olmadığından yakınan kişilere tanık olabilmekteyiz. Fakat zamanın etkili bir şekilde yönetimi ile strese fazla maruz kalınmadan işlerin hem zamanında bitirilmesi mümkün olmakta hem de daha fazla sosyal aktiviteye katılmanın önü açılmış olmaktadır. Böylece motive olan kişinin daha yüksek performansla çalışıp hayata daha ümitli bir şekilde bakmasının mümkün olacağını söyleyebiliriz.

5- ZAMAN YÖNETİMİNDE FARKLI YAKLAŞIMLAR

Literatürün incelenmesi sonucu zaman yönetimi konusunda farklı yaklaşımların varlığı sözkonusudur. Bu yaklaşımlar; Düzenli Yaşam Yaklaşımı (Kendini Toparla Yaklaşımı), Hedef Belirleme Yaklaşımı, Savaşçı Yaklaşımı, ABC Yaklaşımı, Beceri Yaklaşımı, Sihirli Araç Yaklaşımı, Kendini Akıntıya Bırakma Yaklaşımı ile İyileştirme Yaklaşımı şeklinde ifade edilebilmektedir.

5.1. Düzenli Yaşam Yaklaşımı (Kendini Toparla Yaklaşımı),

Asıl problem ve zaman israfının düzensizlikten kaynaklandığına vurgu yapan bu yaklaşımda her şeyin belli bir düzene göre yapılmasını ifade etmektedir. Diğer adıyla kendini toparla yaklaşımında düzensizlik nedeniyle zamanı yönetememeye vurgu yapılmaktadır. Daha kısa zamanda daha verimli işlerin yapılmasının zorunlu olduğu içinde bulunduğumuz dönemde belli bir düzenin olmaması nedeniyle kişinin daha fazla stresle yüzleşerek hem sağlık hem de psikolojik sorunlara daha fazla maruz kalacağı söylenebilir. Nitekim bu yaklaşım bilgisayardaki dosyalamadan kitaplığa, mutfaktan ev içi düzenine kadar yaşam alanlarının tümünün

düzenlenmesi gerektiğine vurgu yapmaktadır. Böylelikle etkili bir düzenin kurulmuş olacağından bahsedilebilir (Tutar, 2003'ten akt., Çağlayan Tunç 2019). Bu yaklaşımın temelinde genellikle üç düzenlemeden bahsedilir. Bunlar: (Tengilimoğlu, 2003),

- Nesnelerin düzenlenmesi: Tüm çalışma alanının düzenli bir şekilde olması ile ihtiyaç halinde vakit kaybı yaşamadan istenilen dosya, kitap veya bilgiye anında ulaşılmasını ifade etmektedir.
- Görevlerin düzenlenmesi: Planlamanın yapılarak işlerin belirli bir sıraya göre düzenlenmesini ifade etmektedir.
- İnsanların düzenlenmesi: Kişinin hangi işleri daha iyi yapabileceğinin belirlenmesi ile gerekli durumlarda yetki devrinin yapılarak sürecin kontrol edilmesi neticesinde zamanın daha etkin kullanılmasının mümkün olacağı ifade edilebilir.

5.2. Hedef Belirleme Yaklaşımı

Kısa, orta ve uzun vadeli planlamanın yapılarak hedeflere ulaşılabilmesi bu yaklaşımın özünü oluşturmaktadır. Böylelikle hedeflerin belirlenmesi ile zaman yönetiminin mümkün olacağını savunan bu yaklaşımda zaman israfının belirlenen hedefler sayesinde önleneyeğine vurgu yapılarak gereksiz işlerin yapılmasının önüne geçilmiş olmaktadır. Nitekim Özçelik (2006), bu yaklaşımın temeli “istediğin şeyi bil ve başarmak için çaba sarf et” olduğunu ifade etmiştir.

5.3. Savaşçı Yaklaşımı

Bu yaklaşımın temelinde kişinin dış dünyadan kendisini soyutlaması, iletişim kanallarını kapatarak iletişim araçlarına bakmaması gibi yalnız kalma ve yetki devrine dayalı bazı özellikleri barındırdığına vurgu yapılmaktadır. Aynı zamanda kişinin zamana karşı savaşarak kendisini koruma duygusu ile hareket ettiği belirtilmektedir. Böylece kendisinden başka herkesi düşman gibi görmesi sözkonusudur (Yılmaz 2020). Aynı şekilde Kaya (2015/2016), kişinin zamanına sahip çıkarak bağımsız ve verimli çalışması ile kendisini koruması üzerine yoğunlaştığı vurgulanmaktadır. Kişinin kendisini soyutlaması, yalnız kalmaya istekli olması ve yetkilerinin bir kısmını devretmeye yönelik yöntemlerinin olduğu belirtilmektedir. Bu yaklaşımın hem güçlü hem de zayıf yönlerinin olduğunu belirtebiliriz. Kişinin zamana karşı kendisini sorumlu hissederek adeta zamana karşı savaşması bu yaklaşımın güçlü yönünü oluştururken, kendisini dış dünyadan soyutlaması ile kendisinden başka herkesi düşman olarak görmesi de söz konusu yaklaşımın zayıf yönünü oluşturmaktadır.

5.4. ABC Yaklaşımı

Lakein (1997), işlerin önem derecesine göre belirlenerek öncelikle A kategorideki işlerin yapılması, sonra B, daha sonra da C kategorisindeki işlerin yapılması zamanın en iyi bir şekilde yönetilmesinin mümkün olduğunu ifade etmektedir. Aynı şekilde Arslan (2019), bu yaklaşımın hedef yaklaşımından esinlenerek ortaya çıktığını vurgulayarak önceliğin en önemli işlere verilmesi gerektiğinden bahseder. Böylelikle en önemli işin bitirilmesi birinci sırada, daha az önemli olan işlerin ise ikinci, üçüncü sırada yer alması gerektiğine vurgu yapan bir yaklaşımdır. Nitekim bu yaklaşımda her işin aynı derecede önemli olmadığı belirtilmekle beraber işlerin önem sırasına göre önceliklendirilmesi esastır. Bu şekilde zamanın etkin yönetilmesi mümkün olacağından başarının elde edilmesi daha kolaylaşacaktır. İşlerin bu şekilde bir sınıflandırmaya tabi tutulmaması durumunda önemsiz işlerin en önemli işler ile bir arada bulundurulması hangisinin önce yapılacağını bilinmemesinden dolayı bocalama durumunun oluşacağını söyleyebiliriz. Bu da en değerli kaynak olan ‘zaman’ en değersiz bir biçimde harcanarak rekabet avantajımızı kaybetmeye neden olmaktadır.

5.5. Beceri Yaklaşımı

Zaman yönetimi aynı zamanda becerilere sahip olmayı gerektirmektedir. Bu yaklaşımda yeterli bilgiye sahip olmanın yetmediği aynı zamanda planlama yapmak, ajanda tutmak, önemli ayrıntıları not almak vb. bazı becerilere sahip olmanın önemli olduğuna vurgu yapılmaktadır. Fakat sadece becerilere sahip olmak ile problemlerin tamamen ortadan kalkacağını beklememek gerekir. Benzer şekilde beceriye sahip olmaksızın sadece bilginin varlığı da problemlerin ortadan kalkmasını sağlamayacaktır. Nitekim Tutar (2011), amaçların gerçekleştirilebilmesi için sadece çok çalışmanın yetmeyeceği bunun yanında yeterli bilgi ve beceriye sahip olmanın önemli olduğuna vurgu yapılmaktadır. Böylelikle becerinin varlığı sayesinde daha etkin işlerin daha az zaman ve enerji ile yapılabilmesinin mümkün olacağı ifade edilmektedir.

5.6. Sihirli Araç Yaklaşımı

Nitelikli işlerin iyi araçlarla mümkün olduğunu savunan bu yaklaşımda iyi araçların amaçlara ulaştıracak en önemli sebep olduğu vurgulanmaktadır. Nitekim kürek varken kaşıkla kazı yapmaya gerek olmadığı (Covey 2005’ten akt. Farsak 2020) vurgulanarak hangi aracın nerede, ne zaman kullanılacağını iyi bilinmesi gerekir. Böylelikle zamanın etkin bir şekilde yönetilmesi ile zamanın çar çur edilmesi önlenmiş olmaktadır. Hem iletişim hem de teknolojik araçların oldukça fazla sayıda arttığı günümüz dünyasında etkili araçların kullanılması ile

hedeflere daha kısa sürede ulaşılmasına olanak tanımaktadır. Bu durum başarıyı getireceğinden aynı zamanda yaşam kalitesini arttıracak da söylemek mümkündür. Bu yaklaşımın özünde bahsedilen “sihirli araç” tabirinden anlaşılması gereken planlamanın, dosya düzeninin, takvimin, bilgisayar programının, bilgisayarın vb. aracın yerli yerinde kullanılarak zamanın etkili bir şekilde yönetilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Aynı şekilde Tutar (2011), doğru düzenlemelerin hayat kalitesini arttıracaklarını vurgulamakla beraber araçların etki oluşturacak bir biçimde kullanılmasının büyük önem taşıdığını belirtmektedir.

5.7. Kendini Akıntıya Bırakma Yaklaşımı

Bu yaklaşımın zaman yönetimi ile çeliştiğini söyleyebiliriz. Bu yaklaşımın temelinde bireyin kendisini hayatın akışına bırakarak zamanı yönetmemesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır (Tengilimoğlu, vd., 2003). Diğer bir ifade ile bu yaklaşımı “zamanın seyrine bırakmak” şeklinde ifade ederek zaman yönetimine gerek olmadığı vurgulanmaktadır.

5.8. İyileştirme Yaklaşımı

Zaman yönetiminden umulan sonuçların elde edilmemesinde sosyolojik, psikolojik, kültürel ve çevre faktörlerinin etkili olduğunu söylemek mümkündür. Bahsedilen faktörlerin iyileştirilmesi sayesinde başarının geleceğine odaklanan bu yaklaşım aynı zamanda öz bilincin gelişmesini sağlamaktadır. Aynı şekilde Güçlü (2001), çevre, kalıtım ve diğer faktörlerin sonucunda kişinin ruh dünyasında temel eksiklikleri meydana getiren asıl şeyin amacına aykırı zaman yönetimi davranışları olduğunu ifade etmektedir.

6- ZAMAN YÖNETİMİ TEKNİKLERİ

Etkili bir zaman yönetimi için farklı teknikler bulunmaktadır. Bu teknikler zaman kaybını önlemeye veya minimum seviyeye indirmeye yöneliktir. Bu tekniklerin bir kısmı aşağıda yer almaktadır.

6.1. Pareto Analizi (80/20 Tekniği)

Yapılacak işlerin hem önem sırasına hem de önceliğine göre yapılmasını ifade eden bir yaklaşımdır. Bu teknik İtalyan iktisatçı V. Pareto tarafından geliştirildiği için bu ismi almıştır. Bu tekniğin aynı zamanda 80/20 olarak isimlendirilmesinin sebebi Daşdan (2012), zamanın %20’lik bölümünde önemli işlerin %80’lik kısmının bitirilmesini esas almaktadır. Böylelikle zamanın verimli bir şekilde kullanılmasının mümkün olduğunu söyleyebiliriz. Bu tekniğin kullanılması ile acil bir şekilde yapılması gereken önemli işlerin bir an önce bitirilmesi esastır.

Böylelikle hangi işin ne zaman yapılacağına bilinmesinden dolayı zaman tasarrufu sağlanmış olmaktadır. Benzer şekilde Küçükaltan vd., (2013), bu tekniğin kullanılması ile %20'lik çaba ile verilerin %80'inin ortaya çıkacağını belirtmektedir.

6.2. Söz Vermek

Hedeflere ulaşılabilmesi için yapılan planlamaya sadık kalınacağına dair kişinin kendisine söz vermesini ifade etmektedir. Yani kişinin zamanını etkili bir şekilde kullanabilmesi için daha önce yaptığı plan ve programlara uyulacağına dair içsel sorumluluk taşımasını belirtmektedir.

6.3. Önceliklerin Belirlenmesi

Pareto analizinde olduğu gibi önceliklerin belirlenmesi sayesinde zamanı etkin bir şekilde kullanmak mümkün olmaktadır. Bu durum gereksiz veya daha sonra yapılacak işlere daha az odaklanmayı sağlamaktadır. Çünkü her işi yapabilecek zamanımızın olmadığı herkesçe bilinen bir gerçektir. Böylelikle işlerin önem sırası belirlenmiş olduğundan problemlerin daha az meydana geleceğini söyleyebiliriz. Aynı şekilde Boduç (2016), zamanın etkin kullanılması için önceliklerin saptanması gerektiğini vurgulayarak, bu kişinin gereksiz işlere zaman harcamayacağından kendisi için anlam taşıyan faaliyetlere odaklanacağını belirtmektedir.

6.4. Planlama Yapmak

“En kötü plan dahi plansızlıktan iyidir” sözüne istinaden zamanın etkili kullanılmasında planlamanın önemi inkâr edilemez. Çoğu kişi planlamanın zaman alıcı olduğunu söylemektedir. Fakat planlama sayesinde daha fazla zaman kazanılacağından mutlaka kısa, orta ve uzun vadeli planlamanın yapılması önerilmektedir. Benzer şekilde Ürekli (2020), kısıtlı olarak verilen zamanın stresinden kurtulmak için planlamanın bir anahtar olduğunu belirterek geleceğimize yön vermenin bir yolu olduğunu vurgulamaktadır. Bununla beraber araçların, kişilerin, misyon, vizyon ve stratejilerin daha rasyonel bir şekilde belirlenip kullanılması planlama sayesinde daha etkili olmaktadır. Meşguliyetlerin her gün fazlaştığı iş dünyasında hem bireysel hem de örgütsel bağlamda planlama yapılarak kaynakların etkin kullanılması sonucu başarısızlığın azalacağı umulur. Bununla beraber beklenmeyen olağanüstü bir gelişmenin gerçekleşmesi durumunda yapılan planlama nedeniyle nasıl hareket edileceği bilinmektedir. Bundan dolayı zaman yönetimi konusunda planlamanın en önemli ve en etkili tekniklerden biri olduğunu söyleyebiliriz.

6.5. Pomodoro Tekniği

Zaman yönetimi konusunda bu tekniğin tüm dünyada bilinen ve kullanılan bir teknik olduğu söylenebilir. Verimliliği arttırmaya yönelik bu tekniğin hem öğrencilerin ders çalışmasında hem de iş hayatında uygulanması önerilmektedir.

Pomodoro tekniği, kısa çalışma süreleri ile hemen arkasından küçük bir molanın verilmesi şeklinde tanımlanmakta olup, bu çalışma süresinin seansları 25 dk, verilen molalar ise 5 dk sürmektedir. Toplamda 30 dakikalık bu periyotlar bir pomodoro olarak kabul edilmektedir (Bayramlı, 2017'den akt., Farsak, 2020). Zamanın bu şekilde bölünmesi ile işlerin verilen sürede bitirilmesi için kişinin daha istekli olması umulur. Hem bireysel hem de örgütsel bağlamda zamanın bu şekilde bölünmesi nedeniyle sözkonusu periyotlarda bir şeylerin yetiştirilmesi için daha fazla çabanın harcadığını söylemek mümkündür. Bu nedenle bu teknik sayesinde zamanın daha etkin kullanılarak dikkat dağıtan faktörlerin daha azaldığını belirtebiliriz.

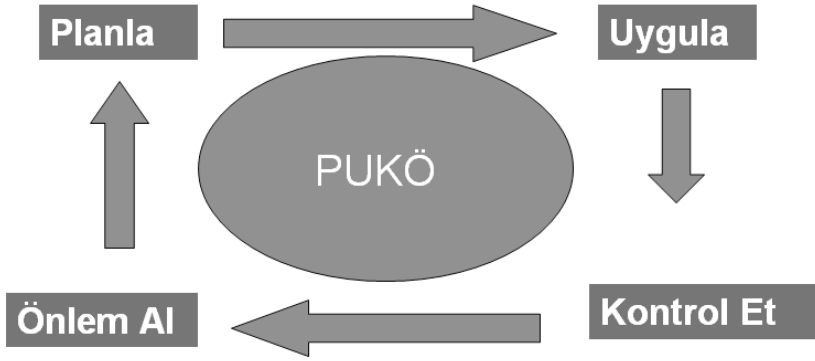
6.6. İş Akışı Çizelgesi

İş akışı çizelgesinde Tutar (2011), ilk olarak yapılacak işler ile amaçlar belirlenir. Bu işlerin yapılış sırası ile bu işlere harcanacak süre yazılır. Bu şekilde bir çizelge oluşturularak problemler tespit edilir. Farklı cevaplar sayesinde iş kolaylaştırılır. Zaman yönetiminde iş akışı çizelgesinin yapılması kişinin işlerini daha hızlı bir şekilde yaparak zamandan tasarruf etmesi olanaklı olmaktadır.

6.7. Puko Döngüsü

Bu teknik planla, uygula, kontrol et ve önlem al olarak ifade edilebilir. Burada her adımın planlanması önemlidir. Amaç ve hedeflerin planlama ile netleşeceği vurgulanmaktadır. Kişinin uygulama sürecinden haberdar edilmesi önemlidir. Amaç ve hedeflere ulaşıp ulaşılmadığı kontrol aşamasında gözden geçirilirken, “önlem al” aşamasında ise gereken yönlendirmeler ve takiplerin yapıldığına vurgu yapılmaktadır (Bayramlı, 2017'den akt., Farsak 2020). Böylelikle planın adım adım yapılarak sonuca ulaşıldığı bir tekniktir. Aynı zamanda puko döngüsü ile hem süreçlerin hem de insanların sürekli iyileştirilmesi sağlanarak etkinliğin artırılmasına çalışılan bir teknik olarak bakılmaktadır.

Puko döngüsünü aşağıdaki şekilde görmek mümkündür



Kaynakça : <https://www.eforosgb.com/puko-dongusu/>

SONUÇ

Bilgi, iletişim ve ulaşım teknolojilerinin son süratle gelişip değiştiği günümüz dünyasında en önemli konuların başında zaman yönetimi gelmektedir. Sınırlı ve sürekli tükenen bir kaynak olmasından dolayı hayati derecede önemli olan bu kaynağın yeri başka bir faktör ile asla doldurulamadığından herkes için etkili bir biçimde planlanması ve yönetilmesi gerekmektedir. Zamanın etkin yönetimi ile birlikte zaman verimli ve etkili kullanılacak Böylelikle zamanın verimli bir şekilde kullanılmasına engel teşkil eden zaman tuzakları mücadele edileceği bilineceğinden daha az problem ve başarısızlıklarla karşılaşılacaktır. Bununla birlikte yaşadığımız dönemde bilgisayar ve internet teknolojilerine ihtiyacın süreklilik arz etmesi nedeniyle bu araçları kullanmanın genellikle hobi ya da eğlence aracı olmaktan çıktığını aksine bir zorunluluk teşkil ettiğini ifade etmek mümkündür. Fakat bu teknolojik aletler insanlara zamanı etkin kullanarak bireysel ve örgütsel başarılarında katkı sağladığı kadar bu araçlarının kontrolsüz bir şekilde kullanılması sonucunda da insanlar için en önemli başarısızlığa yol açan zaman harcatıcılarının başında geldikleri görülmektedir. Bunun neticesinde depolanamayan aynı zamanda stoklanamayan zamanın büyük israfı söz konusudur Yapılan araştırmalara bakıldığında zaman kaybettiren unsurların başında kontrolsüz kullanılan iletişim araçları, planlamanın yapılmaması, televizyon kullanımı, davetsiz misafirler vb. faktörlerin geldiğini söylemek mümkündür. Zamanı yönetemediğimiz takdirde zamanın bizi yöneteceğinin farkında olmalıyız. Bu da bizi amaç ve hedeflerimize ulaştırmaktan uzaklaştıracığı için hem bireysel hem de toplumsal düzeyde geri kalmamıza neden olacaktır. Zamanın bilinçli bir şekilde yönetilerek farkındalığın oluşturulması sayesinde maksimum derecede bu kaynaktan faydalanmanın mümkün olacağını belirtebiliriz. Tarihsel süreç içinde Başarılı ve başarısız insanları incelediğimizde aralarındaki en önemli farkın zamanı etkin kullanma konusundaki yetkinlikleri olduğu görülmektedir .başarılı insanlar zamanı doğru ve etkin kullanan kişilerdir.

KAYNAKÇA

- Abay M., (2000). ‘*Zamanı Değerlendirmek*’, Babıali Kültür Yayınları, 1. Baskı, İstanbul,
- Akatay A., (2001), ‘*Örgütlerde Zaman Yönetimi*” Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(1), 282-300. <http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/view/767>. Ulaşım tarihi: 24.03.2021
- Arslan Ş., (2019).‘*Üniversite Öğrencilerinde Zaman Yönetimi İle Akademik Başarı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Besyo Örneği*” Yüksek Lisans Tezi, Edirne,
- Babacan E., Küçükosmanoğlu O., (2015). “*Müzik Eğitimi Anabilim Dalı Öğrencilerinin Zaman Yönetimi Becerileri*” e-International Journal of Educational Research, Volume: 6, Issue: 2, ss.36-50, Spring
- Boduç N., (2016). ‘*Hemşirelerde Zaman Yönetimi*’, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü,
- Coaching L., (2011). ‘*Effective Time Managment Strategies*”, The Secrets To Control Your Time, Copyright,
- Çağlayan Tunç A., (2019). ‘*Üniversite Öğrencilerinin Kişilik Yapılarının, Zaman Yönetimi Ve Serbest Zaman Tatmini İle İlişisinin İncelenmesi*” Doktora Tezi, Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalı, Gazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Haziran
- Çağlıyan, V., Göral, R., (2009). “*Zaman Yönetimi Becerileri: Meslek Yüksekokulu Öğrencileri Üzerine Bir Değerlendirme*” Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi, 11(17), 174-188,
- Dahie, A. M., ve Diğ (2015) “*Time Management and Academic Performance: Empirical Survey From High Education In Mogadishu Somalia*”, International Journal İn Management and Social Science,.
- Daştan, S., (2009). “*Organizasyonlarda Zaman Yönetiminin İş görenlerin Performansına Etkisi*”, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, 2012.
- Denlinger, J. C., ‘*The Effects of Time Management on College Students’ Academic Performance*”, Ball State University, Fact Book (students/enrollment),
- Doğan Ö., (2018). “*Zaman Yönetimi ve Akademik Başarı İlişkisi: Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde Bir Uygulama.*” AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 4, Sayı:1, ss. 149-174,
- Farsak K. (2020). “*Özel Okullarda Çalışan Okul Öncesi Öğretmenlerinin Zaman Yönetimi Becerileri İle İş Doyumları Arasındaki İlişki*” Yüksek Lisans Tezi, Ankara,.
- Gezgin erler S., (2017). “*Kamu Hastaneleri Birliklerinde Çalışan Personelin Zaman Yönetimi Becerisinin Ölçülmesi*” Yüksek Lisans Tezi, Edirne,

- Güçlü, N., (2001). ‘*Zaman Yönetimi*’, Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi, (25), 87-106,
- Gürbüz M., Aydın A. H., (2012) “*Zaman Kavramı ve Yönetimi*” Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi/ KSU Journal of Social Sciences, 9 (2),.
- Gürel, E., ve Gürbüz, D. (2009). “*Yönetim ve Organizasyon*”. Ankara. Nobel Yayınevi.
- Harung H.S, (1998). ‘*Reflections. Improved Time Management Through Human Development: Achieving Most With Least Expenditure Of Time*’, Journal of Managerial Psychology, Vol., 13. No. 5/6. pp., 406-428,
- Karabulut, S., (2018). ‘*Yönetimde Üç Boyut*’, AKM Yayınları, İstanbul.
- Karasu G., (2015). ‘*Yönetici Hemşirelerde Zaman Yönetiminin İncelenmesi*’, Haliç Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Hemşirelik Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul,
- Kaya B., Şafak O., H., (2015). ‘*Proje Yönetiminde Zaman Yönetimi*’ Dönem Ödevi, T.C. Kara Harp Okulu, Savunma Bilimleri Enstitüsü, Teknoloji Yönetimi Anabilim Dalı, Ankara, /2016.<https://www.academia.edu>
- Koch R., (1998). “*The 80/20 Principle: The Secret of Achieving More With Less*” Bantam Doubleday Dell Publishing Group, New York,
- Küçük Altan D., Ve Diğ (2013). ‘*Etkili Zaman Yönetimi Uygulamalarında Yöneticileri Engelleyen Zaman Tuzakları*’. Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 15(24), 65-73,
- Lakein, A., (1997). ‘*Zaman Hayattır, Zamanınızı ve Hayatınızı Nasıl Kontrol Edersiniz?*’,(S. Tezcan, Çev.).İstanbul: Rota,
- Özçelik, G., (2006).‘*Moda Eğitimi Veren Kurumlarda Etkili Zaman Yönetimini Belirlmeye Yönelik Bir Araştırma*’, Yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara,
- Özdemir A., (2006). ‘*Farklı Örgüt Kültürü Olan İşletmelerde Zaman Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Araştırma: Bursa İli Örneği*’, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi,
- Özer M. A. (1998). ‘*Çalışma Hayatında Zaman Tuzakları ve Zamanı Etkin Yönetmek*’, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Cilt: 1, Yıl: 1, Sayı: 2 (2012/2) ISSN: 2147-3668
- Özgen, H., (1998). “*İşletmelerde Zaman Yönetimi*”, Standard Dergisi, s. 56, Ekim,
- Sabuncuoğlu Z., Paşa M., (2002). ‘*Zaman Yönetimi*’, 1. Baskı. Bursa, Ezgi Kitapevi,: 77-104.
- Pembecioğlu N., (2021). ‘*Yaşama Güzel Bir Pencereden Bakmak Zaman Yönetimi Eğitim Sunumu*” İstanbul Üniversitesi Zaman-Yönetimi-Eğitim-Sunumu. pdf. Erişim Tarihi: 31.03.2021

- Reunanen T., (2015). ‘*Human Factor In Time Management*’, 6th International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics (AHFE 2015) and the Affiliated Conferences, AHFE
- Sayan İ., (2005). “*Yönetici Hemşirelerde Zaman Yönetimi*.” Yüksek Lisans Tezi. İstanbul. Marmara Üniversitesi,
- Scoot M. (1995). “*Zaman Yönetimi*”. Çeviri: Çıngıl AÇ. 2. Baskı. İstanbul, Rota Yay.,
- Smith, H.W., (1998) “*Hayatı ve Zamanı Yönetmenin 10 Doğal Yasası*”, Çeviren: Aslı Çıngıl Çelik, Rota Yayın Yapım Tanıtım, İstanbul.,
- Şimşek, M., Diğ. (2007). “*Zaman Yönetimi ve Yönetmel Zamanda Etkinlik*”, 2. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi,
- Tengilimlioğlu, D.,v e Diğ (2003). ‘*Zaman Yönetimi*’, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 30-35,
- Tekin H., K., (2020). ‘*Sosyal Problem Çözme Becerisi ve Zaman Yönetiminin Fiziksel Aktivite Seviyesine Etkisi* ‘Beden Eğitimi ve Spor Öğretimi Yüksek Lisans Tezi, Uşak,
- Tutar, H. (Ed.), (2011). ‘*Zaman Yönetimi*’, Ankara: Seçkin Yay.,
- Ürekli F., N., (2020). ‘*Kpss’ye Hazırlanan Öğretmen Adaylarının Zaman Yönetimi Hakkındaki Düşüncelerinin Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi*’, Yüksek Lisans Tezi, Burdur,
- Yavaş Ü.,ve Diğ. (2012). “*Tıp Fakültesi Öğrencilerinin Zaman Yönetimi Becerilerinin Değerlendirilmesi*” TAF Preventive Medicine Bulletin, 11(1),
- Yenihan B., Öner M., (2013). “*Zamanı Yönetmek: Üniversite Öğrencilerinin Zaman Yönetimi Becerilerinin İncelenmesi*” Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, E-Dergi, Cilt 2, Sayı 2, s.s., 56-68, Haziran
- Yılmaz V., (2020). ‘*Üst Düzey Yöneticilerde Etkin Zaman Yönetimi: Fırat Üniversitesi Örneği*’ Yüksek Lisans Tezi, Elazığ,
- <https://www.eforosgb.com/puko-dongusu/> (Erişim Tarihi: 04.02.2021).

Bölüm 12

MUHASEBE DERSLERİNE OLAN TUTUMLARIN YAPISAL EŞİTLİK MODELİYLE İNCELENMESİ: KAFKAS ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Hüseyin Ali KUTLU¹

Seyhan ÖZTÜRK²

Osman Nuri AKARSU³

1 Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ORCID: 0000- 0002-8114-2806.

2 Doç.Dr. Kafkas Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID:0000-0003-1458-840X.

3 Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Doktora Öğrencisi. ORCID ID: 0000-0002-5393-956X.

GİRİŞ

Muhasebe kendine özgü mantığı olan bir alan olarak diğer alanlardan kendini ayırmakta; hayatın her alanında kendine yer bulmaktadır. Hatta günlük yaşantının da bir parçası olan muhasebeyi, yalnızca bilim olarak düşünmek eksik kalmaktadır. Muhasebe, sosyal olayların sistematik düzenlemeleriyle ilgili sosyal bir bilimdir (Gaffikin, 2011:239). Bunun yanında muhasebe en genel kavramıyla; para ile ifade edilen işlemlerin kayıt, sınıflandırma gibi süreçlerine dair teorik ve pratik bilgilerin sunulduğu konuları kapsamaktadır. Muhasebe mesleğinin kalitesinin özellikle üniversitelerde lisans düzeyinde verilen muhasebe eğitime bağlılığı; muhasebe ders müfredatının ve ders içeriklerinin gözden geçirilerek uluslararası standartlara uygun ve sektörel ihtiyaçları karşılayacak nitelikte olmasını önemli hale getirmektedir (Tosunoğlu ve Cengiz, 2020: 194).

Muhasebe eğitiminde temel amaç; ilgili alanlarda öğrenim gören öğrencilerin hem sektörler hem de işletmeler hakkında genel bilgiye sahip olmalarını sağlamaktır. Bu temel amacın yanında öğrencilerin gelecekte idareci, yönetici gibi pozisyonlarda kararlar alabilmeleri için; muhasebe bilgilerini geliştirme, sınıflandırma, kıyaslama, pratiğe dökebilme, yorumlama ve bunlardan yararlanmasını sağlayan temeli oluşturmaktır. Tüm bu bilgilerin meslek hayatında kullanılabilmesi için eğitim gören öğrencilerin teknik yeteneklerinin de geliştirilmesi elzem bir ihtiyaçtır (Yardımcıoğlu ve Büyüksalvarcı, 2013: 174). Denilebilir ki; muhasebe eğitiminin niteliği, meslek elemanının etkinliğinin artırılmasında oldukça önemli bir etkidir. Gelişen ekonomik ve sosyal koşullara cevap verecek muhasebeciler yetiştirmenin özünde; kaliteli ve etkin bir muhasebe eğitimi bulunmaktadır. Muhasebe eğitimi ile amaçlanan, öğrenciye mesleğin gerektirdiği güncel bilgi, beceri, davranış ve tutumların kazandırılmasıdır (Özdemir ve Ertuğrul, 2014: 205). Son zamanlarda çeşitli ortamlarda, muhasebe ile ilgili alanlardan mezun olanların mesleki kariyer yapabilmeleri için daha yüksek beceriler geliştirmeleri gerektiği hakkında çok sayıda tartışma da mevcuttur (Kavanagh and Drennan, 2008: 279).

Muhasebe eğitiminden beklenen hedeflere ulaşabilmek için, öğrencilere muhasebe bilgisinin hem teorik hem de uygulamalı şekilde verilmesi ve öğrencilerin muhasebe becerileri ile donatılması gerekmektedir. Bu kapsamda, muhasebe eğitimi ancak; öğrencilere mali nitelikteki bilgilerin dürüst ve doğru bir şekilde kullanmasını öğretmenin yanı sıra, bu bilgileri uygulamalarla desteklemek yoluyla tamamlanabilmektedir. “Muhasebe eğitimi, muhasebe mesleği için gerekli olan bilgiyi vermeyi amaçlayan özel bir eğitim alanı olmakla birlikte kültürel, etik ve belirli eğitim stratejileri çevrili ders konularını kasayan toplumsal sorumluluk

bakımından önemli bir görevi yerine getirmektedir. Muhasebe eğitimi, farklı eğitim kurumlarının değişik bölümlerinde verilmekle birlikte, üniversite düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin önemi çok daha fazladır” (Orhan ve Tazegül, 2013: 17). Meslek içinde giderek artan rekabetçi baskılar ve gelişen teknoloji, muhasebe mezunlarının muhasebe dışı yetenek ve becerilerini geliştirmelerini gereklilik haline getirmiştir (Kavanagh and Drennan, 2008:281). Her meslekte olduğu gibi muhasebe mesleğinin de nihai önceliği, en kaliteli öğrencileri mesleğe katabilmektir. Böyle bir durumda; mesleğin gelecekteki başarısı ve konumu; “en iyi ve en başarılı” öğrencileri cezbetme yeteneğine bağlı olmaktadır (Byrne and Willis, 2005:367).

Muhasebe uygulamaları büyük bir hızla değişmekte ve gelişmektedir. Muhasebenin coğrafi erişimi küresel olmakla birlikte; teknoloji gittikçe baskın bir rol oynamaktadır. Teknolojiyle daha fazla vakit geçiren ve geleneksel öğrenme yöntemlerine daha düşük sabır gösteren bir yeni nesil öğrenci kitlesi bulunmaktadır. Durum bu şekilde gelişirken; birçok muhasebe programı ve gereklilikleri sabit kalarak; temel öğrenme hedefleriyle ilgili muhasebe müfredatı maalesef daha sınırlı bir ilerleme kaydetmiştir (Abbasi, <https://www.aabri.com/manuscripts/131566.pdf>. Erişim Tarihi: 29.04.2021).

Muhasebe dersleri ve muhasebe eğitiminin öneminden yola çıkarak muhasebe derslerinde öğrencilerin derse karşı olan tutum ve davranışlarını etkileyen faktörlerin muhasebe eğitiminde önemli yer tuttuğu söylenebilir. Öğrencinin derse karşı tutumu; öğretim elemanı, öğrenme ortamı, öğrenme yöntemi ve hatta aile şeklinde sıralanabilen faktörler tarafından etkilenebilmektedir. İstatistiki araştırmalarda çok sayıda karşılıklı ilişkiye sahip değişkenler olduğu durumda; diğer bir ifadeyle; yaş, cinsiyet, sınıf vb. demografik özellikler olarak izlenen değişkenlerin yanı sıra; tutumlar, duygular, davranışlar gibi değişkenlerin de ilişki içerisine girdiği durumlar olabilmektedir. Bu tür modellerin çözümlenmesi için genellikle “Yapısal Eşitlik Modelleri” (YEM) tercih edilmektedir. Bu çerçevede çalışmanın temel amacı; muhasebe dersleri alan öğrencilerin bu derslere karşı tutumlarını etkileyen faktörleri araştırmaktır. Söz konusu faktörler yapısal eşitlik modeliyle açıklanmaya çalışılmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular yapılan araştırma kapsamında en etkili faktörün öğretim elemanı olduğunu göstermiştir.

2. YAPISAL EŞİTLİK MODELİ (YEM)

Çok değişkenli karşılıklı ilişkileri analiz etmek için genellikle tercih edilen YEM modeli; daha çok karmaşık ortam nedeniyle, model oluşturma ve deneye dayalı analiz için kullanılmaktadır. Davranışsal konuları araştırmada yaygın kullanılmasına rağmen; ekonomik modelleri

test etmek için kullanılmamaktadır. YEM, özellikle doğrudan ve dolaylı etkilere sahip olan karmaşık modelleri test ederken güçlü bir teknik olarak öne çıkmaktadır. Literatürde bu modellemeyi kullanan muhasebe çalışmasını niseten az görülmektedir (Giroux and Willson, 2006: 401).

YEM; davranış bilimleri, sosyal bilimler, sağlık bilimleri, pazarlama ve ekonomi gibi çeşitli alanlarda kullanılan bir model olarak bilinmektedir. Belirli bir teoriye dayalı olarak nedensel ve ilişkisel bir modelde gözlemlenebilir ve gözlemlenemeyen değişkenleri tanımlamaya dayanan çok değişkenli bir istatistiksel yöntem olarak tanımlanabilir. Gizli değişkenlerin gözlenen değişkenleri nasıl tanımladığını görebilmek için “Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA)” kullanılır. DFA’nın amacı, gözlenen değişkenler üzerinden gizli değişkenlere erişilmesi sonucunda bir modelin doğrulanmasıdır. Yol analizi yalnızca gözlemlenen değişkenler arasındaki gözlemlerde kullanılmaktadır. YEM, gözlemlenen ve gizli değişkenlerin aynı anda dâhil edilmesiyle DFA ve yol analizinin bir kombinasyonunu temsil etmektedir. YEM, gizli değişkenler arasındaki doğrudan veya dolaylı korelasyonları gösteren yapısal bir model oluşturmaktadır. Ayrıca; farklı uyum ölçülerinden yararlanılarak uyum derecesinin ölçülme olasılığı nedeniyle sağlam bir istatistiksel model olarak kabul edilmektedir (Kiraz vd., 2020: 2).

“YEM’ de, modelin uygunluğu için uyum ölçülerinden yararlanılmaktadır. En yaygın olarak kullanılan uyum ölçüleri, Ki-kare istatistiği (χ^2), RMSEA(Root Mean Square Error of Approximation) ortalama hata karekök, RMR(Root Mean Square Residual) , NFI(Normed Fit Index) , RFI(Relative Fit Index), CFI(Comperative Fit Index) Karşılaştırmalı Uyum İndeksi ve GFI(Goodness of Fit Index) Uyum iyiliği İndeksi ve AGFI(Adjusted Goodness of Fit Index)Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi gibi ölçülerdir. (χ^2)/sd değerinin 3’den küçük olması uyumun kabul edilebilir olduğunu gösterir. Uyumun kabul edilebilir olduğunu gösteren değer RMSEA için 0,05-0,1 arasındadır. Diğer ölçüler için 0 ile 1 arasında bir değer beklenir. Bu değer bire ne kadar yaklaşırsa, modelim uyumu o kadar fazladır”(Zeytinoğlu, 2012 :4).

YEM tamamen teorik bir özelliğe sahiptir. Oluşturulan modelin çok sağlam bir teorik alt yapısının olması gerekir. Birden fazla bağımlı değişkenin olduğu modellerde analiz yapılırken bütün değişkenler arasındaki ilişki bir analizle ortaya konulmakta ve oluşturulan yol haritası ile hata payı devre dışı bırakılmaktadır (Arslan, 2019: 79). Bu yöntemde araştırmacının düşündüğü değişkenler arasındaki ilişkiler kurulmakta ve araştırma sonucunda kurulan bu model araştırma verileri vasıtasıyla sınanmaktadır (Kandemir, 2015: 451).

Analitik bir yöntem olarak YEM, basitçe faktör analizi ve çoklu regresyon modellemesinin bir kombinasyonu olarak anlaşılabilmektedir. Bir YEM modelinin faktör analizi ögesi, modelde kullanılan değişkenlerin uygunluğunu değerlendirmeye odaklanırken, çoklu regresyon ögesi, bazı değişkenlerin diğerleri üzerindeki varsayılmış etkilerini tahmin etmeye odaklanmıştır. YEM; araştırmacılar, anketler ve deneyler gibi birincil veri toplama yöntemleri aracılığıyla katılımcıları sorgulayarak elde edilen verilerle uğraşırken özellikle yararlıdır. Bu tür veriler ikincil kaynaklar aracılığıyla kolayca elde edilemediğinden ve genellikle ilgili teorik hipotezleri test etmenin tek yolunu oluşturduğundan, YEM, belirli psikolojik / organizasyonel / stratejik kavramların etkilerinin teori oluşturmada çok önemli olduğu yönetimde ve ilgili alanlarda değerli bir analitik araç olarak ortaya çıkmıştır (Davvetas vd., 2020: 254).

Özetle YEM; yanıt değişkeni / değişkenleri üzerindeki doğrudan etkilerden ayrı olarak yordayıcıların (örtük değişkenler), aracı değişkenlerin ve yordayıcılar arasındaki etkileşimlerin dâhil edilmesine izin veren çok değişkenli bir tekniktir (Martínez Cortizas vd., 2021: 2).

3. ARAŞTIRMA

Bu kısımda yapılan araştırmaya dair bilgiler yer almaktadır. Bu bağlamda başlık altında araştırmanın amacı ve önemi, araştırmanın anakütlesi ve örnekleme, veri toplama aracı ve yöntemi, analiz yöntemi ve bulgulara değinilmektedir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı; İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi'nde farklı bölümlerde öğrenim gören, en az bir muhasebe dersi almış öğrencilerin bu derslere karşı tutumlarını çeşitli faktörler bağlamında tespit etmektir. Bu temel amaç yanında; öğrencilerin muhasebe derslerine karşı yaklaşımlarının; öğrencinin tutumu, öğrenme yöntemi, öğretim elemanı, öğrenme ortamı ve aile olarak belirlenen faktörlerin hangisi tarafından ve ne derece etkilendiğini belirlemek hedeflenmektedir.

Öğrencilerin derslere karşı tutumlarının, en fazla hangi faktör tarafından etkilendiğini sağlıklı olarak tespit etmek; sonraki eğitim sürecinde en verimli öğrenme stratejisini belirlemek ve bilgi transferine daha verimli devam etmek anlamında önem arz etmektedir.

3.2. Araştırmanın Anakütlesi ve Örnekleme

Araştırmanın anakütlesi Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde farklı bölümlerde öğrenim gören en az bir muhasebe dersi almış aktif kayıtlı bulunan öğrencilerdir. Bu bağlamda ana kütle 917'dir.

Anakütlenin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Ancak öğrencilerin 164 tanesinden geri dönüş alınmıştır ancak bazı anketlerin geçersiz çıkması sebebiyle 155 anket değerlendirmeye tabii tutulmuştur. Bu noktada örneklem olarak; anakütlenin %16'sına ulaşılmıştır.

“Araştırma için en uygun olabilecek örneklem belirlenirken; ana kütleyi iyi temsil edebilecek bir örneklem büyüklüğüne, örneklem geçerlilik ve güvenilirlik düzeyinin yüksek olmasına, maliyete, zaman aralığına ve araştırma verilerinin analiz edilme koşullarına dikkat edilmelidir” (Padem vd., 2012: 63). Bu bağlamda araştırma örnekleminin belirlenmesinde, olasılıklı örnekleme yöntemlerinden basit tesadüfî örnekleme yöntemi tercih edilmiştir.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Araştırmada en çok kullanılan yöntemlerden biri olan “çevrimiçi anket” yöntemiyle veriler toplanmıştır. Çevrimiçi anket tüm öğrencilere gönderilmiştir. Gönüllülük esasına dayanarak doldurmaları istenmiştir.

Veri toplama aracı olarak kullanılan söz konusu anket formu “Zeytinoğlu’nun 2012 yılında yapmış olduğu” çalışmadan yararlanılarak hazırlanmıştır. Anketin ilk kısmında cinsiyet, yaş, bölüm, sınıf, mezun olduğu lise şeklinde demografik özellikler yer alırken; ikinci kısımda ise; tutum, öğrenme yöntemi, öğretim elemanı, öğrenme ortamı ve aile faktörlerine ilişkin 5’li Likert ölçekli “(1. Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Fikrim Yok, 4. Katılıyorum, 5. Kesinlikle Katılıyorum)” ifadeler yer almaktadır.

“Anket formunda aralık düzeyinde ölçümlere olanak sağlayan, beşli likert tipi ölçek kullanılmıştır. Çünkü beşli likert tipi derecelmeli ölçeğin, sosyal bilimler sahasında geniş bir kullanım alanı olduğu bilinmektedir. Ayrıca bu ölçek daha fazla, kişilerin eğilim ve tutumunu ölçmek için kullanılmaktadır” (Büyükoztürk, 2010: 4).

3.4. Analiz Yöntemi

Araştırmada verileri analiz etmek için SPSS ve LISREL paket programları kullanılmıştır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Sonrasında Ölçüm modeli belirlenerek, yapısal eşitlik modeli uygulanmıştır.

Ölçme aracı olarak bir anket formunda bulunması gereken önemli bir diğer özellik ise anketteki soruların güvenilir olmasıdır. Çünkü “güvenilirlik; bir anket formunda bulunan yargıların birbirleriyle olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin ilgilenilen sorunu ne derece yansıttığını ifade etmektedir. Dolayısıyla Cronbach’s Alpha katsayısı 0 ile 1 arasında

bir değer alıp, kullanılan ölçeğin güvenilirliği; $0.00 \leq \alpha < 0.40$ aralığında ise ölçeğin güvenilir olmadığı, $0.40 \leq \alpha < 0.60$ aralığında ise ölçeğin güvenilirliğin düşük olduğu, $0.60 \leq \alpha < 0.80$ aralığında ise ölçeğin oldukça güvenilir olduğu, $0.80 \leq \alpha < 1.00$ aralığında ise ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu yönünde yorumlanmaktadır” (Kalaycı, 2006: 403-405). “Çalışmada öğrencilere yöneltilen yöneltilen toplam 28 ifadenin güvenilirliklerini tespit etmek adına “Cronbach Alpha” katsayısı kullanılmıştır. Bu değer % 88 olup ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir.”

Tablo 1. Verilerin Güvenilirliği

Değişkenler	Madde Sayısı	Standart Alfa Değeri
İfadeler	28	0,889

3.4.1. Faktör Analizi

“Verilerin faktör analizine uygunluğu tespit edebilmek için öncelikle; küresellik testleri olan Kaiser-Meyer ve Olkin (KMO) ölçüsü ve Bartlett testi kontrol edilmiştir. “KMO testi için 0.50 değerinin alt sınır olması gerektiğini ve $KMO \leq 0.50$ için veri kümesinin faktörlenemeyeceği bilinmektedir” (Kaya, 2013: 180)”. Söz konusu çalışmanın KMO değeri istenen düzeydedir. “KMO ölçüsünün % 60’ın üzerinde olması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.” Bu noktada anket metnindeki ifadeler için açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır.

Tablo 2. KMO and Barlett’s Sonuçları

KMO	Ki-Kare	Df	p.
0,940	2642,652	378	0,000

Yapılan araştırmada faktör analizine uygunluğunu test etmek için kullanılan küresellik testlerinden; KMO ölçütü; 0,94 olarak tespit edilmiştir. Bu değer değerlendirme aşağıdaki tabloya bağlı olarak “mükemmel” olarak derecelenmektedir (<http://yunus.hacettepe.edu.tr/~yurdugul/Kuresellik.pdf> Erişim Tarihi:30.04.2021).

Tablo 3. KMO Ölçüt Aralıkları ve Değerlendirme

KMO Ölçütü	Değerlendirme
$1 \leq KMO \leq 0,90$	Mükemmel
$0,90 < KMO < 0,80$	İyi
$0,80 < KMO < 0,70$	Orta
$0,70 < KMO \leq 0,60$	Zayıf
$0,60 < KMO$	Kötü

Bartlett testi ise; veri matrisinin birim matris olup olurluğuna, değişkenler arasındaki Korelasyonun yeterli olup olmadığına karar vermektedir. Tüm korelasyon katsayıları sıfırdır boş hipotezini test eder. P value değeri $< 0,05$ ise veri seti faktör analizi için uygundur. (<https://enessaritac.blogspot.com/2014/11/faktor-analizinde-kmo-ve-bartlett-testi.html>, Erişim Tarihi: 30.04.2021). Buna göre değeri; $0,05$ 'den küçük görüldüğünden bu test de verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Açıklanan Varyanslar

Faktör	Açıklanan Varyans (%)	Kümülatif (%)	Faktör
1	20,204	20,204	1
2	27,933	48,137	2
3	2,842	50,979	3
4	3,165	54,144	4
5	1,934	56,077	5

“Yapılan analizler neticesinde; incelenmeye değer 5 adet faktör belirlenmiştir. Bu faktörlerin açıklanan varyans yüzdeleri tablo.4’ de yer almaktadır. Ayrıca tablo 5 ‘de ise; faktörler ve ifadeler bir arada verilmekte; ayrıca ifadelerin yanındaki parantez içindeki sayılarla da ilgili ifadenin mod değerini gösterilmektedir.”

Tablo 5. Faktörler

Faktör 1: “Tutum”

T1: “Muhasebe derslerini çok seviyorum.” (4)

T2: “Muhasebe derslerinde başarılıyım.”(4)

T3: “Muhasebe dersleri mezun olduktan sonra çok işime yarayacak.”(5)

T4: “Muhasebe dersleri çok önemli, analitik düşünce yeteneğimi artırıyor ve sözel derslerdeki başarıyı etkiliyor.” (4)

T5: “Muhasebe derslerine karşı olumlu bir tutum içindeyim.” (4)

Faktör 2: “Öğrencinin Dersi Öğrenme Yöntemi”

ÖY1: “Muhasebe dersleri uygulama ağırlıklı olmalıdır.” (5)

ÖY2: “Muhasebe dersleri dinleyerek öğrenilir.” (4)

ÖY3: “Muhasebe dersleri görsel destekli olursa daha akılda kalıcı olur.” (5)

ÖY4: “Muhasebe dersleri, ders sonrası tekrar gerektirir.” (5)

ÖY5: “Muhasebe dersleri, soru-cevap şeklinde işlenmelidir.” (4)

ÖY6: “Muhasebe derslerinde öğrencinin derse katılımı şarttır.” (5)

Faktör 3: “Öğretim Elemanı”

ÖE1: “Öğretim elemanının ders ile ilgili mesleki deneyimi önemlidir.” (5)

ÖE2: “Öğretim elemanının mesleki kıdemi önemlidir.” (5)

ÖE3: “Öğretim elemanının dersi öğrenci ve/veya sınıf seviyesine inerek basit olarak anlatabilmesi önemlidir.” (5)

ÖE4: “Öğretim elemanının öğrenciye karşı ilgili, duyarlı, açık olması önemlidir.” (5)

ÖE5: “Öğretim elemanının dersi öğretme yöntemi (yazdırarak, uygulama yaparak, görsel vb.) önemlidir.” (5)

ÖE6: “Öğretim elemanının ulaşılabilir olması (mail ya da telefon yolu ile) ve öğrenciler ile iletişimi önemlidir.” (5)

ÖE7: “Dersi sevdiren öğretim elemanıdır.” (5)

Faktör 4: “Ders ve Okul Ortamı”

O1: “Dersin yapıldığı sınıfın ışık, temizlik, sıcaklık vb. bakımından iyi durumda olması dersin öğrenme kalitesini artırır.” (5)

O2: “Dersin yapıldığı sınıfın öğrenci kapasitesi ne kadar az ise, dersin öğrenme kalitesi o kadar fazla olur.” (5)

O3: “Ders esnasında görsel malzemelerin kullanılması (projeksiyon, slayt gösterisi vb.) dersin öğrenme kalitesini artırır.” (5)

O4: “Okulun fiziksel ortamının (yeri, büyüklüğü, sosyal alanları, ulaşım vb.) iyi olması, derslere olan ilgiyi fazlaştırır ve devamı artırır.” (4)

O5: “Ders bitiminde, ders notlarına ulaşımın kolay olması (internet ortamında ders notlarının yer alması vb.) kaçırılan derslerin takibi açısından önemlidir.” (5)

O6: “Ders esnasında sınıftaki diğer öğrencilerin durumu (sessizlik, derse katılımları vb.) dersin öğrenme kalitesini etkiler.” (5)

Faktör 5: “Aile”

A1: “Aile, öğrenciyi her zaman desteklemelidir.” (5)

A2: “Aile, öğrencinin okuldaki başarısını takdir etmeli, başarısızlığını ise sorun etmemelidir.” (5)

A3: “Aile, öğrenciye derslerindeki başarısını artırıcı her türlü maddi ve manevi desteği vermelidir.” (5)

A4: “Aile, yıkıcı değil, yapıcı olmalıdır.” (5)

3.4.2. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmanın amacı bağlamında kurulan hipotezler aşağıdaki şekilde olmuştur:

H₁: Öğrencinin tutumu ile öğretim elemanı arasında pozitif ilişki vardır.

H₂: Öğrencinin dersi öğrenme yöntemi ile öğretim elemanı arasında pozitif ilişki vardır.

H₃: Ders ve okul ortamı ile öğretim elemanı arasında pozitif ilişki vardır.

H₄: Aile ile öğretim elemanı arasında pozitif ilişki vardır.

4. BULGULAR

Bu kısımda yapılan analizler sonucunda elde edilen veriler ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

4.1. Demografik Bulgular

Tablo 6. *Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri*

Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)
Kadın	60	38,7
Erkek	95	61,3
Yaş	Frekans	Yüzde (%)
18-20 Yaş Aralığı	41	26,5
21-25 Yaş Aralığı	109	70,3
26-30 Yaş Aralığı	4	2,6
31 Yaş ve Üzeri	1	0,6
Bölüm	Frekans	Yüzde (%)
İşletme	119	76,8
İktisat	15	9,7
SBKY	4	2,6
UTL	17	11

Sınıf	Frekans	Yüzde (%)
1. Sınıf	26	16,8
2. Sınıf	26	16,8
3. Sınıf	33	21,3
4. Sınıf	70	45,2
Mezun Olduğu Lise	Frekans	Yüzde (%)
Meslek ve Teknik Lise	17	11
Düz Lise	75	48,4
Yabancı Dil Ağırlıklı(Süper) Lise	12	7,7
Anadolu Lisesi	47	30,3
Fen Lisesi	4	2,6
Toplam	155	100

Tabloda görüldüğü üzere araştırmaya katılanların; büyük çoğunluğu erkek olup, özellikle 21-25 yaş grubunda yoğunlaştıkları görülmektedir. Sayıca en fazla işletme bölümünden, 4.sınıflardan katılım yapıldığı belirlenmiştir. Katılımcıların mezun oldukları lise bağlamında ise düz lise cevabında yoğunluk olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Ölçüm Modeli İle İlgili Bulgular

Araştırma kapsamında YEM modeline geçilmeden öncelikli olarak; ölçüm modeli tespit edilmeye çalışılmıştır. Oluşturulan ölçüm modelinde faktör analizi neticesinde ulaşılan 5 faktör ve her bir faktörde yer alan ifadeler kullanılmıştır. Daha sonra; Lisrel paket programı aracılığıyla gerçekleştirilen çözümlemede de; her bir faktör ayrı ayrı belirlenmiş ve her bir faktörün altında yer alan ifadeler ilgili faktöre eşlenerek path diyagramı çizilmiştir.

Tablo 7. Ölçüm Modelinin Sonuçları

FAKTÖRLER	DEĞİŞKENLER		
Faktör 1: Tutum	Path Katsayıları	t-değeri	R ²
T1	0,63	7,98	0,40
T2	0,61	7,76	0,38
T3	0,65	8,27	0,42
T4	0,75	10,08	0,57
T5	0,73	9,63	0,53
Faktör 2: Öğrenme Yöntemi	Path Katsayıları	t-değeri	R ²
ÖY1	0,60	7,90	0,37

ÖY2	0,31	3,77	0,097
ÖY3	0,57	7,44	0,33
ÖY4	0,75	10,40	0,56
ÖY5	0,57	7,43	0,33
ÖY6	0,60	7,83	0,36
Faktör 3: Öğretim Elemanı	Path Katsayıları	t-değeri	R²
ÖE1	0,81	11,92	0,65
ÖE2	0,60	7,99	0,36
ÖE3	0,71	9,93	0,50
ÖE4	0,75	10,68	0,56
ÖE5	0,81	11,97	0,65
ÖE6	0,71	9,99	0,51
ÖE7	0,74	10,46	0,54
Faktör 4: Ortam	Path Katsayıları	t-değeri	R²
O1	0,73	10,22	0,53
O2	0,70	9,73	0,49
O3	0,67	9,10	0,45
O4	0,60	7,93	0,36
O5	0,70	9,75	0,49
O6	0,78	11,28	0,61
Faktör 5: Aile	Path Katsayıları	t-değeri	R²
A1	0,78	10,92	0,61
A2	0,48	5,95	0,61
A3	0,74	10,06	0,23
A4	0,71	9,55	0,50

“Tablonun ilk sütununda, faktörler ile bu faktörler kapsamındaki ifadeler yer verilmiştir. İkinci sütundaki path katsayıları, her bir ifadenin ilgili olduğu faktör ile oluşan korelasyonunu ifade etmektedir. Sırasıyla üçüncü ve dördüncü sütunda ise t-değerleri ve R² istatistik değerleri gösterilmektedir.”

Tablo 8. Ölçüm Modelinin Uyum Ölçüleri

Uyum Ölçüleri	Kabul Edilebilir Değer	Ölçülen Değer	Uyum
“X ² /sd”	≤3,00	1,20	İyi
“RMSEA”	0,05-0,08	0,03	-
“RMR”	0-1	0,06	İyi
“NFI”	≥0,90	0,95	İyi
“RFI”	≥0,90	0,94	İyi
“CFI”	≥0,90	0,99	İyi

“GFI”	$\geq 0,90$	0,84	-
“AGFI”	$\geq 0,90$	0,81	-

Tabloda yer alan verilere göre, modelin uyum ölçüleri sırasıyla “RMSEA, GFI ve AGFI” dışında, “iyi” şeklinde yorumlamıştır. Ayrıca, “CN (Critical N)” değeri 143,12 olarak tespit edilmiştir. Bu sonuç, örneklem sayısının (155) yeterli olduğunu gösteren bir diğer ölçüm sonucunu ifade etmektedir.

3.4.4. Yapısal Model ile İlgili Bulgular

Yapısal modelin elde edilmesi için, Lisrel paket programında ölçüm modeli kullanılmış ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır. Tablodaki değerlere göre, modelin uyum ölçüleri iyi olarak yorumlanabilmektedir. Bu haliyle modelin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu ifade edilebilmektedir.

Tablo 9. Yapısal Modelin Uyum Ölçüleri

Uyum Ölçüleri	Kabul Edilebilir Değer	Ölçülen Değer	Uyum
“ X^2/sd ”	$\leq 3,00$	1,48	“İyi”
“RMSEA”	0,05-0,08	0,056	“İyi”
“RMR”	0-1	0,061	“İyi”
“NFI”	$\geq 0,90$	0,96	“İyi”
“RFI”	$\geq 0,90$	0,95	“İyi”
“CFI”	$\geq 0,90$	0,99	“İyi”
“GFI”	$\geq 0,90$	0,82	“İyi olarak kabul edilebilir.”
“AGFI”	$\geq 0,90$	0,79	“İyi olarak kabul edilebilir.”

Ölçüm modeli tespit edildikten sonra, yapısal model oluşturma aşamasına geçilir. Yapısal modelde, içsel ve dışsal değişkenler tespit edilerek yapısal eşitlik modelleri oluşturulur (Saghaei and Ghasemi, 2009:1236). Sonuçta; YEM modelleri için sıralanacak adımlar şöyle ifade edilebilir; ilk aşama ölçüm modelinin test edilmesi, ikinci aşama; path diyagramının ve path katsayılarının elde edilmesi, modele ait uyum ölçülerinin incelenmesi ve son aşama ise; yapısal modelin incelenerek sonuçların yorumlanmasıdır (Dursun ve Kocagöz,2010:6).

Sözkonusu araştırma modeli için Lisrel paket programı yardımıyla dört ayrı denklem elde edilmiştir.

$$T = 0,61 * \text{ÖE}, \text{Errorvar.} = 0,62, R^2 = 0,38$$

(0,10)	(0,16)
5,85	3,84

“Oluşturulan ilk denklemde; öğrencinin tutumunu (T) etkileyen öğretim elemanı (ÖE) değişkeni olarak ele alınmıştır. Denklemde bakıldığında öğretim elemanının öğrencinin tutumu üzerinde 0,61 oranında olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Denklemde yer alan 0,61 değeri tutum için maksimum olasılıkla tahmin değeri, parantez içindeki 0,10 değeri tahminin standart hatası, en alt sırada bulunan 5,85 değeri de t-değeridir. Burada; “t-değeri”, tahmin değerinin standart hataya bölünmesiyle bulunmaktadır. Elde edilen regresyon katsayısının anlamlı bulunabilmesi için t- değerinin 1,96’dan büyük olması beklenmektedir. R² değeri de öğrencinin öğrenme yönteminin bu denklem ile % 95 oranında açıklandığını ifade etmektedir”.

$$\text{ÖY} = 0,97 * \text{ÖE}, \text{Errorvar.} = 0,053, R^2 = 0,95$$

(0,13)	(0,047)
7,59	1,13

“Elde edilen ikinci denklemde; öğrencinin dersi öğrenme yöntemini (ÖY) etkileyen öğretim elemanı değişkeni olarak ele alınmıştır. Denklemde bakıldığında öğretim elemanının dersi öğrenme yöntemi üzerinde 0,97 oranında olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Denklemde yer alan 0,97 değeri öğretim elemanı için maksimum olasılıkla tahmin değeri, parantez içindeki 0,13 değeri tahminin standart hatası, en alt sırada bulunan 7,59 değeri de t-değeridir. Elde edilen regresyon katsayısının anlamlı bulunabilmesi için t değerinin 1.96’dan büyük olması beklenmektedir. R² değeri de öğretim elemanının bu denklem ile % 97 oranında açıklandığını göstermektedir”.

$$O = 0,98 * \text{ÖE}, \text{Errorvar.} = 0,045, R^2 = 0,95$$

(0,090)	(0,028)
10,86	1,62

“Elde edilen üçüncü denklemde; ders ve okul ortamını (O) etkileyen öğretim elemanı değişkeni olarak ele alınmıştır. Denklemde bakıldığında öğretim elemanının ders ve okul ortamı üzerinde 0,98 oranında olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Denklemde yer alan 0,98 değeri tutum için maksimum olasılıkla tahmin değeri, parantez içindeki 0,090 değeri tahminin standart hatası, en alt sırada bulunan 10,86 değeri de t-değeridir. Elde edilen regresyon katsayısının anlamlı bulunabilmesi için t değerinin

1.96'dan büyük olması beklenmektedir. R^2 değeri de öğretim elemanının bu denklem ile % 95 oranında açıklandığını göstermektedir”.

$$A = 0,93 * \text{ÖE}, \text{Errorvar.} = 0,13, R^2 = 0,87$$

(0,088)	(0,047)
10,63	2,71

“Elde edilen dördüncü denklemde; aile (A) etkileyen öğretim elemanı değişkeni olarak ele alınmıştır. Denkleme bakıldığında tutumun aile üzerinde 0,93 oranında olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Denklemde yer alan 0,93 değeri öğretim elemanı için maksimum olasılıkla tahmin değeri, parantez içindeki 0,088 değeri tahminin standart hatası, en alt sırada bulunan 10,63 değeri de t-değeridir. Elde edilen regresyon katsayısının anlamlı bulunabilmesi için t değerinin 1.96'dan büyük olması beklenmektedir. R^2 değeri de öğretim elemanının bu denklem ile % 87 oranında açıklandığını göstermektedir”.

Bu noktada denklemlere ilişkin eşitlik değerlerine bakıldığında oluşturulan hipotezlerin son durumu şu şekilde gerçekleşmektedir;

“H1: Öğrencinin tutumu ile öğretim elemanı arasında pozitif bir ilişki vardır.”

“Yol diyagramında elde edilen değer 0,61'dir. Hipotez 1: KABUL”

“Öğretim elemanının, öğrencinin tutumu üzerinde % 61 etkilidir.”

“H2: Öğrenme yöntemi ile öğretim elemanı arasında pozitif bir ilişki vardır.”

“Yol diyagramında elde edilen değer 0,97'dir. Hipotez 2: KABUL”

“Öğretim elemanının, öğrenme yöntemi üzerinde % 97 etkilidir.”

“H3: Ders ve okul ortamı ile öğretim elemanı arasında pozitif bir ilişki vardır.”

“Yol diyagramında elde edilen değer 0,98'dir. Hipotez 3: KABUL”

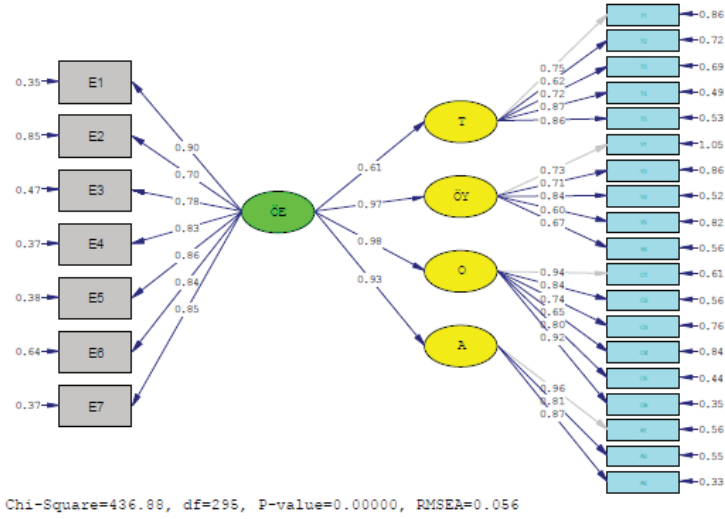
“Öğretim elemanı, ders ve okul ortamı üzerinde % 98 etkilidir.”

“H4: Aile ile öğretim elemanı arasında pozitif bir ilişki vardır.”

“Yol diyagramında elde edilen değer 0,93'tür. Hipotez 4: KABUL”

“Öğretim elemanı, aile üzerinde % 93 etkilidir.”

Aşağıdaki şekilde beş faktöre ait yapısal eşitlik modeli yer almaktadır.



Şekil 1. Yapısal Eşitlik Modeli

SONUÇ

Muhasebe kendine has mantığı ile teorik bilgilerin ve uygulamaların iç içe olduğu nadir derslerden biri olarak öne çıkmaktadır. Verilen muhasebe eğitiminin kalitesi hem mesleğin hem de alanın geleceğini etkilemektedir. Muhasebe eğitimi veren birçok akademik birimde muhasebenin teorik bilgileri uygulamayla desteklenemediğinden öğrenciler derse anlamakta zorlanmaktadırlar. Diğer taraftan bu bilgilerin kalıcı olma ihtimali de azalmaktadır. Uygulama eksikliğinin ortaya çıkardığı sorunların telafi edilmesi yükü ve sorumluluğu derse anlatan akademik personelin omuzlarına yüklenmektedir. Bu noktada öğretim elemanının anlatım tarz ve tekniği öğrencinin muhasebe dersine bakışını ilk olarak etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. Şüphesiz bunun dışında öğrencinin muhasebe dersine karşı tutumunu etkileyen başka faktörler de söz konusudur. Çalışmanın temel amacı da; söz konusu faktörlerden öne çıkanları irdelemek ve öğrencinin bu konudaki görüşlerini tespit etmektir. Bu bağlamda çalışmada öğrencilerin muhasebe derslerine karşı tutumları ve bu tutumlarını etkileyen faktörler; **“öğrencinin tutumu”**, **“öğrenme yöntemi”**, **“öğrenme ortamı”**, **“öğretim elemanı”** ve **“aile”** olarak beş başlıkta toplanmıştır. Öğrencinin derse olan tutumunu; söz konusu faktörlerden hangisinin ne kadar etkilediğini tespit etmek amacıyla önce faktör analizi yapılmış ve akabinde doğrulayıcı faktör analizi yani yapısal eşitlik modelinden faydalanılmıştır. Yapılan eşitlik modelleri ve analizler sonucunda da; öğretim elemanı faktörünün; öğrencinin tutumu, öğrenme yöntemi, öğrenme ortamı ve aile olarak belirlenen diğer faktörler üzerinde net olarak olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Abbasi, N. <https://www.aabri.com/manuscripts/131566.pdf> (Erişim Tarihi: 19.02.2021)
- Arslan, E. (2019). Tükenmişlik İle Öz Yeterlilik İnancı Arasındaki İlişkide Sosyal Destek Algısının Aracı Rolü: Akademik Personel Örneğinde Kuşaklar Arası Farklılık. Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Tez, 2019, doi:10.22201/fq.18708404e.2004.3.66178.
- Büyüköztürk, Ş. (2010). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.
- Byrne, M. and Willis, P. (2005). Irish Secondary Students' Perceptions of the Work of an Accountant and the Accounting Profession, Accounting Education: An International Journal Vol. 14, No. 4, 367 –381, December.
- Davvetas, V. et al.(2020). Ten Basic Questions about Structural Equations Modeling You Should Know the Answers to – But Perhaps You Don't. Industrial Marketing Management, vol. 90, Elsevier Inc., Oct. 2020, pp. 252–63, doi:10.1016/j.indmarman.2020.07.016.
- Dursun,Y. ve Kocagöz,E. (2010). Yapısal Eşitlik Modellemesi Ve Regresyon: Karşılaştırmalı Bir Analiz, Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:35, Ocak-Temmuz 2010
- Gaffikin, M. (2011). What is (accounting) history?, Accounting History, 16 (3)
- Giroux, G. and Willson, V.(2006). Executive Compensation in Nonprofit Organizations: Evaluating Texas Independent School Districts Using Structural Equation Modeling. Journal Of Public Budgeting, Accounting & Financial Management, Vol. 18, No. 4, Emerald, Mar. 2006, Pp. 395–419, Doi:10.1108/Jpbafm-18-04-2006-B001
- Kalaycı, Ş. (2006). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. Ankara: Asil Yayıncılık.
- Kandemir, H. (2015). Öğrenci Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli İle Araştırılması Investigation Of Factors Which Affecting Student Satisfaction By Structural Equation Model. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, pp. 447–61.
- Kavanagh, M.H. and Drennan, Lyndal (2008). “What skills and attributes does an accounting graduate need? Evidence from student perceptions and employer expectations”, Accounting and Finance 48, ss: 279–300
- Kaya, M. F. (2013). Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. Marmara Coğrafya Dergisi, (28), 175-193.
- Kiraz, A. et al. (2020) Analysis of the Factors Affecting the Industry 4.0 Tendency with the Structural Equation Model and an Application.Computers and

- Industrial Engineering, vol. 150, Elsevier Ltd, Dec. 2020, p. 106911, doi:10.1016/j.cie.2020.106911.
- Martínez C and Antonio, et al.(2021) Structural Equation Modeling of Long-Term Controls on Mercury and Bromine Accumulation in Pinheiro Mire (Minas Gerais, Brazil). Science of the Total Environment, Vol. 757, Elsevier B.V., Feb. 2021, p. 143940, doi:10.1016/j.scitotenv.2020.143940.
- Orhan, M.S. ve Tazegül, A., (2013), “Muhasebe Öğretim Programının Öğrencilerin Görüşlerine Göre Değerlendirilmesi: Meslek Yüksekokullarında Bir Uygulama”, MBD 2(1), s. 16 – 34.
- Özdemir S. ve Ertuğrul İ (2014). Muhasebe Dersi Alan Ön Lisans ve Lisans Öğrencilerinin Derse Yönelik Tutumlarının Tespiti: Ege Bölgesinde Bir Uygulama. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, vol. 7, no. 1, Apr. 2014, pp. 204–14, <https://dergipark.org.tr/en/pub/niguiibfd/211464>.
- Padem, H., Göksu, A. ve Konaklı, Z. (2012). Araştırma Yöntemleri (SPSS Uygulamalı). Saraybosna: IBU Publications.
- Sarıtaç. E. (2021) <https://enessaritac.blogspot.com/2014/11/faktor-analizinde-kmo-ve-bartlett-testi.html>, Erişim Tarihi: 30.04.2021).
- Saghaei and Ghasemi (2009) , Using Sructural Equation Modeling in Causal Relationship Design for Balanced-Scorecards Strategic Map, Proceedings of World Academy of Science, Engineering and Technology, 37.
- Tosunoğlu, B., ve Cengiz, S.(2020) Türkiye’de Muhasebe Eğitimi: Lisans Müfredatının İncelenmesi Ve Gelişmeler Kapsamında Değerlendirilmesi. Ekonomi İşletme Siyaset Ve Uluslararası İlişkiler Dergisi, 6(2), 194-214.
- Yardımcıoğlu, M. ve Büyükşalvarcı, A., (2013), “Muhasebe Eğitiminde Meslek Yüksekokullarının Yeterliliği ve Tercih Edilme Sebepleri: Selçuk Üniversitesinde Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 36, s. 173-178.
- Yurdugül, H. (2021) <http://yunus.hacettepe.edu.tr/~yurdugul/3/indir/Kuresellik.pdf>: Erişim Tarihi: 30.04.2021.
- Zeytinoğlu, Çakır F. (2012). Sosyal Bilimler Alanında Öğrenim Gören Üniversite Öğrencilerinin Sayısal Derslere Karşı Olan Tutumlarını Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi. İstanbul Sosyal Bilimler Dergisi, 1, 1-14.

Bölüm 13

**GİRİŞİMCİLİK FİNANSMAN ARACI OLARAK
KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEĞİ VE
UYGULAMADAKİ SORUNLAR; ŞIRNAK
İLİNDE BİR ARAŞTIRMA**

Ramazan Vedat SÖNMEZ¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi Şırnak Üniv. İ.İ.B.F. İşletme Bölümü rvsonmez@gmail.com. <https://orcid.org/0000-0001-8746-4657>

Giriş

İnsanlık tarihi kadar eski bir kavram olan girişimcilik kavramı her dönemde farklı şekillerde uygulanmış, varlığını devam ettirerek günümüze kadar gelmiştir. Sanayi toplumundan sonra bilgi toplumuna geçilmesi ile girişimciliğin önemi ve fonksiyonu artmıştır. Tarım toplumunda toprak ve emek, sanayi devrimi döneminde makinalar ve yeni teknolojiler, bilgi toplumunda bilgi girişimciliğin temel girdisi olmuştur. Günümüz dünyasında ise teknoloji ve dijital ürünlerin girişimcilikte ön plana çıktığı ve girişimcilik sürecini yönlendirdiği görülmektedir. Tarihsel süreç içinde bireylerin farklı nedenlerle girişimcilik faaliyetine yöneldikleri görülmektedir. Bağımsız çalışma isteği, kendi işletmesini kurma, daha fazla gelir elde etme, itibar kazanma, istihdam yaratma ve iş fikrini hayata geçirme isteği bu nedenlerden birkaçıdır.

Her ne sebeple olursa olsun girişimcilik faaliyetinin bireysel, toplumsal ve makroekonomik veriler üzerinde olumlu birtakım etkileri ve sonuçları bulunmaktadır. Bireysel anlamda etkileri, karlılığa ulaşma, iyi bir gelir elde etme, bağımsız çalışma, saygınlık kazanma, bilgi ve yeteneklerini sergileme, öz güven kazanma şeklinde sıralanabilir. Makroekonomik açıdan ise girişimcilik, istihdam yaratma, bölgesel kalkınmaya destek olma, doğal kaynakların verimli ve etkin kullanımı, ihracat yapma, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılama ve ödemeler dengesine olumlu katkı sunma olarak ifade edilebilir.

Girişimci bireyler iş fikirlerini uygulamaya geçirirken birtakım sorunlar ve engellerle karşılaştıkları bir gerçektir. Nitelikli insan kaynaklarının temini, ucuz hammadde, pazar olanakları, teknoloji, lojistik imkânları ve değişen müşteri tercihleri bu sorunlardan birkaçıdır. Girişimcilerin karşılaştıkları ve zorlandıkları bir diğer husus iş fikrinin finanse edilmesi, yani finansman sorunudur. Bu sorunun çözümü için girişimciler ilk olarak öz kaynaklarını kullanmakta, yetmediği takdirde dış kaynaklara yönelebilmektedir. Gerek kamu gerekse özel sektör finansman kuruluşları girişimcilerin finansman kaynağı ihtiyacını gidermek ve girişimcileri desteklemek amacıyla çeşitli imkânlar sunmaktadırlar. Bu imkânlardan biri de KOSGEB olarak bilinen küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme dairesi başkanlığının girişimcilere verdiği yeni girişimci desteğidir. Verilen bu desteğin eğitim süreci, yasal zorunlulukları, miktarı ve yeterli olup olmadığı, kullanıcılar tarafından hangi sorunlarla karşılaşıldığı araştırılması gereken bir konu olduğu değerlendirilmektedir. Bu çalışmanın amacı KOSGEB'in şartları yerine getiren girişimcilere vermiş olduğu finansman desteğinin girişimciler tarafından nasıl karşılandığını tespit etmek, destek için bir ön koşul olan eğitim sürecini değerlendirmek, desteği alım sürecinde hangi sorunlarla karşılaştığını belirlemek, destek miktarının yeterli olup olmadığını ortaya

koymak, araştırmacılara yeni veriler sunmak ve konuya dair yeni öneriler geliştirebilmektir. Bu amaçla nitel araştırma yöntemlerinden yararlanılarak, KOSGEB girişimcilik desteğinden faydalanan girişimcilerle yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen veriler değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda; eğitim sürecinin verimli olduğu ancak katılımcılara pratiğe yönelik birtakım bilgiler de verilmesi gerektiği, yasal zorunluluklar açısından başvuru sürecinde girişimcilerin zorlandıkları, bürokratik işlemlerin ile evrak-form sayısının fazla olduğu, girişimcilere başvuru süreci ile ilgili danışmanlık hizmetinde aksamalar yaşandığı, her bir merkezde KOSGEB birimi bulunmadığı için girişimcilerin sadece merkezdeki birim üzerinden işlemlerini takip ettikleri ve bu durumun geliş-gidişleri artırdığını, desteğe hak kazananlara ödemelerde gecikmeler olduğu ve destek miktarının yeni girişimciler için yetersiz kaldığı verileri elde edilmiştir.

1- Girişimci ve Girişimcilik Kavramı

Köken olarak Fransızcadan gelen, “entreprendre” den türeyen ve bir şeyler yapmak anlamında kullanılan girişimcilik kavramı iktisadi olarak ilk kez İrlandalı Richard Cantillon tarafından 18. yüzyılda kullanılmıştır. Cantillon yapmış olduğu çalışmalarda girişimcinin risk alma özelliğini vurgulamıştır. İktisat alanında araştırmalar yapan Fransız Jean Baptiste Say ise girişimcinin risk alma ile üretim faktörlerini de bir araya getiren planlayan, örgütleyen ve yönetebilen yeteneklere sahip olması gerektiğini ifade etmiştir (Hisrich ve Peters, 1995: 6).

Günümüz ekonomi dünyasında girişimcilik kavramı araştırmacılar tarafından farklı şekilde tanımlanmaktadır. Bu farklılığın sebebi girişimcilik kavramının dinamik bir yapıya sahip olmasındandır. Kuratko (2007; 2) girişimciliği; farklı ürünler ortaya koymak amacı ile daha önce denenmemiş yol ve yöntemleri kullanarak harekete geçmek şeklinde ifade etmektedir. Kapu (2001; 126-127) bünyesinde riskleri barındıran, üretim süreci sonunda yenilik veya yaratıcılık oluşturan, işletmenin kurulması, sevk ve idare edilmesini ifade eden bir faaliyet olarak açıklamaktadır. Bir başka tanımda girişimcilik; yeni bir değer yaratmak amacıyla, ekonomik, sosyal ve psikolojik riskleri üstlenerek üretim faaliyetini gerçekleştirme süreci olarak açıklanmaktadır (Hisrich ve Peters (2002, 47). Girişimcilik ile ilgili tanımlamalarda en geniş kabul görmüş olanı Schumpeter’in yaklaşımıdır. Schumpeter’e göre girişimcilik kavramının özünde yenilik bulunmaktadır. Schumpeter (1961) girişimciyi yeni birtakım süreçler geliştiren, yeni pazarları keşfeden, üretimde yeni kaynaklar bulan ve kullanan, yönetimde yeni yapı oluşturabilen ve organizasyon için yeni süreçler yaratarak mevcut yapıyı yıkan veya geliştirebilen kişi şeklinde ifade etmektedir (Yıldız, 2007: 3).

Genel olarak girişimcilik tanımları incelendiğinde kavram, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla farklı yöntemler kullanılarak yeni bir ürün veya değer yaratmak için üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi, süreç ile ilgili risklerin üstlenilmesi ve fırsatların değerlendirilmesi olarak tanımlanabilir. Girişimciliğin öne çıkan özellikleri; motivasyon, risk alma, yenilik, fırsatların değerlendirilmesi, üretim, yeni bir değer yaratılması, yeni yöntemlerin kullanılması, hızlı ve belirsizlik anında karar verebilmek şeklinde açıklanabilir.

Tablo 1: *Girişimcilik ve İş Kurma Süreci Aşamaları*

Motivasyona sahip olma
Geçerli, uygulanabilir bir iş fikrini oluşturma ve hazırlamak.
Harekete geçmek amacıyla bir çalışma programını hazırlamak.
İş fikri ile ilgili fizibilite çalışmalarını gerçekleştirmek
İş fikrini uygulanabilirlik ve yapılabilirlik açısından araştırmak
İş planı hazırlayarak, işin aşamalarını belirlemek.
Yatırımı gerçekleştirerek organizasyonu kurmak
Sürekli bir şekilde inovasyon çalışmaları ile işletmeyi geliştirmek

(Şanlı ve Şahsuvar, 1999, 4-12)

Psikoloji, sosyoloji, iktisat ve işletme gibi farklı disiplinlerce araştırılan bir konu olan girişimciliğin bireyler tarafından doğuştan mı edinilen bir özellik olduğu yoksa sonradan kazanılan bir yetenek mi olduğu tartışma konusudur. Girişimciliği kişilik özellikleri, demografik ve psikolojik açıdan açıklayan bireysel yaklaşım, bireylerin girişimci olmalarında; ihtiyaçları, tutumları, değerleri, eğitim seviyeleri, ailenin girişimci üye sayısı, ailenin gelir durumu, yaş, cinsiyet, medeni durum gibi hususların etkili olduğunu ifade etmektedir. Bu özellikler ile bireylerin girişimcilik eğilimlerini belirleyen kendine güven, yenilik, risk alma eğilimi, kontrol

odağı, belirsizliğe karşı tolerans ve kendine güven olmak üzere altı temel özellik bulunmaktadır.

- **Başarma İhtiyacı:** girişimcilik eğiliminin artmasına ve gelişmesine katkı sunan önemli hususlardan biri bireyin başarma ihtiyaç ve güdüsüdür. Bireyin başarıya ulaşmak için motive olması girişimcilik eğilimini yüksek düzeyde olmasına yol açabilmektedir.

- **Kontrol Odağı:** Kontrol odağı kavramı bireysel gelişme ve olayların sonucunun bireyin kendi inisiyatif ve kontrol alanında veya dışında algılaması ile ilgilidir. Olayların sonuçlarının kendi inisiyatif ve kontrolünün dışında olduğunu düşünen bireyler, başarı veya başarısızlık sonucunun şans, kader ve doğa üstü güçler gibi hususlardan kaynaklandığına inanmaktadırlar.

- **Risk Alma Eğilimi:** Risk alma eğilimi girişimciyi diğer bireylerden ayıran en önemli özelliktir. Uygulanacak olan iş fikrinin başarısızlığa uğraması sonucunda oluşabilecek her türlü olumsuz duruma karşı hazır olmayı ifade eder. Girişimcinin süreç sonunda amacına ulaşması ve karlılığı elde etmesi istenilen bir durumdur. Ancak her zaman bu amaçlara ulaşılamayabilir. İç ve dış çevre faktörleri nedeni ile girişim başarısızlığa uğrayabilir. Sonuçta girişimci sosyal veya ekonomik olarak birtakım kayıplarla karşılaşabilir. Risk alma eğilimi olan bireylerin girişimcilik faaliyetine de daha yatkın oldukları ifade edilebilir.

- **Belirsizliğe Karşı Tolerans:** Belirsizlik, bireyin elinde yeteri kadar veri ve bilgi olmaması nedeni ile tam olarak tanımlanamayan veya gruplandırılmayan bir durumu ifade eder. Belirsizliğe karşı tolerans ise; bireyin belirsizliğin hâkim olduğu bir çevrede aldığı bir karara güven duyması ve bu kararını yeni birtakım verilerle desteklemeden güvenmesi ve kararlılıkla uygulayabilmesi yüksek düzeyde toleransa sahip olduğunu göstermektedir. Belirsizliğe karşı toleranslı olan bireylerin girişimcilik ve yenilikçilik eğilimlerinin oldukça güçlü olduğu ifade edilebilir.

- **Kendine Güven:** Kendine güven duygusu bireyin bir işe girişmesi veya sürece dahil olması durumunda sahip olduğu yeteneklerini değerlendirmeye tabi tutmasıdır. Kendine güven duygusu yüksek olan bireyler, olayların ve gelişmelerin sonuçlarının bireysel olarak sahip oldukları bilgi, beceri ve yetenekleri doğrultusunda sonuçlandığına inanmaktadırlar. Bu nedenle bu özelliğe sahip bireylerin girişimciliğe olan eğilimleri daha fazla olabilmektedir (Akyurt, 2018; 46-47, İşcan ve Kaygın, 2011:446).

2-İşletme Finansmanı

Günümüz ekonomi dünyasında girişim alanlarının genişlemesine ve girişimci sayısının artmasına rağmen hala pratiğe geçmemiş ve

uygulanmamış birçok iş fikri ve projesi bulunmaktadır. Bu girişimcilerin ve iş fikirlerinin piyasa ile buluşmasına engel olan çeşitli hususlar mevcuttur. Yasal engeller, hammadde kaynaklarının yüksek maliyeti, nitelikli işgücünün bulunamaması, düşük pazar potansiyeli, teknolojik gelişmeler bu engellerden birkaçıdır. Girişimciler için engel teşkil eden bir diğer önemli husus finansman ihtiyacıdır. Girişimin gerçekleşmesi için ihtiyaç duyulan finansmana ulaşma ve bu finansmanın maliyeti girişimin uygulanabilmesi ve başarısı için önemlidir.

Günümüz ekonomik sistemde işletmeler ve özellikle de Kobiler iş dünyasında sağlam temellerin kurulması ve sürdürülmesi açısından gittikçe önem kazanmaktadır. Birçok ekonomik sistemde Kobiler üretimin ve istihdamın gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ancak ekonomik düzende oldukça önemli bir rol oynayan bu işletmeler öz sermayeleri ile işe başlamakta ve belirli bir süre iş hacmi artınca finansman sorunu yaşayabilmektedirler. Yaşanılan bu finansman ihtiyacını gidermek ve işletmede sürdürülebilirliği sağlamak amacı ile dış finansman yollarına başvurulmaktadır. Ancak bu dış finansman yollarına ulaşmak her zaman mümkün olmamakta veya yüksek maliyetli olabilmektedir. Buda işletmelerin maliyetlerini artırabilmekte rekabet güçlerini olumsuz etkileyebilmektedir (Dursun, 2016; 2). Yılmaz (2007) tarafından Kobilerin sorunlarını belirlemeye yönelik yapılan çalışmada; finansman araçlarına ulaşma sorununun en önemli sorun olduğu tespit edilmiştir. İşletmeler için finansman kaynağı ve maliyeti, karlılık, sürdürülebilirlik, rekabet ve geleceğe yönelik alınacak kararlar açısından önem arz etmektedir. Girişimcilerin ve işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamak ve iş dünyasına yeni girişimciler kazandırmak amacı ile bir taraftan özel sektör finans kuruluşları çeşitli imkanlar ve alternatifler sunmakta, diğer taraftan kamu yöneticileri de girişimcileri desteklemek, finansman ihtiyaçlarını gidermek amacıyla çeşitli enstrümanları kullanmaktadır. Bu enstrümanlardan biri de KOSGEB girişimcilik desteğidir.

3-KOSGEB ve Girişimci Finansman Desteği

Ulusal ve uluslararası alanda girişimcileri ve iş projelerini destekleyen, finansman sağlayan birçok kuruluş bulunmaktadır. Türkiye’de girişimciliği destekleyen ve finansman sağlayan kuruluşlar incelendiğinde aşağıdaki kuruluşların ön plana çıktığı görülmektedir.

UNIDO; Birleşmiş Milletler Sinai Kalkınma Teşkilatı, **EİB;** Avrupa Yatırım Bankası, **WASME;** Dünya Kobi Destekleme Derneği, **İNSME;** Uluslararası Kobi Ağı, Türkiye Kalkınma Bankası, Halkbank, Kredi Garanti Fonudur (Öktem vd. 2007; 53)

Ülkemizde girişimciliğin desteklenmesi ve rekabet gücünün artırılması amacı ile faaliyette bulunan kurumlardan biri de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş bulunan KOSGEB dir. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme daire başkanlığı olarak ifade edilen KOSGEB etkin destek ve hizmetlerle girişimcilerin ve Kobilerin rekabetçi, yenilikçi ve teknolojik bir yapıya ve güce kavuşmalarını sağlamak amacıyla kurulmuştur. KOSGEB'in bir diğer amacı Kobilerin iktisadi ve sosyal kalkınmadaki katkılarını ve paylarını artırmaktır. Kurumun resmî web sayfasında vizyon olarak daha güçlü kobiler ifade edilmektedir. KOSGEB bu amaçla girişimcilere ve Kobilere çeşitli destekler sunmaktadır. KOSGEB'in girişimcilere sunduğu destekler;

- Girişimcilik Destekleri
- Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerileştirme Destekleri
- İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri
- Kobi Finansman Destekleri
- İşmer/Tekmer Programı
- Laboratuvar Hizmetleri
- Rehberlik ve Araştırma Hizmetleri

KOSGEB'in uygulamada en fazla rağbet gören ve özellikle yeni girişimcilere destek olarak sağlanan girişimcilik desteğidir. Bu desteği alabilmek için KOSGEB veri tabanına kaydolmak, ilgili girişimcilik eğitimine katılmak ve adayın iş projesinin kurul tarafından kabul edilmesi gerekmektedir. İş projesi kabul edilen girişimcilere en fazla 50.000 TL. hibe ve 100.000 TL. faizsiz kredi imkânı sunulmaktadır. Kredi ilk iki yıl geri ödemesizdir. Daha sonraki dönemlerde her üç ayda olmak üzere 8 eşit taksitte geri ödenmektedir.

Ancak uygulamada KOSGEB'in girişimcilik desteğine hak kazanan girişimcilerin söz konusu desteği alma sürecinde ne tür problemlerle karşılaştıkları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri önem kazanmaktadır.

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/337/vizyon-ve-misyon>.

4-Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı KOSGEB'in belirlediği şartları yerine getiren girişimcilere vermiş olduğu finansman desteğinin girişimciler tarafından nasıl karşılandığını tespit etmek, destek için bir ön koşul olan eğitim sürecini değerlendirmek, desteği alım sürecinde hangi sorunlarla karşılaştığını belirlemek, destek miktarının yeterli olup olmadığını ortaya

koymak, araştırmacılara yeni veriler sunmak ve konuya dair yeni öneriler geliştirebilmektir.

Çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırmalar da araştırma konusu ile ilgili olarak ilk elden veri toplanması önemlidir. Bunun için çalışılan alana hâkim olmak ve yakından tanımak önemlidir. Konu ile ilgili bir takım ön bilgilere ulaşılmalıdır (Karataş, 2017; 71-73). Nitel araştırmada amaç, insanların yaşadıkları süreç ve olaylara ne şekilde ve nasıl bir anlam verdiklerine dair bakış açısını ortaya koymak, katılımcıların yaşadıkları süreci nasıl yorumladıklarını belirlemektir (Merriam, 2013: 14).

Konuyu katılımcıların bakış açısından görebilmek, konuyu derinlemesine anlamlandırmak, algıları ve olayları bir bütün olarak doğal ortamda belirlemek amacıyla nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada veri toplama işleminde görüşme/mülakat tekniği kullanılmıştır. Bu yöntemde amaç, araştırmaya dahil olan katılımcılardan elde edilen verilerin karşılaştırılması sonucunda ortak ve farklı yönleri belirlemektir. Görüşme yapılan katılımcılara önceden hazırlanan sorular sorulmuş, verilen cevaplar katılımcıların izni dahilinde kayıt altına alınmıştır. Daha sonraki aşamada elde edilen veriler betimsel analize tabi tutulmuştur. Analiz sonucunda birtakım sonuçlar elde edilmeye çalışılmıştır. Görüşmeler katılımcıların kendilerini daha rahat hissedebilmeleri amacıyla, önceden katılımcılardan randevu almak suretiyle işletme ortamında 35-40 dakika arasında geçen sürelerde yapılmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 22, 39).

5-Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmada veri toplama işleminde görüşme tekniği kullanıldığından büyük bir örneklem grubu ile çalışmak zaman ve maliyet açısından birtakım güçlükler taşımaktadır. Nitel araştırmalarda konu ile ilgili bir genelleme yapmaktan çok evrenin içinde bulunan muhtemel farklılıkları, zenginlikleri, çeşitlilik ve aykırılığı ortaya koyabilecek, bütünü içine alan bir resme ulaşmaya çalışılır. Araştırmada olasılıklı olmayan amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde görüşme yapılan katılımcıların seçilmesinde evreni temsil edip etmediklerine bakmaktan ziyade, araştırılan konu ile ilgili olup olmadıkları değerlendirilmektedir (Neuman, 2012: 320; Yıldırım ve Şimşek, 2008: 87). Çalışmada 2020-2021 yıllarında KOSGEB desteği almış ve işyeri açmış 10 şirket yöneticisi ile görüşme gerçekleştirilmiş ve görüşme sonucu elde edilen bulgular sunulmuştur.

6-Araştırmanın Bulguları

Araştırmaya katılan firma yöneticileri ile ilgili demografik bilgiler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 2; Çalışmaya Katılan İşletme Yöneticilerinin Özellikleri

	Cinsiyet	Yaş	Eğitim	Firmadaki Pozisyon	Hizmet Süresi (yıl)	Sektör
K1	Erkek	32	Ön lisans	Yönetici	2	Bilişim
K2	Erkek	32	Lise	Yönetici	3	Hizmet
K3	Kadın	28	Lisans	Yönetici	3	Tekstil
K4	Erkek	41	Lise	Yönetici	11	İnşaat
K5	Kadın	32	Ön Lisans	Yönetici	4	Tekstil
K6	Kadın	28	Lisans	Yönetici	2	Sağlık
K7	Kadın	51	İlkokul	Yönetici	2	İnşaat
K8	Erkek	35	Lise	Yönetici	4	İmalat
K9	Erkek	32	Ortaokul	Yönetici	5	Tekstil
K10	Erkek	36	Ortaokul	Yönetici	4	Tekstil

Araştırma sonucunda elde edilen bulguların sunumunda ve şirket yöneticilerinin etik kuralları çerçevesinde gizli olarak kalmasını sağlamak amacı ile her bir görüşme kodlanmıştır. Bu nedenle yöneticilere 1'den 10'a kadar kodlar verilmiştir. Tablo 2: de görüldüğü gibi görüşme yapılan yöneticilerin %60'ı erkeklerden %40'ı kadınlardan oluşmaktadır. Şirketlerin faaliyet alanı bilişim, imalat, tekstil, inşaat, sağlık ve hizmet sektörleridir. Yöneticilerin eğitim durumları incelendiğinde lisans, ön lisans, lise, ortaokul ve ilkokul olduğu görülmektedir. Hizmet süreleri 2 ile 11 yıl arasında değişmektedir. Yöneticilerin yaşları ise 28-51 yaşlar arasında bulunmaktadır.

Girişimcilik ile İlgili Eğitim Konusunda Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bulgular

Amaç; Girişimcilik ile İlgili Eğitim Konusunda Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemek

Soru: KOSGEB Girişimcilik Eğitim Sürecini Değerlendiriniz.

Tablo 3; Katılımcıların Eğitim Süreci İle İlgili İfadeleri

K1	Eğitim süreci benim için olumlu geçti. Girişimcilik ile ilgili temel birtakım bilgiler edindim. Özellikle pazar, pazar potansiyeli ve müşterilere yönelik bilgiler edindim.
K2	Eğitim süreci uzman kişiler tarafından verildi. Girişimcilik konuları işlendi. Bizlerde ileride ne yapmak istediğimiz ile ilgili sorular sorduk. Güzel cevaplar aldık. Faydalı bir eğitim oldu. Ancak iş projeleri ile ilgili daha çok bilgi verilebilir.
K3	Eğitim süreci oldukça faydalıydı. Eğitimde bize faydalı olacak birtakım bilgiler verildi. Yönetim, planlama ve finans konusunda eğitildik. Ancak uygulamaya biraz daha önem verilmeli.

K4	Eğiti süreci benim için verimliydi. Faydalı oldu. Kuracağım iş ile ilgili önemli bilgiler edindim.
K5	İş kur tarafından hazırlanan girişimcilik kursuna katıldım. Eğitim 4 gün devam etti. Eğitimciler bize kuracağımız işle ilgili bilgiler verdiler. Bununla birlikte KOSGEB'e nasıl başvuru yapacağımızı, nasıl iş planı hazırlayacağımızı ile ilgili bilgiler verdiler.
K6	Elektronik ortamda eğitime katıldım. E ortamda katıldığımız için daha çok dinleyici olduk. Karşılıklı olarak tartışarak olursa daha iyi olur. Ancak yine de işyeri açma ve yönetme ile ilgili temel birtakım bilgiler edindim.
K7	KOSGEB VE Sanayi ve ticaret odası tarafından verilen eğitimlere katıldım. Günde 8 saat ve toplamda 32 saat eğitim gördük. Eğitimde güzel konular anlatıldı. Ancak başvuru süreci ile ilgili bilgiler yeterli değildi.
K8	Eğitim süreci iyiydi. Hocalarımız güzel konular anlattı. Bizde bazen görüşlerimizi anlattık. Faydalı bilgiler verdiler. KOSGEB'e başvuru ile ilgili bilgiler daha fazla olmalı özellikle iş planı hakkında.
K9	Eğitim iyiydi, güzeldi. Hocamız bize bir iş nasıl kurulur, nasıl yönetilir, sermaye nedir, elemanlar nasıl işe alınır, pazarlama nasıl yapılır vb. konularda bilgiler verdiler. Bizleri bir işletmeye de götürselerdi iyi olurdu.
K10	Eğitime il merkezinde katıldım. Dört gün boyunca gidiş-geliş yaptım. Eğitim döneminde eğitimciler bize planlama, üretim, finansman, pazarlama olmak üzere çeşitli konularda bilgiler verdiler. Ancak biraz pratiğe yönelik çalışmalar olursa iyi olur.

KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Süreci Konusunda Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bulgular

Amaç: KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Süreci Konusunda Girişimcilerin Bakış Açısını Belirleme

Soru: KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Sürecini Değerlendiriniz

Tablo 4: Katılımcıların Girişimcilik Desteği Başvuru Süreci ile İlgili İfadeleri

K1	Başvuru sürecinde ilk olarak projemi ve iş fikrimi belirledim. Daha sonra istenilen belgeleri hazırladım. Başvuru yaptım. 2-3 ay gibi bir sürede süreç devam etmektedir. Biraz zorluklar yaşadım. Prosedürler beni zorladı.
K2	Başvuru sürecinde birtakım zorluklar yaşadım. Bulunduğum ilçede başvuru için bir merkez yoktu. Onun için il merkezine gitmek zorunda kaldım. KOSGEB'de uzmanların iş yükü çok fazla olduğundan ayrıntılı görüşmeler yapamadık. Birkaç kez il merkezine gidip geldim.

K3	Başvuru sürecinde biraz zorlandım. Bürokratik işlemler biraz fazlaydı. Kadın olduğum için il merkezine gidip gelmem biraz zor oldu. İşlemler biraz fazlaydı.
K4	İlçemizde KOSGEB birimi olmadığından biraz zorlandım. İl merkezine gidip gelmek zorunda kaldım. Bu süreçte biraz zorlandık.
K5	Başvuru sürecinde özellikle iş planı hazırlamada biraz zorlandım. Bu konuda KOSGEB uzmanlarından destek aldım. Biraz zorlandım ancak sonunda süreci tamamladım.
K6	Çok fazla zorlanmadık. Süreç iyiydi. Daha önce başvuru yapmış girişimcilerden destek aldık. Ayrıca KOSGEB'in uzmanları da yardımcı oldular.
K7	Başvuru süreci oldukça zordu. Çok emek harcadık. 5-6 kez KOSGEB birimine gidip geldim. Başvuru sürecinde çok fazla destek bulamadım. Kendi imkanlarım ile süreci takip ettim. Başvuru süreci ile ilgili bir danışma birimi olmalı.
K8	Desteğe başvuru sürecinde biraz zorlandık. İlk defa böyle bir desteğe başvuru yaptık. Süreci tam olarak bilmiyorduk. Bu nedenle birkaç kez KOSGEB'e gittik-geldik. Uzmanlardan bilgi aldık. Sorarak, öğrenerek başvuruyu yaptık.
K9	Başvuru sürecinde zorlanmadık. İstenen belgeleri ve formları hazırladık ve başvurumuzu yaptık. Sadece il merkezine gidiş gelişler bizi zorladı.
K10	Başvuru sürecinde fazla zorlanmadık. İlgili evrakları istenilen zamanda KOSGEB'e verdik. Başvuru süresi bizi çok fazla zorlamadı.

KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Sürecini Yasal Zorunluluklar Açısından Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bulgular

Amaç: KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Sürecini Yasal Zorunluluklar Açısından Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemek.

Soru: KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Sürecini Yasal Zorunluluklar Açısından Değerlendiriniz

Tablo 5: *Girişimcilerin KOSGEB Girişimcilik Desteği Başvuru Sürecini Yasal Zorunluluklar Açısından İfadeleri*

K1	Yasal zorunluluklar biraz fazlaydı. Prosedürler bizi zorladı. Özellikle iş projesi oldukça zordu. Bununla birlikte diğer birtakım evrak işleri bizi zorladı.
K2	Evet birtakım prosedürler zordu. Dosya hazırladık. Başvuru için yasal zorunluluklar ve istenilen belgeler bizi baya zorladı. Başvuru süreci daha kolay olsa iyi olur.
K3	Yasal zorunluluklar oldukça çoktu. Birçok evrak ve form verdik. Resmi işlemler fazlaydı.
K4	Bürokratik süreç bizi zorladı. Formlar ve evraklar hazırladık. İlk defa böyle bir başvuru süreci yaşadığım için zorluklar yaşadık.

K5	Başvuru süreci biraz uzun sürdü. Formlar ve evraklar biraz fazlaydı. Bürokratik işlemler biraz azaltılırsa iyi olur.
K6	Bu konuda biraz zorlandık. Genel olarak iş planı, maliyet hesapları gibi birtakım hazırlıklar yaptık. Bürokratik süreç biraz fazlaydı.
K7	Bürokratik işlemler fazlaydı. Formlar ve evraklar bizi oldukça zorladı. Bazen eksik evraklar oluyordu. Bunları tamamlamak için çok çaba sarf ettik.
K8	Resmi işlemler fazlaydı. Evraklar, formlar ve diğer işlemler bizi zorladı. Özellikle iş planı hazırlama zordu. Bu işlemler bizi yordu.
K9	İşlemler fazlaydı. Bürokratik işlemler çoktu. Bazen KOSGEB uzmanları bizi kontrol için geldi. Bizden talepleri oldu. Bu talepleri yerine getirdik. Biraz zor oldu.
K10	Yasal zorunluluklar açısından fazla bir zorluk yaşamadık. Evrakları e ortam üzerinden sisteme yükledik. Bunun için çok zorlanmadık.

KOSGEB Girişimcilik Desteğinin Ödenme Süreci ile ilgili Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bulgular

Amaç: KOSGEB Girişimcilik Desteğinin Ödenme Süreci ile ilgili Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemek.

Soru: KOSGEB Girişimcilik Desteği Ödenme Süreci Açısından Değerlendiriniz.

Tablo 6 : *Girişimcilerin KOSGEB Girişimcilik Desteği Ödenme Süreci Açısından İfadeleri*

K1	Ödeme süresi çok fazla sürmedi .2-3 ay gibi bir sürede ödememi aldım. Ancak daha erken olursa işimiz için daha iyi olur.
K2	2 taksit halinde aldım. Prosedürleri yerine getirdiğim için çok zorlanmadım. Ancak ödemeler biraz daha erkene alınırsa iyi olur.
K3	Ödeme süreci çok gecikmedi. KOSGEB 'ten makul sürede desteği aldık.
K4	Faturaları verdiğimiz zaman ödemeleri aldık. Yeni makinalarımızın ödemesi yapıldı. Ödeme süresi açısından bir sorun yaşamadık.
K5	Desteği birkaç taksit şeklinde aldım. Bazen gecikmeler oldu. Sanırım biraz da bütçe imkanları ile ilgiliydi. Genel olarak ödeme açısından bir sıkıntı yaşamadık.
K6	İlk ödeme iyiydi. Bir sonraki taksitleri bekliyoruz. Hala ödeme sürecimiz devam ediyor. Ödeme sürecinin gecikmesi işlerimizi aksatıyor. Biraz daha seri seri olursa işletmemiz için daha iyi olur.
K7	Ödemeleri taksit şeklinde aldık. Çok verimli olmadı. Çok fazla işimizi görmedi. Bankaya gelince bağ-kur borcumuza gitti. Bankadan alamadık.
K8	Desteği birkaç taksit halinde aldık. Bu ödeme şekli işlerimizi aksattı. Bir defada alabilseydik daha iyi olurdu. Bazı gecikmeler oldu.

K9	Ödeme sürecinde fazla evraklar vardı. Bu yüzden ödemeden tam olarak yararlanamadık. İçinde paramız kesildi. Bağ-kur borcumuz olduğu için bankadan parayı alamadık.
K10	Biraz gecikme olsa da süreç sonunda desteği aldık. Ödeme süreci biraz gecikti. Ancak buna rağmen çok fazla beklemedik

KOSGEB Girişimcilik Desteği Verilen Miktar ile ilgili Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bulgular.

Amaç: KOSGEB Girişimcilik Desteği Verilen Miktar ile ilgili Girişimcilerin Bakış Açısını Belirlemek.

Soru: KOSGEB Girişimcilik Desteğini Verilen Miktar Açısından Değerlendiriniz.

Tablo 7: KOSGEB Girişimcilik Desteği Verilen Miktar Açısından Girişimcilerin İfadeleri.

K1	İhtiyaç duyduğum miktarı aldım. İşimi kurdum. İlk işe başladığım için büyük bir miktar gerekmiyordu. Ancak ileride bu sermaye yetmeyebilir.
K2	İstedğim miktarı aldım. Ancak daha fazla olabilirdi.
K3	50.000 TL için başvurdum. Ancak 25.000 TL. aldım. İmalathanemi şimdilik bununla devam ettiriyorum. Makinalarım az ancak ileride artırabilirim. Biraz daha desteğe ihtiyaç duyabiliriz.
K4	Sadece hibe miktarından faydalandık. Destek miktarından faydalanmadım. Bu miktar işletme sürecine çok fayda sağlamadı. Verilen miktarlar biraz daha artırılabilir.
K5	Verilen miktar yeni bir iş kurmak için yeterli değil. Ancak girişimcinin de bir sermayesi var ise yeterli oluyor. Sadece destek ile yeni bir iş kurmak zor.
K6	Verilen miktar bizi tatmin etmedi. Daha fazla olursa iyi olur. Yeni işyeri açmak için muhasebe, kira, makine ve işgücü maliyetleri oldukça yüksek. Bu yüzden verilen miktar artırılmalı.
K7	Verilen miktar oldukça yetersiz. Yeni bir girişimci için daha fazla sermaye gerekli. Çünkü her şeye sıfırdan başlıyorsunuz.
K8	Verilen miktar yetersizdi. Yeni bir işyeri açmak kolay değil. Masraflar çok fazla. Satışta istenilen düzeyde olmadığı için biraz daha destek verilse iyi olur.
K9	Verilen miktar işimi görmedi. Kira, personel, elektrik ve diğer masrafları karşılamadı. Bu miktar artırılmalı.
K10	Verilen miktarla işimizi gördük. İki defa da aldık. Ancak verilen miktar yeni iş kurmak için yeterli olmuyor. Özellikle verilen 100. 000 TL. faizsiz miktar artırılabilir.

7-Tartışma ve Sonuç

Başarılı girişimcilik faaliyetinin ülke ekonomileri üzerinde bir takım olumlu etkileri bulunduğu bir gerçektir. İstihdamı artırma, ülke

kaynaklarının verimli ve etkin kullanımı, ihracatı artırma, ödemeler dengesine katkı sunma, milli geliri artırma bu olumlu etkilerden bir kaçıdır. Girişimcilik faaliyetinin gelişmesi, artması beklenen katkıyı sağlayabilmesi için kamu ve özel sektör yöneticileri girişimcilere çeşitli destekler sunmaktadır. Girişimcileri destekleyen kurumlardan biri de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş bulunan KOSGEB dir. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme başkanlığı olarak bilinen KOSGEB girişimciliğin yayılması ve gelişmesi için girişimcilere finansman desteği sunmaktadır. Bu çalışmanın amacı KOSGEB'in belirlediği şartları yerine getiren girişimcilere vermiş olduğu finansman desteğinin girişimciler tarafından nasıl karşılandığını tespit etmek, destek için bir ön koşul olan eğitim sürecini değerlendirmek, desteği alım sürecinde hangi sorunlarla karşılaştığını belirlemek, destek miktarının yeterli olup olmadığını ortaya koymak, araştırmacılara yeni veriler sunmak ve konuya dair yeni öneriler geliştirebilmektir.

Katılımcılara ilk olarak sorulan soru KOSGEB girişimcilik eğitimi değerlendiriniz ifadesidir. Katılımcıların genel olarak eğitin sürecinden memnun oldukları, iş kurma süreci ile ilgili bilgiler edindikleri, planlama, muhasebe, finansman, pazarlama ve yönetim başta olmak üzere çeşitli konularda eğitim aldıklarını ifade etmişlerdir. Konu ile ilgili katılımcılardan K3; *“Eğitim süreci oldukça faydalıydı. Eğitimde bize faydalı olacak birtakım bilgiler verildi. Yönetim, planlama ve finans konusunda eğitildik. Ancak uygulamaya biraz daha önem verilmeli.”* Şeklinde görüş belirtmiştir. Katılımcı K4 ise; *Eğitim süreci benim için verimliydı. Faydalı oldu. Kuracağım iş ile ilgili önemli bilgiler edindim.* Şeklinde görüş belirtmiştir. Katılımcı K5; *İş kur tarafından hazırlanan girişimcilik kursuna katıldım. Eğitim 4 gün devam etti. Eğitimciler bize kuracağımız işle ilgili bilgiler verdiler. Bununla birlikte KOSGEB'e nasıl başvuru yapacağımızı, nasıl iş planı hazırlayacağımız ile ilgili bilgiler verdiler.* Şeklinde değerlendirmede bulunmuştur. Eğitim konusunda katılımcıların sorun olarak gördükleri husus teorik eğitim ile birlikte pratik eğitimlere de yer verilmesidir. Konu ile ilgili katılımcılardan K3; *Eğitim süreci oldukça faydalıydı. Eğitimde bize faydalı olacak birtakım bilgiler verildi. Yönetim, planlama ve finans konusunda eğitildik. Ancak uygulamaya biraz daha önem verilmelidir.* Şeklinde görüş belirtmiştir.

Katılımcılara ikinci soru olarak KOSGEB girişimcilik desteği başvuru sürecini değerlendiriniz ifadesi sorulmuştur. Genel olarak verilen ifadeler değerlendirildiğinde; bazı katılımcılar desteğe başvuru sürecinde zorlandıklarını, istenilen form ve evrakların hazırlanması ve kuruma teslim edilmesi sürecinde birtakım zorluklar yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte katılımcılardan bazıları da süreci kolay yönettiklerini, çok fazla sorun yaşamadıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcılardan K1;

başvuru sürecinde ilk olarak projemi ve iş fikrimi belirledim. Daha sonra istenilen belgeleri hazırladım. Başvuru yaptım. 2-3 ay gibi bir sürede süreç devam etti. Biraz zorluklar yaşadım. Prosedürler beni zorladı. Şeklinde süreci değerlendirmiştir. Buna karşılık bazı katılımcılarında başvuru sürecinde çok fazla zorlanmadıklarını süreci uygun bir şekilde takip ederek ilgili form ve evrakları KOSGEB'e teslim ettiklerini ifade etmişlerdir. Konu ile ilgili katılımcılardan K6; Çok fazla zorlanmadık. Süreç iyiydi. Daha önce başvuru yapmış girişimcilerden destek aldık. Ayrıca KOSGEB'in uzmanları da yardımcı oldular. Şeklinde süreci değerlendirmişlerdir. Başvuru süreci ile ilgili olarak iki farklı görüşün ortaya çıkmasının sebebi bazı girişimcilerin KOSGEB ile daha fazla ve güçlü iletişim kurdukları, ayrıca daha önce destek alan girişimcilerden faydalandıkları ve KOSGEB uzmanlarından başvuru süreci ile ilgili bilgi ve destek aldıkları ifade edilebilir. Buna karşılık diğer girişimcilerin tamamen kendi bilgi ve tecrübeleri ile süreci takip ettikleri, uzmanlardan ve dışarıdan herhangi bir destek almadıkları bu nedenle süreci yönetmede zorlandıkları ifade edilebilir.

Katılımcılara üçüncü aşamada sorulan soru, KOSGEB girişimcilik desteği başvuru sürecini yasal zorunluluklar açısından değerlendiriniz ifadesidir. Genel olarak katılımcıların soruya verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde, yasal zorunluluklar açısından zorlu bir süreç yaşadıkları, yasal zorunlulukları yerine getirmede zaman ve maliyet açısından zorlandıkları görülmektedir. Konu ile katılımcılardan K1; *Yasal zorunluluklar biraz fazlaydı. Prosedürler bizi zorladı. Özellikle iş projesi oldukça zordu. Bununla birlikte diğer birtakım evrak işleri bizi zorladı. Şeklinde süreci değerlendirmiştir. Katılımcılardan K2 ise süreci; evet birtakım prosedürler zordu. Dosya hazırladık. Başvuru için yasal zorunluluklar ve istenilen belgeler bizi baya zorladı. Başvuru süreci daha kolay olsa iyi olur. Şeklinde değerlendirmiştir. Sonuç olarak yasal zorunluluklar açısından sürecin girişimciler açısından zorlu bir süreç olduğu, prosedürlerin ve bürokratik işlemlerin biraz fazla olduğu girişimcilerin bu süreçte zorlandıkları ifade edilebilir.*

Dördüncü aşamada katılımcılara yöneltilen soru KOSGEB girişimcilik desteğini ödenme süreci açısından değerlendiriniz. İfadesidir. Katılımcıların ifadeleri dikkate alındığında iki farklı görüşün ortaya çıktığı görülmektedir. Bazı katılımcılar ödeme süreci açısından zorluklar yaşadıklarını, desteğin gecikmeli olarak ödendiğini bu durumun işlerini geciktirdiğini ve iş planını sekteye uğrattığını ifade etmişlerdir. Konu ile ilgili katılımcılardan K6; *İlk ödeme iyiydi. Bir sonraki taksitleri bekliyoruz. Hala ödeme sürecimiz devam ediyor. Ödeme sürecinin gecikmesi işlerimizi aksatıyor. Biraz daha seri seri olursa işletmemiz için daha iyi olur. Şeklinde değerlendirmede bulunmuştur. Konu ile ilgili*

bazı katılımcılarda ödeme süreci açısından bir problem yaşamadıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcılardan K4; *Faturaları verdiğimiz zaman ödemeleri aldık. Yeni makinalarımızın ödemesi yapıldı. Ödeme süresi açısından bir sorun yaşamadık. Şeklinde süreci değerlendirmiştir. Ödeme süresi açısından farklı görüşlerin ortaya çıkmasında KOSGEB'in bütçe imkanları veya prosedürlerin uzun sürmesi olduğu ifade edilebilir. Bütçe imkanlarının uygun olduğu dönemlerde girişimcilere destek ödemesinin zamanında yapıldığı, bütçe imkanlarının kısıtlı olduğu dönemlerde ve prosedürlerin uzun sürdüğü dönemlerde birtakım sıkıntılar yaşandığı sonucuna ulaşılabilir.*

Son olarak katılımcılara yöneltilen ifade KOSGEB girişimcilik desteğini verilen miktar açısından değerlendiriniz. İfadesi sorulmuştur. Genel olarak değerlendirmeler dikkate alındığında verilen desteğin yeni girişimciler için yetersiz olduğu, verilen bu desteğin artırılması gerektiği ifade edilmiştir. Katılımcılardan K8; *verilen miktar yetersizdi. Yeni bir işyeri açmak kolay değil. Masraflar çok fazla. Satışta istenilen düzeyde olmadığı için biraz daha destek verilse iyi olur. Şeklinde cevap vermiştir. Bir diğer katılımcı K9 süreci; *verilen miktar işimi görmedi. Kira, personel, elektrik ve diğer masrafları karşılamadı. Bu miktar artırılmalı şeklinde değerlendirmiştir. Katılımcılardan K6; *Verilen miktar bizi tatmin etmedi. Daha fazla olursa iyi olur. Yeni işyeri açmak için muhasebe, kira, makine ve işgücü maliyetleri oldukça yüksek. Bu yüzden verilen miktar artırılmalı. İfadesini kullanmıştır. Verilen miktar açısından değerlendirmeler dikkate alındığında yeni girişimcilik desteğinin girişimcileri çok memnun etmediği, verilen miktarın kuruluş giderlerini karşılamada yetersiz kaldığı, ancak girişimcinin de ortaya bir miktar sermaye koyması durumunda temel işletme giderlerinin karşılanabileceği ifade edilebilir.***

Genel olarak katılımcıların ifadeleri değerlendirildiğinde KOSGEB girişimcilik desteğinin daha etkin ve verimli olması ve işlevini yerine getirebilmesi için aşağıdaki öneriler geliştirilebilir.

- Girişimcilik eğitimi içerikleri yeniden gözden geçirilmeli konu içerikleri güncellenmelidir.
- Girişimcilik eğitimleri sadece teorik değil aynı zamanda pratik olarak da verilmelidir. Girişimci adayları işletme ziyaretlerinde bulunmalıdır. Başvuru süreci ile ilgili pratik bilgiler verilmelidir.
- Eğitim sürecinde girişimci adaylarına özellikle iş planının hazırlanması konusunda pratik bilgiler verilmelidir.
- Girişimcilik desteği başvuru sayısı ilgili belirli bir kapasitesi olan ilçelerde bir danışmanlık bürosu bulundurulmalıdır.

- Başvuru sürecinde bulunan bürokratik işlemler azaltılmalıdır.
- Başvuru sürecinde girişimci adaylarına danışmanlık yapacak KOSGEB uzmanlarının sayısı artırılmalıdır.
- Başvuru sürecinde istenilen evrak ve formların sayısı azaltılmalı, bu evrak ve formların hazırlanmasında girişimcilere danışmanlık verilmelidir.
- Desteğe hak kazanan girişimcilere ödemeler mümkün olan en kısa sürede yapılmalıdır.
- Destek ödemelerinin zamanında yapılabilmesi için her bir ilin bütçe imkanları artırılmalıdır.
- Verilen destekler her türlü haciz ve borç işlemlerinden muaf tutulmalıdır.
- Verilen destek miktarları yenilenmeli, yeni girişimcilerin kuruluş maliyetlerini, rekabet gücünü ve sürdürülebilirliğini sağlayacak miktarlarda olmalıdır.

Araştırmacılar farklı illerde desteği alan girişimcilerle görüşerek yeni veriler elde edebilirler. Bununla birlikte sektör bazında da (imalat, hizmet, pazarlama, sağlık vb.) araştırma yapabilirler.

Kaynakça

- Akyurt, N. (2018) Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin Belirlenmesi; Sağlık Örneği Medical Sciences, Vollume; 13, Issue; 2
- Dursun, İ (2016) Küçük ve Orta boy Ölçekli İşletmelerin Finansmana Erişim Sorunu ve Nedenleri, Maliye Araştırmaları Dergisi, Yıl:2, Cilt:2, Sayı:1
- Hisrich, R. D. ve Peters, M. P. (1995). Entrepreneurship–Starting Developing and Managing a New Enterprise, Richard D, Irwin. INC, USA.
- Hisrich, R.D. ve Peters M.P. (2002). Entrepreneurship. New-York: McGrawHill/Irwin.
- <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/337/vizyon-ve-misyon.03.04.2021>.
- İşcan, Ö.F. Kaygın, E. (2011) Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:15, Sayı:2,u
- Kapu, H. (2001). Orta ve Güneydoğu Anadolu’da yaşayan girişimci yaşam ve girişimcilik değerleri. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Karataş, Z. (2017) Sosyal bilim araştırmalarında paradigma değişimi: nitel yaklaşımın yükselişi, Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi, 1(1), 68-86.
- Kuratko, D.F. (2007). Entrepreneurial leadership in the 21. century: Guest editor’s perspective. Journal of Leadership and Organisational Studies,13(4), 1-11.
- Merriam, S. B. (2013). Nitel araştırma desen ve uygulama için bir rehber. (Çev. Selahattin Turan), Nobel Akademik Yay.Eğt.Dan.Tic.Ltd.Şti.
- Neuman, L. W. (2012). Toplumsal araştırma yöntemleri: nicel ve nitel yaklaşımlar, (Cilt I-II), (S. Özge, Çev.). Yayın Odası.
- Öktem vd. (2007) Türkiye de Girişimciliğin Gelişmesinde Kosgeb’in Rolü ve Önemi; Uygulamalı Bir Çalışma, Sosyo Ekonomi Dergisi, Ocak-Haziran-1
- Şanlı, M., Şahsüvar, A. (1999), Girişimciler için iş planı rehberi, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi.
- Yıldırım, A.ve Şimşek, H. (2008). Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri, Seçkin Yayıncılık
- Yıldız, S. (2007). Girişimcilik. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Kahramanmaraş.
- Yılmaz, H. (2007). Turizm Sektörü Kobilerinin Finansman Sorunlarının Diğer Sektörlerle Karşılaştırmalı Analizi: Bodrum Örneği. MUFAD Journal - SAYI 33 - OCAK 2007, 162-170.

Bölüm 14

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE STRATEJİ FORMÜLASYONU ÇALIŞMASI¹

Burcu DEVRİM İÇTENBAŞ²

1 Bu çalışma, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı'nda, Burcu DEVRİM-İÇTENBAŞ tarafından, Prof. Dr. Ali ŞEN danışmanlığında tamamlanan “Strateji Formülasyonu: Swot Analizi, Kurumsal Karne, Kalite Fonksiyon Yayılımı, Sun Tzu’nun İşletme Yönetimi Stratejilerinin Bütünleştirilmesi Üzerine Bir Çalışma” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

2 Dr. Burcu Devrim-İçtenbaş, bdevrim22@hotmail.com ,ORCHID ID:0000-0002-8148-4945

1.GİRİŞ

Bugün dünyamızda yaşanan çok hızlı değişim ve küreselleşme, toplumsal sistemin tüm alt sistemlerini ve bireylerini ekonomik, toplumsal ,siyasal ve kültürel olarak etkilemektedir. Bu etkilerle birlikte ortaya çıkan yeni rekabet koşulları, eskiye oranla çok daha zor ve imha edicidir .Organizasyonlar için bu zorlu rekabet ortamında ayakta kalabilmek için stratejik planlamada doğru kararlar vermek hayati önem taşıyor (Kocaoğlu ve Gülsün,2004). Uygun bir strateji formülasyonu kuruma başarı veya başarısızlığı getirmektedir. Geçmiş yıllarda deneyim , gelecek için bir yol haritası oluşturmak için yeterliydi ve yapılandırılmış bir karar verme sürecine ihtiyaç duyulmamaktaydı. Fakat bilgi çağında yaşanan hızlı değişimler daha önceden öngörüle bulunmayı zorlaştırmaktadır. Sistematik ve proaktif bir yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır (Lee ,Ko, Lo ve Leung,2000).

Strateji formülasyonuna yapısal bir yaklaşım getirmek için Lee ve Ko (2000) çalışmalarında Kurumsal Karneyi SWOT analizi ile yapılandırmış ve Sun Tzu'nun Savaş Sanatı stratejilerini Kalite Fonksiyon Yayılımını kullanarak önceliklendirmişlerdir. Lee, Ko,Lo ve Leung (2000) bu tekniği eğitim alanında uygulamışlardır, bu çalışmalarında Savaş sanatı yönetim stratejileri yerine eğitim kriterlerini uygulamışlardır. Koo ve Ip (2004) çalışmalarında strateji formülasyonu için benzer teknikleri farklı bir sırada kullanmışlardır .

Bu çalışmanın amacı başarısı kanıtlanmış strateji araçları ile Sun Tzu'nun İşletme Yönetimi Stratejilerinin bütünleştirilmesiyle oluşturulan strateji formülasyonu için sistematik ve proaktif bir yaklaşım sunmaktır. Strateji formülasyonun ilk adımında, SWOT matrisiyle mevcut durumun analiz edilmesi, başarı için farklı boyutların tanımlanmasıyla Kurumsal Karne'nin yapılandırılmasıdır. SWOT analizi ile Kurumsal Karne'nin bütünleştirilmesi, organizasyonun güçlü yönlerini rakiplerin zayıflıklarına göre dengeleyebilir ve pazardaki fırsatları optimize edebilir. Strateji formülasyonunun ikinci aşamasında kalite evinde Kurumsal Karne'nin özelliklerinin “NE’ler” ve Sun Tzu'nun işletme yönetimi stratejileri “NASIL’lar” olarak matriste yer alır. Böylelikle hangi stratejilere öncelik verileceğine sistematik bir şekilde karar verilir. Bu düşünceden yola çıkarak bir tekstil atölyesinde strateji formülasyonu çalışması yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamında kullanılan teknikler daha önce de birçok çalışmada yer almıştır fakat tüm tekniklerin birleştirilmesi ve strateji formülasyonunda kullanılması organizasyonların ihtiyacı olan sistematik yapıyı sunmaktadır. Sun Tzu öğretilerinin Türk iş dünyasında bundan sonra daha fazla kullanılması ve elde edilen sistematik metodolojinin , tekstil sektörü ve diğer sektörler için strateji formülasyonu çalışmalarına ışık tutması beklenmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde strateji formülasyonuunda kullanılan SWOT analizi, Kurumsal Karne, Kalite Fonksiyon Yayılımı ve Sun Tzu' nun "Savaş Sanatı" teknikleri kısaca anlatılmıştır. SWOT analizi, Kurumsal Karne, Kalite Fonksiyon Yayılımı ve Sun Tzu'nun İşletme Yönetimi Stratejilerinin bütünleştirilmesiyle stratejik kararların nasıl verilebileceği bir uygulama çalışmasıyla çalışmanın üçüncü bölümünde yer almaktadır. Çalışmanın sonuç bölümünde, yapılan araştırma ve uygulama sonucunda elde edilen sonuç ve öneriler yer almaktadır.

2. UYGULAMADA KULLANILAN YÖNTEMLER

2.1 SWOT ANALİZİ

Stratejik yönetimin en önemli yöntemlerinden birisi SWOT analizidir çünkü bu analiz ile organizasyonun iç ve dış çevresi değerlendirilebilir. SWOT aşağıdaki İngilizce kelimelerin baş harflerinden oluşturulmuş bir kısaltmadır (Uçar ve Doğru,2005)

S: Strength (Organizasyonun güçlü/ üstün olduğu yönlerin tespit edilmesi)

W:Weakness (Organizasyonun güçsüz /zayıf olduğu yönlerin tespit edilmesi)

O:Opportunity (Organizasyonun sahip olduğu fırsatlar)

T:Threat (Organizasyonun karşı karşıya bulunduğu tehdit ve tehlikeleri ifade etmektedir.)

Mevcut bir sistem SWOT analizi yapısı içerisinde ele alınırsa bu sistemin güçlü yanları kendine ait kaynak ve yeteneklerden oluşmaktadır. Sistemin zayıf yanları ise, olması gereken yetenek ve özelliklerin eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Bir sistemin SWOT analizi yöntemi ile incelenmesi sürecinde sistemin başarısı ya da geleceğine ait güçlü ve zayıf yanların neler olduğunu ortaya çıkarabilmek için sisteme ilişkin iç çevre faktörleri araştırılmalıdır. Bu aşamada yapılan analizlere iç analizler adı verilir. Dış analizler ise sistemin olanaklarını ve sisteme yönelik tehditleri ortaya koymak için başvurulan yöntemlerdir. Bu kapsamda sistemin gelişimine etki edecek olan olanaklar sistem dışı etkiler olup, teknolojinin gelişimi gibi farklı süreçlerin bir yansıması olarak ortaya çıkmaktadır. Dış çevredeki değişimler sistem için çeşitli olanaklar sağladığı gibi bazı tehlikelerin de ortaya çıkmasına sebep olabilir (Önder ve Polat,2004).

2.1.1 SWOT MATRİSİ

SWOT analizi yöneticilerin güçleri, zayıflıkları, imkanları ve tehditleri dikkatlice inceleyebilirlerse organizasyonel başarıya götürecek

olan yararlı bir strateji oluşturmalarının kaçınılmaz olacağı anlayışına dayanmaktadır. İncelenen iç güçler ve zayıflıklar ile dış mekanlar ve tehditler bir matrise yerleştirilir (Lee ve Ko,2000)

Analizde kavramsal olarak dört farklı alternatif strateji, taktik ve eylem önerilmektedir. Bu alternatif stratejiler ise;

WT Stratejisi (mini-mini) : WT stratejisinin amacı zayıflıkları ve tehditleri minimize etmektir. Bu amaçla zayıflıklar ve tehditler göz önünde bulundurularak bunların üstesinden gelebilecek stratejiler oluşturulur.

WO Stratejisi (mini-maxi) : WO stratejisi zayıflıkları minimize edip imkanları maksimize etmeyi hedefler. Dış imkanlardan yararlanılacak mevcut zayıflıkları ortadan kaldırarak yeni stratejiler oluşturur.

ST Stratejisi (maxi-mini) : Bu stratejiyi organizasyonun dış çevredeki tehditlerle başa çıkacak olan gücü üzerine kurulmuştur. Amaç güçten maksimum oranda yararlanırken dış tehditleri minimize etmektedir.

SO Stratejisi (maxi-maxi) : Hem gücü hem de imkanları maksimize etmeyi hedefleyen stratejidir. Bu amaçla organizasyonun mevcut gücü kullanılarak tüm dış imkanlardan yararlanmayı sağlayacak stratejiler oluşturulur.

	Strengths (Güçlü yönler)	Weakness (Zayıf yönler)
Opportunities (Fırsatlar)	S/O	S/T
Threats (Tehditler)	W/O	W/T

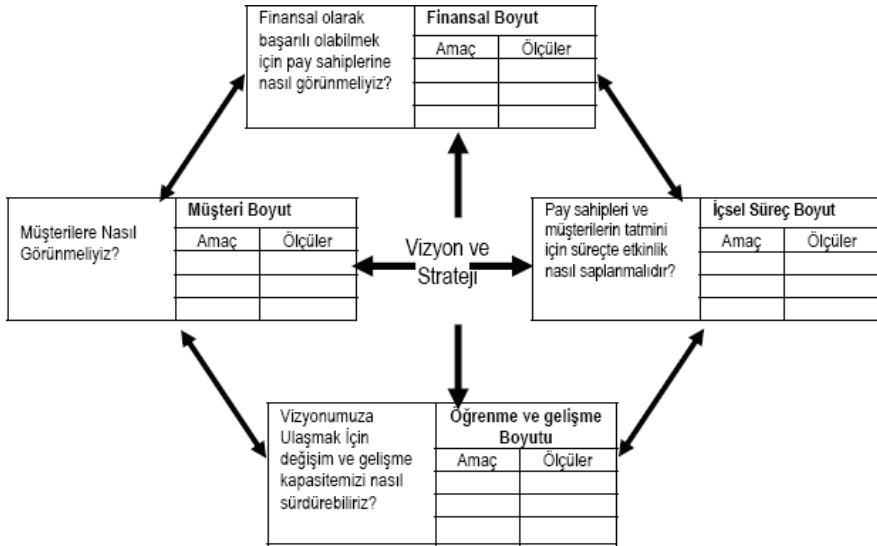
Şekil 1 . Swot Matrisi (Lee ve Ko,2000)

2.2 KURUMSAL KARNE

Türkçe’ ye “Kurumsal Karne” olarak geçen orijinal ismi Balanced Scorecard, literatüre 1992 yılında Harvard Business Review’ de yayınlanan “ The Balanced Scorecard-Measures that drive performance (Kurumsal Karne-Başarıya Yön veren Ölçütler) adlı makaleyle girmiştir (Kaplan ve Norton,1992). Kaplan ve Norton (1992)’ a göre Kurumsal Karne “Şirket stratejilerini eyleme dönüştürmenin yöntemidir. Bir şirketin misyon ve stratejisinin fiziksel ölçüler haline dönüştürülerek ifade edilmesidir. Kaplan ve Norton (1996), günümüzün karmaşık yapıya sahip iş dünyasında işletmeleri bir jet uçağına benzetmişler uçağıın birkaç göstergeye bakarak yol alamayacağından hareketle belirli göstergeler geliştirmişlerdir. 12 şirket üzerinde yaptıkları araştırmaların temelini oluşturduğu performans kriterlerini aşağıdaki dört kritik soruya cevap arayarak dört boyuta indirgemişlerdir:

- Müşterilerimiz bizi nasıl görüyorlar? (müşteri bakış açısı)
- Nede üstün olmalıyız? (içsel bakış açısı)
- Sürekli olarak değer yaratıp geliştirebiliyor muyuz? (yenilik ve öğrenme bakış açısı)
- Hissedarlarımıza nasıl görünmeliyiz? (finansal bakış açısı)

Yukarıdaki sorulara verilecek cevaplar çerçevesinde işletmelerin strateji ve vizyonları fiziksel ölçülere dönüştürülmeye çalışılmıştır (Şekil 2). Kurumsal Karnenin en önemli özelliği bu boyutların dengede olmasıdır. Bilgi çağının zorunlu kıldığı yeni iş ortamı: Global ölçekli, tedarikçisinden müşterisine kadar bir değer zinciri yaratabilen, hızlı değişim ve yenilik yetilerine sahip, bilgi işçilerinin ağırlığını hissettirdiği, geçmişin bilgisine sahip ancak yüzü geleceğe dönük, birbirine entegre olmayı başarmış fonksiyonel yapıya kavuşmuş firmalara yaşama hakkı tanımaktadır. O halde işletmeler sadece maddi varlıklarını değerlendirerek sağladıkları bilgiyi kısa dönemli taktiksel amaçlar için kullanmakla başarılı olamazlar. Farklı olmanın gerekliliğine inanan yeniliğe açık işletmeler; finansal ölçümler sonucu tespit ettikleri maddi kaynaklarının yanında maddi olmayan kaynaklarını/değerlerini de hesaba katmak zorundadırlar. (Kaplan ve Norton,1999;Örnek, 2000; Kaygusuz,2005)



Şekil 2 .Kurumsal Karne'nin Stratejiyle İlişkisi (Kaplan ve Norton, 1996)

2.3 KALİTE FONKSİYON YAYILIMI

Kalite Fonksiyon Yayılımı (KFY) ilk kez 1966 yılında Yoji Akao tarafından Japonya'da ortaya atılan bir yönetim metodudur. KFY yöntemi

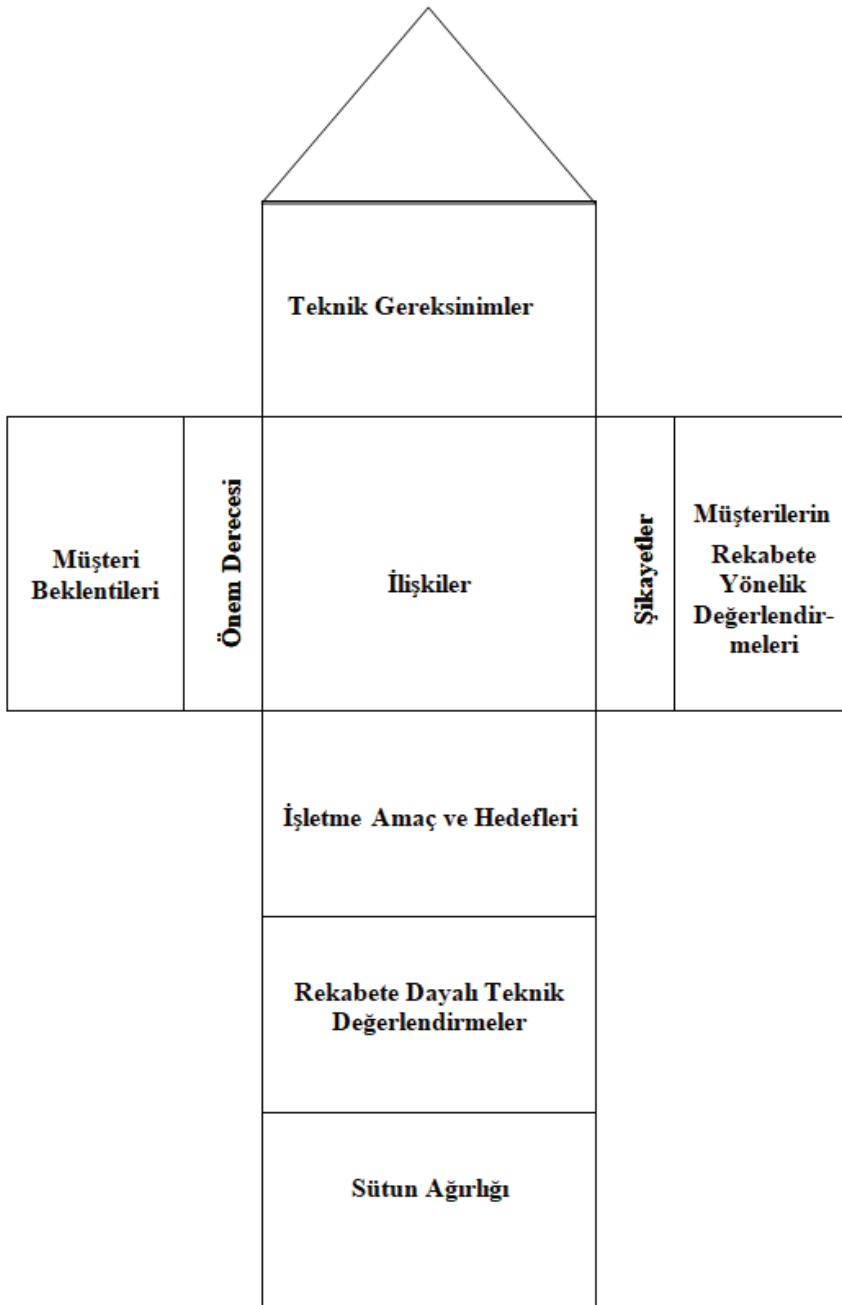
ürünlerin ve hizmetlerin müşteri gereksinimlerine göre tasarlanması gerektiği felsefesine dayanmaktadır. Yoji Akao'nun çalışmaları ilk olarak 1972 yılında Mitsubishi'nin Kobe'deki Gemi Tersanelerinde uygulanmıştır (Hunt ve Xavier, 2003). Batı dünyasının KFY'na olan ilgisi, Toyota şirketinin 1977 ile 1984 yılları arasındaki KFY uygulamalarıyla ulaştığı başarılarından sonra olmuştur. KFY Amerika'da ilk kez 1984 yılında Xerox şirketinden Dr. Clausing tarafından uygulanmıştır. Xerox sonrasında Digital Equipment, Hewlett Packard, AT&T ve ITT gibi birçok firma bu uygulamayı başlatmış, Ford ve General Motors firmaları 50'den fazla başarılı uygulama gerçekleştirmiştir. Türkiye'de ise ilk KFY uygulamasını beyaz eşya üreticisi olan Arçelik firması 1994 yılında bulaşık makinesi üzerinde gerçekleştirmiştir (Akbaba, 2000). Önceleri ürün tasarımı için kullanılmış olan KFY, hizmet endüstrisi için de büyük kullanım değerine sahiptir. KFY hem ürün tasarımı hem hizmet temelli şirketlerin her ikisinde de başarıyla uygulanmıştır. Şirketler, hizmetlerin geliştirilmesinde, eğitim programlarının oluşturulmasında, yeni çalışanların seçiminde ve yeni mal ve hizmetlerin tasarımında KFY metodunu kullanmışlardır (Griffin ve Hauser, 1993; Akbaba, 2000; Guinta ve Praizler, 1993; Chien ve Su, 2003).

“Kalite Evi” (The House of Quality) matrisi KFY'nın en çok bilinen şeklidir (Şekil 3). Kalite evi matrisi, pazar araştırmaları ve kıyaslama (benchmarking) verilerinden elde edilen bir dizi müşteri isteklerini, yeni bir ürün veya hizmet tasarımıyla karşılanacak makul sayıda önceliklendirilmiş mühendislik hedeflerine dönüştürmek için çok sayıda disiplinden uzmanların katılımıyla oluşmuş bir takım tarafından yürütülür (Wasserman, 1993; Hauser ve Clausing, 1988; Yengiol, 2000).

2.3.1 KALİTE EVİNİN OLUŞTURULMASI VE ANALİZİ

Kalite Evinin genel yapısı KFG projesi sürecinde tamamlanan 6 ana parçadan oluşur:

1. Müşteri İstekleri Kısmının Oluşturulması
2. Planlama matrisinin oluşturulması ve Analizi
3. Kalite Karakteristiklerinin Belirlenmesi ve Analizi
4. İlişki Matrisinin Oluşturulması ve Analizi
5. Teknik Korelasyonların Belirlenmesi ve Analizi
6. Teknik Kıyaslamaların Yapılması ve Hedeflerin Belirlenmesi
7. Sonuçlara Dayalı Olarak Geliştirme Projesinin Planlanması



Şekil 3. *Kalite Evi (Hauser ve Clausing, 1988)*

2.3.1.1 Müşteri İstekleri Kısımının Oluşturulması

Müşteri istekleri kısmının oluşturulması, “Müşterinin Sesi”nin toplanması kısmında toplanan ve sınıflandırılan müşteri isteklerinin

kalite evinin bir bölümü olarak yazılmasından ibarettir. Müşteri istekleri belirlendikten ve sınıflandırıldıktan sonra kalite evinin “NE”ler kısmına yazılırlar.

2.3.1.2 Planlama Matrisinin Oluşturulması ve Analizi

Planlama matrisinde müşteri istekleri bakımından firmanın ve rakip firmaların konumunu belirlemek ve firma için ulaşılmak istenen hedefleri belirlemek için, 1 ile 5 arasında veya 1 ile 10 arasında bir puanlama yöntemi kullanılır. Müşterilere her bir müşteri isteği için firmayı ve rakip olarak alınan firmaları, verilen puan sistemine göre (1: En kötü, 10: En iyi) veya (1: En kötü, 5: En iyi) olacak şekilde puanlamaları istenir.

Planlama matrisinde son aşama olarak, müşteri isteklerinin önem puanları ve bunların toplam içerisindeki payları hesaplanır. Önem puanları ve buna bağlı olarak Yüzde önemleri yüksek çıkan müşteri isteklerinin geliştirilmesinin, müşteri tatminini ve satışları daha fazla artıracağı anlaşılr

2.3.1.3 Kalite Karakteristiklerinin Belirlenmesi ve Analizi

Kalite karakteristiklerinin belirlenmesi Kalite Evinin oluşturulmasında en çok zamanı alan bölümdür. Bir “Kalite Karakteristiği”; herhangi bir müşteri isteğinin ne şekilde karşılanacağını gösteren bir ifadedir. Daha başka deyimle müşteri isteklerinin teknik dilde ifadesidir. “NE”lere ulaşmak için belirlenen “NASIL”lardır. Kalite karakteristiklerine “Teknik Karakteristikler” de denmektedir.

Kalite Karakteristikleri, Kalite Evinin üst kısmında, sütunlarda yer alır. Her müşteri isteğini karşılamak için en az bir kalite karakteristiği belirlenmelidir.

2.3.1.4 İlişki Matrisinin Oluşturulması ve Analizi

Teknik karakteristiklerin belirlenmesinden sonraki doğal adım, müşteri istekleri ile teknik karakteristikler arasındaki ilişki düzeylerinin belirlenmesidir. Burada ilişkiden kastedilen: Her sütundaki teknik karakteristiğin; her sütundaki müşteri istediğini karşılamadaki etkisidir.

İlişki matrisini oluşturmanın yöntemi; her sütun (teknik karakteristik) üzerinde tek tek durarak, müşteri isteklerini karşılamaya ne derecede katkıları olduğunu, takımın tüm üyelerinin fikir birliği ile belirlemektir.

2.3.1.5 Teknik Korelasyonların Belirlenmesi ve Analizi

Müşteri isteklerini karşılamak amacıyla belirlenen teknik karakteristikler arasında olumlu ya da olumsuz etkileşimler olabilir.

Yani bir teknik karakteristikte olumlu yönde gelişme sağlanması, bir diğerini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilir. Bu türlü etkileşimlerin görülmesi için kalite evinin adının konmasına vesile olan “çatı matrisi” ya da diğer adıyla “korelasyon matrisi” kullanılır. Bu matriste her hücre; iki farklı teknik karakteristik arasındaki korelasyonu temsil eder. Korelasyon matrisinde olumlu ve olumsuz ilişkiler çeşitli sembollerle gösterilebilmektedir.

Belirlenen korelasyon düzeyi, olumsuz ya da güçlü ise, KFY takımının bu teknik karakteristiklerin geliştirilmesi ile ilgili olarak özel bir çaba sarfetmesi gerekli demektir. Bu kısımda belirlenen olumsuz korelasyonlar genellikle “aynı anda birbirine zıt iki fiziksel durumun gerçekleşmesi gerekliliği” şeklinde ortaya çıkar.

2.3.1.6 Teknik Kıyaslamaların Yapılması ve Hedeflerin Belirlenmesi

Teknik kıyaslamalar bölümünde, belirlenen her teknik karakteristik (ya da öncelik sıralamasında yukarıda olanlar) için, objektif ölçüm değerleri ile rakip ürünlere ait aynı karakteristiklerin ölçüm değerleri karşılaştırılır. Amaç; öncelikli teknik karakteristikler bakımından rakiplerle karşılaştırıldığında ürün değerlerinin nerede olduğunu görmek ve hedef belirlemek için bir veriye sahip olmaktır.

2.3.1.7 Sonuçlara Dayalı Olarak Geliştirme Projesinin Planlanması

Kalite Evinin standart bölümleri oluşturulduktan sonra, karar vermeyi kolaylaştırmak için taban bölümüne ilave satırlar eklenebilir. Bunlar, her bir teknik karakteristiğin geliştirilmesinin maliyetini, güçlük derecesini, yasal engelleri, çevresel engelleri gösteren satırlar olabilirler. Bu satırların eklenmesinden sonra kalite evi son halini almış olur . Kalite evinin oluşturulması sırasında, bu bölümde anlatılan bütün bölümlerin oluşturulmasına bazen gerek olmayabilir

2.4 SUN TZU’ NUN SAVAŞ SANATI

“Savaş Sanatı” adlı eser Çinli filozof Sun-Tzu’nun günümüzden 2.500 yıl önce yazılmış ve 13 bölüm 384 savaş teorisinden oluşmaktadır. Eski zamanlarda Çin’ de savaşları kazanmadaki düşünce tarzı, bugünkü kurumlardaki stratejik yönetime ışık tutmaktadır. Organizasyonlar stratejik planlarını devamlı gözden geçirmeli, sürekli olarak şekillendirmeli ve değişen koşullara göre ve rakiplere göre konumlanmalıdır (Luo,1994;Tzu,2005).

Sun Tzu'nun Savaş Sanatının yönetim ve işletme çevrelerinde uygulanmasıyla ilgili İngilizce ve Çince de yazılan birçok çalışma ve kitap yayımlanmıştır. Bunların birçoğu Sun Tzu'nun felsefeleri veya stratejilerini ve bu stratejileri kullanarak nasıl başarılı olunabileceğini anlatmaktadır. Sun Tzu'nun stratejilerinin farklı durumlarda tanımlanması, uygulanması, gözden geçirilmesi ve faaliyete geçmesiyle ilgili bir metodoloji açıklanmamıştır. Sun Tzu'nun Savaş Sanatı, detaylı planlama ve elzem durumlarla ilgili değerlendirmeler ilk kitaplarda yer almaktadır. Diğer değerlendirmeler, mevcut çevrenin faktörleri, rakiplerin durumları, hayatta kalma stratejileri ve durumla ilgili detaylı bilgiler elzemdir ve bunlarda daha sonra basılmıştır (Lee, Roberts, Lau ve Bhattacharge ,1998;Ko,2003)

2.4.1 SUN TZU'NU SAVAŞ SANATIN KULLANARAK İŞLETME YÖNETİMİ STRATEJİLERİNİN OLUŞTURULMASI

İşletme felsefelerinin ve organizasyon davranışlarının, Sun Tzu'nun stratejileri ile ilişkisi olması üst yönetime pek inandırıcı gelmeyebilir. Modern zamanlar ile eski zamanlar , ayrıca askerlik ile işletme operasyonları arasındaki farklar düşünülebilir. Sun Tzu'nun Savaş Sanatı felsefelerini anlamak, işletme stratejilerinde bu felsefelerin nasıl ve ne şekillerde uygulanabileceğini tanımlamaktır. İşletme başarıları için , Krause (1996) Sun Tzu'nun prensiplerini özetlemiştir. Bu önemli işletme prensipleri şöyledir:kavga etmeyi öğren, yönü göster, doğru yap, sebeplerini bil, en kötüyü hesapla, günü ölç, köprüleri yak, daha iyi yap, birlikte çek ve merak etmelerini sağla. Bu 10 tane prensip gelecekte rekabet edebilir başarıyı şekillendirmektedir. Organizasyondan kaynaklanan rekabet bireyseldir. Savaşta kazanmak ve kaybetmek, seçenekleri ve anlayışları beceriyle kullanmaya bağlıdır. Bugünlerde ise rekabet daha çok bilgi yarışıdır. Daha geçerli ve taze bilgiye sahip olan kazanır. Bilgi, süreç analizi ve karar vermede yardımcı olur. Geleneksel rekabetteki akıl, bilgi rekabetinde de uygulanabilir.

Bu 13 bölümün önemli temaları ve bunlara uygun işletme stratejileri Şekil 4' de gösterilmektedir:

Sun Tzu' nun 13 bölümü	Rekabet stratejileri
(1) Planlama	Stratejilerin planlanması, tahmin ve liderlik
(2) Rekabet faaliyetleri	Kaynaklar ve rekabet stratejisi
(3) Rekabet Stratejileri	Rekabet stratejisi ve bilgelik
(4) Konumlanma	Konumlanma, hedefler, güçlü ve zayıf yönlerin tahmin edilmesi
(5) Fırsatlar ve zamanlama	Fırsat, zamanlama ve yönetim yapısı
(6) Kontrol	Pazar durumu ve iklimin kontrolü
(7) Çatışmayla mücadele edilmesi	Çatışmanın yönetimi ve kavgadan kaçınılması
(8) Esneklik	Esneklik ve uyum sağlama
(9) Manevra	Gözlem ve manevra
(10) Rekabet durumunun çeşitleri ve hataların nedenleri	Rekabet durumu ve hataların nedenleri
(11) Rekabet Koşulları ve taarruz stratejileri	Rekabet koşulları ve taarruz stratejileri, ittifak ve vizyon
(12) Saygıyı ortadan kaldırmak	Ortadan kaldırmak ve vizyon
(13) Aklın birleştirilmesi	Akıl ve bilgi

Şekil 4. *Sun Tzu' nun İşletme Yönetimi Stratejileri (Lee vd., 1998' dan uyarlanmıştır.)*

3. STRATEJİ FORMÜLASYONU UYGULAMA ÇALIŞMASI

Uygulama çalışması olarak seçilen yer İzmir’ de faaliyet gösteren iç ve dış giyim üzerine çalışan bir tekstil atölyesidir. Şirket dünyaca tanınan giyim firmalarının çocuk bölümüne fason üretim yapmaktadır. Şirket, malzeme ve kumaşı aracı firmadan tedarik etmekte, burada kesim ve dikim işlemlerinden sonra paketlenip tekrar aracı firmaya gönderilmektedir. İşyerinde elli iş gören çalışmaktadır. Bu şirketin seçilmesinin temel nedeni, tekstil alanında faaliyet göstermesidir. Son yıllarda Türk Tekstil sektöründe en fazla konuşulan konulardan birisi Çin tehlikesidir. Bunun nedeni Çin’in ülke pazarına ucuz mal vermesinden dolayı, Türk tekstil sektörü zarar görmektedir. Çin tehlikesi ve Avrupa Birliği’ne girme sürecinde tekstil sektörü stratejilerini iyi belirlemek zorundadır. Bu organizasyonun seçilmesinin bir diğer nedeni ise küçük bir işletme olmasıdır. Özellikle bu çalışmalar sadece büyük kurum ve kuruluşlar için düşünülmektedir, fakat günümüzde her ölçekteki kuruluş için strateji önemlidir. Rekabet her seviyede vardır ve ayakta kalmak için etkin stratejilere sahip olunması gerekir.

Uygulamada ilk önce şirketin genel yapısı ve faaliyet alanları incelenmiştir. Bu bilgiler ışığında strateji formülasyonu çalışmalarına başlanmıştır. Strateji formülasyonu çalışmalarında şirketin ortakları yer almıştır ve bir çalışma planı oluşturulmuştur.

Bu çalışma planına geçmeden önce, şirketin genel durumu ve yaşadığı sorunlar tartışılmış ve neden bu çalışmaya ihtiyaç duyulduğu vurgulanmıştır. Çalışmanın ana taslağı şu şekilde verilmiştir. Her bölüm öncesi kullanılacak teknik açıklanmıştır ve daha kolay anlaşılması için örnek çalışmalar yer almıştır. Kullanılan teknikleri ilk kez uygulayacak kişiler olduğu göz önünde tutulduğundan anlatım basit ve çok fazla teknik içermemiştir.

Strateji formülasyonu, stratejik planlamanın içinde yer alır. Çalışmada amacımız, strateji formülasyonuna yapısal bir yaklaşım sunmak olduğundan uygulamada stratejik planlamanın diğer konuları ele alınmamıştır.

5.1.1 SWOT ANALİZİ

Bu aşamada daha önce ayrıntılarıyla anlatılan SWOT Analizi çalışması yapılmıştır. SWOT analizi Şekil 5’de aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Güçlü Yönler

Girişimcilik Ruhu
Gayretli ve çalışkan insanlar
Hızlı teslimat
Esnek üretim yapısı
Stratejik planlamanın olmayışı

Zayıf yönler

Güçsüz sermaye yapısı
Kalite
Finansman sıkıntısı
Eğitimli eleman eksikliği

Fırsatlar

Yeni pazarlar
Yeni müşteri grupları
İletişim araçlarında gelişme
ve Internet
Finansman sektöründe gelişmeler
Coğrafi konum
AB fonları

Tehditler

Uzakdoğu ülkelerinin pazara girmesi
Devlet politikalarında istikrarsızlık
Dünyada yaşanan krizler
Bürokraside yaşanan sorunlar
Rekabetin artması

Şekil 5. Swot Analizi

5.1.2 KURUMSAL KARNE' NİN SWOT MATRİSİ İLE YAPILANDIRILMASI

SWOT analiziyle, şirketin güçlü ve zayıf yönlerini ve şirketin dış çevresinde gelişen tehdit ve fırsatları tespit ettikten sonra, söz konusu şirketin Kurumsal Karne'si oluşturulacaktır. Kurumsal Karne, SWOT matrisi ile yapılandırılacaktır. SWOT matrisinde amaç ,zayıflıkları ve tehditleri minimize edip, aynı zamanda gücü ve fırsatları maksimize etmeyi sağlayan stratejiler geliştirmektir. Bu bağlamda stratejileri, Kurumsal Karne perspektifleri açısından gruplandırma işlemiyle, Kurumsal Karne' yi SWOT matrisi ile yapılandırmış oluruz. Bu şekilde yapılandırılan Kurumsal Karne Şekil 6' da yer almaktadır.

Şekil 6'da görüldüğü üzere ,Swot matrisinde maxi-maxi hücrelerinde güçlü yönleri ve fırsatları maksimize edecek stratejiler geliştirilmiştir. Örneğin, yeni pazarlar fırsatını girişimcilik ruhu özelliği ile birleştirecek, stratejimiz yani pazarlar araştırmak olmalıdır. Bu da kurumsal karnemizde müşteri boyutunda yer alır.

Sonuç olarak şirketin Kurumsal Karnesi şu şekildedir:

- (F)F4Z3-Bankalarla görüşmek
- (F)Z1Z3F9-Avrupa fonlarından yararlanma
- (M)G1F1- Yeni pazarları araştırmak
- (M)G1G3G4F2F3-Yeni müşteriler bulmak
- (M)T1G3G4-Yeni ürünler sunabilme
- (İ)F3F7G1-Direkt ihracat yapmak
- (İ)T3Z2-Daha kaliteli ürünler üretme
- (Ö)G3F3- E-ticareti öğrenmek
- (Ö)T2T4G2-Meslek odalarına kayıt olmak
- (Ö)T2Z5-Stratejik planlama yapmak

Güçlü Yönler

Zayıf yönler

G(1)Girişimcilik Ruhü

Z(1)Güçsüz sermaye yapısı

G(2)Gayretli ve çalışkan insanlar

Z(2)Kalite

G(3)Hızlı teslimat

Z(3)Finansman sıkıntısı

G(4)Esnek üretim yapısı

Z(4)Eğitimli eleman eksikliği

Z(5)Stratejik planlamanın olmayışı

Fırsatlar

Maxi-maxi

Mini-maxi

(güçlü yönler/fırsatlar)

(zayıf yönler/fırsatlar)

F(1)Yeni pazarlar

(M)G1F1-Yeni pazarları araştırmak

(F)F4Z3-Bankalarla görüşmek

F(2)Yeni müşteri grupları

(İ)F3F5G1-Direkt ihracat yapmak

(F)Z1Z3F9-Avrupa fonlarından yararlanma

F(3)İletişim araçlarında gelişme ve Internet

(Ö)G3F3- E-ticareti öğrenmek

F(4)Finansman sektöründe gelişmeler

F(5)Coğrafi konum

F(6)AB fonları

(M)G1G3G4F2F3-Yeni

Müşteriler bulmak

Tehditler

T(1)Uzakdoğu ülkelerinin pazara girmesi

T(2)Devlet politikalarında istikrarsızlık

T(3)Dünyada yaşanan krizler T(4)Bürokraside yaşanan sorunlar

Maxi-mini(Güçlü yönler/tehditler)

(M)T1G3G4-Yeni ürünler sunabilme

(Ö)T2T4G2-Meslek odalarına kayıt olmak

Mini-mini(zayıf yönler/tehditler)

(Ö)T2Z5-Stratejik planlama yapmak

(İ)T3Z2-Dahakaliteli ürünler üretme

Şekil 6. Kurumsal Karne'nin Swot Matrisiyle oluşturulması

(F-finansal boyut, M-müşteri boyutu, İ-iç işlemler boyutu, Ö-öğrenme ve gelişme boyutu)

5.1.3 KURUMSAL KARNE İLE SUN TZU' NUN SAVAŞ YÖNETİMİ STRATEJİLERİNİN KALİTE EVİNDE BÜTÜNLEŞTİRİLMESİ

ŞuanakadarşirketinKurumsalKarne'sinioluşturduk.Bununsonucunda dört boyutta stratejiler elde ettik. Şirketin başarısı için bu stratejilerden ilk önce hangisini uygulamamız gerekli sorusuna Kalite Evinde karar verilecektir (Philips, Sender ve Gover,1994;Walker,2002;Xaiver ve Hunt, 2002;Hunt ve Xavier, 2003; Kilen, Walker ve Hunt,2005). Stratejilerin önceliklendirilmesinde Kalite evi, bunları nasıl gerçekleştireceğimiz sorusuna ise Sun Tzu' nun işletme yönetimi stratejileri cevap olacaktır Tüm bu anlatılanları kalite evinde gösterirsek şu şekilde oluşmuştur.

Kalite evinde neler ve nasıllar belirlendikten sonraki aşama, NE' ler ve NASIL'lar arasındaki ilişki matrisidir. Bu aşamada, her bir Sun Tzu İşletme Yönetimi felsefesinin hangi Kurumsal Karne stratejisini karşılamaya ne derece etkisi olduğunu gösteren ilişki matrisinin yani kalite evinin gövdesinin oluşturulmasıdır. İlişki matrisini oluşturmanın

yöntemi; her sütun (Sun Tzu İşletme Yönetimi felsefeleri) üzerinde tek tek durarak, Kurumsal Karne stratejilerini karşılamaya ne derecede katkıları olduğunu, fikir birliği ile belirlemektir

Bu amaçla kalite evi matrisinde NE’ler ve NASIL’lar arasındaki ilişki iki aşamada incelenebilir.

a) Sun Tzu İşletme Yönetimi felsefesinin Kurumsal Karne stratejisi üzerinde herhangi bir etkisi var mıdır?

b) Eğer varsa bu etkinin derecesi nedir?

Bu noktada müşteri beklentileri ile teknik özellikler arasındaki ilişkiler şu şekilde ağırlıklandırılabilir (Tablo 1).

Tablo 1
İlişkilerin ağırlıklandırılması

İlişki	Ağırlık
Güçlü	9
Orta	6
Zayıf	3
İlişki yok	0

Buna göre oluşturulan ilişki matrisi Şekil 7’de verilmiştir. İlişki matrisinde de görüldüğü gibi, Sun Tzu’nun İşletme yönetimi stratejilerinden “Stratejilerin planlaması, tahmin ve liderlik” en yüksek skora (78) sahip olduğu için birinci önceliğe sahiptir. Bu stratejiyi daha sonra “Ortadan kaldırmak ve vizyon” ve “Akıl ve bilgi” stratejileri izlemektedir.

		Sun Tzu'nun İşletme Yönetimi Stratejileri												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
NASILLAR		Stratejik yapı kullanılması ve ıkarlık	keynaklar ve rekabet stratejisi	rekabet stratejisi ve bilgi	Konumlanma hedefleri, güçlü ve zayıf yönlerin tespit edilmesi	Fırsat, zamanlama ve yönetimin yapısı	Pazar durumu ve iklimin kontrolü	Çin kaynaklı yönetimi ve kavradan bağış	Esneklik ve uyum sağlama	Gözlem ve emareta	Rekabet durumu ve hataların önlenmesi	Rekabet koşulları ve mevcut stratejilerin, teknik ve vizyon	Ortadan kalkmak ve vizyon	Akıl ve bilgi
NE'LER														Skor
Kurumsal Karne	F=Finansal Boyut													
	(F)F4Z3	Bankalarla görüşmek	6	6	3	3	3	0	3	0	6	3	6	48
	(F)Z1Z3F9	Avrupa fonlarından yararlanma	6	6	3	3	3	0	3	0	6	3	6	48
	M=Müşteri Boyutu													
	(M)G1F1	Yeni pazarları araştırmak	9	6	9	9	9	3	9	9	6	6	9	102
	(M)G1G3G4F2F3	Yeni müşteriler bulmak	9	6	9	9	9	3	9	9	6	6	9	102
	(M)T1G3G4	Yeni ürünler sunabilme	9	6	6	9	9	3	9	9	6	6	9	96
	I=İç işlemler boyutu													
	(I)F3F7G1	Direkt ihracat yapmak	9	6	9	9	3	6	3	6	9	6	6	84
	(I)T3Z2	Daha kaliteli ürünler üretme	9	6	3	3	3	6	3	9	6	9	9	84
	O=Öğrenme ve gelişme boyutu													
	(O)G3F3	E-ticareti öğrenmek	6	3	6	3	3	3	3	6	3	6	3	54
	(O)T1T4G2	Meslek odalarına kayıt olmak	6	3	0	0	3	3	9	3	0	3	9	48
	(O)T2Z5	Stratejik planlama yapmak	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	117
Öncelik		78	57	57	57	54	60	36	63	57	60	63	72	69
		1	6	6	6	7	5	8	4	6	5	4	2	3

Şekil 7. Kalite evinde stratejilerin önceliklendirilmesi

3.1.4 ÇALIŞMANIN SONUCU

Kalite evi yardımıyla, stratejilerin önceliklendirilmesi sağlanmıştır. Bu aşamada elde edilen sonuçlara göre ilk olarak “Stratejilerin planlaması, tahmin ve liderlik” stratejisine önem verilmesi kararı verilmiştir. Bu stratejinin açılımı şu şekildedir (Devrim,2006):

1.1 Mevcut durumun anlaşılması , faaliyetlerin planlanması

1.2 Mevcut durumun,rakiplerle kıyaslanması(olumlu ve olumsuz yönleriyle)

1.3 İşletme yönetimi taktikler ve stratejik planlamayla yakından ilişkilidir.

1.4 Doğru bilgi işletme başarısına katkıda bulunur.

Buradan da anlaşılacağı gibi, birinci ve ikinci maddeler çalışmanın başında SWOT analizi tekniğiyle irdelenmiştir. Önemli olan bundan sonra bu bilgilerin güncellenmesi ve tartışılmasıdır. Doğru bilginin başarının anahtarı olduğu bir kez daha vurgulanmıştır. Stratejinin iş hayatında ne kadar önemli olduğu bu çalışmayla kanıtlanmıştır. Bundan sonra alınan ilk karar stratejik planlama çalışmalarına başlamaktır. Bu konuda dışarıdan da bir danışmanın desteğinin alınmasına, tepe yönetimin ve çalışanların bu konuda eğitilmesine karar verilmiştir.

4.SONUÇ

Rekabet stratejisi geliştirmek; bir firmanın temelde nasıl rekabet edeceği, hedeflerinin neler olması gerektiği ve bu hedefleri gerçekleştirmek için hangi politikaların izlenmesi gerektiği konularında genel bir formül geliştirmek demektir (Doğan,2000). Bu çalışmada, strateji formülasyonuna sistematik bir yaklaşım getirilmesi amaçlanmıştır. Bu düşünce doğrultusunda Swot analizi, Kurumsal Karne , Kalite Fonksiyon Yayılımı ve Sun Tzu’ nun İşletme yönetimi stratejilerinin bütünleştirilmesi üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ilk bölümünde şirketin iç ve dış durum değerlendirmesini sağlayan Swot analizi yapılmıştır, daha sonra bu bilgiler ışığında Swot Matrisi oluşturulmuştur. Bu matristen hareketle şirketin Kurumsal Karne’ si meydana getirilmiştir. Daha sonra bu stratejileri hayata nasıl geçirebileceğimiz sorusuna yanıt olacak Sun Tzu İşletme yönetimi felsefeleri ile kalite evinde ilişkilendirilmiştir. Kalite evi sayesinde şirketin hangi alanlara öncelik vermesi gerektiği tespit edilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda işletmenin stratejik planlamaya önem vermesi gereği ortaya çıkmıştır. Strateji formülasyonu çalışmalarında kullanılan tekniklerin ve bulguların, stratejik planlama çalışmalarında faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu yapısal strateji formülasyonu modelinin sadece tekstil sektörü için değil tüm diğer sektörlerde de kaynak olacağına

inanılmaktadır. Çalışma kapsamında kullanılan teknikler daha önce de birçok çalışmada yer almıştır. Özellikle Kalite Fonksiyon Yayılımının rn geliştirme dışında stratejinin formüle edilmesinde kullanılması, tekniğın uygulama alanlarını genişletmiştir. Sun Tzu ğretilerinin Türk iş dünyasında bundan sonra daha fazla kullanılması temenni edilmektedir.

Dış ve i çevrenin dinamik bir yapıya sahip olduğu ve sürekli değiştiği düşünülürse, strateji formülasyonu çalışmalarında yapılan analizlerin anlık bilgiler verdiği düşünülürse bu analizin belirli zaman aralıklarında tekrarlanması gerekmektedir. Her organizasyon için strateji formülasyonu çalışması özeldir ve bundan sonraki çalışmalarda kullanılan tekniklerin sırası değişebilir, kullanılan teknikler bir başkasıyla değiştirilebilir. Çalışmanın kapsamı genişletilebilir veya daraltılabilir. Yeni fikirlerle ve yeni çalışmalara, bu çalışmanın kaynak olacağına inanılmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbaba,A (2000). Kalite Fonksiyon Göçerimi Metodu ve Hizmet İşletmelerine Uyarlanması, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (3).
- Chien, T. & Su, C. (2003). Using the QFD concept to resolve customer satisfaction strategy decisions. *International Journal of Quality & Reliability Management*,20 (3): 345-359.
- Devrim, B. (2006). *Strateji Formülasyonu: SWOT Analizi, Kurumsal Karne, KaliteFonksiyon Yayılımı, Sun Tzu'nun İşletme Yönetimi Stratejilerinin Bütünleştirilmesi Üzerine Bir Çalışma* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Doğan, Ö.İ (2000) .Kalite Uygulamalarının İşletmenin Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (1).
- Griffin, A. ve . Hauser.J.R (1993). The Voice Of The Customer, *Marketing Science*,12(1).
- Guinta, L. R.& Praizler N.C (1993). The Qfd Book, The Team Approach To Solving Problems And Satisfying Customers Through Quality Function Deployment, New York: Amacom.
- Hauser, J. R. ve Clausing D. (1988). The House Of Quality, *Harvard Business Review*, May-June.
- Hunt,R.A. and Xavier, F.B. (2003). The leading edge in strategic QFD. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(1), 56-73.
- Kaplan, R.S & Norton D.P (1992).The Balanced Scorecard –Measures that drive performance, *Harvard Business Review*, January-February.
- Kaplan, R.S & Norton D.P (1996).Using the Balanced Scorecard as Strategic Management System, *Harvard Business Review*, January-February.
- Kaplan, R.S & Norton D.P (1999).Balanced Scorecard, Çeviren Serra Egeli,İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- Kaygusuz, S.A (2005).Yönetim muhasebesinin Performans Yönetimi Fonksiyonunda Geldiği Son Nokta, Balanced Scorecard , *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 7 (1).
- Kilen, P.C& Walker M. & Hunt R. (2005). Strategic planning using QFD”, *International Journal of Quality and Reliability Management*, 22 (1), 17-29.
- Ko A.S.O (2003). Can principles from Sun Tzu’s Art of War be used the address the problems of consensus-seeking?, *Corporate Communications: An Internal Journal*, 8(3), 208-212.

- Koo L.C& Ip Y.K .(2004).BSQ strategy formulation framework : a hybrid of balanced scorecard, SWOT analysis and quality function deployment, *Managerial Auditing Journal*,19(4), 533-543.
- Kocaoğlu, B , Gülsün, B . (2004). Stratejik Planlama Faaliyetlerinin Önemi Ve 2000’li Yıllarda Planlama Ve Strateji Kavramlarından Beklentiler .*Verimlilik Dergisi* , (1) , 0-0 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/verimlilik/issue/30738/332182>.
- Krause, D.G (1996). Sun Tzu; The Art of War for Executives, Nicholas Brealey.
- Lee S.F & Roberts P.& Lau W.S & Bhattacharge S.K (1998).Sun Tzu’ s The Art of War as business and management strategies for world class business excellence evaluation under QFD methodology, *Business Process Management Journal*, 4(2), 96-113.
- Lee S.F & Ko A.S.O (2000). Building balanced scorecard with SWOT analysis, and implementing “ Sun Tzu’ s The Art of Business Management Strategies on QFD methodology, *Managerial Auditing Journal* , 68-76.
- Lee S.F & Ko A.S.O& Lo K.K& Leung R.F(2000) . Strategy formulation framework for vocational education; integrating SWOT analysis, balanced scorecard, QFD methodology and MBNQA education criteria, *Managerial Auditing Journal*, 407- 423.
- Luo. Z (1994). Sun Tzu’ s The Art of War 100 Criterians, Hong Kong, The Commercial Press.
- Önder, S.; Polat, A. T. (2004). Konya İli Karapınar İlçesi’nin Ekoturizm Yönünden Görsel Kalite Değerlendirmesi ve Swot Analizi. *Selçuk Tarım ve Gıda Bilimleri Dergisi*, 18(33), 80-86.
- Örnek,Ş.A (2000). Balanced Scorecard: Bilgiden Stratejiye Ulaşmada Kullanabilecek Yeni Bir Araç, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3).
- Uçar, D.; Doğru, A. Ö (2005).CBS Projelerinin Stratejik Planlanması ve Swot Analizinin Yeri, TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası, 10. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı, 28 Mart- 1 Nisan 2005, Ankara.
- Philips, M.& Sender, P. & Gover, G. (1994) .Policy Formulation by use of QFD Techniques; A Case Study, *International Journal of Quality and Reliability Management*, 11(15), 46-58.
- Tzu Sun (2005). Savaş Sanatı, Çevirenler: Sibel Özbudun, Zeynep Ataman, İstanbul, Anahtar Kitaplar Yayınevi.
- Yenginol, F. (2000). *Yeni Ürün Geliştirmede Müşteri İstek ve İhtiyaçlarını Teknik Karakteristiklere Dönüştürmeyi Sağlayan Bir Yöntem: Kalite Fonksiyon Göçerimi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Walker, M. (2002). Customer- driven breakthroughs using QFD and policy deployment, *Management Decision*, 40(3), 248-256.

- Wasserman, G.S (1993). On how to prioritize design requirements during QFD planning process, *IIE Transactions*, 59-65.
- Xaiver, F. & Hunt, R. (2002). Strategy in turbulent times, *Managerial Auditing Journal*, 55-59.

Bölüm 15

**YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLERİN
GERÇEĞE UYGUN DEĞER HİYERARŞİSİNE
GÖRE SINIFLANDIRILMASI VE
BDS620 KAPSAMINDA
İNCELENMESİ**

Hakan VARGÜN¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölümü, Karabük, Türkiye, hakanvargun@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-7781-0912.

GİRİŞ

Finansal tablolarda yer alan bilgilere birçok finansal bilgi kullanıcısı ihtiyaç duymakta ve bu bilgiler ışığında kararlar almaktadırlar. Bu açıdan sunulan finansal bilgilerin finansal raporlamaya ilişkin kavramsal çerçeve temelinde ihtiyaca uygun ve gerçeğe uygun sunum niteliklerine sahip olması gerekmektedir. Finansal tablolarda faydalı finansal bilginin arttırılması aynı zamanda işletmelerin kurumsal yönetim ilkelerinden biri olan hesap verebilirlik ve şeffaflığın da bir gereği olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle sermaye piyasası, bankacılık, sigortacılık ve özel emeklilik düzenlemelerine tabi işletmelerin finansal işlemlerin muhasebeleştirilmesini ve raporlanmasını Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayınlanan Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)’na ve TFRS’yi uygulamayan belirli ölçütleri sağlayan işletmelerin de finansal tablolarını Büyük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS)’na uygun şekilde hazırlama, bağımsız denetime tabi tutma ve zamanında sunma zorunluğunun getirilmiş olması daha şeffaf finansal tabloların oluşmasına ve böylelikle finansal piyasaların güven ve istikrar içinde çalışabilmesine katkı sağlamıştır. TMS/TFRS ve BOBİ FRS’ye göre düzenlenen finansal tabloların gerçeğe uygun şekilde sunumu ve karşılaştırılabilirliği finansal bilgi ihtiyacının karşılanmasında önemli rol oynamıştır. Bu bağlamda işletmeler tarafından gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ekonomik işlemlerin varlık, yükümlülük, özkaynak, gelir ve giderler gibi finansal tablonun unsurları üzerindeki etkisini doğru bir şekilde ölçmek ve uygun bir şekilde sınıflandırmak finansal tabloların kalitesini arttıracaktır. Finansal tablo unsurlarını etkileyen ve önemli bir sabit sermaye yatırımı olan gayrimenkuller işletmede üretim, satış, yönetim ve depolama gibi birçok faaliyetin gerçekleştirilmesine imkan sağlamakla birlikte aynı zamanda uzun dönemde değer artış kazancı veya kira geliri elde etmek amacıyla da elde tutulmaktadır. Gayrimenkullerin muhasebeleştirilmesi ve raporlanmasında Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ve Vergi Usul Kanunu (VUK) ile TMS/TFRS arasında farklılıklar bulunmaktadır. MSUGT ve VUK açısından iktisap amacı stok dışında kalan gayrimenkuller finansal durum tablosunda “Maddi Duran Varlıklar” sınıfında niteliğine göre raporlanmakta, TMS/TFRS’ye göre ise gayrimenkuller iktisap ve kullanım amacına göre raporlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle MSUGT ve VUK’da bir işletmenin yatırım amaçlı gayrimenkul edinmesi durumunda söz konusu gayrimenkuller işletmenin faaliyetlerinde kullanılmakta olan gayrimenkuller ile aynı sınıfta raporlanmaktayken TMS/TFRS’de ise yatırım amacı niteliğine sahip gayrimenkuller “Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller” olarak ve diğer gayrimenkuller de niteliklerine göre raporlanmaktadır. Bu kapsamda

“TMS40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller” standardı işletmeler tarafından değer artış kazancı veya kira geliri sağlamak ya da her iki amaçla iktisap edilen gayrimenkullerin muhasebeleştirilmesine, değerlemesine ve finansal tablolara alınmasına yönelik işlemleri açıklamaktadır. TMS40, yatırım amaçlı gayrimenkullerin iktisap, transfer ve dönem sonu değerinin belirlenmesinde uyulması gereken hususları açıklamakla birlikte gayrimenkullerin gerçeğe uygun değer tespitinin işletmeler tarafından veya gerekli yetki ve deneyime sahip olan bir değerlendirme uzmanı tarafından yapılabileceği hususu belirtilmiştir.

Gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre yatırım amaçlı gayrimenkullerin sınıflandırılmasını ve yatırım amaçlı gayrimenkullerin bağımsız denetimi kapsamında yapılan denetim çalışmalarını temel alan bu çalışmada öncelikle yatırım amaçlı gayrimenkuller ve gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre yatırım amaçlı gayrimenkullerin sınıflandırılması açıklanacak ve yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin değer tespitlerinin ve değer tespit çalışmalarının bağımsız denetimde nasıl ele alındığı hakkında bilgilere yer verilecektir. Çalışmanın uygulama kısmında ise Borsa İstanbul’da payları işlem gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO)’na ait konsolide mali tablo ve bağımsız denetim raporlarından elde edilen veriler doğrultusunda yatırım amaçlı gayrimenkuller “TFRS13 Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü” ve “BDS620 Uzman Çalışmalarının Kullanılması” standardı kapsamında analiz edilmiştir.

1. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLER

Gayrimenkul, fiziksel nitelikteki bir varlık olarak arazi ve araziler üzerine insanlar tarafından yapılmış olan yapılar olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle gayrimenkul, yer yüzeyinde, üzerinde ve yer altında eklentileriyle somut olan ve dokunulabilen tüm maddi unsurlardır (UDES, 10). Yatırım amaçlı gayrimenkuller ise, kira geliri ya da değer artış kazancı veya her ikisini birden sağlamak amacıyla elde tutulan gayrimenkullerdir. Bu açıdan işletmeler tarafından edinilen yatırım amaçlı gayrimenkuller işletmenin diğer varlıklarına kıyasla önemli düzeyde nakit akışı sağlarlar. Bu özellik yatırım amaçlı gayrimenkulleri işletme faaliyetlerinin sürdürülmesi amacıyla kullanılan diğer gayrimenkullerden ayırmaktadır (TMS40, Md.7). Yatırım amaçlı gayrimenkul gelecekte satılacak olan ve değer artışından bir gelir sağlamak amacıyla edindiği kiralamaya dahil edilen gayrimenkul dışında kalan yatırım amaçlı varlıklardır. Bu kapsamda bir işletmenin gelecekte satmak amacıyla arazi ve arsa aldığını varsayalım. İşletme söz konusu arazi ve arsayı yıllar boyunca kullanmaksızın değer artışı sağlamak amacıyla elde tutabilir (Maisuradze ve Vardiashvili, 2017:417).

1.1. Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Değerlemesi ve Raporlanması

Değerleme işleminin temel amacı finansal tablolarda sınıflandırılan kalemlerin raporlama tarihi itibarıyla gerçeğe uygun değerlerini belirlemek ve gerçeğe uygun kar veya zarar tutarının belirlenmesini sağlamaktır (Deran vd., 2014:45). Finansal tablo kalemlerinden biri olan yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlendirilmesi edinim sırasında ve edinim sonrasında olmak üzere iki açıdan ele alınmaktadır. Bu çerçevede yatırım amaçlı gayrimenkullerin edinim sırasında maliyet bedeli üzerinden ölçümü esas olmakla birlikte gayrimenkullerin edinimi sırasında katlanılan işlem maliyetleri de ölçüme dahil edilmektedir (TMS40, Md.20). Yatırım amaçlı gayrimenkullerin edinilmesi sonrasında ise ölçümü maliyet ve gerçeğe uygun değer yöntemlerinden birisi kullanılarak yapılmaktadır. Yatırım amaçlı gayrimenkullerinin gerçeğe uygun değerinin güvenilir biçimde ölçülebilmesi hariç olmak kaydıyla işletmeler iki yöntemden birini uygulayabilirler. Bununla birlikte işletmelerin seçmiş olduğu yöntemin portföyde yer alan bütün yatırım amaçlı gayrimenkullerin ölçümünde kullanılması gerekmektedir (Ercan ve Kılınç, 2014:73).

- **Maliyet Yöntemi:** Maliyet, bir varlığın edinilmesi ya da inşası sırasında ödenen nakit veya nakit benzerlerinin tümüdür (Deran vd., 2014:45). Yatırım amaçlı gayrimenkullerin edinimi sonrasında maliyet yöntemini benimseyen bir işletme gayrimenkullerini satış amacıyla elde tutulan varlık niteliğinde sınıflandırılması halinde TFRS5 Satış Amaçlı Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler kapsamında ölçmelidir. Bununla birlikte yatırım amaçlı bir gayrimenkulün kiracı tarafından kullanım hakkı varlığı şeklinde kullanılması durumunda ve diğer durumların tamamında söz konusu gayrimenkullerin TFRS16 Maddi Duran Varlıklar uyarınca ölçümü esastır (TMS40, Md.56). Buna göre gayrimenkuller maliyet değerinden birikmiş amortisman ve varsa birikmiş değer düşüklüğü zararı indirilmek suretiyle değerlendirilir (Bal, 2015:410). Bununla birlikte bir işletme yatırım amaçlı gayrimenkullerinin ölçümünü maliyet bedeli ile ölçerken finansal tablo dipnotlarında gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerini göstermesi gerekmektedir (Durmuş ve Kutlu, 2020:199).

- **Gerçeğe uygun değer yöntemi:** Gerçeğe uygun değer bir varlığın piyasa değerini yansıtması beklenen temsili bir değer olarak ifade edilmektedir (Deran vd., 2014:45). Yatırım amaçlı gayrimenkullerin edinimi sonrasında gerçeğe uygun değer sürekli güvenilir şekilde ölçülebilmesi istisnası hariç olmak kaydıyla gerçeğe uygun değer yöntemini benimseyen bir işletme tüm yatırım amaçlı gayrimenkullerini gerçeğe uygun değer üzerinden ölçmesi gerekmektedir (TMS40, Md.33). Yatırım amaçlı gayrimenkulün değerinin belirlenmesinde söz konusu

gayrimenkulün aktif bir piyasasının olması halinde gerçeğe uygun değer olarak bu piyasada oluşan fiyat esas alınmalı ve yatırım amaçlı gayrimenkuller oluşan bu fiyata göre raporlanmalıdır (Deran vd., 2014:48).

İşletmeler, sermaye değer artış kazancı ve kira geliri sağlamak, satmak ve işletme faaliyetlerini gerçekleştirmek gibi çeşitli amaçlarla gayrimenkuller edinmektedir. TFRS öncesi uygulamalarda gayrimenkullerin edinme nedeni doğrultusunda bir sınıflandırmaya tabi tutulmadığı ve tüm gayrimenkullerin maddi duran varlıklar olarak sınıflandırılması söz konusuydu (Ercan ve Kılınç, 2014:69). TFRS’lerin uygulanması ile bir gayrimenkulün yatırım amaçlı gayrimenkul olup olmadığının belirlenmesi işletme tarafından söz konusu gayrimenkulün edinme ve elde tutulma amacına göre değişmektedir. Yatırım amaçlı gayrimenkuller sınıfında yer alan gayrimenkullerin ölçümü, kaydedilmesi ve raporlanmasının TMS40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller Standardı’na göre yapılması, diğer gayrimenkullere ise TMS16 Maddi Duran Varlıklar Standardı’nın uygulanması gerekmektedir.

İnşa edilmekte veya geliştirme safhasında olan gayrimenkullerin raporlanması söz konusu varlığın gelecekteki kullanım amacına göre şekillenmektedir. Bu kapsamda bir gayrimenkulün işletmenin temel faaliyetleri kapsamında satılmak amacıyla üretilmesi halinde TMS2 Stoklar Standardı’na göre, işletme faaliyetlerinde kullanılması amacıyla üretimi gerçekleştirilen veya geliştirilen gayrimenkullerin TMS16 Maddi Duran Varlıklar Standardı’na göre, taahhüt şeklinde üretilen veya geliştirilen gayrimenkullerin TMS11 İnşaat Sözleşmeleri Standardı’na göre ve cari dönemde üretilen ancak gelecek dönemde yatırım amaçlı gayrimenkul olarak kullanılacak olan gayrimenkullerin TMS40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller Standardı’na göre ölçümü ve sınıflandırılması gerekmektedir (Erer ve Hazır, 2014:17). Yatırım amaçlı gayrimenkullerin maliyet ve gerçeğe uygun değer yöntemi aracılığıyla ölçümünün yanı sıra işletmeler tarafından üretilen, kullanılan, alınıp satılan bir gayrimenkulün yatırım amaçlı bir gayrimenkul olarak sınıflandırılmasında ve yatırım amaçlı bir gayrimenkulün de işletme faaliyetlerinde kullanılmasına veya stoklara dönüştürülmesine karar verilmesi halinde doğru ölçümün yapılması önemlidir.

Yatırım amaçlı gayrimenkul olarak sınıflandırılan ve gerçeğe uygun değeriyle ölçümü yapılan bir varlığın işletme faaliyetlerinde kullanılmaya başlanması durumunda söz konusu gayrimenkulün sınıf değişikliğindeki gerçeğe uygun değeri belirlenerek maddi duran varlıklara transfer edilir. Aynı şekilde stok veya maddi duran varlıklar sınıfında yer alan gayrimenkulün yatırım amaçlı gayrimenkullere transfer edilmesi durumunda söz konusu gayrimenkulün gerçeğe uygun değeri ya da defter değeri dikkate alınarak sınıflandırma yapılmalıdır (BOBİ FRS, Md.13.7-

8). Yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yapılan değerleme sonucunda değer düşüklüğünün bulunması durumunda TMS40'a uygun şekilde muhasebeleştirme yapılması gerekmektedir.

Yatırım amaçlı gayrimenkullerin değer düşüklüğüne uğradığına ilişkin göstergeleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Maisuradze ve Vardiashvili, 2017:421).

- Yatırım amaçlı gayrimenkulün mevcut piyasa değerinde önemli düşüş yaşanması,
- Piyasa faiz oranının artması,
- Yatırım amaçlı gayrimenkulün fiziksel olarak hasara uğraması,
- İşletmenin faaliyet gösterdiği ekonomik çevrede önemli değişimlerin yaşanması,
- Yatırım amaçlı gayrimenkullerin değer düşüklüğüne uğradığına dair diğer göstergeler.

1.2. Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Gerçeğe Uygun Değer Hiyerarşisine Göre Sınıflandırılması

IAS40, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından ilk defa finansal olmayan varlıkların gerçeğe uygun değer muhasebesi modeli olarak tanıtılan standart olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan işletmeler gerçeğe uygun değeri doğrudan finansal durum tablosunda raporlamakta ya da maliyet modeline göre dipnotlarda açıklamaktadır (Muller vd., 2008:8). Gerçeğe uygun değer piyasa temelli bir ölçüm olup bir pazar ortamında alıcı ve satıcı arasında bir varlığın satılması veya bir borcun devri gibi olağan bir ekonomik işlemde fiyatın tahminine dayanmaktadır (TFRS 3, Md.2). Buna göre yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerindeki değişimlerden kaynaklanan kazanç veya kayıplar ortaya çıktıkları dönemde net kar veya zarara yansıtılmaktadır. Gerçeğe uygun değer bilanço tarihi itibarıyla gerçek piyasa koşullarını yansıtmayı gerekmektedir. Gerçeğe uygun değer en iyi göstergesi benzer borçlanma veya sözleşmeler kapsamında aynı bölgede ve durumda olan benzer gayrimenkullerin aktif bir piyasada oluşan cari fiyatlarıdır (Khadash ve Khasawneh, 2014:102).

Gerçeğe uygun değer hiyerarşisi, gerçeğe uygun değer ölçümünde ve ilgili açıklamalarda tutarlılığı ve karşılaştırılabilirliği arttırmak amacıyla gerçeğe uygun değeri belirlemek için kullanılan temel girdileri 3 seviyede sınıflandırarak hiyerarşik bir seviyede incelenmesini sağlar (TFRS 3, Md.72). Seviye 1 girdileri, işletmelerin ölçüm tarihinde ulaşabileceği benzer varlıkların veya borçların aktif piyasadaki kotasyon fiyatıdır.

Seviye 1'in temeli bir varlık veya borca ilişkin olarak asıl piyasa veya en avantajlı piyasanın hangisinin olduğunun belirlenmesi ile işletmenin varlık veya borcu için bu piyasadaki fiyattan işlem yapıp yapmayacağını belirlenmesine dayanmaktadır. Seviye 2 ise, Seviye 1 dışındaki varlığa veya borca ilişkin direkt ya da endirekt şekilde gözlemlenebilen kotasyon fiyatları haricindeki girdilerdir. Bu kapsamda Seviye 2 girdileri temel olarak özdeş varlık ya da borçlara ilişkin aktif piyasada oluşan kotasyon fiyatları, benzer varlık veya borçlara ilişkin aktif olmayan piyasadaki kotasyon fiyatları, varlık ya da borca ait kotasyon fiyatları haricinde gözlemlenebilir girdiler ile piyasa verileri tarafından desteklenen girdilerdir. Seviye 3 girdileri ise varlığa veya borca ait gözlemlenebilir olmayan girdilerdir (TFRS 3, Md.76,81,86). Yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerlerinin belirlenmesinde kullanılan değerlendirme yöntemleri temelinde dikkate alınan girdiler söz konusu gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerlerinin belirlenmesinde etkili olan seviye girdileri hakkında önemli bilgiler sunmaktadır. Bu açıdan işletmelerin yatırım amaçlı gayrimenkullerinin gerçeğe uygun değerlerini raporlamalarının yanı sıra aynı zamanda finansal tablo dipnotlarında gerçeğe uygun değer seviyeleri hakkında da açıklama yapmaları gerekmektedir.

2. YATIRIM AMAÇLI GAYRİMENKULLERİN DENETİMİNDE UZMAN ÇALIŞMALARININ KULLANILMASI

Gayrimenkullerin doğru ve güvenilir bir şekilde değerlemesi sağlıklı ve iyi bir ekonomik sistemin oluşturulması açısından son derece önemlidir. Gayrimenkul değerlemesinde doğru bir değerlendirme yönteminin seçimi ve seçilen yöntemin iyi bir şekilde uygulanması ancak gayrimenkul uzmanı aracılığıyla yapılmaktadır (Büyükkaracıoğlu vd. 2017:77). Gayrimenkul değerlemesinde emsal karşılaştırma, gelir, maliyet, nominal değerlendirme ve yapay sinir ağları yöntemleri kullanılmaktadır. Söz konusu yöntemler kısaca aşağıda açıklanmıştır (Büyükkaracıoğlu vd. 2017:81-83).

- Emsal Karşılaştırma Yöntemi: Bu yöntem benzer ya da alternatif gayrimenkullerin satılması durumunda elde edilecek getiriye ve piyasada oluşan verileri temel alarak kıyaslama ile değer belirlenmesini mümkün kılmaktadır. Bu çerçevede değerlemeye konu gayrimenkulün değeri belirlenirken serbest piyasada yapılan gayrimenkul satışları, talep edilen fiyatlar ile verilen teklifler dikkate alınmaktadır (UDES, 15). Gayrimenkullere ilişkin yeterli ve güvenilir veriler bulunması halinde benzer nitelikteki gayrimenkullerin değerlemesinde doğru sonuçlar vermektedir. Bu yöntem özel amaçlı inşa edilmiş gayrimenkullerin değer belirlenmesi amacıyla kullanılamaz. Emsal karşılaştırma yöntemi sahibi tarafından yararlanılan ticari ve sınai gayrimenkullerin

değerlemesinde en iyi göstergeler niteliğinde olmakla birlikte gayrimenkullere ilişkin geçmişe ait veriler dikkate alınırken ekonomik gelişmeler ışığında verilere ait düzeltmelerin yapılmasına dikkat edilmelidir. Bu bağlamda volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde bu yöntemle göre gayrimenkullerin değerlemesinin yapılması uygun değildir.

- **Gelir Yöntemi:** Gayrimenkullerin getiri sağlamaları durumunda değer ölçümünde gelir yönteminin kullanılması gerekmektedir. Bu yöntemin esası gayrimenkullerden sağlanan yıllık brüt gelirlerin tahminine dayanmaktadır. Gayrimenkulün cari ve gelecek dönemdeki geliri cari gelirine eşit olarak değerlendirilmekle birlikte bir taşınmazın değerinin hesaplanmasında temel unsur brüt gelirden işletme giderlerinin düşülmesi sonucunda sağlanan net gelirdir.

- **Maliyet Yöntemi:** Bu yöntem gelir tespiti yapılamayan fabrika, otel, sanayi sitesi, iş hanı, çiftlik, müstakil ev gibi gayrimenkullerin değerlerinin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Bina ve diğer ekonomik faydaların üretimi ve edinimi sürecindeki tüm maliyetlerin dikkate alınması yoluyla değer ölçümü yapılmaktadır.

- **Nominal Değerleme Yöntemi:** Bu yöntem genellikle küme ya da toplu değerlendirme çalışmalarında kullanılmaktadır. Bir yerleşim yerinde bulunan gayrimenkullere ilişkin değer farklılıkları temel alınarak ortalama rayiç değer tespit edilebileceği gibi aynı zamanda puanlama yöntemi aracılığıyla da değer farklılaştırması yapılabilmektedir (SPL, 2017:244).

- **Yapay Sinir Ağları Yöntemi:** Bu yöntem verilerin eksik ve hatalı olması durumunda daha doğru sonuçların alınması, seçilen değerlendirme yönteminde oluşabilecek hatalara karşı daha duyarlı olunması, uygulama sürecinde yeni ortamların öğrenilmesi ve uyum sağlanması, hızlı çözümler sunulması ve varsayımsal yaklaşımları barındırmaması açısından gayrimenkul değerlemesinde tercih edilen bir yöntemdir.

Gayrimenkul değerlendirme uzmanları tarafından gayrimenkulün niteliğine ve kullanım şekline uygun olarak seçilen değerlendirme yöntemi aracılığıyla gayrimenkule ilişkin değer tespiti yapılmakta ve raporlanmaktadır. Ülkemizde Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu (SPL) tarafından sınavı yapılan ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yetkilendirilen değerlendirme uzmanları gayrimenkullerin değerlerinin belirlenmesine yönelik yaptıkları çalışmalarda Uluslararası Değerleme Standartlarına (UDES) uygun davranmaları gerekmektedir. Bu kapsamda değerlendirme çalışmalarında değerlendirme uzmanları tarafından gayrimenkullere ilişkin genel olarak ilk aşamada tapu kütüğünde yer alan bilgiler ile yerel yönetimlerin kayıtlarında yer alan rayiç değer bilgileri incelenmektedir. İkinci aşamada gayrimenkulün bulunduğu yerde cins, alan, bulunduğu kat, eklentiler ve bunun gibi birçok unsurun incelemesi

yapılmaktadır. Üçüncü aşamada gayrimenkulün bulunduğu yerdeki benzer gayrimenkullere ilişkin fiyat dahil diğer bilgiler araştırılmaktadır. Dördüncü ve son aşamada yapılan değerlendirme çalışmalarından elde edilen bilgiler doğrultusunda ekonomik gelişmeler de dikkate alınarak gayrimenkule ilişkin değerlendirme raporu hazırlanmakta ve değerlendirme hizmeti talebinde bulunan muhataba rapor sunulmaktadır.

Değerleme raporu bir değerlendirme çalışmasında değerlendirme uzmanı tarafından kullanılan prosedürler ile elde edilen kanıtların bilgi kullanıcıları tarafından daha iyi bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte değerlendirme raporunda belirlenen değer tespitinde yararlanılan analitik süreçler ile ampirik veriler hakkında da bilgiler sunulmaktadır. Bu çerçevede bir değerlendirme raporunda yer alan hususları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (UDES, Md. 5.2).

- Değerleme uzmanının adı ve değer tespitinin hangi tarihten itibaren uygulanabilir olduğu,
- Değerlemeye konu olan mülk ve mülkiyet hakları ya da menfaatleri,
- Değerleme çalışmasının ve değerlendirme raporunun tarihi,
- Değerleme çalışmasının kapsamı,
- Uluslararası Değerleme Standartlarının uygulanabilirliği ile gerekli diğer açıklamalar.

Raporlama tarihi itibarıyla finansal tablolarda sınıflandırılan yatırım amaçlı gayrimenkullerin değer tespitinin doğru şekilde yapılması gerekmektedir. Değer tespitinin işletme bünyesinde çalışan kişiler tarafından yapılabilmesinin yanı sıra bir değerlendirme kuruluşundan hizmet alınması suretiyle de yapılması mümkündür. İşletmeler zorunlu olmamakla birlikte yatırım amaçlı gayrimenkullerinin değer tespitini yetkilendirilmiş, mesleki birikime sahip ve söz konusu gayrimenkulün türü ve yeri hakkında bilgiye sahip olan bir değerlendirme uzmanından hizmet almaya teşvik edilmektedir (TMS40, Md.32). Bununla birlikte GYO'ların dönem başında değerlendirme yaptırılması gereken her bir varlık için 1 değerlendirme kuruluşu ve dönem içinde alınacak ve değerlemesi yapılacak varlıklar için de en fazla 2 değerlendirme kuruluşunu belirlemesi zorunludur (GYO Tebliği, Md. 35/2). Bu kapsamda GYO'lar tarafından sınıflandırılan yatırım amaçlı gayrimenkullerin bir değerlendirme kuruluşundan hizmet alınması suretiyle değerlendirilmesinin yapılması önemlidir.

Finansal tablolarda sınıflandırılan yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin olarak yapılan denetimlerde raporlanan değerlerin doğruluğunun yanı sıra değerlemede kullanılan yöntemlerin söz konusu gayrimenkullerin

türüne ve kullanım biçimine göre uygunluğunun da gözden geçirilmesi gerekmektedir. Denetçiler tarafından finansal tablolara ilişkin olarak makul güvencenin elde edilebilmesi için yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yeterli ve uygun denetim kanıtının toplanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu amaçla denetçilerin yeterli ve uygun denetim kanıtı toplamasında uzman bir kişi veya kuruluştan destek alması gerekmektedir.

Bağımsız denetim sürecinde yeterli ve uygun denetim kanıtının elde edilmesi amacıyla muhasebe veya denetim alanı dışındaki bir alanda uzmana ihtiyaç olması halinde denetçi uzman tarafından yapılacak olan çalışmadan yararlanılıp yararlanılmayacağına karar verilir (BDS620, Md.7). Uzman çalışmasından yararlanılmasının uygun olacağına yönelik karar verilmesi durumunda denetçi ile uzman arasında sözleşme yapılmalı ve uzman tarafından yapılan çalışma kapsamında uzmanın yeterliliği de değerlendirilmelidir. Bağımsız denetim kapsamında denetçiler tarafından uzman çalışması değerlendirilirken aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir (BDS620, Md. 12).

- Uzman tarafından edinilen bulguların ya da varılan sonuçların ihtiyaca uygunluğu ve makul olması ile söz konusu bulgu ve sonuçların elde edilen diğer denetim kanıtları ile tutarlılığı,
- Uzman çalışmasının önemli öngörü ve yöntemleri içermesi halinde söz konusu öngörü ve yöntemlerin içinde bulunulan durumda ihtiyaca uygunluğu ve makullüğü,
- Uzman çalışmasında önemli verilerin kullanılması halinde söz konusu verilerin ihtiyaca uygunluğu, tamlığı ve doğruluğu.

Gayrimenkul değerlemesi gibi muhasebe ve denetimin özel bir alanında uzmanlığa sahip olan bir denetim ekibi üyesinden yararlanılması durumunda, uzman tarafından gerçekleştirilen çalışmaların denetçi tarafından koordinasyonu, gözetimi ve gözden geçirilmesine ilişkin çalışmalar aşağıdaki gibi özetlenebilir (BDS220, A21).

- Uzmanın denetim ekibi üyesinin yapacağı çalışmaların niteliği, kapsamı ve amacı,
- Denetçi ile denetim ekibi arasındaki iletişimin niteliği, zamanlaması ve kapsamı,
- Denetçi ile denetim ekibi üyelerinin denetim çalışmasındaki sorumluluk ve görevlerine ilişkin mutabakata varılması.

Bağımsız denetçinin yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yaptığı denetim çalışmasında işletme yönetiminin yararlandığı değerlendirme uzmanının yaptığı değerlendirme çalışması kapsamında yetkinliğini, kabiliyetini ve tarafsızlığını değerlendirmesi gerekmektedir. BDS500'de

açıklandığı üzere yetkinlik, işletme yönetiminin yararlandığı uzmanın uzmanlık düzeyi ve niteliği ile ilişkili olup, kabiliyet yetkinliğin uzman tarafından mevcut şartlar altında ideal düzeyde uygulanıp uygulanmadığı ile tarafsızlık ise yanlılık, çıkar çatışması ya da başka bir etkinin uzmanın mesleki muhakemesi üzerindeki etkiye sahip olup olmadığı ile ilgilidir (BDS500, A48). Bu kapsamda denetçi tarafından işletme yönetiminin faydalandığı uzmanın yetkinliği, kabiliyeti ve tarafsızlığı değerlendirilirken aşağıdaki hususlar üzerinde durulması önemlidir (BDS500, A49).

- Uzmanın daha önceki çalışmasıyla olan kişisel deneyimi,
- Uzman ile yapılan görüşmeler,
- Uzman tarafından yapılan çalışmalara ilişkin diğer kişiler ile yapılan görüşmeler,
- Uzmanın nitelikleri, bir meslek örgütüne veya sektör derneğine üyelik durumu, sahip olduğu lisans veya uzmanlığının dış taraflarca kabulüne dair diğer bilgi kaynakları,
- Uzman tarafından yazılmış veya yayınlanan makale veya kitaplar,
- İşletme yönetiminin yararlandığı uzman tarafından sunulan bilgi veya raporların doğruluğuna ilişkin olarak yeterli ve uygun denetim kanıtının elde edilmesinde varsa denetçinin faydalandığı uzmana ilişkin bilgiler.

3. METODOLOJİ

3.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, BİST’de Mali Kuruluşlar Sektöründe payları işlem gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına ait yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre hangi seviyede yoğunlaştığını, ağırlıklı kullanılan değerlendirme yönteminin hangisinin olduğunu, finansal tablo dipnotlarında gayrimenkul değerlendirme kuruluşu bilgisine yer verilip verilmediğini ve değer tespitinde bir uzman kuruluştan hizmet alınıp alınmadığını belirlemek ve ayrıca yatırım amaçlı gayrimenkullerin denetiminde denetim firmaları tarafından hangi değerlendirme yöntemlerinin esas alındığı ile BS620 Uzman Çalışmalarının Kullanılması standardı kapsamında denetçi tarafından uzman çalışmasından faydalanma düzeyini belirlemektir.

3.2. Çalışmanın Önemi

Yatırım amaçlı gayrimenkullerin diğer varlıklardan bağımsız şekilde nakitakışı sağlaması ve enflasyon karşısında değerini koruması nedeniyle birçok

işletme tarafından önem verilen bir sabit sermaye yatırımdır. Özellikle aktif toplamının büyük bir bölümü yatırım amaçlı gayrimenkullerden oluşan Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarında bu varlıkların edinilmesinin yanı sıra değerlemesinin doğru bir şekilde yapılması TFRS'lere İlişkin Kavramsal Çerçeve'de belirtilen ihtiyaca uygun finansal bilginin sağlanması ve gerçeğe uygun sunumun yapılmasında önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra finansal tabloların bağımsız denetiminde GYO'lar tarafından yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlendirme raporlarında yer alan gerçeğe uygun değer ile finansal tablolarda sunulan değer doğru olup olmadığının tespiti önemli olmakla birlikte değerlendirme raporunu hazırlayan değerlendirme kuruluşu ve değerlendirme uzmanının yetki belgesi veya lisanslarının sorgulanması, değerlendirme uzmanının yeterliliği ve bağımsızlığı ile değerlemede esas alınan yöntemin değerlemesi yapılan varlığın niteliği ve mevcut kullanılma amacına uygunluğunun incelenmesi makul bir güvence elde edilmesinin yanı sıra finansal tabloların doğruluğu ve güvenilirliği açısından önemli bir denetim alanı olarak değerlendirilmektedir.

3.3. Çalışmanın Yöntemi ve Kapsamı

Çalışma kapsamında sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda kullanılan içerik analizi yönteminden yararlanılmıştır. İçerik analizi yöntemi, bir eserin, raporun, metnin, görüntünün ve önemli görülen sembollerin sistematik olarak değerlendirilmesini temel alan bir yöntemdir (Krippendorff, 2013:10). Bu çerçevede çalışmada Borsa İstanbul (BIST)'da payları işlem gören 33 adet Gayrimenkul Yatırım Ortaklığına ilişkin Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'da yayınlanan 2020 yılına ait konsolide finansal tablolar ile bağımsız denetim raporları içerik analizi yöntemi aracılığıyla incelenmiştir. Elde edilen veriler çalışmanın amacı kapsamında Microsoft Excel programı aracılığıyla analiz edilmiştir.

3.4. Çalışmanın Kısıtları

Çalışma kapsamında incelenen gayrimenkul yatırım ortaklıklarından iki işletmenin finansal durum tablosunda yatırım amaçlı gayrimenkullerin sınıflandırılmamış olması nedeniyle yatırım amaçlı gayrimenkullerin toplamı, aktif toplamı, hizmet alınan değerlendirme kuruluşunun açıklanma düzeyi ve hizmet alınan değerlendirme kuruluşu sayısı temelinde yapılacak olan analizlerde söz konusu iki işletme analiz dışında bırakılmıştır.

3.5. Çalışmanın Bulguları

Çalışma kapsamında elde edilen bulgular doğrultusunda öncelikle finansal durum tablosunda GYO'lar tarafından yatırım amaçlı gayrimenkullerin sınıflandırma düzeyine ilişkin bilgiler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Sınıflandırılma Düzeyi

Sınıflandırma Düzeyi	GYO Sayısı	Yüzde
Sınıflandırma Yapılmış	31	94%
Sınıflandırma Yapılmamış	2	6%
Toplam	33	%100

Tablo 1’de GYO’ların %94’ünün finansal durum tablosunda yatırım amaçlı gayrimenkullerini sınıflandırdığı buna karşın GYO’ların %6’sında sınıflandırma yapılmadığı görülmektedir. Aktif ve yatırım amaçlı gayrimenkuller toplamına göre GYO’ların sıralaması Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Aktif ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkul Toplamına Göre GYO Sıralaması

GYO	Aktif Toplamı	YAG Toplamı	Aktif Toplamına Göre Sıralama	YAG Toplamına Göre Sıralama
Akfen	1.391.042.634	1.042.534.175	13	9
Akiş	6.104.877.531	5.276.965.741	1	1
Akmerkez	265.747.122	175.650.995	22	23
Alarko	1.827.244.961	1.035.220.000	11	11
Ata	86.955.492	81.656.000	28	26
Atakule	528.427.418	474.462.000	19	17
Avrasya	264.113.051	225.210.938	24	20
Deniz	1.053.516.529	355.990.000	14	19
Doğuş	1.963.246.567	1.918.268.154	10	7
Emlak Konut	28.644.290	735.290	29	30
Halk	3.514.726.080	3.260.027.500	5	3
İş	5.225.405.467	3.942.624.436	4	2
Kiler	1.852.128	532.206	31	31
Körfez	166.389.870	52.470.127	25	28
Martı	921.286.648	746.719.159	17	14
Mistral	264.684.696	194.670.000	23	22
Nurol	1.640.071.662	1.036.495.000	12	10
Özak	6.022.823.472	3.146.324.010	2	4
Özderici	465.314.478	415.559.608	21	18
Panora	954.791.885	912.792.000	16	12
Peker	508.144.908	171.705.864	20	24
Pera	126.230.164	107.514.000	26	25
Reysaş	3.488.987.951	2.968.990.000	6	5

Servet	1.046.060.215	485.015.228	15	16
Sinpaş	5.806.621.979	2.494.843.787	3	6
Torunlar	13.714.787	11.736.607	30	29
TSKB	603.049.652	590.227.500	18	15
Vakıf	2.928.981.416	867.782.413	7	13
Yapı Kredi Koray	97.400.240	56.811.924	27	27
Yeni Gimat	2.234.071.125	1.856.744.956	8	8
Yeşil	2.089.866.932	211.586.017	9	21
Toplam	51.634.291.350	34.117.865.635		

Tablo 2’de yer alan bilgilere göre aktif ve yatırım amaçlı gayrimenkul toplamı en fazla “Akiş GYO”ya, en az ise “Kiler GYO”ya ait olduğu görülmektedir. Bununla birlikte 5 işletmenin (Akiş GYO, Yeni Gimat GYO, Alarko GYO, Yapı Kredi Koray GYO ve Kiler GYO) aktif ve yatırım amaçlı gayrimenkul toplamına göre sıralamasının aynı olduğu belirlenmiştir. Ortalama aktif toplamı ve ortalama yatırım amaçlı gayrimenkuller toplamına göre GYO’lar Tablo 3’de gruplandırılmıştır.

Tablo 3. Ortalama Aktif Toplamı ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkul Toplamına Göre GYO’lar

Ortalama Düzeyi	Aktif Toplamına Göre	Yüzde	YAG Toplamına Göre	Yüzde
Ortalamanın Üstü	11	%35	8	%26
Ortalamanın Altı	20	%65	23	%74
Toplam	31	%100	31	%100

Tablo 3’de görüldüğü üzere yatırım amaçlı gayrimenkullerin %35’inin ortalama aktif toplamının üzerinde olduğu, %8’inin de ortalama yatırım amaçlı gayrimenkul toplamının üzerinde olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte hem ortalama aktif toplamı hem de ortalama yatırım amaçlı gayrimenkul toplamına göre GYO’ların büyük bir kısmının ortalamanın altında olduğu görülmektedir.

Yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerlerinin belirlenmesinde hizmet alınan değerlendirme kuruluşunun GYO’lar tarafından açıklanma düzeyi Tablo 4’de gösterilmektedir.

Tablo 4. Değerleme Kuruluşunun Açıklanma Düzeyi

Açıklanma Düzeyi	GYO Sayısı	Yüzde
Açıklanmış	22	%67
Açıklanmamış	11	%33
Toplam	33	%100

Tablo 4’de görüldüğü üzere GYO’ların %67’sinin finansal tablo dipnotlarında yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde hizmet alınan değerleme kuruluşunu açıkladığı buna karşın GYO’ların %33’ünün hizmet alınan değerleme kuruluşunu açıklamadığı belirlenmiştir. Değerleme kuruluşu bilgisini açıklamayan GYO’ların finansal tablo dipnotlarında “Yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesi amacıyla Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş bir gayrimenkul değerleme kuruluşundan hizmet alınmıştır” şeklinde bir açıklamaya yer verildiği görülmüştür.

GYO’ların yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde faydalanan değerleme kuruluşu sayısına göre sınıflandırılması Tablo 5’de gösterilmektedir.

Tablo 5. Faydalanan Değerleme Kuruluşu Sayısı

Faydalanan Değerleme Kuruluşu Sayısı	GYO Sayısı	Yüzde
1	16	%73
2	5	%23
3	1	%4
Toplam	22	%100

Tablo 5’de görüldüğü üzere yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde GYO’ların %73’ünün 1, %23’ünün 2 ve %4’ünün 3 değerleme kuruluşundan hizmet aldığı görülmektedir. Yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde değerleme kuruluşları tarafından esas alınan değerleme yöntemleri Tablo 6’da gösterilmektedir.

Tablo 6. Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Değerlemesinde Esas Alınan Değerleme Yöntemi

GYO	Esas Alınan Değerleme Yöntemi
Akfen	Gelir indirgeme yöntemi
Akiş	Piyasa değeri ve indirgenmiş nakit akışı yöntemi
Akmerkez	Gelir indirgeme ve emsal karşılaştırma yöntemi
Alarko	Gelir indirgeme, maliyet analizi ve emsal karşılaştırma yöntemi

Ata	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
Atakule	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
Avrasya	Gerçeğe uygun değer yöntemi
Deniz	Direkt Kapitalizasyon, emsal karşılaştırma ve gelir kapitalizasyonu yöntemi
Doğuş	İndirgenmiş nakit akışı yöntemi
Emlak Konut	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
Halk	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
İş	İndirgenmiş nakit akışı, emsal karşılaştırma ve doğrudan kapitalizasyon yöntemi
Kiler	İndirgenmiş nakit akışı ve gelir kapitalizasyonu yöntemi
Körfez	Emsal karşılaştırma yöntemi
Martı	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
Mistral	Emsal karşılaştırma yöntemi
Nurol	Emsal karşılaştırma yöntemi
Özak	Gelir indirgeme ve pazar yöntemi
Özderici	Gerçeğe uygun değer yöntemi
Panora	İndirgenmiş nakit akışı yöntemi
Peker	Gelir indirgeme yöntemi
Pera	Gelir indirgeme ve emsal değer yöntemi
Reysaş	Pazar yaklaşımı, maliyet ve gelir indirgeme yöntemi
Servet	Pazar yaklaşımı ve gelir indirgeme yöntemi
Sinpaş	Pazar yaklaşımı yöntemi
Torunlar	Emsal karşılaştırma ve gelir indirgeme yöntemi
TSKB	Pazar yaklaşımı yöntemi
Vakıf	Pazar yaklaşımı yöntemi
Yapı Kredi Koray	Pazar yaklaşımı yöntemi
Yeni Gimat	Maliyet ve gelir indirgeme yöntemi
Yeşil	Gelir indirgeme yöntemi

Tablo 6’da görüleceği üzere yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde değerlendirme kuruluşları tarafından en fazla “gelir indirgeme” ve “emsal karşılaştırma” yöntemlerinin esas alındığı, en az kullanılan değerlendirme yönteminin ise maliyet yaklaşımının olduğu görülmektedir. Yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre sınıflandırılması Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7. Gerçeğe Uygun Değer Hiyerarşisi Seviyesi

Seviye	GYO Sayısı	Yüzde
1 ve 2	1	%3
2	14	%42
2 ve 3	5	%15
3	8	%24
Bilgi Yok	5	%15
Toplam	33	%100

Gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre yapılan sınıflandırmaya göre GYO'ların raporladığı yatırım amaçlı gayrimenkullerin %42'lik bir oranla en fazla Seviye 2'de sınıflandırıldığı, sadece 1 GYO'nun yatırım amaçlı gayrimenkullerinin Seviye 1 ve 2'ye göre sınıflandırıldığı ve yatırım amaçlı gayrimenkullerini sadece Seviye 1'e göre sınıflandıran GYO'nun bulunmadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte 5 GYO'nun yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin gerçeğe uygun değer hiyerarşisi seviyesine ilişkin bilgiye yer vermediği, söz konusu GYO'lardan çalışmanın kısıtları bölümünde belirtilen 2'sinde yatırım amaçlı gayrimenkullerin raporlanmadığı bilgisi dikkate alındığında 3 GYO'nun yatırım amaçlı gayrimenkulleri raporlamasına rağmen gerçeğe uygun değer hiyerarşisi seviyesine ilişkin bilgiyi açıklamadığı belirlenmiştir. GYO bazında gerçeğe uygun değer hiyerarşisi seviyesine ilişkin bilgiler Tablo 8'de ayrıntılı şekilde gösterilmiştir.

Tablo 8. *Aktif ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkul Toplamına Göre Gerçeğe Uygun Değer Hiyerarşisi*

Ortalama Düzeyi	Seviye	Aktif Toplamına Göre		YAG Toplamına Göre	
		GYO Sayısı	Yüzde	GYO Sayısı	Yüzde
Ortalamanın Üstü	1 ve 2	-	-	-	-
	2	6	%19	5	%16
	2 ve 3	3	%10	2	%6
	3	2	%6	1	%3
	Bilgi yok	-	-	-	-
Ortalamanın Altı	1 ve 2	1	%3	1	%3
	2	8	%26	9	%20
	2 ve 3	2	%6	3	%10
	3	6	%19	7	%23
	Bilgi yok	3	%10	3	%10
Toplam		31	%100	31	%100

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği Madde 5'de “*Belirli alanlarda faaliyet göstermek veya belirli bir projeye, gayrimenkule veya altyapı yatırım ve hizmetine yatırım yapmak üzere kurulan ortaklıkların aktif toplamlarının en az %75'i bu faaliyet kapsamında yapılan yatırımlardan oluşur ve bu ortaklıkların unvanlarında söz konusu faaliyete, projeye, gayrimenkule veya altyapı yatırım ve hizmetine ilişkin bir ifadeye yer verilir*” ifadesine yer verilmiştir. Bu kapsamda GYO'ların yatırım amaçlı gayrimenkullerinin aktiflere oranı dikkate alınarak gerçeğe uygun değer hiyerarşisi seviyeleri Tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9. Aktif Toplamına Oranına Göre Gerçeğe Uygun Değer Hiyerarşisi Seviyesi

Seviye	%75'in üzerinde	%75'in altında
1 ve 2	1	-
2	7	7
2 ve 3	3	2
3	4	4
Bilgi yok	1	2
Toplam	16	15

Tablo 9'da görüldüğü üzere yatırım amaçlı gayrimenkullerin aktif toplamına oranı %75'in üzerinde olan işletme sayısı 16 olup, %75'in altında olan işletme sayısı ise 15'dir. Bununla birlikte her iki oran düzeyinde gerçeğe uygun değer hiyerarşisinin en fazla Seviye 2'de olduğu görülmektedir. Denetim firması düzeyinde denetimi yapılan GYO'lara ilişkin sayısal bilgiler Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10. Denetim Firması Düzeyinde Denetimi Yapılan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Sayısı

	Denetim Firması	Denetlenen GYO Sayısı	Yüzde
1	Arkan Ergin	1	%3
2	Deloitte	5	%15
3	Denge Ankara	1	%3
4	Eren (Grant Thornton)	2	%6
5	EY	7	%21
6	Gürel	4	%12
7	Işık	1	%3
8	Karar	1	%3
9	Kpmg	1	%3
10	Pfk	1	%3
11	Pwc	7	%21
12	Reform	1	%3
13	Vizyon	1	%3
	Toplam	33	%100

Tablo 10'da GYO'ların 2020 yılına ait finansal tablolarının bağımsız denetiminin 13 denetim firması tarafından yapıldığı görülmektedir. En fazla denetim yapan firmaların Ernst&Young (%21) ve PWC (%21) olduğu, %3 oranla en az denetim yapan firmaların ise Arkan Ergin, Denge Ankara, Işık, Karar, Kpmg, Pfk, Reform ve Vizyon olduğu belirlenmiştir.

Denetim firması büyüklüğüne göre denetimi yapılan GYO'lara ilişkin bilgiler Tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11. Denetim Firması Büyüklüğüne Göre Denetimi Yapılan Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı

Denetim Firması	Denetlenen GYO Sayısı	Yüzde
Dört Büyük Denetim Firması	20	%61
Diğer Denetim Firmaları	13	%39
Toplam	33	%100

Tablo 11'de görüldüğü üzere finansal tabloların bağımsız denetiminin %61'inin dört büyük denetim firması tarafından yapıldığı %13'ünün finansal tablolarının denetiminin ise diğer denetim firmaları tarafından yapıldığı belirlenmiştir. Finansal tabloların bağımsız denetiminde denetçiler tarafından önemli görülen kilit denetim konuları Tablo 12'de gösterilmektedir.

Tablo 12. Kilit Denetim Konularının Dağılımı

Kilit Denetim Konusu	GYO Sayısı	Yüzde
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	29	0,88
Diğer	4	0,12
Toplam	33	1

Tablo 12'de görüldüğü üzere GYO'ların bağımsız denetiminde denetçiler tarafından raporlanan kilit denetim konularının %88'inin yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin olduğu, buna karşın kilit denetim konularının %12'sinin "Hasılat", "Ertelenmiş Gelir" ve "Stoklar" gibi diğer hesap sınıfları ile ilgili olduğu belirlenmiştir. GYO'ların finansal tablolarının bağımsız denetiminde yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin değerlendirme raporlarının doğruluğu ve raporlanan değerlerin güvenilirliğine ilişkin olarak denetim firmalarının değerlendirme uzmanından faydalanma düzeyleri Tablo 13'de gösterilmektedir.

Tablo 13. Denetimde Değerleme Uzmanı Çalışmasından Faydalanma Düzeyi

Uzman Çalışmasından Faydalanma Düzeyi	Denetim Firması Sayısı	Yüzde
Denetim Şirketi Bünyesinde	24	0,73
Denetim Ağına Dahil Değerleme Uzmanları	4	0,12
Bağımsız Dış Uzman	2	0,06

Denetim Şirketi Bünyesinde ve Bağımsız Dış Uzman	1	0,03
Bilgi Yok	2	0,06
Toplam	33	1

Tablo 13’de ayrıntılı şekilde gösterildiği üzere yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin değerlendirme raporlarının ve raporlanan değerlerin doğruluğu konusunda denetim firmalarının %73’ünün kendi bünyesinde denetimi yaptığı, %12’sinin denetim ağına dahil değerlendirme uzmanlarından faydalandığı, %2’sinin bağımsız bir dış uzmandan yararlandığı, %1’inin ise denetim firması bünyesinde ve bağımsız dış uzman aracılığıyla değerlemeye ilişkin denetimin yapıldığı belirlenmiştir. Çalışma kapsamında 2 GYO’ya ait finansal tablolarda yatırım amaçlı gayrimenkul sınıflandırmasının olmaması nedeniyle bu işletmelere ait bağımsız denetim raporlarında değerlendirme uzmanından faydalanılıp faydalanılmadığına ilişkin bir bilgiye rastlanmamıştır. Yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin değerlerin denetiminde denetçiler tarafından kullanılan ölçütler Tablo 14’de gösterilmektedir.

Tablo 14. Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Denetiminde Kullanılan Ölçütler

Denetim Firması	Denetimde Kullanılan Değerleme Ölçütü
Ey	Reel iskonto oranı, piyasa verilerinin tetkiki, tahmini doluluk oranları, kira gelirleri, kira sözleşmelerinin süresi, kira artış oranları, tahmini kira indirim oranları
Pwc	Kira gelirleri, kira sözleşmelerinin süresi, doluluk oranları ve giderler, değerlemede kullanılan varsayımlar, enflasyon, reel iskonto oranı, amortisman tutarları, birim satış değerleri, gözlemlenebilen satış fiyatları, satışa esas metrekare bilgisi, piyasa verilerinin tetkiki, kiralanabilir alan metrekare bilgisi ve birim kiralama değerleri, piyasa değerleri, enflasyon, nakit girişleri ve nakit çıkışlarına ilişkin tahminlerin tutarlılığı
Eren (Grant Thornton)	Reel iskonto oranı, kira artış oranları, tahmini kira indirim oranları, tahmini doluluk oranları
Reform	Piyasa verilerinin tetkiki
Deloitte	İskonto oranları, piyasa kiralari, emsal fiyatlar, tahmini artış oranları, tahmini doluluk oranları, tahmini karlılık ve konaklama ücretleri, kira gelirleri, kira sözleşmelerinin süresi
Gürel	Kira gelirleri, kira sözleşmelerinin süresi, doluluk oranları, piyasa verilerinin tetkiki
Pfk	Piyasa verilerinin tetkiki
Işık	Kira gelirlerinin emsal karşılaştırması
Kpmg	İskonto oranı, kira artış oranı ve doluluk oranı, kira gelirleri, kira sözleşmelerinin süresi
Vizyon	Piyasa verilerinin tetkiki
Denge Ankara	Piyasa verilerinin tetkiki

Tablo 14’de görüldüğü üzere yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yapılan değerlemelerin doğruluğuna ilişkin yapılan denetimde bağımsız denetçiler tarafından en fazla kullanılan değerlendirme ölçütünün “piyasa verilerinin tetkiki” olduğu, bununla birlikte “kira gelirleri”, “iskonto oranı”, ve “doluluk oranları”nın da yoğunlukla kullanıldığı görülmektedir. Yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin raporlanan değerlerin denetiminde en fazla değerlendirme ölçütünü kullanan denetim firmasının “Pwc” olduğu görülmektedir.

4. SONUÇ

Gayrimenkuller işletmelerin faaliyetlerini sürdürmek amacıyla kullanılan varlıklar olabildiği gibi aynı zamanda işletmeler tarafından imal edilerek satılan, stoklanan ve yatırım amacı ile elde tutulan varlıklar olarak da değerlendirilebilir. Hangi amaçla edinilmiş olursa olsun gayrimenkul edinimi diğer varlıklara göre yüksek bir finansmanı gerekli kılmaktadır. Gayrimenkuller özellikle fiyatların sürekli artış eğiliminde olduğu bir dönemde enflasyonist baskılara karşı işletme varlıklarının korunması açısından önemli bir varlık türüdür. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği doğrultusunda işletmeler tarafından üretilen ve satmak amacıyla alınan gayrimenkullerin satışı yapılan kadar stoklar hesap grubunda raporlanması ve faaliyetlerin sürdürülmesinde faydalanan ve yatırım amacı ile elde tutulan gayrimenkullerin ise edinme ve yararlanma amacı farklılığı gözetilmeksizin maddi duran varlıklar hesap grubunda raporlanması yapılmaktadır.

Değer artış kazancı veya kira geliri elde etmek ya da her ikisini birlikte sağlamak amacıyla gayrimenkul edinilmesi durumunda söz konusu gayrimenkuller yatırım amaçlı gayrimenkul olarak değerlendirilmektedir. TMS40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller standardı kapsamında yatırım amaçlı gayrimenkullerin maliyet veya gerçeğe uygun değer yöntemlerinden birisi aracılığıyla değerlendirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte TMS/ TFRS çerçevesinde yatırım amaçlı gayrimenkullerin finansal tablolarda diğer gayrimenkullerden bağımsız olarak ayrı şekilde sınıflandırılarak sunulması temel alınmıştır. Yatırım amaçlı gayrimenkullerin diğer gayrimenkullere nazaran edinme ve kullanım amacına göre farklılık arz etmesi ve ayrıca bağımsız nakit girişi sağlamaları nedeniyle finansal tablolarda ayrı hesap grubunda sınıflandırılması finansal tablolarda ihtiyaca uygun bilginin ve gerçeğe uygun sunumun sağlanmasına katkı sağlamaktadır.

Finansal tabloların bağımsız denetiminde yatırım amaçlı gayrimenkullere ilişkin yeterli ve uygun denetim kanıtının toplanması açısından işletme yönetimi tarafından faydalanan uzman çalışmaları da dikkate alınmaktadır. Bağımsız denetçinin mesleki şüphecilik

ilkesine uygun hareket ederek uzman çalışmasının ulaştığı sonuçları sunduğu değerlendirme raporlarını sorgulayıcı bir bakış açısıyla ele alması gerekmektedir. Bu kapsamda değerlendirme uzmanının yetkinliği, kabiliyeti ve tarafsızlığının yanı sıra uzmanın değerlendirme çalışmalarında kullanmış olduğu değerlendirme yönteminin uygunluğunun ve ulaştığı varsayımların geçerliliğinin test edilmesi denetimin kalitesi açısından önemlidir. Bununla birlikte işletme yönetiminin faydalandığı uzmanın hazırladığı raporun doğruluğu ve güvenilirliği konusunda denetçi tarafından bir uzmandan faydalanılabilir.

Çalışma kapsamında BİST’de Mali Kuruluşlar Sektöründe payları işlem gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına ait yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değer hiyerarşisine göre hangi seviyede yoğunlaştığı, ağırlıkla kullanılan değerlendirme yönteminin hangisinin olduğu, finansal tablo dipnotlarında gayrimenkul değerlendirme kuruluşu bilgisine yer verilip verilmediği, değer tespitinde bir uzman kuruluştan hizmet alınıp alınmadığı ve yatırım amaçlı gayrimenkullerin denetiminde denetim firmaları tarafından hangi değerlendirme yöntemlerinin esas alındığı ile denetçi tarafından uzman çalışmasından faydalanma düzeyinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Elde edilen bulgular çerçevesinde GYO’lar tarafından raporlanan yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değer hiyerarşisi kapsamında Seviye 2’de yoğunlaştığı, yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde değerlendirme kuruluşları tarafından en fazla “gelir indirgeme” ve “emsal karşılaştırma” yöntemlerinin kullanıldığı, GYO’ların büyük bir bölümünün (%67) finansal tablo dipnotlarında yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesinde hizmet alınan değerlendirme kuruluşunu açıkladığı fakat bir bölümünün (%33) ise hizmet alınan değerlendirme kuruluşunu açıklamadığı ve GYO’lardan önemli bir kısmının (%73) değer tespitinde sadece 1 uzman kuruluştan hizmet aldığı belirlenmiştir. Bunun yanı sıra yatırım amaçlı gayrimenkullerin denetiminde denetim firmaları tarafından en fazla “piyasa verilerinin tetkiki” yönteminin kullanıldığı ve denetim firmalarının sadece %6’sının bağımsız dış uzman çalışmasından faydalandığı, %3’ünün hem denetim firması düzeyinde hem de dış uzman çalışmasından faydalandığı buna karşın önemli bir bölümünün (%85) ise denetim şirketi bünyesinde ve denetim ağına dahil değerlendirme uzmanlarınca yapıldığı belirlenmiştir. Çalışma kapsamında elde edilen bilgiler doğrultusunda GYO’ların finansal tablolarının denetiminin önemli bir bölümünün (%61) dört büyük denetim firması tarafından yapıldığı ve denetim raporlarının önemli bir bölümünde (%88) kilit denetim konusu olarak yatırım amaçlı gayrimenkuller raporlanmıştır. Özetle çalışma kapsamındaki GYO’ların büyük bir bölümünün finansal tablolarında yatırım amaçlı gayrimenkullerini ayrıca sınıflandırdığı ancak finansal tablo dipnotlarında değerlendirme kuruluşu

hakkında açıklama yapan GYO'ların sınıflandırma düzeyine göre daha az olduğu görülmüştür. Değerleme uzmanları tarafından en fazla kullanılan değerlendirme yöntemlerinin özdeş varlık ya da borçlara ilişkin aktif piyasada oluşan kotasyon fiyatları, benzer varlık veya borçlara ilişkin aktif olmayan piyasadaki kotasyon fiyatları, varlık ya da borca ait kotasyon fiyatları haricinde gözlemlenebilir girdiler ile piyasa verileri tarafından desteklenen Seviye 2 girdileri ile uyumlu olduğunu söylemek mümkündür. GYO'larda yatırım amaçlı gayrimenkullerin denetiminde uzman çalışmasından yararlanma düzeyinin az olması söz konusu gayrimenkul değerlerinin doğruluğu ve güvenilirliğinin tespitin denetim ekibinde değerlendirme alanında uzmanlığa sahip denetçiler tarafından veya denetim firması düzeyinde istihdam edilen değerlendirme uzmanları tarafından yapıldığını ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

- Bal, E. Ç. (2015). TMS-40 “Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller Standardına Göre Halka Açık Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerini Değerleme Politikalarının İncelenmesi, İşletme Araştırmaları Dergisi, 7(1), ss.404-418.
- BDS220 Finansal Tabloların Bağımsız Denetiminde Kalite Kontrol, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/BDS/bdsyeni25.12.2017/BDS%20220-Site.pdf>, Erişim Tarihi: 10.04.2021.
- BDS500 Bağımsız Denetim Kanıtları, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/BDS/BDS_500_kurumsitesi.pdf, Erişim Tarihi: 20.03.2021.
- BDS620 Uzman Çalışmalarının Kullanılması, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TDS/TDS_2021_Seti/BDS_620.pdf, Erişim Tarihi: 25.03.2021.
- BOBİ FRS, Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/bobi_frs.PDF, Erişim Tarihi: 15.03.2021.
- Büyükkaracığan, N., Altınışık, İ. ve Uzun, H. (2017). Türkiye’de Gayrimenkul Değerleme Çalışmalarında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi, 14, ss.77-91.
- Deran, A., Savaş, İ. ve Sürer, A. (2014). Türkiye Muhasebe Standartları Kapsamında Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Finansal Tablolarda Sunulum Esasları ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Bilgi Düzeyini Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmaları Dergisi, 28, ss.34-68.
- Durmuş, N. ve Kutlu, O. (2020). Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardının (BOBİ FRS), Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) İle Karşılaştırılması, Mali Çözüm, 30(158), ss.289-211.
- Ercan, C. ve Kılınç, E. (2014). Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin TMS40 ve KOBİ TFRS Bölüm 16 Açısından Değerlendirilmesi, ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi, 1, ss.66-78.
- Erer, M. ve Hazır, Ç. A. (2014). TFRS’ye Göre Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerin Muhasebeleştirilmesi ve Ölçülmesi, Mali Çözüm, ss.15-28.
- Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği (GYO Tebliği), Seri: III, No: 48.1, <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuat->

No=18404&mevzuatTur=Tebliğ&mevzuatTertip=5, Erişim Tarihi:12.03.2021.

Khadash, H. A. A. and Khasawneh, A. Y. (2014). The Effects of The Fair Value Option Under IAS40 on The Volatility of Earnings, *Journal of Applied Finance & Banking*, 4(5), pp.95-113.

Krippendorff, K. (2013). *Content Analysis An Introduction to Its Methodology*, Third Edition, Sage Publication Ltd., California.

Maisuradze, M. and Vardiashvili, M. (2017). The Issues of Recognition and Measurement of The Investment Property According to IAS 40, *Journal of International Scientific Publications*, 11, pp.416-423.

Muller, K. A., Riedl, E. J. ve Sellhorn, T. (2008). *Consequences of Voluntary and Mandatory Fair Value Accounting: Evidence Surrounding IFRS Adoption in The EU Real Estate Industry*, Working Paper, Harvard Business School, Boston.

Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu (SPL) (2017). *Gayrimenkul Değerleme Esasları*, Ders Kodu: 1014.

TFRS13 Gerçeğe Uygun Değer Ölçümü, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2018Seti/TFRS/TFRS_13_2018.pdf, Erişim Tarihi: 15.03.2021.

TMS40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller Standardı, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2015Seti/TMS40.pdf>, Erişim Tarihi: 16.03.2021.

UDES, Sermaye Piyasasında Uluslararası Değerleme Standartları Hakkında Tebliğ, Seri: VIII, No: 45, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/03/20060306-6.htm>, Erişim Tarihi: 15.03.2021.